

## **Cione celebra la asamblea de su aniversario bajo el lema: 'Juntos, 50 años más'**

**En el año 2022 la cooperativa devolvió al socio 1,335 millones de euros en forma de planes de fidelización por sus compras y gracias a sus condiciones comerciales, con un espectacular crecimiento en las ventas del producto propio. Con datos de mayo de 2023, el 97% de los socios vende monturas y gafas de sol de la marca CIONE; el 94% utiliza lentes oftálmicas de la marca CIONE, y hasta un 92%, sus lentes de contacto**

Cione Grupo de Ópticas ha celebrado su Asamblea 2023, la correspondiente a su 50 aniversario. La introdujo Miguel Moragues, presidente de la cooperativa. "2023, el año Cione, está siendo muy especial. Llevar medio siglo contribuyendo a cuidar la salud visual y auditiva de los españoles, no es fácil. Es mérito de los socios empleados y proveedores. Se ha llevado a cabo desde el trabajo diario y la cercanía a la sociedad a la que prestamos servicio, desde la innovación y la confianza que los ópticos de Cione se han ganado con el tiempo y que mantienen día a día, con la ayuda de su cooperativa", señaló.

Miguel Ángel García, director general de Cione, lideró la presentación de negocio, que, como cada año, fue un trabajo en equipo. García dibujó, en primer lugar, el contexto económico del sector en la actualidad. "Somos una compañía fuerte, pero es que además, nos encontramos en un contexto favorable", señaló, en alusión a que mientras el sector óptico crece un 10%, la economía española lo hace un 0,5%. "Todo un balón de oxígeno, para Cione y para el sector", calificó.

El director general trasladó el contexto alcista a los números de Cione. En primer lugar porque la familia Cione ha crecido en 220 puntos de venta desde 2018 hasta 2023.

Otro magnífico dato son las cifras de venta del producto propio, y de la marca CIONE. "Hemos vendido más de 175.000 referencias de la marca CIONE desde 2020, siendo este un aspecto estratégico para la cooperativa, por la diferenciación que aporta a nuestros socios, y por la rentabilidad para ellos y para el colectivo", añadía.

El departamento de Operaciones, "simplemente se acerca al 100% de efectividad", expuso el director, con un 99,93% de disponibilidad en productos de stock, un 99,92% en la efectividad del nivel de transporte, un 99,94% en nivel de servicio frente a líneas de producto, y hasta un 98,24% en repuestos, tal y como habían pedido los socios.

También han mejorado sus ratios el Servicio de Atención al Socio y el Taller. Así, el SAS ha recabado los mejores datos de su historia, gracias a la formación, a la adquisición de una nueva centralita y a la evolución en la metodología de trabajo de un servicio que es el primer contacto del socio con Cione.

En 2018, el servicio de taller lo utilizaban 578 socios; hoy más de 800, "con un nivel de servicio impecable", calificó el director.

En el año 2022 la cooperativa ha devuelto al socio 1,335 millones de euros en forma de planes de fidelización por sus compras y gracias a sus condiciones comerciales. Y lo ha hecho, además, reduciendo las cuotas a la cooperativa de los socios, sabiendo gestionar con inteligencia y oportunidad, el volumen agrupado de compras con los proveedores.

Pero al final, son los socios quienes examinan la gestión. Y, para ello, están los resultados de la encuesta Opinat. Más allá de la calificación, "lo que tiene valor es su trayectoria creciente desde 2018", señaló García. En mayo de 2023, el 84,5 % de los socios puntúan por encima de los 7 puntos y el 40% de los socios valoran por encima de los 9 puntos.

### Futuro

La presentación de negocio terminaba hablando de futuro. El equipo de Cione mostró, en tres bloques, iniciativas encaminadas a fortalecer el producto propio para que siga siendo diferencial y rentable; mejoras de servicio e innovación, con la digitalización como eje; y mejoras en la experiencia del paciente.

En cuanto a producto propio, en los próximos meses, habrá promociones de aniversario, con un programa específico para la marca CIONE, según informó la directora de Marketing, Patricia Hernández Roncal.

En el bloque de innovación en servicios, el director de Sistemas, Juan Ara, y el de Operaciones, José Antonio de Santos presentaron novedades que beneficiarán a los socios en el diseño personalizado de monturas, y le darán aún más agilidad y rapidez a los servicios de taller y devoluciones.

En cuanto a la mejora de la experiencia de paciente, potenciando la salud y la tecnología, Patricia Hernández Roncal calificó el nuevo servicio CRM, como un reto conseguido, mientras que Felicidad Hernández, directora de Comunicación, presentó una nueva plataforma de fidelización, que premia las compras de los clientes en la óptica, y soluciones digitales para dar un paso más allá en materia de escaparatismo.

El doble broche de oro de la Asamblea del 50 Aniversario fue la presentación de una nueva imagen, "que simboliza nuestro compromiso con la sociedad, la naturaleza y el mundo que nos rodea, construyendo nuestro futuro juntos", afirmó Felicidad Hernández, y su aplicación efectiva mediante la RSE. La Ruta de la Luz, entidad pionera en cooperación en sector, ha intervenido, desde el año 2000, en 360 países, desarrollando 178 proyectos realizando 80.910 revisiones visuales y entregados 38.796 gafas nuevas. En 2023, y según anunció Cristina López-Mora, su gerente, "ya se han retomado los eventos nacionales tras la pandemia".

### **Datos de contacto:**

Javier Bravo  
606411053

Nota de prensa publicada en: [Las Rozas Madrid](#)

Categorías: [Ocio Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>