



# Shell cumple un siglo en la Argentina

Por **Eugenia Stratta**

Gerente de Biblioteca e Información Técnica del IAPG.

**Un vistazo a los últimos cien años de la compañía de origen holandés en el país, lo que también es un repaso de la industria de los hidrocarburos, prácticamente desde sus inicios.**

**E**n los prósperos años de la Segunda Revolución Industrial, miles de emprendedores, alimentados por la ilusión del progreso científico y tecnológico indefinido, se lanzaron a la aventura de crear nuevas empresas, con la esperanza de ser protagonistas de un crecimiento económico también indefinido. Muchos emprendimientos quedaron en el camino, pero algunos se convirtieron, a lo largo del siglo XX, en grandes empresas transnacionales. Tal es el caso de Shell, nacida en 1892 como una compañía transportadora de combustibles, creada por los hermanos Samuel, que hoy opera en una centena de países de todos los continentes, incluido el nuestro.

Shell es hoy una empresa centenaria en Argentina. El 10 de septiembre de 1914, en los días en que estallaba la Primera Guerra Mundial, recaló en el puerto de Buenos Aires el San Melito, en ese entonces el buque petrolero más grande del mundo. Traía productos destinados a la primera subsidiaria de la Royal Dutch Shell en nuestro país, la *Anglo Mexican Petroleum Products Co*, que posteriormente adoptaría otras denominaciones como Shell Mex y Shell Argentina LTD, antecesoras de Shell Compañía Argentina de Petróleo S.A.

A pocos meses de la llegada del San Melito, se construyó en Dock Sud una batería de tanques para almacenar combustibles industriales, a la que seguiría poco tiempo después una red de cañerías para su distribución y la apertura de depósitos y sucursales en Rosario, Puerto Galván y otros emplazamientos. Simultáneamente, comenzó a operar una pequeña flota de buques cisterna que abastecía a los navíos que cada día arribaban al puerto de Buenos Aires, dando así los primeros pasos en la comercialización de productos petroleros en Argentina.

En 1917 la compañía anglo-holandesa comenzó las gestiones para obtener un permiso de exploración y explotación en la Cuenca del Golfo de San Jorge, en un área de 9.406 hectáreas, situadas en torno al kilómetro 27 del ferrocarril que unía Comodoro Rivadavia con Colonia Sarmiento, que obtuvo finalmente en 1921.

Todo esto sucedía en las primeras décadas del siglo pasado, cuando Buenos Aires y otras ciudades argentinas crecían aceleradamente, pero conservaban un fuerte toque de ruralidad marcado por la tracción a sangre. Si bien había ferrocarriles, tranvías eléctricos y líneas de subterráneos, el transporte de mercaderías y personas todavía tenía una fuerte dependencia de los caballos que arrastraban modestos carros de lecheros, panaderos o carniceros y coches más elegantes para movilidad personal o para transporte fúnebre. Esa realidad empezó a transformarse a principios de la década del '20, cuando el mundo occidental trataba de superar los dolores de la primera gran guerra y se iniciaba un período de relativa prosperidad. En las ciudades argentinas la demanda de combustibles crecía de la mano del parque automotor, la iluminación urbana y el incipiente desarrollo industrial. Shell estaba por entonces preparada para ser una protagonista importante en la industria petrolera argentina en todas sus etapas: el *upstream*, el transporte, la refinación y la comercialización de subproductos.

## Diadema y el *upstream*

Desde 1921 Shell encaró los trabajos de exploración en las cercanías de Comodoro Rivadavia. Cuatro años después comenzó la explotación en el pozo A-1 de Diadema Argentina, el nombre con que la empresa operaba en el *Upstream*. En 1928 realizó los primeros envíos de crudo propio a Buenos Aires, iniciando un proceso de crecimiento ininterrumpido de la producción, que debió acelerarse para sustituir las importaciones, prácticamente paralizadas durante la Segunda Guerra Mundial.

