

DURANTE LA CRISIS SANITARIA
DEL COVID19, CIONE MARCA EL
CAMINO A SEGUIR



CIONE SIGUE ESCRIBIENDO LA HISTORIA DEL SECTOR ÓPTICO



Cione
Grupo
de ópticas

La crisis sanitaria del COVID19 ha cogido al mundo con el pie cambiado. Para enfrentarse a una situación desconocida, como la que vivimos, se hace necesaria la firmeza de un líder, la fuerza de muchas voluntades unidas en la lucha, o, aún mejor, las dos cosas juntas.

La grandeza de quienes hacen historia se percibe en su inteligencia para intuir y comprender la situación, en la rapidez e imaginación con la que buscan soluciones, y en la valentía y temple para propiciar su aplicación inmediata.

Hay muchos ejemplos. Pero en estos días, se cumplen los 50 años de la famosa frase: *“Houston, tenemos un problema”*. En plena misión tripulada a La Luna, al Apolo XIII le estalló un tanque de oxígeno, de manera inesperada. Y la NASA entera se puso a trabajar. Ni uno solo de sus empleados durmió hasta que aquella tripulación regresó a casa sana y salva. Todos conocemos la maravillosa realidad final del amerizaje en el Pacífico.



Miguel Ángel García

“La efeméride es un magnífico ejemplo de la situación que vivimos ahora, y de cómo hemos reaccionado ante ella. Amenaza imprevista, inteligencia, corazón... Y éxito. Cione, como hace cincuenta años, lidera la nave del sector óptico. Hoy, más que nunca, sentimos el orgullo de saber que cada logro de Cione es el resultado del esfuerzo de cada uno de sus ópticos. Por eso estamos seguros de que saldremos reforzados de la crisis del COVID19”, dice Miguel Ángel García, director general de Cione Grupo de Ópticas.

Estas son las medidas con las que la cooperativa ha apoyado a los ópticos en estos momentos difíciles, contadas en primera persona por cada uno de sus responsables.

16M. Medidas económicas.

Florencio Dopacio. Director Financiero.

Días antes del Decreto del Estado de Alarma, Cione se preparó a conciencia ante la llegada de la crisis sanitaria. Gracias a ello, el lunes, 16 de marzo, firmamos con **Bankia** una línea de crédito que le inyectó a la cooperativa el flujo de tesorería necesario para que, trasladado a ellos, nuestros ópticos pudieran hacer frente a la situación. El día 17 de marzo, Cione, en el sitio adecuado y en el momento justo, comunicó a sus socios que podían aplazar el pago de la factura correspondiente al mes en curso en cuatro pagos. El apoyo consiguiente de otras dos entidades bancarias, **Bankinter y Banco de Santander**, y de los proveedores **Zeiss, CooperVision, Bausch@Lomb, Hoya, Safilo, DeRIGO, Silhouette, Marchon, Mondottica, Sinner, Marcolin, GN Hearing Care, Markenovy, Interton, Audiotoools y Prodesign**, nos faculta ahora para volver a demorar la liquidación de la factura con fecha 25 de abril en cinco vencimientos.

LA SOLIDEZ FINANCIERA DE LA COOPERATIVA, NUESTRA CONFIANZA Y LA DE ENTIDADES FINANCIERAS Y PROVEEDORES EN LA FORTALEZA CONJUNTA DE SUS 900 SOCIOS, EL ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN Y LA RAPIDEZ EN LA EJECUCIÓN DE LAS MEDIDAS, HAN PERMITIDO LA DILACIÓN DEL PAGO DE HASTA 7 MILLONES DE EUROS A NUESTROS COOPERATIVISTAS. SIMPLEMENTE POR EL HECHO DE SERLO, Y SIN PEDIR NADA A CAMBIO, CIONE LES HA DADO EL TIEMPO QUE NECESITAN PARA TOMAR LA BOCANADA DE AIRE FRESCO CON LA QUE SALIR DE ESTA SITUACIÓN.



Florencio Dopacio

Cuando llegue la reapertura, será imprescindible que cada óptico cuente con flujo de caja. Por eso recomendamos, como así lo hemos transmitido en todas las formaciones e informaciones lanzadas al sector, ya no solo a los ópticos de Cione, que soliciten los préstamos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), que tienen un tipo de interés de entre el 1.75% y el 2.25% a devolver entre tres y cinco años. Si el historial crediticio es bueno, prácticamente el 100% de las PYMES los tienen concedidos de antemano, puesto que el estado avala el 80% de estos préstamos a las entidades financieras. No hay otro producto financiero mejor, que les vaya a costar menos o que les exija menos condiciones. Cione tenía que ayudarles a ganar este tiempo precioso para conseguirlos. Y así ha sido. Seguimos trabajando por y para los ópticos de España.

