

## DOSSIER

### VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS SERVICIOS RO-RO

*Este Dossier retoma algunas de las reflexiones sobre las ventajas e inconvenientes de los servicios ro-ro en el Mediterráneo, efectuadas por Leonardo Carbone, Consejero Delegado de Grimaldi Logística España, en el marco de la Conferencia RO-RO MED 2001.*

*Los servicios roll-on roll-off están ganando protagonismo en los intercambios de mercancías entre las dos riberas del Mediterráneo Occidental y como alternativa a la congestión creciente de las infraestructuras terrestres en Europa. Entre otras ventajas, los servicios ro-ro contribuyen a rentabilizar las flotas de los transportistas por carretera, pues permiten ampliar su radio de acción, limitar la inversión en vehículos y reducir los costes de su explotación. En contrapartida, las dificultades básicas para el comercio ro-ro son la propia estructura del sector del transporte por carretera, la imagen del transporte marítimo de corta distancia, las elevadas inversiones en flota y el alto coste durante el inicio de un servicio - especialmente en puertos menores -, la carencia de espacio apropiado y de atención en los puertos, las tarifas portuarias y unos excesivos requisitos de documentación.*

#### Ventajas de los servicios ro-ro

- **Un radio de acción más amplio para camiones y remolques**

Gracias a la amplitud de los servicios ro-ro en el Mediterráneo, los operadores de transporte por carretera pueden extender su radio de acción, al elegir un puerto de carga y de descarga adecuado al origen y al destino de la carga. Aunque esto es particularmente válido para el Mediterráneo del Este, también es cierto para el Mediterráneo en su conjunto, donde existen más de 40 puertos en 13 países distintos proporcionando servicios ro-ro intermediterráneos.

Los países del Magreb merecen una mención especial, pues están volviendo a la orientación ro-ro a causa de la constitución, en su propio país, de flotas de transporte para la exportación de productos perecederos, no sólo a los países europeos más próximos sino también del Norte de Europa utilizando España, Francia e Italia como países de entrada.

- **Economía de escala en la utilización de las flotas de vehículos**

Veamos, a través de un ejemplo, que ello es particularmente cierto en operadores de tamaño grande y medio. Para mover 75 toneladas de azulejos desde Castellón (centro de producción en España) a Sassuolo (el equivalente en Italia) se necesitarían 3 camiones, con una inversión total de unos 300.000 €. Para mover el mismo cargamento hasta el puerto, embarcarlo en un trayecto marítimo de corta distancia, descargarlo y transportarlo de nuevo por carretera hasta destino, se necesitan 2 cabezas tractoras (una en cada extremo del recorrido) y 3 remolques, con una inversión total aproximada de unos 195.000 €. La diferencia de coste de los equipos es de 105.000 €, gracias a que la misma tractora puede entregar los 3 remolques a/desde el puerto en el espacio de dos días.

- **Costes variables más bajos**

Este es otro de los aspectos de interés para los operadores logísticos. El uso del transporte ro-ro permite una reducción considerable en costes de gasolina, componentes de los vehículos y conductores. En principio, cuanto mayor sea la distancia mayor puede ser el ahorro.

- **Posibilidad de transportar mayor volumen de carga con igualdad de medios**

Veamos el caso de un operador que presta servicios a una industria química que requiere de un número fijo de embarques por día con destino a Turquía y que tenía problemas por la falta de equipos. Utilizando un servicio de transporte marítimo de corta distancia desde el Adriático a Cesme, el operador ha sido capaz de organizar su cadena logística en la que carga los remolques en fábrica, los almacena en el puerto antes del embarque y, una vez embarcados, entregarlos en destino. De esta forma, cumplía con la petición de su cliente con el 25% del coste del equipo que hubiera necesitado para prestar el servicio de transporte por carretera. Además, el coste era también un 30% menor que un servicio FCL puerta a puerta.

