

| HISTORIA |

Autos, bencina y surtidores

El apasionante relato de los comienzos de la producción y distribución nacional de combustibles

Por Susana Boragno

Para LA NACION

Allá por 1892 un carro sin caballo circuló estrepitosamente por primera vez ante el asombro de los porteños. Era un vehículo marca Benz, conducido por su audaz propietario, Don Dalmiro Varela Castex. En 1897, un prestigioso fabricante porteño de carruajes, Guillermo Fehling, importó un enorme automóvil marca Daimler, que fue uno de los primeros coches impulsados a nafta que transitó por el país. No existían aquí estaciones de servicio ni surtidores en la vía pública, por lo que Fehling debía utilizar ocurrencias lugares para proveerse de nafta. En una oportunidad, cuando su tanque quedó vacío, adquirió una botella de bencina en una farmacia cercana al Hipódromo de Palermo, aunque su proveedor habitual era un tintorero que le facilitaba la bencina que él utilizaba para la limpieza de los trajes. Estos vehículos fueron muy resistentes, pero, poco a poco, se fueron instalando en la sociedad que los miraba con asombro. Para 1906 circulaban 340 autos particulares, 82 de alquiler y 24 camiones. La rápida expansión de los vehículos disparó la necesidad de obtener gasolina y, como consecuencia, empezó a crecer la demanda de petróleo.

Aceite siciliano

Los romanos, 500 años antes de Cristo, iluminaban sus casas con aceite siciliano, que no era otra cosa que petróleo. Antiguamente éste afloraba naturalmente a la superficie. Su nombre deriva de las palabras latinas que significan aceite de roca. El término nafta es de origen persa que significa líquido. Los chinos perforaban los suelos buscando salmuera y, en ocasiones, hallaban petróleo que lo usaban como unguento medicinal. Los asirios y egipcios encendían con él sus antorchas y los indios americanos curaban sus llagas.

Hay quienes opinan que no fue casualidad, buscando agua, cuando la máquina perforadora superó los

500 metros y permitió el hallazgo "de queroseno de la mejor calidad" como anunciaba alborozado el telegrama, de aquel 13 de diciembre de 1907, desde Comodoro Rivadavia. Ya existía una labor sistemática de estudios del suelo y del subsuelo. Fue en esa misma localidad donde después se instaló la primera planta destiladora, que inició la elaboración de nafta, queroseno y fueloil. Con buenos resultados fueron probados por una locomotora del Ferrocarril Sud en el trayecto Constitución-Temperley.

Se creó la Dirección General de Explotación de Petróleo, entidad que sentó las bases de lo que después sería YPF, que inició sus actividades el 3 de junio de 1922,



El tanque galvanizado, precursor del surtidor

organismo que tenía por finalidad incrementar la explotación petrolera. Su director fue el coronel Enrique Mosconi, que impulsó la idea: "La propiedad del subsuelo es un derecho inalienable del país".

Se tiene conocimiento de que el primer surtidor fue instalado en 1914, en plaza Lorea. Anteriormente, la gasolina importada se vendía en tanques galvanizados de 200 litros. La mayoría de las estaciones de servicio se repartía entre la compañía Energina, que era inglesa, y la Wico, norteamericana. Su instalación fue reglamentada

por una ordenanza de diciembre de 1915 que prohibía la instalación de surtidores a menos de 400 metros con el fin de evitar la competencia y fomentar la venta en otras zonas. Una vez vencidos los diez años de la concesión, pasarían sin cargo, al municipio. YPF logró que le fueran adjudicados varios, hasta el comienzo de la década del 30, en la que se empezaron a prorrogar los plazos, argumentando que se debía evitar la monopolización del Estado.

Primer surtidor

El 22 de febrero de 1923, YPF había inaugurado en Buenos Aires su primer surtidor de queroseno. A los tres meses, ya se contaba con seis más. El 20 de junio, en Bartolomé Mitre y la Av. Rosales, quedó habilitado el primer surtidor de nafta destinado exclusivamente al servicio de vehículos de chapa oficial. Ese mismo año, en la plazoleta de Pedro de Mendoza y Brasil, se instaló un surtidor para el despacho de petróleo, con una capacidad para cargar en carros tanques de más de 2000 tn diarias.

