ULPGC
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Departamento de Análisis Económico Aplicado (DAEA)

Cabildo de Gran Canaria



Retos a los que se enfrenta el Puerto de Las Palmas ante las nuevas tendencias de las redes logísticas en regiones de África Occidental

INFORME TÉCNICO ESTRATÉGICO

2026

AUTORAS
Lourdes Trujillo Castellano
Andrea Rodríguez Ramos

COLABORADORES
Fernando González Laxe
M Mar Cerbán Jiménez

ENTREGA FINAL

Contrato menor entre Cabildo de Gran Canaria y la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC) a través de la Fundación Parque Científico Tecnológico (FPCT) C2026/03

Periodo de ejecución: 27/03/2026 – 27/09/2026

Dpt. de Análisis Económico Aplicado (DAEA) de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Dpt. de Economía Aplicada de la Universidad de A Coruña

Dpt. de Economía General de la Universidad de Cádiz

Cátedra Marítimo-Portuaria (PORMAR)

Apoyo y enmarque dentro del Proyecto PROID2025010026 “Retos de la industria portuaria: la relación estratégica entre África y Canarias”, financiado por la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información (ACIISI) en el marco del Programa de Ayudas a la Investigación y Desarrollo PROID 2025.

EQUIPO DE TRABAJO TÉCNICO

AUTORES:

Dña. Lourdes Trujillo Castellano. Catedrática de Economía de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC), donde forma parte del Departamento de Análisis Económico Aplicado y del grupo de investigación ECOMAR. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (UCM), máster MBA por el Instituto de Empresa (IE) de Madrid, doctora en Economía por la ULPGC y con formación en Educación por la Universidad de La Laguna (ULL). Ha desarrollado una amplia trayectoria investigadora en economía del transporte, en particular, en el sector marítimo-portuario. Ha trabajado como consultora para diversas instituciones gubernamentales, tanto locales como nacionales, para organismos internacionales como la Comisión Europea, Banco Mundial (WB), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Africano de Desarrollo (AfDB) y para otras empresas del sector del transporte. Ha participado como Investigadora Principal (IP) en diversos proyectos competitivos tanto locales como nacionales e internacionales. Sus líneas de especialización incluyen productividad, eficiencia, tarificación, previsión de demanda y regulación de servicios de infraestructura. Es autora de una gran cantidad de publicaciones científicas, de reconocido prestigio, tanto artículos en revistas internacionales de impacto como libros y capítulos de libros en editoriales de impacto. A su vez, cuenta con cinco sexenios de investigación y es editora de varias revistas internacionales. Actualmente dirige la Cátedra Marítimo-Portuaria (PORMAR).

Dña. Andrea Rodríguez Ramos. Economista y doctora en Economía Aplicada por la ULPGC, donde desarrolla su actividad investigadora en el ámbito de la economía Marítimo-Portuaria y desarrollo regional. Forma parte del grupo de investigación ECOMAR y de la Cátedra PORMAR de la ULPGC. Ha participado en proyectos de investigación financiados por organismos públicos, entidades privadas y programas competitivos regionales y nacionales. Su investigación se especializa en el análisis de la productividad y eficiencia portuaria, la competencia en el

transporte marítimo, la regulación ambiental y la integración de emisiones en modelos de evaluación económica. Cuenta con publicaciones científicas en revistas internacionales de impacto como Journal of Transport Geography, Ocean & Coastal Management y Utilities Policy. Compagina la actividad investigadora con la docencia universitaria, participando además en actividades vinculados a la innovación del transporte marítimo.

COLABORADORES:

Dn. Fernando González Laxe. Catedrático Emérito de Economía Aplicada en la Universidad da Coruña. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela. Ha sido director del Instituto Universitario de Estudios Marítimos; director del Máster de Administración y Gestión Marítima en la Universidad da Coruña; y miembro del Comité Asesor del Campus do Mar de la Universidad de Vigo. Cuenta con 3 sexenios de investigación y 1 sexenio de transferencia otorgados por la ANECA. Fue profesor en diversos másteres universitarios tanto en España como en Europa y América Latina. Actualmente, es codirector del Máster sobre Gestión y Planificación Portuaria e Intermodalidad con las Universidades de Oviedo, Cádiz y Politécnica de Madrid y cofinanciado por Puertos del Estado. Autor de más de 60 artículos y 20 libros sobre economía de transporte marítimo, desarrollos portuarios y gestión pesquera, en revistas de primer nivel. Es editor de la revista AROEC, Atlantic Review of Economic. Y poseedor de distintos premios y condecoraciones relacionadas con la economía. Entre ellos destaca La Gran Cruz al Mérito en el Srvicio a la Economía. Es la máxima distición que otorga el Consejo General de Economistas de España.

Dña.Maria del Mar Cerban Jimenez. Profesora Titular de Universidad en el área de Economía Aplicada de la Universidad de Cádiz (UCA). Cuenta con más de 30 años de experiencia académica y una amplia trayectoria investigadora y profesional especializada en economía del transporte, logística, gestión y planificación portuaria, competitividad portuaria, transporte marítimo y economía azul. Su actividad investigadora se ha desarrollado en numerosos proyectos y contratos competitivos nacionales e internacionales, incluyendo proyectos financiados por la Unión Europea, en varios de los cuales ha ejercido como Investigadora Principal (IP). Asimismo, mantiene una estrecha vinculación con el sector marítimo-portuario mediante proyectos de transferencia, estudios e informes estratégicos desarrollados para administraciones públicas, Autoridades Portuarias y entidades del sector. Cuenta con publicaciones científicas en revistas internacionales de impacto y tiene reconocidos dos sexenios de investigación y un sexenio de transferencia. Ha desempeñado relevantes responsabilidades de gestión universitaria e institucional, entre ellas las de Vicerrectora del Campus Bahía de Algeciras de la Universidad de Cádiz y Directora General de Planificación de la Investigación de la Junta de Andalucía. Es codirectora del Máster Interuniversitario en Gestión y Planificación Portuaria e Intermodalidad desde 2011 y actualmente desarrolla también funciones de dirección y coordinación del Máster Universitario conjunto SEA-EU en Gestión Portuaria y Logística (MIPMAL), integrado por cinco universidades europeas.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe analiza el impacto potencial del desarrollo del puerto de Dakhla Atlantique, proyecto portuario impulsado por Marruecos y ubicado en el Sáhara Occidental, sobre el sistema Marítimo-Portuario de Canarias y, particularmente, sobre la posición competitiva del Puerto de Las Palmas. El análisis se aborda desde una perspectiva integral que combina dimensiones económicas, portuarias, regulatorias, jurídicas y geoestratégicas, atendiendo tanto a la transformación experimentada por las cadenas logísticas internacionales como al proceso de expansión de las infraestructuras portuarias de África Occidental y, especialmente, de Marruecos. El objetivo no consiste únicamente en determinar si Dakhla Atlantique puede captar tráficos actualmente vinculados a Canarias, sino en evaluar cómo su incorporación al sistema portuario del Atlántico Medio puede modificar progresivamente las condiciones de competencia, conectividad, localización de actividades económicas y prestación de servicios marítimos.

La relevancia de esta cuestión se encuentra directamente vinculada a las características estructurales de Canarias. Su condición insular y ultraperiférica, su elevada dependencia de las importaciones y la ausencia de alternativas terrestres convierten al transporte marítimo en un elemento esencial para el funcionamiento económico y territorial del archipiélago. Más del 99% de la mercancía que entra en Canarias, medida en toneladas, lo hace por vía marítima. En consecuencia, la competitividad portuaria no debe interpretarse exclusivamente en términos empresariales o de captación de tráfico, sino también como una cuestión de resiliencia económica, abastecimiento, costes para las empresas y los consumidores y continuidad territorial.

El diagnóstico socioeconómico realizado refuerza esta consideración, al mostrar una economía altamente dependiente del sector servicios (en el que se integra la demanda turística). Al mismo tiempo, destaca una reducida diversificación productiva y determinados indicadores de empleo, renta y vulnerabilidad social menos favorables que la media nacional. En definitiva, varios indicadores socioeconómicos, en muchos casos, muestran que la comunidad canaria se encuentra en los peores puestos de los *rankings* nacionales.

Esta dimensión estratégica encuentra, además, un respaldo especialmente relevante en la nueva visión de la Comisión Europea para las Regiones Ultraperiféricas (RUP), presentada en septiembre de 2026 (en línea con el marco previo). El nuevo marco europeo reconoce, expresamente, la posición geoestratégica de las RUP en importantes rutas comerciales y marítimas, su potencial como plataformas de integración regional y la necesidad de reforzar la competitividad y resiliencia de sus infraestructuras críticas, incluidos los puertos. Para Canarias, ello implica que la preservación de su conectividad marítima y de la competitividad de sus infraestructuras portuarias trasciende el ámbito estrictamente regional y puede plantearse como una cuestión plenamente coherente con los objetivos estratégicos de la propia Unión Europea.

En paralelo, Marruecos ha desarrollado durante las últimas décadas una estrategia portuaria de largo plazo caracterizada por una elevada intervención pública,

planificación integrada e importantes inversiones en infraestructuras, industria y logística. El éxito de Tánger Med constituye su principal manifestación, pero la política portuaria marroquí no se limita a este enclave y comprende nuevos desarrollos como Nador West Med y, particularmente, Dakhla Atlantique. Este último proyecto debe entenderse como una plataforma integrada de transporte, logística, industria y energía, y no exclusivamente como una nueva terminal portuaria. Su desarrollo contempla amplias superficies logísticas e industriales, conexiones con corredores de África Occidental y el Sahel y actividades vinculadas, entre otras, a materias primas, pesca, productos energéticos y futuras cadenas asociadas al hidrógeno y al amoníaco verdes. De acuerdo con la información analizada en el informe, en julio de 2026 el proyecto había alcanzado aproximadamente un 65% de ejecución, con una finalización prevista para finales de 2028 y una entrada en funcionamiento proyectada para 2029.

Además, la estrategia de expansión portuaria marroquí trasciende el desarrollo de nuevas infraestructuras en su propio territorio. *Marsa Maroc*, a través de su filial *Marsa Maroc International Logistics* (MMIL), ha acordado la adquisición del 45% de *Boluda Maritime Terminals* (BMT), cuya red incluye terminales situadas en Canarias. Esta operación resulta especialmente relevante desde una perspectiva estratégica, al mostrar que la creciente presencia marroquí en el espacio portuario regional no se articula únicamente mediante nuevos enclaves competidores, sino también a través de participaciones empresariales, alianzas y redes logísticas que alcanzan al propio sistema portuario canario.

No obstante, los resultados aconsejan evitar una interpretación determinista. Dakhla Atlantique no constituye actualmente un sustituto equivalente del Puerto de Las Palmas. Una parte significativa de sus capacidades corresponde todavía a previsiones futuras, mientras que Las Palmas dispone de tráficos efectivos, terminales operativas, experiencia acumulada, operadores internacionales, conectividad marítima consolidada y una comunidad portuaria madura. El Puerto de Las Palmas superó los 1,4 millones de TEUs en 2025, frente a una capacidad futura prevista para Dakhla del orden de un millón de TEUs en su desarrollo integral. Por tanto, el principal riesgo identificado no es de sustitución inmediata, sino de alteración progresiva del equilibrio competitivo del Atlántico Medio en el medio plazo, especialmente si Dakhla consigue atraer operadores internacionales y vincular su capacidad portuaria al desarrollo de actividades industriales, logísticas y energéticas.

A esta dimensión económica se suma una cuestión jurídica y geopolítica específica. Dakhla Atlantique se desarrolla en el Sáhara Occidental, territorio cuyo proceso de descolonización permanece inconcluso y que, conforme a la jurisprudencia analizada del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, mantiene un estatuto separado y distinto de Marruecos. Esta circunstancia impide desvincular completamente la valoración económica del proyecto de su contexto jurídico internacional y de la evolución futura de las relaciones entre la Unión Europea, Marruecos y el territorio saharaui.

En el tráfico de contenedores, los resultados confirman que Las Palmas mantiene una posición competitiva relevante y una intensa relación con el continente africano. Entre 2022 y 2024, el tráfico de mercancías del puerto con África aumentó

un 12,7 %, mientras que África Occidental y del Sur representa una parte significativa de sus relaciones marítimas. Este resultado es especialmente relevante porque evidencia que África Occidental no constituye únicamente un espacio competidor: es simultáneamente mercado, origen y destino de tráficos, área de cooperación y componente esencial de la conectividad internacional del Puerto de Las Palmas. La estrategia futura debe, por tanto, superar una lógica exclusivamente defensiva y considerar conjuntamente competencia, cooperación y posibles relaciones de coopetición.

El análisis basado en la matriz de competitividad permite identificar, además, fortalezas y debilidades internas, entendidas como la posición relativa del Puerto de Las Palmas respecto al conjunto de puertos competidores analizados. La pertenencia a la Unión Europea no genera un efecto competitivo unívoco. El marco europeo aporta ventajas asociadas a la estabilidad institucional, la seguridad regulatoria, la innovación y el acceso a instrumentos de financiación. Sin embargo, determinadas actividades directamente vinculadas al transporte marítimo y a la manipulación de mercancías soportan mayores exigencias regulatorias y costes de cumplimiento que algunos competidores extracomunitarios, que no están sujetos en los mismos términos al marco europeo de descarbonización. Esta asimetría constituye un elemento relevante en mercados caracterizados por una elevada sensibilidad a los costes y por la movilidad internacional de determinados tráficos.

Entre las principales debilidades destacan las limitaciones relacionadas con la conexión entre la infraestructura portuaria y el transporte terrestre, determinadas necesidades de almacenamiento y de infraestructura vinculada a actividades industriales y la necesidad de reforzar la capacidad institucional para facilitar la implantación de nuevas actividades económicas. A ello se añade la disponibilidad limitada de capital humano con determinadas cualificaciones técnicas especializadas. Esta debilidad adquiere especial relevancia frente a competidores con menores costes laborales, particularmente durante las primeras fases de desarrollo de nuevos enclaves, cuando sus estructuras operativas y niveles de productividad todavía se encuentran en proceso de maduración.

Al mismo tiempo, los resultados muestran una base favorable para desarrollar actividades logísticas de mayor valor añadido. Esta combinación resulta particularmente relevante: el Puerto de Las Palmas dispone de capacidades para competir más allá de la mera manipulación de contenedores, pero deberá conseguir que una mayor proporción del valor económico asociado a esos tráficos y servicios se genere y permanezca efectivamente en Gran Canaria.

En materia de *bunkering*, Las Palmas conserva ventajas estructurales significativas derivadas de su posición geográfica, accesibilidad, experiencia, concentración de servicios marítimos y capacidad para atender distintas necesidades del buque durante una misma escala. Sin embargo, la encuesta realizada a operadores muestra que el factor de mayor peso en la elección de un puerto de suministro es el bloque de costes, al que se atribuye aproximadamente el 43 % de la importancia, seguido de la infraestructura y calidad de los servicios, con un 32 %, y del entorno, con un 25 %. Precisamente en costes, Las Palmas no presenta una ventaja inequívoca frente a otros puertos con capacidad potencial para captar este tipo de tráfico, por lo que su competitividad no puede descansar exclusivamente en el

precio del combustible. La estrategia debe orientarse a minimizar el coste total de la escala, combinando precio, rapidez, disponibilidad, servicios complementarios y fiabilidad operativa.

La infraestructura y la calidad del ecosistema de servicios constituyen, en cambio, elementos mejor valorados. La accesibilidad presenta un 78 % de valoraciones favorables; la tradición, capacidad organizativa y complementariedad de servicios, aproximadamente un 62 %; y las facilidades para realizar cambios de tripulación, alrededor de un 65 %. No obstante, la congestión aparece como una señal de alerta y puede erosionar precisamente una de las ventajas esenciales del puerto: ofrecer una escala rápida, fiable y capaz de concentrar múltiples operaciones.

La transformación energética constituye otro de los principales retos estratégicos. Las Palmas no puede limitarse a preservar su posición histórica como enclave de suministro de combustibles convencionales. La progresiva implantación de *FuelEU Maritime* y la inversión de las navieras en buques preparados para combustibles alternativos están configurando un mercado de *bunkering* crecientemente multi-energético. La experiencia acumulada constituye una ventaja competitiva, pero también puede generar inercias tecnológicas si las instalaciones y capacidades no evolucionan con suficiente rapidez para responder a la transformación de la demanda y a la creciente competencia internacional. La prioridad debe consistir en desarrollar una infraestructura flexible, capaz de adaptarse progresivamente al GNL/BioGNL, los biocombustibles y el metanol y, conforme avance su madurez tecnológica y comercial, al amoníaco y al hidrógeno.

A partir de estos resultados, el informe propone seis líneas prioritarias de actuación:

1. Impulsar una estrategia específica de competitividad Marítimo-Portuaria para Canarias como RUP, acompañada de un Observatorio Permanente de Competitividad Portuaria Canarias–África Occidental que permita monitorizar tráficos, conectividad, inversiones, operadores, regulación y nuevos desarrollos portuarios, actuando como mecanismo de alerta temprana y en coherencia con el nuevo énfasis de la Comisión Europea en la competitividad, resiliencia y capacidad estratégica de los puertos de las RUP.
2. Reforzar el Puerto de Las Palmas como espacio industrial y logístico de valor añadido, favoreciendo la consolidación y atracción de actividades de reparación naval, *offshore*, logística, almacenamiento, distribución hacia África, transformación ligera, servicios especializados y nuevas actividades energéticas.
3. Reducir tiempos, congestión y cuellos de botella mediante digitalización, automatización e integración operativa, avanzando hacia una gestión coordinada mar-puerto-tierra y hacia la implantación efectiva de herramientas como plataformas portuarias integradas y gemelos digitales.
4. Desarrollar un Plan Puerto de Las Palmas *Multi-Energy Bunkering* 2030, basado en una hoja de ruta progresiva por vectores energéticos, acompañada de instrumentos de atracción de demanda e inversiones

flexibles ajustadas a la madurez tecnológica y a la evolución efectiva del mercado.

5. Crear una estrategia integral de capital humano, conocimiento y liderazgo portuario, articulando formación técnica, universitaria, de posgrado y ejecutiva entre la Autoridad Portuaria, la ULPGC, la Formación Profesional y la comunidad empresarial, con especial atención a las competencias que requerirán la digitalización, la automatización y la transición energética.
6. Incorporar la cooperación y la coopetición como instrumentos de competitividad, desarrollando alianzas con otros puertos y actores internacionales en ámbitos como digitalización, transición energética, formación, innovación y corredores marítimos verdes.

La conclusión principal del informe es que Dakhla Atlantique no representa actualmente una amenaza de sustitución directa e inmediata para el Puerto de Las Palmas, pero sí introduce una modificación estructural del entorno competitivo del Atlántico Medio que debe ser anticipada. La principal fortaleza de Las Palmas reside en un conjunto de activos acumulados durante décadas, que no pueden reproducirse de forma inmediata. Sin embargo, estas ventajas no son permanentes ni irreversibles.

Los nuevos desarrollos portuarios africanos pueden incorporar desde su origen infraestructuras modernas, automatización, zonas industriales y soluciones energéticas de nueva generación con menor dependencia de activos heredados, inversiones hundidas y rigideces organizativas propias de sistemas portuarios maduros. Esta circunstancia puede facilitar procesos de adaptación tecnológica y organizativa más rápidos que los de infraestructuras consolidadas, en las que la transformación exige compatibilizar nuevas inversiones con sistemas, instalaciones y modelos operativos preexistentes.

Por ello, el periodo previo a la entrada en funcionamiento de Dakhla Atlantique constituye una ventana estratégica de actuación para corregir debilidades internas, aumentar el valor añadido generado localmente, reforzar la eficiencia y capacidad de adaptación del sistema portuario y convertir la condición europea y ultraperiférica de Canarias en un verdadero factor de diferenciación competitiva.

El objetivo no debe ser únicamente preservar los tráficos actuales, sino definir el posicionamiento futuro del Puerto de Las Palmas dentro de un Atlántico Medio cada vez más competitivo, mediante una combinación coherente de inversión, innovación, especialización, competencia, cooperación y coopetición a escala local, regional e internacional.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO 3

1. Introducción y objeto del estudio 12

1.1. Contexto, motivación y necesidad del análisis propuesto 12

1.2. Objetivos generales-específicos, organización y metodología 16

2. Marco institucional y regulatorio 19

2.1. Aplicable en Canarias..... 19

2.1.1. Unión Europea (UE) y Regiones Ultraperiféricas (RUP) 19

2.1.1.1. Eje de las personas 21

2.1.1.2. Eje de los activos únicos 22

2.1.1.3. Eje de la transformación..... 22

2.1.1.4. Eje de la cooperación regional..... 23

2.1.1.5. Eje de la asociación RUP 25

2.1.2. Mecanismos compensatorios básicos específicos de la región de Canarias: Régimen Económico y Fiscal Especial (REF) 26

2.1.3. Normativa básica aplicable al ámbito portuario estatal-regional ... 28

2.1.4. Implicaciones del Derecho de la Unión en el ámbito Marítimo-Portuario28

2.1.4.1. Aplicación del Emissions Trade System (ETS)..... 30

2.1.4.2. Los ETS y las RUP..... 31

2.2. Aplicable en África Occidental 33

2.2.1. Marruecos y el Sáhara Occidental: implicaciones jurídicas y geopolíticas. 34

3. Caracterización territorial y económica de Canarias 36

3.1. Indicadores socioeconómicos de Canarias en un contexto nacional ... 37

3.1.1. Actividad económica y mercando laboral 37

3.1.2. Población y demografía..... 45

3.1.3. Sociedad y calidad de vida 47

4. Caracterización de la industria Marítimo-Portuaria del Atlántico medio 49

4.1. Dependencia estructural de canaria del transporte marítimo 49

4.2. Industria Marítimo-Portuaria de Canarias 51

4.2.1. Puerto de Las Palmas de Gran Canaria: Contexto de tráfico e infraestructura 52

4.3. Contexto de la Industria Marítimo-Portuaria de África noroccidental ... 57

4.3.1. Estrategia portuaria marroquí - Plan Estratégico de Marruecos 2030 61

5. Análisis de competitividad del Puerto de Las Palmas 70

5.1. Análisis competitivo del tráfico de contenedores 71

5.1.1. Factores externos: análisis de benchmarking y tráficos 72

5.1.2. Perspectiva interna de los operadores portuarios 77

5.2. Análisis del tráfico de avituallamiento de combustible 84

5.2.1. Consideraciones claves del suministro a buques 86

5.2.2. Perspectiva interna de los operadores portuarios 89

6. Síntesis y conclusiones generales 90

6.1. Conclusiones generales 94

7. Síntesis y conclusiones particulares 94

7.1. Síntesis del análisis competitivo del tráfico de contenedores 94

7.2. Síntesis del análisis competitivo del suministro de combustible a buques 101

8. Síntesis final 105

9. Propuestas de actuación 106

9.1. Impulsar una estrategia específica de competitividad portuaria para Canarias como RUP 106

9.2. Reforzar el Puerto de Las Palmas como espacio industrial y logístico de valor añadido 107

9.3. Reducir tiempos, congestión y cuellos de botella mediante una gestión digital integrada (digitalización y automatización) 108

9.4. Desarrollar un Plan Las Palmas *Multi-Energy Bunkering* 2030 108

9.5. Crear una estrategia integral de capital humano, conocimiento y liderazgo portuario 109

9.6. Cooperación y *coopetition* como estrategia competitiva 110

Anexos 112

A. Cuerpo de la solicitud que realiza el Cabildo de Gran Canaria al Ministerio de Industria y Turismo por la compra de Marsa Maroc 112

B. Fotos de la construcción del proyecto Dakhla Atlantique 122

Referencias 124

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Regiones Ultraperiféricas (RUP) de la Unión Europea (UE)..... 20

Ilustración 2. Mecanismos compensatorios básicos específicos de la región de Canarias 27

Ilustración 3. Mapa del archipiélago de las Islas Canarias 36

Ilustración 4. Principales indicadores socioeconómicos por CCAA para los últimos años 48

Ilustración 5. Estructura económica de Canarias..... 50

Ilustración 6. Distribución técnica del Puerto de La Luz..... 55

Ilustración 7. Modelo de gobernanza del sistema portuario marroquí..... 62

Ilustración 8. Plan Estratégico de Marruecos 2030 64

Ilustración 9. Mapa de la península de Rio de Oro, Dakhla..... 68

Ilustración 10. Mapa del conjunto de puerto competidores del Puerto de Las Palmas en el tráfico de contenedores..... 71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tasa de paro promedio por CCAA 38

Gráfico 2. Producto Interior Bruto (PIB) por provincias..... 41

Gráfico 3. Evolución del PIB per Cápita por CCAA 42

Gráfico 4. PIB per cápita Vs salario medio por CCAA (2022)..... 45

Gráfico 5. Distribución de densidad de población por CCAA..... 46

Gráfico 6. Liner Shipping Connectivity Index (LSCI) Q4 2025 para países de África noroccidental..... 58

Gráfico 7. Evolución del tráfico de mercancías del Puerto de Las Palmas con los principales mercados africanos 75

Gráfico 8. Principales mercados africanos del Puerto de Las Palmas según volumen y sentido del tráfico de mercancías (2024)..... 76

Gráfico 9. Resultados del modelo ponderado y no ponderado 82

Gráfico 10. Robustez de las ventajas y desventajas competitivas frente al esquema de ponderación 83

Gráfico 11. Síntesis de la percepción competitiva del servicio de bunkering del Puerto de Las Palmas frente a los puertos competidores 89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias de costes salariales entre la media nacional y canarias 40

Tabla 2. Porcentaje de representación del VAB sobre el PIB a precios de mercado por ramas de actividad para la CCAA canaria (por provincias) 43

Tabla 3. Resumen del contexto socioeconómico de la CCAA canaria en el panorama nacional 48

Tabla 4. Exportaciones e importaciones en Canarias: medidas en valor (miles de euros) y peso (toneladas) 50

Tabla 5. Puerto del Estado y Puertos Canarios del Archipiélago Canario 53

Tabla 6. Terminales de contenedores en el Puerto de Las Palmas 56

Tabla 7.Container Port Performance Index (CPPI) en 2024 para puerto de África Occidental y Atlántico medio 60

Tabla 8. Principales características operativas del conjunto de puerto competidores en tráfico de contenedores 72

Tabla 9. Principales características operativas del conjunto de puerto competidores en tráfico de suministro de combustible a buques 85

1. Introducción y objeto del estudio

1.1. Contexto, motivación y necesidad del análisis propuesto

El sector Marítimo-Portuario a nivel global atraviesa actualmente un profundo cambio de paradigma. La sucesión de acontecimientos geopolíticos, logísticos y normativos ocurridos en los últimos años, desde la crisis sanitaria provocada por el Covid-19 (Verschuur et al., 2020; Millefiori et al., 2021) y el bloqueo del Canal de Suez tras el incidente del *Ever Given* (UNCTAD, 2021), hasta la guerra entre Ucrania y Rusia, la crisis de las rutas comerciales en el Mar Rojo (Notteboom et al., 2024), las recientes tensiones bélicas en Irán y las oleadas regulatorias vinculadas a la transición ecológica, la resiliencia y la digitalización (UNCTAD, 2023), están transformando significativamente la navegación marítima, el tráfico portuario y las estrategias del comercio internacional (Li et a., 2025). Todo ello contribuye a la reconfiguración del mapa logístico global, otorgando protagonismo estratégico a actores y rutas que anteriormente desempeñaban un papel secundario, al tiempo que plantea importantes retos para regiones altamente dependientes de este sector e impacta de forma transversal sobre prácticamente todos los agentes y estamentos implicados en la economía mundial.

En este contexto, las principales instituciones Marítimo-Portuarias a nivel global, entre las que destacan los puertos de Shanghái, Singapur, Rotterdam, Amberes-Brujas o Los Ángeles, se han consolidado como nodos estratégicos fundamentales dentro de las cadenas logísticas internacionales. Varios de estos enclaves lideran actualmente los procesos de transición energética, digitalización y adaptación operativa, impulsados tanto por las exigencias regulatorias, como por la necesidad de mantener su competitividad en un entorno crecientemente incierto (Lau et al., 2025).

Dentro de este escenario, el sistema portuario europeo ha sido uno de los más expuestos a las recientes perturbaciones comentadas. Buena parte de los shocks acontecidos ha afectado de forma muy directa al tráfico comprometido con Europa (dada la cercanía de los eventos con los enclaves más relevantes dentro de la ruta marítima Este-Oeste), incrementando la presión sobre sus cadenas de suministro y sus infraestructuras portuarias. A esto se suma un contexto regulatorio particularmente exigente. Los puertos pertenecientes a la Unión Europea (UE), que ya se encontraban sometidos a las directrices internacionales ambientales impulsadas por la Organización Marítima Internacional (OMI), especialmente a través del Anexo VI del Convenio MARPOL, adoptado mediante el Protocolo de 1997, que establece límites a las emisiones atmosféricas de los buques y al contenido de azufre de los combustibles marítimos (OMI, 1997; Dong et al., 2022; Kwon et al., 2025), han pasado además a integrarse progresivamente en nuevas políticas comunitarias de descarbonización. Estas se fundamentan en el paquete regulatorio *Fit for 55* (Comisión Europea, 2021), destacando la inclusión del transporte marítimo en el *Emissions Trading System* (ETS) (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea, 2023a) a partir de 2024 y la entrada en vigor del reglamento *FuelEU Maritime* en enero de 2025 (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea,2023b); normativas de obligado cumplimiento para el espacio Marítimo-Portuario europeo (Köhl et al., 2021; Sotiropoulos, 2025).

Como consecuencia, el sector atraviesa actualmente un periodo de elevada tensión operativa, económica y estratégica. Esta circunstancia se refleja en el creciente volumen de informes institucionales y estudios académicos centrados en analizar los impactos, desafíos y oportunidades derivados de esta transformación.

Dentro del territorio de la UE existen regiones que, debido a sus condicionantes estructurales, reciben un tratamiento diferenciado reconocido por los propios Tratados europeos. Estas son las denominadas Regiones Ultraperiféricas (RUP), caracterizadas por factores como la insularidad, la lejanía respecto al continente europeo, la reducida dimensión de sus mercados y una elevada dependencia de la conectividad exterior. Estas circunstancias justifican la adopción de medidas específicas destinadas a paliar las desventajas derivadas de su situación geográfica y económica (Parlamento Europeo, 2026; Espinola & Cravidão, 2025). Entre ellas destaca el archipiélago canario (España), cuya condición de insularidad, alejado de la periferia y de alto desarrollo del sector servicios, lo convierte en un territorio especialmente dependiente del transporte marítimo para garantizar el abastecimiento de bienes, la movilidad y el desarrollo de su actividad económica. En este contexto, las transformaciones que experimenta el sistema Marítimo-Portuario internacional adquieren una relevancia singular para la región.

Por una parte, los últimos acontecimientos geopolíticos disruptivos pueden generar oportunidades para Canarias. Su posición estratégica en el Atlántico medio, próxima a las principales rutas entre Europa, África, América y Asia, le permite beneficiarse potencialmente de desvíos de tráfico marítimo derivados de sucesos como el bloqueo del Canal de Suez por el *Ever Given* o la crisis del Mar Rojo. Sin embargo, otros procesos de transformación pueden representar desafíos importantes. Aunque el paquete legislativo *Fit for 55* incorpora determinados mecanismos transitorios y consideraciones específicas para regiones con condicionantes estructurales particulares, como las RUP, dichas medidas no constituyen exenciones generales para el cumplimiento de la normativa. En consecuencia, estos territorios deben adaptarse a instrumentos regulatorios como el *EU ETS* o el *FuelEU Maritime* en condiciones similares al resto de los estados miembros.

De este modo, se genera una situación compleja: por un lado, la pertenencia a la UE proporciona importantes ventajas institucionales, económicas y jurídicas. Sin embargo, la aplicación de estándares ambientales, laborales, burocráticos, etc. más exigentes que los existentes en territorios vecinos, puede generar diferencias en los costes y, por tanto, en las condiciones de competencia. Algunos puertos existentes o emergentes, situados fuera del ámbito regulatorio europeo, ya muestran estrategias beneficiosas debido a las menores exigencias ambientales y regulatorias, lo que influye en la localización de determinadas escalas, inversiones o actividades logísticas. Como consecuencia, Canarias se enfrenta al desafío de compatibilizar los objetivos del sector por parte de la EU, con el mantenimiento de su competitividad, conectividad marítima y capacidad de atracción de tráficos internacionales. En este sentido, hay que destacar que, ni su condición de Región Ultraperiférica (RUP), ni la de contar con un Régimen Económico Fiscal especial

(REF), ayudan a Canarias a suavizar los desafíos de los objetivos medioambientales de la UE.

Poniendo el foco en Marruecos, el principal competidor estratégico de Canarias en el ámbito Marítimo-Portuario es indispensable subrayar que este país ha acelerado durante las últimas décadas su Estrategia Portuaria Nacional con horizonte 2030. Esta estrategia es un ambicioso programa orientado a consolidar al país como uno de los principales *Hubs* logísticos del Mediterráneo y de la fachada atlántica africana, reforzando su papel como puerta de entrada y salida de mercancías entre Europa, África, América y Asia. Si bien el continente africano cuenta con otros polos portuarios de relevancia internacional, como el entorno del Canal de Suez en Egipto, el puerto de Lomé en Togo o diversos complejos portuarios sudafricanos, Marruecos destaca por haber situado el desarrollo portuario en el centro de su estrategia nacional de crecimiento económico y posicionamiento geoestratégico.

El principal exponente de esta política es el puerto de Tanger Med, que se ha consolidado como el primer puerto de África y del Mediterráneo en tráfico de contenedores y ocupó, según el ranking de *Alphaliner*, la decimoséptima posición mundial en 2025, superando los 11 millones de TEUs. Así, en 2024 fue el cuarto puerto con mejor desempeño según el *Container Port Performance Index* (CPPI) elaborado por el Banco Mundial y S&P Global Market Intelligence (Banco Mundial y S&P Global Market Intelligence, 2025). Su crecimiento ha transformado el equilibrio competitivo de la región y constituye un ejemplo paradigmático del impacto que pueden generar las inversiones sostenidas en infraestructuras, conectividad y captación de tráficos internacionales, en especial bajo un sistema político como el de Marruecos (monarquía constitucional). De hecho, la expansión de Tanger Med ha intensificado la competencia con puertos europeos de referencia, entre ellos el Puerto de Bahia de Algeciras, tradicional líder del sistema portuario del Estrecho.

En este contexto, la evolución del sistema portuario marroquí plantea importantes interrogantes para Canarias. La proximidad geográfica, el crecimiento sostenido de la capacidad operativa de sus puertos actuales y proyectos futuros y, las diferencias regulatorias existentes han intensificado el debate sobre la competitividad de los puertos canarios. Esta preocupación se ha visto reflejada en una notable atención mediática e institucional durante los primeros meses de 2026, coincidiendo con la materialización de dos acontecimientos particularmente relevantes para el sector Marítimo-Portuario regional. En primer lugar, el acuerdo alcanzado entre *Boluda Corporación Marítima* (BCM) y *Marsa Maroc International Logístics* (MMIL)[1] mediante el cual la compañía marroquí adquirió el 45 % del capital de *Boluda Maritime Terminals* (BMT), operación valorada en

[1] Filial de internacionalización de *Marsa Maroc*, creada para desarrollar inversiones y actividades logísticas fuera de Marruecos. MMIL está íntegramente participada por *Marsa Maroc*, principal operador portuario del país. A su vez, Marsa Maroc presenta una estructura accionarial mixta en la que destaca la participación de *Tanger Med Dev Log* (35%), entidad integrada en el *Grupo Tanger Med*, mientras que el Estado marroquí conserva una participación directa del 25%. El capital restante se distribuye entre inversores institucionales marroquíes, incluyendo fondos de pensiones y compañías aseguradoras, así como accionistas privados que cotizan en la Bolsa de Casablanca. Esta estructura confiere a *Marsa Maroc* un carácter de sociedad cotizada con una significativa presencia de capital público e institucional marroquí.

aproximadamente 80 millones de euros. Esta transacción otorga a Marsa Maroc participación en la gestión de una red de terminales presentes en diversos puertos españoles, que incluye varias instalaciones localizadas en Canarias, además de representación en los órganos de gobierno de la sociedad[2]. El objetivo, según contempla el grupo, es que Marsa Maroc aporte su experiencia y genere sinergias comerciales para fortalecer la alianza y potenciar el crecimiento regional (véase en el ***Anexo A*** el informe elaborado como respuesta a la colaboración solicitada por el Cabildo de Gran Canaria).

En segundo lugar, se observa la consolidación progresiva del proyecto portuario de Dakhla Atlantique, megaproyecto de aguas profundas, diseñado para movilizar hasta 35 millones de toneladas anuales y apalancado por fondos de inversión transnacionales, una de las actuaciones más relevantes contempladas en la Estrategia Portuaria de Marruecos para 2030. Este proyecto forma parte de la visión de largo plazo impulsada por Marruecos para fortalecer la capacidad logística y económica de la fachada atlántica africana y reforzar la integración de los puertos del sur de Marruecos dentro de la red portuaria nacional. Dakhla Atlantique es un puerto en construcción ubicado perpendicularmente frente al archipiélago canario en territorio del Sáhara Occidental.

Con todo lo presentado, la urgencia y necesidad del presente análisis radica de forma sintética en la convergencia de tres factores críticos que amenazan de forma directa no solo la posición de liderazgo del sector Marítimo-Portuario de las Islas Canarias en el Atlántico, sino que ponen en peligro la resiliencia socioeconómica de la región. En primer lugar, se constata una peligrosa asimetría regulatoria y de costes operativos. Mientras el sistema portuario canario opera bajo el estricto corsé de la normativa comunitaria (inminente escalada al 100 % del ETS en 2026), los enclaves competidores extracomunitarios gozan de una regulación mucho más laxa. Esta dualidad permite que proyectos de gran magnitud en el entorno africano se completen en plazos mínimos y operen en condiciones de *dumping* ambiental. Además, aunque estos territorios pueden presentar un mayor nivel de incertidumbre institucional o regulatoria que los países de la UE, también se benefician de una menor carga burocrática y de costes laborales significativamente reducidos.

En segundo lugar, la dimensión político-jurídica añade una capa de extrema complejidad y riesgo. Dakhla Atlantique se proyecta sobre el territorio no autónomo del Sáhara Occidental, un espacio que, bajo el prisma del Derecho Internacional Público y la jurisprudencia consolidada del Tribunal de Justicia de la UE, posee un estatus separado y distinto del Reino de Marruecos. Paradójicamente, esta realidad jurídica colisiona con una manifiesta pasividad diplomática e institucional, que no solo tolera el desarrollo de infraestructuras en territorios

[2] Véase el comunicado oficial de Boluda Corporación Marítima de diciembre de 2025 sobre la entrada de Marsa Maroc en el capital de Boluda Maritime Terminals. Enlace oficial: https://www.boluda.com.es/es/2025/12/boluda-corporacion-maritima-acuerda-con-marsa-maroc-la-participacion-en-su-filial-boluda-maritime-terminals-bmt/

ocupados, sino que normaliza la inyección de capital en servicios que atacan directamente la ventaja comparativa de los puertos estratégicos españoles.

Finalmente, el desafío competitivo trasciende la mera existencia de infraestructuras vecinas, ante la penetración del capital competidor en el propio territorio nacional. Movimientos corporativos recientes, como la adquisición de participaciones clave en terminales del Puerto de La Luz por parte de operadores estatales marroquíes, amenazan con redefinir desde el interior quién decide los tráficos, las rutas priorizadas y la centralidad logística del eje atlántico.

Desde una perspectiva económica clásica, normalmente se defienden los beneficios de la libre competencia como mecanismo de maximización del bienestar social; por ello, la aparición de nuevos enclaves portuarios debería considerarse deseable, siempre que la competencia se desarrolle en condiciones equitativas. Sin embargo, la realidad plantea una situación más compleja. Surge la necesidad de proteger territorios especialmente vulnerables a cambios que pueden afectar de forma significativa su tejido económico y social.

Por ello, mantener la competitividad portuaria de Canarias exige no solo afrontar los nuevos requerimientos que caracterizan al sector Marítimo-Portuario actual, sino también diseñar una estrategia de largo plazo capaz de adaptarse a las nuevas configuraciones del mercado. Entre ellas destacan valorar oportunidades de cooperación y competencia, atraer inversiones estratégicas y reforzar aquellas ventajas competitivas que sustentan su posición geoestratégica (y hacer frente a sus desventajas).

1.2. Objetivos generales-específicos, organización y metodología

El presente estudio tiene como finalidad analizar, desde una perspectiva integral, el impacto potencial del desarrollo del puerto de Dakhla Atlantique sobre el sistema Marítimo-Portuario canario, con foco principal en el Puerto de Las Palmas.

El trabajo pretende comprender cómo la aparición de nuevos nodos portuarios en África Occidental puede alterar equilibrios existentes, generar dinámicas de desplazamiento de tráficos o, por el contrario, dar lugar a procesos de especialización y complementariedad. En definitiva, la resiliencia de la economía canaria puede verse afectada dado su contexto específico.

El enfoque metodológico se articula sobre un paradigma empírico y transdisciplinar. Se despliega un método analítico-deductivo que integra armónicamente los postulados de la Economía Aplicada y el Derecho Internacional Público. Esta aproximación multidimensional resulta necesaria para diseccionar los aspectos económicos, jurídicos y geoestratégicos que configuran la competencia entre la fachada atlántica noroccidental africana y el archipiélago.

Desde una perspectiva jurídico-institucional, se aplica una metodología basada en la hermenéutica jurídica para examinar las asimetrías regulatorias, institucionales y de costes operativos existentes entre Canarias y los territorios competidores. Este análisis abarca tanto el complejo entramado normativo europeo aplicable a las RUP como las principales regulaciones internacionales y comunitarias en materia marítima y portuaria ambiental. Asimismo, incorpora la revisión de la jurisprudencia consolidada del Tribunal de Justicia de la UE relativa al estatus

jurídico del Sáhara Occidental y sus posibles implicaciones para el desarrollo de determinadas infraestructuras portuarias y actividades económicas en la región.

Conjuntamente, con el ámbito legal, el estudio combina dos enfoques complementarios mediante la triangulación de técnicas cuantitativas y cualitativas, apoyándose tanto en fuentes primarias como secundarias.

En lo que respecta al análisis de competitividad, en una primera fase, se desarrolla un ejercicio de *benchmarking* de Canarias y África Occidental a partir de indicadores objetivos de carácter económico-social. En lo que respecta a la perspectiva portuaria, se analizan series tanto micro como macroeconómicas y métricas de referencia internacional avaladas por organismos oficiales nacionales, regionales y multilaterales. Este análisis se complementa con evidencia empírica procedente de trabajos académicos desarrollados previamente por los autores en el ámbito de la competitividad portuaria y el transporte marítimo.

En una segunda etapa se lleva a cabo un análisis cuantitativo de competitividad basado en una adaptación del Modelo del Diamante Ampliado de Porter. Esta metodología se operacionaliza mediante una matriz de competitividad que permite identificar las principales ventajas y desventajas competitivas de los puertos analizados a partir de las interacciones existentes entre los factores determinantes de la competitividad portuaria. Para ello, se recurre al trabajo de campo mediante cuestionarios estructurados y entrevistas dirigidas a actores implicados, cuyos resultados son posteriormente tratados mediante técnicas de análisis comparado de residuos.

Con todo ello, se pueden formular los siguientes objetivos específicos abordados:

1. Estudiar la Comunidad Autónoma (CA) de Canarias y su sector Marítimo-Portuario, con especial atención al Puerto de Las Palmas, desde una perspectiva regional, nacional e internacional. Además, se presentan los indicadores socioeconómicos que caracterizan a Canarias.
2. Analizar el marco institucional y regulatorio aplicable a Canarias en los ámbitos internacional, europeo, nacional y regional, prestando especial atención a su condición de RUP de la UE, y a las directrices y corrientes regulatorias del sector.
3. Contextualizar el espacio de análisis, identificando el papel del Atlántico medio como corredor logístico y situando a Canarias y África Occidental dentro de las dinámicas actuales del comercio marítimo internacional.
4. Examinar el contexto normativo, económico y estratégico de África Occidental, con especial atención a la política portuaria marroquí y al papel del puerto de Dakhla dentro de dicha estrategia.
5. Identificar y analizar los principales puertos competidores de Canarias en África Occidental, especialmente en el tráfico de contenedores y el *bunkering*, sin perjuicio de considerar en la revisión otros servicios relevantes como la pesca o las reparaciones navales. A partir de ello, se define la muestra de puertos objeto de estudio y el alcance del análisis cuantitativo.

6. Presentar un marco metodológico de análisis de la competitividad portuaria mediante una matriz de factores determinantes, fundamentada en el modelo del diamante de Porter y adaptada a las particularidades del sector Marítimo-Portuario.
7. Analizar las principales fortalezas y debilidades competitivas derivadas del estudio de los puertos seleccionados. Este se plantea como un marco ampliado que incorpora la futura entrada en funcionamiento del puerto de Dakhla, con el objetivo de estimar sus posibles efectos sobre la posición competitiva del Puerto de Las Palmas.
8. Proponer un conjunto de directrices estratégicas para el Puerto de Las Palmas. Estas recomendaciones pretenden aportar elementos de apoyo a la toma de decisiones públicas y privadas, facilitando la anticipación de riesgos, la identificación de oportunidades y el diseño de estrategias de adaptación en el ámbito Marítimo-Portuario.

**Más allá del contenido propiamente expuesto en el presente informe, se recomienda encarecidamente al lector acceder al material científico disponible en plataformas oficiales publicado por los investigadores implicados, expertos en la materia de análisis (Lourdes Trujillo, Andrea Rodríguez, Fernando González-Laxe, y Mª del Mar Cerbán)*[3].

