

## La empresa Annan de Pergamino<sup>1</sup>

Aída Toscani<sup>2</sup>

### **1. Introducción**

La lectura de diferentes trabajos que abordan la Historia de empresas en la Argentina permite inferir la escasez de investigaciones sobre las industrias en las ciudades menores del interior del país. En este sentido, el estudio aquí presentado intenta cubrir parte de este déficit con una primera aproximación al análisis de un polo de producción fuera de los grandes centros fabriles como Buenos Aires, Rosario, Córdoba, Bahía Blanca, etc., como es el caso del rubro de la confección en Pergamino.

En el trabajo que se presenta, el objeto de la investigación es la empresa Annan de Pergamino, nacida al calor de las políticas industrialistas de la década de 1930 y que fuera pionera en la región en el desarrollo de la industria de la confección, liderando el proceso expansivo de esa actividad, pero además ocupando un lugar preponderante en el país. En estos términos apuntamos a la historia de la empresa Annan en tanto consideramos que esta abrió un camino productivo en la ciudad y fue uno de los factores dinamizadores de la economía de la región durante muchos años.

En cuanto a la definición de la empresa se ha utilizado la categoría de mediana y grande particularmente en su etapa expansiva, se arribó a esta caracterización teniendo en cuenta fundamentalmente la cantidad de personal empleado y la producción alcanzada; ya que no fue posible utilizar los balances u otra documentación que avale el capital invertido por no contar con series homogéneas que comprendan un período significativo.

El estudio se basa en los archivos que se conservan de la empresa, a partir de cuya documentación (a la cual se ha tenido acceso de forma incompleta) se intentará mostrar, en parte, el funcionamiento productivo de la empresa y su desenvolvimiento económico a lo largo de 50 años, de manera tal que nos iluminara acerca de cómo incidió en la transformación de Pergamino en un polo productivo de la confección. Por otra parte, se pretende establecer quiénes conformaron la empresa, definiéndola por una fuerte impronta familiar, característica que no perdió nunca y que definió su funcionamiento. Además se intentara determinar las formas de financiamiento, el capital invertido en la producción, el personal empleado, las prendas que se fabricaban y la cierta arqueología de la producción que nos acerca a los procesos productivos en el interior de la fábrica.

Además de la utilización de fuentes escritas se recurre a la metodología de la Historia Oral buscando, por una parte preservar un rico material que iba a desaparecer en el corto plazo por lo avanzado de la edad de muchos de los participantes; y por otra parte, con las entrevistas realizadas a los actores principales, tanto trabajadores como patrones, se pretendió descubrir (además de los aspectos señalados para la fuentes escritas) por ejemplo, el impacto socio-económico del ingreso de la mujer en el mundo laboral o el prestigio que significaba trabajar en Annan, construido por el imaginario popular.

Finalmente dos aspectos deben indicarse en el sentido de futuras líneas de investigación posibles a partir de la información relevada. Por una parte, a través del análisis de los legajos del personal, estudiando los apellidos de los mismos, se infiere la fuerte presencia de sirios libaneses sobre todo en los puestos de control en coincidencia con el origen de la familia Annan, sin embargo este tema no ha sido tratado en esta primera etapa del trabajo para dejarlo para un próximo abordaje. Por otra parte, por las características del trabajo no se ha abordado los conflictos obreros que sucedieron pero que será tema de tratamiento en una próxima etapa.

## **2. Los orígenes de la empresa Annan**

La empresa Annan fue una típica empresa de familia, pues estuvo "concebida y administrada por grupos familiares, en cuanto a la propiedad industrial como por el tipo de gestión empresarial"<sup>3</sup>.

Los inicios del negocio vienen de la mano de Isaac Elías Annan, un sirio nacido en un pueblito cercano a Hamma, y que viene a la Argentina en 1901. En Buenos Aires se asocia a otros sirios con quienes establece un negocio de tienda, ropería y mercería en el barrio de Chacarita de la Capital Federal. Con sus maletas cargadas de mercadería salen por los barrios y pueblos a vender. El volumen de los negocios aumenta pues una creciente inmigración garantizaba un importante mercado de consumo. Asimismo numerosos comerciantes bonaerenses se proveían en el negocio de los sirios pues tenían buenos precios y una variada mercadería.

Un cliente de la ciudad de Pergamino (Provincia de Buenos Aires) no pudo saldar su deuda, por lo cual entrega su negocio como forma de pago. Los socios acuerdan que Isaac Annan se haga cargo de la tienda y que esta sea su parte en las ganancias de la sociedad de la cual queda desvinculado.

En 1903 se instala en Pergamino donde la colectividad sirio-libanesa le abre sus puertas y lo apoya en los inicios de su actividad comercial. Se casa con una joven siria: Naima Rasuk y forma con ella una familia numerosa integrada por seis hijos varones y cuatro mujeres. La tienda «El Siglo» insta-

lada en San Nicolás al 300, es un bien surtido negocio donde se puede encontrar todo tipo de telas, diversas vestimentas y artículos de mercería. Con altibajos y a saltos el negocio crece, mucho ayuda en esto la creciente prosperidad de Pergamino, recientemente declarada ciudad y que cuenta según el censo de 1895 con 24.000 habitantes donde el aporte inmigratorio tiene una alta incidencia en su rápido crecimiento. Pero también de este flujo es de donde se nutría también el grueso de emprendimientos empresariales de la época, así del Análisis de los Libros de Registros de Comercio e Industria se desprende que en el período que va de 1900 a 1930<sup>4</sup>, el 95% de comerciantes y dueños de talleres industriales eran extranjeros.