En 1925, una vez inaugurada la destilería en La Plata, la firma concesionaria para distribución y venta de la nafta fue J. F. Auger y Cía., que organizó 586 agencias, con surtidores para el expendio en la vía pública. Torcuato Di Tella (padre) le ofrece fabricar los surtidores a su amigo, el general Mosconi, quien acepta, porque le interesa sostener su fabricación nacional y quién además había tomado una de las más trascendentes medidas: rebajó el precio de la nafta, lo que obligó a la competencia a hacer lo mismo.

A principios de 1927, aparecía en los surtidores y en avisos publicitarios la sigla de YPF, Nafta Nacional Fiscal YPF Comodoro Rivadavia, y en los surtidores se leía la leyenda: "Nafta Nacional YPF la más perfecta". El lema era: "Apoye la nafta argentina, compre un símbolo de la soberanía". Estos surtidores eran a manija y exigían cierta habilidad y fuerza para su manejo.

La autora es historiadora, se especializa en medios de transporte ferroviarios y carreteros. E-mail: susanaboragno@fibertel.com.ar



Como Facebook, pero para gente del sector

En seis meses, se registraron en el sitio unos 41.600 profesionales del comercio exterior, la logística y el transporte

Por Andrés Asato

Para LA NACION

¿Se acuerda de cuántas veces intercambió tarjetas personales en ferias y congresos, y las veces que recurrió a ellas para iniciar un contacto? Tal vez, muy pocas. Pero, desde la llegada de la primera comunidad virtual, los profesionales y empresarios del transporte, la logística y el comercio exterior están de parabienes. No sólo cuentan con una herramienta de comunicación en el ciberespacio que les ofrece información del sector, opiniones y novedades, sino también que les brinda la posibilidad de interactuar para potenciar nuevas oportunidades de negocios.

Martín Traina, responsable de deNeXos.com, aseguró además que la idea puesta en marcha hace nada más que seis meses y que ya reúne a 41.600 usuarios registrados fue pensada "para crear una plataforma distinta, no física y que le diera continuidad a ese primer contacto que uno establece en ferias y en congresos. Un ámbito nuevo de relaciones y en el que aquellos que están más familiarizados con el uso de Internet, como el sector del comercio exterior o el de la logística, se sienten muy a gusto. Incluso, la gente del transporte de cargas ha descubierto en esta herramienta una manera de acor-

tar distancias y generar cambios operacionales".

Cabe destacar que deNeXos.com es un servicio sin cargo, en el cual a través de una clave se puede obtener una identidad digital, que es muy importante para iniciar el contacto. Esa identidad tiene un potencial dentro de la Red, que a su vez tiene la particularidad de estar conformada por una red de contactos que ya se conoce de haber participado en ferias y congresos, lo que le otorga credibilidad y confianza. Además, hay otros aspectos que se tienen en cuenta que son el de la privacidad y cómo se maneja la información una vez que ingresa en la Red.

"Lo que se le brinda al usuario -agrega Traina- son las herramientas tecnológicas para que él decida de qué manera desea interactuar, si en forma reservada o visible para la comunidad virtual. deNeXos.com ofrece una serie de aplicaciones que permite darle valor a la empresa, como por ejemplo generar clasificados laborales y comerciales, ofrecer o solicitar productos, buscar recursos humanos, blogs en los cuales expresar ideas, debatir, pero lo interesante es que uno lo hace desde el lugar que le da la experiencia y no desde lo institucional. No es la empresa la que habla, sino gente de empresa."

El usuario tiene la libertad de hablar con quien quiera, compartir o no sus contactos y de gestionar la modalidad de vincularse para hacer de esta herramienta algo eficaz. En la sección Negocios se han potenciado más de un centenar de oportunidades para conformar así un importante espacio en el que los empresarios del sector puedan interactuar.



La mejor manera de llegar a su destino.

Al adquirir un nuevo camión Scania de las series P, G y R, usted obtiene más que un camión preparado para el trabajo exigente. Obtiene tecnología, confianza, durabilidad y la seguridad de llegar a su destino con el menor costo operativo. El chasis, el motor y el tren de fuerza son producidos por Scania para garantizar este resultado, logrando elevados niveles de seguridad pasiva y activa, mejorando aun más el confort del conductor y el acompañante. Empiece a acortar los caminos, visite un concesionario Scania y conozca las mejores soluciones para mantener sus negocios siempre en constante movimiento.

Scania. Siempre en dirección al futuro.

www.scania.com.ar

SCANIA utiliza y recomienda YPF EXTRA VIDA