[3] Véase Rodríguez, A., Cerbán, M. M., & Trujillo, L. (2025). Geopolitical and competition analysis: The case of Western African ports and the port of Las Palmas in the mid-Atlantic European Islands. *Journal of Transport Geography*, *123*, 104141. 10.1016/j.jtrangeo.2025.104141

2. Marco institucional y regulatorio

2.1. Aplicable en Canarias

2.1.1. Unión Europea (UE) y Regiones Ultraperiféricas (RUP)[4]

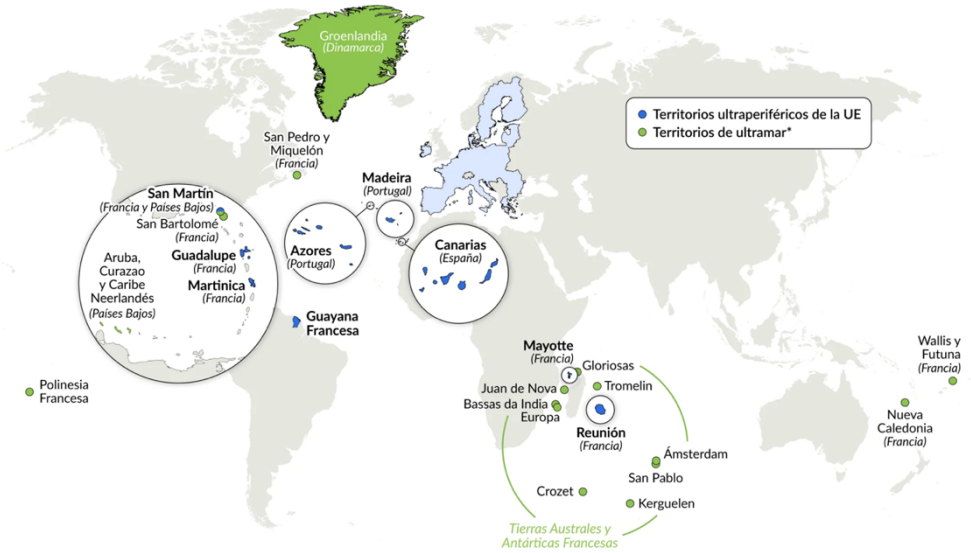
La ambivalencia entre la vocación integradora del proyecto comunitario y el reconocimiento de la profunda diversidad territorial que configura el espacio europeo es la clave de la construcción europeísta. En este marco, algunos territorios de la Unión presentan particularidades estructurales que requieren un tratamiento específico por parte del legislador. Este es el caso de las denominadas "Regiones ultraperiféricas (RUP)", cuyas especificidades han sido reconocidas expresamente en el ordenamiento jurídico europeo, materializándose en propuestas como la que realizó la Comisión Europea en 2022 para las RUP titulada *"Dar prioridad a las personas, asegurar el crecimiento sostenible e inclusivo y liberar el potencial de las regiones ultraperiféricas de la UE"*.

En el seno de la UE existe un total de nueve territorios reconocidos como RUP. Dichas circunscripciones se encuentran repartidas entre tres Estados miembros (Francia, Portugal y España) y en conjunto su población asciende a cinco millones de habitantes, de los que dos millones viven en las Islas Canarias (archipiélago de 8 islas geográficamente ubicado en la costa noroeste de África). Aunque la configuración geográfica y socioeconómica de las diferentes RUP es diversa, comparten un denominador común fundamental: su ubicación a gran distancia del continente europeo, situándose en entornos alejados y heterogéneos como el Caribe, el Atlántico o el Índico (véase ***Ilustración 1***).

A lo anterior se suman otros elementos estructurales como la configuración archipelágica (salvo en el caso de la Guayana Francesa), factor que genera una doble insularidad (para las islas menores) con costes complementarios para ciudadanos y empresas. Asimismo, su dimensión reducida y su relieve accidentado favorecen la condensación de la población en zonas costeras y las limitaciones a la hora de aprovechar el territorio. Es crucial hacer referencia al clima, dado que la exposición de algunas de estas zonas a fenómenos naturales extremos, como ciclones, terremotos o erupciones volcánicas, está en auge. Finalmente, estas regiones presentan una estructura económica escasamente diversificada, sustentada en un número limitado de sectores (principalmente la agricultura, la pesca y el sector servicios). Esta circunstancia, unida a la reducida dimensión de sus mercados internos, genera una notable dependencia del exterior y se traduce en una balanza comercial estructuralmente deficitaria.

[4] Más allá de su condición de RUP, Canarias está reconocida oficialmente como una región insular y archipelágica, dada su configuración territorial compuesta por varias islas separadas entre sí y del continente europeo. Asimismo, constituye una región NUTS 2 dentro de la Nomenclatura Común de Unidades Territoriales Estadísticas de la UE, nivel correspondiente a regiones básicas para la aplicación de políticas regionales, generalmente con una población comprendida entre 800.000 y 3 millones de habitantes, y utilizado para definir la elegibilidad territorial a las ayudas de la política de cohesión comunitaria.

Ilustración 1. Regiones Ultraperiféricas (RUP) de la Unión Europea (UE)



Fuente: Comisión Europea y El Orden Mundial (2025).

La combinación de todos estos factores que caracterizan a las RUP dificulta su proceso de cohesión socioeconómica y limita su integración efectiva en el mercado interior europeo (Cabrera-Ansoleaga y Delgado-Anguita, 2016), lo que pone de manifiesto la necesidad de un tratamiento diferenciado que permita compensar las desventajas estructurales. Consciente de esta realidad, la normativa europea propone un marco jurídico específico, destinado a reconocer y abordar las particularidades de estos territorios. Prueba de ello es el artículo 349 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)[5], fundamento normativo que legitima la adopción de medidas diferenciadas para las RUP.

Dicho precepto establece que, habida cuenta de las condiciones estructurales permanentes que afectan a estos territorios, el Consejo puede adoptar medidas específicas destinadas a adaptar la aplicación de políticas públicas europeas a sus particularidades.

Asimismo, estas regiones constituyen espacios de proyección estratégica de la UE hacia diversas áreas geopolíticas del mundo. Esto se traduce en que actúan como plataformas de conexión con regiones vecinas como África occidental, el Caribe o el Índico. Desde esta perspectiva, la ultraperiferia no debe interpretarse exclusivamente como un conjunto de territorios, sino también como una red de enclaves estratégicos que amplían su presencia territorial, económica y política.

Este marco estratégico ha sido actualizado en septiembre de 2026 mediante la Comunicación COM (2026) 660 final, *Strengthening the Union's Global Reach: A New Strategic Vision for the EU's Outermost Regions*. La nueva estrategia refuerza una lectura de la ultraperiferia que combina la compensación de las limitaciones estructurales con la valorización de su potencial geoestratégico. En particular, la Comisión destaca la localización de las RUP en rutas marítimas y comerciales de

[5] *Regiones ultraperiféricas* (Fichas temáticas sobre la UE). Parlamento Europeo. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es

relevancia global y su capacidad para contribuir a las políticas comerciales, de cooperación, seguridad y resiliencia de la Unión. Sobre esta base, la estrategia se estructura en cuatro objetivos: potencial geoestratégico e integración regional; competitividad y acceso reforzado al mercado único; resiliencia y preparación; y equidad social y apoyo a las personas. Estos objetivos se complementan con el fortalecimiento de la asociación entre las RUP, los Estados miembros y la Comisión y con una aplicación más sistemática del artículo 349 TFUE (Comisión Europea, 2026).

Dado que el presente informe toma igualmente como referencia la evolución de la política europea desarrollada desde la estrategia de 2022, los apartados siguientes mantienen una exposición temática de sus principales dimensiones (personas, activos territoriales, transformación, cooperación regional y asociación institucional), reinterpretándolas a la luz del nuevo marco estratégico aprobado en 2026.

2.1.1.1. Eje de las personas

El primero de los ejes estratégicos sitúa a la ciudadanía en el centro de la acción pública, reconociendo que el desarrollo de las RUPs no puede concebirse al margen de la mejora efectiva de las condiciones de vida de sus habitantes. En este sentido, la estrategia europea subraya la necesidad de reforzar el capital humano mediante inversiones en educación, formación, empleo y cohesión social, prestando especial atención a colectivos vulnerables y a los desafíos específicos derivados del desempleo estructural en estos territorios. De especial relevancia para Canarias (véase *Sección 3)*.

Todo lo anterior se podría materializar en dos características: por un lado, la identificación de las disparidades sociales y por otro, la garantía de derechos de acceso a servicios esenciales. En relación con este segundo aspecto, la Comisión subraya la necesidad de asegurar el acceso a una vivienda adecuada, agua, sanidad, transporte, energía y conectividad digital, elementos considerados indispensables para garantizar unas condiciones de vida dignas en estos territorios. Esta dimensión resulta especialmente relevante si se tiene en cuenta que muchas RUPs presentan déficits estructurales en servicios básicos, lo que repercute directamente en su desarrollo humano.

Asimismo, se hace hincapié en la utilización de instrumentos financieros europeos (como los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) y el Fondo Social Europeo+) para abordar la pobreza, la exclusión social y la falta de oportunidades, incluyendo el apoyo material a los colectivos más vulnerables.

En definitiva, este eje refleja una concepción del desarrollo que sitúa a la persona como destinataria última de las políticas europeas, reconociendo que las limitaciones estructurales de la ultraperiferia se traducen en desigualdades sociales concretas que deben ser corregidas mediante intervenciones específicas. Considerando esta máxima, es fundamental, orientar las actuaciones de forma más intensiva atendiendo especialmente a las RUPs, que, aun siendo consideradas bajo esta distinción, y teniendo políticas específicas, presentan prolongadamente graves condiciones socioeconómicas, como son altas tasas de

desempleo, desescolarización, índices de pobreza, brechas de acceso etc., con respecto a la media nacional y comunitaria.

2.1.1.2. Eje de los activos únicos

El segundo eje estratégico introduce un cambio de enfoque especialmente relevante, al desplazar la atención desde las limitaciones estructurales hacia las potencialidades propias de las RUPs. La Comisión Europea reconoce que estos territorios no solo presentan desventajas derivadas de su lejanía o fragmentación territorial, sino que también disponen de activos diferenciadores que pueden ser aprovechados como vectores de desarrollo.

Resulta paradójico que elementos que pueden suponer un obstáculo a priori puedan tener posteriormente un claro elemento diferenciador en materia de investigación, innovación y especialización. Entre dichos activos destaca, en primer lugar, su posición geográfica, que les confiere un valor estratégico como plataformas de conexión entre la UE y distintas áreas del mundo. En el caso del archipiélago canario, esta condición se manifiesta con especial intensidad, al situarse en la intersección entre Europa, África occidental y las rutas atlánticas intercontinentales. Esta localización no es un mero dato geográfico, sino un elemento con implicaciones directas en términos logísticos, comerciales y geopolíticos.

Asimismo, las RUPs cuentan con amplias zonas económicas exclusivas, recursos naturales específicos, condiciones favorables para el desarrollo de energías renovables y, en determinados casos, infraestructuras avanzadas en ámbitos de investigación y transporte. La estrategia europea propone, en este sentido, una relectura de la ultraperiferia no solo como espacio dependiente, sino como nodo potencial dentro de redes globales de valor.

Esta valorización de los activos plantea una cuestión de fondo que resulta especialmente pertinente para el objeto del presente estudio y que puede ser planteada como un factor de riesgo frente a activos: la capacidad real de estos territorios para transformar su posición geográfica en una ventaja competitiva depende, en gran medida, de su inserción en redes logísticas internacionales y de su capacidad para competir con otros enclaves situados en su entorno inmediato. En otras palabras (y tomando como referencia el ámbito Marítimo-Portuario), la ventaja potencial derivada de la localización puede verse erosionada si otros puertos cercanos, sujetos a marcos regulatorios distintos o a estructuras de costes más favorables, logran capitalizar esa misma posición con mayor eficacia dado que no cuenta con las barreras naturales de ser RUP.

2.1.1.3. Eje de la transformación

El tercer eje estratégico se centra en la transformación de los modelos productivos de las RUP, caracterizados por una alta dependencia de un número limitado de sectores y una elevada vulnerabilidad frente a perturbaciones externas, como las crisis energéticas o las disrupciones en las cadenas de suministro. En el caso de Canarias esto se evidencia por la alta dependencia del exterior para abastecer el sector terciario (servicios) dado que el sector primario y secundarios tiene

participaciones escasas y son complejos de desarrollar en dicha región (véase *Sección 3*)

En lo que a esto respecta, pese a que estas regiones brindan oportunidades de desarrollo, usualmente en sentido técnico-investigador o de explotación, en línea con el eje anterior (*2.1.1.2*). Más allá de esto, prima la resiliencia del territorio, que no debe ser utilizado de forma desmesurada (sin un correcto seguimiento o medición del impacto) como laboratorio natural o destino estratégico intensivo. Estas situaciones pueden diluir el bienestar social último perseguido, debido a la posible sobreexplotación de los recursos con los que cuentan de forma "privilegiada" pero limitada. Un ejemplo de esto es la condición extrema de Canarias como destino turístico de masas abastecido por el sector terciario.

En este contexto, la Comisión subraya la necesidad de impulsar la transición ecológica, destacando tanto el potencial de las energías renovables (solar, eólica, marina o geotérmica) como la persistente dependencia de los combustibles fósiles, lo que genera costes elevados y mayores emisiones. Esta dualidad pone de manifiesto el carácter estratégico de la transición energética en estas regiones, especialmente en un contexto marcado por tensiones geopolíticas y aumento de precios energéticos.

En el ámbito Marítimo-Portuario, esta orientación adquiere una relevancia particular. La progresiva descarbonización del transporte marítimo por parte de la UE (véase *Sección 2.3*), la implantación de nuevas exigencias medioambientales, tanto europeas como supranacionales, y la digitalización de los procesos logísticos están redefiniendo las condiciones de la industria. En línea con el objetivo del presente estudio, los puertos situados en RUPs, como los de Canarias, se enfrentan a un doble desafío: por un lado, adaptarse a los estándares en materia ambiental y tecnológica; por otro, competir con enclaves próximos que pueden operar bajo marcos regulatorios más flexibles y, por tanto, con menores costes asociados.

Finalmente, la estrategia incorpora de manera explícita la dimensión de la economía circular, instando a mejorar la gestión de residuos, el tratamiento de biorresiduos y la reutilización de materiales, apoyándose en instrumentos como el FEDER, el FSE+, el programa LIFE (Instrumento financiero de la Unión Europea dedicado exclusivamente al medio ambiente y la acción climática) o el Fondo Europeo Marítimo de Pesca y Agricultura (FEMPA).

2.1.1.4. Eje de la cooperación regional

El cuarto eje estratégico pone el acento en la necesidad de reforzar la cooperación entre las RUP y los países y territorios vecinos. La Comisión Europea subraya que estas regiones deben desempeñar un papel activo en su entorno geográfico inmediato, promoviendo vínculos económicos, comerciales e institucionales que favorezcan su integración en las dinámicas regionales y contribuyan al desarrollo compartido.

La nueva estrategia europea para las RUP refuerza esta dimensión exterior al reconocer expresamente su capacidad para actuar como plataformas operativas de integración regional y como Hubs logísticos de la Unión en sus respectivos

entornos geográficos. Asimismo, plantea reforzar la coordinación entre las políticas internas y externas de la UE, movilizar instrumentos como Interreg y Global Gateway y avanzar en una mayor articulación de las RUP con sus regiones vecinas. Para Canarias, esta orientación resulta especialmente relevante, al situar la cooperación con África Occidental no únicamente como una política de vecindad, sino como un componente potencial de su propia competitividad y función geoestratégica (Comisión Europea, 2026).

En el caso de Canarias, el archipiélago ha sido concebido como una plataforma de conexión entre Europa y el continente africano, desempeñando funciones logísticas, comerciales y de prestación de servicios avanzados. Sin embargo, la creciente inversión internacional en infraestructuras portuarias, energéticas y de transporte en el continente africano está modificando progresivamente este escenario y planteando nuevos desafíos.

De este modo, la cooperación se sitúa en una posición ambivalente. Por un lado, puede constituir un instrumento para reforzar la posición de Canarias como nodo logístico intermedio, una estrategia defendida por diversos agentes portuarios locales, en la que el sistema portuario canario actuaría como centro de redistribución de mercancías hacia África, aportando seguridad jurídica, estabilidad institucional y certidumbre empresarial a las compañías internacionales que operan en la región. Por otro lado, esta misma cooperación puede verse tensionada por la aparición de nuevos actores que aspiran a desempeñar funciones similares desde sus propios territorios.

Estas dinámicas generan un escenario en el que la cooperación regional y la competencia económica coexisten simultáneamente. El desarrollo de nuevos centros logísticos, industriales, energéticos y portuarios en África plantea interrogantes acerca de si estas infraestructuras actuarán como elementos complementarios al sistema canario o si, por el contrario, asumirán progresivamente funciones que tradicionalmente ha desempeñado el archipiélago.

La magnitud de este proceso puede apreciarse en el volumen de inversión internacional que está recibiendo el continente. En el caso de China, a través de sus *Development Finance Institutions* y de sus bancos comerciales, las inversiones acumuladas en África alcanzan aproximadamente los 180.900 millones de dólares. De esta cifra, alrededor de 66.100 millones se han destinado al sector energético y 52.500 millones al transporte, sectores estrechamente vinculados al desarrollo de infraestructuras estratégicas. Países como Marruecos han recibido inversiones cercanas a los 1.000 millones de dólares (Boston University Global Development Policy Center, 2025).

Asimismo, no debe obviarse que parte de estas inversiones encuentra un entorno favorable debido a la disponibilidad de suelo, menores costes operativos y marcos regulatorios menos exigentes que los existentes en la UE. A ello se suma el creciente interés por localizar determinadas actividades vinculadas a la transición energética, como la producción de hidrógeno verde, amoníaco o combustibles sintéticos, en regiones con abundantes recursos renovables y costes de producción potencialmente más reducidos.

En consecuencia, la promoción de la cooperación regional puede entrar en tensión con otros objetivos estratégicos de la UE orientados a reforzar la competitividad, resiliencia y cohesión económica de las RUP. Ello plantea la necesidad de encontrar un equilibrio entre la integración económica con su entorno geográfico y la preservación de su papel estratégico dentro de las cadenas logísticas.

2.1.1.5. Eje de la asociación RUP

El quinto eje estratégico se orienta a reforzar la asociación y el diálogo entre las instituciones europeas, los Estados miembros y las propias RUP, configurando un modelo de gobernanza multinivel que permita adaptar las políticas públicas a las especificidades de estos territorios. La Comisión Europea insiste en la necesidad de superar los enfoques uniformes, apostando por una mayor interacción institucional y por la incorporación activa de las RUP en el diseño, la implementación y la evaluación de las políticas que les afectan.

Este planteamiento no se limita a una mejora formal de los canales de comunicación, sino que implica una concepción más flexible y territorializada de la acción pública europea, en la que las RUP dejan de ser meros espacios de aplicación normativa para convertirse en actores con capacidad de interlocución y de propuesta. En este sentido, la asociación institucional adquiere una dimensión estratégica, en la medida en que permite trasladar al nivel europeo las particularidades económicas, sociales y geográficas que condicionan el desarrollo de estos territorios.

En esta línea, la entrada en vigor del *EU-ETS* aplicado al transporte marítimo constituye un ejemplo ilustrativo de la importancia de este eje de asociación. Desde el anuncio de su implantación, las instituciones canarias, junto con las Autoridades Portuarias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, han trasladado a las instituciones europeas su preocupación por los posibles efectos que esta medida podría generar sobre la competitividad de los puertos del archipiélago. Estas inquietudes se han centrado especialmente en el riesgo de desviación de tráficos hacia puertos extracomunitarios del norte de África, el incremento de los costes logísticos y la posible pérdida de atractivo de Canarias como plataforma de transbordo internacional.

Ante esta situación, Canarias ha defendido la necesidad de que las especificidades de las RUP sean consideradas de forma explícita, en el diseño y aplicación de la normativa europea. Esta posición se ha materializado en diversas actuaciones institucionales. Entre ellas, destaca la reunión mantenida el 2 de julio de 2025 en Bruselas entre el presidente del Gobierno de Canarias, Fernando Clavijo, y el comisario europeo de Transporte Sostenible y Turismo, Apostolos Tzitzikostas, en la que se solicitó la ampliación de las exenciones aplicables a Canarias más allá de 2030 y la revisión de los efectos que el ETS puede generar sobre la conectividad y competitividad de las RUP. Asimismo, durante mayo de 2026, representantes de las Autoridades Portuarias canarias mantuvieron diversas reuniones con responsables de la Comisión Europea para trasladar estas preocupaciones y reclamar una aplicación más flexible del sistema. Paralelamente, Canarias impulsó una posición común junto con las restantes RUPs de Francia y Portugal para reforzar su capacidad de interlocución ante las instituciones comunitarias.

Estos acontecimientos reflejan cómo la defensa de los intereses estratégicos de las RUPs depende, en gran medida, de su capacidad para participar activamente en los procesos de toma de decisiones europeos. Como ya se ha apuntado, el posicionamiento de los puertos situados en RUPs no depende únicamente de factores internos, sino que se ve directamente condicionado por decisiones adoptadas en distintos niveles (europeo, estatal y regional).

La eficacia del principio de asociación y diálogo no debe medirse únicamente en términos de participación institucional, sino en su capacidad para traducirse en respuestas concretas y en posiciones coherentes entre estos niveles.

2.1.2. Mecanismos compensatorios básicos específicos de la región de Canarias: Régimen Económico y Fiscal Especial (REF)

Para corregir esas desventajas estructurales ya citadas, el ordenamiento jurídico español articula un sistema específico de incentivos conocido como Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF)[6], cuya finalidad no consiste en otorgar privilegios territoriales arbitrarios, sino en compensar costes permanentes asociados a la insularidad, la fragmentación territorial y la dependencia logística exterior. El REF encuentra hoy su base estatutaria y legal en la Ley 19/1994[7] (reconocido en la Disposición Adicional Tercera de la Constitución española y en el Estatuto de Autonomía de Canarias; artículos 166-167), de modificación del previo REF (ya existente en el territorio antes a su concepción como RUP), y sucesivamente adaptado al marco europeo.

Entre sus instrumentos más conocidos figuran incentivos fiscales a la inversión empresarial, medidas de apoyo a la creación de empleo, singularidades en la imposición indirecta y regímenes específicos orientados a reforzar la localización de actividad económica en las islas (véase ***Ilustración 2***). Autores académicos apuntan que este es clave en la dinamización de la economía canaria, debiendo ser protegido y evolucionar para responder a los nuevos retos sociales, económicos y medioambientales que afrontan en general las regiones ultraperiféricas (Mauricio, 2023).

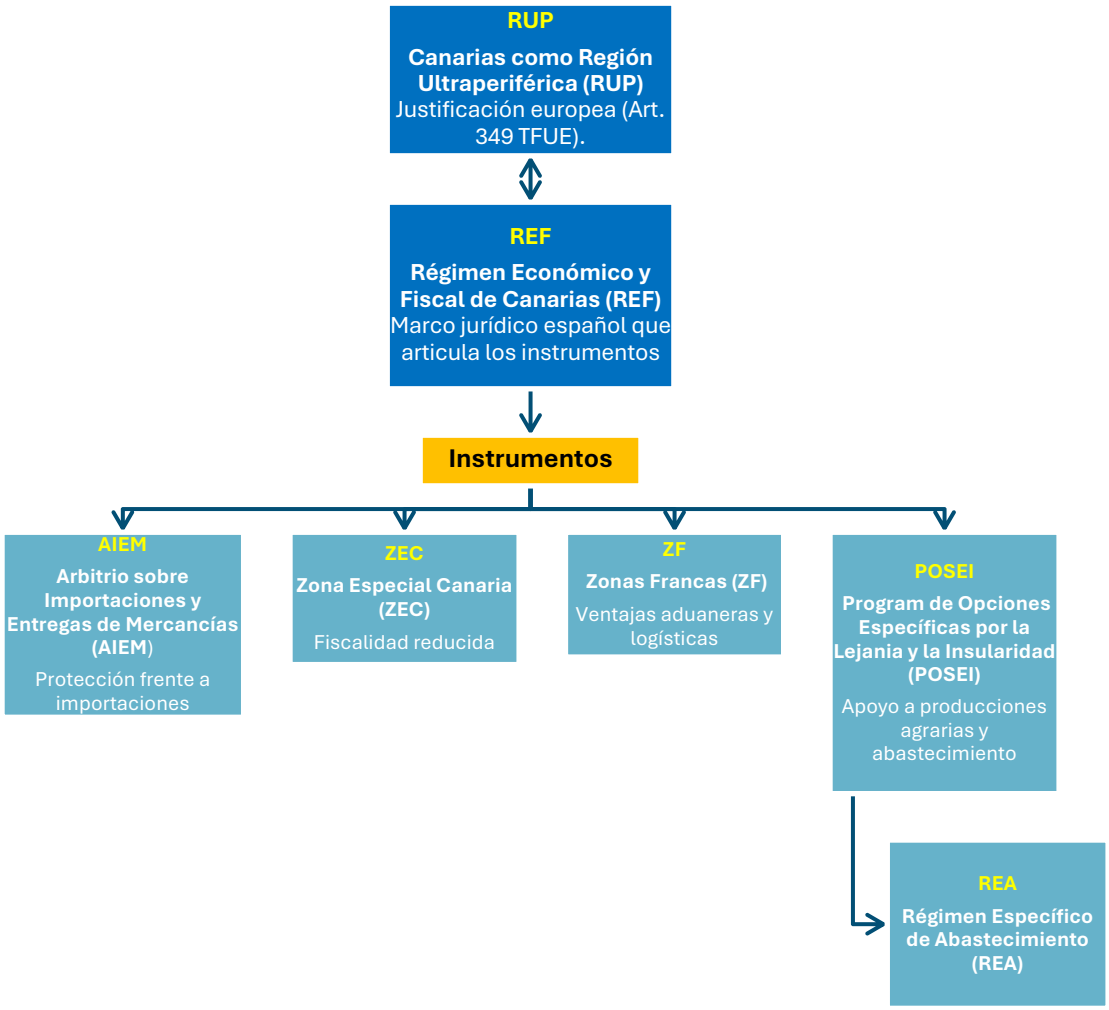
Dentro de ese entramado destaca la Zona Especial Canaria (ZEC), zona de tributación reducida autorizada por la Comisión Europea y permite a entidades inscritas tributar por el Impuesto sobre Sociedades a un tipo significativamente inferior al general, siempre que cumplan requisitos de inversión, creación de empleo y actividad real en el archipiélago. Desde la lógica portuaria, la relevancia de la ZEC resulta evidente. Las actividades de logística, transporte, comercio internacional, reparación naval, servicios marítimos avanzados o gestión de cadenas de suministro pueden encontrar en este régimen un incentivo relevante para localizar operaciones en Canarias. En el entorno atlántico la posibilidad de ofrecer seguridad jurídica europea combinada con fiscalidad reducida constituye

[6] Mecanismo de corrección competitiva frente a territorios continentales que no soportan idénticos sobrecostes de transporte, aprovisionamiento o dimensión de mercado

[7] Véase Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias

una ventaja comparativa nada desdeñable. Por otro lado, se encuentra el Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias (POSEI), que incorpora ayudas destinadas a compensar los mayores costes de aprovisionamiento derivados de la lejanía y la insularidad a través del denominado Régimen Específico de Abastecimiento (REA).

Ilustración 2. Mecanismos compensatorios básicos específicos de la región de Canarias



Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, determinadas mercancías importadas pueden quedar sujetas al Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM), un tributo autorizado por la UE cuya finalidad es proteger y favorecer el desarrollo de determinadas producciones locales frente a la competencia exterior.

A estos instrumentos se añaden otras figuras de singular interés como son las Zonas Francas (ZF). Canarias cuenta con la Zona Franca de Gran Canaria y la Zona Franca de Tenerife, ambas integradas en el régimen aduanero europeo previsto en el Código Aduanero de la Unión. Las ZF permiten la introducción, almacenamiento, transformación o reexpedición de mercancías sin devengo inmediato de derechos de importación u otras cargas hasta su despacho al mercado interior. En términos

económicos, se facilitan operaciones de distribución regional, reexportación, ensamblaje ligero y actividades logísticas vinculadas al comercio internacional.

2.1.3. Normativa básica aplicable al ámbito portuario estatal-regional

El sistema portuario español está formado por dos tipos de instituciones Puertos Regionales y Puertos del Estado[8]. Las actividades portuarias relacionas con pesca, deporte o recreo se introducen en los puertos de Titularidad Regional.

La actividad relativa a puertos comerciales en España se inserta en el sistema portuario de Titularidad Estatal, cuyo eje vertebrador se encuentra en el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2011[9]. Esta norma ordena la organización, gestión y régimen jurídico de los puertos de interés general, configura el modelo institucional portuario español y determina la distribución de funciones entre el organismo público Puertos del Estado y las distintas Autoridades Portuarias.

Conforme a la normativa mencionada en el párrafo anterior[10] los Puertos Canarios de interés general se integran en el sistema portuario estatal. En dicho modelo, Puertos del Estado ejerce funciones de coordinación general y planificación, mientras que la gestión ordinaria corresponde a las Autoridades Portuarias, las cuales en toda España funcionan con un modelo tipo *Landlord*, donde las Autoridades Portuarias (AP's) son las que prestan el servicio de provisión de la infraestructura pública, propiedad del Estado. En este modelo de gestión Portuaria los operadores privados prestan el resto de los servicios portuarios a través de concesiones o licencias. Canarias proyecta esta organización a través de dos Autoridades Portuarias, AP de Las Palmas y AP de Santa Cruz de Tfe. Estas AP son entes públicos dotados de personalidad jurídica y autonomía de gestión, además de proveer la infraestructura son los reguladores económicos de la actividad portuaria. El sistema responde así a una lógica organizativa que combina coordinación estatal y gestión descentralizada.

2.1.4. Implicaciones del Derecho de la Unión en el ámbito Marítimo-Portuario

En primer lugar, los artículos 101 a 109 del Tratado de Funcionamiento de la UE prohíben, en términos generales, los acuerdos restrictivos de la competencia, el abuso de posición dominante y las ayudas estatales incompatibles con el mercado interior, salvo en los supuestos admitidos por el propio Tratado. Ello significa que la política pública portuaria no puede desplegarse al margen del control europeo cuando afecte al funcionamiento competitivo del mercado, de modo que la acción

---

[8] España es el estado con más metros de costa de toda la Unión Europea (UE), de ahí el alto desarrollo de la industria portuaria. El país cuenta con un total de 46 puertos, gestionados por 28 Autoridades Portuarias. Además, España suele ocupar tradicionalmente el primer puesto de Europa en la clasificación referente a contenedores.

[9] Véase Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante

[10] Artículos 16,17,24 y 25.

de los poderes públicos en este ámbito debe articularse dentro de ciertos límites jurídicos.

En segundo término, la regulación europea de los puertos introduce obligaciones específicas de gobernanza y transparencia. El Reglamento (UE) 2017/352[11] establece un marco para la prestación de servicios portuarios e impone normas comunes sobre transparencia financiera en los puertos marítimos. Su lógica es doble: por un lado, facilitar el acceso al mercado de determinados servicios portuarios; por otro, asegurar que las relaciones financieras entre autoridades, puertos y prestadores de servicios sean transparentes para evitar distorsiones y preservar unas condiciones de competencia equitativas. Para puertos como los canarios, esta regulación refuerza la calidad institucional del sistema, pero también limita márgenes de opacidad o discrecionalidad que en otros entornos extracomunitarios pueden operar con mayor flexibilidad.

Junto a ello, la política europea de transportes incide sobre Canarias a través de la Red Transeuropea de Transporte (TEN-T). El Reglamento (UE) 2024/1679[12] fija las directrices de la red TEN-T y define el marco de desarrollo de las infraestructuras estratégicas de transporte de la Unión, incluidos los puertos marítimos. La pertenencia a esta red ofrece visibilidad estratégica, coordinación a escala europea y acceso potencial a instrumentos de financiación, pero no elimina los condicionantes materiales derivados de la insularidad y de la lejanía geográfica. En el caso canario, la integración en la red europea coexiste con una dependencia estructural del transporte marítimo y con la imposibilidad de beneficiarse de la conectividad terrestre continua propia de los grandes corredores continentales.

Además, la incidencia del derecho de la Unión se ha intensificado especialmente en el plano ambiental. La UE ha reconfigurado en los últimos años su producción normativa en torno a un objetivo climático vinculante: reducir, de aquí a 2030, al menos un 55 % de las emisiones netas de Gases de Efecto Invernadero (GEI) respecto de 1990 y alcanzar la neutralidad climática en 2050. Esa orientación general, fijada en la Ley Europea del Clima y desarrollada políticamente a través del Pacto Verde Europeo[13] y del paquete legislativo *Fit for 55*[14]*,* a partir del año 2021, proyecta sus efectos de forma directa sobre el transporte marítimo y, por extensión, sobre los puertos europeos[15].

Esta reconfiguración normativa no surge en el vacío, sino que se inserta en un marco internacional más amplio de gobernanza sostenible. La Agenda 2030 de la

---

[11] Véase Reglamento (UE) 2017/352 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de febrero de 2017, por el que se crea un marco para la prestación de servicios portuarios y se adoptan normas comunes sobre la transparencia financiera de los puertos (Texto pertinente

[12] Véase Reglamento (UE) 2024/1679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, relativo a las orientaciones de la Unión para el desarrollo de la red transeuropea de transporte, y por el que se modifican el Reglamento (UE) 2021/1153 y el Reglamento**.**

[13] El Pacto Verde Europeo establece un plan para transformar la economía, la energía, el transporte y las industrias de Europa hacia un futuro más sostenible, focalizándose en los jóvenes.

[14] El paquete legislativo busca que los sectores económicos de la UE estén capacitados para asumir los objetivos planteados. La regulación del Fuel queda amparada aquí.

[15] Reglamento (UE) 2021/1119 por el que se establece el marco para lograr la neutralidad climática y se modifican los Reglamentos (CE) no 401/2009 y (UE) 2018/1999.

Organización de las Naciones Unidas (ONU) define un programa universal basado en 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), entre los cuales resultan especialmente relevantes para el ámbito Marítimo-Portuario el ODS 7, relativo a la energía asequible y no contaminante, el ODS 9, referido a industria, innovación e infraestructuras, y el ODS 13, relativo a la acción por el clima.

Uno de los hitos regulatorios más destacados ha sido la inclusión, en el año 2023, del transporte marítimo en el Régimen de Comercio de Derechos de Emisión de la UE (ETS por sus siglas en inglés, *Emissions Trading Sistem*)[16]. Según la normativa y la documentación oficial de la Unión, el sistema se implanta de forma escalonada: las navieras deben entregar derechos por el 40 % de las emisiones notificadas en 2024, por el 70 % de las correspondientes a 2025 y por el 100 % a partir de las emisiones de 2026[17] (lado mar o buque). Con esto, la Unión traslada al transporte marítimo una lógica de internalización del coste del carbono que antes no operaba con esa intensidad sobre el sector.

2.1.4.1. Aplicación del Emissions Trade System (ETS)

La aplicación del EU-ETS depende del origen y destino de cada trayecto. El sistema contabiliza el 100% de las emisiones generadas en+ viajes entre puertos de la UE y durante la estancia del buque en puerto, mientras que en los trayectos entre un puerto comunitario y otro extracomunitario solo se computa el 50% de las emisiones. Este diseño ha suscitado preocupación por posibles estrategias de evasión mediante la reorganización de rutas y escalas en puertos extracomunitarios próximos a la UE, con el objetivo de reducir la exposición al coste del carbono.

Como ejemplo, una ruta directa entre Singapur y Róterdam está sujeta al pago correspondiente al 50% de las emisiones del trayecto; sin embargo, una escala intermedia en un puerto de transbordo cercano a la frontera europea podría alterar la configuración de la ruta y reducir parte de la carga regulatoria asociada al ETS. Este fenómeno, conocido como *carbon leakage* o fuga de carbono, ha motivado que la Comisión Europea identifique determinados puertos vecinos de transbordo de contenedores, entre ellos Tanger Med (Marruecos) y East Port Said (Egipto). La UE ha declarado que estas escalas no sean reconocidas como puertos de escala a efectos del cálculo de los viajes sujetos al régimen. De esta forma, la normativa pretende evitar comportamientos evasivos y preservar tanto la eficacia ambiental del sistema como la competitividad de los puertos europeos. Paralelamente, la Comisión Europea, Puertos del Estado y diversas Autoridades Portuarias han impulsado herramientas de monitorización, como el Observatorio EU-ETS, para

[16] Véase Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de octubre de 2003, por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad y por la que se modifica la Directiva 96/61/CE

[17] Véase Reglamento Delegado (UE) 2023/2904 de la Comisión, de 25 de octubre de 2023, por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) 2019/1122, que completa la Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta al funcionamiento del Registro de la Unión. Y Reglamento (UE) 2023/957 del Parlamento Europeo y del Consejo de 10 de mayo de 2023 por el que se modifica el Reglamento (UE) 2015/757 con el fin de incorporar las actividades de transporte marítimo al régimen para el comercio de derechos de emisión en la

detectar posibles desviaciones de tráfico y evaluar sus efectos sobre las cadenas logísticas marítimas.

Esta preocupación ha adquirido además una dimensión institucional explícita en el proceso de elaboración de la nueva estrategia europea para las RUP. El documento técnico de la Comisión que acompaña a la estrategia de 2026 recoge que administraciones regionales y representantes empresariales identificaron entre los principales obstáculos los elevados costes de producción y transporte, la competencia de terceros países y los efectos de instrumentos climáticos como el ETS. En particular, Canarias, junto con otras RUP y distintos agentes económicos, planteó la conveniencia de adaptar determinados instrumentos del paquete *Fit for 55* para limitar riesgos de fuga de carbono y desplazamiento de actividad hacia enclaves vecinos sometidos a estándares menos exigentes (Comisión Europea, 2026).

Es importante destacar que, la literatura académica reciente ha puesto de manifiesto que la eficiencia técnica portuaria y los objetivos ambientales no están necesariamente alineados. En un contexto en el que la transición energética supone elevados costes para la industria, y los agentes portuarios persiguen objetivos de minimización de costes y optimización de recursos para maximizar sus beneficios, se sigue recurriendo mayoritariamente a fuentes energéticas convencionales, que, dado el requerimiento técnico y la memoria historia de la infraestructura y fuentes de energía, resultan más económicas que las alternativas de bajas emisiones.

En esta línea, desde una perspectiva estrictamente productiva, los puertos con mayores niveles de emisiones suelen presentar también mayores niveles de eficiencia técnica y actividad operativa. En consecuencia, la internalización de los costes asociados a la transición ecológica puede traducirse, al menos parcialmente, en incrementos de costes que terminarán repercutiendo sobre los consumidores finales mediante aumentos de precios. Esta situación plantea un importante dilema de bienestar social. Por un lado, las ganancias de eficiencia obtenidas por las empresas más contaminantes no reflejan plenamente los costes ambientales que generan, imponiendo una externalidad negativa sobre la sociedad. Por otro, existe el riesgo de que los costes derivados de la transición hacia tecnologías más limpias sean finalmente soportados también por los consumidores a través de precios más elevados (Rodríguez y Trujillo, 2025).

2.1.4.2. Los ETS y las RUP

No obstante, la Directiva (UE) 2023/959[18], mediante la cual se reforma el EU ETS, reconoce expresamente las limitaciones permanentes de las RUP y por tanto se señala que debe prestarse especial atención a preservar la accesibilidad y la conectividad eficiente de estos territorios mediante el transporte marítimo, estableciendo una excepción temporal, hasta el 31 de diciembre de 2030, al

[18] Véase Directiva (UE) 2023/959 del Parlamento Europeo y del Consejo de 10 de mayo de 2023 que modifica la Directiva 2003/87/CE por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión y la Decisi.

cumplimiento de las obligaciones del sistema de comercio de emisiones para algunos servicios marítimos vinculados a estas regiones.

Esta excepción afecta a las emisiones generadas en los trayectos entre un puerto situado en una RUP y otro puerto del mismo Estado miembro, incluyendo también las conexiones entre puertos localizados dentro de una misma RUP o entre diferentes RUP pertenecientes al mismo Estado. En el caso español, esta medida resulta especialmente relevante para Canarias, donde rutas como Las Palmas-Cádiz, Santa Cruz de Tfe. -Huelva (esencialmente líneas regulares) o los servicios interinsulares desempeñan una función esencial para garantizar la cohesión territorial y el suministro de bienes básicos.

Con posterioridad a la configuración de este régimen, la Comisión Europea ha propuesto en 2026 prolongar hasta el 31 de diciembre de 2035 las actuales derogaciones aplicables a determinados enlaces marítimos y aéreos de las RUP. Al tratarse de una propuesta de revisión del EU ETS, esta ampliación no debe interpretarse todavía como derecho vigente; sí constituye, sin embargo, una señal institucional relevante del reconocimiento de los efectos diferenciales que la política climática puede generar sobre la conectividad de estos territorios (Comisión Europea, 2026).

2.1.4.3. Aplicación del Reglamento *FuelEU Maritime*

Junto a esta regulación de "precio al carbono" la Unión ha aprobado, con base en el 2021 y modificado en 2023, un segundo instrumento: el Reglamento *FuelEU Maritime*[19] *(*lado puerto*)*. Su objetivo no se centra en gravar emisiones, sino en reducir progresivamente la intensidad de los Gases Efecto Invernadero (GEI) de la energía utilizada por los buques que escalan en puertos de la Unión, favoreciendo la adopción de combustibles renovables.

La consideración específica de las RUP dentro de este marco continúa, además, abierta a revisión. La nueva estrategia europea de 2026 establece que, en el marco de la revisión del Reglamento *FuelEU Maritime* prevista para 2028, la Comisión evaluará la necesidad de prolongar las actuales excepciones temporales aplicables a las regiones ultraperiféricas, con el objetivo de preservar su continuidad territorial y garantizar la coherencia con las disposiciones específicas que puedan derivarse de la revisión del EU ETS (Comisión Europea, 2026).

Esta mutación en el transporte marítimo exige una adaptación material de las infraestructuras portuarias, momento en el que aparece el Reglamento (UE) 2023/1804 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el despliegue de infraestructuras de combustibles alternativos, norma estrechamente vinculada al *FuelEU Maritime,* al prever el desarrollo de suministro eléctrico en puerto denominados Sistemas *On-Shore Power Supply* (OPS) o *Cold Ironing* y otras instalaciones necesarias para acompañar la descarbonización del sector. Esta disposición conduce a la siguiente afirmación: solo pueden cumplirse si existe, del

[19] Véase Reglamento (UE) 2023/1805 del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de septiembre de 2023 relativo al uso de combustibles renovables y combustibles hipocarbónicos en el transporte marítimo y por el que se modifica la Directiva 2009/16/CE (Texto pertinente a efectos del EEE).

lado terrestre, una infraestructura suficiente y adecuada. Por ello, la transición verde no afecta únicamente al buque, sino al puerto como nodo estratégico, tecnológico y regulatorio.

Ante este escenario, han cobrado especial relevancia los denominados *corredores marítimos verdes*, concebidos como alianzas estratégicas entre puertos, navieras, productores de combustibles y administraciones públicas para garantizar el suministro de combustibles de bajas emisiones y acelerar la descarbonización de rutas marítimas específicas. Estas iniciativas no solo reducen la incertidumbre asociada a las inversiones en combustibles alternativos, sino que también fortalecen la posición competitiva de los puertos participantes dentro de las futuras cadenas logísticas sostenibles.

2.1.4.4. Directrices de la Organización Marítima Internacional (OMI)

No se ha de olvidar que, hasta el momento previo a 2021, el sector Marítimo-Portuario internacional ya venía recibiendo directrices y recomendaciones de organismos supranacionales, especialmente de la OMI, orientadas a reducir la contribución de los GEI y otros contaminantes atmosféricos (eje. Partículas en suspensión). Desde la aprobación del Convenio MARPOL en 1973 y, especialmente, tras la incorporación de su Anexo VI en 1997, la OMI fue desarrollando un conjunto de medidas destinadas a prevenir y controlar la contaminación atmosférica procedente de los buques, juntamente con la regulación frente al tratamiento los desechos de dichos buques.

Brevemente, se fijan límites máximos para las emisiones de óxidos de azufre (SOx) y óxidos de nitrógeno (NOx), se restringe el contenido de azufre en los combustibles marinos, permitiendo la creación de Áreas de Control de Emisiones (ECA) y prohibiendo determinadas emisiones nocivas para la atmósfera. Posteriormente, este marco se reforzó mediante instrumentos como el *Energy Efficiency Design Index* (EEDI), el *Ship Energy Efficiency Management Plan* (SEEMP), el *Data Collection System* (DCS), el *Energy Efficiency Existing Ship Index* (EEXI) y el *Carbon Intensity Indicator* (CII), configurando un proceso gradual de mejora de la eficiencia energética y reducción de emisiones en la flota a nivel mundial; por lo que no genera detrimento en líneas generales a ninguna región concreta, salvo en casos en los que existan competidores evasores de responsabilidad pues la aplicación es uniforme.

De este modo, el Derecho de la Unión (la pertenencia a la UE) proyecta sobre la actividad portuaria canaria una lógica ambivalente. Por una parte, garantiza seguridad jurídica, transparencia, integración en redes europeas y alineamiento con estándares avanzados de sostenibilidad. Por otra, impone obligaciones regulatorias que pueden traducirse en mayores costes de cumplimiento y en una menor elasticidad competitiva.

2.2. Aplicable en África Occidental

Examinar el contexto regulatorio de África Occidental exige partir de una idea preliminar: la fachada atlántica africana no constituye un espacio jurídicamente integrado en términos equivalentes a la UE, el litoral africano responde a un modelo

más fragmentado, donde se observan normas continentales y organizaciones regionales que plantean regulaciones desiguales.

En el plano continental, el principal instrumento es el Acuerdo por el que se establece la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA), adoptado en el seno de la Unión Africana en 2018 (lo integra a 54 de los 55 países de África; todos los estados miembros de la Unión Africana a excepción de Eritrea). Su objetivo es crear un mercado africano integrado de bienes y servicios, reducir barreras al comercio y reforzar la cooperación aduanera y logística.

En la escala regional encontramos la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO). El Tratado, revisado en 1993, contempla objetivos vinculados a la libre circulación, cooperación económica y desarrollo de infraestructuras de transporte. No obstante, el verdadero centro de gravedad no reside tanto en la CEDEAO, sino en el Estado de Marruecos, cuyo peso geoeconómico y proximidad al archipiélago canario lo convierten en actor determinante de la fachada atlántica. En este contexto, la doctrina ha subrayado que la gran reforma marroquí se articula mediante la Ley n.º 15-02 de 2006 relativa a los puertos, que reorganizó el sector bajo un modelo de tipo *Landlord* de estado, manteniendo la dirección estratégica pública y abriendo la explotación operativa a agentes especializados (véase *Sección 4.2.1* para más detalle).

2.2.1. Marruecos y el Sáhara Occidental: implicaciones jurídicas y geopolíticas.

El presente análisis no puede desvincularse del estatuto internacional del Sáhara Occidental, pues la infraestructura proyectada por parte del estado marroquí se inserta, en parte, en este territorio, cuyo proceso de descolonización permanece inconcluso. En este punto, resulta obligatorio volver a la Declaración de Principios de Madrid de 14 de noviembre de 1975, en la que España reiteró su resolución de descolonizar el territorio y poner fin a las responsabilidades y poderes que ejercía como Potencia Administradora, previendo además una administración temporal en la que participarían Marruecos y Mauritania en colaboración con la *Yemaá*[20]. Sin embargo, la propia literalidad del documento no clausuró jurídicamente la cuestión saharaui, sino que dejó abierto un escenario cuya evolución posterior ha desembocado en una situación de ocupación y conflicto todavía no resuelta.

Desde la perspectiva normativa, el principio de autodeterminación es el eje vertebrador del estatuto jurídico del territorio, principio consagrado en la Carta de la ONU en su artículo 1.2, el cual determina que su propósito implica *"las relaciones de amistad basadas en el respeto del principio de igualdad de derechos y el de la libre determinación de los pueblos"*. El abanico regulatorio de esta disposición abarca también la Resolución 1514 (XV)[21] de la Asamblea General de la

[20]En el contexto saharaui se refiere a una organización tribal encargada de la guerra, la legislación y la diplomacia entre las tribus.
[21] Véase https://www.un.org/dppa/decolonization/es/general-assembly

ONU (1960) y la Resolución 2625 (XXV)[22] de la Asamblea General de la ONU (1970), además del carácter vinculante del artículo 1 común en el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y, del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

Desde el prisma del Derecho Internacional Público, el eje vertebrador del conflicto continúa siendo el principio de autodeterminación de los pueblos. La controversia no gira, por tanto, únicamente en torno al control efectivo del territorio, sino en torno a la titularidad del derecho a decidir sobre su futuro político. Bajo esta lógica, las fórmulas orientadas a integrar el territorio en Marruecos mediante regímenes de autonomía han sido objeto de intensa discusión doctrinal, al entenderse que no satisfacen plenamente las exigencias propias de un proceso genuino de descolonización cuando la independencia no comparece en condiciones de igualdad entre las opciones disponibles. En esta línea, el plan de paz auspiciado por la ONU tras el alto el fuego de 1991 contemplaba la celebración de un referéndum en el que la población saharaui pudiera optar entre la independencia o la integración, consulta que finalmente no llegó a celebrarse.

A nivel europeo, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) ha consolidado una interpretación especialmente relevante para el presente estudio. Según dicha doctrina, el Sáhara Occidental constituye un territorio separado y distinto de Marruecos, de modo que los acuerdos concluidos entre la UE y el Reino marroquí no pueden extenderse automáticamente al territorio saharaui ni a sus aguas adyacentes sin el consentimiento del pueblo del Sáhara Occidental.

Esta construcción jurisprudencial impide considerar, desde una óptica estrictamente jurídica, que las actividades económicas desarrolladas en territorio perteneciente a la región autónoma del Sahara Occidental por entes marroquís, como es el caso del proyecto portuario de Dakhla, puedan reputarse sin más como actividades realizadas en territorio marroquí, a pesar de que en la práctica esto no se desarrolle conforme a lo anterior.

Por otro lado, el papel que juega España resulta especialmente controversial, dado que su posición ha evolucionado hacia un enfoque pragmático en sus relaciones con Marruecos, especialmente en materia migratoria y económica, generándose debates sobre la coherencia de su actuación con las obligaciones derivadas del Derecho Internacional y del principio de autodeterminación.

De igual forma, a pesar de la posición del TJUE, las instituciones europeas han mantenido una intensa cooperación con Marruecos mediante acuerdos comerciales, pesqueros y programas de apoyo financiero, lo que ha generado tensiones entre la práctica política y las exigencias del Derecho Internacional. En el ámbito Marítimo-Portuario, esta cooperación se traduce en iniciativas destinadas a mejorar la conectividad y la eficiencia logística marroquí, sin considerar

[22] Véase https://www.dipublico.org/3971/resolucion-2625-xxv-de-la-asamblea-general-de-naciones-unidas-de-24-de-octubre-de-1970-que-contiene-la-declaracion-relativa-a-los-principios-de-derecho-internacional-referentes-a-las-relaciones-de/

plenamente el impacto que ello puede tener sobre territorios como Canarias o sobre la legalidad de las actividades en el Sáhara Occidental.

3. Caracterización territorial y económica de Canarias

Como ya se ha señalado, las Islas Canarias constituyen un archipiélago (compuesto por 8 islas y 5 islotes, véase ***Ilustración 3***) situado en el océano Atlántico, a más de 1.400 kilómetros del territorio continental español y a tan solo 97 kilómetros de la costa noroccidental africana. Esta singular ubicación geográfica implica que, aunque Canarias forma parte de España y, por tanto, de la UE, desde una perspectiva geográfica está vinculado al continente africano.

Dentro del contexto español, las Islas Canarias constituyen una de las 17 CCAA que integran el Estado. Junto a ellas, España cuenta con otro archipiélago, las Islas Baleares, situado en el mar Mediterráneo, así como con dos ciudades autónomas, Ceuta y Melilla, localizadas en la costa norte del continente africano.

Ilustración 3. Mapa del archipiélago de las Islas Canarias



Fuente: Gobierno de Canarias.

Internamente, el archipiélago canario se organiza bajo la administración de su propio órgano de gobierno, Gobierno de Canarias. El territorio se divide en dos provincias: la de Las Palmas, en la que se integran las islas de La Graciosa (de nueva integración), Lanzarote, Fuerteventura y Gran Canaria; y la de Santa Cruz de Tenerife, formada por las islas de El Hierro, La Palma, La Gomera y Tenerife. Asimismo, cada isla, cuenta con una corporación de gobierno propia (excepto la Graciosa), denominada Cabildo Insular, responsable de la gestión de competencias de ámbito insular. A nivel local, las islas se subdividen en municipios (88), administrados por sus respectivos ayuntamientos (excepto la isla de La Graciosa que dependente del municipio de Teguise, en la isla de Lanzarote). Cada una de las provincias dispone de una capital insular que actúa como principal centro administrativo y de servicios, estas son *Las Palmas de Gran Canaria,* capital de las islas Orientales y *Santa Cruz de Tenerife,* capital de las islas Occidentales

Canarias cuenta con una superficie total de 744.314,17 hectáreas (7.443,1417 km^2). La isla de mayor extensión es Tenerife (203.434,57 ha), seguida de

Fuerteventura (165.634,62), Gran Canaria (155.990,24) y Lanzarote (84.600,00). En el extremo opuesto, las islas de menor tamaño son La Graciosa (2.692,01), El Hierro (26.820,89), La Gomera (36.788,00). Además, en conjunto, el archipiélago dispone de 2.124,91 kilómetros de litoral.

Entre sus principales singularidades geográficas destacan la presencia del pico más alto de España, el volcán Teide, con una altitud de 3.715,58 metros sobre el nivel del mar, situado en la isla de Tenerife, así como espacios naturales y costeros de reconocido prestigio internacional, entre ellos la playa de Las Canteras, en Gran Canaria, considerada una de las mejores playas urbanas del mundo.

3.1. Indicadores socioeconómicos de Canarias en un contexto nacional

3.1.1. Actividad económica y mercando laboral

La tasa de paro[23] constituye uno de los indicadores más utilizados para comparar la situación socioeconómica de las regiones de un mismo país, debido a la estrecha relación existente entre el nivel de actividad económica, el mercado laboral de un territorio y el bienestar de su población. En este contexto, Canarias ocupó en 2025 la 3ª[24] posición entre las CCAA con mayores tasas de desempleo (por encima de la media nacional, que en 2025 se sitúa en el 10,5%), excluyendo a las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, al registrar una tasa de paro del 13,5% (véase ***Gráfico 1***). Únicamente Andalucía (15,2%) y Extremadura (14,7%) presentan valores superiores.

El ***Gráfico 1*** muestra, además, la comparación entre la tasa de paro observada en 2025 y la tasa media de paro del período 2018-2025. Se aprecia que todas las CCAA registran en el último año disponible, niveles de desempleo inferiores a su promedio de los últimos ocho años, lo que evidencia una mejora generalizada del mercado laboral español y consolida la tendencia de recuperación iniciada tras la crisis derivada de la pandemia. Asimismo, Andalucía, Canarias y Extremadura muestran diferencias más amplias entre la tasa de paro de 2025 y su promedio del período 2018-2025, lo que indica que estas comunidades han experimentado avances relativamente más intensos en comparación con su situación histórica reciente.

La posición de Canarias resulta especialmente preocupante si se consideran sus características territoriales y demográficas. Mientras que Andalucía y Extremadura presentan elevadas tasas de desempleo en contextos geográficos extensos y con una importante heterogeneidad económica y poblacional, Canarias constituye un territorio insular fragmentado en el cual se reconocen importantes problemas de movilidad tanto entre como intra-islas[25]. Además, la comparación con Baleares, el

---

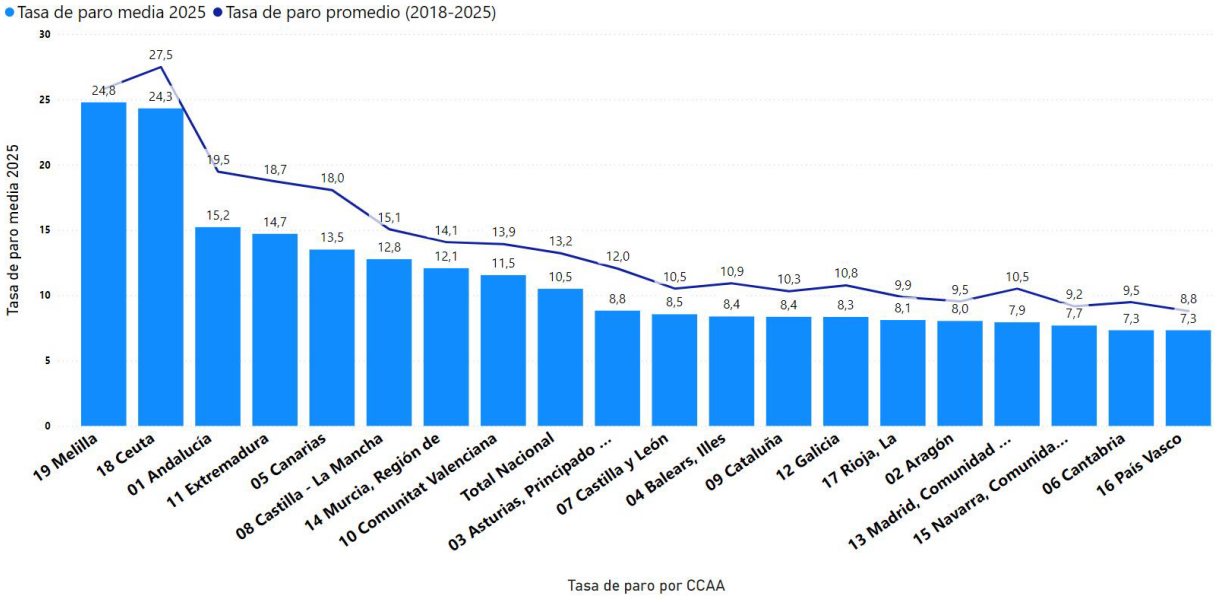
[23] Porcentaje de personas que quieren trabajar y buscan empleo, pero no lo encuentran, sobre el total de personas activas (ocupadas + desempleadas).

[24] En lo que respecta a la distribución del desempleo por género, en la media nacional correspondiente a 2025 las mujeres representaron el 56,21% del total de personas desempleadas. En Canarias, esta diferencia es ligeramente menor, concentrando las mujeres el 55,64% de la población en situación de desempleo.

[25] *"Canarias afronta importantes desafíos de movilidad derivados de su condición insular y fragmentada, la elevada dependencia del vehículo privado, la congestión recurrente en los*

archipiélago español con mayores similitudes estructurales pone aún más de manifiesto esta situación. En 2025, Baleares registra una tasa de desempleo del 8,4%, situándose aproximadamente 2,1 puntos porcentuales por debajo de la media nacional y más de 5 puntos por debajo de Canarias. Estos datos evidencian que la elevada tasa de paro canaria no puede explicarse únicamente por su condición insular.

Gráfico 1. Tasa de paro promedio por CCAA



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

Desde una perspectiva territorial, la provincia de Las Palmas se sitúa entre las diez provincias españolas con mayores tasas de paro en 2025. No obstante, este resultado debe interpretarse juntamente con otros indicadores del mercado laboral. En particular, la provincia presenta una de las tasas de actividad[26] más elevadas del país (aproximadamente 60% en el primer trimestre de 2026), lo que refleja una fuerte participación de la población en edad de trabajar en el mercado laboral, ya sea mediante el empleo o la búsqueda activa de trabajo. Sin embargo, esta elevada participación no se traduce en una inserción laboral equivalente, puesto que la provincia registra una tasa de empleo[27] intermedia con respecto al panorama nacional (cerca del 50%)[28]. Paralelamente a todo esto, Canarias cuenta con un porcentaje intermedio en la distribución de participación de población activa con discapacidad en el mercado para el año 2024 (27,7%).

---

principales corredores viarios y la necesidad de una mayor integración de los distintos modos de transporte." Gobierno de Canarias (2026). *Documento Básico de Análisis y Diagnóstico de la Estrategia de Movilidad Sostenible e Inteligente de las Islas Canarias (MOVIC)*. Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad.

[26] Porcentaje de personas que participan en el mercado laboral, ya sea trabajando o buscando empleo, sobre el total de la población en edad de trabajar.

[27] Porcentaje de personas que tienen un trabajo sobre el total de la población en edad de trabajar.

[28] La diferencia clave es que la tasa de paro se calcula sobre la población activa, mientras que las tasas de actividad y empleo se calculan sobre la población en edad de trabajar.

Esta combinación de una elevada tasa de actividad, una alta tasa de paro y una moderada tasa de empleo sugiere la existencia de un mercado laboral con una importante presión de oferta de trabajo (por parte de las personas) que no es absorbida plenamente por la demanda laboral (por parte de las empresas). En otras palabras, una proporción significativa de la población desea trabajar y participa activamente en el mercado laboral, pero las oportunidades de empleo disponibles resultan insuficientes para incorporar a todos los demandantes de trabajo, lo que se traduce en niveles de desempleo persistentemente elevados. Pese a esta realidad es conocido que el lado demandante declara de forma generalizada que es ardua tarea encontrar, hoy en día, mano de obra cualificada y adaptada a la demanda, por lo tanto, se evidencia las discrepancias que existen entre ambos lados del mercado.

En lo que respecta a la distribución sectorial del empleo, durante el primer trimestre de 2026 el 72,1% de la población ocupada en España trabajaba en el sector servicios. En el caso de Canarias, este porcentaje ascendía al 81,1% y al 83,4% en las provincias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife, respectivamente. Junto con las provincias de Baleares (1.ª) y Madrid (3.ª), conforman el grupo de territorios con mayor especialización en el empleo del sector servicios en España. Esta elevada terciarización da lugar un reducido peso del empleo en los restantes sectores económicos. Así, las provincias canarias se sitúan entre las que presentan una menor participación del empleo industrial (entre el 4,6% y el 5,1%), de la construcción (entre el 5,0% y el 6,1%) y del sector agrario (entre el 0,7% y el 1,9%).

De acuerdo con los últimos datos disponibles (cuarto trimestre de 2025), Canarias se sitúa entre las CCAA con menores costes laborales por trabajador y mes, dentro de un rango comprendido entre 2.756,40 y 2.984,48 euros. En concreto, el coste laboral medio en Canarias asciende a 2.805,01 euros mensuales, de los cuales 2.055,94 euros corresponden al salario. Esta cifra contrasta con la media nacional, que alcanza coste laboral medio 3.382,48 euros por trabajador y mes, de los cuales 2.531,04 euros son salarios. En consecuencia, el coste laboral en Canarias es aproximadamente un 17% inferior al promedio nacional.

Una situación similar se observa al analizar el coste laboral por hora efectiva de trabajo (véase ***Tabla 1***). Mientras que la media nacional se sitúa en 19,84 euros por hora, en Canarias alcanza los 16,14 euros, lo que supone una diferencia cercana al 19%. Por su parte, el salario medio anual en Canarias se sitúa en 25.120,38 euros, frente a los 29.540,26 euros registrados para el conjunto de España, ocupando la comunidad canaria la penúltima posición en el *ranking*. Del mismo modo, el salario medio por hora trabajada asciende a 15,46 euros en Canarias (siendo este el peor valor del *ranking*), mientras que la media nacional alcanza los 18,77 euros (Canarias es un 21% inferior).

En cuanto a la distribución de la renta de los hogares, Canarias ocupa la 5º peor posición en términos de salarios correspondientes al percentil 90 de la distribución. Además, en 2023, alrededor del 56 % de la población (incluyendo tanto a menores de 18 años como a mayores de 65 años) presentaba unos ingresos por unidad de consumo inferiores a 10.000 euros anuales.

Tabla 1. Diferencias de costes salariales entre la media nacional y canarias

Mercado de trabajo	Media nacional	Canarias	Diferencia porcentual
Coste medio para la empresa (coste medio laboral) /mes	3.382,48	2.805,01	17%
Salario medio para el empleado (coste medio salarial) /mes	2.531,04	2.055,94	19%
Coste medio para la empresa (coste medio laboral) /hora	19,84	16,14	19%
Salario medio para el empleado (coste medio salarial) /anual	29.540,26	25.120,38	15%
Salario medio para el empleado (coste medio salarial) /hora	18,77	15,46	18%

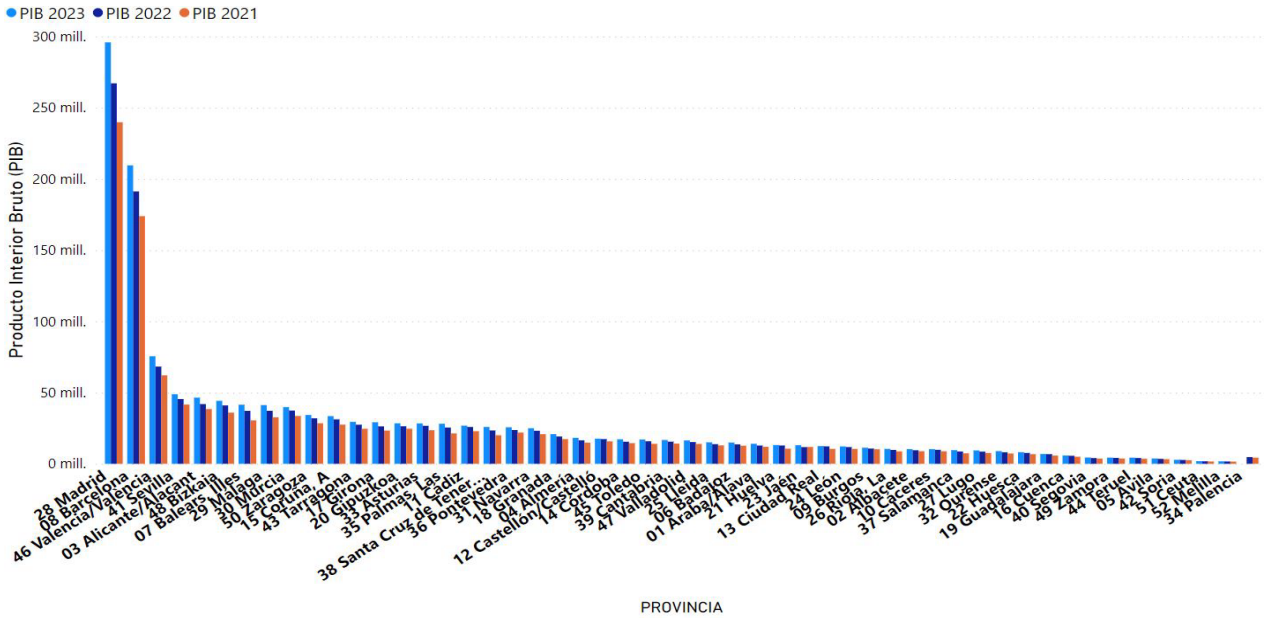
Fuente: Elaboración propia.

En línea con esta situación, la región registra uno de los índices de Gini[29] más elevados de España en 2023 (en torno al 31%), excluyendo a Ceuta y Melilla, lo que evidencia un importante nivel de desigualdad en la distribución de la renta. Asimismo, únicamente 14 municipios canarios se encuentran dentro de la categoría verde establecida por el INE en el Atlas de distribución de la renta de los hogares (en términos de renta media por persona), con niveles de renta situados entre 14.812,6 y 30.524,3 euros. Esto implica que el resto de los municipios se sitúan por debajo de dicho umbral. De hecho, tan solo un municipio de la región pertenece al tramo más elevado de renta, comprendido entre 17.162,8 y 30.524,3 euros. Por último, Canarias ocupa una posición rezagada en términos de gasto medio por hogar y gasto medio por persona en 2024, situándose ambos indicadores por debajo de la media nacional.

Juntamente con los indicadores referentes al mercado laboral, el gasto y la renta, usualmente la medida básica utilizada para caracterizar la actividad económica de una región es el Producto Interior Bruto (PIB). Este es el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un territorio (país, región o CCAA) durante un período determinado, normalmente un año. De forma sencilla, el PIB mide la riqueza que genera una economía a través de su actividad productiva. En este indicador la CA de Canarias, sitúa a sus dos provincias a mitad de tabla, por debajo de Asturias y por encima de Navarra (véase ***Gráfico 2***).

[29] El índice de Gini es un indicador que mide el grado de desigualdad en la distribución de la renta entre los individuos de una población. Valores más elevados reflejan una mayor concentración de los ingresos en una parte de la población, mientras que valores más bajos indican una distribución más equitativa.

Gráfico 2. Producto Interior Bruto (PIB) por provincias



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

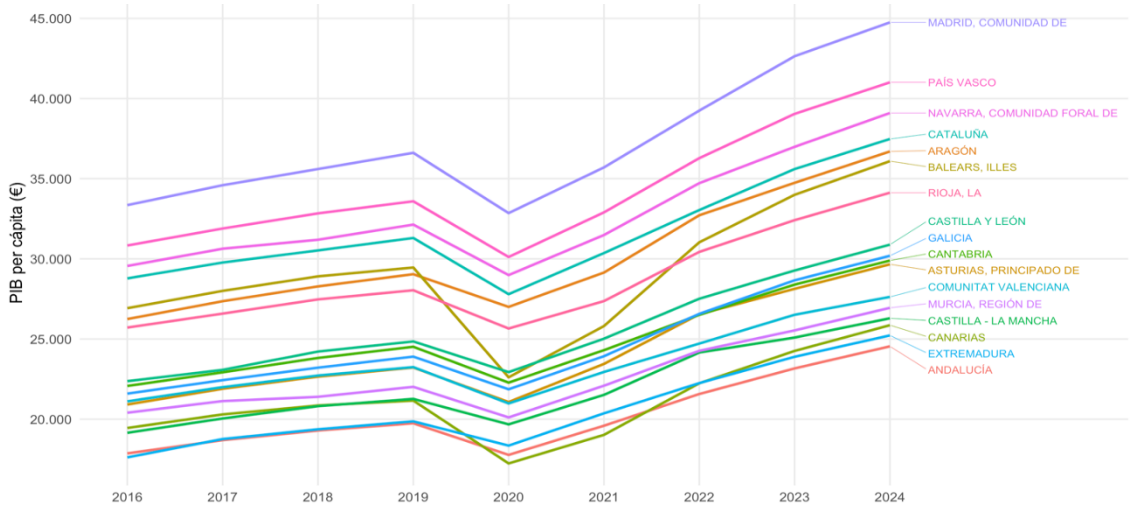
Por su parte, la evolución del PIB per cápita de las CCAA españolas entre 2016 y 2024, indicador que aproxima la riqueza media generada por habitante y permite comparar el nivel de desarrollo económico entre territorios, muestra, en términos generales, que todas las comunidades presentan una trayectoria similar, caracterizada por un crecimiento continuado hasta 2019, una fuerte contracción en 2020 como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 y una recuperación sostenida a partir de 2021. No obstante, la comparación territorial pone de manifiesto la posición relativamente desfavorable de Canarias. Excluyendo las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, Canarias se sitúa de forma sistemática entre las CCAA con menor PIB per cápita durante todo el período analizado, ocupando en varios ejercicios la última posición del ranking autonómico (véase ***Gráfico 3***)

Dentro del PIB de Canarias, en el último año disponible (2023), destaca el claro predominio de las actividades vinculadas al sector servicios, como ya se había apuntado vía mercado laboral. En ambas provincias, las ramas de actividad relacionadas con el comercio, el transporte, la hostelería, la información y las comunicaciones (G_J) constituyen el principal componente del Valor Añadido Bruto (VAB), representando el 34,80% del PIB en la provincia de Las Palmas y el 31,76% en Santa Cruz de Tenerife. A ello se suman las actividades financieras, inmobiliarias, profesionales y administrativas (K_N), que aportan el 22,94% y el 24,31%, respectivamente, así como las actividades de la administración pública, educación, sanidad, servicios sociales, actividades artísticas y otros servicios (O_U), cuya contribución alcanza el 23,38% en Las Palmas y el 24,86% en Santa Cruz de Tenerife.

En conjunto, estos tres grandes grupos de actividades generan más del 80% del VAB de ambas provincias, lo que pone de manifiesto el elevado grado de terciarización de la economía canaria. Por el contrario, los sectores primario e

industrial presentan una participación reducida. La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (sector primario) apenas representan el 1,11% del PIB en Las Palmas y el 1,85% en Santa Cruz de Tenerife, mientras que el conjunto de las actividades industriales aporta el 6,11% y el 6,17%, respectivamente, la industria manufacturera tiene un peso especialmente limitado, situándose por debajo del 3% del PIB provincial en ambos casos. Por su parte, la construcción contribuye con un 5,75% del PIB en Las Palmas y un 5,12% en Santa Cruz de Tenerife. En conjunto estas últimas actividades conforman el sector secundario el cual representación entorno al 13-14% del PIB (véase ***Tabla 2***).

Gráfico 3. Evolución del PIB per Cápita por CCAA



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

En línea con todo lo expuesto, a nivel nacional se registran en el año 2025 un total de 3.310.834 empresas, de las cuales el 4% (146.001) están ubicadas en la CA canaria (7º lugar en el ranking). Dentro de esta representación como era de esperar el 51% (75.272) de las empresas pertenecen al sector servicios "puro"[30] (6º CA con más empresas de esta categoría), seguidas del 34,89% (50.951) categorizadas como empresas del sector comercio, transporte y hostelería.

Las cifras asociadas al sector servicios, que constituye el principal pilar de la estructura económica, empresarial y laboral del archipiélago canario, presentan una elevada volatilidad a lo largo de los meses del año como consecuencia de la estacionalidad que caracteriza a estas actividades. Esta circunstancia es especialmente relevante en un destino turístico como Canarias, donde una parte sustancial de los servicios está directa o indirectamente vinculada a la demanda de visitantes extranjeros (residentes y no residentes en España) y, por tanto, depende de los períodos de mayor afluencia turística y de inmigración.

[30] La categorización de empresas que define el INE es de "Sector industrial", "Sector de construcción", "Sector de comercio" y "Sector de resto de servicios" este último es el que entendemos como servicios "puros"

En este contexto, durante enero de 2026 la tasa de variación de la cifra de negocios del sector servicios alcanzó el 2,4% en Canarias, frente al 0,6% registrado para el conjunto nacional, situando al archipiélago en la 6º posición del ranking autonómico. Sin embargo, esta ventaja relativa se reduce conforme avanza el año. Así, en marzo de 2026 la tasa se situó en el 9,0% para Canarias, ligeramente por debajo del 9,4% registrado para España, ocupando en esta ocasión la 12º posición entre las CCAA. Estos resultados ponen de manifiesto la sensibilidad de la economía canaria a los ciclos estacionales de la demanda turística.

Tabla 2. Porcentaje de representación del VAB sobre el PIB a precios de mercado por ramas de actividad para la CCAA canaria (por provincias)

Rama de actividad/Provincia	Las Palmas	Sta Cruz de Tfe.
A. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,11%	1,85%
SECTOR PRIMERARIO (S1)	**1,11%**	**1,85%**
B_E. Industrias extractivas, industria manufacturera, suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	6,11%	6,17%
C. - De las cuales: Industria manufacturera	2,89%	2,60%
F. Construcción	5,75%	5,12%
SECTR SECUNDARIO (S2)	**14,75%**	**13,89%**
G_J. Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas, transporte y almacenamiento, hostelería, información y comunicaciones	34,80%	31,76%
K_N. Actividades financieras y de seguros, actividades inmobiliarias, actividades profesionales, científicas y técnicas, actividades administrativas y servicios auxiliares	22,94%	24,31%
O_U. Administración pública y defensa, seguridad social obligatoria, educación, actividades sanitarias y de servicios sociales, actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	23,38%	24,86%
SECTOR TERCIARIO (S3)	**81,12%**	**80,93%**
Valor añadido bruto total	94,08%	94,08%
Impuestos netos sobre los productos	5,92%	5,92%
Producto Interior Bruto (PIB) a precios de mercado	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

Por otra parte, en 2024 España contaba con un total de 2.395.773 establecimientos vinculados al sector servicios, de los cuales el 4,6% se localizaban en Canarias, situando al archipiélago en la 6º posición nacional. Asimismo, la CCAA ocupaba el 5º puesto en términos de volumen de cifra de negocios del sector. No obstante, durante los primeros meses de 2026 Canarias presentó índices de cifra de negocios del comercio inferiores a la media nacional.

En lo que respecta a volumen, durante los meses comprendidos entre noviembre y marzo de 2026, Canarias ocupó de forma sistemática la 1ª posición como destino principal de los turistas internacionales (temporada alta para Canarias). En el resto del año alternó posiciones destacadas con Cataluña, Baleares y Andalucía. En el

mes de marzo de 2026, coincidiendo con uno de los momentos de máxima actividad turística, el archipiélago recibió aproximadamente 1,5 millones de turistas internacionales.

Sin embargo, el liderazgo en llegadas no siempre se traduce en una posición equivalente en términos de gasto turístico. Durante los meses de máxima afluencia, Canarias se situó generalmente por debajo de las primeras posiciones nacionales en gasto medio por turista, ocupando aproximadamente el 5º puesto del *ranking*. Por el contrario, durante los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero se mantuvo de forma recurrente en la 2ª posición, únicamente por detrás de la Comunidad de Madrid.

En cuanto a la duración de la estancia, Canarias se posiciona entre los destinos con mayores permanencias medias de turistas internacionales. Durante varios meses del período 2025-2026 lideró el *ranking* nacional (1ª posición), registrando estancias cercanas a los 8,5 días de media y compitiendo por las primeras posiciones con la Comunidad Valenciana, Andalucía y Baleares. Entre las llegadas de turistas residentes en España, la CCAA mantiene una posición intermedia (entorno a los 1,5 millones) en términos de volumen de visitantes, aunque continúa ocupando posiciones destacadas en duración media de la estancia, alternando el liderazgo con Baleares, Ceuta y Melilla (alrededor de 4,5 días de media).

En términos más agregados y según los datos recogidos en el Informe de Coyuntura Turística correspondiente al cuarto trimestre del pasado ejercicio, elaborado por Corporación 5, Análisis y Estrategias para EXCELCAN y la Cámara de Comercio de Gran Canaria, el archipiélago canario finalizó el año 2025 recibiendo 18.386.274 turistas (El 89% de los visitantes fueron internacionales), un 3,48% más que el año anterior.

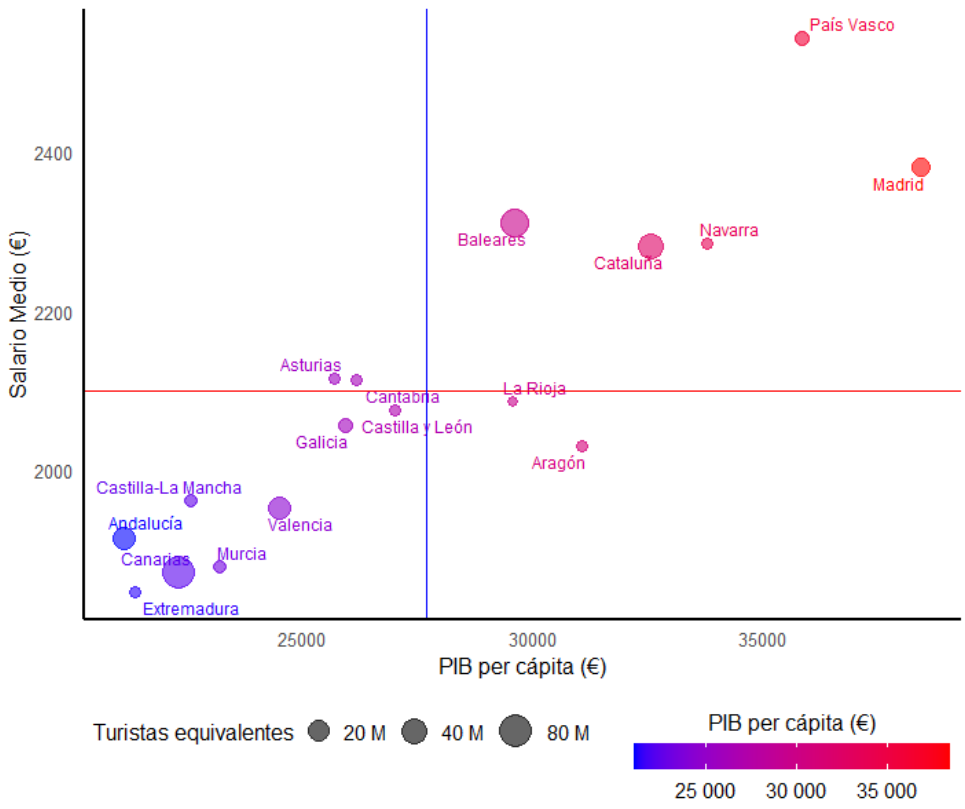
Con todo lo expuesto en relación con el mercado laboral, la estructura económica y la intensidad turística, cabe destacar que los dos principales modelos insulares españoles especializados en turismo, Baleares y Canarias difieren de forma sustancial tanto en su estructura productiva como en su capacidad para transformar la actividad económica en mayores niveles de renta y bienestar para la población residente, aspecto analizado en detalle por Trujillo et al. (2025a).

En esta línea, el ***Gráfico 4***, elaborado por dichos autores, pone de manifiesto la relación existente entre el PIB per cápita y el salario medio de las CCAA españolas. Como puede observarse, aunque existe una correlación positiva entre ambas variables, también se aprecian importantes disparidades territoriales que merecen una atención particular. A partir de la posición relativa de cada comunidad respecto a las medias nacionales de PIB per cápita y salario medio, es posible distinguir cuatro grupos de regiones. A pesar de esta similitud estructural, las posiciones de Canarias y Baleares en el gráfico son sustancialmente divergentes. Mientras que Balears se sitúa en el cuadrante superior derecho, con niveles relativamente altos tanto de PIB per cápita como de salario medio, Canarias aparece en el cuadrante inferior izquierdo, mostrando valores por debajo de la media nacional en ambas dimensiones.

Asimismo, el tamaño de las burbujas en el grafico incorpora la variable turista-equivalente, utilizada como aproximación a la intensidad turística de cada región.

Esta variable se calcula a partir del número de turistas y de su estancia media, permitiendo captar de forma más precisa la presión turística efectiva sobre el territorio. Actualizando esta magnitud para el caso canario, en 2025 el archipiélago registró un total de 18.386.274 turistas, de los cuales el 89 % fueron visitantes internacionales. Los turistas internacionales permanecieron en Canarias una media de 8,5 días, mientras que los turistas nacionales registraron una estancia media de 5,4 días. Considerando estas cifras, el archipiélago acumuló aproximadamente 150 millones de turistas-día a lo largo del año. Al dividir este valor entre los 365 días del año, se obtiene una presencia media diaria de 410.996 turistas.

Gráfico 4. PIB per cápita Vs salario medio por CCAA (2022)



Fuente: Trujillo et al. (2025a).

3.1.2. Población y demografía

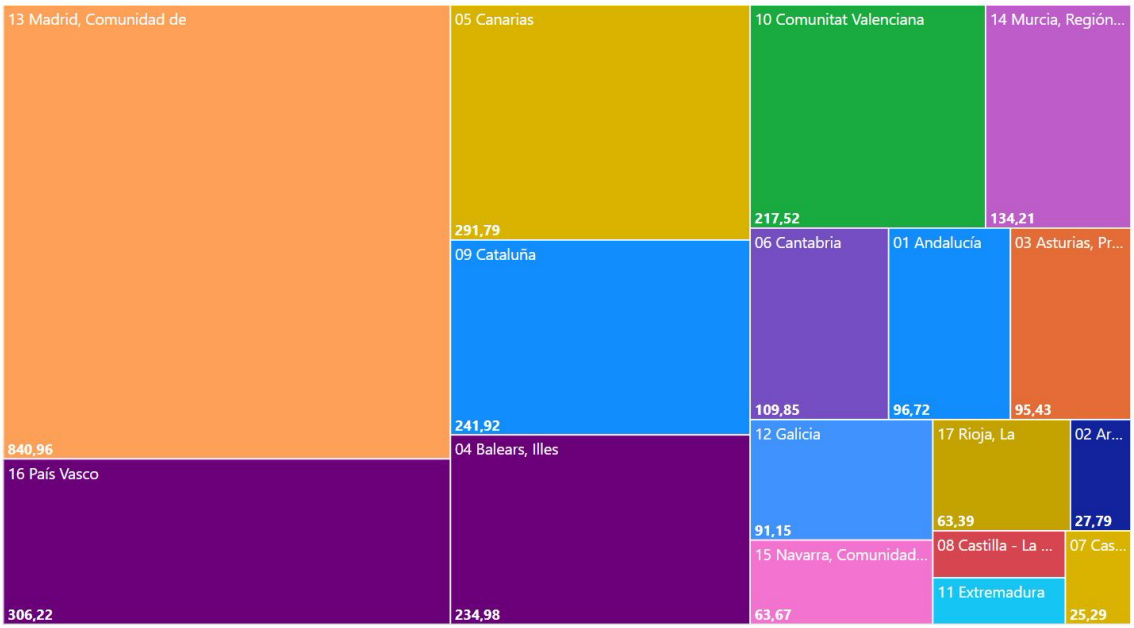
Según los datos oficiales del INE, el crecimiento demográfico registrado en España durante las dos últimas décadas ha sido desigual entre territorios. A nivel nacional, la población aumentó desde aproximadamente 43,3 millones de habitantes en 2005 hasta 48,6 millones en 2024 y 49,1 millones en 2025 (80% nacidos en España) con una ligera mayoría de mujeres sobre el total de la población. Asimismo, la estructura demográfica española refleja un claro proceso de envejecimiento, concentrándose una parte importante de los residentes en grupos de edad intermedios y avanzados, especialmente en torno a los 40-44 años.

Desde una perspectiva territorial, Andalucía, Cataluña y la Comunidad de Madrid se consolidaron entre durante más de una década como las CCAA más pobladas del país, concentrando una parte significativa de la actividad demográfica y

económica nacional. En esta línea, los nacidos por mil de habitantes toman valores elevados, para el año 2025, para la CCAA de Murcia y Madrid y, valores en el extremo más bajo para Canarias con 5.2 nacimientos (de la mano de valores en el extremo más bajo de defunciones, 7.8 por cada mil habitantes en 2024, pero también una esperanza de vida por debajo de la media nacional). Por otro lado, en términos de densidad de población (habitantes por kilómetro cuadrado), Madrid, el País Vasco y Canarias ocupan las primeras posiciones, resultado de la combinación entre una elevada concentración poblacional y una superficie territorial relativamente limitada (véase ***Gráfico 5***).

El crecimiento poblacional experimentado por España durante este período ha estado estrechamente vinculado a la inmigración extranjera. De media, la población nacida en el extranjero representó alrededor del 12% del total nacional, siendo Europa, América del Sur y África las principales áreas de origen. En términos absolutos, Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana (seguidas por Canarias) concentran más de la mitad de la población extranjera residente en España. Sin embargo, al considerar la dimensión territorial de cada región, el panorama cambia notablemente. Aunque Madrid continúa liderando la clasificación, territorios como Canarias y el País Vasco adquieren de nuevo una relevancia mucho mayor en términos de densidad de población extranjera (en torno al 13,2% de la población residente en canaria es extranjera en el año 2022), reflejando la combinación de una superficie reducida, una elevada concentración poblacional y una capacidad sostenida de atracción migratoria. Además, en términos de salgo migratorio exterior estas CCAA mantiene su posición con saldos positivos.

Gráfico 5. Distribución de densidad de población por CCAA



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

La movilidad interna también ha desempeñado un papel relevante en la evolución reciente de la población española. En este sentido, el año 2020 supuso un punto

de inflexión en los patrones de migración interior. Regiones tradicionalmente receptoras de población, como Madrid y Cataluña, registraron importantes pérdidas netas de residentes. Una dinámica similar se observó en los territorios insulares, donde tanto Baleares como Canarias pasaron de presentar saldos migratorios positivos durante los años previos a registrar balances negativos.

Dentro del archipiélago canario, la dinámica demográfica reproduce en gran medida estas tendencias generales, aunque condicionada por las limitaciones espaciales propias de un territorio insular y por la intensa interdependencia existente entre las islas. Entre 2015 y 2020 la población de Canarias se mantuvo relativamente estable en torno a los 2,1 millones de habitantes. Aunque la isla de Tenerife es la más poblada del archipiélago, la provincia de Las Palmas concentra una proporción ligeramente superior de la población total. En términos de presión demográfica, Gran Canaria destaca como la isla con mayor densidad poblacional, registrando el mayor número de habitantes por kilómetro cuadrado.

La combinación de una elevada densidad de población residente y una intensa afluencia turística genera una presión significativa sobre el territorio. Considerando conjuntamente la población residente y la presencia turística media diaria, Canarias soporta cada día la presencia efectiva de aproximadamente 2,51 millones de personas. Esta cifra representa un incremento cercano al 20 % respecto a la población residente censada, lo que evidencia una presión territorial considerablemente superior a la que reflejan los indicadores demográficos convencionales. Esto sin considerar la estimación de la economía sumergida, que representa, según la Consejería de Empleo, Industria y Comercio, alrededor del 28% del PIB, afecta a unos 125.00 empleo (FEMEPA, 2025) y al incremento de la inmigración ilegal.

3.1.3. Sociedad y calidad de vida

La calidad de vida de una región suele evaluarse mediante diversos indicadores socioeconómicos, entre los que destaca la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (véase ***Ilustración 4 y Tabla 3*** que presenta un resumen relativo a la situación relativa de canarias en lo referente a los principales indicadores socioeconómicos evaluados en la *Sección 3*). En este ámbito, Canarias presenta valores especialmente preocupantes. Aunque durante los últimos años se ha observado una mejora gradual, en 2025 la CCAA se situó como la 6º región española con mayor tasa de riesgo de pobreza. En esta misma línea, los datos del Avance de Resultados del XVI Informe El Estado de la Pobreza (2026), elaborado a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida, confirman que la tasa AROPE en Canarias permaneció estable en el 31,2%, manteniéndose en los mismos niveles registrados el año anterior.

En términos de acceso a los recursos tecnológicos y digitales, Canarias también presenta ciertos déficits relativos respecto al conjunto nacional. En 2024, la CCAA se situó entre las tres regiones españolas con menor porcentaje de viviendas que disponían de algún tipo de ordenador. Además, mientras la tendencia nacional muestra una mejora progresiva en el acceso a equipamientos digitales, Canarias registró un ligero retroceso respecto al período anterior. No obstante, la situación es algo más favorable en materia de conectividad, ya que el porcentaje de hogares

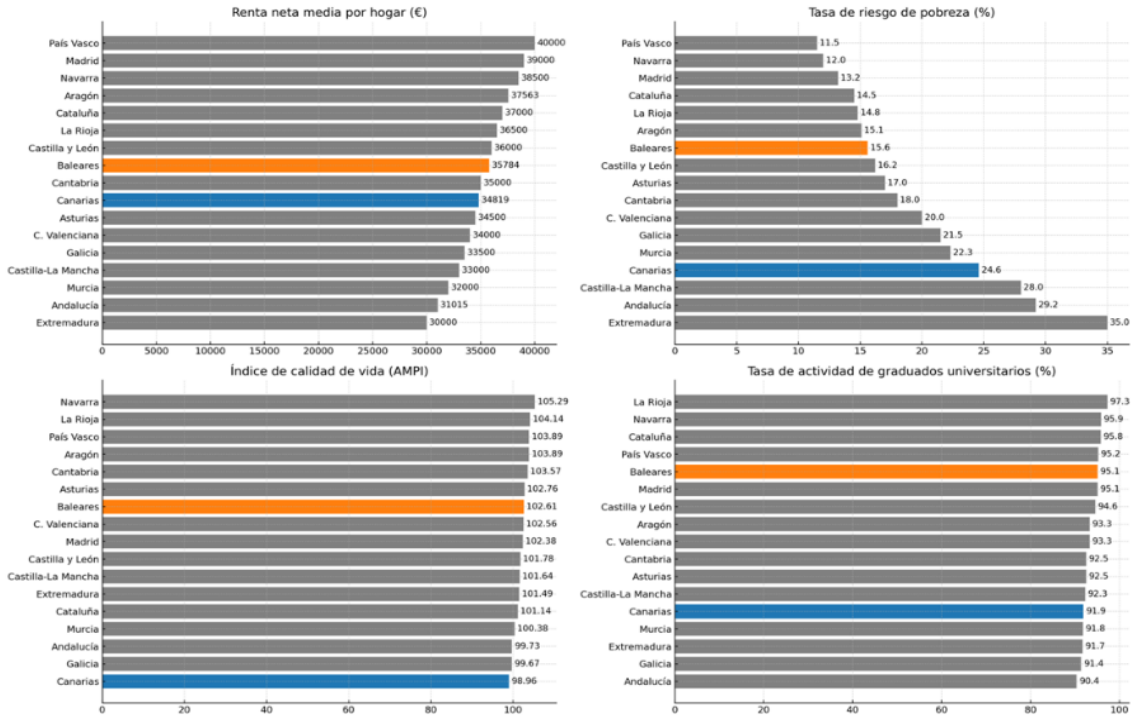
con acceso a Internet se sitúa ligeramente por debajo de la media nacional, ocupando posiciones intermedias en la distribución autonómica.