Simultáneamente a esta trayectoria de producción nació y creció el poblado de Diadema, constituido inicialmente por un campamento con edificaciones de chapa, y convertido en pocos años en un pueblo organizado en torno a la actividad de la empresa y a las necesidades de los trabajadores

y de sus familias. Inicialmente, se construyeron las oficinas administrativas, terminadas en 1924, junto con viviendas para empleados administrativos y personal jerárquico en el llamado Barrio Central, que era además el centro comercial de pueblo. Allí había un club o casino de empleados que tenía cine y biblioteca y albergaba a un grupo de teatro vocacional. También en 1924 se habilitó la sala de primeros auxilios, reemplazada diez años después por un hospital. En 1932 se inauguró una escuela primaria y comenzó a levantarse un barrio para obreros casados con edificaciones de ladrillo calcáreo, que aún hoy se conservan en buen estado. Para los obreros solteros se construyeron pabellones de 20 habitaciones con baños internos, pisos de madera y estufas a gas, que reemplazaron a los galpones donde se habían alojado en los primeros años. En 1933 se fundó el Club Argentino Diadema, con un equipo de fútbol que participaba en torneos locales. El campamento contaba además con canchas de tenis, de básquet y de *bowling*, con un campo de golf y con una pileta climatizada construida en 1952, que se conserva en buen estado.

En 1950, el Yacimiento Diadema cumplía 25 años, alcanzando un volumen de 11.500.000 m<sup>3</sup> de petróleo producidos. En 1955 se perforó un pozo exploratorio de 3.872 metros, el más profundo hasta ese momento en la Cuenca del Golfo San Jorge, que no resultó exitoso. En los años siguientes disminuyó el ritmo de la perforación y, finalmente en 1977, se vendió el Yacimiento Diadema, que había producido un total de 21 millones de metros cúbicos de petróleo y contaba con 676 pozos activos de los 777 que se habían perforado a lo largo de su historia.

La empresa concentró la mayoría de sus actividades en el *downstream*, pero sin abandonar totalmente la participación en exploración y producción. Desde 1978 adquirió derechos de exploración y explotación en áreas de riesgo costa afuera en Río Gallegos, Magallanes y San Jorge, así como en un área de 11.000 kilómetros cuadrados en la zona de Bermejo, San Juan, donde se utilizó, por primera vez en el país, tecnología digital que registraba electrónicamente vibraciones durante la prospección. También participó del Plan Houston con cinco áreas de riesgo y del Plan Argentina, iniciado en 1992, con áreas en la Cuenca Colorado Marina, frente a la costa de la provincia de Buenos Aires. En esta cuenca perforó, en asociación con otras empresas, un pozo exploratorio destinado a investigar las posibilidades de una extensa estructura geológica. Poste-





riormente, estuvo presente en la Cuenca Noroeste, con una participación en el Yacimiento Acambuco, operado por la empresa PanAmerican Energy LLC.

Actualmente, la empresa concentra su mirada en la Cuenca Neuquina. A través de su filial O&G Developments, participa junto a Gas y Petróleo del Neuquén en la exploración de tres áreas atravesadas por la Formación Vaca Muerta: Sierras Blancas, Águila Mora y Cruz de Lorena. El 7 de marzo de 2013 Shell inauguró en Sierras Blancas su primera perforación horizontal para encontrar petróleo de reservorios no convencionales, y un par de días después completó el segundo. Dos meses después, la empresa informó sobre un descubrimiento de hidrocarburos en el pozo SHE.Nq.SB.x-1002 (h) que habría producido, por un orificio de 3 mm, 130 m<sup>3</sup> (817 barriles) de petróleo liviano (37° API) y 8.284 m<sup>3</sup> de gas en un lapso de dos días. Entre abril de 2013 y mayo de 2014 la producción Sierras Blancas es de un promedio mensual de 916 m<sup>3</sup> de petróleo y 64.700 m<sup>3</sup> de gas. En agosto de 2013 entró en producción Águila Mora, cuyo promedio mensual es de 703 m<sup>3</sup> de petróleo y 198.000 m<sup>3</sup> de gas, en tanto Cruz de Lorena, que debutó en marzo de este año, alcanzó un promedio de 1.589 m<sup>3</sup>/mes de petróleo y 127.900 m<sup>3</sup>/mes de gas.

