

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Agenda Digital para Clínicas Dentales en Andorra

Cómo reducir los no-shows (hasta un 22 % en clínicas sin sistema digital) y recuperar ingresos perdidos en un mercado de 88.649 habitantes donde la CASS no cubre odontología general.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercado privado por definición

Andorra tiene **88.649 habitantes** (septiembre 2025) y una particularidad que define todo el sector dental: la **CASS** (Caja Andorrana de Seguridad Social) **no cubre la odontología general**, solo urgencias y extracciones. Eso significa que cada empaste, cada limpieza, cada implante y cada ortodoncia sale del bolsillo del paciente o de su seguro privado (Creand Salud, AndSalut, DKV). El sector es, por diseño, **100 % privado** en su facturación operativa.

El Principat cuenta con más de **10 clínicas dentales activas**: desde la Políclínica Rogé (operando desde **1992**) hasta centros recientes como Art Dent y Oclínic, pasando por Centre Mèdic Valira. El **COEA** (Col·legi Oficial d'Odontòlegs d'Andorra) regula la profesión bajo la Llei 11/2018, que exige nivel **B2 de catalán** para ejercer. Los precios de referencia son competitivos frente a España: un implante dental oscila entre **1.000 y 1.500 €** en Andorra frente a los **800-1.200 €** en clínicas fronterizas españolas, una diferencia que justifica la calidad del servicio pero exige una experiencia de paciente impecable.

El coste invisible de los huecos vacíos

No-shows: hasta el 22 % de las citas. En España, los datos del sector sitúan la tasa de no-shows en clínicas dentales entre el **18 % y el 22 %** ([Colyvo, gestión de citas odontológicas](#)). En una clínica con 4 gabinetes y 30 citas diarias, eso supone **6 pacientes que no aparecen cada día**. Si cada cita tiene un valor medio de 80-120 €, el coste anual de los no-shows puede superar los **130.000 €**. Un caso documentado de implementación de [chatbot con recordatorios automáticos](#) redujo la tasa de ausencias del **22 % al 4,8 %**, un dato que habla por sí solo.

Presupuestos de ortodoncia que se pierden en el camino. Un tratamiento de ortodoncia (3.000-5.000 €) implica varias visitas de valoración, un presupuesto detallado, a veces una segunda opinión y una decisión que puede tardar semanas. Si ese presupuesto se entrega en papel o en un PDF por email, no hay forma de hacer seguimiento automatizado: no sabes si lo abrió, si lo comparó, si tiene dudas. El paciente se enfría y la oportunidad se pierde.

Radiografías y documentación fragmentada. Muchas clínicas trabajan con sistemas de imagen digital (panorámicas, CBCT) pero sin integración real con el software de gestión. Las radiografías están en una carpeta, el historial en otra, los consentimientos en papel. Los sistemas [CAD/CAM de Dentsply Sirona](#) o Planmeca están presentes en el mercado, pero su adopción e integración con el resto del flujo clínico es desigual.

Digitalizar la agenda, recuperar ingresos

Confirmaciones y recordatorios automáticos multicanal. SMS, WhatsApp y email: 48 horas antes, 24 horas antes, y una última confirmación la mañana de la cita. Si el paciente no confirma, la cita se libera automáticamente y se ofrece a la lista de espera. Pasar del **22 % al 5 % de no-shows** no requiere tecnología espacial, requiere un sistema que envíe mensajes a tiempo y gestione las respuestas sin intervención manual.

Presupuestos digitales interactivos. En lugar de un PDF estático, el paciente recibe un

enlace a un presupuesto visual donde puede ver el plan de tratamiento por fases, las opciones de financiación, los plazos estimados y un botón de aceptación con firma digital. Tú ves en tiempo real quién ha abierto el presupuesto, cuánto tiempo ha pasado y cuándo hacer el seguimiento. La tasa de aceptación sube porque la fricción baja.

Portal de paciente con historial unificado. Un espacio donde el paciente accede a sus radiografías, su plan de tratamiento activo, las citas pasadas y futuras, los documentos firmados y la facturación. Para la clínica, un dashboard que consolida la información de cada paciente en una ficha única, accesible desde cualquier gabinete.

Integración con seguros privados. Dado que la CASS no cubre lo dental, la relación con aseguradoras privadas es clave. Un sistema que genere presupuestos compatibles con los formatos de autorización de cada aseguradora, que tramite las pre-autorizaciones digitalmente y que concilie pagos mixtos (paciente + seguro) ahorra horas de administración y reduce errores de facturación.

Próximos pasos

Si gestionas una clínica dental en Andorra y los huecos vacíos, los presupuestos sin respuesta y la documentación dispersa te están costando dinero cada semana, el problema tiene solución técnica directa. En AndorraDev desarrollamos agendas digitales, portales de paciente y sistemas de presupuestos interactivos para clínicas del Principat. Si quieres calcular cuánto estás perdiendo en no-shows y cuánto puedes recuperar en 6 meses, [cuéntanoslo](#).

HABLEMOS DE TU PROYECTO

andorradev.com/contacto

info@andorradev.com