Tabla 3. Resumen del contexto socioeconómico de la CCAA canaria en el panorama nacional

Situación relativa	Mercado laboral	Estructura productiva	Demografía	Turismo	Bienestar social
Intensa	Tasa de actividad	Peso del sector servicios	Densidad de población	Llegadas, pernoctaciones y ocupación hotelera	—
Intermedia	Tasa de empleo	PIB y tejido empresarial	Crecimiento poblacional	Gasto turístico	Acceso a Internet, medio digitales y tecnológicos
De riesgo	Tasa de paro, salarios y costes laborales	Diversificación productiva y PIB per cápita	Natalidad, esperanza de vida y presión total (incluyendo turistas/día)	—	Pobreza, abandono escolar y vulnerabilidad económica

Fuente: Elaboración propia a través de datos del Instituto Nacional de Estadística (2026).

Ilustración 4. Principales indicadores socioeconómicos por CCAA para los últimos años



Fuente: Trujillo et al. (2025a).

Por otro lado, Canarias figura entre las CCAA con mayor porcentaje de viviendas que disponen de teléfono fijo, ocupando la 4ª posición nacional, mientras que se sitúa entre las últimas posiciones en cuanto a disponibilidad de teléfono móvil en los hogares. Asimismo, aunque el porcentaje de personas que utilizan Internet diariamente alcanza aproximadamente el 92,5%, una cifra cercana a la media

nacional, la comunidad ocupa una de las últimas posiciones en el porcentaje de personas que han realizado compras por Internet durante los tres meses previos a la encuesta.

Las dificultades socioeconómicas también encuentran reflejo en el ámbito educativo. El abandono educativo temprano experimentó un notable incremento en Canarias durante 2025, alcanzando el 15,92% de la población de entre 18 y 24 años que no continuaba ningún tipo de formación tras finalizar la educación secundaria obligatoria. Este valor supone un aumento de casi tres puntos porcentuales respecto a 2024, cuando el indicador se situaba en el 13,07%. Tan solo la Región de Murcia, con un 20,6%, presenta un registro más desfavorable. Además, esta evolución contrasta con la tendencia observada a nivel nacional, donde la tasa descendió hasta el 12,8%.

La elevada incidencia del abandono educativo temprano puede relacionarse con diversos factores estructurales presentes en la economía regional, entre ellos la configuración del mercado laboral, las dificultades de inserción profesional y determinados condicionantes sociales y culturales. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de reforzar las políticas públicas orientadas a mejorar los niveles educativos y facilitar la transición de los jóvenes hacia el mercado de trabajo. Dichas actuaciones resultan fundamentales tanto para incrementar la competitividad del tejido productivo como para mejorar las oportunidades laborales y la calidad de vida de las nuevas generaciones.

Por último, otro indicador que evidencia la posición relativamente desfavorable de Canarias en términos de bienestar económico y vulnerabilidad social es la capacidad de los hogares para afrontar gastos imprevistos. En 2024, el 48,9% de la población residente en Canarias declaró no disponer de recursos suficientes para hacer frente a gastos extraordinarios, frente al 35,8% registrado como media nacional. Este resultado sitúa al archipiélago como la segunda comunidad autónoma con mayores dificultades económicas en este ámbito, únicamente por detrás de la ciudad autónoma de Ceuta. La persistencia de estos niveles de vulnerabilidad económica refuerza la existencia de importantes desafíos estructurales en materia de renta, empleo y cohesión social dentro de la comunidad autónoma.

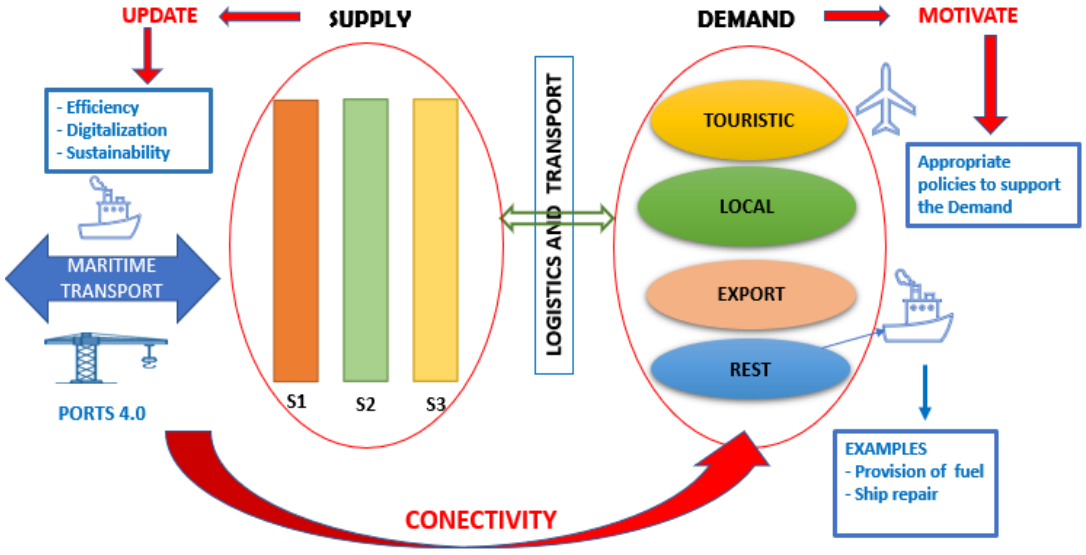
4. Caracterización de la industria Marítimo-Portuaria del Atlántico medio

4.1. Dependencia estructural de canaria del transporte marítimo

Para comprender el funcionamiento de abastecimiento de la región canaria, se debe conocer cómo funciona el sistema económico en un escenario de región isla con estas características (Trujillo et al., 2025b). La ***Ilustración 5***, muestra, en el lado de la demanda los distintos componentes, es decir la demanda local, la turística, la de exportaciones, etc. Para estimular este lado de la economía se aboga por diferentes políticas de estímulo a la demanda. Del lado de la oferta, para satisfacer lo que exige la demanda, aparecen las empresas agrupadas por sectores. Así mismo para modernizar el lado de la oferta se proponen diferentes políticas de actualización de la oferta. En la ilustración se pueden diferenciar el S1 (agricultura y ganadería), éste conduce al Sector S2 (industria y construcción) y éstos, a su vez, alimentan al S3 (servicios que incluyen comercio, hostelería,

restauración, transporte, etc.). Se muestra, en este proceso, que la logística es el eje vertebrador de la economía, pues es capaz de unir la oferta con la demanda.

Ilustración 5. Estructura económica de Canarias



Fuente: Elaboración propia.

La extrema tercerización expuesta con anterioridad supone que la económica canaria hipoteca toda su estructura a un sector. Esto permite justificar porque la CA sufre una insuficiencia productiva crónica del resto de sectores y por tanto un problema a la hora de satisfacer tanto la demanda interna como el elevado consumo derivado de la demanda externa (alta presión turística diaria). Es decir, el total de demanda de la economía canaria no es cubierta con la oferta disponible, lo que lleva a una inevitable balanza comercial deficitaria (véase ***Tabla 4***).

Tabla 4. Exportaciones e importaciones en Canarias: medidas en valor (miles de euros) y peso (toneladas)

Año	Importación en peso (Tn.)	Exportación en peso (Tn.)	Importaciones en valor (M. euros)	Exportaciones en valor (M. euros)	Balanza Comercial (Tn.)	Balanza Comercial (M. euros)
2017	12.703.248	5.794.867	16.753.839	3.643.619	-6.908.381	-13.110.220
2018	12.410.306	5.272.083	17.435.042	3.624.959	-7.138.222	-13.810.082
2019	11.813.188	4.340.905	16.934.744	3.624.959	-7.472.283	-13.309.784
2020	9.992.169	3.641.905	13.247.737	2.641.228	-6.350.263	-10.606.508
2021	9.935.793	3.430.027	15.159.763	2.846.846	-6.505.766	-12.312.917
2022	10.913.165	3.051.251	21.401.911	4.287.848	-7.861.913	-17.114.063
2023	10.965.328	3.096.808	22.050.563	3.516.114	-7.868.519	-18.534.448
2024	11.356.774	3.385.027	22.762.129	3.593.171	-7.971.747	-19.168.958
2025 (p)	9.943.888	3.441.224	20.424.835	3.837.175	-6.502.664	-16.587.659

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Canario de Estadística (2026).

Esto supone que Canarias es una región netamente importadora, y por tanto tiene una fuerte dependencia del sector exterior. Además, las importaciones de

Canarias, tanto en valor, como en peso, han evolucionado positivamente, de la mano de la evolución del PIB, sustentando el crecimiento de este. En resumen, es indispensable importar gran parte de insumos para abastecer la demanda total generada.

Este escenario impone una fuerte dependencia del transporte marítimo y, por consiguiente, de la logística, que incluye la portuaria. Si bien es cierto que la entrada de mercancía en una región isla se puede efectuarse por dos vías posibles, marítima y aérea (caracterizada por el transporte de bienes de alto valor, pero bajo volumen), en Canarias, la principal ruta para el intercambio de bienes es la marítima. De hecho, un estudio realizado por investigadores de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (Trujillo et al., 2025b) calculó el peso relativo que tiene cada una de las vías de entrada de la mercancía en el archipiélago. En dicho análisis se observa como midiendo la mercancía en toneladas, más del 99% de los bienes que entran en canaria lo hacen por vía marítima.

4.2. Industria Marítimo-Portuaria de Canarias

En general el peso del sector Marítimo Portuario es bien conocido como apunta la UNCTAD (2024) más del 80% del comercio mundial se mueve por el mar. Esta circunstancia se acentúa en las regiones islas ya que no hay alternativa de transporte. Por tanto, con el sector Marítimo-Portuario como eje central, se pone de manifiesto que la actividad económica portuaria en las regiones insulares presenta una doble naturaleza. En primer lugar, estos puertos desempeñan una función esencial de abastecimiento. Este tráfico, conocido como mercancía cautiva, responde a las necesidades de consumo y aprovisionamiento del territorio. En segundo lugar, algunos puertos insulares desarrollan un papel estratégico como nodos de las cadenas logísticas globales, destinando una parte significativa de su tráfico al transbordo de mercancías. Esta función los convierte en puertos *Hub*, caracterizados por una intensa competencia con otros puertos de su entorno. La actividad de transbordo/transito (mercancía que no tiene como destino final el puerto si no que permanece en el un periodo hasta que un buque la transporte a otro destino) no solo genera valor añadido y empleo asociado a los servicios portuarios, sino que también contribuye al crecimiento económico regional mediante el fortalecimiento de la conectividad marítima.

Asimismo, el aumento del tráfico de transbordo mejora la accesibilidad de la región a los mercados internacionales, reduciendo los costes logísticos y comerciales. Una mayor conectividad permite incrementar la frecuencia de las escalas marítimas y reducir los tiempos de espera de las mercancías, facilitando una gestión más eficiente del *stock* y mejorando la competitividad de las empresas locales. En el caso de Canarias, esta realidad adquiere una relevancia aún mayor. No solo se trata de una región insular con las limitaciones estructurales que ello implica, sino que además se encuentra geográficamente alejada de los principales mercados mundiales de producción y consumo. Esta situación convierte al sistema portuario canario en una infraestructura crítica para garantizar el abastecimiento de la población y para integrar la economía regional en las redes globales de transporte y comercio.

Como consecuencia de todo lo expuesto, podría resumirse que, Canarias presenta una doble dependencia del exterior: por un lado, como territorio netamente importador y, por otro, como economía cuya competitividad depende en gran medida de su capacidad para integrarse en las redes internacionales de transporte marítimo.

En la CA de Canarias existen 11 puertos de interés general integrados en el sistema portuario de titularidad estatal y gestionados, como ya se adelantó en la *Sección 2.3*, bajo la coordinación de Puertos del Estado, organismo adscrito al Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible (véase ***Tabla 5***). Estos puertos se encuentran distribuidos administrativa y organizativamente entre la Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife y la Autoridad Portuaria de Las Palmas. Asimismo, el archipiélago dispone de alrededor de 16 puertos adicionales cuya gestión corresponde al ente público Puertos Canarios.

4.2.1. Puerto de Las Palmas de Gran Canaria: Contexto de tráfico e infraestructura

El puerto más relevante del archipiélago canario es el Puerto de La Luz y de Las Palmas, ubicado en la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria. La creación de este puerto tiene lugar en el año 1883 coincidiendo con la expansión de la navegación a vapor y con el notable incremento del comercio marítimo a nivel mundial. Esta situación favorable impulsada por la segunda revolución industrial aseguró el éxito inmediato de este nuevo puerto. De hecho, antes de terminar de construirse, se había convertido en una privilegiada estación para el suministro de carbón para las flotas mercantes, principalmente británicas.

El rápido crecimiento del nuevo puerto se produjo por la suma de diversos factores, entre las que destacan: las excelentes condiciones de la Bahía, el régimen de puertos francos vigente en el archipiélago y las facilidades ofrecidas a las compañías extranjeras por las autoridades locales. Sin embargo, con el estallido de la Primera Guerra Mundial, este crecimiento portuario se vio interrumpido, mostrando la vulnerabilidad de un puerto que dependía de la demanda internacional. Durante la guerra, el tráfico marítimo disminuyó progresivamente hasta casi paralizarse en 1918. En los primeros años de la posguerra el puerto empezó a recuperarse, pero, aun así, no alcanzó los niveles de los años previos a la guerra. A partir de 1925, el puerto experimentó una fase de estancamiento con ligeros aumentos y caídas en el tráfico hasta 1935. Este estancamiento se agravó con la Guerra Civil y culminó nuevamente con la Segunda Guerra Mundial, momento en el que el puerto dejó de recibir buques extranjeros.

La tercera etapa de la historia del Puerto de La Luz abarca desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años setenta. Durante estos treinta años, el puerto experimentó un notable aumento en el tráfico de buques, beneficiándose del crecimiento de la economía mundial hasta la crisis del petróleo. A partir de los años cincuenta, el tráfico creció casi de manera constante, con aumentos significativos en 1956 y 1957 debido al cierre del Canal Suez, lo que obligó a los buques a realizar la ruta del Cabo de Buena Esperanza y, por ende, a pasar obligatoriamente por las islas en sus trayectos hacia el Golfo Pérsico y Asia (Quintana, 1996).

Tabla 5. Puerto del Estado y Puertos Canarios del Archipiélago Canario

Puertos del Estado	**Puertos Canarios**
Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife	***Província de Santa Cruz de Tenerife***
Tenerife	
Puerto de Santa Cruz de Tenerife Puerto de Granadilla Puerto de Los Cristianos	Puerto de la Cruz Puerto de Garachico Puerto de Playa de San Juan
La Gomera	
Puerto de San Sebastián	Puerto de Vueltas Puerto de Santiago
Hierro	
Puerto del Hierro	Puerto de la Restinga
La Palma	
Puerto de Santa Cruz de La Palma	Puerto de Tazacorte
Autoridad Portuaria de Las Palmas	***Provincia de Las Palmas***
Gran Canaria	
Puerto de Las Palmas (Puerto de La Luz) Puerto de Salinetas Puerto de Arinaga	Puerto de Arguineguín Puerto de Las Nieves (Agaete)
Fuerteventura	
Puerto del Rosario	Puerto de Morro Jable Puerto de Gran Tarajal Puerto de Corralejo
Lanzarote	
Puerto de Arrecife	Puerto de Playa Blanca Puerto de Órzola Puerto del Carmen
La Graciosa	
	Puerto de Caleta de Sebo

Fuente: Elaboración propia.

En la actualidad, el puerto ocupa una posición destacada tanto dentro del sistema portuario español como en el contexto del Atlántico Medio. Según datos oficiales de Puertos del Estado (2026) y la Autoridad Portuaria de Las Palmas (2026), en 2022 (momento de considerable estabilidad tras la crisis pandémica) alcanzó un récord histórico de tráfico, consolidándose como el 8º puerto más importante del sistema portuario estatal español. Además, suele posicionarse entorno al 24º puerto de

Europa (motivo por el cual debe ser considerado infraestructura estrategia europea) y sobre los puestos 140-150 a nivel mundial en contenedores.

En lo que se refiere a tránsito, según las cifras más recientes publicadas por la Autoridad Portuaria de Las Palmas (2026) el volumen de estas representa aproximadamente el 57 % del total de mercancías manipuladas durante el periodo 2024-2025. La importancia del tránsito es aún más evidente en el tráfico de mercancía general en contenedores, aproximadamente el 72% de la mercancía en tránsito corresponde a mercancía contenerizada. Gracias a este desempeño, el Puerto de Las Palmas se situó en la 4ª posición del ranking nacional de tráfico de mercancía contenerizada y de conectividad marítima puerto a puerto (índice de la UNCTAD, *Port Liner Shipping Conectivity*, PLSC).

Su posición geográfica lo convierte en un nodo logístico estratégico que desempeña simultáneamente funciones regionales e internacionales. Por un lado, actúa como puerta de entrada de las mercancías destinadas al abastecimiento del archipiélago. Por otro, funciona como un puerto de tránsito o *Hub* internacional, integrando las principales rutas marítimas que enlaza Europa, África y América (conecta mediante más de una treintena de líneas marítimas regulares con más de 180 puertos de todo el mundo). A ello se suma una importante actividad de servicios auxiliares y complementarios al transporte marítimo, especialmente en el ámbito de reparaciones navales, con empresas de la envergadura de ASTICAN o Zamacona y multitud de talleres que se sitúan tanto dentro como fuera del recinto portuario. Por otro lado, hay que mencionar los servicios de suministro a buques (*Bunkering*), actividad en la que suele ocupar el 1-2º puesto del sistema, junto con la Bahia de Algeciras, y la reparación naval. De hecho, Canarias alberga el recinto portuario más importante del Atlántico Medio, conocido internacionalmente como la "gasolinera del Atlántico"[31]. En este contexto destaca la presencia en el puerto de las empresas Minerva Bunkering, Peninsula y Moeve.

Es importante conocer que, el contexto geopolítico internacional ha favorecido recientemente el crecimiento de los tráficos de este puerto. Eventos como el bloqueo temporal del Canal de Suez tras el incidente del *Ever Given*, el conflicto en el Mar Rojo o las tensiones asociadas al estrecho de Ormuz han provocado alteraciones en las principales rutas marítimas mundiales. Como consecuencia, el Puerto de Las Palmas se ha beneficiado de su localización estratégica en rutas alternativas y de apoyo a los tráficos desviados, experimentando incrementos significativos en prácticamente todos sus segmentos de actividad.

En términos de infraestructura, como puede observarse en la ***Ilustración 6***, el Puerto de Las Palmas dispone de una amplia variedad de áreas especializadas, tráficos e instalaciones portuarias. En el ámbito del tráfico contenerizado destacan tres terminales con capacidad para la manipulación, estiba y transbordo de

[31] Según Integr8fuels, en 2022, los puertos españoles comercializaron un total de 9,78 millones de toneladas de combustible marino, de las cuales aproximadamente el 23 % correspondieron a Las Palmas, consolidando su posición como el principal puerto de *bunkering* del país. Además, las ventas de combustible en el puerto crecieron un 10 % respecto a 2021, impulsadas tanto por la recuperación del tráfico marítimo internacional como por el fuerte repunte de la actividad de cruceros, cuyas escalas aumentaron en torno al 50 % durante ese año.

contenedores. La terminal de contenedores Virgen del Pino (1) está operada por La *Luz S.A. (Boluda Maritime Terminals)*, la terminal de contenedores León y Castillo (2) por *Operaciones Portuarias Canarias S.A. (OPCSA)*, mientras que *Gesport Terminal Marítima* gestiona la terminal multipropósito del Muelle de Gran Canaria (3), dedicada tanto al tráfico de contenedores como a la carga general. En conjunto, estas instalaciones disponen de más de 3 kilómetros de línea de atraque y calados comprendidos entre 9,5 y 18 metros, lo que les permite atender desde servicios regionales hasta grandes buques portacontenedores de tráfico internacional (Véase ***Tabla 6***).

Ilustración 6. Distribución técnica del Puerto de La Luz



Fuente: Autoridad Portuaria de Las Palmas.

El tráfico de pasajeros en modalidad de cruceros se desarrolla a través de una terminal específica de cruceros situada en el Muelle de Santa Catalina (5), gestionada por *Global Ports Canary Islands*. Inaugurada en 2026, esta infraestructura constituye la mayor terminal de cruceros de Europa, con una superficie aproximada de 14.000 m^2 distribuidos en dos plantas, tres pasarelas de embarque y capacidad operativa para atender simultáneamente hasta cuatro buques de crucero. Sin embargo, dada su reciente inauguración, no se tiene constancia de un análisis Coste-Beneficio que evalúe la justificación de la inversión en esta terminal.

Además, el puerto cuenta con dos terminales destinadas al tráfico regular de pasajeros y carga rodada (ro-ro), que conectan Gran Canaria con el resto del archipiélago y con la península. Entre ellas destacan las instalaciones utilizadas por *Fred. Olsen Express* (6), localizadas en el Muelle de Cambulloneros, y las empleadas por *Baleària* (7) en el entorno del Dique-Muelle Nelson Mandela, configurando conjuntamente uno de los principales nodos de transporte marítimo de pasajeros de Canarias.

Junto a estas instalaciones, el puerto dispone también de la terminal de vehículos *La Luz Autoport* (8), gestionada por Domingo Alonso Group en el Muelle de La

Esfinge. Inaugurada en 2024, esta infraestructura cuenta con más de 90.000 m^2 de superficie logística y un silo vertical con capacidad para albergar más de 6.000 vehículos, consolidándose como uno de los principales centros de almacenamiento y distribución de automóviles del Atlántico Medio.

Tabla 6. Terminales de contenedores en el Puerto de Las Palmas

Terminal	Atraque (m)	Calado (m)	Rampas ro-ro	Superficie (m^2)	Almacenamiento	Maquinaria
OPCSA	1.620	14–18	2 (25 × 32 m)	420.000	43.040 TEUs	8 grúas pórtico, 20 grúas Transtainer
BOLUDA (La Luz S.A.)	1.317	9,5–16	2 (25 × 32 m)	161.460	21.000 TEUs	7 grúas pórtico, 5 grúas Transtainer
GESPORT	150	10–14	No consta	65.530	No consta	2 grúas pórtico

Fuente: Elaboración propia haciendo uso de datos de los Informe Anuales disponibles de la Autoridad Portuaria de Las Palmas.

Asimismo, el Puerto de Las Palmas dispone de instalaciones especializadas para el manejo de graneles sólidos, operadas principalmente por *Gramelcan*, destinadas al almacenamiento y manipulación de productos como cereales, piensos, clinker, cemento y otras mercancías a granel, reforzando la diversificación de tráficos del recinto portuario. Finalmente, el puerto cuenta con una terminal pesquera (9), situada en el Muelle Pesquero y gestionada por la Autoridad Portuaria de Las Palmas, que constituye una de las principales bases de apoyo a la flota pesquera y a la industria de transformación y comercialización de productos pesqueros de Canarias.

Además de las terminales especializadas, coherentemente con el tráfico, el puerto cuenta con una importante infraestructura dedicada al *bunkering*. Dicho suministro puede realizarse mediante instalaciones fijas conectadas a través de redes o tuberías presentes en diversos muelles, entre ellos Elder, Cambulloneros, León y Castillo, Pantalán de Fransar, Muelle Grande Naciente, Muelle Grande Poniente y el tramo norte del Dique Reina Sofía. Además, el puerto dispone de dos grandes áreas de almacenamiento de combustibles situada en el muelle León y Castillo y en el Reina Sofía. Complementariamente, el suministro puede realizarse mediante gabarras, que permiten abastecer a los buques a flote sin necesidad de utilizar una terminal específica. Se estima que actualmente operan entre seis y ocho gabarras dedicadas al suministro de combustible en el puerto de Las Palmas.

Como ya se ha apuntado, el puerto cuenta además con importantes zonas dedicadas a la reparación naval y actividades *offshore*, concentradas principalmente en las áreas operadas por las empresas *ASTICAN*, Zamakona *Yards Canarias, REPNAVAL e Hidramar*[32], ubicadas en la dársena exterior y en el entorno

[32] El resto de las empresas que se dedican a este sector son talleres auxiliares, aunque, estos talleres suelen ir de la mano con los astilleros. Abarcan una amplia variedad de actividades, que incluyen desde trabajos de metalurgia y aislamiento térmico, hasta tareas en electricidad, electrónica, mecánica, decoración, etc.

del Muelle Reina Sofía; junto con la empresa. Estas instalaciones permiten realizar desde operaciones de mantenimiento rutinario hasta grandes reparaciones, transformaciones y servicios especializados para buques mercantes, pesqueros, plataformas *offshore* y unidades de apoyo a la industria energética. Destaca especialmente *ASTICAN* por disponer de un sistema de elevación *Syncrolifttt* y siete calles de varada para la realización de trabajo en seco (es un astillero), mientras que *Zamoka Yards Canarias* cuenta con muelles de reparación, talleres especializados e infraestructuras de apoyo técnico para el mantenimiento naval

4.3. Contexto de la Industria Marítimo-Portuaria de África noroccidental

El continente africano ha cambiado su articulación territorial en aras a una gobernanza estratégica de los mares y, con ello, convertir el sector Marítimo-Portuario en uno de los principales motores de sus economías. En lo que respecta su potencial comercial, en 2022, las exportaciones e importaciones africanas crecieron a tasas del 6% y 7.2% respectivamente, superando ampliamente el promedio mundial del 3.5%, destacando China como principal socio comercial (González-Laxe, 2023). De la mano de esto, datos actuales de la Organización Mundial del Comercio para 2025, muestran que a nivel internacional la carga total exportada fue de 26.257.217 millones de dólares y de esta el 2,62% fue exportada desde países africanos (frente al 1,69% que representa España).

Sus sistemas portuarios, por regla general, se desarrollan con base en el policentrismo: crean áreas-pivote que sirven de apoyo a las economías locales y de *gateway* para los corredores hacia el interior (objetivo de abastecimiento interno; carga cautiva), potencial altísimo dado el bajo desarrollo actual (pero no futuro) de los mercados africanos en términos generales, y la alta disponibilidad de recursos naturales. De hecho, según muestran datos oficiales del Banco Mundial, desde los inicios del tercer milenio, se observan procesos de crecimiento económico sostenido en muchos países de África Occidental, dinámicas sustentadas parcialmente en la mejora en la dotación de infraestructuras de transporte, tanto terrestre como marítimo. Con un aumento moderado de la renta en muchos países de la región, la elevación de la demanda interna ha facilitado el crecimiento en el movimiento de mercancía general, así como de otros bienes de consumo duradero importados por vía marítima. Es decir, en los últimos años, se ha observado una mejora en los indicadores económicos y demográficos de África, lo que refleja un cambio significativo en la percepción del potencial económico del continente (Schwab, 2018).

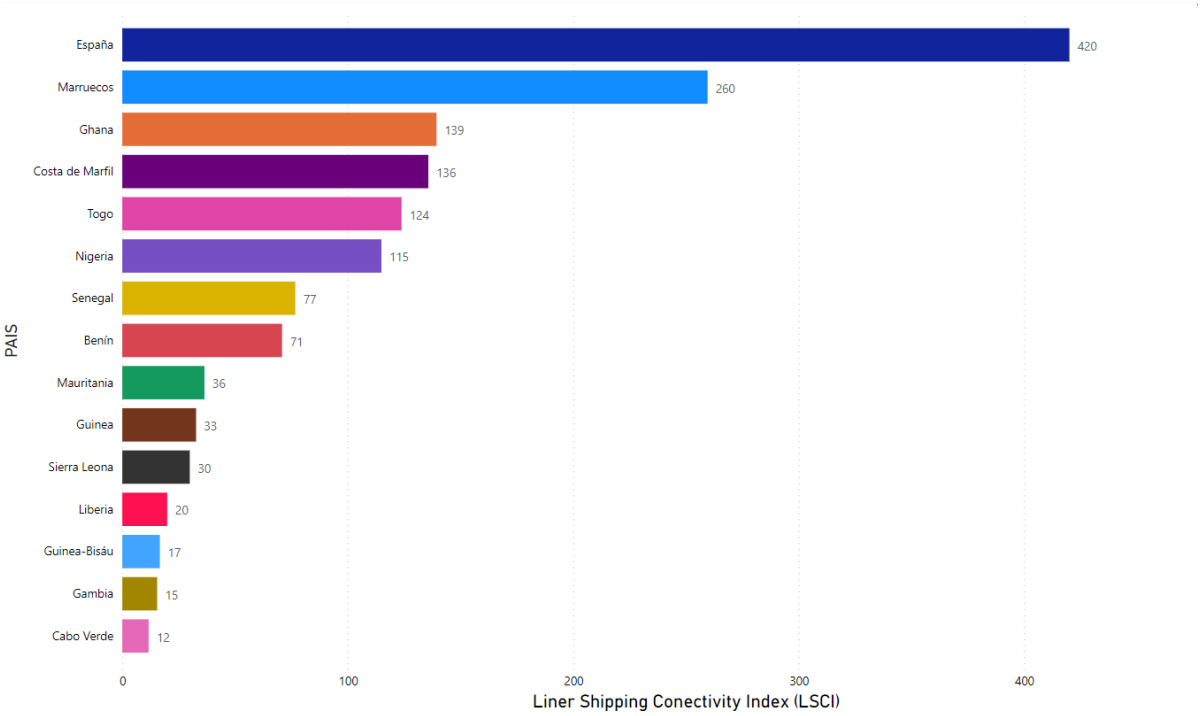
El interés del presente informe se centra en África noroccidental (abarcando la costa comprendida desde Marruecos hasta aproximadamente Nigeria), considerando por tanto la posición que ocupan en el tráfico marítimo y el desarrollo portuario, los Estados miembros de la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO/ECOWAS), junto con Marruecos, el Sáhara Occidental y Mauritania, dado que constituyen enclaves estratégicos en el Atlántico medio. Según el *Review of Maritime Transport* de la UNCTAD (2024), la infraestructura portuaria de África Occidental se caracteriza por una alta concentración en *Hubs* regionales como Nigeria (35 terminales) y Marruecos (27 puertos), los cuales integran tanto operaciones comerciales como terminales especializadas en hidrocarburos.

En este contexto, los indicadores de conectividad marítima muestran una creciente relevancia de varios países de la región dentro de las redes globales de transporte marítimo. Según Pallis et al. (2024), utilizando el *Liner Shipping Connectivity Index* (LSCI) de la ONU, Marruecos se sitúa entre los países mejor conectados del Mediterráneo y de África, ocupando el 20º puesto a nivel mundial en el primer trimestre de 2024 (frente al 8º puesto que suele ocupar España dentro de este ranking) y registrando un incremento interanual del 6,1 %. Esta evolución consolida el papel del puerto de Tánger Med como uno de los principales *Hubs* de transbordo del mundo y el principal nodo marítimo de la fachada noroccidental africana.

De hecho, de acuerdo con datos más recientes disponibles para el cuarto cuatrimestre de 2025 (véase ***Gráfico 6***), Marruecos continúa dominando con claridad la conectividad marítima de la fachada noroccidental africana. Su puntuación en el LSCI supera ampliamente la media africana.

Por su parte, en media, países como Ghana ocupa la posición 52º del ranking mundial, seguida de Nigeria (54º), Costa de Marfil (55º) y Togo (56º), configurando un conjunto de *Hubs* regionales que desempeñan un papel esencial en la conexión de los países sin litoral con los mercados globales. Además, estos países continúan mejorando sus niveles de conectividad, con incrementos interanuales del 1,6 % en Ghana, del 25 % en Nigeria, del 5,2 % en Costa de Marfil y del 2,3 % en Togo. El caso de Nigeria resulta especialmente significativo, al haber ascendido desde la posición 62º a la 54º en tan solo un año.

Gráfico 6. Liner Shipping Connectivity Index (LSCI) Q4 2025 para países de África noroccidental



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD (2026).

En contraste, el resto de los países de la región presentan niveles de conectividad considerablemente inferiores. Aunque algunos Estados han experimentado

avances notables, sus índices continúan alejados de los registrados por los principales *Hubs* regionales. Asimismo, países como Gambia o Guinea-Bisáu mantienen valores reducidos de conectividad marítima, reflejando el carácter predominantemente local de sus puertos, orientados principalmente a la recepción y distribución nacional de mercancías más que a funciones de redistribución internacional. Estas diferencias evidencian una estructura portuaria regional altamente concentrada, donde un reducido número de nodos concentra gran parte de las conexiones marítimas internacionales y del tráfico de transbordo.

Por otro lado, junto con la conectividad marítima, una medida cada vez más utilizada para evaluar el desempeño portuario es el Container Port Performance Index (CPPI) elaborado conjuntamente por el Banco Mundial y *S&P Global Market Intelligence*. Este indicador proporciona una evaluación comparativa de la eficiencia operativa de los puertos de contenedores a nivel mundial, tomando como referencia el tiempo total que los buques permanecen en puerto. A diferencia de otros indicadores centrados exclusivamente en el volumen de tráfico o la capacidad instalada, el CPPI captura el efecto conjunto de factores como la accesibilidad náutica, la disponibilidad de atraques, la productividad de las terminales, la coordinación entre los distintos actores de la comunidad portuaria, las operaciones de patio y la conectividad con el hinterland.

Los resultados muestran que los países de la fachada noroccidental africana presentan, en términos generales, niveles de desempeño inferiores a los estándares internacionales.

Por otro lado, el tiempo medio de permanencia de los buques en puerto representa un aspecto de extrema relevancia. En términos de este indicador, hay que destacar que a nivel mundial se sitúa en 0,88 días, el promedio para los países africanos alcanza los 2 días. Algunos países clave de la región registran valores especialmente elevados en comparación con referentes mundiales como Japón, cuyo tiempo medio apenas alcanza los 0,31 días. Destacan los casos de Senegal (2,96 días) y Nigeria (4,31 días), donde los mayores tiempos de escala incrementan los costes operativos de las navieras, reducen la rotación de los buques y limitan la competitividad de sus sistemas portuarios.

Estas deficiencias están estrechamente relacionadas con las limitaciones estructurales que caracterizan a numerosos puertos africanos. Infraestructuras congestionadas, insuficientemente desarrolladas y dificultades para adaptarse a los estándares internacionales debido al uso de equipamiento obsoleto, bajos niveles de automatización y procedimientos administrativos prolongados. A ello se suma una conectividad terrestre limitada, caracterizada por redes de transporte terrestre poco desarrolladas que dificultan la evacuación eficiente de mercancías desde los recintos portuarios. Como consecuencia, aumentan los tiempos de permanencia de los contenedores (*dwell times*), se incrementan los costes logísticos y disminuye la fiabilidad de las cadenas de suministro.

El caso de Senegal constituye un ejemplo ilustrativo de cómo estas limitaciones condicionan la posición competitiva de un país en el comercio marítimo internacional. El puerto de Dakar canaliza aproximadamente el 90 % del comercio exterior del país y desempeña un papel fundamental como centro de transbordo

para los Estados sin litoral de la región. Sin embargo, diversos factores limitan su potencial competitivo. Entre ellos destacan unos niveles de calidad de infraestructura todavía moderados (51,3 %), unos costes operativos cercanos a los 15 dólares por tonelada, frente a los 8-10 dólares registrados en puertos competidores de Nigeria, Benín o Togo, y determinadas restricciones operativas, como tiempos medios de espera para los buques portacontenedores que alcanzan las 38 horas. Estas limitaciones reducen la eficiencia comercial del puerto y dificultan que Dakar desempeñe un papel más relevante en el sistema marítimo internacional (Sahoo et al., 2024), pese a ocupar la segunda mejor posición de África Occidental en el CPPI, únicamente por detrás de Tánger Med (véase ***Tabla 7***).

Los resultados recogidos en la ***Tabla 7*** confirman el liderazgo regional de Marruecos a través del puerto de Tánger Med, que ocupa la quinta posición mundial en el CPPI de 2024. A considerable distancia se sitúan Dakar (108.º puesto) y Las Palmas (113.º puesto), principal referencia española en el Atlántico medio. El resto de los puertos de la fachada noroccidental africana se concentran mayoritariamente en la mitad inferior de la clasificación y, en numerosos casos, dentro del último cuartil del ranking.

Tabla 7.Container Port Performance Index (CPPI) en 2024 para puerto de África Occidental y Atlántico medio

Puerto	País	Posición en el ranking 2024
Tanger	Marruecos	5
Dakar	Senegal	108
Las Palmas	España	113
Freetown	Sierra Leona	216
Santa Cruz de Tenerife	España	232
Conakry	Guinea	235
Casablanca	Marruecos	288
Agadir	Marruecos	297
Cotonou	Benin	303
Lekki	Nigeria	306
Nouakchott	Mauritania	314
Tin Can Island	Nigeria	316
Lome	Togo	320
Lagos	Nigeria	322
Onne	Nigeria	327
Monrovia	Liberia	343
San Pedro	Costa de Marfil	351
Abidjan	Costa de Marfil	358
Tema	Ghana	393

Fuente: Elaboración propia usando datos del Banco Mundial y *S&P Global Market Intelligenc (2024).*

Un aspecto especialmente relevante es que una elevada conectividad marítima del país no siempre se traduce en un mejor desempeño portuario. Países como Ghana o Costa de Marfil presentan niveles relativamente altos de conectividad marítima del país, pero sus puertos ocupan posiciones discretas en el CPPI debido a sus

mayores tiempos operativos. Por el contrario, puertos como Freetown (Sierra Leona) o Conakry (Guinea), pertenecientes a países con menores niveles de conectividad, obtienen resultados comparativamente más favorables en términos de eficiencia portuaria.

4.3.1. Estrategia portuaria marroquí - Plan Estratégico de Marruecos 2030

Sin dejar de considerar a todo el conjunto de lo que se ha acotado como costa África noroccidental, Marruecos es la clara amenaza para las regiones del Atlántico Medio, en especial para Canarias. Este posicionamiento responde a una estrategia portuaria de largo plazo impulsada por el Estado, orientada a convertir al país en una plataforma logística internacional, como puede evidenciarse con el caso del complejo portuario de Tánger Med, puesto en funcionamiento en julio de 2007, de la mano de la actual "Estrategia Portuaria Nacional 2030", lanzada en 2012.

Para comprender el origen de la elevada intensidad portuaria que caracteriza a Marruecos en la actualidad, es necesario situar el análisis en el proceso de reforma institucional que da lugar al sistema de gobernanza actual. Como ya fue indicado en la *Sección 2* del presente informe, el punto de partida de esta transformación fue la aprobación de la Ley n.º 15-02 relativa a los puertos, que constituye el principal marco jurídico de la reforma portuaria marroquí. Promulgada mediante el Dahir n.º 1-05-146, de 23 de noviembre de 2005, y publicada en el Boletín Oficial en diciembre de ese mismo año, esta norma impulsó una profunda reorganización del sistema portuario nacional con el objetivo de mejorar su eficiencia, competitividad y capacidad de adaptación a las nuevas exigencias del comercio marítimo internacional.

Dicha reforma consolidó una estructura de gobernanza multinivel en la que el Estado asumió las funciones de planificación estratégica, la *Agence Nationale des Ports (ANP)* pasó a desempeñar el papel de autoridad reguladora y gestora del sistema portuario ordinario (equiparable a una Autoridad Portuario para el caso español), y los operadores privados quedaron encargados de la explotación de determinadas terminales y servicios portuarios. La ANP actúa bajo la tutela del Ministerio de Equipamiento y Agua del Reino de Marruecos; su director general es designado por el Gobierno marroquí y su actividad se encuentra alineada con las políticas nacionales de infraestructuras, transporte y logística.

No obstante, el sistema portuario marroquí presenta una singularidad relevante: el complejo portuario de Tanger Med constituye una excepción al modelo general, al disponer de una estructura de gobernanza propia e independiente de la ANP, llevada a cabo por la *Tanger Med Port Authority (TMP)*[33]. La entidad encargada inicialmente de liderar este proceso fue la *Tanger Mediterranean Special Agency (TMSA)*, creada específicamente por el Estado marroquí para planificar, desarrollar y gestionar el complejo portuario, industrial y logístico de Tanger Med. Añadido a esto la empresa que gestiona las terminales portuarias del complejo de Tanger Med

[33] Desarrollo fue impulsado como un proyecto estratégico nacional durante el reinado de Mohammed VI

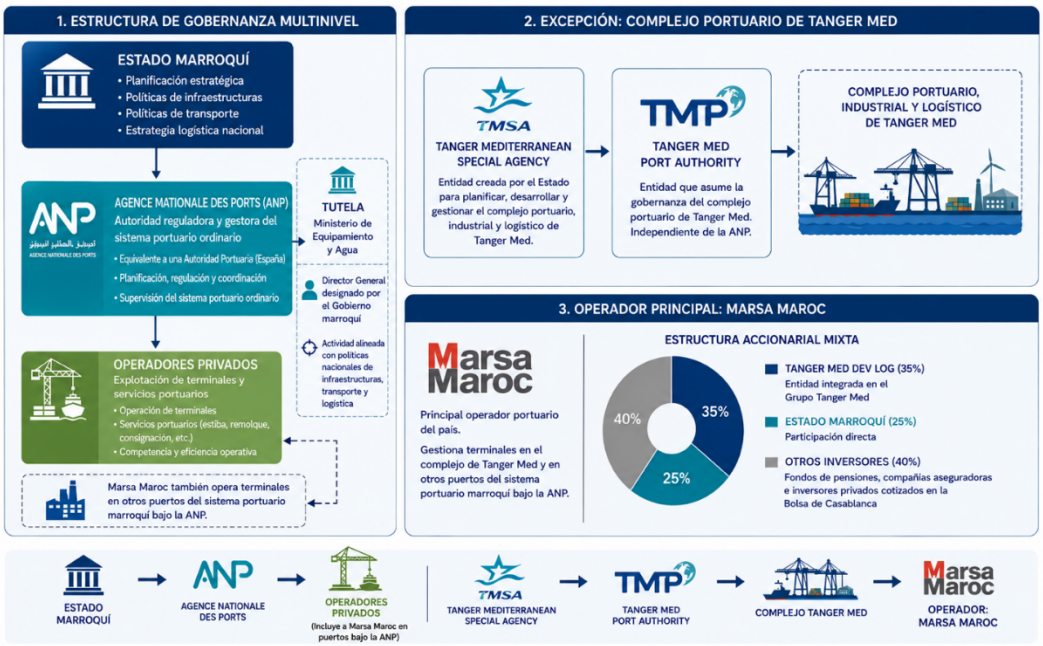
junto con algunas en el resto del sistema portuario marroquí, bajo la ANP, es la ya nombrada *Marsa Maroc (véase* más detalle en ***Anexo A***).

Asimismo, la comprensión de este modelo requiere considerar el papel desempeñado por determinados grupos de inversión estrechamente vinculados a la estrategia económica nacional. En este sentido, destaca *Al Mada* (anteriormente *Société Nationale d'Investissement, SNI*), considerado uno de los principales holdings de inversión del país y vinculado históricamente a la familia real marroquí.

Este esquema (véase ***Ilustración 7***) resulta particularmente relevante desde la perspectiva comparada, pues revela una mayor concentración decisoria que la existente en el sistema español y canario, donde operan múltiples autoridades portuarias dentro de un marco estatal común.

De acuerdo con este nuevo marco institucional, el sector portuario marroquí se articula en torno a tres grandes características. En primer lugar, las funciones comerciales, desarrolladas por operadores públicos o privados que prestan servicios portuarios en régimen de concesión o autorización. En segundo lugar, la función de Autoridad Portuaria, ejercida por la ANP en la mayor parte de los puertos del país y por la TMSA en el complejo portuario de Tanger Med. Finalmente, la función soberana o estratégica, desempeñada por el Ministerio de Equipamiento y Transporte a través de la Dirección de Puertos y del Dominio Público Marítimo, responsable de la definición de las políticas portuarias nacionales y de la supervisión general del sistema.

Ilustración 7. Modelo de gobernanza del sistema portuario marroquí



Fuente: Elaboración propia.

La reforma también delimitó claramente las competencias de los distintos organismos involucrados. Por un lado, las autoridades portuarias asumieron funciones relacionadas con la policía portuaria, la regulación de las actividades desarrolladas en los puertos, el otorgamiento de concesiones y autorizaciones, así como el seguimiento y control de su cumplimiento. Por otro lado, el Estado

mantuvo las competencias estratégicas vinculadas a la definición e implementación de la política portuaria nacional, la planificación del desarrollo del sistema portuario y la promoción y construcción de nuevas infraestructuras.

La justificación del Plan Estratégico Portuario Horizonte 2030 radica en el fuerte crecimiento de la demanda de servicios portuarios que experimenta Marruecos, como resultado tanto de las políticas nacionales de desarrollo económico como de la creciente integración del país en los mercados regionales e internacionales. Según el propio Plan, la posición geoestratégica de Marruecos, situada en la intersección de las principales rutas marítimas que conectan Europa, África, América y Asia, le otorga una ventaja competitiva singular dentro del sistema logístico global. Ante unas previsiones de tráfico portuario que sitúan la demanda futura entre 290 y 370 millones de toneladas anuales para 2030, el sistema portuario marroquí debe ser capaz de proporcionar respuestas rápidas y eficaces a las necesidades de los operadores económicos. Esta respuesta no solo implica ampliar la capacidad portuaria, sino también mejorar la calidad de los servicios prestados, incrementar la eficiencia operativa y reforzar la competitividad de los puertos marroquíes dentro de las cadenas logísticas internacionales.

