

**ANDORRADEV.**

WHITEPAPER · ABRIL 2026

# Pla Anti-OTAs per a Hotels a Andorra

Com recuperar marge sense perdre ocupació en un mercat on el 75 % dels hotels són independents, el turisme genera el 80 % del PIB i Booking s'emporta fins al 30 % de cada reserva.

---

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

## Un mercat enorme, però capturat

Andorra va rebre **4,17 milions de turistes internacionals el 2024**, un **2,9 % més que el 2023** (Govern d'Andorra, estadística oficial de turisme). Amb **92.858 habitants**, el país té un dels ràtios viatger-habitant més alts del món: al voltant de **45 turistes per cada resident a l'any**. El turisme representa fins al **80 % del PIB**, segons anàlisis econòmiques del Principat.

El problema no és el volum, és **qui captura el valor d'aquest volum**. Dels aproximadament **834 establiments d'allotjament llistats a Booking** per a Andorra, **només un 25 % pertany a cadenes internacionals**. El **75 % restant són hotels familiars i independents** (Hosteltur, "Reptes del mercat hoteler d'Andorra"). I són precisament aquests hotels els que més depenen de les OTAs per omplir habitacions, perquè no tenen marca directa, ni equip de màrqueting, ni motor de reserves propi.

## El peatge invisible: 15-30 % de cada reserva

Les grans OTAs (Booking Holdings i Expedia Group copen el duopoli) **cobren entre un 15 % i un 30 % de comissió** per cada reserva (Cloudbeds, OTA Commissions Guide 2025). En un hotel de 60 habitacions amb **ocupació mitjana del 59,67 %** (la dada oficial del sector el 2023, AgentTravel) i ADR de 120 €, això representa més de **155.000 € a l'any** que se'n van en comissions. Diners que podrien estar finançant personal fix, renovació d'habitacions o un pla de desestacionalització.

La paradoxa del sector és aquesta: el **67 % dels operadors andorrans afirma que la marxa del negoci el 2024 "va bé"**, el millor resultat en cinc anys segons el Forbes Summit Andorra 2025. Però els marges reals estan erosionats per les comissions i pel cost laboral disparat dels **temporers** (el 80 % dels eventuais ve de fora, i la nova normativa Entry/Exit afecta entre **1.500 i 2.000 treballadors** del sector).

## Els tres colls d'ampolla reals

**Dependència estructural d'intermediaris.** Quan Booking és el teu canal principal, les dades del client pertanyen a Booking. Sense CRM propi no pots fer upselling, ni email màrqueting, ni programa de fidelització. Cada reserva és una transacció aïllada.

**Estacionalitat sense pla B.** L'esquí concentra el gruix del negoci en cinc mesos; l'estiu l'ha rescatat amb senderisme i experiències, però la bretxa entre temporades continua sent brutal. L'objectiu oficial del Ministeri de Turisme és **"qualitat sobre quantitat"**: més ingressos per viatger, menys volum exhaurit. Això requereix segmentació digital, i la segmentació digital requereix dades pròpies.

**Digitalització fragmentada.** Molts hotels andorrans continuen usant PMS legacy o fins i tot Excel. Sense integracions, sense channel manager unificat i sense un motor de reserves que capturi trànsit directe, l'estructura tècnica condemna l'hotel a pagar comissions a perpetuïtat.

## Què pots fer des d'avui

**Munta un motor de reserves directe integrat amb el teu PMS.** No parlem d'una web decorativa: parlem d'un sistema transaccional amb pricing dinàmic, multidivisa, gestió de quotes i connexió a passarel·les de pagament. Cada reserva directa estalvia 18-36 € de comissió sobre una estada mitjana.

**SEO local i multilingüe real.** El **64 % dels teus turistes és espanyol**, un volum enorme arriba des de França i tenim mercat portuguès en creixement. Necessites **landings per mercat** (ES, FR, PT, EN) amb contingut propi, no traduccions automàtiques. Google Hotel Ads és una altra via directa poc usada a Andorra.

**Chatbot IA multilingüe 24/7.** Contestar dubtes de FAQ, disponibilitat, check-in, aparcament o forfaits en ES/CA/FR/PT sense personal. Integrat amb el teu PMS, resol el 70 % de consultes prèvies a la reserva i allibera l'equip per a l'atenció de valor.

**Compliment APDA com a diferenciador.** La **Llei 29/2021 de protecció de dades** és en vigor des del maig de 2022 i està harmonitzada amb el RGPD europeu. Exhibir una política seriosa de dades tranquil·litza el client francès i espanyol, i t'evita sancions de fins a **100.000 €** en els casos greus.

## Propers passos

Si vols recuperar marge sense sacrificar ocupació, l'única sortida és **construir infraestructura digital pròpia i capturar el client abans que arribi a Booking**. A AndorraDev portem anys desenvolupant motors de reserves, integracions amb PMS, portals multilingües i assistents IA específicament per al mercat andorrà. Si vols auditar quant estàs pagant avui en comissions i quina part pots recuperar en 12 mesos, [explica'ns-ho](#).

**PARLEM DEL TEU PROJECTE**

**[andorradev.com/contacte](https://andorradev.com/contacte)**

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