17M. Cione crea un programa de gestión de localización de ópticas.

José Antonio de Santos. Director de Operaciones.

Por experiencia, sabemos lo urgente que puede llegar a ser la entrega de unas lentes de contacto, o de una gafa graduada. Más del 80% de la información que recibe nuestro cerebro llega a través de los ojos. Si sumamos la que nos llega a los oídos, nos situamos en el 95% de lo que percibe el ser humano. Y por experiencia, sabemos lo vocacional que es la profesión de óptico. Por eso estamos orgullosos de ello. Y por eso, Cione, sólo dos días después de que se decretase el Estado de Alarma conectó las urgencias en cuanto a salud visual y auditiva que pudiera tener la población durante el confinamiento con su red de 900 profesionales capaces de resolverlas. Quienes las sufran, están a un mail (info@cione.es), un WhatsApp (655 83 88 51) o una llamada (91 640 29 80) de encontrar a su óptico Cione de confianza más cercano. Así de sencillo.

18M. Nuevo servicio de envíos al domicilio de los pacientes.

José Antonio de Santos. Director de Operaciones.

Para que los socios de Cione puedan mantener su compromiso con los pacientes, aún en esta situación, la cooperativa diseñó, ad hoc, un sistema para enviarles a su domicilio gafas o lentes de contacto. Así, cuando el óptico tiene la graduación de las lentes y el modelo de montura, ahora tiene la posibilidad de direccionar sus pedidos en la web de Cione al domicilio de su cliente, sin pasar por la óptica. Y lo mismo ocurre con lentes de contacto de reposición periódica. Cerca de 200 socios han utilizado ya este servicio para paliar, desde el punto de vista de la salud visual y auditiva, la crisis del COVID19. El éxito

de esta medida ha hecho que se vaya a mantener, mejorada, una vez acabe el confinamiento.



José Antonio de Santos

NOS SENTIMOS ORGULLOSOS DE SEGUIR INNOVANDO, TAMBIÉN EN TIEMPOS DE CRISIS, PERO SOBRE TODO DE HABERLE APORTADO VALOR AÑADIDO A LA PROFESIONALIDAD DEMOSTRADA DE LOS ÓPTICOS DE CIONE.

20M. Webinars y consultoría para volver más fuertes y mejor preparados al nuevo mundo.

Felicidad Hernández. Directora de Comunicación y RRSS.

Si paras, prepara. En un momento de incertidumbre como el que vivimos, hemos querido que los socios de Cione tuvieran todas las certidumbres en su cooperativa. El relanzamiento de Cione University y su plataforma tecnológica nos ha ayudado a serles más útiles a los ópticos ante la crisis del COVID19, aportándoles formación e información a través de webinars y consultoría. La misma semana del Decreto, ya ofrecimos dos webinars con asesoramiento fiscal y laboral. Su tremendo éxito nos hizo conscientes de que debíamos compartirlos con el sector. Entendimos que esa era la responsabilidad del líder, de quien escribe la historia. La cooperativa decana del sector debía informar sobre las mejores bazas para superar la crisis, de manera solidaria, a todos los ópticos de España, y a sus empleados. Y nos sentimos orgullosos de haberlo hecho. Cione ya sabe cuáles son las materias que prefieren los ópticos para las siguientes formaciones. Serán todas aquellas que les aporten información, y por lo tanto tranquilidad, o una mejor visión o más conocimientos para gestionar internamente la crisis del COVID19. Y volverán a ser abiertas a quienes las necesiten. El escritor Javier Sierra, colaborador de



Felicidad Hernández

Cione, en su serie televisiva recién estrenada dice que hay otros mundos, pero están en éste. La vuelta del confinamiento será a otro mundo. Contar con formación cumplirá un papel importante para que vuelva a ser el mismo cuanto antes.

1A. Nueva tabla de rápeles

Eva Laguens. Directora de Desarrollo de Negocio.

La crisis sanitaria ha hecho que, de un día para otro, los negocios de óptica perdieran sus ingresos, manteniendo además buena parte de los gastos, por mucho que cada uno haya tratado de hibernarlos en lo posible. Por eso, y para favorecer la liquidez de nuestros socios, Cione ha adelantado la disponibilidad de los rápeles que obtienen por consumo de producto propio. Un mes antes de lo inicialmente previsto, disponen de sus EurosCione. Con ellos, sin tener que desembolsar ninguna cantidad, pueden comprar producto.



Eva Laguens

Además, hemos regularizado el volumen de facturación necesario para acceder a los escalados, flexibilizando las tablas anuales de acuerdo con la nueva situación. Después de todo este tiempo con los negocios aletargados,

era necesario reajustar a la baja los niveles, primando además el más bajo, de tal manera que más socios pudieran obtener estos rápeles. Los EurosCione se pueden canjear por producto propio, servicios de taller o campañas Comunik, en todos estos casos con un 3% adicional, por la propia cuota de Cione o en las facturas de proveedores.

HEMOS REACCIONADO EN TIEMPO RÉCORD, EMPATIZANDO CON LOS SOCIOS, PONIÉNDONOS EN SU LUGAR, PENSANDO CÓMO NOS GUSTARÍA QUE NOS RESPALDARAN A NOSOTROS MISMOS EN UNA SITUACIÓN SIMILAR. Y ESTAMOS ORGULLOSOS DE HABERLO HECHO, RESPONDIENDO A NUESTROS ÓPTICOS COMO MERECE SIEMPRE, PERO ESPECIALMENTE ANTE UNA SITUACIÓN COMO ÉSTA.

16M. Se establece un sistema de comunicación permanente

Felicidad Hernández, directora de Comunicación y RRSS.

En estos momentos, contar con asesoramiento e información certeros equivale a una mejora vital en los tiempos de reacción a la crisis. Por eso, Cione recaba toda la información que pueda beneficiar a los ópticos, y la vuelca en news, la refleja en el foro y en My Cione Online.

15A. Cione prepara el entorno de sus ópticos para la vuelta

Patricia Hernández. Directora de Producto y Compras.

Cione ultima un protocolo de actuación con el fin de que la reapertura de los negocios sea segura para los ópticos y sus pacientes. Pero en Cione, hacemos las cosas bien. Y, en esta situación, equivale a hacerlas con cautela, mirándonos en el espejo del CNOO. La crisis sanitaria ha disparado los precios de los Equipos de Protección Individual (EPIs). Anticipándose a la situación, la cooperativa, a través de sus proveedores habituales y también haciendo



Patricia Hernández

prospección de algunos nuevos, ya está en condiciones de poner a disposición de sus socios mascarillas homologadas y protectores faciales. Teniendo en cuenta la situación del mercado, y sobre todo que para Cione lo más importante es prestar servicio a los profesionales de la salud visual, a un precio competitivo por debajo de lo que se está ofreciendo en el sector, y no hacer negocio con ello, no se van a lanzar todos los productos incluidos en este protocolo al mismo tiempo. Lo haremos anticipándonos a la situación en cada momento, y cuando encontremos la mejor relación calidad/precio. Por eso, comprobamos exactamente qué estamos comprando, para ofrecer todas las garantías y para evitar los abusos que propicia una demanda como la actual. El protocolo de actuación incluye señalética para la tienda o mamparas de protección, y está abierto a otros productos, de acuerdo con la normativa que va promulgando el Colegio. En todo caso, y fundamentalmente, Cione proporcionará a sus socios todo lo que sea necesario para que tengan una vuelta al trabajo saludable y para que puedan defender sus negocios. Nos vemos a la vuelta.

Tlf. 91 640 29 80 info@cione.es www.cione.es

“En sus 50 años de historia, Cione siempre ha estado al lado de los ópticos, nunca intentando enriquecerse a costa de los ópticos. Y especialmente lo está ahora, en esta situación de crisis, que es cuando más necesitan a su cooperativa. El equipo de Cione al completo está dando lo mejor de sí mismo ante esta situación compleja para servir a los ópticos. Detrás de cada bit de información que enviamos a nuestros socios, detrás de las plataformas que están sirviendo para conectar con ellos, y con todos los ópticos de España, están también los departamentos de Sistemas y la Oficina de Digitalización. Detrás de cada idea, está nuestro equipo. Seguimos trabajando sin descanso, innovando, inventando aún en esta situación para, haciendo mejores a los ópticos a los que servimos, hacer también mejor al sector óptico. Seguimos escribiendo su historia siendo muy conscientes de que una gran novela es la suma de todos sus capítulos, y de cada una de sus letras”, termina Miguel Ángel García, director general de Cione Grupo de Ópticas.



**Seguimos y seguiremos
haciendo
historia >>>**