## Dock Sud y el *downstream*

Desde 1914 Shell comercializaba combustibles importados abasteciendo a industrias que crecían lenta pero sostenidamente, y a un parque automotor que pasaba de 48.000 unidades en 1920 a más de 420.000 unidades en 1940. La Refinería Shell Buenos Aires, nacida en el mes de mayo de 1931 con una capacidad de procesamiento de mil toneladas diarias de crudo, atendería progresivamente las nuevas demandas. A las dos unidades de destilación primaria iniciales se agregaron, durante su primera década de vida, instalaciones de conversión térmica y de reformación de naftas, una fábrica de asfaltos y una planta de tratamiento de gases. En los años 40 aparecieron nuevas líneas de emulsión asfáltica y de producción de grasas.

En las décadas posteriores se realizaron sucesivos pla-

nes de ampliación e incorporación de nuevas tecnologías para asegurar los estándares de calidad. En 1956 la refinería cumplió sus primeros 25 años, con una capacidad de refinación de 100.000 toneladas, cinco veces mayor que la original y con la primera planta del país de refinación con furfural, destinada a producir aceites básicos para la elaboración de lubricantes. En 1963 se renovó la unidad de destilación primaria con una chimenea de hormigón de 80 metros, única en su tipo. Le siguieron otra similar para la unidad de destilación al vacío y una tercera de la nueva unidad de craqueo catalítico. Estas instalaciones estuvieron en peligro por una fuerte sudestada que rompió las defensas instaladas en las costas circundantes, provocando una gran inundación que alcanzó a las zonas industriales y residenciales. Para evitar la reiteración del problema, se reforzaron las defensas y se instalaron bombas de desagote al estilo de las usadas en los *polders* holandeses.

Entre 1967 y 1971 se encaró un plan maestro de ampliación y remodelación, que incluyó nuevas unidades de destilación atmosférica de crudos, hidrot ratamiento de naftas y kerosene, polimerización y alquilación, reformado de naftas, conversión de gases y otros procesos, así como una unidad reductora de viscosidad y un complejo de lubricantes y asfaltos. Todas estas instalaciones continuaron siendo modificadas y actualizadas en forma permanente durante los años posteriores hasta nuestros días. Al mismo tiempo, se incorporaron tecnologías destinadas al ahorro energético, a la reducción progresiva de emisiones gaseosas y a la descarga de residuos, incluyendo unidades de tratamiento de efluentes líquidos, de reducción de dióxido de azufre y aguas agrias. Desde 1996 la Refinería está certificada bajo la norma ISO 14001, siendo la primera en Argentina y la tercera en el mundo en lograr esa certificación. Posteriormente, una nueva planta de Desulfurización de Gasoil permitió que la Refinería Shell Buenos Aires fuera la primera en Argentina capaz de producir localmente el gasoil de bajo azufre comercializado conforme a la norma Euro 4 (máximo 50 ppm de azufre) y Euro 5 (máximo 10 ppm de azufre).

Shell cuenta además con otras instalaciones, entre ellas la Planta Sola, ubicada en la ciudad de Buenos Aires, en el barrio de Barracas, destinada a la elaboración de lubrican-



tes, nacida un año antes que la refinería. Desde 1941 esa planta alberga un laboratorio de investigación y desarrollo de aceites. En 1994 se inauguró en ese emplazamiento la más avanzada planta de lubricantes del país y una de las más modernas del mundo, de donde salen lubricantes para todo el Mercosur. Otros depósitos y plantas de fraccionamiento y distribución se ubican en Arroyo Seco (Santa Fe), en Puerto Vilelas (Chaco), en Comodoro Rivadavia y en varios emplazamientos de las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Tucumán, Misiones y Entre Ríos.

