

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Dependència del Delivery en Restaurants d'Andorra

Com els restaurants andorrans poden deixar de regalar entre el 15 % i el 42 % de cada comanda als agregadors i construir un canal propi en un mercat de 9-10 milions de visitants anuals.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercat amb gana (literal)

Andorra rep entre **9 i 10 milions de visitants a l'any**, la gran majoria procedents d'Espanya i França ([Govern d'Andorra, estadística oficial](#)). El turisme gastronòmic ha passat del **2 % al 5 % del mix turístic en l'última dècada**, impulsat per esdeveniments com [Andorra Taste](#), la fira de gastronomia d'alta muntanya que celebra la seva edició del setembre de 2025. El teixit de restauració del Principat oscil·la entre els **313 i 817 establiments** segons la font, però tots comparteixen un denominador comú: un entorn fiscal avantatjós (IGI del **4,5 %** front al IVA del 21 % a Espanya) i una cotització empresarial CASS del **15,5 %**, sensiblement inferior a la dels països veïns.

Aquests marges haurien de traduir-se en negocis sanejats. Però una part creixent de la facturació s'evapora abans d'arribar a caixa, perquè el canal de venda ja no pertany al restaurant.

El peatge dels agregadors: entre el 15 % i el 42 %

Si treballes amb [Glovo](#), pagues entre un **15 % i un 25 %** de comissió per comanda. Amb [Deliveroo](#), la forquilla puja al **25-35 %** ([PidoPago, comparativa de comissions delivery](#)). Si a més apareixes a [TheFork/LaFourchette](#) per a reserves de taula, sumes una altra capa de cost per comensal. A la pràctica, un restaurant que depèn de dues o tres plataformes pot estar cedint fins al **42 % del seu ingrés brut** sense comptar descomptes promocionals que la pròpia plataforma "suggereix" activar.

El **80 % dels operadors del sector** reconeix que l'estacionalitat és excessiva: l'hivern concentra el gruix de la facturació i els mesos d'abril-maig i octubre-novembre cauen en picat. Quan la temporada baixa apressa, el reflex és pujar a més plataformes, acceptar més comissions i entrar en una espiral de dependència que erosiona el marge just quan més falta fa.

Tres problemes que no es resolen amb més plataformes

Falta de dades pròpies. Quan un client demana per Glovo, tu reps un tiquet de cuina. El nom, l'email, l'adreça i l'historial de comandes se'ls queda la plataforma. Sense CRM propi no pots fer email màrqueting, ni fidelització, ni segmentar per freqüència o tiquet mitjà. Cada comanda és una transacció anònima.

Estacionalitat sense eines per combatre-la. Si no tens base de dades de clients, no pots llançar campanyes de temporada baixa, ni promocionar menús especials, ni comunicar-te directament amb el turista francès que va sopar tres vegades al febrer i tornarà a l'agost.

Barrera d'adopció digital. Segons dades del sector, el **30 % dels restauradors cita la falta de formació** com a obstacle principal per digitalitzar-se, i el **26 % assenyala el cost** ([Restauración News, barreres de digitalització hostaleria](#)). El Govern d'Andorra ha activat un [programa de digitalització 2025 dotat amb 500.000 euros](#) per a petites empreses, però molts restaurants no saben com accedir a aquestes ajudes ni per on començar.

Què pots fer des d'avui

Munta el teu propi canal de comandes i reserves. No parlem d'una web decorativa amb el PDF del menú. Parlem d'una carta digital interactiva amb comandes online (recollida i delivery propi), reserves amb confirmació automàtica i passarel·la de pagament integrada. Cada comanda directa és una comanda sense comissió i un client que entra a la teva base de dades.

Construeix un CRM des de la primera comanda. Amb les dades de contacte dels teus clients pots llançar campanyes d'email i SMS segmentades: menú de temporada per a locals, oferta après-ski per a turistes, club gastronòmic amb reserva prioritària. La fidelització digital redueix la dependència del trànsit de plataformes i suavitza l'estacionalitat.

Automatitza el que avui consumeix hores. Confirmacions de reserva per WhatsApp, recordatoris anti-no-show, gestió d'al·lèrgies i preferències, sincronització amb el teu TPV. Cada hora que el teu equip deixa de gastar en gestió manual és una hora invertida en cuina i servei.

Aprofita les ajudes del Govern. El programa de digitalització 2025 està pensat exactament per a això: subvencionar l'adopció d'eines digitals en pimes del sector serveis. Si no l'has sol·licitat, estàs deixant diners sobre la taula.

Propers passos

Si vols calcular quant estàs pagant avui en comissions i quina part pots recuperar amb un canal propi, necessites dades reals del teu negoci, no una estimació genèrica. A AndorraDev desenvolupem sistemes de comandes directes, CRMs gastronòmics i automatitzacions per a restaurants del Principat. Si vols veure les xifres sobre el teu cas concret, [explica'ns-ho](#).

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com