Pero la crisis del 29 viene a modificar las estructuras económicas mundiales y también las formas productivas en Argentina. Surge así una nueva conciencia industrialista y aparecen grupos económicos diversificados que luchan por introducir cambios sustanciales en el modelo económico. Los circuitos comerciales tradicionales se cierran, esta coyuntura favorable es aprovechada por los industriales y los industrialistas para acelerar el crecimiento de esa actividad y reclamar que se mantengan e incluso que se aumenten las barreras aduaneras a fin de garantizar<sup>5</sup> el consumo de los productos nacionales por parte del mercado interno.

Los factores señalados se traducen en un creciente consumo de las prendas hechas por la fábrica Annan. Es que corriendo ya la década del 30, los hijos mayores que ayudan al padre en el comercio, han comenzado a confeccionar ropa de trabajo, fundamentalmente en esta primera etapa utilizando el sistema de trabajo a domicilio. El sirio Marchain era contratado para el corte de las prendas que luego eran repartidas entre las diferentes costureras. Con el tiempo Alfredo el segundo de los hijos varones aprenderá el oficio de cortador y se encargará de este trabajo abaratando costos.

En su confecciones utilizaban telas de algodón de marca Alpagatas y Grafa. El problema de estos géneros era que al lavarlos encogían entre 5 cm. y 10 cm. La gente entonces compraba las prendas dos o tres talles más grandes de la correspondiente, sin embargo no era la solución adecuada, una por el mayor costo y otra porque la prenda perdía su forma inicial.

En un viaje al Uruguay que realiza Alfredo Annan para asistir a un encuentro deportivo, escucha una conversación sobre un proceso químico que se aplicaba en Inglaterra a las telas de algodón que impedía su encogimiento al lavarse. De regreso a Pergamino, éste intenta dar solución al problema de las telas de algodón. En la batea de la casa mojó una pieza, con ella confeccionó un conjunto de trabajo y se lo ofreció a un vasco, el Sr. Irizar, por ser el cliente más alto de El Siglo. El hombre llevó con enorme desconfianza esta prenda que se ajustaba exactamente a su talla.

Al poco tiempo regresa muy entusiasmado, la ropa no había encogido. Completando el proceso, el hermano mayor, Moisés Annan, crea para las prendas confeccionadas por Annan una etiqueta que explica que éstas reciben un proceso químico de origen norteamericano que evitaba el encogimiento de las mismas.

Nace así la industria de la confección de mayor importancia en Pergamino y también del país.

El éxito local de la nueva indumentaria hace preveer un resultado similar en otras partes de la provincia de Buenos Aires. El hermano mayor tomará la responsabilidad de recorrer las ciudades para hacer conocer e imponer en el mercado el nuevo producto.

El rápido crecimiento de la demanda obliga a cambiar las formas de producción y se decide construir un galpón detrás de la tienda para instalar un taller. Allí trabajaron diez operarias. Cosían en largas mesadas donde se habían instalados seis máquinas enfrentadas de a tres y que funcionaban con un mismo motor. Lo novedoso de esta experiencia era su funcionamiento en un taller pues hasta ese momento la confección en Pergamino se organizaba con el trabajo domiciliario. Sin embargo el mayor número de prendas se seguía haciendo coser a domicilio, donde se llevaban las telas cortadas a cuchillo por ser la forma más rápida y precisa de hacer ese trabajo.

### **3. La primera expansión de la Empresa Annan**

En el período comprendido entre 1935 y 1948 el país experimenta un sostenido impulso industrial fomentado por el cierre de las importaciones exigida por la crisis del 29 primero y la Segunda Guerra Mundial después; el producto industrial creció un 74% entre los censos industriales de 1935 y 1948 que significó una tasa acumulativa de 5,1% anual en Argentina.

Sin embargo hay que destacar que la empresa de la familia Annan durante el conflicto bélico tuvo dificultades en la provisión de telas y esto detiene el crecimiento. Es recién en el período de la postguerra que la expansión se hace sostenida. El factor clave para el fortalecimiento del mercado interno de consumo fue la llegada del peronismo al poder en 1946, quien instaura en el país el modelo "distribucionista" que implicó un aumento del salario real que generó un incremento en el consumo de los bienes de uso masivo. Esta expansión acarrea una baja en la demanda de insumos importados y por otro lado requiere abundante mano de obra. El rubro de la vestimenta y en especial de trabajo, que era la especialidad de la empresa Annan, estaba dentro de los productos con mayor demanda por parte del mercado.

La sociedad familiar determina que el pequeño taller resultaba ya insuficiente ante la demanda creciente de las Prendas Lavadas Annan. Ya para

esta época el rubro que mayor ganancia producía era la confección de ropa de trabajo, por lo tanto organizan una sociedad cuya razón social fue: Instalaciones Fabriles de Ropa Lavada de Isaac Annan e Hijos, integrada por este y sus dos hijos mayores, esto sucede a mediados de la década del 40. La suma de todos estos factores favorecieron a la segunda expansión de la empresa y por decisión conjunta de la sociedad se alquila un galpón en Alsina y San Nicolás, donde se organizan para apuntalar la creciente producción, corría el año 1942.

En el nuevo taller trabajaban 80 operarias y la maquinaria era más moderna lo que redundaba en un significativo aumento de la producción. En este período acuerdan un contrato con Grafa a quien le confeccionan la ropa de trabajo de marca Ombú, pero también siguen haciendo Ropa Lavada Annan con diseños propios. Las prendas de trabajo consistían en pantalones, sacos, mamelucos, camisas que en una coyuntura económica de pleno empleo tenían enorme demanda. La descripción de la situación de la industria coincide plenamente con el período de incremento de la demanda asociado al peronismo, contexto donde las prendas fabricadas por los Annan encuentran sus consumidores, claramente expresado en un testimonio de Alfredo: la gente en esos años no se fijaba en los precios, accedía a las cosas y compraba.

