



# Informe e-País: El comercio electrónico en Sudáfrica

**Noviembre 2024**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Johannesburgo

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



27 de diciembre de 2024  
Johannesburgo

Este estudio ha sido realizado por  
Lucía Sendín Mayo

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Johannesburgo

<http://sudáfrica.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240302

Con más de 60 millones de habitantes, de los cuales 45,34 millones son usuarios de internet, Sudáfrica presenta uno de los índices más altos de penetración digital del continente ([74,7%](#)), siendo uno de los principales mercados tecnológicos del África subsahariana. El análisis de Kepios indica que los usuarios de internet en Sudáfrica aumentaron en 409 mil (+0,9 %) entre principios de 2023 y 2024, y se espera que esta tendencia creciente se mantenga en el tiempo.

Más de la mitad de las conexiones a internet son realizadas a través de redes móviles. Más del 99% de la población adulta posee teléfono móvil.

La expansión del número de usuarios viene de la mano de un importante plan de desarrollo de infraestructuras de telecomunicaciones. Desde 2016, diversas empresas privadas apoyadas por el gobierno se encuentran desarrollando la red de fibra óptica del país, accesible ya en las principales ciudades y con planes de expansión por todo el territorio.

En cuanto a las redes móviles, la conectividad 3G es una realidad en la mayor parte de Sudáfrica. Así mismo, la expansión del LTE (4G), con conectividad ya en los principales núcleos urbanos, es buena. Las empresas [Rain South Africa](#), [MTN](#), [Verizon](#), [Telkom](#) y [Vodacom](#), entre otras, poseen redes 5G en algunas zonas de Johannesburgo, Ciudad del Cabo y Durban.

Las redes sociales gozan de una gran popularidad y los usuarios dedican aproximadamente 3 horas y 41 minutos al día a estas plataformas. WhatsApp es la red social más usada, seguida de cerca de Facebook y TikTok. La conexión a estas se realiza principalmente desde dispositivos móviles.

El eCommerce está infra-desarrollado, y aunque desde 2016 su crecimiento es constante, todavía se encuentra muy por detrás de los mercados occidentales. El principal referente del mercado online B2C sudafricano es Takealot, seguido de [Pick 'n' Pay](#) y [Woolworths](#).

Según datos de [Statista](#), el comercio electrónico creció más de un 25% en 2020 debido al Covid-19, hasta alcanzar los 4,76 M€. En el último año, este ha crecido un 13,7%, facturando un total de 6.080 M€ en 2024. Se espera que los ingresos muestren una tasa de crecimiento anual (CAGR 2024-2029) del 10,66%, lo que se traducirá en un volumen de mercado previsto de 10.090 millones de euros para 2029.

Los contenidos digitales online se encuentran dominados por la sudafricana [DSTV](#), aunque la entrada de plataformas internacionales como [Netflix](#), [Spotify](#), [iTunes](#) o [Disney+](#) le están haciendo perder suscriptores en los últimos dos años.

El perfil del comprador online sudafricano más habitual es un hombre (51,9 %) de entre 25 y 34 años (34,9 %), de clase alta, con estudios medios o superiores y residente en la provincia de Gauteng. El gasto medio anual por comprador online en 2023 fue de 606€.

En cuanto a la distribución por categorías, electrónica y hobbies son las categorías con un mayor volumen de negocio en Sudáfrica, seguidos de muebles y electrodomésticos, ropa y artículos de belleza, cuidado personal y del hogar.

Según el estudio de *We are social*, [Digital 2024 South Africa](#), el consumidor sudafricano sigue confiando en los medios de pago tradicionales para compras en línea, ya sea a través de tarjetas de débito y crédito (43%) o transferencias bancarias (22%). La mayor parte de las transacciones se realizan con [MasterCard](#) o [Visa](#). No obstante, según el informe [Middle East and Africa Online Payment Methods 2023](#) realizado por [yStats.com](#), cuando se trata de compras online a mercados extranjeros, los sudafricanos optan mayoritariamente por medios de pago como PayPal.

Los “monederos digitales” mediante aplicaciones de pago móvil a través de códigos QR, como [SnapScan](#) están teniendo una gran acogida y su uso no deja de crecer. Otras plataformas con gran número de usuarios son [Zapper](#), [Nedbank Masterpass](#), y [FlickPay](#).

El encargado de regular el sector es el Departamento de Comunicaciones del gobierno sudafricano. El Comité de Asuntos del Consumidor ([Consumer Affairs Committee / CAC](#)) es otro de los organismos que siguen muy de cerca la actividad de los comercios online, permitiendo además denunciar conductas ilícitas por parte de los consumidores.

No existen barreras de entrada específicas que afecten al canal online. Se aplican las barreras habituales a la importación de productos de igual forma que en el canal tradicional. Sudáfrica admite en general los estándares y certificaciones internacionales, si bien se deben tener en cuenta los aranceles, en algunos casos altos, para determinados productos finales.

En definitiva, las empresas que quieran penetrar en el mercado sudafricano deben tener en cuenta el desarrollo tecnológico del país, no solo por su avanzado estado en comparación con el resto de la región subsahariana, sino también por el enorme potencial del sector en Sudáfrica y la gran influencia que tiene sobre los países vecinos.

El país posee todavía mucho potencial de crecimiento en el sector digital, contando con las bases necesarias para su desarrollo (infraestructura, tecnología y conocimiento).

## CONTACTO

La [Oficina Económica y Comercial de España en Johannesburgo](#) está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en [Sudáfrica](#).

Entre otros, ofrece una serie de [Servicios Personalizados de consultoría internacional](#) con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Sudáfrica, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa.

[ICEX España Exportación e Inversiones](#) también cuenta con un programa específico para ayudar a las empresas en la internacionalización a través del comercio electrónico y, específicamente, a través de *marketplaces*: [eMarketServices](#). A través de este proyecto se acompaña a las empresas en todo su proceso de aprendizaje sobre el funcionamiento del canal *online*, el conocimiento de los mercados electrónicos más relevantes para su estrategia de internacionalización en cada mercado y la puesta en marcha de acciones de promoción comercial y venta en ellos. Esto se realiza mediante [formación](#), con cursos, eventos y webinarios específicos; con información de mercados, aportando un [Observatorio de Tendencias eCommerce mundial y estudios de mercado e informes e-País](#) como este, pero también [noticias y reportajes de actualidad](#), [casos de éxito](#), [entrevistas](#) y una [Red de Expertos](#) con artículos sobre todos los aspectos del comercio *online* y los mercados electrónicos. También mediante [asesoría, ofreciendo servicios a medida](#) para encontrar los *marketplaces* más adecuados o elaborar la estrategia de internacionalización *online* gracias al servicio de consultoría; y conectando con los propios mercados, mediante el [directorio internacional de mercados electrónicos](#) que analiza y lista más de 1.000 plataformas de más de 90 países y con acuerdos de colaboración con los principales *marketplaces* mundiales, como [Amazon](#), [Alibaba](#) o [JD.com](#), entre otros.

Para descubrir nuestros servicios, puede ver nuestro video [aquí](#).

# icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

### Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones