

EL MERCADO DEL CALZADO EN CANADÁ

2025

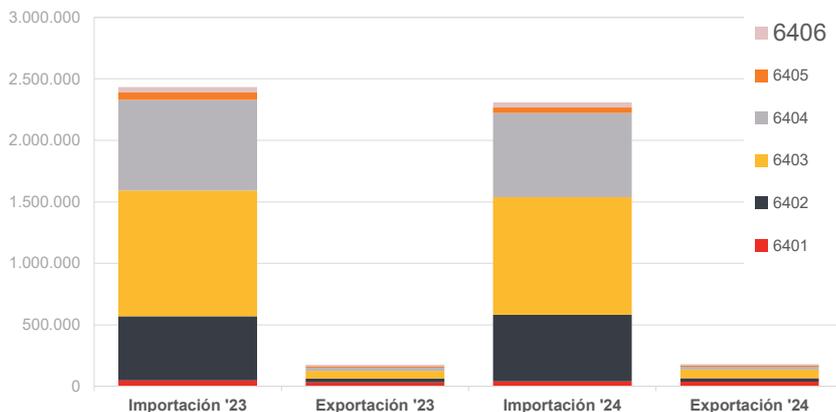
Definición del sector

	Código HS	Descripción del producto
Productos	6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no está unida por costura o similares.
	6402	Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (que no es impermeable).
	6403	Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero natural.
	6404	Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de materia textil.
	6405	Otros tipos de calzado no incluidos en las partidas anteriores.
	6406	Partes de calzado: plantillas, taloneras, polainas, partes superiores, etc

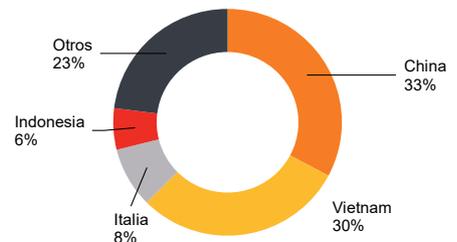
Comercio exterior

Importaciones y exportaciones (2023-2024)

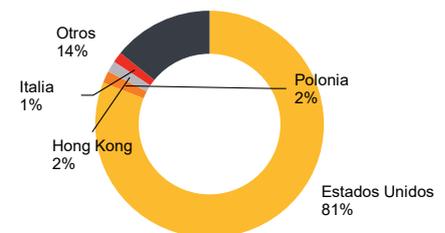
Datos en miles de euros



Principales países proveedores



Principales países clientes



- En 2024, Canadá importó calzado por un valor de **6.572 millones de euros** en ventas minoristas, posicionándose como el **14.º mayor mercado mundial**.
- El país depende en un **97 % de las importaciones**, siendo **China y Vietnam** los principales proveedores en volumen.
- En el segmento de mayor valor añadido, los países europeos mantienen una posición relevante, destacando **Italia, España y Portugal**.
- En 2024, las exportaciones españolas hacia Canadá alcanzaron **22,5 millones de euros**.

Producción local

- La producción canadiense es reducida, con 55 empresas dedicadas a la fabricación de calzado, concentrándose la mayoría en las provincias de Ontario y Quebec.
- La producción está orientada a nichos como el calzado de seguridad, de invierno o impermeable.

Demanda

- En sus decisiones de compra, el consumidor canadiense prioriza la **comodidad (70 %)**, la **calidad (67 %)** y la **durabilidad (55 %)**.
- El **clima** marca el patrón de consumo: inviernos largos impulsan la demanda de calzado funcional e impermeable, mientras que las estaciones cálidas favorecen las ventas de calzado ligero y de verano.
- El crecimiento urbano y la inmigración en grandes ciudades como Toronto, Montreal y Vancouver refuerzan la preferencia por calzado versátil y de moda, frente a las regiones menos pobladas, donde predominan opciones más prácticas.

Precios

El *storecheck* realizado en Canadá evidencia una segmentación clara en los precios del calzado según el tipo de canal. En grandes distribuidores de bajo coste como **Walmart, Amazon** o **Winners** se encuentran *sneakers* entre 15 y 30 CAD y botas invernales de cuero sintético a partir de 60-85 CAD, lo que refleja la fuerte presencia de productos económicos en el mercado. En cambio, en cadenas multimarca y especializadas como **Browns, Aldo** o **SoftMoc**, los precios habituales en el segmento medio-alto se sitúan entre 100 y 150 CAD por par, especialmente en calzado de cuero, formal o de invierno.

EL MERCADO DEL CALZADO EN CANADÁ

2025

Percepción del producto español

El calzado español se percibe como un producto de calidad, diseño cuidado y buena durabilidad, atributos bien valorados en las gamas medias y altas. Frente a la fuerte presencia de competidores internacionales, esta imagen positiva constituye un punto de partida para ganar visibilidad en un mercado donde la oferta todavía está concentrada en grandes grupos y cadenas generalistas.



Canales de distribución

- En Canadá, la distribución del calzado combina canales **offline** y **online**.
- Los principales canales físicos son **cadenas multimarca, grandes almacenes y tiendas especializadas**, con fuerte concentración en Ontario y Quebec.
- El **comercio electrónico** ha ganado peso en los últimos años, con plataformas generalistas como **Amazon** y **Walmart**, junto a las tiendas **online** de cadenas como **Aldo**, **Browns** o **SoftMoc**.

Acceso al mercado

Gracias al Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), el **calzado europeo entra en Canadá con arancel 0 %**, frente al arancel general de hasta el 20 % aplicado a terceros países.

- Para beneficiarse del acuerdo, el exportador debe incluir una **declaración de origen en factura** y, si el envío supera los 6.000 €, estar registrado en el **sistema REX**.
- El importador canadiense debe contar con un **Business Number** y operar a través del sistema **CARM**.
- El calzado importado está sujeto a **mercado de origen y etiquetado bilingüe (inglés y francés)**, con requisitos específicos para productos textiles y de seguridad.

Perspectivas del sector

Se prevé que el mercado alcance los **6.960 MEUR en 2025**, con un crecimiento anual estimado del **2,74 % hasta 2030** (Statista).

Este crecimiento responde más al **aumento del precio medio por par** que al volumen. Factores como el **cambio climático** y la **inmigración** podrían influir en la evolución del consumo, ampliando la ventana de calzado primavera-verano y consolidando la demanda urbana y diversa.

Oportunidades

- Sneakers y calzado urbano**: segmento más dinámico, impulsado por jóvenes.
- Calzado de cuero**: asociado a calidad y durabilidad, donde España cuenta con ventaja competitiva.
- Calzado de invierno**: oportunidad para trasladar diseño español a productos resistentes.
- Imagen de marca**: reforzar el "Made in Spain" como sinónimo de diseño europeo, calidad artesanal y estilo mediterráneo.

Información práctica

Ferias	Publicaciones	Asociaciones
AFA Canada www.afacanada.com	<i>Retail Insider (Canada)</i> www.retail-insider.com <i>Retail Council of Canada – Research & Insights</i> www.retailcouncil.org	AFA Canada (Apparel & Footwear Association of Canada) www.afacanada.com Western Canadian Shoe Association (WCSA) www.wcsa.ca Retail Council of Canada www.retailcouncil.org

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Marta Juan Borrás

2 de septiembre de 2025
Toronto

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Toronto
<http://canada.oficinascomerciales.es>

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

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.

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
www.icex.es