El correcto y mejor desenvolvimiento de la empresa exigía que el mayor porcentaje de la confección se realizase en la planta fabril esto requería de un mayor espacio y que fuera propio, a fin de albergar las múltiples maquinarias y el gran número de operarias/os que hacían falta para la nueva producción.

El inmueble que se adquiere estaba ubicado en pleno centro de la ciudad, pero tiene supone una situación ciertamente paradójica, es el Teatro Verdi. Construido por la colectividad italiana era el orgullo de Pergamino por la belleza de sus líneas arquitectónicas y por su acústica, que lo destacaba en la región. La elección del teatro nunca fue claramente explicada, Alfredo Annan en una de las entrevistas comentó que ese fue el local más adecuado a las nuevas necesidades que se ofrecía en ese momento en la plaza inmobiliaria. Realizada la compra a principios de la década de los 50, durante mucho tiempo se la interpretó como una derrota del campo cultural a manos del espíritu mercantilista.

Al nuevo edificio se le introdujeron modificaciones para adaptarlo a la nueva función que debía cumplir. Las máquinas se distribuyeron en el lugar de las plateas y los palcos y el viejo teatro reprodujo con su privilegiada acústica los miles de ruidos incesantes de la maquinaria. Llegaron a trabajar en ese lugar aproximadamente 200 obreras/os.

**4. La Empresa Annan de Pergamino y la instauración del modelo «desarrollista»**

Cuando el golpe militar derroca al gobierno peronista en 1955 termina una etapa de la industria nacional y comienza otra a partir del modelo "desarrollista" implantado por el Dr. Arturo Frondizi que había ocupado el gobierno a partir de 1958. El nuevo modelo «creará» las condiciones para la incorporación masiva de los capitales extranjeros mayoritariamente de Estados Unidos.

Sobre el final de la década del 50 el gerente de Alpargatas, Sr. Fraser le propone a la familia Annan que confeccionen con la tela que ellos fabricaban las prendas de jean que tanto éxito tenían en otros países especialmente en Estados Unidos. En la Argentina Alpargatas había lanzado al mercado un jean llamado Denin Cacique que no había tenido aceptación y atribuían al fracaso a una mala publicidad.

La empresa de Pergamino, con prendas que Alpargatas había traído de Estados Unidos y que sirvieron de modelo, confeccionó una serie de muestras que fueron aceptadas. Surge así en el mercado de Argentina el jean Far West que tuvo una rápida inserción en el mercado local. La nueva prenda estuvo acompañada de nuevas estrategias publicitarias que impactaron principalmente en los jóvenes.

La nueva prenda con una tela tan gruesa exigió máquinas diferentes a las que se usaban hasta ese momento. La empresa realizó una importante inversión en máquinas de dos agujas que hacían el pespunte común, otras que hacían la cadeneta y la overlock que hacía las tres costuras. Esta última y la de tres costuras eran de marca Union Special el resto era Singer y se compraron en su mayoría en Estados Unidos. Algunas eran nuevas pero también se compraron usadas.

La demanda del vaquero creció en forma vertiginosa. La/os 200 operarias/os en la planta y las 1000 que trabajaban en sus domicilios no daban a vasto para cumplimentar los pedidos. Había clientes de muy lejos, por ejemplo de Mendoza que esperaban toda la noche para que ni bien saliera la producción cargaban la mercadería regresando al lugar de origen con el preciado vaquero.

Es precisamente en esta época (1958) cuando Annan firma también un contrato con una empresa norteamericana La Manhattan Shirt Company y Lady Manhattan. A través de este contrato podían acceder a todos los adelantos de la industria de la indumentaria de estas y en contrapartida la empresa Manhattan se encargaba de controlar la calidad de las prendas y debía recibir informes mensuales sobre las devoluciones que se producían y cuáles eran las fallas que aducía el cliente. Por las prendas mas-

culinas Annan debía pagar el 5 % de las ventas brutas de todos los productos autorizados y el 7,5 % sobre la vestimenta de señoras.

#### **4.1. El cambio de firma**

Desde mediados de la década del 50 los cuatro hermanos Annan: Moisés, Alfredo, Antonio y Adolfo habían tomado la plena responsabilidad de la empresa, lo cual demandó un cambio de firma, surge así ANNAN DE PERGAMINO S.A., hecho que permitió que esta ciudad se hiciera conocer hasta en los ámbitos más lejanos como un importante centro de la indumentaria.

Los cuatro hermanos constituyeron el Directorio siendo Moisés Annan generalmente el elegido como presidente, también conformaron el Directorio de las empresas distribuidoras de las prendas confeccionadas en los distintos centros fabriles.

El progreso expansivo de la empresa sigue su ritmo ascendente «beneficiándose con un proteccionismo decidido y un tipo de cambio artificial sumamente favorable» para la adquisición de insumos en el extranjero.<sup>10</sup> En este período Alfredo Annan, que es el directo responsable de las tareas de la confección, viaja a Estados Unidos donde permanece por el término de tres meses. Allí visita los principales centros fabriles dedicados a la indumentaria ubicados en la ciudad de Nueva York y Maryland. Visita fábricas donde se interioriza de las modernas formas de producción que son utilizadas y charla con los mecánicos que le explican las ventajas de la última tecnología en maquinaria que abarata costos y mejora la calidad del producto. Todo este bagaje de experiencia lo pondrá al servicio de la gran expansión que significó la construcción del edificio Annan.

