

PETRÓLEO PROTEGIDO, BIODIÉSEL CASTIGADO: LA CONTRADICCIÓN QUE LA GUERRA DEJA AL DESCUBIERTO

Por Hilarión Del Olmo

La guerra abierta en Medio Oriente vuelve a exponer una contradicción que la Secretaría de Energía ya no puede ocultar: cuando el shock golpea al petróleo, el sistema petrolero recibe un esquema de compensación que preserva valor y difiere pérdidas; cuando golpea al biodiésel, a las empresas no integradas se las obliga a absorber el costo. En ese mismo contexto, la Secretaría sigue sin activar de manera efectiva la sustitución de importaciones prevista por la ley y tolera un mercado adicional en el que las empresas integradas compiten con ventajas que no nacen de la eficiencia sino del control del insumo esencial, de beneficios impositivos y de una estructura financiera incomparablemente más favorable.

La discusión que hoy vuelve a instalarse no debería girar en torno a si el biodiésel es caro o barato, ni a si una empresa integrada puede ofrecer un precio menor que una no integrada. El punto central es otro: qué demuestra ese precio y en qué condiciones se forma. Mientras la guerra en Medio Oriente sigue abierta y el mercado internacional de petróleo continúa bajo tensión, la Argentina enfrenta un problema institucional antes que técnico. La Secretaría de Energía no está cumpliendo plenamente el régimen legal del biodiésel y, al mismo tiempo, permite que el mercado adicional quede dominado por empresas que compiten con ventajas que no nacen del mérito, de la inversión ni de la innovación, sino del poder de mercado.

EL CONFLICTO SIGUE ABIERTO Y ENCARECE EL GASOIL

La guerra entre Estados Unidos, Israel e Irán no es un episodio cerrado. El crudo continúa operando en niveles extraordinariamente altos, el Estrecho de Ormuz sigue siendo un factor de riesgo y los refinadores de todo el mundo buscan abastecimiento alternativo. En este escenario, cada tonelada local de biodiésel vale más que en un contexto normal, porque reemplaza un combustible fósil más caro, más expuesto a shocks geopolíticos y más demandante de divisas. Precisamente por eso, el capítulo de sustitución de importaciones de la Ley 27.640 no es decorativo: debería estar hoy en el centro de la política energética.

Sin embargo, la Secretaría de Energía mantiene el corte obligatorio en 7,5% y publica el precio mensual del biodiésel, pero no se observa un uso visible, decidido y consistente de las facultades que la ley le otorga para asignar volúmenes adicionales y sustituir importaciones de gasoil fósil. La ley prevé expresamente esa posibilidad. El contexto actual la justifica con más fuerza que nunca. Y, aun así, la herramienta sigue sin desplegarse con la intensidad que el cuadro internacional exige.

NO ES DEFENSA DEL CONSUMIDOR: ES DEFENSA DE LA COMPETENCIA

El eje de esta discusión no es la defensa del consumidor. El eje es la defensa de la competencia. El problema no es que una empresa integrada venda más barato. El problema es que pueda hacerlo cargándole al rival un costo que ella misma no soporta. En cualquier análisis serio de competencia, eso no es una diferencia inocua de desempeño: es la forma concreta en la que una posición dominante sobre el insumo esencial puede trasladarse al mercado final y expulsar a un competidor igualmente eficiente.

La empresa integrada produce aceite y produce biodiésel. La no integrada, en cambio, debe comprar el aceite para poder elaborar. Y ese aceite no es un componente marginal: materia prima, insumos y energía explican alrededor del 92,5% del costo total de producción. Cuando quien controla el insumo central se lo vende al rival con una prima y luego compite aguas abajo sin cargar sobre sí mismo ese mismo sobrecosto, ya no estamos frente a una competencia entre eficiencias. Estamos frente a una cancha inclinada.

LA VENTAJA DE LAS INTEGRADAS NO NACE DE PRODUCIR MEJOR

Hoy las integradas venden aceite a las no integradas a paridad de exportación más una prima de 56 dólares por tonelada. A eso se suman beneficios impositivos y financieros permanentes. La empresa integrada evita el costo de Ingresos Brutos sobre la transferencia intermedia del aceite que la no integrada sí soporta cuando compra a un tercero. Con un aceite de soja FOB en 1.225 dólares por tonelada, ese ahorro equivale a 14,2 dólares por tonelada si la alícuota es de 1,5%.

