RESUMEN EJECUTIVO

INFORME e-PAÍS

2025

ICEX España Exportación e Inversiones

Informe e-País: El comercio electrónico en Canadá

Agosto 2025

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ottawa

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.

14 de agosto de 2025
Ottawa

Este estudio ha sido realizado por
Marta García Lorenzo

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

http://canada.oficinascomerciales.es

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

NIPO: 224250268

La población canadiense en julio de 2024 se estimaba en algo más de 41 millones de personas. Las generaciones Millenials y la Generación Z combinadas, con sus miembros expuestos a internet y familiarizados con el uso de ordenadores desde la infancia, sobrepasan los 13 millones de habitantes. Canadá cuenta con **38 millones de usuarios de internet**, que representan el 95,2% del total de la población.

Según datos de Statista, el 56% de la población canadiense tiene estudios de secundaria y de grado y un 50% trabaja a tiempo completo. La mayor preocupación del consumidor canadiense es el aumento del coste de vida (64%), lo que se refleja en que el 74% de los encuestados declarase que busca ofertas a la hora de comprar algún artículo. Estas presiones inflacionarias, también acarrean un aumento en el uso de opciones de pago aplazado (BNPL), así como un incremento del uso de las plataformas de venta de artículos usados, que conlleva un aumento de transacciones P2P (Peer-to-Peer). Por último, la inflación también influye en que se consideren los programas de fidelización como herramientas, por un lado, para dar valor al consumidor más allá de la transacción económica y, por otro, para gestionar la percepción del precio.

Las categorías más demandadas online en Canadá son prendas de vestir, seguidas por alimentación y bebidas, zapatos y productos culturales (libros, música, juegos, películas).

En 2024 en Canadá hubo **25,2 millones de personas que compraron productos online** por valor de 65.600 M US$, representando un **gasto medio de 2.610 US$.** El 37% de las compras se hicieron desde un teléfono móvil[1]. Las compras en redes sociales son bastante populares y la publicidad con *influencers*, sobre todo si ofrece contenido percibido como auténtico y con el cual el consumidor puede establecer una conexión, es más efectiva que la publicidad tradicional. Para diferenciarse en un medio saturado, los expertos recomiendan contenidos con realidad aumentada/realidad virtual (RA/RV) y contenidos personalizados, mezclando entretenimiento y creando experiencias interactivas para los usuarios. Igualmente, se estima que una estrategia omnicanal puede ayudar a diferenciarse de los competidores y uso de análisis de datos para personalizar experiencias puede ser una baza importante para ganar y fidelizar clientes.

Facebook continúa siendo la red social más utilizada, mientras que Instagram y TikTok atraen a generaciones más jóvenes.

El comercio transfronterizo sigue dominado por los intercambios con China y EE.UU. La imposición de aranceles por EE.UU a Canadá y la suspensión en este primer país de la exención de minimis para compras online tendrán sin duda un efecto que podrá apreciarse ya en los próximos meses. En este contexto, el nacionalismo económico está en auge en Canadá, con campañas que animan al consumidor a comprometer su gasto con empresas y productos canadienses.

[1] Digital 2025: Canada

En el canal B2B, están presentes las plataformas Amazon Business, Aliexpress y Alibaba y también otras plataformas sectoriales. En el canal B2C Amazon continúa siendo el *marketplace* líder en Canadá por ventas netas, seguido de Walmart y Home Depot.

Por último, en 2024 se detectaron más operaciones cibercriminales entre las PYMES que entre los consumidores, y en los últimos 12 meses, más cibercrímenes en general. Se ha establecido que los ciberdelincuentes utilizan IA para automatizar campañas de *phishing* o crear *deepfakes*. La IA se utiliza también como herramienta de defensa y permite detectar anomalías en tiempo real, mejorar la gestión de riesgos y automatizar la respuesta a incidentes.

CONTACTO

La Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Canadá.

Entre otros, ofrece una serie de Servicios Personalizados de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Canadá, 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

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA
ICEX España Exportación e Inversiones