#### **4.2. La planta Annan de Pergamino**

La demanda de ropa fabricada por Annan crece en forma explosiva, esta situación acelera la decisión de iniciar la construcción de una nueva planta en el terreno contiguo al edificio del ex Verdi. Inicialmente se proyectó construir tres pisos pero a medida que estos se concluían y se llenaban con maquinarias y obreras/os se comprobaba que no eran suficientes. Finalmente se levanta un edificio de nueve pisos, sobre un terreno de 7.124,75 m<sup>2</sup>, con una superficie cubierta de 6.002 m<sup>2</sup>. Está ubicado en pleno centro de Pergamino y fue levantado con estructuras de robustas dimensiones, de hormigón visto realizado por un calculista italiano a los efectos de soportar el peso de las máquinas que ocuparon las plantas. El nuevo edificio que fue el primero en altura de la ciudad y se transformó en el símbolo del poderío empresarial de los Annan.

**4.3. El desembarco de Annan en otras ciudades**

La razón por la cual la empresa decide instalarse en la ciudad de Arrecifes (Provincia de Buenos Aires) ubicada a 50 km al sur de Pergamino fue la necesidad de incorporar mayor mano de obra. El mercado laboral de Pergamino estaba totalmente ocupado y Arrecifes era un lugar estratégicamente ubicado para una nueva expansión. La fábrica fue construida sobre la ruta 8 (Buenos Aires-Mendoza) en el km 178 a 2000 m de Arrecifes. Estaba compuesta por una planta baja sobre terreno de 20 ha, con una superficie cubierta de 14.980 m<sup>2</sup>. En este lugar trabajaron 400 operarios/os y el encargado de la nueva planta fue un empleado de confianza del Directorio el Sr. Miguel Habbaby.

Esta primera expansión a otras localidades fue seguida de otra en Junín (Provincia de Buenos Aires) donde ocuparon a 100 obreros/os, y alcanza el carácter de empresa multinacional cuando se instala en Paraguay y en la República Oriental del Uruguay. También abre una fábrica en San Luis aprovechando la promoción industrial de este gobierno y por último la gran inversión que significó levantar la planta en Tucumán y con esta etapa se cierra el crecimiento de la empresa.

**4.4. La mayor etapa expansiva de la Empresa Annan**

En la segunda fase de sustitución de importaciones que se da a partir de la década del 60 es cuando comienza; luego de superada la crisis del 62-63; el más largo "período de crecimiento continuado que exhibe la industria argentina moderna, hasta 1973."<sup>11</sup>

Coincidiendo con la definición de los autores arriba citados la empresa Annan alcanza en este decenio su fase más expansiva. La inversión en maquinarias y la ampliación de los edificios adquirieron un ritmo más intenso por la diversificación de la producción para dar respuesta a los requerimientos del mercado interno de consumo que tenía un fuerte poder adquisitivo, agregándose las ventas al exterior de ropa de cuero.

Desde unos años antes (1959) la firma tiene carácter multinacional al instalarse en la República Oriental del Uruguay, desde allí salieron por ejemplo, las primeras camisas Lavi-Listo con una muy buena respuesta del mercado por las características de su tela que no necesitaba planchado y por la calidad de su confección. Una década más tarde se concreta una nueva unidad de producción en la República del Paraguay formando una sociedad con el Sr. Alberto Bittar quien era dueño de una gran aceitera en ese país. El Sr. Bittar fue dueño del 51% de las acciones y Annan de Pergamino quedó con el 49% restante. En esa



fábrica trabajaron 40 operarias/os, que confeccionaban prendas de marca Annan Sport que era ropa de vestir y vaqueros que se confeccionaban con telas importadas.

La mayor producción de vaqueros fue en el momento en que las cuatro unidades Pergamino, Junín, Arrecifes y Paraguay trabajaron en forma conjunta, confeccionando 20.000 vaqueros por día. La empresa ANPE subsidiaria de Annan comercializaba directamente toda la producción a través de 32 locales distribuidos en Pergamino 3, Zárate 1, Junín 1, Balcarce 1, Olavarría 1, Azul 2, Tres Arroyos 1, Mar del Plata 3, Buenos Aires capital 3, Córdoba 2, San Luis 2, San Nicolás 2, Rosario 2, Villa Mercedes (San Luis) 1, Río Cuarto 1, Río Tercero 1, Corrientes 1, Arrecifes 1, 25 de Mayo 1, Chivilcoy 1. Cuando se alcanzó una producción de 20.000 vaqueros por día la distribución de esa prenda fue realizada por Alpargatas. Diamer S.A. distribuía la ropa de trabajo, Dicam S.A. se encargaba de la camisa Manhattan y la TC de Annan. Y Cando S.A. se encargaba de las camisas Dólar.

#### **4.5. Nace Fabuloso Tucumán**

Corre el año 1969, a instancia de la empresa multinacional Bunge y Born, los Annan deciden levantar una planta fabril en Tucumán atraídos por el régimen de eximición impositiva que promocionaba la inversión de capitales en la Provincia.

La familia Annan obtiene a través de las gestiones de Bunge y Born importantes créditos del Banco Nacional de Desarrollo y del Banco Provincial de Tucumán, con estos recursos más capital propio levantan una moderna y enorme planta industrial de 10.000m<sup>2</sup> que en ese momento fue la más moderna de Latinoamérica. Se empleó un diseño audaz y moderno de construcción que no utilizaba vigas para sostener la estructura del edificio, que contaba con muchos baños y un gran número de equipos carrier que lo hacían un lugar adecuado y agradable.

En sus inicios Fabuloso Tucumán pertenece íntegramente a la familia Annan, pero en pocos años se conforma un fuerte proceso de endeudamiento con la firma Bunge y Born quienes proveen la tela de las prendas que se confeccionan en Fabuloso. En 1972 venden el 51 % de sus acciones a sus acreedores y se quedan con el 49% restante. Finalmente al perder el manejo directo de los negocios deciden que lo más conveniente es vender el resto de las acciones.

Trabajaban en el lugar 700 operarias/os que se utilizaban en la confección telas Grafa con la cual se hacía ropa de trabajo, ropa de vestir como la camisa Davinci.

**5. La Empresa Annan y su inserción en el modelo “aperturista” implantado por la Dictadura Militar de 1976**

El modelo económico implantado por el golpe militar dado en 1976 en Argentina busca la “liberalización generalizada de los mercados (sobre todo del financiero) y la apertura económica al exterior”. Estos eran “los elementos centrales que procuraban modificar radicalmente la estructura económica del país, su base de sustentación y su inserción en la división del trabajo”.<sup>12</sup>

El programa de la dictadura favoreció a un grupo de empresas tanto nacionales como transnacionales que hasta 1970 tenían sus capitales mayoritariamente invertidos en actividades financieras, pero que durante este gobierno fueron avanzando en el control del mercado industrial, mediante un proceso de destrucción (quiebras, cierres) y de expansión con fuerte apoyo estatal, que se acentúa cuando se transfiere al Estado gran parte de su significativa deuda externa que se transforma de privada en pública.

La industria pequeña y mediana, que eran generalmente empresas de fuertes rasgos familiares, pero también grandes manufactureras, fueron las más perjudicadas por este nuevo modelo económico que tendía a producir para un mercado pequeño pero de alto consumo.

La manera como estaba organizada la producción en Annan era imposible que compitiera de manera eficiente con la ropa importada. Una camisa de Taiwan tenía un costo igual, puesto en un negocio en Pergamino que el que ellos necesitaban para fabricarlo.

Se hacía necesario modificar todo el concepto para adaptarse a las pautas impuestas por el postfordismo. En el Directorio no todos tuvieron de acuerdo y sobre todo no acordaron cambiar en forma drástica. Alfredo Annan viaja a Taiwan para conocer las características de la producción pero concluye que con el costo de los impuestos y los servicios era imposible la competencia. Introdujeron modificaciones pero estas fueron muy lentas y no fueron suficientes.

En 1977 el Directorio decide vender la planta de confecciones en Arrecifes (Provincia de Buenos Aires) que estaba alquilada a la empresa CICSA hacía unos años. La planta de Pergamino se transforma junto a la de San Luis en los centros de la confección. El Directorio acuerda una importante inversión en maquinaria que abarate la producción introduciendo la robótica en alguna etapa de la confección de las prendas, pero ya era tarde.

En el balance general al 30 de junio de 1981 se señala: “Situación financiera: las medidas de reducción de gastos y la racionalización en la explotación, hasta el presente no ha dado sus frutos. Los elevados intereses de nuestra deuda financiera gravitan fuertemente en los resultados desfavorables. La despiadada competencia hacia nuestros productos y

servicios provocó una disminución en las ventas y forzó a una disminución en los márgenes de ganancia ....

Perspectivas: es frustrante y triste después de 50 años y más de actuación como empresa argentina tener que informar que en el trimestre transcurrido entre el cierre del ejercicio y estas líneas, no obstante las medidas tomadas, que la situación de la empresa no ha mejorado, sino por el contrario ésta se ha agravado fuertemente..."<sup>13</sup>

Estas patéticas palabras del balance anuncian la decisión que se tomará a principios de 1982 de no continuar con la producción en la planta de Merced y del ex Verdi y alquilarlas a otras firmas. En Confecciones San Luis se sigue produciendo un tiempo más pero a mediados de los 1980 se cierra también. El final de Annan simboliza el final de una etapa en la vida industrial del país y deja al desnudo la falta de un crecimiento sostenido donde el Estado jugó un fuerte papel con políticas de tipo monetaristas desactivando la producción industrial en el país.

## **6. La empresa por dentro**

### **6.1. Las formas de producción en Annan**

La producción de Annan en los inicios de la década del 60 se realizaba en la planta principal de su edificio de la calle Merced N° 652, allí trabajaban 700 operaria/os, en Arrecifes (Provincia de Buenos Aires) en una planta construida por la firma Annan sobre la ruta 8, lo hacían 400 empleados y en Junín se empleaban 100 personas. Pero ya para esta misma época la firma se había conformado como multinacional pues asociado con empresarios de Paraguay y la República Oriental del Uruguay había abierto talleres en esos países vecinos.

El trabajo en estos distintos talleres siguió los dictados del más riguroso fordismo, así cada operaria/o conformaba un eficiente engranaje de una larga cadena de producción al final de la cual se lograba una prenda de prestigiada calidad. Los factores que posibilitaron el crecimiento sostenido de la producción fue en primer lugar la experiencia acumulada de la familia Annan en décadas de trabajo en el oficio de la confección, segundo porque cada operaria/o mejoró su oficio en ese constante hacer y terminó prestigiándose con su trabajo ya que cada uno de ellos era buscado en el mercado de la indumentaria porque se sabía que si trabajaba en Annan era el más hábil en su especialidad y por último el asesoramiento que se recibía de prestigiosas firmas de la confección de otros países que agregaba algo más a la experiencia acumulada de cada uno de ellos.

Finalmente, cuando la prenda estaba terminada cuatro empresas: Damer, Dicam, Anpe y Cando todas constituidas en Sociedades Anónimas se ocupaban de la distribución por el país.

**6.2. Los pasos de la confección de prendas**

Las prendas se cortaban; en el edificio de Merced; generalmente en el último piso. Se cortaban las partes que conformaban la prenda de un mismo talle en número de 50 por vez y se las numeraba. Por carriles se las trasladaban a los pisos donde las operarias cosían. Cada una realizaba la parte en la cual se especializaba y ese trabajo lo repetía sin cesar a lo largo de cada turno. Armada ya la prenda pasaba a control y planchado. Cuando la prenda era una camisa se utilizaba una planchadora mecánica adquirida en Alemania, que tomaba a ésta abierta y armando el cuello lo planchaba. El embalaje y el planchado era una tarea manual. A esta etapa se le prestaba gran atención porque era la carta de presentación de la ropa. Una de las últimas adquisiciones fue una planchadora mecánica que hacía la tarea pero con la prenda sobre maniquíes.

