

**ANDORRADEV.**

WHITEPAPER · ABRIL 2026

# Dependencia del Delivery en Restaurantes de Andorra

Cómo los restaurantes andorranos pueden dejar de regalar entre el 15 % y el 42 % de cada pedido a agregadores y construir un canal propio en un mercado de 9-10 millones de visitantes anuales.

---

[andorradev.com](https://andorradev.com) · [info@andorradev.com](mailto:info@andorradev.com)

## Un mercado con hambre (literal)

Andorra recibe entre **9 y 10 millones de visitantes al año**, la gran mayoría procedentes de España y Francia ([Govern d'Andorra, estadística oficial](#)). El turismo gastronómico ha pasado del **2 % al 5 % del mix turístico en la última década**, impulsado por eventos como [Andorra Taste](#), la feria de gastronomía de alta montaña que celebra su edición de septiembre de 2025. El tejido de restauración del Principat oscila entre los **313 y 817 establecimientos** según la fuente, pero todos comparten un denominador común: un entorno fiscal ventajoso (IGI del **4,5 %** frente al IVA del 21 % en España) y una cotización empresarial CASS del **15,5 %**, sensiblemente inferior a la de los países vecinos.

Esos márgenes deberían traducirse en negocios saneados. Pero una parte creciente de la facturación se evapora antes de llegar a caja, porque el canal de venta ya no pertenece al restaurante.

## El peaje de los agregadores: entre el 15 % y el 42 %

Si trabajas con [Glovo](#), pagas entre un **15 % y un 25 %** de comisión por pedido. Con [Deliveroo](#), la horquilla sube al **25-35 %** ([PidoPago, comparativa de comisiones delivery](#)). Si además apareces en [TheFork/LaFourchette](#) para reservas de mesa, sumas otra capa de coste por comensal. En la práctica, un restaurante que depende de dos o tres plataformas puede estar cediendo hasta el **42 % de su ingreso bruto** sin contar descuentos promocionales que la propia plataforma "sugiere" activar.

El **80 % de los operadores del sector** reconoce que la estacionalidad es excesiva: el invierno concentra el grueso de la facturación y los meses de abril-mayo y octubre-noviembre caen en picado. Cuando la temporada baja aprieta, el reflejo es subirse a más plataformas, aceptar más comisiones y entrar en una espiral de dependencia que erosiona el margen justo cuando más falta hace.

## Tres problemas que no se resuelven con más plataformas

**Falta de datos propios.** Cuando un cliente pide por Glovo, tú recibes un ticket de cocina. El nombre, el email, la dirección y el historial de pedidos se los queda la plataforma. Sin CRM propio no puedes hacer email marketing, ni fidelización, ni segmentar por frecuencia o ticket medio. Cada pedido es una transacción anónima.

**Estacionalidad sin herramientas para combatirla.** Si no tienes base de datos de clientes, no puedes lanzar campañas de temporada baja, ni promocionar menús especiales, ni comunicarte directamente con el turista francés que cenó tres veces en febrero y volverá en agosto.

**Barrera de adopción digital.** Según datos del sector, el **30 % de los restauradores cita la falta de formación** como obstáculo principal para digitalizarse, y el **26 % señala el coste** ([Restauración News, barreras de digitalización hostelería](#)). El Govern d'Andorra ha activado un [programa de digitalización 2025 dotado con 500.000 euros](#) para pequeñas empresas, pero

muchos restaurantes no saben cómo acceder a estas ayudas ni por dónde empezar.

## Qué puedes hacer desde hoy

**Monta tu propio canal de pedidos y reservas.** No hablamos de una web decorativa con el PDF del menú. Hablamos de una carta digital interactiva con pedidos online (recogida y delivery propio), reservas con confirmación automática y pasarela de pago integrada. Cada pedido directo es un pedido sin comisión y un cliente que entra en tu base de datos.

**Construye un CRM desde el primer pedido.** Con los datos de contacto de tus clientes puedes lanzar campañas de email y SMS segmentadas: menú de temporada para locales, oferta après-ski para turistas, club gastronómico con reserva prioritaria. La fidelización digital reduce la dependencia del tráfico de plataformas y suaviza la estacionalidad.

**Automatiza lo que hoy consume horas.** Confirmaciones de reserva por WhatsApp, recordatorios anti-no-show, gestión de alergias y preferencias, sincronización con tu TPV. Cada hora que tu equipo deja de gastar en gestión manual es una hora invertida en cocina y servicio.

**Aprovecha las ayudas del Govern.** El programa de digitalización 2025 está pensado exactamente para esto: subvencionar la adopción de herramientas digitales en pymes del sector servicios. Si no lo has solicitado, estás dejando dinero encima de la mesa.

## Próximos pasos

Si quieres calcular cuánto estás pagando hoy en comisiones y qué parte puedes recuperar con un canal propio, necesitas datos reales de tu negocio, no una estimación genérica. En AndorraDev desarrollamos sistemas de pedidos directos, CRMs gastronómicos y automatizaciones para restaurantes del Principat. Si quieres ver los números sobre tu caso concreto, [cuéntanoslo](#).

HABLEMOS DE TU PROYECTO

[andorradev.com/contacto](https://andorradev.com/contacto)

[info@andorradev.com](mailto:info@andorradev.com)