En consonancia con políticas de protección ambiental y desarrollo sustentable adoptadas por la compañía en todo el mundo, Shell CAPSA adquirió, a partir de 1996, grandes extensiones de campo en la provincia de Corrientes, en una zona caracterizada por su biodiversidad. Para proteger el medioambiente, evitando la tala de bosques naturales, se apeló a sectores de forestación con especies de alto rendimiento y corta rotación, aplicables a la industria de la madera y papel y a desarrollos de biomasa energética. Estas actividades se desarrollaron bajo la supervisión del Laboratorio de Investigación en Biotecnología Forestal del Grupo Shell, ubicado en Kent, Inglaterra. Proyectos similares se encararon en Paraguay, Uruguay, Chile, Congo y Nueva Zelandia.

## Una flota con historia

Desde los inicios de sus operaciones en el país, Shell encaró las actividades navieras con flota propia. El transporte por buques estaba en su ADN. Desde 1915 comenzaron a operar pequeñas chatas y un remolcador, que atendían a clientes ubicados en las cercanías del puerto de Buenos Aires, en otros puertos fluviales argentinos y en Montevideo. Al iniciarse la década del '30, Shell acompañaba el crecimiento de sus actividades comerciales con la sistematización de sus actividades navieras a través de empresas asociadas o subsidiarias.

En 1929 se incorporaron dos buques-tanque fluviales, construidos en Holanda, el «Pampacruz» y «Platacruz», destinados a puertos argentinos y uruguayos, que dieron origen a dos compañías que llevaban el nombre de los buques. También, participó de las operaciones fluviales la Compañía de Navegación Shell-Mex, que atendía al mercado local con pequeñas embarcaciones y sería la encargada de abastecer de combustibles Aviashell a los hidroaviones de pasajeros adquiridos por la empresa Dodero en 1947. Entre 1949 y 1955

incorporó barcos de mayor capacidad, como el «Shellnave» y el «Shellplata», también destinados a las vías fluviales.

En 1930 nació Estrella Marítima S.A. de Navegación y Comercio, la mayor operadora naviera del grupo. Esta empresa adquirió tres grandes petroleros, el «Conquistador», el «Libertador» y más tarde el «Poblador», que transportaban el crudo de Diadema a Dock Sud y también traían petróleo producido por YPF a La Plata. Durante la Segunda Guerra Mundial, la flota internacional de Shell debió concentrarse en el hemisferio norte, y estos buques comenzaron a realizar largos viajes para traer crudos desde puertos del Caribe, además de incrementar sus viajes entre puertos sudamericanos. El desgaste sufrido llevó a que dos de ellos pasaran a desguace, en tanto el tercero fue vendido a una empresa pesquera. Estos buques fueron reemplazados por dos petroleros de última generación, el «Cazador» y el «Explorador», construidos en 1949 en el astillero irlandés Harland & Wolff, constructor del mítico Titanic.

Desde mediados de los '50, estas empresas navieras fueron sucesivamente absorbidas por la Compañía de Navegación Shell S.A., que pasó a controlar las operaciones de todos los barcos que operaban en puertos argentinos, paraguayos y uruguayos. Mientras tanto, Shell concentraba cada vez más sus actividades en el *downstream*, y se hacía necesario ampliar la flota para la distribución de productos terminados en Argentina y países limítrofes. Al cumplir sus cincuenta años en Argentina, Shell incorporaba cinco buques con un total de 76.000 toneladas de desplazamiento bruto. Entre 1975 y 1995 la flota mercante se expandió con la adquisición sucesiva del «Estrella Argentina», un buque tanque de 35.722 toneladas, el «Estrella Patagónica», de 39.113, y el más pequeño «Estrella del Plata», íntegramente construido en el país. Finalmente, se incorporó el buque tanque «Estrella Austral», de 45.000 toneladas.



Las mayores operaciones navieras de Shell se concentran en Puerto de Cargas de Dock Sud, perteneciente primero al Estado nacional y, desde 1993, al estado de la provincia de Buenos Aires, ocupando varios muelles de la Dársena de Inflamables. La empresa trabaja conjuntamente en programas de capacitación con la Prefectura Naval, y cuenta con la certificación *ISM Code (International Safety Management)*.

