

Cione, con fuerza hacia el futuro

Este fin de semana, la cooperativa ha celebrado su Asamblea anual, en la que los socios han ratificado, con una abrumadora mayoría, el plan de negocio 2021-2022 basado en el fortalecimiento del producto propio, la nueva marca OM de Audiología, la búsqueda de la excelencia en el SAS, la mejora en todos los procesos logísticos, la innovación en servicios digitales y implantación de la innovación disruptiva de la mano de Start-Ups

Cione Grupo de Ópticas ha celebrado este sábado su Asamblea General Anual. Aún en tiempo de pandemia, y con el deseo de “poder abrazarnos ya en 2022”, como recalcaba Miguel Moragues, presidente de Cione en la apertura del evento, la Asamblea volvía a ser online por segundo año.

El equipo de Comunicación y RSE convirtió la sede de la cooperativa en Las Rozas en un plató virtual desde donde se retransmitió el evento, en directo y en streaming para todos los socios de toda España, sirviéndose para ello de la capacidad tecnológica de la plataforma Cione University.

Lideró la presentación del plan de negocio 2021-2022 el director general de Cione, Miguel Ángel García. En un año en el que el sector óptico comenzaba el primer semestre de una manera dubitativa, por las recaídas sucesivas en la pandemia a las que se unió el efecto devastador del temporal Filomena en el centro de España, los datos de abril y mayo invitan al optimismo. “Encaramos el segundo semestre mirando con fuerza hacia un futuro que vamos a construir, entre toda la familia Cione, con tres elementos: pasión, confianza y flexibilidad”, señaló el director general.

Antes de conocer al detalle los proyectos estratégicos, los ópticos de Cione se inspiraron con una magnífica presentación de Pilar Jericó, empresaria, escritora y conferenciante, reconocida como una de las Top Mujeres Líderes en España en la categoría de pensadoras y expertas. La realidad económica y social marca un punto de inflexión del que sacarán partido quienes mejor sepan adaptarse a la coyuntura de cambio. Pilar Jericó mostró cuáles son claves individuales para afrontar este cambio partiendo de la base de que “todos los tenemos dentro”.

La ponencia, brillante, generó el contexto ideal para que los socios de Cione conocieran el plan de negocio 2021-2022, cuyas líneas maestras explicó García. “El intenso aprendizaje de los últimos meses nos posiciona ahora, y gracias al esfuerzo de todos, en otro contexto, favorable desde la perspectiva económica y sanitaria. En Cione, nos hemos preparado para encararlo, plenos de optimismo y de iniciativas”, señaló el director general.

Fueron los líderes de equipo quienes explicaron los proyectos a los socios. Dos años después de la presentación de la marca CIONE, Patricia Hernández, directora de Producto y Compras, mostró su excelente salud, su extensión progresiva desde las monturas a nuevas categorías, y su progresión, con un creciente ratio de consumo entre los socios. Las grandes novedades de la marca serán, en monturas, las gafas deformables, y las líneas CIONE Sport y CIONE Sostenible. Asimismo, los socios de la cooperativa contarán con un plan específico para optimizar el rendimiento de la Contactología en

la óptica, y con una simplificación y ampliación del catálogo de lentes oftálmicas.

Muy consciente de la oportunidad de negocio que significa la Audiología para los ópticos de Cione en este contexto de recuperación económica global, Hernández presentó OM, un plan de negocio de Audiología accesible a todos los socios y en varios niveles, para que cada socio elija el que se adecúa a su momento actual y a sus aspiraciones.

A partir de hoy lunes, 14 de junio, entra en servicio una nueva Centralita Multicanal “Seguimos trabajando para lograr la excelencia en el servicio de SAS”, señaló Eva Laguens, directora de Desarrollo de Negocio, reforzando con los hechos conseguidos la propuesta que ya apuntaba en la Asamblea de 2020.