También evita parte del costo asociado al impuesto sobre débitos y créditos bancarios, porque una operación integrada elimina movimientos que una compra externa necesariamente genera. Ese ahorro neto es de 4,91 dólares por tonelada de aceite. Sólo por esos dos conceptos, la ventaja permanente del integrado ya se ubica 19,1 dólares por tonelada. Si se le suma la prima de 56 dólares, la diferencia estructural arranca en 75 dólares por tonelada antes de considerar todavía el componente financiero.

Y ese componente financiero no es menor. La no integrada tiene que inmovilizar capital de trabajo para financiar la compra del aceite. La integrada no. Con un aceite a 1.006 dólares por tonelada ($1.225 * 0,775 * 1,06$), el capital que evita adelantar asciende a 211,3 dólares por tonelada. No es un ahorro tributario definitivo, pero sí una ventaja decisiva en una actividad de márgenes estrechos y financiamiento caro. El integrado no sólo puede obligar al rival a comprar más caro el insumo clave; además, opera con menos fricción impositiva y con mucha menor necesidad de caja para sostener el mismo negocio.

COMPRESIÓN DE MÁRGENES

En defensa de la competencia, esta conducta tiene nombre. Se trata de una compresión de márgenes: un precio alto en el insumo que se vende al rival y un precio bajo en el mercado final que deja sin espacio económico a quien compite aguas abajo. No hace falta vender por debajo del propio costo. Alcanza con que la estructura de precios vuelva inviable la permanencia de un competidor igualmente eficiente. Cuando el mercado funciona así, el precio más bajo deja de ser una señal de mérito empresario y pasa a ser la expresión concreta de una ventaja artificial.

Lo más grave es que el propio régimen sectorial reconoce este problema. La Ley 27.640 faculta a la autoridad de aplicación a garantizar que la adquisición de insumos para biocombustibles se realice según condiciones normales y habituales de mercado y sin distorsión alguna, pudiendo incluso fijar como límite el precio de exportación menos gastos. Es decir: la Secretaría no sólo ve el problema. La ley le entrega herramientas precisas para actuar sobre él. Y sin embargo decide no usarlas con la intensidad necesaria.

COMPENSACIÓN PARA LAS PETROLERAS; QUEBRANTO PARA EL BIODIÉSEL

La doble vara actual queda todavía más expuesta cuando se compara el trato que hoy recibe el sistema petrolero con el que recibe el biodiésel. Frente al shock internacional del crudo, las petroleras operan con un esquema de compensación o buffer que permite amortiguar el impacto del petróleo sobre el surtidor sin romper la señal de paridad de exportación. El productor petrolero resigna caja en el corto plazo, pero la diferencia entre el precio internacional y el precio efectivamente cobrado no desaparece: se acumula como crédito y se recupera más adelante.

Con el biodiésel ocurre exactamente lo contrario. Cuando el desfasaje afecta a los productores de biodiesel, no hay buffer, no hay cuenta corriente, no hay diferimiento, no hay reconocimiento del crédito y no hay derecho a recuperar nada. Ocurrió en 2020, cuando el precio quedó congelado en valores de diciembre de 2019 mientras aceite y metanol continuaron subiendo en dólares. Y volvió a ocurrir entre julio de 2024 y noviembre de 2025, lapso en el cual la Secretaría de Energía dejó de aplicar en forma estricta la fórmula objetiva de la Resolución 963/2023 y publicó valores por debajo de costos con el argumento de contener el surtidor.

Las cámaras sectoriales (CARBIO y CASFER) cuantificaron ese tratamiento desigual con números concretos: 78,8 millones de dólares de ingresos no percibidos y 45,5 millones de dólares de quebranto operativo acumulado. Donde al petróleo se le difiere la pérdida y se le reconoce el recupero, al biodiésel se le impone vender por debajo del resultado legal y absorber el costo sin compensación alguna. No estamos frente a una política neutral. Estamos frente a una política que elige quién conserva sus derechos y quién financia la estabilidad del resto.

LA SECRETARÍA NO CUMPLE LO QUE LA LEY MANDA

La Ley 27.640 no sólo obliga a garantizar una rentabilidad razonable en el mercado regulado. También establece que, de manera complementaria al corte obligatorio y cuando las condiciones del mercado lo permitan, la autoridad de aplicación debe arbitrar los medios necesarios para sustituir importaciones de combustibles fósiles con biocombustibles y asignar volúmenes con ese destino. Hoy, con el petróleo internacional todavía extraordinariamente alto y con el gasoil fósil importado sometido a un shock geopolítico, ese supuesto se verifica con particular claridad.

Si la Secretaría no activa ese capítulo de la ley y al mismo tiempo tolera un mercado adicional dominado por empresas integradas que parten de ventajas no competitivas, la omisión deja de ser administrativa y pasa a tener un efecto económico e institucional muy concreto: convalida una competencia falseada. Cuando esa omisión convive con un esquema de compensación que sí protege al sistema petrolero, el doble estándar ya no puede ocultarse detrás de un discurso técnico.

ESTO YA PASA EN ESTADOS UNIDOS, EN EUROPA Y EN PERÚ

Existe un antecedente que la Argentina no debería pasar por alto. Esto no es una hipótesis extravagante ni una sospecha sin historia. Las grandes integradas ya enfrentan afuera cuestionamientos precisamente porque, según se ha sostenido reiteradamente en el sector, trasladan al precio ventajas que no nacen de producir mejor, sino de beneficios regulatorios y tributarios que nada tienen que ver con la eficiencia. El patrón es siempre el mismo: capturar una ventaja ajena al mérito, volcarla al precio y usarla para desplazar a otros jugadores.

La secuencia es conocida. En 2013, la Unión Europea impone aranceles antidumping de entre 22% y 25,7% al biodiésel argentino. Más tarde, en 2019, Argentina logra un acuerdo para exportar hasta 1,2 millones de toneladas al mercado europeo, pero bajo una condición decisiva: un precio mínimo. Es decir, el mercado que algunos presentan como ejemplo de competencia abierta sólo admite biodiésel argentino dentro de un marco regulado, con cuota y con piso de precio. Como si fuera poco, de ese acuerdo participan sólo las empresas integradas.

En Estados Unidos ocurre algo todavía más duro. Tras haberse convertido en el principal destino de las exportaciones argentinas, en 2017 y 2018 ese mercado aplica aranceles de entre 130% y 150%, prácticamente cerrando el acceso del biodiésel argentino. Y Perú también adopta medidas contra esas importaciones. El mensaje que llega desde los tres mercados es el mismo: cuando el precio incorpora ventajas regulatorias o tributarias que no nacen de producir mejor, los países que reciben ese producto lo tratan como una competencia desleal, no como una simple muestra de eficiencia empresarial.

Eso importa hoy, aquí, ahora. Porque el problema argentino no es sólo que las integradas compitan en el mercado adicional con una estructura impositiva y financiera mejor o que además les cobren a las no integradas una prima sobre el aceite que ellas mismas no pagan. El problema es que, además, ya existe un historial concreto de cuestionamientos en Estados Unidos, en la Unión Europea y en Perú frente a esa forma de competir apoyada en ventajas ajenas al mérito. Por eso, cuando la Secretaría de Energía tolera que el mercado adicional funcione sobre esa base y omite corregir la distorsión del insumo esencial, no está dejando actuar al mercado: está convalidando una práctica cuyo efecto ya fue advertido afuera y que aquí vuelve a operar puertas adentro.

El punto, entonces, no es si una integrada puede vender más barato. El punto es qué demuestra ese precio. Y un precio más bajo, por sí solo, no demuestra eficiencia. Puede demostrar otra cosa: que quien vende controla el insumo esencial, que le cobra una prima al competidor, que evita costos fiscales que el otro sí paga, que necesita menos capital de trabajo para hacer lo mismo y que, además, opera dentro de un esquema institucional en el que la autoridad omite corregir la distorsión y omite activar la sustitución de importaciones que la ley le ordena.

Llamar a eso mercado libre no lo vuelve libre. Llamarlo competencia no lo convierte en competencia. Mientras la Secretaría de Energía siga sin cumplir plenamente la ley y siga promoviendo que el mercado adicional del biodiésel se ordene alrededor de ventajas artificiales, el “más barato” no va a ser una señal de eficiencia. Va a seguir siendo, simplemente, la expresión de una estructura de poder.