## Dificultades que presentan los servicios ro-ro

- **La imagen del transporte marítimo de corta distancia**

Tal como señala la Comisión Europea, uno de los principales obstáculos para el desarrollo del transporte marítimo de corta distancia parece ser la percepción o imagen que se tiene del transporte marítimo como un modo de transporte algo anticuado, lento y complejo, que puede utilizarse principalmente para grandes operaciones de transporte a granel. Según un sondeo entre empresas navieras sobre los criterios principales de selección de un transportista, se considera que el transporte marítimo de corta distancia sólo satisface plenamente el requisito de seguridad de la carga, mientras que el cumplimiento de los requisitos de duración, flexibilidad y frecuencia es mediocre y la fiabilidad, media.

- **La estructura del sector del transporte por carretera**

Para acomodarse al comercio ro-ro, los transportistas deben, por una parte, adaptar sus flotas con vistas a tener menos camiones completos y más remolques. A menudo implica, también, abrir oficinas en los distintos países atendidos o establecer acuerdos con transportistas locales para conducir los remolques.

Además, por otra parte, un alto porcentaje de los camiones es propiedad de compañías pequeñas o individuos que prácticamente viven en su camión. Es difícil reconvertir este colectivo para adaptarse a estrategias ro-ro, a menos que se integren en operadores de mayor tamaño.

- **La alta inversión requerida por parte de las empresas navieras**

Empezar nuevas rutas o mejorar las existentes es costoso. En el caso de nuevas rutas, las compañías navieras necesitan estar preparadas para soportar pérdidas considerables hasta que el servicio sea viable. Esto es particularmente pertinente en un servicio a un puerto secundario donde, aparentemente, el comercio no justifica el servicio.

Hay otro aspecto importante a considerar. Ciertas rutas compiten al límite con la carretera. Grandi Navi Veloci desde Barcelona a Génova es uno de estos casos. La distancia entre Barcelona y Milán puede ser cubierta por carretera en menos de 20 horas; el barco desde Barcelona a Génova tarda 16 horas, a las que hay que sumar otras 4 horas para completar el recorrido Génova-Milán y el tiempo de paso por el puerto. La ventaja para el operador es el coste de inversión inferior en su flota y, según el flete, el ahorro en costes de viaje (e.g. peajes, gasolina). En contrapartida, la empresa naviera debe invertir en barcos más rápidos y con mayor capacidad, si el volumen del comercio lo permite.

- **Los servicios en el puerto**

Posiblemente sea esta la mayor dificultad para la competitividad de los servicios ro-ro. El Mediterráneo ha avanzado con más lentitud que la Europa del Norte con respecto a la liberalización de los servicios portuarios, por lo que las navieras se ven penalizadas por un número de factores que dificultan su competitividad. Algunos de estos factores son:

Las infraestructuras: Dejando al margen el problema del acceso por carretera a los puertos, es muy importante, dentro del puerto, la asistencia apropiada a embarcaciones de transporte marítimo de corta distancia, con terminales dedicadas si es necesario. En el comercio de cabotaje, esperar demasiado tiempo para atracar o iniciar las operaciones es negativo para los requisitos del cliente.

Las tasas portuarias: En muchos puertos hay, además de una tasa de atraque de la embarcación, una tasa sobre la carga que, a su vez, se basa en el tipo de mercancía. Este gravamen no existe, por el contrario, en el transporte por carretera.

El practicaaje: En la mayoría de puertos el practicaaje es obligatorio y, a menudo, caro. Podría pensarse que un capitán de barco que hace la misma ruta al menos una vez por semana es capaz de atracar la embarcación sin esta asistencia, con el consiguiente ahorro.

La estiba: En la mayoría de países mediterráneos, estos servicios continúan siendo un monopolio o semimonopolio. Ello impide negociar aspectos tales como la composición de las brigadas y sus costes. Téngase presente que a menudo los servicios ro-ro requieren de los servicios de estiba al final de la jornada, para acomodarse a los requisitos del comercio, donde las horas extraordinarias son inevitables y el coste es alto.

Burocracia y documentación: Aunque se han hecho algunos progresos, en el comercio de cabotaje ro-ro todavía la documentación requerida es abundante. Además del BL, se requieren otros documentos para la Aduana, las terminales y la Autoridad Portuaria.