

## **Cione financia las compras de sus asociados durante lo que resta de 2020**

### **Con el fin de que los ópticos de la cooperativa cuenten con el necesario flujo de caja ante la inminente vuelta a la nueva normalidad**

A mediados de marzo, sólo un día después del Decreto del Estado de Alarma, la cooperativa comunicaba a sus socios la dilación del pago de la factura de aquel mes. Solo dos semanas después, lo mismo sucedía con el recibo de abril, cuyo pago se diluyó hasta en cinco plazos.

De nuevo poniendo encima de la mesa la capacidad conjunta de negociación, y sus activos, Cione Grupo de Ópticas anuncia que financia las compras de sus ópticos en lo que resta del año 2020.

Con el avance de la desescalada, la cooperativa ha seguido trabajando en la adopción de nuevas medidas, económicas y de otra índole, con las que beneficiar a sus ópticos, pero también, en general, a todos los profesionales de la salud visual, como corresponde a la cooperativa decana del sector óptico.

Así, a partir de marzo, la cooperativa diseñó un programa de webinars en abierto para todos los ópticos de España desde Cione University; ha lanzado, en plena pandemia, la colección First Digital para que incluso usuarios sin graduación se protegieran de la energética luz azul de las pantallas; ha activado un sistema de información sobre la actualidad COVID19 para todos los ópticos de Cione; creó un programa de búsqueda y localización de ópticas para prestar servicio a las personas con urgencias visuales durante la pandemia; ofreció la posibilidad de enviar producto al domicilio de los pacientes que ahora se mantiene en el tiempo; adaptó a la realidad económica derivada de la crisis, en tiempo récord, la tabla de rápeles Cione; y ha incluido en la oferta de producto de la cooperativa de los elementos necesarios para crear un entorno de trabajo seguro para ópticos y pacientes, entre otras cuestiones.

“Trabajamos para servir a los intereses de los ópticos, siempre, y especialmente en los momentos más duros, dada nuestra condición de cooperativa, y no para dejar grandes márgenes de beneficios a un propietario único”, afirma Miguel Ángel García.

#### **Datos de contacto:**

Javier Bravo  
606411053

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

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>