PALCO23

EQUIPAMIENTO

Columbia rompe la barrera de los 3.000 millones de dólares en ingresos y dispara su beneficio un 20% en 2019

La marca especializada en equipamiento deportivo *outdoor* cerró el año con un incremento en su facturación del 8,5%, mientras que sus ganancias se elevaron hasta 330,4 millones de dólares (300,5 millones de euros).

Palco23
7 feb 2020 - 10:19



Columbia pisa fuerte. La marca especializada en equipamiento deportivo *outdoor* cerró 2019 con una facturación de 3.042 millones de dólares (2.767 millones de euros), un 8,5% más respecto al año anterior. Esta es la primera vez que el grupo rebasa la barrera de los 3.000 millones, aunque el mayor avance se produjo en sus ganancias, que experimentaron un alza del 20%, hasta 330,4 millones de dólares (300,5 millones de euros).

“El último trimestre ha sido especialmente desafiante para el sector del retail, especialmente para el *outdoor*, lo que ha impactado en nuestros resultados y nos ha llevado a tener una mayor actividad de márketing”, ha asegurado Tim Boyle, presidente

https://www.palco23.com/equipamiento/columbia-rompe-la-barrera-de-los-3000-millones-en-ingresos-y-dispara-su-beneficio-un-20-en-2019

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

y consejero delegado de Columbia. “En este ecosistema, hemos mantenido los resultados acorde a nuestras previsiones, incluyendo un crecimiento excepcional de nuestra marca Sorel”, ha añadido.

De cara a 2020, la compañía se centrará en cuatro puntos clave: impulsar el valor de marca, mejorar la experiencia del consumidor y las capacidades digitales, expandir y mejorar la ofensiva directa por el consumidor a escala global e invertir en optimizar el catálogo de marcas del grupo.

Columbia ha rebasado por primera vez la barrera de los 3.000 millones de dólares en ingresos

Por regiones, Estados Unidos representa el principal mercado de Columbia y copa casi dos tercios de las ventas. En este país las ventas aumentaron a un ritmo muy superior al del resto de mercados. En concreto, experimentaron un alza del 12%, hasta 1.943 millones de dólares (1.767 millones de euros). En segundo lugar se encuentran los territorios de Latinoamérica y Asia Pacífico, cuyos ingresos se incrementaron un 5%, hasta 529 millones de dólares (481 millones de euros).

En Europa, Oriente Medio y África (Emea), se registró un alza similar, del 5%, y las ventas se situaron en 367 millones de dólares (333,8 millones de euros). En Canadá se produjo la misma tasa de variación, y la facturación obtenida en este país crecieron hasta 203 millones de dólares (184,6 millones de euros).

Respecto a las líneas de productos, el equipamiento deportivo y el textil representa la principal fuente de ingresos de Columbia, con unos ingresos de 698,3 millones de dólares (635 millones de euros), un 2% más. Sin embargo, el calzado deportivo fue el motor de las ventas en 2019, con un alza del 12% y una facturación que alcanzó 256,6 millones de dólares (233 millones de euros).

El catálogo de marcas del grupo Columbia también incluye Sorel, PrAna y Mountain Hardwear, entre otras. Sin embargo, es la matriz la que aporta el 82% de las ventas, seguida de Sorel, que aumentó su actividad comercial un 22%, hasta 314 millones de dólares (285,6 millones de euros).

https://www.palco23.com/equipamiento/columbia-rompe-la-barrera-de-los-3000-millones-en-ingresos-y-dispara-su-beneficio-un-20-en-2019

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.