



Informe e-País: El comercio electrónico en Noruega

Octubre 2024

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Oslo

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



15 de octubre de 2024
Oslo

Este estudio ha sido realizado por
Benjamí Sarria i Moreno

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

<http://noruega.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 224240302

Resumen ejecutivo

El mercado de comercio electrónico en Noruega ha crecido de manera constante en los últimos años, impulsado por un sólido desarrollo digital, una economía estable y una población con una gran familiaridad con las compras online¹. En 2023, los ingresos del comercio electrónico alcanzaron los 10,4 mil millones de euros. Este crecimiento está impulsado por el hecho de que el 99% de la población noruega, entre los 16 y 79 años, ha utilizado Internet en los últimos tres meses, lo que crea una base sólida para el desarrollo del comercio electrónico. Además, el 75% de los consumidores realiza sus compras a través de dispositivos móviles, lo que subraya la importancia de adaptar las plataformas de comercio electrónico para estos dispositivos².

Esto subraya la importancia de optimizar las plataformas de comercio electrónico para garantizar una experiencia de usuario fluida en móviles. Además, los *marketplaces*, como Zalando, Amazon y eBay, son los preferidos por el 70% de los consumidores noruegos, quienes valoran la amplia gama de productos, las políticas de devolución flexibles y la atención al cliente eficiente³. Todos estos se pueden encontrar en nuestro [directorio de mercado](#). La especialización de estos *marketplaces* en productos específicos facilita la búsqueda y selección de artículos, convirtiéndolos en canales clave para las empresas. Además, los consumidores noruegos muestran un creciente interés por productos y servicios sostenibles, lo que plantea una gran oportunidad para las marcas que enfocan sus ofertas en la responsabilidad medioambiental⁴.

Otro aspecto esencial es la importancia del idioma local en las transacciones online: ofrecer una tienda en línea en noruego es crucial para generar confianza entre los consumidores y mejorar la navegación. Según un estudio de NORID, el 80% de los noruegos consideran que un dominio local (.no) es un indicador de profesionalidad, lo que refuerza la relevancia de una presencia digital localizada⁵, sumado por supuesto al terreno de la sostenibilidad que cada vez se valora más en este país.

¹ DESI (2022). Noruega. Disponible en: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi-norway>

² Uso de ordenadores e Internet, los últimos tres meses, por edad, contenidos, año y sexo <https://www.ssb.no/en/statbank/table/06995/tableViewLayout1/>

³ Ecommerce Norway: [Top online stores in Norway by revenue - ECDB \(ecommercedb.com\)](#)

⁴ SSB, hábitos de consumo en Noruega [Nine in ten use internet every day - SSB](#)

⁵ NORID (2023). Are there any differences between Norwegian domain names and others? Disponible en: <https://www.norid.no/en/om-domenenavn/er-det-forskjell-pa-norske-domenenavn-og-andre/>

Para las empresas españolas que buscan expandirse en Noruega, existen múltiples oportunidades. Es crucial adaptarse a las preferencias locales, lo que incluye ofrecer una tienda en noruego, integrar métodos de pago populares como [Vipps](#)⁶ y ajustar los plazos de entrega y la atención al cliente a las expectativas locales. Las empresas también pueden aprovechar el comercio electrónico transfronterizo mediante plataformas como Amazon, lo que les permite acceder al mercado sin necesidad de establecer una presencia física en el país. Las asociaciones estratégicas con empresas noruegas pueden facilitar la entrada al mercado, proporcionando acceso a redes de distribución establecidas y fortaleciendo la confianza del consumidor, especialmente para pymes. Además, hay que destacar la calidad y el origen de los productos españoles, como por ejemplo en el sector de la moda o de la alimentación, puede ser un factor diferenciador importante para atraer a los consumidores noruegos.

Sin embargo, para tener éxito en el mercado noruego, las empresas deben tener en cuenta varios factores clave. En primer lugar, el cumplimiento del marco regulatorio es esencial. Noruega, aunque forma parte del Espacio Económico Europeo, tiene regulaciones específicas en materia de comercio electrónico, incluyendo requisitos de IVA y protección al consumidor como cuando las empresas deben registrarse en el esquema VOEC (IVA en el comercio electrónico) para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales⁷. Además, la geografía noruega, con su baja densidad de población y sus fiordos, puede presentar desafíos logísticos, especialmente en las entregas a zonas remotas por lo que desarrollar estrategias logísticas eficientes será fundamental para garantizar entregas rápidas y a buen coste.

Finalmente, el mercado noruego de comercio electrónico ofrece un entorno favorable para las empresas españolas que buscan expandirse internacionalmente. Su sólida economía, alta penetración digital y consumidores experimentados en compras online lo convierten en un mercado lleno de potencial. Adaptarse a las preferencias locales, cumplir con las regulaciones y aprovechar las oportunidades existentes serán determinantes para lograr el éxito en este atractivo mercado.

⁶ Norges Bank (2023). Retail payment services 2023. Disponible en: [Web report Papers 1-24 payment services \(norges-bank.no\)](https://www.norges-bank.no/en/retail-payment-services)

⁷ Toll Customs (2024). The VOEC scheme. Disponible en: <https://www.toll.no/en/online-shopping/e-commerce---what-changed-on-1-april/the-voec-scheme/>

CONTACTO

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

Entre otros, ofrece una serie de [Servicios Personalizados de consultoría internacional](#) con los que facilitar a dichas empresas: el acceso a los mercados de Noruega e Islandia, 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](#).



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

Para buscar más información sobre mercados exteriores

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones