

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Agenda Digital i Inventari Intel·ligent per a Òptiques a Andorra

Com reduir no-shows, optimitzar estoc de muntures premium i competir amb les cadenes espanyoles quan el teu avantatge fiscal de l'IGI 4,5 % no és suficient si el client no et troba online.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercat de luxe accessible amb avantatge fiscal real

L'IGI del 4,5 % front al IVA del 21 % a Espanya converteix les òptiques andorranes en destinació de compra per a muntures premium. Un parell d'ulleres de **1.000 € amb ZEISS o Essilor Varilux** costa a Andorra **1.045 €**, front als **1.210 €** que pagaries a Espanya: un estalvi del **15-20 %** que atreu milers de compradors transfronterers cada any. El sector està professionalitzat gràcies al **Col·legi d'Òptics-Optometristes d'Andorra (COOOA)**, regulat per la **Llei 18/2022** (consellgeneral.ad), amb la **Recepta Oftàlmica Oficial** ja habilitada i **acords amb la CASS** per al finançament d'ulleres graduades.

Però el context macro no és tot positiu. El **PIB nominal d'Andorra va assolir els 3.500,6 M€ el 2023** (+9 %), però les vendes del **retail van caure un -4,4 % el gener de 2025** respecte al mateix mes de l'any anterior (sig.govern.ad). Jugadors com **Optica Visual Andorrana** (més de **30 anys**, part del **Grup Quars** (quarsandorra.com)) dominen el mercat local. I des de l'altre costat de la frontera, les cadenes espanyoles pressionen: **Multiópticas** controla el **45 % de les vendes a Espanya** i **Opticalia** supera les **1.100 botigues** amb e-commerce agressiu (modaengafas.com). L'avantatge fiscal sol no et protegeix si el client ja ha comprat online abans de creuar la frontera.

Tres problemes que et mengen el marge

Estoc paralitzat sense predicció de demanda. Muntures de **Luxottica** (Ray-Ban, Persol), **ZEISS**, **Essilor Varilux**: són referències d'alt valor amb rotació lenta. Sense anàlisi de vendes per marca, temporada i perfil de client, acumules estoc que no es mou. I en un mercat de **9,6 milions de visitants anuals**, la demanda és estacional: el que es ven en temporada d'esquí no és el que es ven a l'estiu. Gestionar aquesta variabilitat amb intuïció i Excel és jugar a la ruleta amb el teu capital immobilitzat.

Comandes a laboratori manuals i lentes. El flux clàssic (prendre mesures, omplir formulari, enviar per email o fax al laboratori, esperar confirmació) consumeix hores de treball tècnic per setmana. Cada error en la transcripció d'una graduació o en les mesures de muntatge significa una lent retornada, un client que espera més i un cost que absorbeixes tu.

No-shows que destrossen l'agenda. Les cites d'optometria tenen una taxa de no-show significativa quan es gestionen per telèfon o WhatsApp sense confirmació automàtica. Cada forat buit és un optometrista parat i un ingrés perdut. I quan el client sí que ve però la muntura que volia no és a l'estoc, la venda es perd igualment.

L'òptica com a servei digital

Agenda online amb confirmació automàtica multilingüe. Reserva de cites des de la web o WhatsApp, en ES/CA/FR (el turista francès és una part enorme de la teva clientela). Recordatoris per SMS a les 48 h i 2 h abans. Prepagament opcional per reduir no-shows. Sincronització directa amb l'agenda de l'optometrista: sense dobles reserves, sense forats morts.

Catàleg digital amb estoc en temps real. El client navega muntures per marca, estil i rang

de preu des del seu mòbil. Veu què és disponible a la teva botiga ara mateix. Pot reservar una muntura per provar-se-la en persona. Les cadenes espanyoles ja fan això: si tu no ho ofereixes, perds la venda abans que el client creui la frontera.

Comandes a laboratori digitalitzades. Integració directa amb els sistemes de **ZEISS** i **Essilor**: la graduació i les mesures de muntatge viatgen electrònicament, sense transcripció manual, sense errors. L'estat de la comanda s'actualitza en temps real i el client rep una notificació quan les seves ulleres estan a punt.

Dashboard d'estoc amb predicció de demanda. Rotació per marca, alertes de lents de contacte properes a caducitat, anàlisi de vendes per temporada i origen del client (local vs. turista). Saps què demanar, quan demanar-ho i quant tenir en exposició. El capital immobilitzat baixa; la disponibilitat del producte que el client cerca, puja.

Pas següent

L'avantatge fiscal de l'IGI és el teu punt de partida, però no el teu fossat competitiu. Les cadenes espanyoles tenen e-commerce, provadors virtuals i CRM. La teva arma és el servei personalitzat més la tecnologia que l'escala. A AndorraDev desenvolupem agendes digitals, catàlegs omnicanal i sistemes de gestió d'estoc per a òptiques a Andorra. Si vols saber quant marge estàs deixant escapar per no-shows i estoc parat, [explica'ns-ho](#).

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com