

Los números de Cione tras el confinamiento, muy por delante de los del sector

En algunos apartados del negocio de la Óptica, como en el de las lentes monofocales, casi triplica el crecimiento global, e incluso lo cuadriplica, en el caso de las lentes ocupacionales (comparativa de julio-septiembre 2019 vs julio-septiembre 2020) (*)

En los meses posteriores al confinamiento, con lo que supuso de práctica paralización del sector, el de la óptica es uno de los sectores que más rápido ha vuelto a la “normalidad” y, aunque en ningún caso la caída de la facturación provocada por la pandemia se va a poder compensar en su totalidad, es cierto que, a partir de junio, los números del año 2020 son mejores que los del año 2019.

“En situaciones adversas es cuando las personas y las empresas muestran lo mejor de sí mismos. Cione es una cooperativa que cuenta con personas de muchísimo talento, con capacidad de adaptación y sobre todo, que tiene su gran foco en nuestros socios”, señala Miguel Ángel García, director general de Cione. García subraya en su balance de 2020 que el grado de compromiso y de involucración de los socios con su cooperativa en la crisis del COVID19 ha sido clave: “Hemos actuado más unidos que nunca. Y ha sido esta unión la que nos ha permitido afrontar una situación tan compleja”, añade el director general.

Y es que, cuando se introduce en el análisis anual de la cooperativa la comparativa con el sector de manera global, las cifras son aún más positivas. Entre mayo y octubre se ha producido un incremento de las líneas de pedido recibidas por el almacén robotizado de Cione superior al 12%, comparado con el mismo periodo del año 2019. Con datos de julio, agosto y septiembre de 2020 (*), mientras en el cómputo global del sector la facturación de lentes de contacto caía en cerca de un 7%, en Cione lo hacía menos de un tres. En el apartado de lentes multifocales, y en éste mismo periodo como referente, Cione dobló el crecimiento del mercado, con un 10,60% de crecimiento, frente a un 5,90% del sector.

Pero donde realmente la cooperativa ha marcado la diferencia es en el caso de las lentes monofocales y ocupacionales. Cione incrementó su facturación en monofocales un 21,47% en los meses de julio, agosto y septiembre, con respecto al año 2019, prácticamente el triple que el resto del mercado. Lo mismo ocurre con las lentes ocupacionales. En este caso, si el mercado español creció hasta un 21,60%, Cione lo hizo hasta el 81,81%. Por último, también en la venta de monturas el crecimiento de la cooperativa duplica al del sector (un 10,07% frente a un 4,68%).

La forma en que se ha encarado la crisis sanitaria, apoyando a los socios desde el primer minuto, y la posterior recuperación, notablemente mejor que la del sector como demuestran las cifras, han hecho que la familia Cione se muestre, en 2020, más orgullosa que nunca de su pertenencia a la cooperativa, como ha demostrado la participación masiva en la nueva campaña Orgullo que concluía a comienzos de noviembre. “Con el grado de compromiso de nuestros socios, afrontamos el año 2021 plenos de confianza en el futuro”, termina García.

(*) Comparativa llevada a cabo con un estudio de mercado GFK.

Datos de contacto:

Javier Bravo

606411053

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

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Industria](#) [Farmacéutica](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>