**6.3. El control de la calidad y del proceso de trabajo**

El control de la calidad de las prendas confeccionadas en Annan era muy riguroso. Cada 25 operarias había un encargado de máquina cuyo trabajo era observar atentamente el funcionamiento de cada una de ellas, corrigiendo el menor desperfecto que obstaculizara el correcto resultado y además controlar que cada movimiento de las operarias sea preciso y se realice en el menor tiempo posible. Si un brazo se alargaba en forma innecesaria, o una mano hacía movimientos con pérdida de segundos, el encargado ajustaba la máquina para corregir la falta de precisión en los movimientos. Si era necesario se subía una silla se agregaba o adaptaba una pieza, a fin de lograr el perfecto encastre entre persona, máquina y tarea.

El control de la calidad de las diferentes etapas del armado de la prenda lo llevaban a cabo las capatazas, las encargadas de sección y las encargadas generales. Las supervisoras debían conocer todo el trabajo y estar capacitadas para hacerlo bien y rápido. Cada tarea tenía un nivel de calidad y un tiempo de producción, que se obtenía sobre la base de lo producido por una operaria eficiente.

Cada una de las partes de las prendas que se confeccionaban con licencia extranjera, venía con el tiempo óptimo de elaboración. Si se cumplía con la producción, lo cual no era fácil, significaba recibir una importante recompensa económica, a la que se sumaba un premio por asistencia perfecta y puntualidad.

Otra forma del control de la producción era colocar, al inicio de las tareas, en la puerta de entrada de la fábrica, la producción de cada operaria en la jornada anterior, resaltando el mejor resultado. Para cerrar este engranaje cuidadosamente aceitado estaban los cuatro hermanos Annan coordinando todo el proceso. El responsable directo de la confección de las prendas y el trabajo de las operarias era Alfredo Annan.

#### **6.4. Formación del personal**

El personal que ingresaba nuevo era puesto bajo la responsabilidad de la encargada de sección o general. La misma determinaba en cuál de las tareas donde se necesitaba personal era más eficaz. La gran diversidad de trabajos permitía que en los momentos más prósperos que la persona que tuviese interés en progresar encontraba tareas donde destacarse.

El personal estable recibía instrucción regularmente ya sea dentro de la fábrica con agentes que venían de Buenos Aires o del extranjero, o asistían a cursos en el país o en el extranjero. Los encargados de máquina realizaban viajes a Estados Unidos o a Alemania para seleccionar nuevas maquinarias e instruirse en el manejo y mantenimiento de las mismas y además informarse sobre los distintos adelantos aplicados a mejorar la calidad de la confección bajando costos en Europa o en América.

A fin de incrementar la instrucción general del personal se abrió a la noche un curso para adultos a fin de completar el ciclo primario, destinado a todos aquellos que no lo hubiesen concluido. El constante avance tecnológico de la maquinaria empleada requería de un personal con un determinado nivel instrucción razón que movió al Directorio a organizar estos cursos.

#### **6.5. Las principales marcas producidas por Annan**

La ropa que en un principio fabricó la familia Annan salió con la marca Ropa Lavada Annan y consistía en sacos, pantalones, camisas y mamelucos de trabajo. Paralelamente al traslado al ex Teatro Verdi aparece la confección de prendas finas como la camisa Dólar y la prestigiosa marca Annan de Lujo, marca bajo la que se hicieron camisas y pantalones. Y no debemos olvidar que bajo la denominación de For Ever se hicieron pantalones, camisas y camperas.

Uno de los principales diseñadores fue Miguel Archidiak, pero también compraban moldes a casas de diseño de Buenos Aires, o traían diseñadores de Europa o Estados Unidos. Luego de empezar con la promoción de las competencias de Turismo de Carretera se comenzaron a vender camisas y pantalones de fino sport con la marca TC.

La ropa fabricada bajo licencia fueron: camisas y pantalones Manhattan, con telas de Castelar y con un exclusivo proceso de Koratron "verdadero y legítimo planchado permanente", y el corpiño Maidenford se fabricó con licencia de Estados Unidos y allí se adquirió la maquinaria para realizar toda la línea de lencería, sin embargo ésta no contemplaba el pegado de los broches que era manual, años después el encargado de máquina, Alberto Lencina, introdujo modificaciones y se logra mecanizar esta etapa del proceso.

Un párrafo aparte merece el popular y exitoso vaquero Far West que tanto prestigio y ganancias le generó a la empresa. Cuando la firma Annan pierde la licencia de Far West, compran la licencia a Malboro de Estados Unidos y salen al mercado con este nuevo vaquero.

Las únicas prendas destinadas a los mercados externos fueron las prendas de cuero que se hacían en un taller ubicado en la calle Juan B. Justo en Pergamino. Para cerrar los circuitos de comercialización y producción compraron una curtiembre en Tres Arroyos (provincia de Buenos Aires) de donde se proveían de los cueros ya listos para ser utilizados en la confección principalmente de camperas. Muchos de los diseños se los daban los clientes pero otros eran de creación propia. Los principales mercados consumidores eran Estados Unidos, Inglaterra y Alemania.

### **6.6. La producción de Annan**

La eficacia en la organización y ejecución del trabajo permitió a la empresa Annan; si comparamos con otras industrias de la indumentaria; una superior producción y una perfecta calidad en la hechura de las prendas. Ejemplo de esto es el premio que recibe Alfredo Annan en nombre de la empresa toda, como la mejor confeccionista de la firma Manhattan Shirt Company. En la primera Convención Internacional que realizan le entregan el cm de oro como símbolo de la calidad alcanzada. Están presentes los concesionarios de Australia, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Japón, México, Nueva Zelanda, Panamá, Perú, Uruguay, Venezuela, Ceilán, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Finlandia. En medio de estos agasajos el representante del Alcalde de Nueva York entrega al Sr. Annan la Llave de Oro de la ciudad.

