

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

CRM de Ventas para Concesionarios en Andorra

Cómo gestionar un pipeline de ventas real en el país con más coches por habitante del mundo: 947 vehículos por cada 1.000 residentes, sin impuesto de matriculación y con el Porsche 911 como coche más vendido.

andorradev.com · info@andorradev.com

El país con más coches per cápita del mundo (y sin CRM)

Andorra cerró diciembre de 2025 con un parque de **104.700 vehículos registrados**, un **+3,6 %** respecto al año anterior (Govern d'Andorra, Estadística). Con apenas **92.000 habitantes**, eso da una ratio de **947 vehículos por cada 1.000 residentes**, la más alta del planeta. En 2024 se tramitaron **2.379 matriculaciones nuevas**, y el dato más revelador del mercado: el **Porsche 911 fue el coche más vendido con 83 unidades**, el único país del mundo donde eso ocurre (Motor16, Motorpasion).

La explicación es fiscal. Andorra **no tiene impuesto de matriculación**. El coste total de adquisición es **IGI del 4,5 % más un 4,5 % de importación**, un total del **9 %** frente al **21 % de IVA** más el impuesto de matriculación que se paga en España. Eso convierte al Principat en un imán para compradores de vehículos de gama alta, especialmente residentes fiscales recientes.

Un mercado distorsionado con operaciones manuales

El **Grupo Pyrénées** controla aproximadamente un **33 % de la cuota de mercado** de automoción en Andorra (Pyrénées), pero no existen concesionarios oficiales de las grandes marcas en el sentido clásico. La mayoría de vehículos se importan a través de distribuidores multimarca o directamente por el comprador. Esto fragmenta la postventa y hace que la trazabilidad del cliente sea prácticamente nula.

El **fraude fiscal francés** añade ruido al mercado: compradores franceses que matriculan en Andorra para esquivar el **malus ecológico** (que en Francia puede superar los 50.000 EUR en vehículos de alta emisión). Esto genera matriculaciones que no corresponden a demanda real local y distorsiona cualquier análisis de mercado basado solo en cifras de registro (Residencia Andorra).

Con **2.379 matriculaciones al año**, cada operación cuenta. Y sin embargo, la gestión comercial en la mayoría de concesionarios andorranos sigue siendo manual: Excel para el seguimiento de leads, WhatsApp personal para la comunicación con clientes, cero automatización en postventa. No hay CRM, no hay pipeline estructurado, no hay datos de conversión.

Tres problemas que un CRM resuelve directamente

Leads sin trazabilidad. El comprador de gama alta investiga online, pide presupuesto por email, escribe por WhatsApp y a veces aparece en el showroom sin aviso. Sin un sistema centralizado, el vendedor pierde contexto, duplica esfuerzos o directamente pierde la venta porque no hizo follow-up a tiempo. En un mercado de 2.379 operaciones anuales, perder 5 ventas al mes por falta de seguimiento puede significar más de **300.000 EUR** en facturación perdida.

Postventa fragmentada. Mantenimientos, revisiones, cambios de neumáticos, gestión de garantías: todo funciona con recordatorios manuales o con la memoria del taller. Un CRM con

módulo de postventa programa automáticamente los contactos de seguimiento, envía recordatorios al cliente y genera oportunidades de venta cruzada (accesorios, seguros, financiación).

Cero visibilidad del pipeline. El gerente no sabe cuántos leads hay en cada fase, cuál es el ratio de conversión por vendedor, cuál es el tiempo medio de cierre. Sin dashboards, las decisiones comerciales se toman por intuición.

Qué construir para un concesionario andorrano

CRM con pipeline visual y scoring de leads. Cada contacto entra al sistema (web, WhatsApp, llamada, visita), se cualifica automáticamente y avanza por fases con alertas de seguimiento. Integración con WhatsApp Business API para que toda la conversación quede registrada, no en el móvil personal del vendedor.

Motor de citas para test drives y tasaciones. Reserva online con disponibilidad real, confirmación automática y recordatorio 24 horas antes. Para tasaciones de vehículo usado: formulario con fotos y datos del coche que genera una pre-valoración automática antes de la visita presencial.

Automatización de postventa y remarketing. Flujos programados: recordatorio de revisión a los 15.000 km, oferta de neumáticos de invierno en octubre, notificación del **Plan E-engega** (el programa gubernamental con **750.000 EUR anuales** en subsidios, incluyendo **6.000 EUR para EV de turismo** y **18.000 EUR para comercial**, más carga gratuita y 2 horas de parking gratis para eléctricos, Govern d'Andorra E-engega). Cada interacción postventa es una oportunidad de fidelización y de venta.

Cada operación cuenta cuando el mercado son 2.379 coches al año

En un mercado tan concentrado, la diferencia entre un buen año y uno mediocre son 50 ventas. Un CRM no te da más mercado, pero te asegura que no pierdes ninguna oportunidad del mercado que ya tienes. En AndorraDev desarrollamos CRMs a medida, integraciones con WhatsApp Business y automatizaciones de postventa para el sector de automoción en Andorra. Si quieres dejar de gestionar ventas con Excel, cuéntanoslo.

HABLEMOS DE TU PROYECTO

andorradev.com/contacto

info@andorradev.com