En este contexto, el Plan Estratégico Portuario Horizonte 2030 establece como objetivo fundamental contribuir al desarrollo económico y social del país, tanto a escala nacional como regional, en beneficio de todas las partes interesadas (dentro de este enfoque plantean un total de 7 ejes estratégicos[34]). Esta contribución se materializa mediante la provisión de infraestructuras, equipamientos y servicios portuarios de nivel internacional, capaces de generar oportunidades de negocio, crear valor para los operadores económicos y mejorar el bienestar de los ciudadanos. Todo ello se plantea dentro de un marco de desarrollo responsable y sostenible, que combina el crecimiento económico con la eficiencia logística, la protección medioambiental y la cohesión territorial.

Este Plan se estructura en seis polos regionales especializados, donde gran parte de los proyectos previstos se encuentran actualmente ejecutados o en fases avanzadas de desarrollo (véase ***Ilustración 8***). Con respecto a la financiación de este Plan, esta se basa en un modelo mixto que combina recursos públicos del Estado marroquí, inversiones de organismos públicos especializados como la ANP y TMSA, participación del sector privado mediante concesiones portuarias y apoyo de instituciones financieras internacionales como Banco Africano de Desarrollo (AfDB), el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD).

En primer lugar, el **Polo Oriental**, articulado en torno al puerto histórico de Nador y al nuevo complejo Nador West Med, actualmente en la fase final de construcción. El puerto de Nador, situado en la laguna de Mar Chica y próximo a Melilla, ha

[34] (1) Buscar el rendimiento del puerto gracias en particular a los incentivos de innovación, (2) Promover el desempeño logístico, (3) Optimizar la valoración de la infraestructura existente de puertos y conexiones, (4) Posicionarse en el contexto nacional, regional e internacional, (5) Aprovechar la función estructuradora de los puertos (6) Integrar objetivos ambientales y urbanos desde la fase de diseño de proyectos de inversión, (7) Permitir la adaptación a las incertidumbres a largo plazo.

desempeñado tradicionalmente funciones vinculadas al tráfico de pasajeros, ferris, carga rodada (ro-ro), pesca y mercancía regional, aprovechando su proximidad a Melilla y a los flujos de viajeros entre Marruecos y Europa.

Por su parte, el mega-puerto de Nador West Med[35] (entrada en operación prevista entre finales de 2026 y principios de 2027) constituye una de las principales apuestas estratégicas de Marruecos. Ubicado en la bahía de Betoya, aproximadamente a 30 kilómetros al oeste de Nador y muy próximo a las principales rutas marítimas que conectan el Canal de Suez con el Estrecho de Gibraltar, este nuevo complejo portuario ha sido concebido como una plataforma integrada de transporte, energía, industria y logística (700 hectáreas de parque industrial). Este no ha sido pensado como un competidor directo de Tanger Med, sino como una infraestructura complementaria dentro de un sistema portuario nacional de doble puerta de entrada. Mientras que Tanger Med concentra los grandes flujos globales de contenedores que atraviesan el Estrecho de Gibraltar y las rutas Este-Oeste, Nador West Med orienta su actividad hacia el Mediterráneo central y oriental, fortaleciendo las conexiones con Italia, el sur de Francia y los Balcanes. Esta localización le permite captar tráficos regionales de corta distancia (*short sea shipping*), servicios alimentadores (*feeder*), graneles e intercambios energéticos, desarrollo del tráfico de cruceros marroquí, al tiempo que contribuye a descongestionar los grandes *Hubs* del estrecho.

Ilustración 8. Plan Estratégico de Marruecos 2030



Fuente: Elaboración propia.

En su configuración inicial, el puerto dispondrá de terminales capaces de manipular aproximadamente 25 millones de toneladas de hidrocarburos, 7

[35] Véase https://www.nadorwestmed.ma/, https://www.moroccoworldnews.com y https://mapafrica.afdb.org

millones de toneladas de carbón, 3 millones de toneladas de mercancía diversa y entre 3 y 5 millones de TEU, con posibilidades de ampliación futura hasta alcanzar una capacidad cercana a los 12 millones de TEU, situándose entre los principales puertos de transbordo del Mediterráneo.

Asimismo, Nador West Med está llamado a desempeñar un papel central en la estrategia energética marroquí. El complejo ha sido seleccionado como emplazamiento de la primera terminal flotante nacional de Gas Natural Licuado (GNL), formulado para conectarse con la red gasista marroquí y con los principales polos industriales del país. Este proyecto pretende diversificar las fuentes energéticas nacionales y reducir la dependencia del carbón en el proceso de transición energética de Marruecos. En definitiva, reducir su dependencia de las importaciones canalizadas a través de España. Este fue el enclave seleccionado debido a su proximidad al mercado europeo y a su conexión con el gasoducto Magreb-Europa. Sin embargo, tras el lanzamiento de los procedimientos de licitación y de una convocatoria de manifestaciones de interés en 2025, el Ministerio de Energía marroquí anunció en febrero de 2026 la suspensión temporal del proyecto, así como de las infraestructuras gasistas asociadas, alegando la necesidad de revisar determinados parámetros y supuestos de desarrollo.

Además, la ciudad de Nador se beneficia de importantes proyectos de conectividad asociados al desarrollo de Nador West Med, entre los que destacan la nueva autopista Guercif–Nador–Nador West Med y las mejoras ferroviarias previstas para conectar la región Oriental con los principales corredores económicos del país. Paralelamente, Marruecos continúa impulsando el proyecto de rehabilitación ambiental, urbana y turística de la laguna de Mar Chica. La iniciativa busca reforzar el atractivo turístico de Nador mediante la creación de zonas residenciales, equipamientos turísticos, marinas deportivas y espacios recreativos, favoreciendo una diversificación económica basada no solo en la actividad portuaria, sino también en los servicios y el turismo.

En resumen, el puerto de Nador tenderá a especializarse en sus tráficos tradicionales, mientras Nador West Med asume funciones industriales, energéticas y logísticas de gran escala, similar al modelo ejecutado en Tanger.

En segundo lugar, se encuentra el **Polo Noroeste**, situado en el extremo septentrional de Marruecos, en el entorno del Estrecho de Gibraltar, uno de los corredores marítimos más importantes del mundo. Este polo está integrado por los puertos de Tánger Ville y Tanger Med, localizados a unos 40 kilómetros de distancia entre sí, pero con funciones claramente diferenciadas. Mientras que Tánger Ville se encuentra en pleno centro urbano de la ciudad de Tánger, frente a la bahía y muy próximo a las conexiones marítimas con España, Tanger Med se sitúa en la costa mediterránea oriental de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, cerca de la localidad de Ksar Sghir y a apenas 15 kilómetros de las costas europeas.

La estrategia portuaria marroquí ha promovido una clara especialización funcional entre ambas infraestructuras. Por un lado, el antiguo puerto de Tánger Ville ha experimentado un profundo proceso de reconversión orientado hacia actividades turísticas, de cruceros, náuticas deportivas y servicios urbanos. Esta transformación forma parte de un proyecto más amplio de renovación del frente

marítimo de la ciudad, destinado a reforzar el atractivo turístico y comercial de Tánger. Como consecuencia, gran parte de los tráficos de mercancías y transporte marítimo comercial que anteriormente operaban en este puerto han sido trasladados a Tanger Med.

Por otro lado, Tanger Med se ha consolidado como el principal complejo portuario y logístico de África y uno de los mayores *Hubs* de transbordo del Mediterráneo (como ya se apuntada en la sección anterior). Su ubicación estratégica en el Estrecho de Gibraltar, uno de los corredores marítimos más transitados del mundo, por el que circulan más de 100.000 buques al año (IAPH, 2024)[36], le permite conectar directamente las principales rutas marítimas entre Europa, Asia, África y América. Tras las ampliaciones realizadas durante la última década, el complejo alcanzó en 2024 un tráfico superior a los 10 millones de TEU, convirtiéndose en el primer puerto africano y mediterráneo en superar este umbral y situándose entre los veinte mayores puertos de contenedores del mundo (Tanger Med Group, 2025)[37].

La actividad de Tanger Med se concentra principalmente en el transbordo de contenedores, el tráfico ro-ro, la gestión de vehículos terminados, los graneles líquidos y sólidos, así como en servicios logísticos avanzados. El puerto desempeña, además, un papel fundamental en la industria automovilística marroquí, canalizando las exportaciones procedentes de las plantas de Renault y Stellantis y consolidándose como uno de los principales centros de exportación de vehículos del Mediterráneo.

La importancia estratégica de este polo se ve reforzada por su proximidad a la costa sur de España y por su integración en el sistema portuario del Estrecho. La cercanía a puertos como Algeciras, uno de los principales *Hubs* marítimos europeos, favorece la captación de tráficos internacionales y la inserción de Tanger Med en las cadenas globales de suministro. Asimismo, numerosos operadores marítimos y logísticos internacionales desarrollan actividades tanto en Algeciras como en Tanger Med, entre ellos APM Terminals (Grupo Maersk), MSC, CMA CGM o Hapag-Lloyd, generando importantes sinergias operativas, a la vez que tensiones por desvío de tráfico entre ambas orillas del Estrecho. Esto parece indicar cierto grado de cooperación a la vez que competencia.

Situado en la fachada atlántica central de Marruecos, encontramos el **Polo Kénitra–Mohammedia–Casablanca**. Este corredor concentra la mayor parte de la actividad empresarial y demográfica marroquí, articulándose en torno a los puertos de Casablanca y Mohammedia, así como a las plataformas logísticas e industriales desarrolladas en la región de Kénitra. La estrategia portuaria busca reforzar la complementariedad entre ambos puertos mediante la mejora de las conexiones ferroviarias, el desarrollo de plataformas logísticas interiores y la descongestión progresiva de Casablanca, manteniendo a este polo como el principal centro de consumo, importación y distribución nacional.

[36] https://www.iaphworldports.org/
[37] Port Activity Report 2024

Por su parte, el **Polo Abda–Doukkala**, localizado también en la costa atlántica centro-occidental, se estructura alrededor de los puertos de Jorf Lasfar y Safi. A diferencia de Casablanca, cuya actividad está orientada al comercio y la distribución, este polo se especializa en actividades industriales pesadas, energéticas y mineras. El puerto de Jorf Lasfar, situado al sur de El Jadida, constituye uno de los principales puertos graneleros de África y está estrechamente vinculado a las actividades del grupo OCP, líder mundial en la producción y exportación de fosfatos. Sus instalaciones gestionan importantes volúmenes de fosfatos, fertilizantes, carbón, productos químicos e hidrocarburos, apoyando a la mayor plataforma mundial de producción de fertilizantes fosfatados. Por su parte, Safi complementa esta especialización mediante actividades industriales, energéticas y químicas. La estrategia nacional mantiene la apuesta por este eje como soporte de las exportaciones industriales marroquíes y de la cadena de valor de los fosfatos, uno de los recursos estratégicos más importantes de Marruecos.

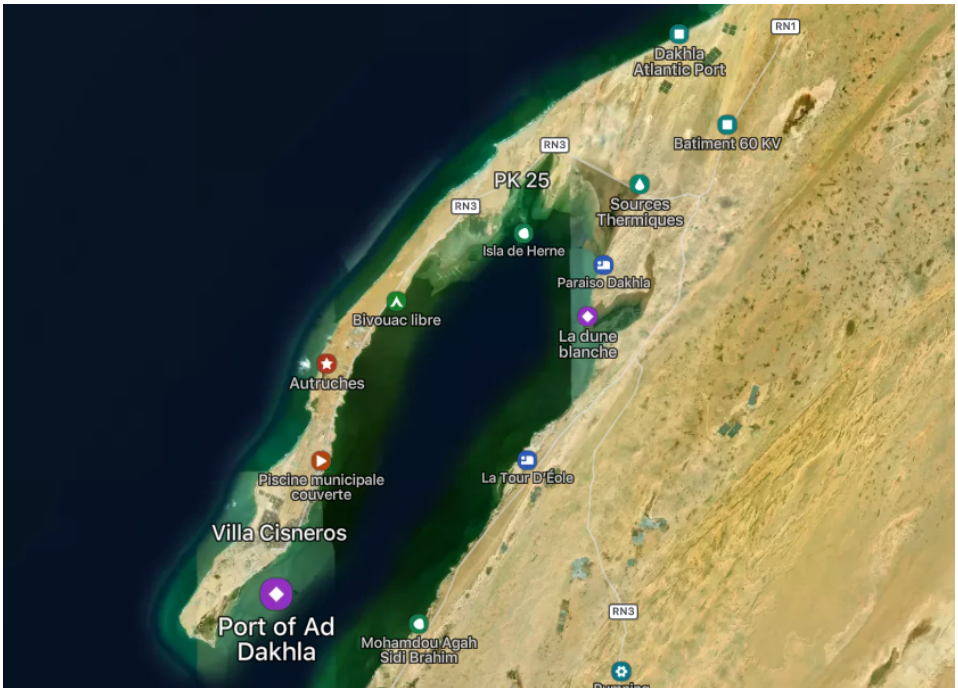
Siguiendo por la fachada atlántica, el **Polo Souss–Tensift** tiene como principal infraestructura al puerto de Agadir, uno de los puertos más importantes del sur del país. Su función combina actividades comerciales, pesqueras, agroalimentarias y turísticas, diferenciándose claramente de los polos industriales de Casablanca o Jorf Lasfar. La estrategia portuaria asigna a Agadir un papel fundamental como plataforma de apoyo a las exportaciones agrícolas procedentes de la región de Souss-Massa, una de las principales zonas productoras de frutas y hortalizas de Marruecos. Asimismo, el puerto mantiene una destacada actividad pesquera y de transformación de productos del mar. Además de atender tráficos de mercancía general y contenedores, Agadir ha reforzado progresivamente su actividad turística y de cruceros, contribuyendo al desarrollo económico regional.

Por último, encontramos el **Polo de los Puertos del Sur**, integrados por Tan-Tan, Laâyoune y Dakhla. Históricamente estos puertos han estado especializados en pesca, productos pesqueros y abastecimiento regional. Sin embargo, la gran apuesta estratégica de Marruecos es el nuevo Puerto Atlántico de Dakhla (Dakhla Atlantique), actualmente en construcción a unos 40 kilómetros al norte de la ciudad de Dakhla, en la zona de Ntireft, sobre la fachada atlántica abierta de la península de Río de Oro (Villa Cisneros, rebautizada por Marruecos como Dakhla o ad-Dakhla), territorio ubicado geográficamente en el Sáhara Occidental, reclamado por la República Árabe Saharaui Democrática y, administrado y ocupado por Marruecos, a aproximadamente 540 kilómetros de las Islas Canarias (véase ***Ilustración 9***).

El desarrollo del puerto de Dakhla Atlantique está llamado a convertirse en el cuarto gran polo marítimo del país, complementando los sistemas portuarios de Tánger Med, Casablanca y Nador West Med. La inversión prevista supera los 1.200 millones de dólares y responde a una estrategia de largo plazo orientada a reforzar la posición de Marruecos como plataforma logística de referencia en el Atlántico medio y como puerta de entrada a los mercados de África Occidental. Este proyecto se considera un megaproyecto de aguas profundas y está destinado a dotar a las provincias del sur de nuevas capacidades logísticas e industriales,

generar oportunidades de inversión y contribuir a un nuevo modelo de desarrollo económico para la región.

Ilustración 9. Mapa de la península de Rio de Oro, Dakhla



Fuente: Mapacarta.

La obra es llevada a cabo por dos grupos encargados: *SGTM* y Somagec Sud ganadores de las licitaciones. Junto a ellos, varias empresas europeas participan en la construcción de este gran puerto, entre ellas algunas españolas (*Sato, Sener, Artelia* y *Green*); aportando sus conocimientos de ingeniería para conseguir lanzar el funcionamiento del puerto en el horizonte de 2028-2029 (véase fotos disponibles por fuentes periodísticas en el ***Anexo B***).

El proyecto busca mejorar la conectividad física y logística de Marruecos con los países del resto de África mediante una infraestructura concebida bajo criterios multimodales, integrando conexiones marítimas y terrestres (junto a incentivos de la actividad aérea) y reservando espacio para futuras conexiones ferroviarias. Hoy en día, ya han comenzado las obras de conexión terrestre mediante autopistas, conectadas con la carretera nacional N1 que vinculan el norte del país desde Tánger con el sur hasta Guerguerat, incluida la vía rápida Tiznit-Dakhla.

Destaca por la movilización anual de hasta 5 millones de toneladas de materias primas líquidas, la capacidad de almacenamiento de 5 millones de toneladas de productos petrolíferos (contara con un fondeadero de petroleros de unos 115 metros a -16 metros), el desarrollo de instalaciones para tráficos Ro-Ro (fondeadero de buques Ro-Ro de 45 metros a -16 metros), TIR asociados al transporte internacional, capacidad de tratamiento de más de 25 millones de toneladas de mercancías y materias primas sólidas. Además, incluye la creación de amplias zonas logísticas e industriales (650 hectárea).

Cabe destacar que el proyecto incluye múltiples medidas de sostenibilidad (parte integral de la filosofía operativa del puerto), incorporará energías renovables,

gestión portuaria digital y tecnología de reducción de emisiones (atractivo para las navieras internacionales, presionadas para descarbonizar sus cadenas de suministro). De hecho, Marruecos, que ya ha construido una de las plantas solares más grandes del mundo, y planea extender estos principios ambientales a su sector marítimo. En esta línea, se espera que la región de Dakhla-Oued Eddahab sea una de las principales fuentes mundiales de producción de hidrógeno verde[38].

En su fase inicial, determinadas instalaciones del puerto estarán preparadas para gestionar alrededor de 2,5 millones de toneladas de mercancías, incorporando servicios portuarios modernos destinados a reducir costes logísticos y tiempos de tránsito. No obstante, el objetivo final es mucho más ambicioso, ya que las previsiones oficiales estiman una capacidad potencial de hasta 35 millones de toneladas anuales y aproximadamente un millón de TEUs una vez completado el desarrollo integral del complejo portuario.

La descripción de la directora de desarrollo del proyecto, Nisrine Iouzzi, presenta que el puerto tendrá tres grandes dársenas/bassins, pero dentro de la dársena comercial se contemplan distintos tipos de instalaciones: un terminal de contenedores, un puesto petrolero, un puesto Ro-Ro y un muelle de servicio. Además, las noticias de junio de 2026 sobre el avance de las obras hablan de los primeros terminales del *bassin polyvalent*, pero estos corresponden a instalaciones para industria pesquera y carga pesada.

Tendrá una superficie de unas 1.650 hectáreas y destaca por su calado de hasta 16 metros. Este calado natural constituye una de sus principales ventajas competitivas, aunque, dadas las características arenosas del entorno, previsiblemente requerirá labores periódicas de dragado para garantizar su operatividad a largo plazo, situación similar a la observada en otros grandes puertos marroquíes como Tánger Med. También planea contar con una vía de acceso de 7 kilómetros y una vía marítima de 1,3 kilómetros. Una estructura portuaria marítima que se divide en la reparación naval, el tráfico de pesca (zona de pesca de 1.583 metros a -12 metros) y las actividades comerciales (puerto comercial de 694 metros de muelles a -16 metros). Dos andenes con una profundidad de -12 metros para los 2.000 metros de longitud y de -16 metros para los 800 metros de longitud.

Lanzado oficialmente en 2021, el proyecto forma parte de una estrategia orientada a transformar los flujos comerciales intraafricanos y fortalecer las relaciones económicas del continente con Europa y América (se inscribe plenamente en el

[38] Construcción de una planta de producción de hidrógeno verde y amoniaco desarrollada por la empresa *Dahamco SA* (553.435 hectáreas), con una inversión de 254 millones y 3.100 empleos previstos. Una unidad de producción de la empresa Falcon (150.446 hectáreas), con una inversión de 100.000 millones de dírhams y la creación de 350 empleos. Una central de energía renovable para la producción de hidrógeno verde (70.000 hectáreas) desarrollada por *Taqa Morocco* con una financiación de 96.000 millones de dirhams y que creará 56 empleos. Por último, una planta dedicada a la producción de hidrógeno verde construida por *Power SUR SARL* (15.000 hectáreas), con una inversión de 19.500 millones de dirhams, y que debería generar 650 empleos.

marco de la Iniciativa Atlántica para apoyar a los países del Sahel). Además, pretende aprovechar las oportunidades derivadas de la Zona de Libre Comercio Continental Africana (ZLECAf). Desde esta perspectiva, el puerto se concibe como un instrumento para articular corredores económicos de creciente relevancia como el eje Tánger-Dakhla-Abiyán-Lagos o la conexión Dakhla-Dakar. Con ello, se busca reducir la fragmentación de los mercados africanos, mejorar la conectividad regional y favorecer la integración de cadenas de valor cada vez más complejas. Según la UNCTAD (2021), este acuerdo podría incrementar los intercambios intraafricanos en torno a un 33 %, impulsando la demanda de infraestructuras logísticas y de transporte capaces de sostener dicho crecimiento.

La creación de grandes infraestructuras portuarias busca generar economías de aglomeración, aprovechar rendimientos crecientes de escala y favorecer la aparición de polos de desarrollo capaces de atraer actividad industrial y logística. Con esta lógica en mente, el puerto actúa como catalizador de nuevos procesos de crecimiento económico (búsqueda de la diversificación del tejido económico, generación de empleo etc.). En esta línea, es uno de los considerables preparativos para acoger el Mundial de 2030 junto con España y Portugal. Asimismo, está diseñado para reforzar la conectividad Sur-Sur y facilitar la integración de Marruecos en los corredores económicos transaharianos y atlánticos. Su proximidad a los países de la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO) refuerza su potencial como plataforma de distribución regional y como alternativa a otros puertos más alejados de los principales centros de producción y consumo de África Occidental.

Actualmente constituye el principal puerto marroquí en volumen de descargas pesqueras, superando ampliamente al resto de puertos del país en pesca costera y artesanal. El puerto también genera importantes sinergias con otros proyectos estratégicos desarrollados en consonancia con la política energética nacional de Marruecos. Entre ellos destacan las plantas desaladoras destinadas al abastecimiento urbano y agrícola y, los parques solares y eólicos[39] (su ambición es abastecer el 100 % del consumo energético del puerto mediante energía fotovoltaica, al lado de un generador más convencional para emergencias). Del mismo modo, Dakhla Atlantique se integra en dos políticas sectoriales clave para Marruecos: la estrategia *Halieutis*, orientada a la valorización de los recursos pesqueros, y la estrategia logística nacional, dirigida al desarrollo de *Hubs* regionales y al incremento de los intercambios comerciales.

5. Análisis de competitividad del Puerto de Las Palmas

Para llevar a cabo un análisis de competitividad portuaria es necesario definir previamente, no solo el puerto objeto de estudio (en este caso el Puerto de Las Palmas), sino también los tráficos o servicios específicos que serán analizados y consecuentemente determinar el *"Conjunto de puertos competidores"*. El presente epígrafe se centrará en dos segmentos fundamentales: el tráfico de contenedores y el tráfico de avituallamiento de combustible (*bunkering*). Estos

[39] Proyecto del Parque Eólico de Dajla (40 MW), desarrollado por Dajla Water and Energy Company S.A

constituyen actividades estratégicas y son, previsiblemente, los tráficos/servicios más expuestos a cambios en el panorama competitivo internacional como consecuencia del desarrollo de la Estrategia Portuaria de Marruecos 2030, de la mano del resto puertos competidores existentes del entorno.

La metodología de análisis aplicada difiere dependiendo del caso siendo utilizadas herramientas de valoración de la percepción de los agentes, de la mano de análisis estadísticos y de tipo *benchmarking* junto a la utilización de matrices de análisis de patrón de residuos, fundadas en el modelo de diamante extendido de Porter.

Los puertos que constituyen el conjunto de competidores para el Puerto de Las Palmas fueron identificados mediante entrevistas directas con agentes de alto nivel implicados en su desempeño portuario y en la prestación de servicios. Se busca delimitar los puertos que representan potenciales rivales capaces de captar tráficos que, de otro modo, podrían ser atendidos por el Puerto de Las Palmas. En definitiva, responden a las preguntas: ¿Qué puertos pueden captar tráfico al puerto de Las Palmas? ¿a qué puerto puede el Puerto de Las Palmas captar tráfico?

Paralelamente este conjunto de puertos también es delimitado siguiendo criterios de proximidad geográfica, capacidades operativas en el tráfico, presentes o futuras, infraestructuras y su posición en las rutas marítimas.

5.1. Análisis competitivo del tráfico de contenedores

En el caso de la manipulación de mercancías de contendores, el conjunto de puertos competidores está compuesto por los puertos de Abiyán, San Pedro, Takoradi, Tema, Nuakchot, Agadir, Casablanca, Tánger Med, Dakar, Lomé y el futuro Dakhla (Véase ***Ilustración 10***); salvando en el presente análisis el reconocimiento del resto de enclaves portuarios a desarrollar por Marruecos.

Ilustración 10. Mapa del conjunto de puerto competidores del Puerto de Las Palmas en el tráfico de contenedores



Fuente: Elaboración propia.

5.1.1. Factores externos: análisis de benchmarking y tráficos

La ***Tabla 8*** sintetiza las principales características del conjunto de puertos competidores, entre ellas su principal hinterland, la conectividad portuaria (mediante el *Port Liner Shipping Conectivity*, PLSC, de la UNCTAD), niveles de inversión aproximado, grado estimado de digitalización, participación de operadores, entre otros, destacando el papel que desempeñan tanto en la red de comercio regional como en el sistema logístico-marítimo de África Occidental.

Tabla 8. Principales características operativas del conjunto de puerto competidores en tráfico de contenedores

País	Puerto	PLSCI*	Hinterland principal	Nivel de inversión y desarrollo	Integración de medidas de digitalización	Infraestructura disponible para la gestión de contenedores	Principales operadores internacionales
Costa d. Marfil	Abiyán	337,64	Burkina Faso, Mali	Alto	Seguimiento digital de carga	2 terminales	APM Terminals, Bolloré
Costa d. Marfil	San Pedro	57,36	Regiones cacaoteras de Costa de Marfil	Moderado	Limitada	1 terminal	Bolloré Africa Logistics, MSC
Ghana	Takoradi	35,15	Burkina Faso, Mali, Níger	Alto	Seguimiento de carga y automatización	1 terminal	Meridian Port Services
Ghana	Tema	322,38	Regiones mineras de Ghana	Moderado	Terminales especializadas para petróleo y gas	2 terminales	APM Terminals-Maersk, Bolloré Africa Logistics
Mauritania	Nouakchot	79,02	Mercado doméstico	Alto	Digitalización de la planificación	1 terminal	Maersk, CMA CGM
Marruecos	Agadir	86,84	Sur de Marruecos	Moderado	Limitada	1 terminal	Marsa Maroc
Marruecos	Casablanca	225,56	Regiones industriales de Marruecos	Alto	Digitalización parcial	4 terminales	Marsa Maroc
Marruecos	Tánger Med	575,79	Transbordo internacional	Alto	Integración completa del modelo Seaport 4.0	4 terminales	PSA International (Singapur), APM Terminals-Maersk
Marruecos	Dakhla Atlantique	Est. (280-400)	Sur de Marruecos, África	Muy alto	Digitalización total prevista	1 terminal	Pendiente de adjudicación / potencial

País	Puerto	PLSCI*	Hinterland principal	Nivel de inversión y desarrollo	Integración de medidas de digitalización	Infraestructura disponible para la gestión de contenedores	Principales operadores internacionales
			Occidental y corredor atlántico africano		desde el diseño del puerto		interés de operadores internacionales
Senegal	Dakar	150,67	Mali	Moderado	Seguimiento de carga en desarrollo	3 terminales	DP World, Bolloré Africa Logistics
Togo	Lomé	283,71	Transbordo internacional	Alto	Integración parcial del modelo Seaport 4.0	1 terminal	China Merchants, Bolloré Africa Logistics, MSC
España	Las Palmas (LPAP)	264,87	Transbordo internacional	Alto	Integración del modelo Seaport 4.0	3 terminales	Maersk, MSC, Boluda

Fuente: Elaboración propia a partir de los últimos datos disponibles en agosto de 2026 de las Shipping Guides Books, datos del Centro de Datos de la UNCTAD (2026 Q2, último cuatrimestre disponible), consultas directas a expertos del sector portuario e información disponible en los sitios web oficiales de los puertos considerados.

Como puede verse, en la muestra existe una elevada heterogeneidad. En términos de conectividad marítima (PLSCI), Tánger Med presenta el valor más elevado, seguido de Abiyán, Tema y Lomé. Por su parte, el Puerto de Las Palmas, con 264,87 puntos, ocupa la quinta posición por delante de Casablanca, Dakar, Agadir, Nouakchot, San Pedro y Takoradi. Además, Las Palmas comparte con Tánger Med y Lomé una clara orientación hacia el transbordo internacional, frente a otros puertos cuya actividad depende en mayor medida de sus mercados nacionales o de *hinterlands* específicos de África Occidental.

En materia de inversión y desarrollo, Las Palmas se mantiene igualmente dentro del grupo de puertos con un nivel alto, junto con enclaves como Tánger Med, Abiyán, Casablanca o Lomé. Esta posición se complementa con un elevado grado de digitalización y progresiva integración de soluciones asociadas al modelo *Seaport 4.0*, mientras que varios de sus competidores presentan todavía niveles parciales o limitados de digitalización.

En términos de infraestructura destinada a contenedores, Tánger Med y Casablanca disponen de cuatro terminales, mientras que Las Palmas cuenta con tres, igualando a Dakar y situándose por encima de Abiyán y Tema, con dos, y del resto de puertos con una única terminal. A ello se suma la presencia de importantes operadores internacionales, como MSC, Maersk y Boluda, un factor

especialmente relevante para la consolidación de los tráficos de transbordo. De la mano de estos datos, según la AP de Las Palmas, en 2025, el puerto de Las Palmas manipuló 1.431.842 TEUs, lo que permite constatar una capacidad operativa efectiva superior a 1,4 millones de TEUs anuales.

En lo que se refiere a Dakhla Atlantique, como ya se ha venido presentado, el nuevo puerto contará inicialmente con una terminal capacitada para la manipulación de contenedores y su desarrollo integral contempla una capacidad aproximada de un millón de TEUs anuales, además de una capacidad global de hasta 35 millones de toneladas. Por tanto, su capacidad teórica inicial para contenedores sería inferior al volumen que Las Palmas ya gestiona actualmente. Sin embargo, su elevada inversión, su localización en la fachada atlántica africana, la incorporación de digitalización desde el diseño y su orientación hacia el sur de Marruecos y África Occidental (grandes demandas potenciales que abastecer) podrían favorecer progresivamente la captación de nuevos tráficos a esta región a la vista de sus múltiples posibles ventajas.

En lo que se refiere a la relación del Puerto de Las Palmas y la fachada competitiva analizada, de acuerdo con la información de líneas marítimas regulares de la AP de Las Palmas para 2026, 115 de los 582 servicios o relaciones portuarias registradas corresponden a África Occidental y del Sur, lo que representa aproximadamente el 19,8 % del total y convierte a esta región en la principal área internacional de conexión del puerto. Si se incorpora también África Oriental, el peso del continente africano se eleva hasta aproximadamente el 22,7 %.

Esta relación es particularmente intensa con los puertos considerados competidores directos en el análisis, los cuales concentran conjuntamente 42 de los registros de servicios marítimos de Las Palmas, equivalentes al 36,5 % de sus conexiones con África Occidental y del Sur. Destacan especialmente Agadir (7), Casablanca (6), Tánger Med (5) y Dakar (5).

A ello se suma la presencia de las principales navieras internacionales: en las conexiones de Las Palmas con África Occidental y del Sur participan 11 compañías diferentes, entre las que destacan MSC, Maersk y CMA CGM[40], operadores con una elevada capacidad para determinar la configuración de las redes y la distribución de los tráficos de transbordo. Estos datos muestran que Las Palmas no solo compite con estos enclaves por determinados tráficos, sino que se encuentra directamente integrado con ellos dentro de las mismas redes marítimas. Esta circunstancia refuerza su papel como nodo de conexión entre Europa y la fachada atlántica africana, pero también permite identificar el posible impacto futuro de Dakhla Atlantique, pudiendo este con sus ofertas estimadas modificar la distribución de escalas y servicios en la región.

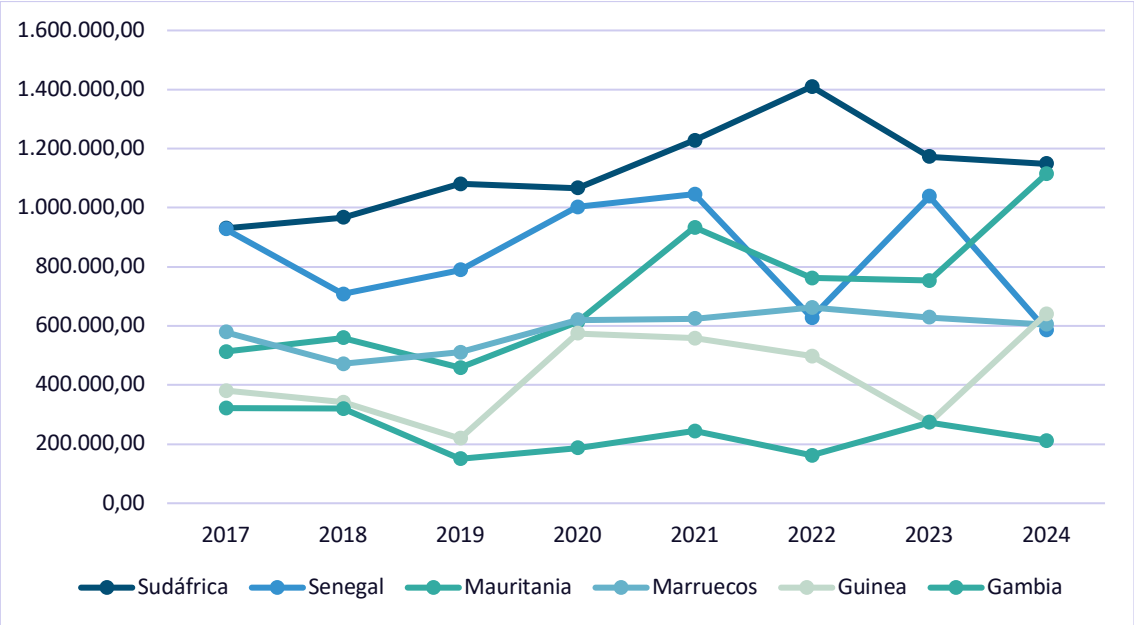
Pese a ello, no debe olvidarse que la relevancia de Las Palmas en términos de conectividad marítima tiene también su reflejo en la intensidad de los flujos de mercancías mantenidos con el continente africano. Según datos de la AP de Las Palmas, entre 2022 y 2024 el tráfico total de mercancías con África presento un crecimiento acumulado del 12,7 %. Esta evolución estuvo impulsada

[40] Actualmente estas son las navieras que más TEUs mueven en el mundo.

principalmente por las mercancías embarcadas en el puerto de Las Palmas, que pasaron de 3,74 a 4,36 millones de toneladas (+16,7 %), mientras que las desembarcadas aumentaron un 5,2 %. En consecuencia, en 2024 las mercancías embarcadas con destino a África representaron aproximadamente el 67,2 % del tráfico africano total del puerto de Las Palmas.

La evolución temporal permite, además, identificar la persistencia de estas relaciones con algunos de los principales mercados africanos. Como se observa en el ***Gráfico 7***, durante el periodo 2017-2024 destacan especialmente los volúmenes asociados a Sudáfrica, Senegal, Mauritania, Marruecos, Guinea y Gambia, aunque con trayectorias diferenciadas. En los últimos años sobresale particularmente el crecimiento de Mauritania, mientras Sudáfrica mantiene volúmenes elevados durante prácticamente todo el periodo.

Gráfico 7. Evolución del tráfico de mercancías del Puerto de Las Palmas con los principales mercados africanos



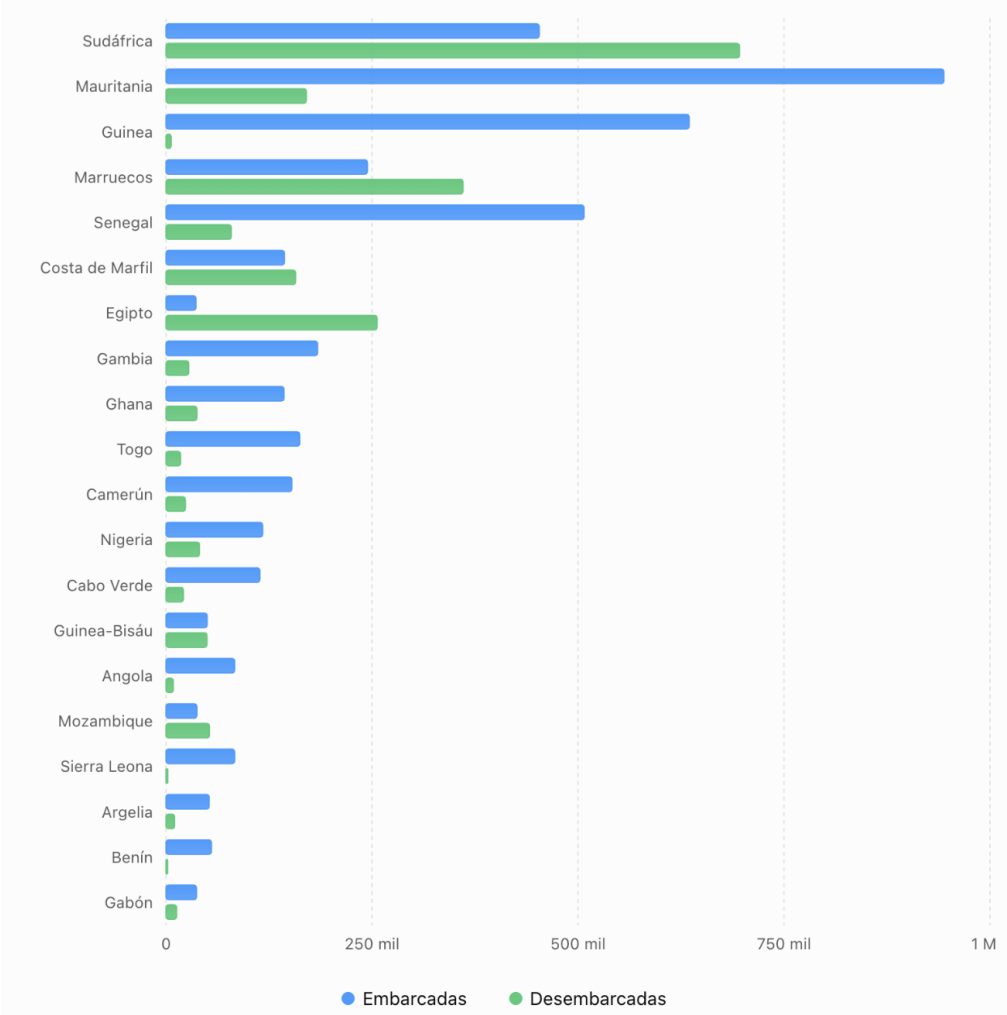
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Autoridad Portuaria de Las Palmas (2026).

Desde el punto de vista geográfico, el tráfico presenta una importante concentración en la fachada africana más próxima a Canarias. En 2024, el tráfico correspondiente al bloque de África del Norte alcanzó 4,77 millones de toneladas, equivalente al 73,5 % del total africano, frente a los 1,72 millones de toneladas correspondientes a África del Sur (26,5 %). Por países, Sudáfrica y Mauritania constituyeron los principales mercados, ambos con más de un millón de toneladas, seguidos de Guinea, Marruecos y Senegal. En conjunto, estos cinco países concentraron aproximadamente el 63 % del tráfico de mercancías de Las Palmas con África.

La desagregación entre mercancías embarcadas y desembarcadas permite profundizar en la naturaleza de estas relaciones. Como muestra el ***Gráfico 8***, en 2024 existe un claro predominio de los embarques desde Las Palmas hacia buena parte de los principales mercados de la fachada atlántica africana. Los mayores

saldos positivos entre embarques y desembarques corresponden a Mauritania (+773.715 toneladas), Guinea (+628.901) y Senegal (+428.295), y en sentido contrario, predominan los desembarques en las relaciones con Sudáfrica (−243.144 toneladas), Egipto (−219.697) y Marruecos (−116.207), y, por ejemplo, Costa de Marfil presenta una relación comparativamente más equilibrada.

Gráfico 8. Principales mercados africanos del Puerto de Las Palmas según volumen y sentido del tráfico de mercancías (2024)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Autoridad Portuaria de Las Palmas (2026).

Este patrón resulta especialmente significativo desde la perspectiva de la fachada atlántica africana. Mercados como Mauritania, Guinea, Senegal, Ghana o Togo presentan un marcado predominio de los flujos embarcados desde Las Palmas, reforzando el papel del puerto como nodo de salida y distribución de mercancías hacia África Occidental. No obstante, estos resultados deben interpretarse como un balance de flujos portuarios y no estrictamente como una balanza comercial, dado que las mercancías embarcadas en Las Palmas no tienen necesariamente origen productivo en Canarias y pueden incluir mercancías previamente canalizadas o transbordadas a través del propio puerto.

Esta relación comercial y logística adquiere una dimensión adicional al considerar que varios de estos mercados coinciden con la fachada portuaria competitiva anteriormente analizada. Marruecos, Mauritania, Senegal, Costa de Marfil, Ghana y Togo mantienen volúmenes relevantes de tráfico con Las Palmas, de manera que África Occidental constituye simultáneamente un mercado estratégico para el puerto y un espacio de creciente competencia portuaria. Es precisamente en este contexto donde la futura entrada en funcionamiento de Dakhla Atlantique adquiere especial relevancia. El nuevo puerto se localizará en el corredor atlántico que articula buena parte de estas relaciones y próximo a algunos de los mercados con los que el puerto de Las Palmas mantiene sus mayores flujos.

La perspectiva de benchmarking y trafico pone sobre la mesa lo que ya se ha ido sopeando: su aparición podría contribuir a una futura redistribución de determinados tráficos y escalas, particularmente si consigue atraer a las principales navieras internacionales. Frente a ello, Las Palmas parte de una posición consolidada, sustentada no solo en capacidad e infraestructura, sino también en volúmenes efectivos de mercancías, conexiones marítimas regulares y relaciones ya consolidadas con los principales mercados de África Occidental.

5.1.2. Perspectiva interna de los operadores portuarios

Esta sección identifica los factores que afectan a la competitividad del Puerto de Las Palmas desde la perspectiva del conjunto de individuos, entidades y empresas que participan en los servicios portuarios relacionados con el tráfico de contenedores, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta utilizando para ello una encuesta estructurada en tres partes.

Tras identificar los distintos agentes involucrados en el proceso de contenerización, se seleccionó una muestra representativa. La selección de esta muestra para realizar la encuesta requerida no fue aleatoria, sino intencional, atendiendo a la relevancia específica de cada empresa o institución dentro de la actividad portuaria para garantizar que las perspectivas sobre el servicio este correctamente representada. Dichas entrevistas se realizaron presencialmente y fueron grabadas, previo consentimiento de los entrevistados, con el objetivo de recoger la máxima información posible.

Para una mayor claridad metodológica, se establecieron dos grupos de análisis. El primero, denominado análisis “Tradicional”, no asignó ninguna ponderación a las entrevistas, mientras que el segundo, denominado análisis “Ponderado”, otorgó diferente importancia a los individuos encuestados, permitiendo realizar un análisis relativo. En este último caso, se utilizó el número de empleados de la empresa, su ámbito de actividad y el tiempo que llevaba desarrollando su actividad en el Puerto de Las Palmas.

La muestra abarcar todas las dimensiones de las operaciones portuarias relacionadas con el transporte de contenedores, incluyendo organismos públicos, asociaciones, aduanas y transitarios, terminales de contenedores, agentes de buques y mercancías, empresas estibadoras, proveedores, empresas de transporte terrestre y servicios de remolque. En concreto, se seleccionaron 20 entidades, que representan aproximadamente el 55 % del total de instituciones y

empresas consideradas. La encuesta fue realizada al director o máximo responsable de la oficina principal de cada organización.

A todas estas organizaciones se les administró un cuestionario estructurado en tres bloques, siguiendo una configuración científicamente avalada (Acosta *et al.*, 2007, 2011). La primera sección de la encuesta incluye preguntas relativas a la identificación o naturaleza de la empresa, número de empleados, clasificación dentro del subsector portuario y alcance y duración de sus operaciones en el Puerto de Las Palmas.

La segunda sección, de especial relevancia para el estudio, se estructuró de acuerdo con la matriz de competitividad. Las preguntas se clasificaron siguiendo el marco del Diamante ampliado de Porter (1990), que comprende las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias de apoyo, la competencia portuaria y el papel del sector público en sus distintos niveles. Esta metodología fue aplicada por primera vez al ámbito portuario por Rugman y Verbeke (1993).

Las variables incluidas en el cuestionario fueron valoradas mediante una escala de intensidad comprendida entre −2 y +2, dependiendo de si eran percibidas como una desventaja o una ventaja para la competitividad del puerto objetivo (puerto de Las Palmas) siempre en comparación a la muestra de puertos competidores la cual considera la existencia hipotética de Dakhla Atlantique. La escala utilizada fue la siguiente: −2, situación muy desfavorable; −1, situación desfavorable; 0, situación neutral; +1, situación favorable; y +2, situación muy favorable.

La tercera parte de la encuesta estuvo compuesta por una serie de preguntas abiertas destinadas a explicar con mayor detalle los datos obtenidos en el bloque anterior y corroborarlos cualitativamente. Esta última parte de las entrevistas resultó especialmente útil para interpretar adecuadamente los resultados obtenidos tras la aplicación de los cálculos correspondientes.

las percepciones obtenidas a partir de la segunda sección del cuestionario son las que permiten la construcción de la Matriz de competitividad. Esta hace refiere a la integración de diferentes actividades operativas desarrolladas dentro del puerto, prestando especial atención al proceso logístico y considerando aquellos factores que contribuyen a determinar su capacidad competitiva.

Las actividades operativas desarrolladas en el puerto, representadas en el eje horizontal de la matriz, se clasifican de la siguiente manera:

Actividades relacionadas con el *Foreland*:

- Accesibilidad marítima (ACCESS): mide la facilidad de acceso de los buques al puerto.
- Transporte marítimo (SHIP): evalúa la eficiencia y disponibilidad de los servicios de transporte marítimo.

Actividades relacionadas con el ámbito portuario:

- Carga y descarga de mercancías (LOAD): evalúa la capacidad del puerto para realizar operaciones de manipulación de mercancías.

- Almacenamiento (WARE): evalúa las instalaciones y servicios disponibles para el almacenamiento de mercancías.
- Logística de valor añadido (VAL): considera aquellos servicios que aportan valor añadido a la mercancía, como el embalaje o etiquetado, habitualmente relacionados con actividades desarrolladas en zonas francas.
- Industria manufacturera (MANU): considera la presencia y eficiencia de las actividades industriales desarrolladas dentro del espacio portuario, incluyendo actividades como reparación naval, suministro de combustible (*bunkering*) y actividades *offshore*, entre otras.

Actividades relacionadas con el *hinterland*:

- Transporte por carretera (ROAD): mide la conectividad y eficiencia de los servicios de transporte terrestre que conectan el puerto con su hinterland.

Por su parte, los determinantes de la competitividad portuaria, representados en el eje vertical, se estructuran de acuerdo con los componentes del Diamante ampliado de Porter.

Condiciones de los factores:

- Infraestructura (INFR): evalúa las infraestructuras físicas que sustentan la actividad portuaria, como el calado, los metros lineales de muelle, la superficie de las terminales, etc.
- Superestructura (SUP): evalúa las instalaciones y equipamientos adicionales a la infraestructura básica, como oficinas, almacenes, grúas, etc.
- Capital humano (LAB): considera la disponibilidad y calidad de la mano de obra existente en el puerto.
- Tecnología y sistemas de comunicación (LOG): evalúa el desarrollo tecnológico y los sistemas de comunicación disponibles.
- Competencia en el puerto:
- Competencia interna (ICO): analiza el grado de competencia existente entre las entidades que integran la comunidad portuaria.
- Competencia externa (ECO): evalúa la competencia ejercida por otros puertos considerados competidores.
- Cooperación entre instituciones portuarias (ICOOP): evalúa el nivel de cooperación existente entre las instituciones y empresas implicadas en la actividad portuaria.

Condiciones de la demanda:

- Relaciones con los clientes (ICLI): mide la relación existente entre la comunidad portuaria y sus clientes actuales.

Gobierno o sector público:

- Autoridad Portuaria (GOAP): evalúa la intervención o posición de la Autoridad Portuaria.
- Gobierno de Canarias (GOREG): evalúa la implicación del Gobierno regional.

- Gobierno central (GONAT): analiza la posición del Gobierno nacional respecto a las decisiones políticas relacionadas con el puerto.
- Autoridades locales (GOLOC): mide la intervención de las administraciones municipales en las actividades portuarias.
- Organismos supranacionales (GOSUPRA): evalúa la participación de organismos internacionales, con excepción de la Unión Europea, que se analiza de manera independiente.
- Unión Europea (GOEU): evalúa el papel de la UE y el impacto de sus políticas sobre el puerto.

La matriz construida para el presente informe constituye una versión modificada de la matriz original de Amberes, adaptada a los parámetros específicos del caso de estudio del Puerto de Las Palmas. A partir de los resultados de las encuestas se generó una matriz ($X^{(m)}$) para cada empresa o institución entrevistada. Cada matriz está formada por 14 filas y 7 columnas, mientras que *m* representa el número de empresas o instituciones entrevistadas, en este caso 20.

Dado que determinados encuestados pueden mostrar una mayor tendencia a otorgar puntuaciones próximas a los valores máximos o mínimos de la escala, y que estas diferencias pueden estar relacionadas con la personalidad o actitud del entrevistado y no necesariamente con diferencias reales en la competitividad del puerto, las respuestas fueron estandarizadas con el objetivo de reducir estas posibles distorsiones.

Posteriormente, las *m* matrices fueron integradas en una única matriz Z, calculando el promedio de cada valor de intersección a partir de los datos estandarizados. El análisis de los principales determinantes de la competitividad permite identificar las filas y columnas asociadas con valoraciones favorables o desfavorables, así como las posibles interacciones entre ambas dimensiones.

Para detectar factores extremos se calcula la desviación de cada celda de la matriz de respuestas, previamente estandarizada, respecto al comportamiento medio general de todas las celdas, siguiendo la metodología propuesta por Hubert y Rousseeuw (1997). Para determinar el comportamiento medio de filas y columnas, los valores de la matriz se relacionan con dos conjuntos de variables ficticias. El primero representa el comportamiento medio de cada columna, correspondiente a las operaciones funcionales desarrolladas en el puerto; el segundo representa el comportamiento medio de cada fila, correspondiente a los factores que influyen en la competitividad portuaria. Para evitar problemas de colinealidad, el modelo incorpora trece variables ficticias correspondientes a las filas y seis correspondientes a las columnas.

Antes de desarrollar el modelo objetivo, se realizó un análisis de fiabilidad mediante el alfa de Cronbach sobre los elementos incluidos en la base de datos. El resultado de 0.65, indica un nivel aceptable de consistencia interna entre las variables y respalda la robustez de la base sobre la que se construye el modelo.

Aunque la estimación mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) constituye un procedimiento sencillo, este método resulta muy sensible a la presencia de observaciones extremas. Para reducir su influencia sobre los resultados, el modelo

se estimó minimizando la suma de los residuos absolutos, obteniéndose la formulación conocida como regresión L1.

Los residuos se calculan como la diferencia entre los valores reales de la matriz de puntuaciones estandarizadas y los valores estimados por el modelo. La estimación genera 98 residuos, correspondientes al número de celdas de la matriz de competitividad. Su análisis, considerando tanto su carácter excepcional como su posición dentro de la matriz, permite identificar las principales ventajas y desventajas competitivas.

La existencia de residuos excepcionalmente elevados indica que el valor real de la variable dependiente no queda completamente explicado por los efectos medios de las filas y columnas. Siguiendo a Haezendonck *et al*. (2000), ello permite identificar interacciones específicas entre las actividades funcionales desarrolladas en el puerto y los recursos necesarios para su funcionamiento.

En consecuencia, la identificación de residuos excepcionalmente elevados, tanto positivos como negativos, permite detectar las correspondientes ventajas y desventajas competitivas. En trabajos previos, en los que la muestra de puertos analizada es cerrada, se considera habitualmente que, si los residuos siguen una distribución aproximadamente normal, alrededor del 95 % de estos debería situarse dentro del intervalo comprendido entre −2 y +2. Las observaciones que se encuentran fuera de dicho intervalo pueden considerarse extremas e indicar una interacción competitiva positiva o negativa, dependiendo de su signo.

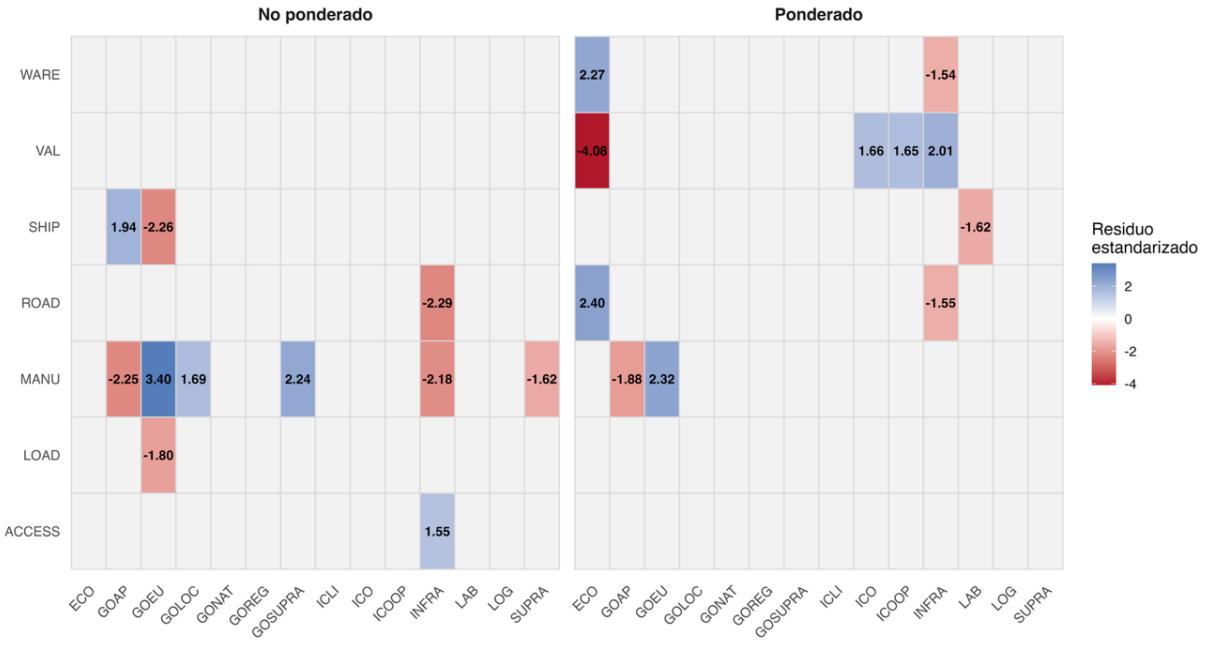
En el presente caso, dado que el análisis incorpora la existencia hipotética del futuro recinto portuario de Dakhla Atlantique, se adopta un criterio más amplio para la identificación de posibles comportamientos anómalos, considerando como relevantes aquellos residuos estandarizados que se sitúan fuera del intervalo de ±1,5 desviaciones estándar. Sobre esta base, se identifican como ventajas competitivas aquellas interacciones cuyos residuos estandarizados superan el umbral de +1,5 y como desventajas competitivas aquellas que presentan valores inferiores a −1,5.

Para enriquecer el análisis y comprobar en qué medida los resultados se mantienen ante distintas formas de considerar la importancia relativa de los agentes, se complementan los resultados del modelo tradicional (no ponderado) con los correspondientes al modelo ponderado. En este último, la ponderación según el número de empleados otorga una mayor relevancia relativa a empresas o instituciones como las terminales de contenedores o las asociaciones de estibadores, cuya actividad presenta una elevada dependencia del tráfico de contenedores de transbordo y que, además, concentran un número significativo de trabajadores. La comparación entre ambas especificaciones permite, por tanto, analizar cómo esta ponderación modifica la magnitud y distribución de los residuos estandarizados y, especialmente, determinar qué ventajas y desventajas competitivas permanecen estables con independencia del modelo considerado.

La ***Gráfica 9*** presenta conjuntamente los resultados de ambas especificaciones mediante dos mapas de calor. Las tonalidades azules identifican residuos estandarizados superiores a +1,5 y, por tanto, ventajas competitivas, mientras que las tonalidades rojas corresponden a residuos inferiores a −1,5 y señalan

desventajas competitivas. Las celdas no resaltadas representan interacciones cuyos residuos permanecen dentro del intervalo establecido. La intensidad de la escala cromática permite, además, apreciar la magnitud de las desviaciones detectadas.

Gráfico 9. Resultados del modelo ponderado y no ponderado



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados muestran que la incorporación de las ponderaciones modifica de forma apreciable tanto la magnitud de determinados residuos como las interacciones que superan los umbrales establecidos. En el *modelo no ponderado*, entre las ventajas competitivas destacan **MANU–GOEU**, **MANU–GOSUPRA**, **SHIP–GOAP** y **MANU–GOLOC**, mientras que **ACCESS–INFRA** se sitúa ligeramente por encima del umbral establecido. En sentido contrario, entre las principales desventajas aparecen **ROAD–INFRA**, **SHIP–GOEU**, **MANU–GOAP** y **MANU–INFRA**, junto con **LOAD–GOEU** y **MANU–SUPRA**.

La introducción de la ponderación da lugar a una configuración diferente. En el *modelo ponderado*, algunas de las relaciones extremas observadas anteriormente dejan de superar los umbrales, mientras que emergen otras nuevas. Entre las ventajas destacan especialmente **ROAD–ECO**, **MANU–GOEU** y **WARE–ECO**. También se identifican residuos positivos superiores al umbral asociados a **VAL**, concretamente **VAL–INFRA**, **VAL–ICO** y **VAL–ICOOP**. Por su parte, las desventajas incluyen **VAL–ECO**, que constituye la desviación negativa de mayor magnitud en esta especificación, además de **MANU–GOAP**, **SHIP–LAB**, **ROAD–INFRA** y **WARE–INFRA**.

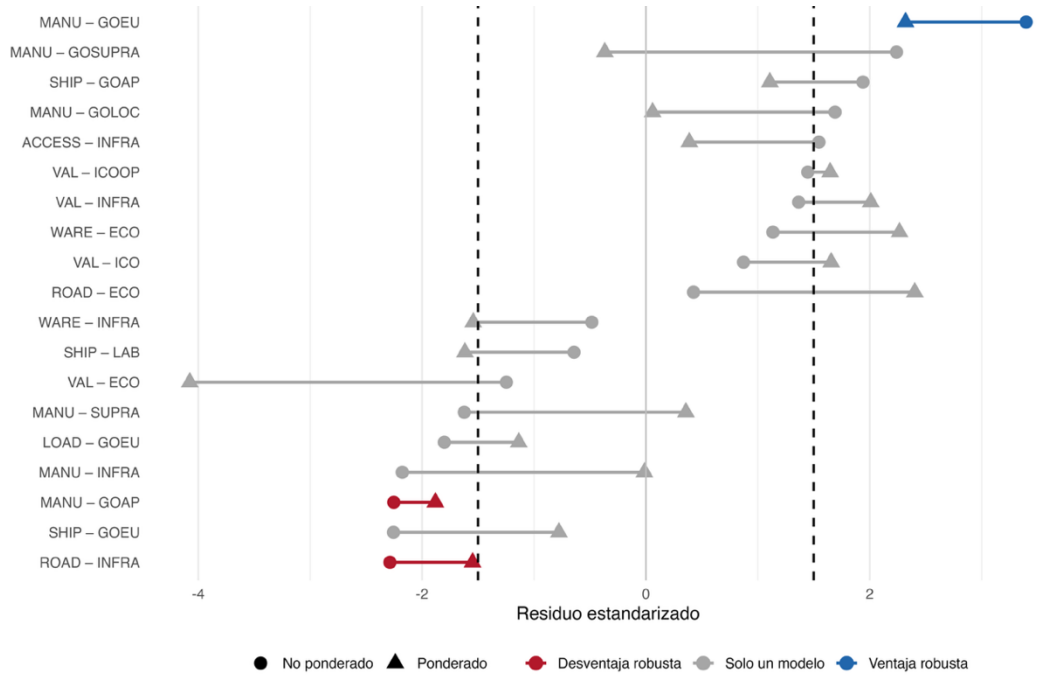
La comparación evidencia, por tanto, que no todas las ventajas y desventajas identificadas son invariantes ante la ponderación. Algunas relaciones que presentan residuos extremos en el modelo tradicional dejan de hacerlo cuando se concede una mayor relevancia a los agentes con mayor número de empleados. Del mismo modo, otras interacciones que inicialmente permanecían dentro del

intervalo de referencia pasan a superar alguno de los umbrales en el modelo ponderado. Esto indica que la ponderación no afecta únicamente a la magnitud de los residuos, sino que modifica parcialmente la estructura de las relaciones competitivas identificadas. La comparación permite observar qué relaciones adquieren o pierden relevancia cuando se incorpora esta dimensión. Al mismo tiempo, permite distinguir entre resultados sensibles a la especificación y aquellos que mantienen su identificación independientemente del esquema de ponderación utilizado.

La ***Gráfica 10*** compara directamente los residuos estandarizados obtenidos para cada interacción en ambos modelos. Se representan aquellas combinaciones que superan el umbral de ±1,5 en al menos una de las dos especificaciones. Los círculos corresponden al modelo no ponderado y los triángulos al modelo ponderado, mientras que las líneas horizontales que conectan ambos valores permiten observar la dirección y magnitud del cambio introducido por la ponderación. Las líneas verticales discontinuas situadas en −1,5 y +1,5 delimitan las zonas correspondientes a ventajas y desventajas competitivas.

La representación permite diferenciar claramente entre las interacciones cuya identificación depende del modelo considerado y aquellas que mantienen su condición en ambas especificaciones. Las relaciones representadas en gris superan alguno de los umbrales únicamente en uno de los dos modelos y pueden considerarse, por tanto, resultados sensibles al esquema de ponderación. Por el contrario, las relaciones que permanecen por encima de +1,5 en ambos modelos se identifican como ventajas competitivas robustas, mientras que aquellas que mantienen residuos inferiores a −1,5 constituyen desventajas competitivas robustas.

Gráfico 10. Robustez de las ventajas y desventajas competitivas frente al esquema de ponderación



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados muestran que **MANU–GOEU** constituye la única ventaja competitiva robusta. Su residuo estandarizado pasa de +3,40 en el modelo no ponderado a +2,32 en el ponderado. Aunque la introducción de la ponderación reduce la magnitud de la desviación, esta continúa situándose claramente por encima del umbral de +1,5. En consecuencia, la identificación de esta interacción como ventaja competitiva no depende de la especificación empleada, lo que refuerza la consistencia del resultado.

En sentido contrario, se identifican dos desventajas competitivas robustas. La interacción **MANU–GOAP** presenta residuos estandarizados de −2,25 en el modelo no ponderado y −1,88 en el ponderado, manteniéndose por debajo del umbral en ambas especificaciones. De forma similar, **ROAD–INFRA** registra valores de −2,29 y −1,55, respectivamente. En este último caso, la ponderación reduce de manera considerable la magnitud de la desviación y aproxima el resultado al límite establecido; no obstante, la interacción continúa clasificándose como una desventaja competitiva en ambas especificaciones.

5.2. Análisis del tráfico de avituallamiento de combustible

Tal y como se señaló en la contextualización portuaria del presente informe (*Sección 4.2.1*), este servicio constituye uno de los pilares más relevantes de la actividad del Puerto de Las Palmas. Su estratégica localización geográfica lo ha consolidado históricamente como una de las principales estaciones de suministro de combustible del Atlántico, hasta el punto de ser considerado la “gasolinera del Atlántico”, ocupando además una posición destacada en esta operativa dentro del sistema portuario español (1º/2º puesto).

En cuento a la selección del conjunto de puertos competidores, de forma paralela a la sección anterior (5.1) estos fueron determinados bajo criterios estratégicos y operativos. Para ello, se realizó una pregunta directa a diversas empresas de *bunkering* que operan en el Puerto de Las Palmas. Añadido a esto se tienen en consideración los factores como el volumen de suministro de combustible, la capacidad de almacenamiento, la infraestructura portuaria disponible, la conectividad marítima y la proximidad geográfica a rutas de tráfico intenso fueron claves para determinar los puertos competidores. Dentro de la selección, cabe recalcar que hay puertos que están consolidados en el sector, así como aquellos que presentan un crecimiento reciente, permitiendo de esta manera comparar prácticas de abastecimiento de combustible, reconocer ventajas competitivas y tener una visión integral del entorno del puerto objetivo en el corredor marítimo este-oeste.

Como resultado, el grupo determinado de puertos competidores son: la Bahia de Algeciras, Gibraltar, Ceuta, Tánger Med, el futuro Dakhla Atlantique y Santa Cruz de Tenerife.

La ***Tabla 9*** evidencia diferencias relevantes en la dimensión y configuración del servicio de *bunkering* entre los puertos del conjunto. Debe señalarse, no obstante, que las cifras presentadas son aproximadas y corresponden a los últimos datos disponibles localizados en fuentes públicas y sectoriales, dado que la información relativa a este tipo de tráfico y a las capacidades operativas asociadas es especialmente sensible desde el punto de vista comercial y competitivo y, por ello,

no siempre se publica de forma homogénea, periódica o con el mismo nivel de detalle entre puertos.

En términos de actividad, Gibraltar, Bahía de Algeciras y Las Palmas concentran los mayores volúmenes de suministro. A mayor distancia se sitúan Ceuta y Santa Cruz de Tenerife, mientras que para Tánger Med no se ha localizado un dato homogéneo de suministro efectivo, aunque destaca por su elevada capacidad potencial de almacenamiento.

Desde el punto de vista de la infraestructura, Algeciras presenta una posición especialmente sólida al combinar capacidad de almacenamiento, diversidad de medios de suministro y proximidad a una refinería. Tánger Med sobresale igualmente por su capacidad de almacenamiento, mientras que Gibraltar muestra una fuerte especialización en operaciones mediante gabarras y suministro *Ship-to-Ship*.

Finalmente, también se observan diferencias en la estructura empresarial y en la diversidad de combustibles ofrecidos. Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife presentan un número elevado de empresas prestadoras, mientras que Tánger Med muestra una mayor concentración del servicio.

Tabla 9. Principales características operativas del conjunto de puerto competidores en tráfico de suministro de combustible a buques

Puerto	Empresas prestadoras del servicio	Medios de suministro	Refinería	Almacenamiento	Volumen de *bunkering*	Principales combustibles
Las Palmas	≈9	Gabarra y suministro por tubería en atraque	No	≥220.000 m^3 / 13 tanques solo en terminal Oryx; capacidad total portuaria superior	≈2,6 Mt (2024); 74 % suministrado por gabarra	MGO, VLSFO/LSFO, HSFO
St. Cruz de Tenerife	13	Atraque y fondeo; 2 gabarras principales, Cap Mejean (3.500 t) y Anafi (4.584 t)	No	-	≈0,5 Mt/año en el puerto; la Autoridad Portuaria alcanzó >0,77 Mt de avituallamiento en 2024 considerando sus puertos	MGO, VLSFO, HSFO, GO, GNL
Bahía de Algeciras	4	Gabarra, tubería, camión y STS para GNL	Sí	403.000 m^3 / 22 tanques EVOS + 203.144 m^3 Exolum, además de otras instalaciones	>3,2 Mt (2024); además, 333.833 m^3 de GNL en 2025	MGO, VLSFO/ULSFO, HSFO, GNL, bio-GNL y biocombustibles
Ceuta	3	Gabarra y *ex-pipe*; flota reforzada recientemente	No	≈120.000 m^3 tras ampliación	≈0,804 Mt (2025)	HSFO, VLSFO, MGO y biocombustibles hasta B100

Puerto	Empresas prestadoras del servicio	Medios de suministro	Refinería	Almacenamiento	Volumen de *bunkering*	Principales combustibles
Gibraltar	5	Fundamentalmente STS en fondeo; 24 gabarras licenciadas, normalmente 12–18 operativas simultáneamente en el mercado	No	Capacidad terrestre limitada; nueva terminal en expansión, sin cifra total comparable publicada	≈4 Mt/año como orden de magnitud actual; 5.267 escalas para *bunkering* en 2025	Amplia gama de combustibles marinos; 30–380 cSt
Tánger Med	1	Suministro por gabarra en puerto y fondeadero	No	532.000 m^3 / 19 tanques	n.d. de suministro efectivo; la infraestructura dispone de capacidad de hasta 6 Mt/año dedicado al bunkering	VLSFO, IFO y MGO, entre otros

Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados en las correspondientes webs oficiales de las AP (agosto de 2026).

5.2.1. Consideraciones claves del suministro a buques

El *bunkering* comprende el conjunto de operaciones logísticas mediante las cuales se suministra a un buque el combustible o la fuente energética necesaria para su propulsión y para el funcionamiento de sus sistemas auxiliares. Su configuración concreta depende del tipo de combustible empleado, de las características del buque receptor, de la infraestructura disponible, de las condiciones de atraque o fondeo y de los requisitos de seguridad aplicables.

En este contexto, es relevante conocer que desde el punto de vista operativo pueden diferenciarse cuatro modalidades principales. En el *Onshore-to-Ship* (OTS) o *Pipe-to-Ship*, el producto se transfiere desde depósitos o terminales situados en tierra hasta el buque mediante tuberías, brazos o mangueras. Esta modalidad resulta particularmente adecuada cuando existe una infraestructura fija de almacenamiento y distribución conectada con los puntos de atraque. En el *Truck-to-Ship* (TTS), uno o varios camiones cisterna trasladan el producto hasta el muelle y lo suministran al buque mediante mangueras y equipos de bombeo. Su principal fortaleza es la flexibilidad, al no depender de una conexión fija en cada atraque, aunque su capacidad por operación es más limitada y requiere gestionar cuidadosamente el tráfico terrestre y la seguridad de la zona de transferencia. Ambas modalidades aparecen también expresamente reconocidas en pliegos españoles recientes para el suministro de combustibles a buques.

Una tercera modalidad es el *Ship-to-Ship* (STS), que consiste en la transferencia de combustible entre dos buques. Dentro de esta categoría se encuentra el *Barge-to-Ship* (BTS), especialmente relevante para el *bunkering*: una gabarra o buque tanque de suministro se coloca abarloadamente al buque receptor y realiza la transferencia mediante mangueras. Por tanto, desde un punto de vista conceptual

conviene no presentar BTS y STS como categorías completamente independientes: el suministro mediante gabarra constituye una de las formas operativas más habituales de STS.

Los pliegos españoles de suministro mediante buque tanque o gabarra contemplan expresamente está operativa y exigen, entre otras medidas, documentación de seguridad, comunicaciones, medios anticontaminación y procedimientos de coordinación durante el abarloamiento y la transferencia. Esta distinción es importante en el caso de Las Palmas. En este puerto el suministro puede realizarse tanto dentro de la dársena como en fondeo y, además, el puerto combina red de tuberías, gabarras y camiones cisterna.

En lo que se refiere al mercado propiamente dicho, según el estudio de Acosta *et al*. (2011) sobre el *bunkering* en el estrecho, el mercado de *bunkering* se distribuye aproximadamente de la siguiente manera: Europa (34 %), Asia (31 %), América (22 %), Oriente Medio (8 %) y África (5 %). Respecto a los puertos más importantes destacan en Asia el puerto de Singapur y Puertos Surcoreanos como el de Busan. En Europa, destacan los puertos de Rotterdam, Ámsterdam, Amberes y los del Estrecho de Gibraltar. Además, otros puertos clave son el de Fujairah, Hoing Kong, Panamá y Los Ángeles/Long Beach, y el Puerto de Las Palmas.

En lo relativo a los factores clave que configuran y definen el mercado del abastecimiento de combustible, cabe señalar que aspectos como los costes, los precios/elasticidad, los contratos, y los tipos de combustible son variables fundamentales de este mercado.

En lo que a costes se refiere, las compañías navieras operan en un contexto de gran volatilidad, siendo el gasto del combustible uno de los componentes más importantes de los costes operativos de los buques, superando habitualmente el 50 % y, en determinados regímenes de precios, llegando hasta el 75 % (Ronen, 2011; Yao et al., 2012; Wang & Teo, 2013). En respuesta a ello, las navieras llevan mucho tiempo ajustando los perfiles de velocidad, reasignando buques y optimizando la selección de puertos de abastecimiento para minimizar los costes (Mazraati, 2011; Besbes & Savin, 2009). Cabe destacar que los motores marinos suelen diseñarse para funcionar con los combustibles más rentables, con el fin de minimizar los gastos, puesto que se prefieren los combustibles residuales de menor calidad siempre que el rendimiento del motor no se vea comprometido, a menos que otros factores, como las normativas medioambientales, exijan el uso de alternativas más caras (Corbett, 2004).

Por otro lado, la elasticidad de la demanda de combustible para el transporte marítimo internacional se ha estimado en 0,55 (Mazraati, 2011), lo que evidencia que la solicitud de transporte internacional es el impulsor del consumo de combustible. Debido a la discrepancia en el nivel de consumo de combustible y la incertidumbre sobre la composición de los combustibles en el futuro, el sector de las refinerías y el sector del transporte marítimo internacional se enfrentarían a importantes incertidumbres. En situaciones como fluctuaciones repentinas del precio del combustible o cambios estacionales en la demanda de combustible, los operadores deben estar preparados para adaptarse lo antes posible y lo ideal sería

contar con buques de reserva y estrategias de rutas dinámicas que permitan una rápida reasignación de los recursos (Dmitry Pervukhin y Neurus, 2025)

Por su parte, los contratos de *bunkering* tienen un impacto elevado puesto que el suministro de combustible marino no afecta únicamente a las empresas directamente implicadas en su compra y venta, sino también a todo el ecosistema logístico y económico vinculado al transporte marítimo. El *bunkering*, al representar una parte primordial del coste operativo del transporte marítimo internacional, supone que cualquier variación en los contratos puede alterar los precios del comercio internacional, modificar rutas de navegación (según dónde sea más barato repostar) y afectar la competitividad de los puertos. De esta manera, las fluctuaciones en el riesgo marítimo suscitan un gran interés entre las empresas y los inversores (Chen et al. 2025).

Las empresas principales que establecen contratos de *bunkering* son Shell, BP, TotalEnergies, ExxonMobil, Trafigura, o Vitol. De esta forma, es importante comprender que existen contratos de suministro de combustible a plazo para todos los principales puertos del mundo, especialmente en lugares importantes y estratégicos como Nueva York, el Golfo de Estados Unidos, Singapur o Róterdam. Además, dado que el mercado de combustible a plazo funciona de manera competitiva, los participantes pueden confiar en los precios de combustible como indicadores fiables que les sirvan de guía para sus decisiones y actividades en el mercado físico (Alizadeh *et al.,* 2004).

Por último, los combustibles marinos, o bunkers, que se utilizan en la flota actual, suelen clasificarse en dos categorías: combustibles residuales y alternativos (Corbett, 2004). Los combustibles alternativos representan más de la mitad del tonelaje de los nuevos pedidos por parte de los buques, aunque más del 90 % de la flota actual sigue funcionando con combustibles convencionales (UNCTAD, 2025):

- Combustibles marinos convencionales. Comprenden principalmente los combustibles residuales, como el fuelóleo pesado (HFO) y los fueles de bajo contenido en azufre, y los combustibles destilados, como el Marine Gas Oil (MGO). La norma ISO 8217:2024 establece las especificaciones y categorías aplicables a estos combustibles marinos. Tradicionalmente, estos productos han constituido la principal fuente energética de la flota mercante, aunque las restricciones ambientales, especialmente las relativas al contenido de azufre, han favorecido el empleo de combustibles más limpios y el desarrollo de alternativas.
- Combustibles alternativos. La transición energética del transporte marítimo está impulsando progresivamente combustibles y vectores energéticos alternativos, entre los que destacan el Gas Natural Licuado (LNG), el Gas Licuado de Petróleo (LPG), el metanol, los biocombustibles, el amoníaco y el hidrógeno. Su incorporación requiere nuevas infraestructuras de almacenamiento y *bunkering*, además de adaptación tecnológica y normativa. La OMI identifica precisamente el desarrollo de infraestructuras y normas de seguridad como uno de los elementos esenciales para su implantación.
    1. LNG: es actualmente una de las alternativas con mayor grado de implantación a nivel internacional. Permite reducir significativamente las emisiones de SOx, partículas y, dependiendo de la tecnología, NOx, aunque

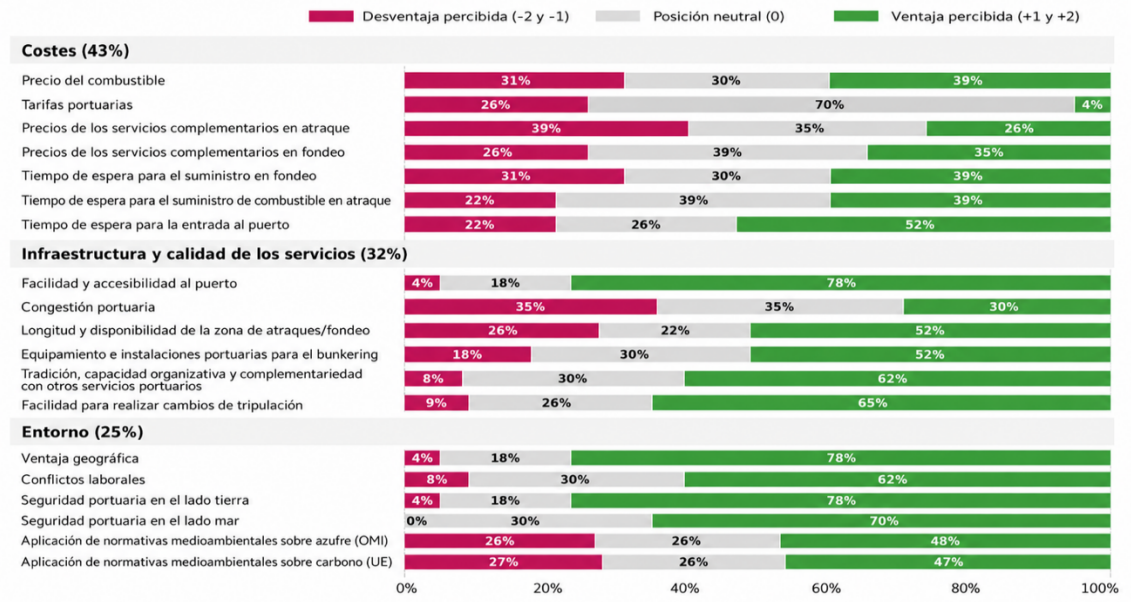
sigue siendo un combustible basado principalmente en metano y su impacto climático debe evaluarse considerando todo su ciclo de vida. Pese a ello este es visto como el principal combustible de la transición.

2. LPG: presenta menores emisiones contaminantes que los fueles convencionales, pero continúa siendo un combustible fósil y genera emisiones de CO_2, por lo que debe entenderse fundamentalmente como una alternativa de transición.
3. Amoníaco: no genera emisiones directas de CO_2 durante su utilización como combustible, aunque su contribución a la descarbonización depende de cómo se produzca. Sus principales retos se relacionan con su toxicidad, corrosividad y los requisitos de seguridad asociados a su almacenamiento y suministro. La OMI continúa desarrollando directrices específicas para su utilización segura.
4. Hidrógeno: presenta un elevado potencial de descarbonización, especialmente cuando se produce a partir de fuentes renovables, pero su desarrollo marítimo todavía está condicionado por los costes, el almacenamiento, la infraestructura y los requerimientos de seguridad. En 2026, la OMI ya dispone de directrices provisionales específicas para su uso como combustible marítimo.

5.2.2. Perspectiva interna de los operadores portuarios

Se presenta en este epígrafe una primera aproximación al análisis de la competitividad del servicio de *bunkering* del Puerto de Las Palmas frente a su conjunto de puertos competidores (Véase ***Gráfica 11***). Para ello, se analiza la percepción de los operadores mediante una encuesta estructurada (estructura igual a la del análisis del tráfico de contenedores) específicamente en torno a este servicio, cuyos resultados permiten comparar la valoración otorgadas mediante un análisis estadístico.

Gráfico 11. Síntesis de la percepción competitiva del servicio de bunkering del Puerto de Las Palmas frente a los puertos competidores



Fuente: Elaboración propia.

**Nota: La figura agrupa las respuestas de la escala Likert en tres categorías: desventaja percibida (−2 y −1), posición neutral (0) y ventaja percibida (+1 y +2). Entre paréntesis, junto al nombre de cada bloque, se indica la importancia porcentual atribuida por los encuestados a cada dimensión.*

El cuestionario consta de tres secciones. La primera y segunda sección del cuestionario es paralela a la del análisis del tráfico de contenedores. Añadido a esto, se pidió a los encuestados que asignaran un porcentaje a la importancia relativa de los tres factores (costes, infraestructura portuaria/calidad de los servicios y entorno) a la hora de decidir qué puerto elegir en el corredor marítimo este-oeste para las operaciones de abastecimiento de combustible.

Se realizó el cuestionario a 23 operadores portuarios de la zona del Puerto de Las Palmas, (cuyas empresas contaban con una media aproximada de 19 años en el puerto, 775 trabajadores y la mayoría operando en el ámbito internacional). Respecto a la actividad principal, destacan las transitarias, transportes, consignatarias, navieras, entes gubernamentales, o proveedores de combustible/relacionadas con el suministro u otras. En relación con los cargos de los encuestados, cabe señalar la presencia de cargos como el de presidente, administrador, director general, gerente, responsable, técnico, comercial, director de operaciones, jefe de flota, jefe de departamento, jefe de *Revenue Management & Data Science*, técnico superior o consejero.

En este contexto, los resultados relativos a los factores analizados en la segunda sección del cuestionario (costes, infraestructura portuaria y calidad de los servicios, y entorno) se interpretan mediante una codificación cromática destinada a facilitar la identificación visual de los principales patrones porcentuales. Así, los tonos verdes representan la percepción de ventajas competitivas, empleándose un verde más intenso cuando dicha percepción es más acusada y un verde más claro cuando resulta menos pronunciada. De forma análoga, los tonos magenta identifican la percepción de desventajas competitivas, utilizando una tonalidad más intensa para los patrones porcentuales más marcados y una más clara para aquellos de menor intensidad.

6. Síntesis y conclusiones generales

El análisis desarrollado a lo largo de este informe permite plantear una serie de hipótesis sobre la posible incidencia del futuro puerto de Dakhla Atlantique, puerto parte del proyecto del polo sur del Plan Estratégico de Marruecos 20230, sobre el sector marítimo-portuario de Canarias, y particularmente sobre el Puerto de Las Palmas; ubicado en la isla de Gran Canaria, centro logístico de la región, puerto de interés general del Estado a la cabeza del ranking nacional y nodo clave de conectividad marítima internacional. Todo esto se puede interpretar como un fenómeno multidimensional, dinámico y de alcance regional, con repercusiones nacionales e internacionales en el largo plazo, y reconociendo que la presente evaluación no puede limitarse a una comparación directa de capacidades portuarias.

Es preciso contextualizar que la evolución de la competencia en el Atlántico Medio actualmente está siendo determinada simultáneamente por la reorganización de las redes marítimas internacionales, la integración vertical y horizontal de los

grandes operadores, las alianzas entre las compañías navieras, las estrategias públicas de inversión portuaria, con especial presencia de China y EEUU.

A su vez, hay que subrayar la creciente importancia del continente africano en los intercambios internacionales, las progresivas expectativas sobre las demandas potenciales a cubrir, la disponibilidad de recursos de esta región, la transición energética del transporte marítimo y la coexistencia de marcos regulatorios sensiblemente diferentes entre los puertos europeos y los situados en terceros países, como apunta tanto la academia como los expertos del sector.

Todas estas consideraciones resultan especialmente relevantes en el caso de Canarias. La condición insular y ultraperiférica del archipiélago determina una elevada dependencia del transporte marítimo tanto para el abastecimiento de su mercado interno como para su integración en las cadenas globales de transporte y logística. En consecuencia, la actividad portuaria trasciende la mera función de manipulación de mercancías y constituye un activo sistémico para la economía regional, al favorecer la conectividad, la frecuencia de los servicios, la generación de actividad económica y empleo y la accesibilidad de las empresas y consumidores canarios a los mercados internacionales.

Todo ello adquiere una importancia especialmente significativa dadas las características estructurales de la economía canaria identificadas en el diagnóstico socioeconómico realizado. El archipiélago presenta una elevada especialización en el sector terciario, un peso determinante de la demanda turística y una elevada tasa de actividad, pero mantiene simultáneamente, en comparación con los valores nacionales, mayores niveles de desempleo, salarios medios por debajo de la tasa nacional, vulnerabilidad social, menores niveles relativos de renta y una limitada diversificación productiva.

Esta configuración reduce el margen de adaptación de la economía regional ante perturbaciones que afecten a sus principales sectores de actividad. En particular, la elevada dependencia del sector servicios y de las actividades vinculadas directa o indirectamente al transporte, la logística y el comercio determina que cualquier shock que comprometa de forma significativa el funcionamiento de este entramado se transmite aceleradamente al conjunto de la economía regional, afectando no solo a la actividad empresarial y al empleo, sino también al abastecimiento, a los costes soportados por empresas y consumidores traduciéndose en la dificultad para atender a la demanda tanto turística como local y, en última instancia, al bienestar social de la población.

Esta vulnerabilidad adquiere aún mayor relevancia si se considera que el peso de los servicios supera ampliamente la media nacional, mientras que las actividades industriales mantienen una participación comparativamente reducida. Precisamente por ello, resulta estratégico consolidar alrededor de los puertos actividades logísticas, industriales y de transformación capaces de incrementar el valor añadido generado en Canarias, valorar y profundizar en la diversificación económica y reducir la exposición de la región a perturbaciones externas. Este entramado de dependencias explica, en último término, la necesidad de mantener una evaluación permanente de los riesgos que puedan afectar a la posición

Marítimo-Portuaria de Canarias y de adoptar medidas orientadas a reforzar de forma continua la resiliencia económica y territorial del archipiélago.

Centrados en el caso que compete, una pérdida de competitividad portuaria no debe considerarse únicamente mediante la posible desviación de determinados tráficos. Su importancia reside en los efectos indirectos que una menor conectividad generaría sobre los costes logísticos, la gestión de stocks, las actividades auxiliares, la prestación de servicios marítimos y portuarios, la industria vinculada al puerto y, en último término, la competitividad del conjunto de la economía regional por la vía el encarecimiento del comercio. Del mismo modo, el mantenimiento y fortalecimiento de la posición del Puerto de Las Palmas ha contribuido históricamente a generar externalidades positivas que trascienden el propio recinto portuario y que se encuentran estrechamente vinculadas a la reducción de las desventajas estructurales derivadas de la insularidad; mitigar los efectos de la distancia y la fragmentación territorial, favoreciendo el acceso de Canarias a los mercados internacionales.

Desde la perspectiva institucional y normativa, existe una cuestión fundamental a considerar: la pertenencia de Canarias a la Unión Europea (EU) genera simultáneamente ventajas y condicionantes competitivos. La consideración de Canarias como Región Ultraperiférica (RUP) y el reconocimiento de sus singularidades en el artículo 349 del Tratado de Funcionamiento de la UE constituyen el fundamento jurídico para la adopción de medidas específicas destinadas a compensar las limitaciones derivadas de la lejanía, la insularidad y la reducida dimensión territorial. A ello se suman los instrumentos del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF), que ofrecen mecanismos potencialmente relevantes para atraer inversión, favorecer actividades industriales y logísticas y compensar determinados sobrecostes estructurales.

La pertenencia al espacio europeo proporciona un marco institucional caracterizado por elevados niveles de seguridad, transparencia, estabilidad normativa y acceso al mercado único, elementos que pueden constituir activos competitivos relevantes frente a enclaves situados en marcos regulatorios distintos. Sin embargo, esa misma integración implica la aplicación de regulaciones en materia de competencia, servicios portuarios, medio ambiente y descarbonización marítima. En concreto, la incorporación progresiva del transporte marítimo al régimen europeo de comercio de derechos de emisión (ETS), junto con *FuelEU Maritime* y otras obligaciones relacionadas con la transición energética, introduce nuevos costes de cumplimiento y adaptación que no necesariamente soportan, en idénticos términos, los puertos situados fuera del territorio europeo (que en muchos casos se ubican a escasos kilómetros de los europeos). En consecuencia, el marco europeo no debe interpretarse de manera unidireccional como una ventaja o una desventaja. Su efecto competitivo depende en gran medida de la capacidad de transformar la exigencia regulatoria en innovación, diferenciación, financiación, seguridad y anticipación tecnológica frente a los competidores.

En este contexto, Marruecos, situado frente al archipiélago canario y con una posición geográfica especialmente próxima a las islas, ha desarrollado durante las últimas décadas una política portuaria de largo plazo caracterizada por una

elevada coordinación entre planificación pública, inversión en infraestructuras, atracción de operadores internacionales y especialización funcional de sus distintos enclaves. La reforma de su modelo de gobernanza portuaria, la creación de polos especializados y, especialmente, la experiencia acumulada con Tánger Med ponen de manifiesto que el desarrollo de nuevas infraestructuras no responde a actuaciones aisladas, sino a una estrategia nacional orientada a reforzar la posición del país dentro de las cadenas logísticas y marítimas internacionales.

Esta estrategia presenta, además, dos elementos particularmente relevantes desde la perspectiva competitiva de Canarias. Por un lado, los desarrollos portuarios marroquíes se localizan en la fachada atlántica y mediterránea próxima al espacio de la UE y compiten por tráficos vinculados a las mismas grandes rutas marítimas, pero sin quedar sometidos al mismo marco regulatorio en materia de descarbonización, emisiones y transición energética. Esta asimetría regulatoria puede traducirse en diferencias de costes y de condiciones operativas entre puertos geográficamente próximos que compiten por tráficos similares.

Por otro lado, la estrategia portuaria marroquí incorpora el desarrollo de Dakhla Atlantique el cual contempla una infraestructura de gran escala, con áreas logísticas e industriales, instalaciones vinculadas a productos energéticos y materias primas, conexiones terrestres y una orientación hacia la integración con los corredores africanos. Las previsiones incorporadas al proyecto consideran una capacidad inicial aproximada de 2,5 millones de toneladas, con posibilidades de alcanzar en fases posteriores hasta 35 millones de toneladas anuales y alrededor de un millón de TEU, además de importantes superficies destinadas a actividades industriales, suministradoras y logísticas

Una de las cuestiones más relevantes asociadas a Dakhla Atlantique es su ubicación en el Sáhara Occidental, territorio cuyo proceso de descolonización permanece pendiente y que, de acuerdo con el Derecho internacional y la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea analizados en este informe, mantiene un estatuto separado y distinto de Marruecos. Esta circunstancia introduce una dimensión jurídico-geopolítica específica en la evaluación del proyecto, ya que la extensión de determinados acuerdos entre la UE y Marruecos al Sáhara Occidental no puede producirse automáticamente sin considerar el consentimiento del pueblo saharaui, con las consiguientes implicaciones potenciales para las relaciones económicas y comerciales vinculadas al futuro recinto portuario.