La sumatoria de estos esfuerzos hace que entre la casa central y sus filiales se fabriquen hasta 20.000 vaqueros diarios. En cuanto a camisas sólo de la marca Manhattan que representaba el 80% de la producción total, llegaron a fabricar 60.000 por mes.

### **6.7. La empresa Annan y su relación con el deporte**

Antonio Annan siempre estuvo muy ligado al deporte, esto lo llevó a idear una de las maneras más originales y que mayor éxito tuvo en la promoción de las prendas Annan.

La empresa se ocupó de promocionar a los volantes automovilísticos que participaban de las competencias de Turismo de Carretera muy populares durante las décadas de los 60 y 70. Los más famosos de aquellos fueron los hermanos Emiliozzi con un auto de marca Ford, Pairetti de Arrecifes con un Chevrolet y Pergamino estaba representada por Rondelli y Trincavelli con la "liebre Torino".

El público se ubicaba a lo largo de las carreteras para ver pasar sus pilotos favoritos y alentarlos. Pero la pieza clave del espectáculo de promoción era el avión de la empresa que, con la inscripción Annan de Pergamino, seguía las alternativas de la carrera e informaba sobre el paso de los autos a lo largo de las etapas que cumplían y los pueblos que pasaban.

Este avión se hizo tan famoso que los argentinos juntaron a Pergamino y los Annan en una misma historia. Y en realidad uno descubre que en ciertas décadas casi fue así.

### **6.8. Evolución patrimonial y fluctuaciones de la rentabilidad**

Como se ha visto la empresa Annan se conformó bajo la dirección de los hermanos desde mediados de la década del 50. Dentro de los archivos a los cuales se ha tenido acceso, sólo se encontraron balances que corresponden al período que va de 1978 a 1981 y uno correspondiente a 1971.

Si bien el período es muy corto (y por lo tanto limitan las inferencias aquí expresadas) se puede deducir, luego de comparar las ganancias del período con la inversión en maquinaria (cuadro N° 1), que la empresa apostó muy fuerte a lograr una alta eficacia en la producción a fin de tener competitividad frente a las prendas importadas que ingresaban libremente en el mercado interno. El cuadro muestra como a partir de la última etapa de la década del 70 la empresa disminuye sus ganancias en forma constante cada año, pero en los dos últimos la retracción se agudiza presentando una importante pérdida (602.747). Estas cifras contextúan claramente la decisión final de cerrar la empresa de confecciones Annan.

Cuadro N° 1

Inversión en Maquinaria	
1971	1.053.981,76
1978	1.620.503,70
1979	1.908.625,00
1980	1.921.292,00

Cuadro N° 2

Total de Ventas	
1978	3.573.685,84
1979	3.033.024,00
1980	1.883.764,00
1981	1.887.209,00

**Fuente:** Elaboración propia a partir de Balances de la Empresa Annan. Los valores del momento se convirtieron a dólares corrientes.

### **7. Conclusiones**

La fábrica Annan de Pergamino fue una empresa familiar que nunca pierde esta característica, pues los cuatro hermanos constituirán el directorio de todas sus empresas, tanto las de producción como las encargadas de la distribución y venta de las prendas que confeccionaban.

La ropa por ellos fabricada estaba destinada en su casi totalidad al público argentino y en menor medida a los países vecinos. Estuvo dirigida en primer lugar a satisfacer la demanda de ropa de trabajo pero cuando incorpora ropa sport y de vestir definirá por casi tres décadas el gusto de los argentinos.

La evolución de su crecimiento acompañó todas las políticas industrialistas impulsadas desde el Estado, aprovechando las coyunturas favorables a un crecimiento de la demanda interna. El factor clave de su expansión fue la reinversión permanente de las utilidades obtenidas en períodos de grandes ganancias y la capacidad para suscribir continuos aumentos del capital acrecentada por la posibilidad de tomar créditos otorgados por la banca local.

Las inversiones que realizó estuvieron siempre relacionadas fundamentalmente con el campo de la confección y no lograron una diversificación hacia la producción, tampoco apuntaron a ganar mercados externos salvo con la ropa de cuero.

El período de mayor expansión se da entre finales de la década del 50 y mediados del 70. Durante esos años se realiza una fuerte inversión en la construcción de nuevas plantas fabriles y en maquinaria, desarrollándose una moderna tecnología alcanzando altos niveles de producción con óptima calidad. La estricta exigencia a las obreras hizo de la planta de Pergamino una escuela del oficio de confeccionista de manera tal que el antecedente de haber trabajado en Annan era una carta de presentación en cualquier otro centro de la indumentaria. La empresa Annan fue la primer fuente de trabajo bien remunerado que tuvo la mujer en la zona norte de la Provincia de Buenos Aires y posibilitó de manera rápida la inserción de la mujer en el campo laboral.

La política liberal implantada por la Junta Militar que se hizo del gobierno a partir de 1976, que abre los mercados a la importación, sumado a las políticas salariales que disminuyó el poder adquisitivo y generó una contracción económica del mercado interno, lo que obligó a la gente a buscar precio y no esa calidad que había caracterizado el gusto argentino, inicio el desajuste financiero de la empresa.