## Los productos Shell en el mercado argentino

Shell inició sus operaciones en Argentina con la distribución de combustibles industriales con las marcas Transoil y Ordoil, a los que se agregarían luego los combustibles Maroil y los asfaltos Mexphalte, que alimentaron a la red vial que por entonces comenzaba su expansión en el país. Entre 1920 y 1921 llegaron las naftas Energina y el Kerosene Aurora, que se distribuían con carros tanque. En 1923, sorprendieron en Mar del Plata los primeros surtidores "Little Junior", con capacidad para despachar tres litros por minuto, que se extendieron a otras ciudades y a las nuevas rutas. Los surtidores se abastecían con camiones Dennis, que reemplazaron a los vetustos carros tanque. En 1929 apareció la primera estación de servicio, en la esquina de Libertador y Corrientes, en Olivos.

El mercado de combustibles se dinamizó con los despachos de diesel, gas oil y naftas salidos de la Refinería de Dock Sud, que fueron cambiando su denominación. Entre los años '40 y '50, las viejas marcas de productos fueron reemplazadas por la marca Shell, que se imponía en estaciones de servicio urbanas, en rutas, depósitos, puertos y aeropuertos, siguiendo una política comercial de la empresa en todo el mundo. La oferta se fue diversificando para adaptarse a nuevos modelos de automóviles, de buques, de aviones o de motores industriales, y a las nuevas normas ambientales. El mercado vio aparecer sucesivas generaciones de combustibles, hasta llegar a las naftas súper de alto octanaje y naftas premium sin plomo, como Fórmula Shell y Shell V Power, así como a combustibles diesel de alta performance y menor nivel contaminante, como el gasoil Fórmula Diesel y luego el Shell Pura Diesel.

Las estaciones de servicio fueron cambiando su tecnología y su imagen e incorporaron nuevos servicios. En los '70 aparecieron los primeros mini mercados que, con el tiempo, se fueron sofisticando con diseños más atractivos. En los '80 los surtidores se equiparon con tecnología electrónica y se implementó el primer sistema de autoservicio para combustibles. El nuevo siglo encontró a los surtidores con surtidores digitales, unidades de Car Wash, servicios de lubricación Shell Helix Express y shops identificados con la marca internacional *Select*. Posteriormente, en el marco de un programa de gestión sustentable, se renovó gran parte de la red de estaciones de servicio reemplazando todos los tanques de almacenamiento de combustibles de más de 30 años por unidades nuevas, más fuertes, limpias y ecológicamente seguras. Shell comenzó a participar en el negocio del gas comprimido en 1986, cuando inauguró la

primera estación de servicio privada de GNC.

La marca Shell se destacó tempranamente en combustibles de aviación, negocio en el que la compañía comenzó a participar a fines de la década del '30. Entre 1946 y 1947 se registró un gran avance con la producción de combustible especial para motores a turbina, que abastecía a la primera escuadrilla de jets de la Fuerza Aérea Argentina, equipada con aviones Gloster Meteor británicos. También, se instaló una estación de abastecimiento en la terminal aérea civil de Morón, que en ese entonces operaba como aeropuerto comercial para Buenos Aires. Otra estación, adaptada para hidroaviones, se instaló en la Dársena F del puerto de Buenos Aires, en la que se despachaban Aviashell 1 y 2. A ellas les siguieron las instalaciones en Ezeiza y en Aeroparque. En los años '60 comenzó el abastecimiento de la flota de aviones Comet IV de Aerolíneas Argentinas, los primeros jets de pasajeros en operaciones en el país, con Aershell 650. Así, desde los comienzos de la aviación comercial y militar el logo de Shell se hizo un lugar en varios aeropuertos de nuestro país, donde tiene fuerte presencia hasta nuestros días.

El gas licuado encontró un importante cliente a partir de 1947 en la recién nacida Gas del Estado, y luego en otras empresas distribuidoras. Actualmente, lo comercializa Shell Gas S.A., que ofrece dos alternativas de abastecimiento: GLP en envases de 10, 15, 30 y 45 Kg, a través de una extensa red de distribuidores exclusivos, y GLP a granel, con atención directa para llenar los tanques de Shell Gas S.A. instalados en más de 3.000 clientes, muchos de ellos pertenecientes a la actividad agrícola.