Estos datos evidencian la ambición del proyecto, pero deben ser interpretadas con cautela. Dakhla Atlantique es todavía una infraestructura en desarrollo y una parte significativa de sus capacidades responde a previsiones futuras. Por ello, no puede considerarse actualmente un sustituto equivalente del Puerto de Las Palmas, que dispone de tráficos efectivos, terminales operativas, una comunidad portuaria consolidada, experiencia acumulada, presencia de grandes navieras y conexiones regulares con múltiples mercados. El riesgo competitivo asociado a Dakhla debe considerarse de medio plazo, pero si debe ser atendido en las líneas de actuación actuales del Puerto de Las Palmas, motivo que fundamenta el presente informe.

6.1. Conclusiones generales

Hasta el momento se extrañen por tanto las siguientes conclusiones generales:

Conclusión 1. Canarias presenta una vulnerabilidad estructural que convierte la conectividad Marítimo-Portuaria en un elemento estratégico para su resiliencia económica y territorial.

Conclusión 2. La condición de RUP y las particularidades socioeconómicas de Canarias reconocen por sí mismas y además justifican la necesidad de mantener, modificar y crear mecanismos específicos de protección y compensación frente a nuevas asimetrías competitivas por parte de los entes competentes.

Conclusión 3. La estrategia portuaria marroquí constituye un factor competitivo que debe incorporarse de forma permanente a la planificación del sistema portuario canario. En concreto Dakhla Atlantique no constituye actualmente un sustituto equivalente del Puerto de Las Palmas, pero sí representa un riesgo competitivo potencial de medio plazo que debe ser anticipado.

Conclusión 4. Canarias tiene una tasa de conectividad relativamente alta, porque el Puerto de Las Palmas actúa como *Hub* internacional que, además, colabora en el abastecimiento del resto de islas del archipiélago. Una reducción de esta conectividad encarecería el comercio y crearía problemas de abastecimiento. Con la gravedad de que no existen modos alternativos que compensen el desabastecimiento mencionado. Otros puertos del resto de España que, por ejemplo, compiten con Tanger Med, al menos tienen otras vías terrestres de conectividad.

Conclusión 5. La ubicación de Dakhla Atlantique en el Sáhara Occidental introduce una incertidumbre jurídico-geopolítica que no puede desvincularse de su valoración económica y competitiva. Estas conclusiones generales establecen el marco desde el que deben interpretarse los resultados y formularse conclusiones en el marco de las dos actividades portuarias objeto de especial análisis en el presente informe: el tráfico de contenedores y el *bunkering*.

De la mano de estas conclusiones se presentan a continuación las consideraciones subyacentes de los análisis competitivos

7. Síntesis y conclusiones particulares

7.1. Síntesis del análisis competitivo del tráfico de contenedores

El escenario del tráfico de contenedores muestra que el Puerto de Las Palmas parte de una posición competitiva consolidada, aunque no exenta de presión externa. Cuenta con un nivel moderado/alto de inversión y digitalización, aunque es conocido que estas no están instauradas de forma efectiva, dispone de tres terminales y alberga operaciones de algunas de las principales compañías marítimas internacionales. En 2025 superó los 1,4 millones de TEUs y mantiene un nivel significativo de conectividad, aunque dentro de la muestra considerada se sitúa por detrás de enclaves como Tánger Med, Abiyán, Tema o Lomé.

Además, en 2026, aproximadamente el 19,8 % de las mercancías embarcadas y desembarcadas se vinculaban con el África Occidental y del Sur, proporción que aumenta cuando se incluye África Oriental. Al mismo tiempo, entre 2022 y 2024 el

tráfico de mercancías entre el Puerto de Las Palmas y África aumentó un 12,7 %, impulsado especialmente por el crecimiento de las mercancías embarcadas desde Canarias hacia el continente. Esto pone de manifiesto que África Occidental no constituye únicamente un espacio de competencia para el Puerto de Las Palmas. Es, simultáneamente, mercado, origen y destino de tráficos, espacio de cooperación y componente esencial de su red de conectividad.

Esta característica introduce una relación competitiva más compleja que una mera rivalidad entre puertos. Las mismas navieras pueden operar en varios enclaves, redistribuir escalas entre terminales y reorganizar sus redes en función de costes, volúmenes, tiempos de tránsito, fiabilidad y estrategia comercial. En este contexto, la entrada o expansión de nuevos nodos no necesariamente provoca una sustitución inmediata, pero sí puede modificar progresivamente la jerarquía de escalas y la distribución regional de determinadas funciones logísticas.

Para profundizar en esta posición se utilizaron los modelos tradicional y ponderado de la matriz de competitividad. La interpretación de sus resultados exige recordar que los residuos extremos identifican interacciones actividad-factor cuya valoración se separa significativamente del patrón general estimado por el modelo. Por tanto, no representan una calificación absoluta de cada institución, actividad o infraestructura, sino relaciones específicas que los agentes perciben como excepcionalmente favorables o desfavorables respecto al comportamiento conjunto de la matriz.

Conclusión 6. Sobre la gobernanza supranacional, europea y local vinculada al tráfico de contenedores

Los resultados relativos a la gobernanza muestran que el efecto institucional sobre la competitividad portuaria no es homogéneo. Esta cuestión resulta especialmente visible en el modelo tradicional. La relación MANU–GOEU (manufactura y gobernanza europea) aparece como una de las ventajas más destacadas, lo que indica que el marco asociado a la UE es percibido de forma especialmente favorable cuando se vincula con las actividades industriales desarrolladas en el entorno portuario. Sin embargo, esta valoración cambia cuando se consideran funciones más directamente relacionadas con la operativa marítima: las interacciones SHIP–GOEU (transporte marítimo y gobernanza europea) y LOAD–GOEU (manipulación de la carga y gobernanza europea) presentan signo negativo. La lectura conjunta de estos resultados permite, por tanto, superar una interpretación simplificada de la pertenencia a la UE como ventaja o desventaja general.

En las actividades industriales, el marco europeo parece constituir un factor de diferenciación competitivo, potencialmente asociado a elementos como la estabilidad institucional, el acceso a financiación, el impulso a la innovación, la seguridad regulatoria y la existencia de estándares comunes. En cambio, en aquellas actividades directamente relacionadas con el transporte marítimo y la manipulación de mercancías, los operadores perciben una incidencia menos favorable, compatible con la existencia de mayores exigencias regulatorias, costes de cumplimiento y restricciones operativas frente a enclaves competidores próximos situados fuera del espacio comunitario.

El puerto de Las Palmas compite actual y potencialmente con instalaciones del entorno atlántico que pueden participar en las mismas redes marítimas y aspirar a captar los mismos tráficos, pero que no necesariamente están sometidas a obligaciones equivalentes en materia de descarbonización y transición energética. Los resultados del modelo refuerzan así la interpretación derivada del análisis jurídico-institucional: la cuestión estratégica no consiste en cuestionar los objetivos europeos de sostenibilidad, sino en evitar que su aplicación genere efectos competitivos desproporcionados sobre un territorio ultraperiférico cuya conectividad marítima constituye un elemento esencial de su funcionamiento económico.

Desde esta perspectiva, los resultados apuntan a una doble necesidad de actuación. Por un lado, deben preservarse y potenciarse aquellos elementos del marco europeo que están siendo percibidos como una ventaja para la actividad industrial, aprovechándolos para reforzar la innovación, la transición tecnológica y la generación de nuevas actividades de mayor valor añadido en el entorno portuario. Por otro, resulta necesario identificar y compensar aquellos efectos regulatorios que puedan deteriorar la competitividad de las actividades marítimas y de manipulación frente a puertos terceros sujetos a condiciones distintas, particularmente cuando esa asimetría puede influir en las decisiones de escala de las navieras.

Esta lectura favorable del entorno institucional para las actividades industriales no se limita, además, al nivel europeo. La ventaja MANU–GOSUPRA (manufactura y gobernanza supranacional) indica que la interacción con organismos supranacionales distintos de la propia UE (como es la OMI) también es percibida positivamente, mientras que MANU–GOLOC (manufactura y gobernanza local) refleja una valoración favorable de la relación entre las actividades industriales y el nivel local de gobierno. Consideradas conjuntamente, estas tres relaciones sugieren que la competitividad industrial del Puerto de Las Palmas se beneficia cuando existe un entorno institucional capaz de actuar de manera complementaria desde diferentes escalas de gobernanza.

Este resultado tiene una implicación relevante: el desarrollo industrial alrededor del puerto no depende exclusivamente de las condiciones físicas de la infraestructura o de la actuación de un único organismo, sino también de la capacidad de coordinar políticas, instrumentos de apoyo e iniciativas procedentes de distintos niveles institucionales.

La importancia de esta conclusión aumenta al incorporar el análisis de robustez. La relación MANU–GOEU (manipulación de la carga y gobernanza europea) no solo aparece como una ventaja en el modelo tradicional, sino que constituye la única ventaja competitiva que mantiene su carácter extremo en ambos modelos. Esto significa que la valoración positiva del marco europeo para las actividades industriales no depende de que todas las observaciones tengan el mismo peso, sino que permanece incluso cuando adquieren mayor relevancia los agentes de mayor dimensión, experiencia y vinculación con la actividad portuaria.

Por tanto, este constituye uno de los resultados más consistentes del conjunto del análisis de competitividad. Su persistencia confirma que el marco europeo

representa un activo potencial para la consolidación de actividades industriales en el Puerto de Las Palmas y que esta ventaja debe ser preservada y utilizada estratégicamente. Al mismo tiempo, la existencia de relaciones negativas entre GOEU y determinadas funciones marítimas obliga a adoptar una visión más selectiva: la fortaleza institucional europea debe convertirse en una palanca de diferenciación allí donde genera valor y, paralelamente, debe acompañarse de mecanismos capaces de evitar que las exigencias regulatorias debiliten la posición competitiva de las actividades más expuestas frente a puertos terceros.

Conclusión 7. Sobre la actividad de la Autoridad Portuaria vinculada tráfico de contendores

Los resultados relativos a la Autoridad Portuaria presentan también una valoración diferenciada según la actividad considerada. La interacción SHIP–GOAP (transporte marítimo y gobernanza de la AP) es favorable, lo que indica que su papel se percibe positivamente en las funciones vinculadas con los servicios marítimos y la operativa habitual del puerto. En cambio, MANU–GOAP (manipulación de la carga y gobernanza de la AP) aparece como una desventaja competitiva, evidenciando una menor capacidad percibida para favorecer el desarrollo de actividades industriales en el entorno portuario.

Esto propone que el reto no parece situarse en la gestión de la actividad marítima tradicional, sino en la capacidad para acompañar la implantación, consolidación y crecimiento de actividades industriales y empresariales asociadas al puerto. Esta cuestión adquiere especial relevancia ante un escenario competitivo en el que los nuevos desarrollos portuarios incorporan, junto a las terminales, amplias zonas logísticas e industriales destinadas a captar no solo tráfico, sino también el valor añadido generado alrededor de este.

Además, MANU–GOAP (manipulación de la carga y gobernanza de la AP) mantiene su signo negativo en el modelo ponderado, por lo que constituye una de las debilidades más consistentes identificadas en el análisis. En términos estratégicos, el resultado apunta a la conveniencia de reforzar el papel de la Autoridad Portuaria como facilitadora de inversión y actividad industrial, complementando su buen posicionamiento en la gestión de los servicios marítimos con una mayor capacidad para generar un entorno atractivo para nuevas actividades de carácter logístico, industrial y empresarial. En definitiva, parece que este resultado tiene relación con la idea de impulsar la ZEC.

Conclusión 8. Sobre la Infraestructura vinculada al tráfico de contenedores

Los resultados muestran que la infraestructura disponible vinculada directa o indirectamente al tráfico de contenedores en el Puerto de Las Palmas en comparación con sus competidores presenta una valoración heterogénea según la función a la que da soporte, lo que obliga a diferenciar entre la accesibilidad marítima y las necesidades vinculadas al transporte terrestre, la actividad industrial y el almacenamiento.

La relación ACCESS–INFRA (accesibilidad e infraestructura) aparece como una ventaja en el modelo tradicional, confirmando que la infraestructura asociada al acceso marítimo constituye uno de los activos del puerto. No obstante, su posición

únicamente moderada por encima del umbral y su desaparición en el modelo ponderado indican que, aunque Las Palmas dispone de buenas condiciones de acceso para los buques, esta característica por sí sola no constituye un elemento de diferenciación suficientemente fuerte frente a los principales competidores. Es, por tanto, una condición necesaria para mantener su posición como puerto internacional, pero no suficiente para sostener una ventaja competitiva global.

La situación cambia cuando se analiza ROAD–INFRA (transporte terrestre e infraestructura), que aparece como desventaja tanto en el modelo tradicional como en el ponderado. El resultado apunta a una debilidad en la conexión entre la infraestructura portuaria y el transporte terrestre, vinculada a cuestiones como la movilidad interna, los accesos, la coordinación entre terminales y zonas logísticas y la propia organización del transporte por carretera. En este ámbito, la elevada atomización del tejido empresarial dedicado al transporte terrestre contribuye a dificultar la eficiencia y coordinación del sistema, situando esta interacción en una posición menos favorable respecto a los puertos competidores. Su permanencia en ambos modelos confirma que se trata de una debilidad relativamente consistente, aunque la menor intensidad observada en el modelo ponderado aconseja no sobredimensionar su alcance.

También se identifican limitaciones en la infraestructura vinculada a las actividades industriales. Las relaciones MANU–INFRA (manufactura e infraestructura) y MANU–SUPRA (manufactura y supraestructura) muestran que el desarrollo de estas actividades puede verse condicionado tanto por la infraestructura básica como por la disponibilidad y adecuación de equipamientos e instalaciones complementarias. Esto es muy relevante ya que las actividades industriales constituyen uno de los ámbitos con mayor potencial para incrementar el valor añadido generado en el puerto. Unido a lo anterior, en el modelo ponderado aparece además WARE–INFRA (almacenes e infraestructura) como desventaja, lo que introduce una consideración similar para las actividades de almacenamiento.

Conclusión 9. Sobre la Competencia interna y externa relacionada con el tráfico de contenedores

Resulta especialmente significativo que dos de las desventajas identificadas en relación con la infraestructura (las asociadas al transporte terrestre y al almacenamiento) convivan, al mismo tiempo, con una valoración favorable de esas mismas actividades frente a la competencia exterior.

La ventaja ROAD–ECO (transporte terrestre y competencia), indica que el transporte terrestre mantiene una posición relativamente favorable cuando se compara con el entorno competitivo externo. Sin embargo, la coexistencia de este resultado con ROAD–INFRA (transporte terrestre e infraestructura), que aparece como desventaja, sugiere que la debilidad no reside tanto en la propia actividad de transporte como en las condiciones infraestructurales que la soportan. Es decir, el servicio puede resultar competitivo en términos relativos frente a otros puertos, pero su desarrollo y eficiencia se ven condicionados por limitaciones internas vinculadas a la infraestructura.

Una lectura similar se obtiene para las actividades de almacenamiento. La relación WARE–ECO (almacenes y competencia) muestra una posición favorable frente a la

competencia exterior, mientras que WARE–INFRA (almacenamiento e infraestructura) evidencia una valoración negativa de la infraestructura asociada a esta actividad. En consecuencia, el almacenamiento constituye una capacidad competitiva del Puerto de Las Palmas cuyo potencial no parece estar plenamente aprovechado debido a determinadas restricciones físicas o de soporte. En ambos casos, los resultados apuntan a una misma idea: existen actividades con capacidad para competir favorablemente frente a otros enclaves, pero cuya ventaja podría reforzarse si se corrigieran determinadas limitaciones internas de infraestructura.

Conclusión 10. Sobre las actividades de valor añadido vinculadas al tráfico de contenedores

Uno de los resultados más relevantes del modelo ponderado es la aparición simultánea de tres ventajas vinculadas a VAL (valor añadido), correspondiente a las actividades logísticas de valor añadido: VAL–INFRA (valor añadido e infraestructura), VAL–ICO (valor añadido y competencia interna) y VAL–ICOOP (valor añadido y cooperación institucional). Estas relaciones muestran que los operadores más representativos perciben favorablemente tanto la infraestructura asociada a este tipo de actividades como el grado de competencia interna y la cooperación existente entre empresas e instituciones.

La lectura conjunta de estos resultados apunta a la existencia de una base interna favorable para desarrollar actividades que trasciendan la mera manipulación del contenedor y permitan retener una mayor proporción del valor generado a lo largo de la cadena logística. Para una economía como la canaria, caracterizada por una elevada terciarización, reforzar este tipo de actividades puede contribuir no solo a mejorar la competitividad portuaria, sino también a ampliar la diversificación productiva regional.

Sin embargo, esta fortaleza interna contrasta con VAL–ECO valor añadido y competencia), que constituye la interacción negativa de mayor intensidad del modelo ponderado. Este resultado no debe interpretarse como una contradicción, sino como una señal especialmente clara: el Puerto de Las Palmas dispone de condiciones internas favorables para desarrollar actividades logísticas de valor añadido, pero se enfrenta al mismo tiempo a una presión competitiva externa elevada precisamente en este segmento. Es decir, existe capacidad para crecer, pero también un riesgo real de que otros enclaves compitan por atraer estas mismas funciones.

La rivalidad futura no se limitará a determinar dónde se carga, descarga o transborda un contenedor, sino también dónde se localiza el valor generado alrededor de ese tráfico: almacenamiento, transformación, consolidación y desconsolidación, distribución, mantenimiento, servicios empresariales y otras actividades complementarias. En este sentido, la expansión de zonas logísticas e industriales en los puertos africanos puede resultar tan relevante como el aumento de la capacidad física de sus terminales, ya que la competencia se desplaza progresivamente desde la captación del tráfico hacia la atracción de las actividades económicas asociadas a ese tráfico.

Conclusión 11. Sobre el capital humano vinculado al tráfico de contenedores

Otra de las desventajas que emerge exclusivamente en el modelo ponderado es SHIP–LAB (transporte marítimo y capital humano), correspondiente a la interacción entre el transporte marítimo y el capital humano. Su aparición precisamente cuando adquieren mayor peso los agentes de mayor dimensión y vinculación con la actividad portuaria sugiere que la disponibilidad, cualificación y coste del trabajo constituye una cuestión competitiva especialmente sensible para los principales operadores.

Este resultado debe interpretarse dentro de la transformación que está experimentando el entorno portuario africano. Tradicionalmente, una de las ventajas de costes de economías con menores niveles de renta ha sido la disponibilidad de mano de obra a un coste inferior al europeo. Sin embargo, en el caso de Marruecos, esa ventaja comienza a combinarse con una progresiva mejora de determinados perfiles profesionales y con políticas dirigidas a ampliar la formación técnica, las competencias digitales y la capacitación vinculada a sectores industriales y tecnológicos. La OCDE identifica, de hecho, la existencia de trabajadores cualificados en actividades intensivas en tecnología y el desarrollo de nuevos centros regionales de formación en inteligencia artificial, competencias digitales y sectores industriales, aunque persisten importantes déficits generales de cualificación (OECD, 2024a). Añadido a esto, el Banco Mundial señala asimismo que Marruecos continúa ampliando su base de talento digital y sus políticas de transformación tecnológica. (Banco Mundial, 2026).

Desde el punto de vista competitivo, esto implica que la ventaja de los puertos europeos ya no puede descansar únicamente en disponer de una mano de obra más formada. Si determinados puertos competidores consiguen combinar costes laborales comparativamente menores con perfiles cada vez más especializados, digitalizados y adaptados a las nuevas necesidades logísticas, la diferencia en capital humano puede reducirse e incluso convertirse temporalmente en una desventaja para enclaves como Las Palmas.

No obstante, esta ventaja de costes de los países en proceso de desarrollo tampoco debe considerarse permanente. El propio crecimiento económico, la captación de inversión internacional, la expansión de sectores de mayor productividad y la progresiva formalización de los mercados laborales tienden a generar empleos de mayor calidad y mayores remuneraciones; de hecho, la OCDE plantea que Marruecos, precisamente, presenta una trayectoria orientada a elevar productividad, cualificación e ingresos (OECD, 2024b). Por ello, resulta razonable esperar una convergencia gradual, aunque no, necesariamente, rápida ni completa, de determinados costes laborales a medida que estas economías avanzan en su desarrollo.

La respuesta estratégica del Puerto de Las Palmas no debería plantearse, por tanto, como una competencia basada en reducir costes salariales, difícilmente compatible con el contexto económico y social europeo, sino en elevar suficientemente la productividad y especialización del capital humano para compensar ese diferencial de costes. La ventaja debe construirse sobre profesionales altamente cualificados en digitalización portuaria, automatización, logística avanzada, transición energética, gestión de datos y nuevas tecnologías marítimas, capaces de aportar un valor y una productividad superiores.

En este sentido, SHIP–LAB (transporte marítimo y capital humano), constituye una señal de alerta sobre la necesidad de convertir la cualificación del capital humano en una ventaja competitiva efectiva, evitando que la combinación de menores costes y creciente capacitación de los puertos competidores reduzca progresivamente uno de los elementos tradicionalmente diferenciadores de los enclaves europeos.

7.2. Síntesis del análisis competitivo del suministro de combustible a buques

El segundo gran ámbito competitivo analizado corresponde al suministro de combustible a buques. El Puerto de Las Palmas ha desempeñado históricamente un papel destacado en este mercado y se sitúa entre los principales enclaves españoles de *bunkering*. Su posición se apoya en la localización geográfica, la elevada frecuencia de escalas, la disponibilidad de operadores especializados, la posibilidad de suministro mediante gabarra y tubería y una infraestructura de almacenamiento significativa.

El *benchmarking* realizado de forma estimada muestra, no obstante, la existencia de un espacio en la ruta este-oeste (conjunto competidor) fuertemente competitivo. Gibraltar mantiene una elevada especialización en operaciones *ship-to-ship* y volúmenes próximos a los cuatro millones de toneladas anuales; Algeciras combina elevados volúmenes con refinería, importantes capacidades de almacenamiento y creciente disponibilidad de combustibles alternativos; Ceuta mantiene actividad significativa; Tánger Med dispone de una elevada capacidad de almacenamiento y una estrategia integrada dentro del sistema portuario marroquí; y Santa Cruz de Tenerife constituye un potencial competidor directo dentro del propio archipiélago. En el puerto de Las Palmas, los últimos datos disponibles considerados en el informe sitúan el volumen de *bunkering* alrededor de 2,6 millones de toneladas, con un peso predominante del suministro mediante gabarra.

En lo que respecta a la encuesta realizada a operadores del Puerto de Las Palmas esta permite conocer la percepción competitiva de quienes participan directamente en este mercado. Los resultados muestran, en primer lugar, que las decisiones relacionadas con el *bunkering* se encuentran fuertemente condicionadas por los costes. El bloque de costes concentra aproximadamente el 43 % de la importancia asignada, frente al 32 % correspondiente a infraestructura y calidad de los servicios y el 25 % al entorno. Esta ponderación es coherente con las características económicas del *bunkering*. El combustible representa una proporción muy elevada de los costes operativos de un buque, por lo que pequeñas diferencias de precio pueden influir en la elección del puerto de suministro. Pese a esto, el análisis de las respuestas muestra que el puerto de Las Palmas no presenta una ventaja inequívoca precisamente en el bloque al que los operadores conceden mayor importancia.

Conclusión 11. Sobre los costes vinculadas a la actividad de suministro de combustible a buques

Como ya se ha apuntado, el bloque de costes es el factor al que los operadores atribuyen mayor importancia (43 %) y, al mismo tiempo, aquel en el que Las Palmas presenta una posición menos claramente favorable. El precio del combustible

muestra una percepción prácticamente equilibrada y las tarifas portuarias son mayoritariamente neutrales, mientras que el coste de los servicios complementarios en atraque constituye el elemento más desfavorable. Por tanto, la competitividad del *bunkering* del puerto de Las Palmas no parece poder sustentarse en una ventaja de precio. Su principal elemento compensatorio se encuentra en los tiempos operativos, especialmente en la entrada al puerto, lo que permite reducir el coste total asociado a la escala. La estrategia competitiva debería orientarse, por ello, no exclusivamente a abaratar el combustible, sino a reducir el coste global de la operación (precio, tiempos y servicios asociados), ámbito en el que Las Palmas puede diferenciarse frente a otros enclaves.

Conclusión 12. Sobre la Infraestructura y calidad de los servicios vinculados a la actividad de suministro de combustible a buques

La accesibilidad al puerto destaca especialmente, con un 78 % de valoraciones favorables, mientras que la disponibilidad de atraques y zonas de fondeo y el equipamiento e instalaciones destinados al suministro alcanzan aproximadamente un 52 % de respuestas positivas. A ello se añaden elementos que van más allá de la infraestructura física: la tradición, la capacidad organizativa y la complementariedad de los servicios son valoradas favorablemente por alrededor del 62 % de los operadores, y las facilidades para realizar cambios de tripulación alcanzan aproximadamente el 65 %. Estos resultados indican que el puerto de Las Palmas no compite únicamente por su capacidad para suministrar combustible, sino por disponer de un ecosistema marítimo-portuario consolidado en el que el buque puede resolver simultáneamente diferentes necesidades durante una misma escala.

Esta capacidad constituye una ventaja relevante porque, en la elección de un puerto de suministro, el coste efectivo para la naviera no depende exclusivamente del precio del combustible, sino también del tiempo empleado, de la disponibilidad del servicio, de la posibilidad de realizar operaciones complementarias y de la fiabilidad global de la escala. La experiencia acumulada y la diversidad de servicios disponibles permiten al puerto competir mediante una propuesta más amplia que el simple suministro energético y aumentar, con ello, el coste de sustitución por otro enclave.

Sin embargo, la congestión, constituye el indicador menos favorable del bloque: aproximadamente un 35 % de los encuestados la identifica como desventaja, aunque no existe una percepción negativa dominante, la congestión afecta directamente a uno de los principales atributos sobre los que descansa la competitividad del puerto: la rapidez y previsibilidad de la escala. Si las mayores disponibilidades de servicios e instalaciones se traducen finalmente en esperas o retrasos, una parte de la ventaja derivada de disponer de un ecosistema portuario amplio puede quedar neutralizada.

Esto además puede relacionarse con la agilidad administrativa y operativa. El puerto de Las Palmas dispone de las ventajas asociadas a un marco europeo altamente estandarizado, seguro y trazable, pero ese mismo marco incorpora procedimientos y exigencias administrativas que pueden incrementar los tiempos de determinadas operaciones. Frente a ello, algunos puertos extracomunitarios

pueden operar con estructuras procedimentales menos complejas y, en determinadas circunstancias, ofrecer una mayor agilidad, aunque ello no implique necesariamente los mismos niveles de estandarización o garantía. Esta cuestión es especialmente importante porque los competidores tampoco permanecen estáticos, por su parte Marruecos, está avanzando en la digitalización e integración de procedimientos portuarios y de comercio exterior mediante herramientas como *PortNet*, reduciendo progresivamente una de las diferencias que tradicionalmente podían favorecer a los puertos europeos.

Por tanto, su ventaja competitiva reside en conseguir que esa buena dotación se traduzca efectivamente en una escala rápida, fiable, segura y capaz de concentrar múltiples servicios. Mantenerla exige actuar sobre aquellos factores que pueden erosionarla, especialmente la congestión y los tiempos administrativos. El objetivo debería ser conservar las garantías, seguridad y amplitud de servicios propias de un puerto europeo, pero evitando que estas se acompañen de mayores tiempos operativos que los ofrecidos por sus competidores.

Conclusión 13. Sobre el Entorno y transición energética vinculados a la actividad de suministro de combustible a buques

El entorno constituye el bloque con las fortalezas más claras, la posición geográfica, accesibilidad y seguridad terrestre y marítima alcanzan las valoraciones más favorables del análisis. Son además ventajas estructurales que un nuevo competidor no puede reproducir inmediatamente. Sin embargo, su aprovechamiento futuro dependerá cada vez más de la capacidad del puerto para adaptarse a la transformación energética del *bunkering*. La regulación ambiental no es percibida mayoritariamente como una desventaja, lo que abre la posibilidad de convertir las exigencias medioambientales en un elemento de diferenciación.

La transición hacia nuevos combustibles marítimos ya no debe plantearse como un escenario sobre cuya llegada pueda debatirse, sino como una transformación que ya está condicionando las decisiones de inversión de navieras y puertos. *FuelEU Maritime* se aplica desde el 1 de enero de 2025 y exige reducciones crecientes de la intensidad de emisiones de la energía utilizada a bordo, desde el 2% en 2025 hasta el 80% en 2050. Paralelamente, las decisiones de inversión de las navieras muestran que este cambio ya se está materializando, pues en 2025, el 38% del tonelaje bruto de los nuevos pedidos correspondió a buques preparados para combustibles alternativos y, en el segmento de portacontenedores, aproximadamente el 58% del tonelaje contratado correspondió a GNL y otro 6% a metanol, frente a un 36% de propulsión convencional. Por tanto, aunque todavía exista incertidumbre sobre cuál será la combinación definitiva entre GNL/BioGNL, metanol, amoníaco, hidrógeno, biocombustibles u otras soluciones, lo que ya no parece opcional para un gran puerto de *bunkering* es disponer de capacidad para adaptarse a un mercado multienergético.

En este escenario, el puerto de Las Palmas realizó su primera operación de suministro de GNL a un buque en junio de 2026, mediante un sistema *truck-to-ship* para el ferry *Mercedes Pinto* de Balearia, que posteriormente pasó a recibir suministro semanal. Esto representa un avance, pero también evidencia que la incorporación del GNL se encuentra todavía en una fase inicial y vinculada a

operaciones concretas, y no a una infraestructura portuaria consolidada de almacenamiento y suministro. El proyecto promovido desde 2018 para construir una planta de almacenamiento de GNL, regasificación y producción energética en el puerto terminó finalmente con el desistimiento del promotor en 2025 debido a un estudio negativo de impacto ambiental.

Al mismo tiempo, desde 2025 existe una concesión destinada a la producción de hidrógeno verde y al ensayo de nuevos combustibles para el sector naval, lo que constituye una línea de avance relevante, aunque todavía lejana de disponer de una oferta comercial de *bunkering* de estos combustibles a escala portuaria.

La cuestión resulta más urgente cuando se observa la evolución de algunos competidores. Gibraltar realiza operaciones de *bunkering* de GNL desde 2021 y dispone incluso de un régimen específico de licencias para este suministro. En el entorno de Algeciras se están desarrollando capacidades de almacenamiento y exportación asociadas al metanol verde, amoníaco verde y otros combustibles renovables, vinculadas además a corredores energéticos internacionales. Marruecos está integrando estas actividades directamente en la planificación de sus nuevas infraestructuras como Dakhla la cual se está contemplado como enclave para proyectos de hidrógeno verde y su futuro puerto prevé instalaciones vinculadas a la exportación de sus derivados, mientras que Nador West Med incorporará la primera terminal de GNL del país.

Existe además una cuestión económica especialmente relevante para interpretar esta diferencia. La literatura sobre dependencia de la trayectoria (*path dependence*) y *lock-in* tecnológico, tradicionalmente ilustrada mediante el conocido caso del teclado QWERTY, explica cómo las infraestructuras, tecnologías, conocimientos y rutinas desarrollados a lo largo del tiempo pueden generar costes de sustitución que dificultan el cambio hacia una nueva tecnología. Entre los mecanismos señalados se encuentran la interdependencia técnica, las inversiones cuasi irreversibles y los costes asociados a abandonar sistemas ya consolidados. Es decir, un puerto históricamente especializado en combustibles convencionales debe transformar instalaciones, procedimientos, capacidades de almacenamiento, sistemas de seguridad, proveedores y capital humano; sin embargo, por su parte un nuevo puerto, puede diseñar parte de esas capacidades desde su origen para el nuevo escenario energético. La experiencia acumulada por el puerto de Las Palmas constituye una ventaja, pero la infraestructura heredada puede convertirse también en una fuente de inercia si retrasa su adaptación.

Se podría decir que, el riesgo para el puerto de Las Palmas no consiste únicamente en perder cuota dentro del *bunkering* convencional, sino en llegar tarde al mercado que progresivamente lo sustituirá o complementará. La OMI advierte expresamente de que la transición requerirá inversiones y, en consecuencia, ya no parece suficiente mantener la actual capacidad de suministro y esperar a conocer cuál será el combustible dominante. La prioridad debe ser desarrollar infraestructuras suficientemente flexibles para admitir diferentes vectores energéticos, acompañadas de los protocolos de seguridad, capacidad de almacenamiento, operadores y capital humano necesarios. Para un puerto cuya posición histórica se ha apoyado en ser la “gasolinera del Atlántico”, no disponer a

tiempo de los combustibles que demande la nueva flota supondría poner en riesgo precisamente una de sus principales ventajas competitivas tradicionales.

8. Síntesis final

En conjunto, el análisis realizado evidencia que la posible incidencia de Dakhla Atlantique sobre Canarias no puede reducirse a determinar si el nuevo puerto será capaz de captar unos determinados volúmenes de tráfico. Lo que está en juego es la posición de una infraestructura que cumple una función esencial para un territorio insular, ultraperiférico, altamente dependiente del transporte marítimo y con una estructura económica especialmente sensible a alteraciones en su conectividad y costes logísticos.

Esta consideración no constituye únicamente un resultado del diagnóstico desarrollado en el presente informe. La nueva estrategia de la Comisión Europea para las Regiones Ultraperiféricas, adoptada en septiembre de 2026, reconoce expresamente el carácter crítico del transporte marítimo para la competitividad, la resiliencia y la continuidad territorial de estos territorios y establece entre sus líneas de actuación el refuerzo de la competitividad de sus puertos, con especial atención a la conectividad, seguridad, electrificación y acceso a redes. Asimismo, la estrategia identifica los puertos como infraestructuras críticas cuya resiliencia debe reforzarse frente a perturbaciones externas y disrupciones de las cadenas de suministro. En este sentido, preservar la competitividad Marítimo-Portuaria de Canarias debe entenderse también como una cuestión de resiliencia económica y territorial, lo que justifica anticipar los efectos derivados de nuevas asimetrías competitivas y utilizar de forma efectiva los instrumentos específicos asociados a su condición de RUP (Comisión Europea, 2026).

Poniendo de manifiesto que entes como la UE deben atender a escenarios de peligro del bienestar social y adecuar las medidas a los territorios que lo requieran.

Al mismo tiempo, el análisis confirma que el riesgo identificado ya no responde únicamente a un escenario hipotético de largo plazo. Dakhla Atlantique alcanzaba en julio de 2026 aproximadamente un 65 % de ejecución, con finalización prevista para finales de 2028 y entrada en funcionamiento proyectada para 2029, y su desarrollo se está vinculando expresamente a una amplia zona industrial y logística, a los corredores con África Occidental y el Sahel y a futuras actividades asociadas al hidrógeno y al amoníaco verdes. Es decir, Marruecos no está desarrollando únicamente nueva capacidad portuaria, sino una plataforma integrada de transporte, industria, logística y energía que puede modificar progresivamente el equilibrio competitivo del Atlántico Medio. A ello se añade la singularidad jurídica de su localización, el Tribunal de Justicia de la UE ha reiterado que el Sáhara Occidental constituye, a efectos del Derecho de la Unión, un territorio separado de Marruecos, circunstancia que introduce una dimensión jurídica y geopolítica que seguirá acompañando al desarrollo económico del proyecto.

Por todo ello, la principal conclusión transversal del informe es la necesidad de anticipación. El Puerto de Las Palmas parte de una posición consolidada y dispone de ventajas construidas durante décadas (conectividad, tráficos efectivos, experiencia, seguridad, servicios, operadores instalados y una comunidad

portuaria madura), pero los resultados muestran igualmente debilidades concretas en infraestructura, desarrollo industrial, capital humano, actividades de valor añadido y adaptación del *bunkering* al nuevo escenario energético. Estas cuestiones adquieren mayor importancia precisamente porque los nuevos competidores pueden incorporar desde su origen infraestructuras, zonas industriales, automatización, digitalización y soluciones energéticas adaptadas a las nuevas demandas del mercado.

La respuesta no debe consistir, por tanto, en esperar a comprobar qué tráficos consigue captar Dakhla Atlantique una vez operativo, sino en utilizar el periodo previo a su entrada en funcionamiento para reforzar aquellas ventajas que resultan difíciles de reproducir. Lo que implica corregir las debilidades identificadas y transformar las singularidades de Canarias y su pertenencia a la UE en verdaderos elementos de diferenciación competitiva. Además, como subraya el World Bank en su próximo *Port Reform Toolkit*, a publicar oficialmente en los próximos meses (véase Hoffman et al., 2027, en proceso editorial) profundizar en los retos a lo que se enfrenta el sector Marítimo-Portuario como son la digitalización, la automatización, la eficiencia, la conectividad y la sostenibilidad

9. Propuestas de actuación

9.1. Impulsar una estrategia específica de competitividad portuaria para Canarias como RUP

La primera actuación debe producirse en el ámbito institucional. El análisis realizado evidencia que Canarias presenta una dependencia estructural de la conectividad marítima y que sus puertos compiten con enclaves próximos que no necesariamente están sometidos a las mismas obligaciones regulatorias, particularmente en materia de descarbonización. Esta situación justifica que la condición de RUP se traduzca de manera efectiva en medidas destinadas a evitar que la aplicación homogénea de determinadas políticas europeas genere efectos competitivos desproporcionados sobre Canarias.

Esta propuesta encuentra un respaldo particularmente relevante en la nueva estrategia de la Comisión Europea para las RUP. La Comunicación COM (2026) 660 final incorpora expresamente entre sus líneas de actuación el refuerzo de la competitividad de los puertos situados en regiones ultraperiféricas, con especial atención a su conectividad, seguridad, electrificación y acceso a las redes, así como a la movilización de instrumentos europeos de financiación. Por tanto, la competitividad del Puerto de Las Palmas puede plantearse no únicamente como una cuestión regional o nacional, sino como un objetivo coherente con la política estratégica de la Unión para sus regiones ultraperiféricas (Comisión Europea, 2026).

Se propone impulsar, conjuntamente con la Autoridad Portuaria de Las Palmas, el Cabildo de Gran Canaria, el Gobierno de Canarias, la Administración General del Estado y la representación española ante las instituciones europeas, una estrategia específica de competitividad Marítimo-Portuaria para Canarias, teniendo en cuenta su condición de RUP. Esta idea estaría, orientada a cuantificar el impacto que tendría en la economía canaria la reducción de la conectividad

como consecuencia de la pérdida de competitividad, motivada por la aparición de competidores que presenten ventajas frente a Canarias.

Complementariamente, esta estrategia debería promover la aplicación sistemática de una evaluación específica de impacto sobre las RUP en aquellas iniciativas regulatorias europeas susceptibles de afectar de forma significativa a la conectividad, los costes logísticos o la competitividad portuaria. Esta propuesta se encuentra alineada con el enfoque incorporado por la Comisión Europea en 2026, orientado a reforzar el denominado "reflejo RUP" (*OR reflex*) y a evaluar de forma más sistemática, incluso ex ante, los efectos territoriales de las nuevas iniciativas europeas. En el ámbito marítimo-portuario, este análisis debería prestar especial atención a la existencia de asimetrías regulatorias frente a puertos terceros próximos que compiten por los mismos tráficos.

Dentro de esta actuación se propone crear un Observatorio Permanente de Competitividad Portuaria Canarias–África Occidental, que permita realizar un seguimiento sistemático de Dakhla Atlantique, Tánger Med, Nador West Med y otros enclaves relevantes. Este instrumento debería monitorizar, entre otros aspectos, conectividad, tráficos, tarifas, inversiones, operadores, nuevas terminales, servicios logísticos, combustibles, regulación y decisiones de las principales navieras. Además, analizar el comportamiento estratégico, desarrollado por entidades afines a países cercanos (ver **Anexo A**)

Conjuntamente, también es conveniente incorporar el seguimiento de la situación jurídico-internacional del Sáhara Occidental y de las implicaciones que puedan derivarse de las actividades económicas vinculadas a Dakhla Atlantique. El objetivo es disponer de un verdadero sistema de alerta temprana y no actuar únicamente una vez que los cambios competitivos se hayan materializado.

9.2. Reforzar el Puerto de Las Palmas como espacio industrial y logístico de valor añadido

Los resultados muestran que uno de los principales retos no consiste exclusivamente en conservar el tráfico de contenedores, sino en conseguir que una mayor proporción del valor generado alrededor de esos tráficos permanezca en Gran Canaria.

Se propone incorporar un Programa de Desarrollo Industrial y Logístico Portuario, con participación de la Autoridad Portuaria, las administraciones competentes y la comunidad empresarial. Este plan estaría destinado a identificar actividades con potencial económico, facilitar la localización de suelo y acompañar administrativamente proyectos capaces de generar inversión, empleo cualificado y vinculación estable con los tráficos del puerto de una forma efectiva, eficiente y acompañado de hechos contrastables y seguimiento de los resultados de estas medidas en el tiempo.

La actuación debería prestar especial atención a ámbitos en los que el Puerto de Las Palmas dispone ya de experiencia o ventajas de partida, como la reparación naval, servicios *offshore*, logística refrigerada, almacenamiento y distribución hacia África, transformación ligera de mercancías, servicios especializados a navieras y nuevas actividades energéticas.

La referencia internacional puede encontrarse en *el* puerto de Amberes-Brujas cuyo modelo combina terminales marítimas con un potente tejido logístico e industrial. El puerto alberga unas 1.400 empresas y el mayor clúster químico integrado de Europa, mostrando cómo la competitividad portuaria puede construirse no solo sobre el volumen de tráfico, sino sobre la actividad económica-tecnológica localizada en su entorno.

La lógica para el Puerto de Las Palmas debe ser similar, cuantas más actividades industriales, logísticas, tecnológicas y empresariales dependan del ecosistema local, mayor será, además, el coste de sustitución del puerto para navieras y operadores.

9.3. Reducir tiempos, congestión y cuellos de botella mediante una gestión digital integrada (digitalización y automatización)

El análisis identifica debilidades relacionadas con la infraestructura terrestre, el almacenamiento y, en el caso del *bunkering*, la congestión. A ello se añade la necesidad de evitar que las mayores exigencias administrativas propias de un puerto europeo se traduzcan en tiempos superiores a los ofrecidos por competidores extracomunitarios.

La respuesta no debe consistir, necesariamente, en una ampliación indiscriminada de infraestructura, sino en utilizar de manera más eficiente la capacidad existente. Se propone desarrollar una plataforma integrada de gestión operativa que conecte terminales, transportistas terrestres, consignatarios, navieras, empresas de *bunkering* y administraciones locales (AP, Aduanas, e instituciones competentes en la inspección de mercancías), incorporando progresivamente reserva de franjas horarias para camiones, seguimiento de operaciones, información de accesos y congestión en tiempo real, coordinación de escalas, intercambio automático de documentación y simplificación de trámites.

En pocas palabras impulsar y llevar a cabo, de forma efectiva, la implementación de los gemelos digites portuarios necesarios para la adecuación del puerto a la actualidad requerida por el sector. A su vez esto serviría como vía para la facilitar la reducción de la presión burocrática (siendo necesaria la colaboración técnica y publico-privada para ello). A esto se une la consideración de medidas de regulación del marco laboral específicas para el entorno portuario las cuales den lugar a contar de forma real con una denominación de puerto 24/7.

El modelo de Valenciaport PCS constituye una referencia directamente trasladable. Su plataforma integra operaciones mar-puerto-tierra y conexión de navieras, transitarios, transportistas, terminales y organismos públicos para automatizar procesos, reducir errores, ahorrar tiempo y facilitar el intercambio de información. Actualmente ofrece más de veinte servicios transaccionales e informativos a cientos de empresas de la comunidad portuaria.

9.4. Desarrollar un Plan Las Palmas *Multi-Energy Bunkering* 2030

Se propone elaborar un Plan Puerto de Las Palmas *Multi-Energy Bunkering* 2030, que establezca una hoja de ruta diferenciada para GNL/BioGNL, biocombustibles, metanol y, conforme avance su madurez, amoníaco e hidrógeno. Para cada vector debería evaluarse la demanda potencial, infraestructura necesaria,

almacenamiento, seguridad, autorizaciones, operadores disponibles, formación, estrategias de atracción y calendario de implantación.

La prioridad no debe consistir en realizar inversiones indiscriminadas para todos los combustibles, sino en desarrollar infraestructuras y procedimientos suficientemente flexibles para que el Puerto de Las Palmas pueda adaptarse a las tecnologías que vaya demandando la flota. Un ejemplo, relevante, es el del Puerto de Rotterdam el cual proporciona un modelo especialmente interesante mediante el sistema Port *Readiness Levels for Marine Fuels*, que permite determinar de manera estructurada el grado de preparación de un puerto para cada combustible. Rotterdam alcanzó un nivel avanzado para el *bunkering* de metanol y utiliza la misma metodología para avanzar en amoníaco e hidrógeno.

Esta aproximación sería particularmente útil para el Puerto de Las Palmas porque permitiría establecer una matriz propia de preparación energética, identificar las carencias existentes y priorizar las inversiones según madurez tecnológica y demanda real.

9.5. Crear una estrategia integral de capital humano, conocimiento y liderazgo portuario

Las nuevas demandas del sistema Marítimo-Portuario requieren simultáneamente técnicos especializados, profesionales universitarios, investigadores, expertos sectoriales y cuadros directivos capaces de tomar decisiones estratégicas en un contexto cada vez más complejo. Se propone implantar un sistema de colaboración entre la Autoridad Portuaria, la ULPGC, las Escuelas de Formación Profesional y las empresas de la comunidad portuaria, con la finalidad de que exista un ámbito de formación permanente en la actividad Marítimo-Portuaria articulada en tres niveles complementarios.

En el nivel técnico deben reforzarse las capacidades relacionadas con automatización, mantenimiento, nuevas instalaciones energéticas, seguridad, digitalización y operación portuaria. En el nivel universitario y de posgrado debe potenciarse la formación en ingeniería, economía, gestión portuaria, *shipping*, logística internacional, comercio exterior, regulación marítima, transición energética, inteligencia artificial, análisis de datos y relaciones económicas con África. Finalmente, debe existir una línea específica de formación ejecutiva para directivos y responsables públicos y privados, orientada a estrategia portuaria, inversiones, liderazgo, geopolítica, regulación, innovación y transformación empresarial.