Igualmente están en marcha iniciativas que tienen que ver con el Servicio Logístico de Cione, claves para favorecer la experiencia de compra de los clientes en las ópticas de la cooperativa. El director de Operaciones, José Antonio de Santos, explicó cómo la cooperativa ha conseguido ya reducir significativamente los plazos de entrega en el biselado de lentes de fabricación, o en los productos de Audiología -aspecto este importantísimo para la implantación de OM-, cómo se mantiene y amplía el servicio de entrega de los envíos en el domicilio del paciente, el nuevo y completo programa de acciones para repuestos, y la próxima implantación del albarán digital con código QR.

Juan Ara, director de Sistemas, mostró la innovación en servicios digitales, empezando por el que más utilizan los socios de Cione: el Portal de Compras. En julio de 2021 esta herramienta indispensable para los ópticos de la cooperativa estrenará mejoras, basadas en la experiencia y evolución de su predecesor, pero también en las propuestas recibidas por parte de los ópticos. Igualmente a finales de año serán una realidad las nuevas webs de Grupo Cione y los servicios digitales para toda la masa social, independientemente de cuál sea su punto de partida en la materia.

Consciente de que para innovar, es necesario un riguroso análisis interno, pero también es imprescindible una mirada externa, Cione ha puesto en marcha un sistema de innovación disruptiva. En colaboración con la Fundación Empresa y Sociedad, cientos de start-ups están trabajando no sólo para proponer mejoras en la cooperativa en aspectos clave, sino también en el diseño de un plan para llevarlas a cabo. Las primeras se implementarán ya en el segundo semestre de 2021. Felicidad Hernández, directora de Comunicación y RSE de Cione, se encargó de explicar el proyecto a los socios.

Por último, y desde el punto de vista económico, Cione ha preparado un paquete de medidas que van a permitir a los ópticos capitalizar el más que previsible crecimiento del segundo semestre, con una bajada de precios en monofocales, tarifa plana con lentes de proveedores preferentes, o nuevo rappel adicional con proveedores de directa.

Los socios ratificaron por abrumadora mayoría el Plan de Negocio en la ulterior votación, y, para cerrar la Asamblea, García, después de dar las gracias a su equipo, por presentar proyectos tan ilusionantes en tiempo y forma, se refirió a un indicador “trascendente del que estoy particularmente satisfecho”,

señaló. Los socios de Cione continúan mejorando la valoración de su cooperativa, medida a través de la encuesta Opinat. “Por tercer año consecutivo mejoramos en la valoración que nos hacen los socios, algo que nos llena de ilusión y nos da aún más ganas de mejorar cada día”, señaló García, que terminó la Asamblea con unas palabras hacia la Fundación Cione Ruta de la Luz: “Ha sido capaz de reinventarse en tiempos de pandemia, con nuevos convenios, protocolos y revisiones con cita previa”.

Al término de la Asamblea, el presidente de Cione, Miguel Moragues, daba las gracias al personal de la cooperativa: “su esfuerzo se merece un gran reconocimiento”. Sobre el Plan de Negocio 2021-2022, Moragues afirmó que “nos pone en la mejor disposición para aprovechar este momento de cambio”, y recordó que “la fuerza en el futuro de Cione está en los socios de la cooperativa, y en su grado de compromiso con el producto propio”.

Por su parte, Sergio Mayor, vicepresidente de Cione, recordó que “pese a que la pandemia ha sido dura para todos, nos hemos visto arropados por la cooperativa”, resumiendo la gestión de este tiempo en una sola frase: “En un momento complicado, nunca tuve que llamar a Cione, fueron ellos quienes me llamaron a mí para ofrecerme su ayuda”. Mayor afirmó que “Cione ha salido reforzado de la pandemia, mira hacia el futuro, y se siente orgulloso de sus logros”.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

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

Categorías: [Nacional](#) [Industria](#) [Farmacéutica](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Logística](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>