En los años inmediatos vendrá un reacomodamiento ante el giro de la política estatal, pero no pudo evitar el derrumbe final. La calidad y el costo de las prendas Annan no podían competir con la ropa barata de Taiwan. Posiblemente el gran error cometido por la empresa fue no haber



producido la expansión necesaria para ganar los mercados externos pero para esto era necesario abrir el gerenciamiento de la empresa a técnicos expertos en políticas de exportación y la familia Annan no estaba dispuesta a ceder su poder dentro del Directorio.

Las hipótesis que han guiado el trabajo nos llevaron a concluir que la empresa Annan abrió un camino productivo y fue un fuerte factor dinamizador de la economía de la región. La fábrica fue creciendo al compás de las políticas económicas del país y sus dueños aprovecharon todas las coyunturas favorables de un proyecto de país que propugnó el crecimiento industrial y la sustitución de importaciones. Siguiendo la documentación trabajada se comprueba además una permanente inversión vertical que pudo responder a la creciente demanda de un mercado interno en rápida expansión. Todo esto significó un mercado laboral que absorbió la mano de obra disponible y en especial permitió la inserción de la mujer en el trabajo que trajo aparejado un beneficio en la calidad de vida de la familia.

### **Bibliografía:**

- ANSALDI, W.; PUCCIARELLI, A. y VILLARRUEL, J. (ed.). **La Argentina en la paz de dos guerras. 1914-1945**. Biblos. Bs.As. 1993.
- ASPIAZU, D.; KHAVISE, E. y BASUALDO, M.; **El nuevo poder económico**. Hyspamérica. Bs.As..1988.
- BARBERO, M. I.; «Grupos empresarios, intercambio comercial e inversiones italianas en Argentina. El caso Pirelli (1910-1920)» En: **Estudios Migratorios Latinoamericanos**. CEMLA, Bs. A., Año 5. N° 15-16. 1990.
- DI TELLA, T.; **Torcuato Di Tella. Industria y política**. Grupo editor Norma. Bs.As. 1993.
- DIAZ ALEJANDRO, F.; **Ensayos sobre historia económica argentina**. Amorrortu editores. Bs.As.1983
- DORFMAN, A.; **Historia de la industria argentina**. Ed. Solar Bs.As. 1982.
- FADLALA, C. y SANDER, N.; **Estado y sociedad**. Rosario. 1994.
- FERRER, A.; **La economía argentina**. F.C.E. Bs.As. 1980.
- GUTIERREZ, L. y KOROL, J.; «Historia de empresas y crecimiento industrial en Argentina. El caso de la fábrica Argentina de Alpargatas» En: **Desarrollo Económico**. IDES, Bs. As., V. 28, N° 111. Octubre-diciembre 1981.
- SABATO, J.; **La clase dominante en la Argentina moderna**. Cisea. Imago Mundi. Bs.As. 1991.
- SCHVARZER, J.; **Empresarios del pasado**. Cisea/Imago Mundi. Bs.As. 1991
- TORRADO, S.; **Estructura social de la Argentina**. Ed. de la Flor. Bs.As. 1992.

### **Fuentes consultadas:**

- Diario "La Opinión" Pergamino.
- Balances de la Empresa Annan
- Balances de la Empresa Confecciones San Luis
- Actas del Directorio de las Distribuidoras: Diamer, Dicam S.A., AnpeS.A.
- Libro sobre aportes previsionales.

Carpeta sobre los movimientos de exportación  
Libros de Registro de Comercio e Industria. Archivo Histórico Municipal de Pergamino.

**Entrevistas realizadas**

Alfredo Annan; Antonio Annan; Juan Carlos Pacífico Annan; Dominga Grande; Alicia Galván; María Ganem; Santos Solioz; Daniel Martinelli; Miguel Habbaby; Juan Balensa; Pablo Buncuga; Miguel Archidiak; Atilio Archidiak; Raul Masa.

**Notas**

<sup>1</sup> El tema de este trabajo surgió a partir de un Curso de Historia Regional organizado por el Departamento de Historia del ISDDyT N° 122 «Pte. Arturo Illia» de Pergamino realizado años atrás, en esa oportunidad el preproyecto que devendría en este trabajo fue realizado conjuntamente con la profesora Elena Rodríguez.

<sup>2</sup> Profesora de Historia. Egresada de la Universidad Nacional de La Plata. Profesora de Historia Americana Siglo XX en el ISFDyT N° 122 y de Historia social Latinoamericana en el ISFD N° 5, ambos de Pergamino.

<sup>3</sup> GATTO, F. y YOGUEL, G. **El desafío de la competitividad**. Dirigido por Kosacoff. Cepal-Alianza. Bs.As. 1993. Cap. IV.

<sup>4</sup> **Libros de Registro de Comercio e Industria**. T II. Archivo Histórico Municipal de Pergamino.

<sup>5</sup> ASPIAZU, D.; KHAVERSE, E. y BASUALDO, M.; **El nuevo poder económico**. Hyspamérica. Bs.As. 1988. pag. 29.

<sup>6</sup> SCHVARZER, J. **Empresarios del pasado**. Cisea/Imago Mundi. Bs.As. 1991. pag. 67.

<sup>7</sup> ASPIAZU, D.; KHAVERSE, E. y BASUALDO, M.; **op. cit.**, pags. 41-42.

<sup>8</sup> GATTO, F. y FOGUEL, G.; **op. cit.**, pags. 211-212.

<sup>9</sup> FADLALA, C. y SANDER, N.; **Estado y sociedad**. Rosario. 1994. pag. 113.

<sup>10</sup> DI TELLA, T.; **Torcuato Di Tella. Industria y política**. Grupo editor Norma. Bs.As. 1993. Pág. 155.

<sup>11</sup> ASPIAZU, D.; KHAVERSE, E y BASUALDO, M.; **op.cit.**; pags. 61-62.

<sup>12</sup> **Ibidem**; pag. 89.

<sup>13</sup> Balances de Archivos de Empresa Annan.