Esta última dimensión resulta esencial. No basta con disponer de buenos técnicos sino también de directivos que tomen decisiones estratégicas con conocimientos suficientemente sobre las transformaciones que, continuamente, están modificando la industria marítima internacional.

Un ejemplo que seguir es el de la *MPA Academy de Singapur*, la cual se configura específicamente como centro de formación en liderazgo marítimo y dispone de programas diferenciados para responsables portuarios y marítimos, incluyendo un *Maritime Leadership Programme* para alta dirección y un *Advanced Maritime Leaders' Programme* dirigido a responsables de nivel CEO y Deputy CEO. Sus

contenidos incluyen estrategia, gobernanza, transformación digital, sostenibilidad, gestión del cambio y liderazgo. Además, en 2026 está apoyando junto con *Singapore Management University* nuevos programas universitarios y de posgrado específicamente orientados a combinar competencias empresariales, operativas y de liderazgo para profesionales marítimos.

9.6. Cooperación y *coopetition* como estrategia competitiva

El puerto de Las Palmas no necesita convertirse de manera autónoma en líder en todas las áreas que determinarán la competitividad futura. En aquellos ámbitos donde otros puertos dispongan de mayor experiencia, cooperar puede resultar más eficiente que intentar recorrer individualmente toda la curva de aprendizaje, especialmente en materias intensivas en conocimiento, inversión o innovación.

Se propone, por ello, desarrollar una Estrategia de Cooperación Portuaria Internacional, diferenciando claramente aquellos ámbitos en los que el puerto de Las Palmas debe competir de aquellos en los que resulta conveniente compartir conocimiento, desarrollar capacidades conjuntas o aprovechar complementariedades. Esta colaboración puede materializarse mediante acuerdos entre autoridades portuarias, intercambios de técnicos y directivos, estancias profesionales, proyectos piloto, participación universitaria, intercambio de datos no comercialmente sensibles, programas formativos conjuntos o incorporación a corredores verdes y digitales.

Un ejemplo de esta lógica es el *Green and Digital Shipping Corridor Rotterdam–Singapur*. Ambos puertos compiten dentro de las principales redes marítimas internacionales y, sin embargo, cooperan en combustibles sostenibles, procedimientos de *bunkering*, digitalización e intercambio de información para optimizar las escalas. La iniciativa demuestra que competencia y cooperación no son estrategias incompatibles y que, en ámbitos tecnológicos o regulatorios de rápida evolución, compartir conocimiento puede acelerar la adaptación de todos los participantes.

Esta cooperación está evolucionando además hacia redes abiertas a terceros puertos, reforzando una conclusión importante para Canarias, los propios competidores cooperan entre sí para aprender más rápido, reducir costes de adaptación y desarrollar estándares comunes. Se deberían, por tanto, identificar socios en función de la capacidad que pretenda reforzar, por ejemplo, Rotterdam o Singapur en transición energética y digitalización, Amberes-Brujas en integración industrial y logística, Valencia en gestión digital de la comunidad portuaria y otros enclaves españoles, europeos o africanos cuando existan intereses y conocimientos complementarios.

Esta lógica no debería excluir, necesariamente, al propio Dakhla Atlantique. Aunque su futura entrada en funcionamiento introduce una evidente dimensión competitiva, ello no significa que todas las relaciones entre ambos puertos deban plantearse en términos de rivalidad. Si su desarrollo genera nuevas rutas, corredores logísticos o tráficos con África Occidental y el Sahel, podrían surgir espacios de complementariedad en los que la cooperación resultase beneficiosa para ambos enclaves. El puerto de Las Palmas podría, por ejemplo, aprovechar su experiencia consolidada en servicios marítimos, reparación naval, formación,

gestión portuaria o conexión con el mercado europeo, mientras que Dakhla podría facilitar el acceso a nuevos flujos vinculados al continente africano. La cuestión estratégica sería identificar en qué actividades interesa competir y en cuál una relación complementaria puede generar mayor valor que una confrontación directa.

Cualquier cooperación institucional con Dakhla debería, no obstante, desarrollarse con pleno respeto al marco jurídico internacional y europeo aplicable al Sáhara Occidental, cuestión especialmente relevante a la vista de las conclusiones jurídicas obtenidas en este informe. Por ello, antes de formalizar acuerdos de carácter institucional, comercial o inversor deberían analizarse específicamente su naturaleza, alcance y compatibilidad jurídica. Esta cautela no impide explorar mecanismos técnicamente viables de cooperación, pero sí exige que estos se implementen dentro de un marco jurídicamente seguro.

La cooperación debe extenderse igualmente al propio sistema portuario canario y español. No todas las inversiones, infraestructuras, programas formativos o proyectos de innovación requieren reproducirse individualmente en cada enclave. Cuando existan economías de escala o necesidades comunes, puede resultar más eficiente compartir conocimiento, investigación, formación o incluso determinadas capacidades especializadas.

La propuesta se resume en un enfoque de *coopetition*. Competir donde el puerto de Las Palmas disponga o pueda construir ventajas propias, cooperar donde hacerlo permita adquirir capacidades con mayor rapidez, y buscar complementariedades incluso con puertos potencialmente competidores cuando estas generen beneficios estratégicos para Canarias.

Anexos

A. Cuerpo de la solicitud que realiza el Cabildo de Gran Canaria al Ministerio de Industria y Turismo por la compra de Marsa Maroc

"Consideraciones en relación con la alianza BOLUDA-MARSA MAROC"

1. Introducción

En primer lugar, se debe resaltar el papel fundamental que juega el sector Marítimo-Portuario en Canarias. El carácter archipelágico, retirado de la metrópolis y su condición de Región Ultraperiférica (RUP) le otorga a Canarias unas características que unidas al reducido tamaño de los sectores primario y secundario la dotan de una gran dependencia del mar.

Las cifras dicen que aproximadamente el 85% de lo que se consume en Canarias viene del exterior y de esa cantidad prácticamente el 99% entra por vía marítima. Por consiguiente, la puerta de entrada de toda esa mercancía son los Puertos. Como es palpable, la preocupación de Canarias pasa por tener puertos eficientes, digitalizados, sostenibles y bien conectados.

En particular, en este entorno, se destaca el Puerto de La Luz y de Las Palmas (en adelante Puerto de Las Palmas) como el conjunto de infraestructuras central del archipiélago ya que funciona como puerto de transbordo o *Hub*. Esta función proporciona al puerto de Las Palmas la característica de ser el cuarto puerto español en términos de tasa de conectividad. ¿Por qué es importante la conectividad? Sencillamente porque abarata el comercio, vía gestión de *stocks*.

Está claro, por consiguiente, que perder la función de puerto *Hub* puede llevar a Canarias a encarecer su oferta y, por tanto, a una reducción de la demanda, tanto turística como local.

Así pues, cualquier indicio de amenaza al Puerto de Las Palmas reviste especial relevancia para el equipo de Gobierno, de la isla de Gran Canaria (Cabildo), donde se ubica el Puerto de Las Palmas.

El presente enfoque se desarrolla exponiendo, en primer lugar, una breve presentación de las corporaciones implicadas, es decir, *Boluda Marítima Terminal* (BMT), filial de *Boluda Corporación Marítima,* y *Marsa Maroc International Logistics* (MMIL), filial de *Marsa Maroc*. También, se hace una breve mención de la compañía *Maritime Shipping Company* (MSC) por su relación con alguna de las empresas implicadas y su presencia en el Puerto de Las Palmas. En segundo lugar, se expone los problemas planteados y se examina lo que dicen las leyes sobre la inversión de sociedades públicas extranjeras en infraestructuras crítica en España. Se revisa el caso del Puerto de Las Palmas. Se termina con las conclusiones que se extraen de este breve informe.

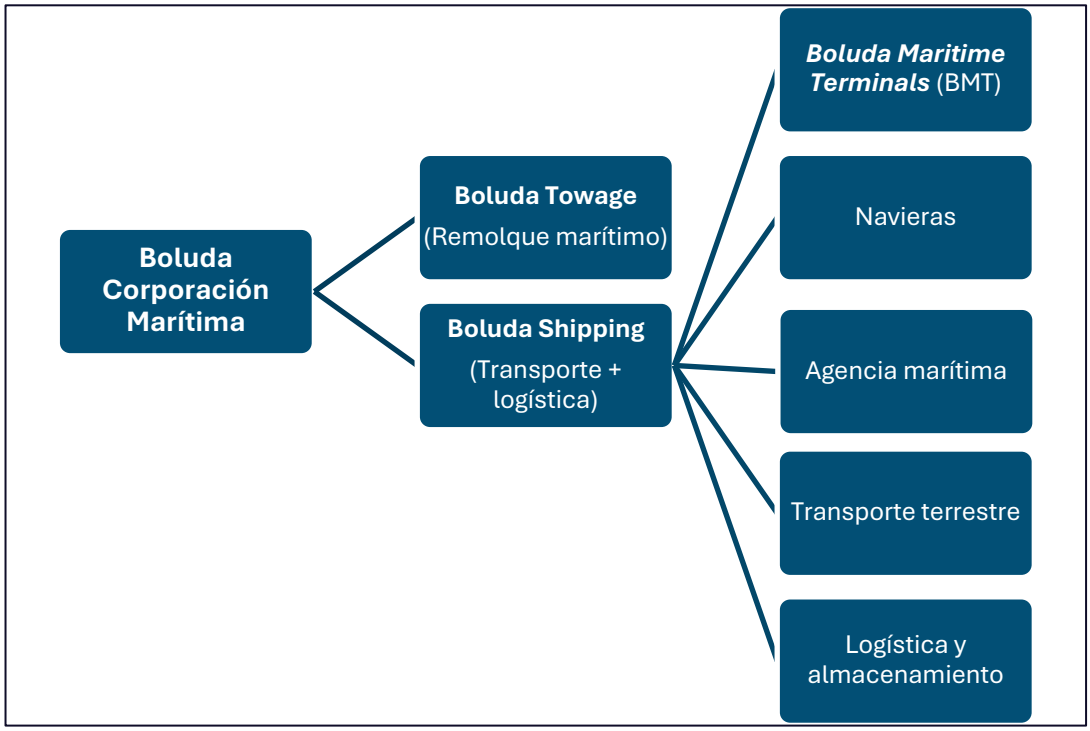
2. *Boluda* Corporación Marítima (BCM)

Boluda Corporación Marítima es una empresa privada española con sede en Valencia (España), que permanece en manos de la familia Boluda. La corporación es líder en servicios marítimos, portuarios y de transporte marítimo, con una historia que se remonta a 1837.

Operan a nivel internacional en decenas de países y puertos; es uno de los mayores operadores de remolques marítimos del mundo. Ofrecen rutas marítimas regulares y servicios logísticos, a través de *Boluda Lines* y otras divisiones.

La organización de *Boluda Corporación Marítima* responde a un modelo *holding* diversificado típico de grandes grupos de servicios marítimos, con una estructura relativamente clara basada en dos grandes divisiones operativas y múltiples filiales especializadas (Véase ***Figura 1***).

Figura 1. Estructura de Boluda



Fuente: Elaboración propia.

La empresa ha expandido su flota y operaciones, incluyendo adquisiciones como *Remolcanosa* Portugal, consolidando su posición en Europa. En 2025 firmó una alianza estratégica con *Marsa Maroc* para el desarrollo conjunto de terminales portuarias.

La alianza estratégica firmada en 2025 entre *Boluda Corporación Marítima* y *Marsa Maroc* consiste principalmente en la entrada de *Marsa Maroc* como socio minoritario en la división de terminales portuarias de Boluda, *Boluda Maritime Terminals* (BMT). De esta forma, se articula una asociación comercial y operativa con impactos logísticos y estratégicos importantes en el corredor marítimo entre España y Marruecos.

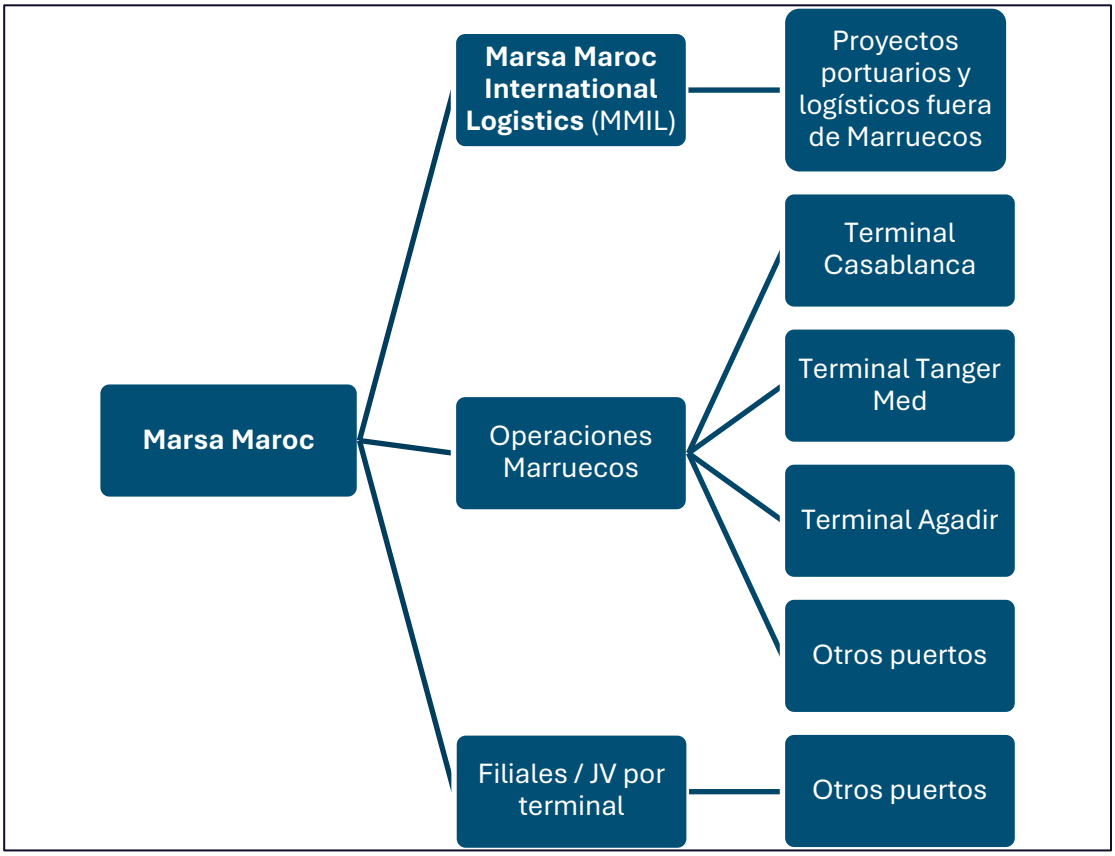
3. *Marsa Maroc*

Marsa Maroc (*Société d'Exploitation des Ports*) es una empresa estatal marroquí que gestiona y explota infraestructuras portuarias en Marruecos. Su actividad principal: operación y gestión de terminales portuarias Es uno de los actores clave del sistema portuario del país y, en la práctica, uno de los pilares del desarrollo de puertos como Tánger Med.

La estructura de *Marsa Maroc* responde a un modelo operador portuario integrado con expansión internacional, organizado en torno a una matriz y varias filiales especializadas, entre las que destaca *Marsa Maroc* International Logistics (MMIL).

La composición accionarial de *Marsa Maroc* refleja su origen como empresa pública y su posterior apertura al mercado tras su salida a bolsa en Casablanca (2016). Es una estructura mixta, con control estatal y presencia relevante de inversores institucionales.

Figura 2. Estructura de Marsa Maroc



Fuente: Elaboración propia.

4. Mediterranean Shipping Company (MSC)

Mediterranean Shipping Company (MSC) es una de las mayores navieras del mundo, especializada en transporte de contenedores y logística global. Fue fundada en 1970 por Gianluigi Aponte y sigue siendo una empresa privada. La dirección ejecutiva ha estado, históricamente, ligada a la familia (ej. Diego Aponte como presidente del grupo). La Empresa no cotiza en bolsa. Todo ello bajo control familiar, lo que le da mucha flexibilidad estratégica frente a competidores que cotizan en bolsa.

MSC sigue un modelo bastante claro de Integración vertical, controla desde el barco hasta la terminal y la logística final. Por tanto, MSC no es solo una naviera; es un grupo integrado con varias áreas clave ver ***Figura 3***.

En resumen, se puede decir que MSC es un gigante logístico global privado, estructurado en torno al Transporte marítimo, Terminales portuarias (TiL), Cruceros, Logística integral

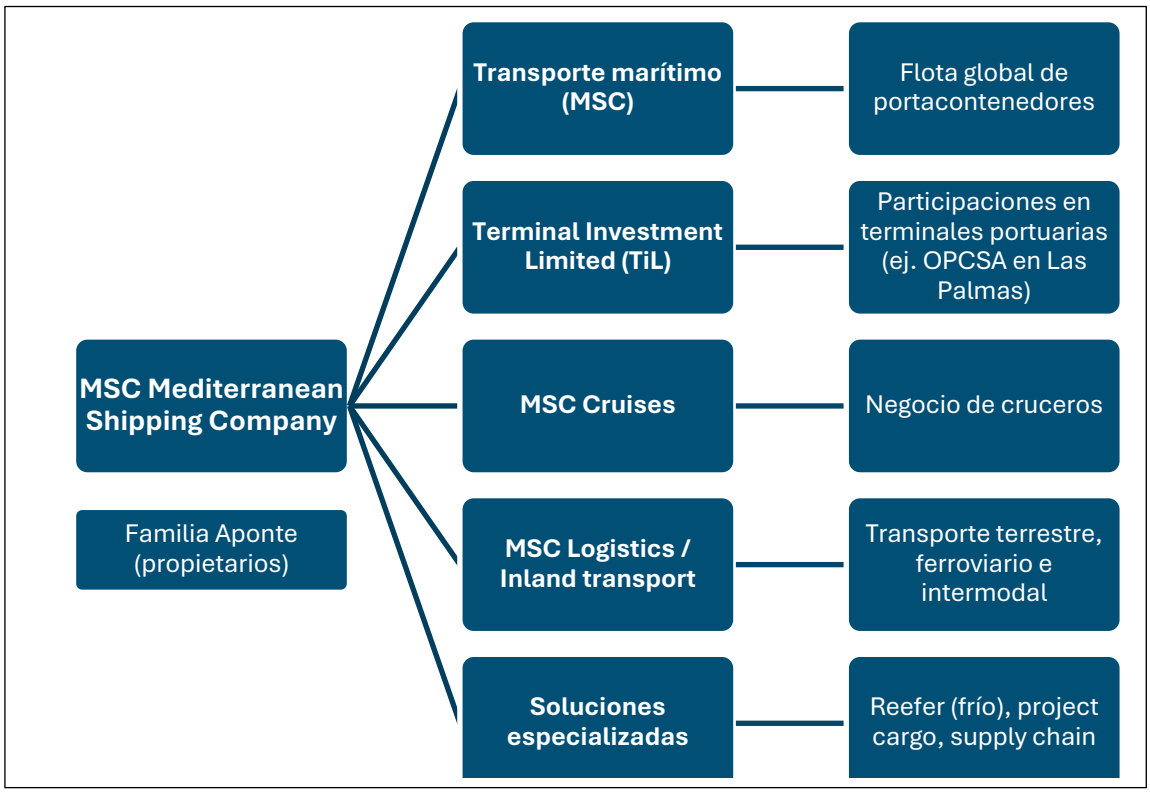
La relación entre *Mediterranean Shipping Company* (MSC)y *Boluda Corporación Marítima* (BCM) no es de propiedad directa (no son la misma empresa ni una controla a la otra), sino principalmente operativa y estratégica, sobre todo en puertos como Las Palmas.

5. Elementos clave de la alianza entre *Marsa Maroc International Logistics* (MMIL) y *Boluda Maritime Terminals* (BMT)

Marsa Maroc, a través de su filial *Marsa Maroc International Logistics* (MMIL), adquiere el 45 % del capital social y derechos de voto de *Boluda Marítima Terminal* (BMT), la filial de terminales portuarias de *Boluda Corporación Marítima*.

La transacción está valorada en unos 80 millones de euros y fue autorizada por el Consejo de Administración de *Marsa Maroc* en noviembre de 2025 (pendiente de aprobación regulatoria). A pesar de la participación de *Marsa Maroc*, *Boluda* mantiene el liderazgo en la gestión operativa y la toma de decisiones de *Boluda Marítima Terminal* (BMT). De este modo, se garantiza la continuidad y estabilidad en las operaciones de sus terminales.

Figura 3. Estructura de Mediterranean Shipping Company (MSC)



Fuente: Elaboración propia.

La idea es que MMIL aporte su experiencia regional y comercial para generar sinergias y fortalecer el crecimiento conjunto. BMT gestiona nueve terminales estratégicos en la península ibérica y las Islas Canarias, que en 2024 movieron más de un millón de TEU (contenedores de 20 pies). Con esta alianza, los grupos

combinan sus capacidades. Entre ambas empresas operan 34 terminales en 20 puertos situados en la península Ibérica, Canarias y África.

Por lo tanto, se supone que la alianza busca reforzar el corredor marítimo entre Marruecos y España, un eje vital para el tráfico comercial transfronterizo (especialmente entre Europa y África) y un área de crecimiento estratégico tanto para *Boluda* como para *Marsa Maroc*.

Al combinar la experiencia de gestión de terminales de estas empresas, se espera generar sinergias operativas y comerciales, mejorar la eficiencia logística y ampliar la influencia de *Marsa Mar*oc más allá de su mercado africano tradicional.

Para *Marsa Maroc*, este acuerdo representa un paso significativo en su estrategia de expansión internacional (dentro del plan estratégico conocido como Marsa 2030).

Esto permitirá que *Marsa Maroc* se establezca en las infraestructuras portuarias europeas y reforzar su posicionamiento en rutas clave. También, se puede especular con la idea de que *Marsa Maroc* presenta un comportamiento estratégico, tratando de controlar las dos principales terminales del Puerto de Las Palmas.

- **BMT y MMIL** → relación directa (socios, 45%)
- **MSC y Boluda** → relación indirecta (alianza en remolque)
- **Los tres** → conectados en la misma cadena logística global

Es una red de alianzas complementarias que refuerza el eje España–Canarias–Marruecos–África, donde MSC actúa como gran cliente y socio industrial indirecto. A su vez, *Marsa Maroc* está presente en el Puerto de Las Palmas en dos de sus principales terminales. En Terminales Canarios de *Boluda* por la adquisición del 45% de BMT y en la terminal de OPSA por su relación con MSC en el Puerto de Tánger Med.

6. Consideraciones generales de la alianza *Boluda-Marsa Maroc*

Primero. El artículo 100.2 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante (TRLPEMM) establece, de forma clara, el régimen jurídico aplicable a los cambios en la estructura accionarial de una sociedad concesionaria cuando estos afectan al control de la sociedad.

La transmisión de acciones o participaciones de una sociedad concesionaria deberá ser previamente autorizada por la Autoridad Portuaria. Sobre todo, cuando suponga un cambio en el control efectivo de la sociedad.

La autorización corresponde al Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria, que verificará que el nuevo titular o socio:

- Cumple con los requisitos de solvencia económica y técnica.
- No incurre en prohibiciones o incompatibilidades legales.
- Mantiene las condiciones que motivaron el otorgamiento de la concesión.

El artículo 100.2 introduce una idea fundamental, argumenta que no es necesario transmitir la concesión para que exista control administrativo. Basta con que

cambie el control societario, aunque sea mediante una compraventa de acciones o participaciones.

Aunque el 45 % no sea mayoría absoluta, la situación podría suponer un control de hecho, bloquear decisiones estratégicas o alterar el perfil del concesionario evaluado en el concurso.

Por tanto, no se examina solo el porcentaje; de hecho, se analiza el control efectivo (Véase ***Cuadro 1***). Es un control preventivo, no meramente informativo, su omisión puede poner en riesgo la concesión. En definitiva, la responsabilidad es del Consejo de Administración de la AP.

Cuadro 1. Control societario efectivo

- **Mayoría accionarial.**
- **Derechos de voto.**
- **Pactos para sociales.**
- **Capacidad de decisión estratégica.**
- **Capacidad de Influencia**
- **Afección sobre la competencia**

Segundo. Por otra parte, las terminales que gestiona *Boluda* a nivel nacional están ubicadas en: Gran Canaria, Tenerife, La Palma, Fuerteventura, Lanzarote, Santander, Villagarcía, Sevilla, Cádiz (CONCASA) y recientemente les fue concedida una en Barcelona la terminal Muelle Príncep d'Espanya, según fuentes de la propia empresa. Estas terminales están conectadas por un conjunto de 11 líneas marítimas regulares que enlazan puertos de la Península Ibérica con las Islas Canarias, Europa, África occidental y otros destinos.

Desde el punto de vista de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) habría que estudiar en cada caso portuario cómo puede afectar la operación al mercado. La afección no será la misma en cada instalación portuaria por motivos obvios. Cada puerto dispone de líneas, intereses estratégicos, puertos próximos, operadores y empresas diferentes. Por lo tanto, en las diez terminales, la entrada de un nuevo accionista no supondría lo mismo, tanto para la propia infraestructura portuaria como desde el punto de vista de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Se estima que la CNMC debe estudiar esta entrada del accionariado público marroquí en BMT, para cada zona estratégica y puerto por separado.

Recientemente, en el nuevo puerto marroquí de Nador West se ha autorizado la operativa de *Mediterranean Shipping Company* (MSC), socio de *Boluda Towage*, conjuntamente y bajo el control de la empresa pública marroquí *Marsa Maroc*. La entrada de esta última en *Boluda Corporación Marítima* supone una concentración del mercado en estas tres empresas. MSC tiene una importante presencia en el Puerto de La Luz y de Las Palmas a través de la terminal OPCSA.

Tercero. La Ley 19/2003, de Régimen Jurídico de los Movimientos de Capitales y de las Transacciones Económicas con el Exterior, Desarrollada por el Real Decreto 571/2023.

Este régimen de suspensión de la liberalización se aplica cuando el inversor esté controlado directa o indirectamente por un Estado extranjero, y la operación supere el 10% del capital social de una empresa española, como pasa en el caso de MMIL con el 45% de BMT, terminales de *Boluda*.

Esta normativa es clave cuando la inversión afecte a infraestructuras críticas, como puertos, energía, transporte o comunicaciones, que incida en el suministro de insumos esenciales, la seguridad o el acceso a información estratégica. La ley no bloquea el capital extranjero, pero permite al Estado español controlar quién entra en sectores estratégicos y en qué condiciones. En Canarias es fundamental tener en cuenta esta idea porque los puertos son, prácticamente, la única alternativa para el abastecimiento.

En resumen, España permite libre circulación de capitales, pero controla inversiones en sectores sensibles como puertos y logística. El RD 571/2023 actualiza y refuerza ese sistema

Por tanto, el Ejecutivo puede

- Autorizar la operación sin condiciones,
- Autorizarla con condiciones específicas (limitaciones de control, compromisos de gestión, salvaguardas),
- Denegar la autorización si aprecia riesgos para el interés general.

La decisión corresponde al Consejo de ministros, previa instrucción del expediente por los ministerios competentes, entre ellos Industria, Economía y, en su caso, Defensa o Transportes. Los puertos son infraestructuras críticas, sobre todo, como ya se ha comentado, en el caso de la red de puertos canarios.

El Derecho de la Unión Europea consagra la libertad de movimientos de capitales, pero admite limitaciones justificadas por razones de seguridad, de orden público o de protección de sectores estratégicos. El escudo anti-OPA es precisamente la herramienta que articula ese equilibrio entre la apertura económica y la protección del interés general. El denominado escudo anti-OPA no es una figura política, sino un mecanismo jurídico plenamente integrado en el ordenamiento español y europeo. Su finalidad es permitir al Estado controlar, condicionar o suspender inversiones extranjeras directas cuando afectan a sectores estratégicos o a intereses esenciales.

El Caso de *Marsa Maroc* hay que exponerlo porque, como ya se ha comentado, es una empresa estatal extranjera (Marruecos) y esto, evidentemente, aumenta la sensibilidad regulatoria. En este caso la inversión se considera estratégicamente sensible y requiere una revisión más estricta (seguridad, soberanía logística o competencia.)

7. Relación con alianzas portuarias reales

Es importante destacar que las alianzas operativas (remolque, terminales, logística) no están prohibidas. Pero el control de infraestructuras críticas sí está vigilado

Boluda puede operar en muchos países sin problema, pero una toma de control extranjera de terminales estratégicas en España debería revisarse. En el mundo real el capital es libre, pero la infraestructura crítica no es neutra. Por eso las navieras pueden invertir globalmente, pero los Estados controlan puertos estratégicos y equilibran competencia vs seguridad.

En la práctica, la Ley 19/2003 + RD 571/2023 no bloquea inversiones portuarias, pero sí permite al Estado: revisar, limitar o incluso bloquear especialmente si intervienen actores como *Marsa Maroc* (por control estatal extranjero) o cualquier operador que afecte a *hubs* estratégicos como Canarias.

En puertos como Las Palmas no importa solo quién invierte, sino qué nivel de control real tendría sobre el flujo logístico.

En este sentido, en el Puerto de Las Palmas, existe un "ecosistema integrado *MSC–Boluda–Marsa Maroc*". En realidad, es un sistema de interdependencias operativas entre un naviero global, un proveedor de servicios marítimos y una autoridad/operador portuario marroquí que influye indirectamente en el tráfico atlántico.

Relación accionarial (capital)

- MMIL → entra en BMT
- Esto da presencia en esa terminal

Relación operativa/industrial

- MSC ↔ Boluda (remolque)
- MSC → cliente de terminales
- MSC → naviera

Pero MSC y *Marsa Maroc* tienen relaciones comerciales en otros puertos. No es una *joint venture* (en general), sino una relación comercial ya que MSC utiliza terminales operadas por *Marsa Maroc*.

Aquí está la clave: aunque en Las Palmas no coincidan como socios en la misma terminal, MSC y *Marsa Maroc* sí mantienen relaciones operativas y comerciales en otros puertos, especialmente en Marruecos. Por tanto, en algunos puertos compiten indirectamente, como en el de Las Palmas y en otros cooperan (cliente–proveedor) como en Tanger Med (Véase ***Figura 4***).

8. Como esta el tema en la actualidad

En principio, por lo que se ha revisado no parece que Marsa Maroc haya "comprado ya" de forma plenamente consumada el 45% de BMT. Lo que si se ha anunciado es un acuerdo vinculante por 80 M€.

Este procedimiento está, actualmente, pendiente de completar. Faltan los trámites y autorizaciones necesarias, al menos según las últimas informaciones públicas, de finales de septiembre de 2026.

Figura 4. Ecosistema Portuario Integrado: MSC-BOLUDA-MARSA MAROC



9. Conclusiones

- Las características de Canarias requieren de puertos que, fundamentalmente presenten tasas altas de conectividad. Para ello es indudable que tienen que ser puertos eficientes, automatizados, bien digitalizados y sostenibles.
- En Canarias el Puerto que cumple la función de *Hub* es el puerto de Las Palmas situado en la isla de Gran Canaria.
- *Marsa Maroc International Logistics* (MMIL) compro el 45% de *Boluda Marítima Terminal* (BMT). Esto podría suponer una amenaza para el Puerto de Las Palmas puesto que *Marsa Maroc* es una empresa pública del Reino de Marruecos, que está construyendo el puerto de Dakhla, y que puede convertirse en un competidor muy cercano.
- Hay legislación en España que permite revisar si esta adquisición se puede paralizar.
    - En primer lugar, la AP puede exponer si la Concesión de la terminal queda bajo el control de BMT.
    - En segundo lugar, la CNMC debe de examinar si la compra crea poder de mercado.
    - En tercer lugar, la Ley 19/2003, de Régimen Jurídico de los Movimientos de Capitales y de las Transacciones Económicas con el Exterior, Desarrollada por el Real Decreto 571/2023 debe de

establecer si la compra del 45% de una infraestructura estratégica por parte de un país que no pertenece al UE se puede permitir.

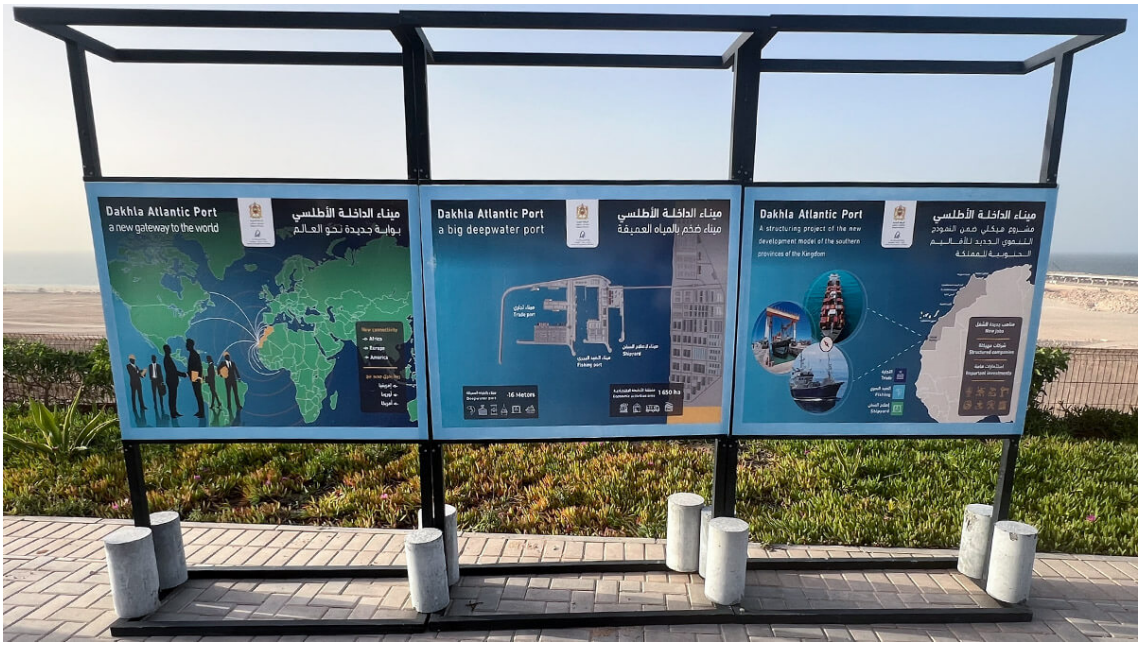
- Puede haber un comportamiento estratégico por parte de *Marsa Maroc* de tratar de controlar el tráfico del Puerto de Las Palmas, a través de las alianzas entre las tres corporaciones implicadas MSC, MMIL y BMT.
- La lectura importante es la siguiente,
    - En Marruecos MSC y *Marsa Maroc* mantienen una relación directa (cliente/operador), además MSC mantiene una relación comercial con *Boluda* (remolque)
    - En Las Palmas: *Marsa Maroc* está dentro de BMT y MSC opera la terminal OPCSA a través de su operador portuario de terminales TIL.
- En definitiva, la relación global existe, entre las tres corporaciones y puede dar lugar a cierto dominio, por parte de la entidad *Marsa Maroc*, sobre el puerto de Las Palma, con la idea de ir trasladando el tráfico de transbordo hacia otro puerto construido por Marrueco, como Dakhla.
- El asunto, a finales de septiembre de 2026, sigue pendiente de resolución por parte de las autoridades españolas.

B. Fotos de la construcción del proyecto Dakhla Atlantique[41]





[41] La revista especializada en el sector Marítimo-Portuario *Atalayar – Entre dos* orillas provee de fotos del proyecto de construcción de Dakhla Atlantique


Dakhla Atlantic Port
a new gateway to the world
ميناء الداخلة الأطلسي
بوابة جديدة نحو العالم
Dakhla Atlantic Port
a big deepwater port
ميناء الداخلة الأطلسي
ميناء ضخم بالمياه العميقة
-16 Meters
1650 ha
Dakhla Atlantic Port
A structuring project of the new development model of the southern provinces of the Kingdom
ميناء الداخلة الأطلسي



Referencias

Acosta, M., Coronado, D., & Cerban, M. D. M. (2011). Bunkering competition and competitiveness at the ports of the Gibraltar Strait. *Journal of transport Geography*, *19*(4), 911-916.

Acosta, M., Coronado, D., & Mar Cerban, M. (2007). Port competitiveness in container traffic from an internal point of view: the experience of the Port of Algeciras Bay. *maritime Policy & management*, *34*(5), 501-520.

Autoridad Portuaria de Las Palmas. (2026). *Portal institucional*. https://www.palmasport.es/

Banco Mundial y S&P Global Market Intelligence. (2025). *The Container Port Performance Index 2020 to 2024: Trends and Lessons Learned*. Washington, D. C.: World Bank Group

Boston University Global Development Policy Center. (2025). *Chinese Loans to Africa Database*. Boston University Global Development Policy Center. http://www.bu.edu/gdp/chinese-loans-to-africa-database

Cabrera Ansoleaga, L. A., & Delgado Anguita, E. (2016). *La financiación europea a la ultraperiferia: Canarias*. https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/6124

Comisión Europea. (2021). *"Fit for 55": Delivering the EU's 2030 climate target on the way to climate neutrality* (COM (2021) 550 final). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52021DC0550

Comisión Europea. (2022). *Dar prioridad a las personas, asegurar el crecimiento sostenible e inclusivo y liberar el potencial de las regiones ultraperiféricas de la UE* (COM (2022) 198 final).

Comisión Europea. (2026). Strengthening the Union's global reach: A new strategic vision for the EU's outermost regions (COM (2026) 660 final). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52026DC0660

Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO). (1993). *Revised Treaty of the Economic Community of West African States*. Abuja.

Corporación 5. (2026). *Informe de Coyuntura Turística correspondiente al cuarto trimestre de 2025*. Informe elaborado para EXCELCAN y la Cámara de Comercio de Gran Canaria. https://excelcan.es/wp-content/uploads/2026/02/T021-25.4.-Informe-de-Coyuntura-Turistica-4T2025.pdf

Dong, J., Zeng, J., Yang, Y., & Wang, H. (2022). A review of law and policy on decarbonization of shipping. *Frontiers in Marine Science, 9*, 1076352. https://doi.org/10.3389/fmars.2022.1076352

Edward Elgar Publishing Ltd

España. (1994). Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. *Boletín Oficial del Estado*, 161, de 7 de julio de 1994.

España. (2011). Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. *Boletín Oficial del Estado*, 253, de 20 de octubre de 2011.

Espinola, P., & Cravidão, F. (2025). The outermost regions of the European Union: From the beginning to the present. *European Spatial Research and Policy, 32*(2), 207–227. https://doi.org/10.18778/1231-1952.32.2.08

González Laxe, F. (2023). Los puertos africanos ante su modernización. *Boletín Económico de ICE*, (3155), 35–47. https://doi.org/10.32796/bice.2023.3155.7548

Hoffmann, J., Englert, D., & Salgmann, R. (2027, forthcoming). The World Bank Port Reform Toolkit: Shaping and shaped by port development. En L. Trujillo, A. Rodriguez, J.M. Grisolia-Santos "Understanding Ports: Challenges and Trends

Instituto Canario de Estadística (ISTAC). (2026). *Portal estadístico del Instituto Canario de Estadística*. Gobierno de Canarias.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2026). *INEbase*. Instituto Nacional de Estadística.

Köhl, M., Linser, S., Prins, K., & Talarczyk, A. (2021). The EU climate package "Fit for 55": A double-edged sword for Europeans and their forests and timber industry. *Forest Policy and Economics, 132*, 102596. https://doi.org/10.1016/j.forpol.2021.102596

Kwon, B. J., Jeong, B. U., Lee, S. B., Park, Y. M., Oh, S. J., & Shin, S. C. (2025). Comparative analysis of EU ETS, FuelEU Maritime and IMO carbon pricing regulations: Strategic and economic implications for the shipping industry. *Journal of Advanced Marine Engineering and Technology, 49*(3), 224–238. https://doi.org/10.5916/jamet.2025.49.3.224

Lau, Y. Y., Ng, K. Y. A., Yang, Z., Wang, T., & Poo, M. C. P. (2025). *Maritime transport and supply chain resilience*. Springer Nature Switzerland.

Li, C., Cariou, P., & Yang, D. (2025). Geopolitical risks and port-related carbon emissions: Evidence and policy implications. *Transport Policy, 173*, 103809. https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2025.103809

Mauricio Subirana, S. (2023). State aid and exceptions to the regime of the outermost regions in the European Union. *Studi Tributari Europei, 13*(1), II.1–II.14. https://doi.org/10.6092/issn.2036-3583/19811

Millefiori, L. M., Braca, P., Zissis, D., Spiliopoulos, G., Marano, S., Willett, P. K., & Carniel, S. (2021). COVID-19 impact on global maritime mobility. *Scientific Reports, 11*(1), 18039. https://doi.org/10.1038/s41598-021-97461-7

Notteboom, T., Haralambides, H., & Cullinane, K. (2024). The Red Sea crisis: Ramifications for vessel operations, shipping networks, and maritime supply chains. *Maritime Economics & Logistics, 26*(1), 1–20. https://doi.org/10.1057/s41278-024-00287-z

OMI (1997). *Protocol of 1997 to amend the International Convention for the Prevention of Pollution from Ships, 1973, as modified by the Protocol of 1978 relating thereto (MARPOL Annex VI)*. International Maritime Organization

Pallis, T., Notteboom, T., & Rodrigue, J.-P. (2024). *Regional analysis of liner shipping connectivity: What does the revised LSCI reveal?* UNCTAD Transport and Trade Facilitation Newsletter, 101.

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2023a). Directiva (UE) 2023/959 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de mayo de 2023, por la que se modifica la Directiva 2003/87/CE por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión y la Decisión (UE) 2015/1814 relativa al establecimiento y funcionamiento de una reserva de estabilidad del mercado del régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión. *Diario Oficial de la Unión Europea, L 130*, 134–202.

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2023b). Reglamento (UE) 2023/1805 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de septiembre de 2023, relativo al uso de combustibles renovables e hipocarbónicos en el transporte marítimo y por el que se modifica la Directiva 2009/16/CE. *Diario Oficial de la Unión Europea, L 234*, 48–100.

Parlamento Europeo. (2026). *Regiones ultraperiféricas*. Fichas temáticas sobre la Unión Europea. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/100/las-regiones-ultraperifericas-rup-

Porter, M.E., 1990. The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York

Reino de Marruecos. (2006). *Loi n° 15-02 relative aux ports et portant création de l'Agence Nationale des Ports*. *Bulletin Officiel*.

Rodríguez, A., & Trujillo, L. (2025). Internalizing CO2 emissions in Spanish port efficiency analysis: A stochastic frontier approach with policy insights. *Utilities Policy*, *96*, 102009.

Rodríguez, A., Cerbán, M. M., & Trujillo, L. (2025). Geopolitical and competition analysis: The case of Western African ports and the port of Las Palmas in the mid-Atlantic European Islands. *Journal of Transport Geography*, *123*, 104141.

Rugman, A.M., Verbeke, A., 1993. How to operationalize Porter's diamond of international competitiveness. Int. Exec. 35 (4), 283–299. https://doi.org/10.1002/tie.5060350403

Sahoo, A., Nechifor, V., Ferrari, E., Ferreira, V., & Amany, D. S. D. (2024). On the positive economic impacts of port infrastructure development and seaborne trade efficiencies in Sub-Saharan Africa: The case of Senegal. *Maritime Economics & Logistics, 27*, 525–548. https://doi.org/10.1057/s41278-024-00293-1

Schwab, K. (Ed.). (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. World Economic Forum.

Sotiropoulos, L. (2025). Shaping the future of shipping: Legal and policy impacts of EU emissions trading and FuelEU Maritime regulations. En C.-S. Săraru & C. E. Popa Tache (Eds.), *AI, sustainability and solidarity in advancing European values in a globalized age* (pp. 95–106). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-032-06508-7_8

Trujillo, L., Rodríguez, A., & Grisolía, J. M. (2025a). Turismo, empleo y desarrollo económico: una tríada necesaria. *Papeles de economía española*, (185), 115-213.

Trujillo, L., Rodriguez, A., Santana, A., & Campos, J. (2025b). COVID-19 effects on maritime-dependent regions: the Canary Islands as an example of a small-island economy. In *Research Handbook on Transport and COVID-19* (pp. 256-273). Edward Elgar Publishing.

UNCTAD. (2021). *Review of Maritime Transport 2021*. United Nations. https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2021

UNCTAD. (2023). *Review of Maritime Transport 2023: Towards a green and just transition*. United Nations. https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2023

UNCTAD. (2024). *Review of Maritime Transport 2024*. United Nations. https://doi.org/10.18356/9789210031127

UNCTAD. (2025). *Review of Maritime Transport 2025: Staying the Course in Turbulent Waters*. United Nations.

UNCTAD. (2026). *UNCTAD Data Hub*. United Nations Conference on Trade and Development

Unión Africana. (2018). *Agreement establishing the African Continental Free Trade Area (AfCFTA)*. Kigali.

Unión Europea. (2012). Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. *Diario Oficial de la Unión Europea, C 326*, 47–390. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT

Unión Europea. (2017). Reglamento (UE) 2017/352 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de febrero de 2017, por el que se establece un marco para la prestación de servicios portuarios y normas comunes sobre la transparencia financiera de los puertos. *Diario Oficial de la Unión Europea, L 57*, 1–18. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32017R0352

Unión Europea. (2024). Reglamento (UE) 2024/1679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, sobre las orientaciones de la Unión para el desarrollo de la Red Transeuropea de Transporte (TEN-T), por el que se modifican los Reglamentos (UE) 2021/1153 y (UE) n.º 913/2010 y se deroga el Reglamento (UE) n.º 1315/2013. *Diario Oficial de la Unión Europea*, L, 2024/1679. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32024R1679

Verschuur, J., Koks, E., & Hall, J. (2020). The implications of large-scale containment policies on global maritime trade during the COVID-19 pandemic. *arXiv*. https://doi.org/10.48550/arXiv.2010.159