ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Agenda Digital per a Clíniques Dentals a Andorra

Com reduir els no-shows (fins a un 22 % en clíniques sense sistema digital) i recuperar ingressos perduts en un mercat de 88.649 habitants on la CASS no cobreix l'odontologia general.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercat privat per definició

Andorra té **88.649 habitants** (setembre 2025) i una particularitat que defineix tot el sector dental: la CASS (Caixa Andorrana de Seguretat Social) **no cobreix l'odontologia general**, només urgències i extraccions. Això significa que cada empastament, cada neteja, cada implant i cada ortodòncia surt de la butxaca del pacient o de la seva assegurança privada (Creand Salut, AndSalut, DKV). El sector és, per disseny, **100 % privat** en la seva facturació operativa.

El Principat compta amb més de **10 clíniques dentals actives**: des de la Policlínica Rogé (operant des de **1992**) fins a centres recents com Art Dent i Oclinic, passant per Centre Mèdic Valira. El COEA (Col·legi Oficial d'Odontòlegs d'Andorra) regula la professió sota la Llei 11/2018, que exigeix nivell **B2 de català** per exercir. Els preus de referència són competitius front a Espanya: un implant dental oscil·la entre **1.000 i 1.500 €** a Andorra front als **800-1.200 €** en clíniques frontereres espanyoles, una diferència que justifica la qualitat del servei però exigeix una experiència de pacient impecable.

El cost invisible dels forats buits

No-shows: fins al 22 % de les cites. A Espanya, les dades del sector situen la taxa de no-shows en clíniques dentals entre el **18 % i el 22 %** (Colyvo, gestió de cites odontològiques). En una clínica amb 4 gabinets i 30 cites diàries, això suposa **6 pacients que no apareixen cada dia**. Si cada cita té un valor mitjà de 80-120 €, el cost anual dels no-shows pot superar els **130.000 €**. Un cas documentat d'implementació de chatbot amb recordatoris automàtics va reduir la taxa d'absències del **22 % al 4,8 %**, una dada que parla per si sola.

Pressupostos d'ortodòncia que es perden pel camí. Un tractament d'ortodòncia (3.000-5.000 €) implica diverses visites de valoració, un pressupost detallat, de vegades una segona opinió i una decisió que pot trigar setmanes. Si aquest pressupost s'entrega en paper o en un PDF per email, no hi ha manera de fer seguiment automatitzat: no saps si l'ha obert, si l'ha comparat, si té dubtes. El pacient es refreda i l'oportunitat es perd.

Radiografies i documentació fragmentada. Moltes clíniques treballen amb sistemes d'imatge digital (panoràmiques, CBCT) però sense integració real amb el programari de gestió. Les radiografies estan en una carpeta, l'historial en una altra, els consentiments en paper. Els sistemes CAD/CAM de Dentsply Sirona o Planmeca estan presents al mercat, però la seva adopció i integració amb la resta del flux clínic és desigual.

Digitalitzar l'agenda, recuperar ingressos

Confirmacions i recordatoris automàtics multicanal. SMS, WhatsApp i email: 48 hores abans, 24 hores abans, i una última confirmació el matí de la cita. Si el pacient no confirma, la cita s'allibera automàticament i s'ofereix a la llista d'espera. Passar del **22 % al 5 % de no-shows** no requereix tecnologia espacial, requereix un sistema que enviï missatges a temps i gestioni les respostes sense intervenció manual.

Pressupostos digitals interactius. En lloc d'un PDF estàtic, el pacient rep un enllaç a un

pressupost visual on pot veure el pla de tractament per fases, les opcions de finançament, els terminis estimats i un botó d'acceptació amb signatura digital. Tu veus en temps real qui ha obert el pressupost, quant de temps ha passat i quan fer el seguiment. La taxa d'acceptació puja perquè la fricció baixa.

Portal de pacient amb historial unificat. Un espai on el pacient accedeix a les seves radiografies, el seu pla de tractament actiu, les cites passades i futures, els documents signats i la facturació. Per a la clínica, un dashboard que consolida la informació de cada pacient en una fitxa única, accessible des de qualsevol gabinet.

Integració amb assegurances privades. Atès que la CASS no cobreix l'odontologia, la relació amb asseguradores privades és clau. Un sistema que generi pressupostos compatibles amb els formats d'autorització de cada asseguradora, que tramiti les pre-autoritzacions digitalment i que concilïi pagaments mixtos (pacient + assegurança) estalvia hores d'administració i redueix errors de facturació.

Propers passos

Si gestiones una clínica dental a Andorra i els forats buits, els pressupostos sense resposta i la documentació dispersa et costen diners cada setmana, el problema té solució tècnica directa. A AndorraDev desenvolupem agendes digitals, portals de pacient i sistemes de pressupostos interactius per a clíniques del Principat. Si vols calcular quant estàs perdent en no-shows i quant pots recuperar en 6 mesos, explica'ns-ho.

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com