En el mercado de lubricantes, Shell es líder a nivel global y argentino por la calidad de sus productos, especialmente los destinados a automotores. En 1930 salieron los primeros aceites de la planta Sola de Barracas. Estos productos se distribuyeron a través de las estaciones de servicio y de agencias especializadas, entre ellas la agencia más austral del mundo, inaugurada en 1954 en Ushuaia, a 30 metros del Canal de Beagle. En los últimos 70 años Shell lanzó al mercado una larga lista de marcas de aceites, algunas muy conocidas como Shell X-100, Shell Rotella TX, Shell Súper Plus o Shell Súper Motor Oil. En 1987 se revolucionó el mercado con el lanzamiento de los lubricantes Helix, un línea de lubricantes sintéticos y semisintéticos de fuerte presencia a nivel mundial, que lleva varias generaciones con nuevas formulaciones.

Paralelamente, Shell intervino en el mercado doméstico desde los tiempos del kerosene Aurora, utilizado para cocina y calefacción, acompañado por otros productos de gran popularidad, que también harían de Shell una marca líder. En 1929 apareció el insecticida Shelltox, y en 1939 el famoso Lustramuebles Shell, a los que seguirían en las décadas siguientes limpiavidrios, limpia hornos, lubricantes de uso domésticos, espirales contra mosquitos, y varias versiones de insecticidas en aerosol. El mercado industrial se abastecía desde 1914 con combustibles, asfaltos y otros productos pesados, a los que se agregarían sucesivamente lubricantes, solventes, aguarrases, plastificantes, resinas para fabricación de pinturas y otros productos básicos para la industria química. Actualmente, la División Química de Shell CAPSA ofrece al mercado una amplia gama de productos: solventes hidrocarbonados de bajo contenido en aromáticos y oxigenados, alcoholes etoxilados, polioles y PET para la fabricación de envases, entre otros.



## La “marca Shell”

Para imponer su nombre en el mercado local, Shell debió competir con otras marcas que vivieron procesos similares de expansión, como YPF y Esso. La compañía encaró airesamente esta competencia convirtiéndose en la segunda abastecedora del mercado argentino de productos petroleros. Las fuertes campañas publicitarias en vía pública, en medios gráficos, en radio y en televisión, así como acciones institucionales de Responsabilidad Social Empresarial, aportaron a la popularidad y prestigio de la marca.

Los diarios y revistas abundaron en publicidades de combustibles y lubricantes de Shell desde los años '20. También, tenían fuerte presencia los productos hogareños con mensajes especialmente dirigidos a las madres y amas de casa. En los años '50 reinaban las fotos del Shell X 100 motor oil, que “Vence a la corrosión”. En 1964, la empresa festejó sus cincuenta años en el país con el slogan “Servicio de amigo, Servicio Shell”. Otra vía publicitaria fueron los mapas turísticos que en 1942 se convirtieron en Guía Vial Shell, donde se publicitaban las estaciones de servicio, que llegaban a la cifra de 300 en 1953, a 700 a fines de los sesenta y más de 1.100 al iniciarse el nuevo siglo.

Los años cincuenta se iniciaron con la emisión de un programa radial de Shell que se emitía por radio El Mundo y su cadena de emisoras. Los sesenta fueron escenario del programa de televisión sobre información meteorológica “Shell en el tiempo”, emitido por Canal 9. Muchos avisos publicitarios poblaron desde entonces las pantallas chicas, entre los que se destaca una serie de cortos protagonizados por César Luis Menotti, cuando era DT de la Selección Argentina de Fútbol, en los que explicaba las técnicas de juego con la participación de los jugadores. Allí aparecieron frases que se incorporaron al vocabulario futbolero, como la famosa de “las pequeñas sociedades”, base sobre las cuales se edificaban los grandes equipos. Poco tiempo



después, Carlos Reutemann protagonizó una campaña publicitaria de Shell Súper Plus.

Muchas publicidades de Shell formaron parte de campañas encaradas a nivel global, o al menos para países de América Latina. Un caso emblemático fue un lanzamiento de lubricantes Helix, al que se buscó posicionar como primera opción de compra de lubricantes de alta performance a través de un trabajo comunicacional que integró televisión, radio, prensa, revistas y vía pública en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

Shell fue y continúa siendo sponsor de actividades deportivas. Ya en 1929 se involucró en el naciente deporte automotor apoyando al corredor Emilio Karstulovic, que ganó en un circuito de 14.850 km, usando nafta Energina. En 1936, durante una famosa carrera femenina del modelo Fiat 500, un coche conducido por Libertad Lamarque publicitaba esa nafta. Entre los años '50 y los '70 se destacaron, entre otros eventos automovilísticos, las sucesivas ediciones de las “4 horas de Shell”, o las “100 vueltas Shell”. De ellas participaron Rodolfo de Álzaga, Carlos Marincovich, Andrea Vianini, Héctor Luis Gradassi, Luis Dipalma y Néstor García Veiga, entre muchos otros prestigiosos pilotos. En mayo de 1968 se corrieron las “24 horas Shell”, una carrera al estilo Le Mans, ganada por el binomio Gastón Perkins y Federico Urruti con un Torino 380W. Estas carreras formaron parte de la edad de oro del Turismo Carretera, categoría en la que Shell fue sponsor de varios corredores, entre ellos Alberto Rodríguez Larreta y Eduardo Copello.

En Fórmula Uno, los nombres de Shell y Ferrari están asociados desde los tiempos de Stirling Moss y del argentino Froilán González, el piloto que le dio a Ferrari su primer triunfo en un Gran Premio en 1951. En 2012 se festejaron las 500 carreras de este prestigioso binomio de marcas y Froilán González participó, junto al campeón mundial Fernando Alonso, del video realizado para celebrarlas. El 1º de junio de 2013 se corrió el Rally de Autos Clásicos y Sports “Desafío Froilán González”, entre Buenos Aires y Arrecifes, en categorías de autos clásicos y modernos. El evento fue auspiciado por Shell Helix y organizado por el Club Alfa Romeo de Argentina y el Ferrari Club Argentino. Pocos días después, el 15 de junio, falleció Froilán González. La alianza entre Shell y Ferrari, así como otras establecidas con Hyundai, Mercedes Benz y otras grades marcas, sirvió entre otras cosas para experimentar y desarrollar nuevos y poderosos lubricantes. En Argentina, la colaboración entre ambas empresas se concretó en el taller oficial de Ferrari en Chacarita con la aplicación los sistemas “Shell LubeAnalyst” y “Shell LubeVideoCheck”.

## RSE, educación y capacitación

Shell siempre apostó a actividades de educación y capacitación dirigidas a sus clientes y a toda la sociedad, difundiendo conocimientos sobre energía y petróleo. En los años '40 empezó a funcionar el Sistema de Asesoramiento Técnico Shell para sus clientes y una Cinemateca Educativa. En la década siguiente se creó el Agro Cine Rodante Shell, que recorría zonas rurales de todo el país exhibiendo películas didácticas para capacitar a productores agropecuarios. En los años sesenta comenzó a funcionar, con el apoyo de la empresa, la Escuela Nacional de Educación

Técnica 253, al tiempo que se inauguraba el Parque Infantil Shell de Seguridad en el Tránsito, una ciudad en miniatura para que los más pequeños aprendieran a manejar. Shell abordó sus primeras acciones en la difusión de temas ambientales en Argentina en la temporada de verano de 1988, con el operativo Playas Limpias, que contó con fuerte participación de estudiantes.

La publicación de cientos de folletos o libros, editados por Shell Argentina o traducidos del inglés, también colaboró a la difusión de conocimientos. Sería largo enumerarlos por su cantidad y por la diversidad de temas abarcados, pero cabe destacar la serie Problemática Energética, cuatro libros con información técnica y económica sobre petróleo y energía. Fueron publicados en 1984 y difundidos en los años siguientes por profesionales de Shell que participaron de encuentros realizados en escuelas, universidades, sindicatos, cámaras empresariales y otras instituciones.

En los noventa apostó a los jóvenes con iniciativas, como el concurso "Viva la Tierra", que premiaba proyectos ecológicos de estudiantes de escuelas técnicas, y con los Concursos Bienales Juveniles organizados junto a la ONG Festivales Musicales de Buenos Aires desde 1990. Un jurado internacional de gran jerarquía determina a los premiados en canto, piano y música de cámara, que tienen la posibilidad de ofrecer conciertos en todo el país. Estos concursos han sido el punto de partida de brillantes carreras internacionales, como es el caso de Horacio Lavandera, Ingrid Fliter y Verónica Cangemi entre otros. Finalmente, hace tres años se puso en marcha "Desafío Joven", versión argentina del programa "LiveWIRE", desarrollado desde los años '80 por Shell en Gran Bretaña, organizado junto con la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE). El objetivo es fomentar en los jóvenes el espíritu emprendedor y guiarlos en el proceso de transformar una idea en un Plan de Negocios, con el asesoramiento de profesionales con gran experiencia que realizan un trabajo voluntario. Los proyectos que resultan premiados obtienen un aporte monetario para iniciar su desarrollo.

Las acciones de RSE han tenido siempre en la mira a la comunidad cercana de la Refinería, a las escuelas y ONGs de la zona, a Cáritas Avellaneda, al club de fútbol Dock Sud y a los hospitales Fiorito y Presidente Perón. En 2003 comenzó a desarrollarse un programa para intensificar la integración entre la comunidad y la Refinería que abarca numerosas acciones, entre ellas el "Programa de Formación Técnica" y el proyecto "Creando vínculos". Este es un concurso anual de proyectos sociales presentados por escuelas y organizaciones vecinales. Los proyectos seleccionados beneficiaron directamente a unas 75.000 personas del partido de Avellaneda, en su gran mayoría niños, adolescentes y jóvenes provenientes de hogares de bajos recursos. Desde 2003 hasta 2013 se premiaron 163 proyectos, que abarcan temas tan diversos como nutrición, reutilización de aguas, fabricación de instrumentos musicales o creación de una juegoteca.

Como ya hemos visto, Shell inició hace 100 años sus actividades en Argentina comercializando productos importados hasta que produjo su propio petróleo crudo, y elaboró en su refinería subproductos destinados al mercado nacional y a otros países sudamericanos. Impuso en el mercado una marca internacional, que en Argentina alcanzó gran prestigio y popularidad. En los últimos 40 años concentró sus actividades en el *downstream*, pero está



dando pasos firmes en una nueva etapa de inserción en el *upstream*, con su participación en operaciones de exploración y producción en áreas de Vaca Muerta, la reserva de hidrocarburos de fuentes no convencionales más importante de Argentina y una de las mayores del mundo. ■

### Fuentes consultadas

- ADN Sur, Agencia de Noticias. *La historia que late en Diadema, pintoresco pueblo de casas blancas*. Comodoro Rivadavia, 2007. <http://www.adnsur.com.ar/lugares/diadema-argentina.php>
- Desafío Joven. Sitio web institucional. <http://desafiojoven.com.ar/home>
- Fundación Histamar. *Historia y Arqueología marítima*. <http://www.histamar.com.ar/>
- Guía Senior. Sitio web institucional. <http://www.guiasenor.com/>
- Historia TC. Sitio web Institucional. <http://www.historiatc.com.ar/>
- IAPG. *Sistema de información en petróleo y gas, SIPG* (base de datos estadística).
- Luna, Félix. *Nueve décadas de energía*. Buenos Aires, Shell, 2004.
- Salas, Horacio. *Centenario del petróleo argentino 1907-2007*. Buenos Aires, IAPG, 2007.
- Shell CAPSA. *Refinería Buenos Aires, creciendo hacia el futuro*. Buenos Aires, s/f.
- Shell CAPSA. *Resumen de actividades Shell Argentina 1997-98, 2001, 2002-03*.
- Shell CAPSA. *Resumen de actividades Shell Argentina 2006, 2007, 2008, 2009*. <http://www.shell.com.ar/aboutshell/media-centre/annual-reports.html>
- Shell CAPSA. Sitio web institucional. <http://www.shell.com.ar/>