

## elEconomista.es

Líder de audiencia de la prensa económica



El canal de información general de 'elEconomista.es

Madrid: Condesa de Veradito 1. 28027. Madrid. Tel. 91 3246/100. Barcelona: Corsell de Cent, 366. 08009 Barcelona. Tel. 93 1440/500. Publicidad: 91 3246/13. Imprime: Bern 670/7150 y Calle Metal-Mingh, 12 - Parcela 22-A Poligono Industrial San Vicente. 087/55 Castellibishal (Barcelona) Tel. 93 77/21/582 © Editorial Ecoprensa S.A. Madrid 2006. To cida, comunicade públicamente, tratada o en general villizada, por cualquier estema, forma o medio, sin autorización previa y por escrito del editor. Prohibida toda reproc 91/443/5000- www.logintegral.com Publicación controlada por la mont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada. 28820 Cosl odos los derechos reservados. Esta publicación no puede, ni en todo ni en parte, ser ducción a los efectos del Artículo 32,1, párrafo segundo, LPI. Distribuye: Logintegral

Club de Suscriptores y Atención al lector: 11, 902 889393

### S. Bueno / A. García MADRID.

Construir una marca que aporte valor es una de las claves del éxito de cualquier empresa. A ello se une la necesidad de presentar una imagen lo más sofisticada posible, a través de la innovación y la colaboración. Precisamente de supervisar estos detalles se encarga Rebecca Robbins, directora de marketing y de desarrollo de negocio de la consultora de marcas Interbrand para Europa, Oriente Medio y África. Todos los años, la compañía publica el Interbrand Best Global, un listado con las 100 marcas de más valor a nivel mun-

#### ¿Qué deben hacer las compañías para formar parte de esta lista?

El valor de la marca necesita estar generando más de 3.532 millones de euros. En segundo lugar deben ser marcas globales, que generen beneficios fuera de su mercado local. El último criterio que necesitamos es transparencia financiera, es decir, que sus datos sean accesibles, con el fin de poder hacer una evolución de la misma

#### ¿Cómo ha afectado la crisis económica a la dirección de las compañías?

La crisis ha sido una gran lección para las marcas en muchos sentidos. Durante este momento, bastantes clientes ocultaban que eran consumidores de firmas de lujo, lo que ha llevado a una mini crisis del lujo. Las marcas que la están superando y están teniendo éxito son aquellas que tienen una estrategia a largo plazo y una perspectiva de futuro. Así, aunque pueden diversificarse, deben mantener siempre su ADN y su sello de exce-

### ¿Cómo ha evolucionado el concepto de marca?

Hay cuatro etapas de las marcas,

# "La crisis silenció a los clientes de firmas de lujo"



# Rebecca Robbins

Directora de marketing y de desarrollo de negocio de Interbrand para EMEA

Carrera: Ha estudiado lenguas en la Universidad de Cambridge. Tiene mención en francés y alemán y una licenciatura en Literatura Europea. También habla español e italiano

Trayectoria: Ha trabajado en consultoría, empezando en Lego. Es coautora del libro 'Meta-luxury: marcas y la cultura de la excelencia

Aficiones: Le gusta el arte, la moda y la música.

si pensamos en ellas como un concepto moderno. Han estado ahí desde la Antigua Grecia y Roma y en los últimos 50 años se volvieron más sofisticadas y se relacionaron con el consumo de masas. En cambio, la etapa actual -la de los últimos cinco o diez años- es la del consumo individual y privado, en el que cada individuo quiere ser su propia marca.

### ¿Cuáles son las claves del éxi-

Conectar la marca con el consumo personal. Además, es importante que las firmas colaboren para mantener su relevancia. En este sentido, existe una complementariedad fascinante entre marcas jóvenes y otras más tradicionales. Por otro lado, muchas de las compañías tienen éxito porque se han vuelto importantes para las nuevas generaciones y porque se han especializado en la excelencia.

### Es coautora del libro 'Metaluxury: marcas y la cultura de la excelencia'. ¿Qué significa este término?

Meta-luxury hace referencia al viejo lujo, aunque la parte fundamental de las marcas no ha cambiado y lo que realmente representan es la excelencia. En este aspecto, la cultura es muy importante.

### Indicadores

O,8%  Producto interior Bruto	-O,8% Indice de Precios de Consumo Febrero 2016	+3,9% Ventas minoristas Enero 2016 Tasa anual
20,90% Paro EPA IV* Trim. 2015	3,5% Interés legal del dinero 2015	24.173,9 Déficit Cornercial Millones Diciembre 2015
-0,005 Euribor	1,1394 Euro/Dólar Dólares	38,57 Petróleo Brent Dólares
O,7% Producción industrial	1,2% Costes Laborales	1.216,7 Oro

### El tiempo



MIN MAX PREV			MIN MAX PREV				
celona	12	14	Llu	Atenas	71	20	Nub
encia	8	17	Nub	Berlin	1.	13	Nut
rilla	8	19	Sol	Bruselas	2	13	Nut
agoza	7	15	Nub	Francfort	3	12	Lit
oso	7	14	Nub	Ginebra	6	13	Llu
erife.	16	29	Nub	Lisboa	9	19	So
Coruña	. 5	12	Nub	Londres	6	13	Nub
nada	1	17	Sol	Mosců	1	7	Nut
llorca	11	14	Llu	París	5	13	So
nplona	5	-11	Sol	Varsovia	-	8	Lk
ladolid	-1	11	Sol	Helsinki	0	6	Nut



## ESTE LUNES REVISTA DIGITAL

En su dispositivo electrónico desde el 4 de abril



### Acceso libre descargándola en:







- Descárguela desde su ordenador en www.eleconomista.es/kiosco/catalunya
- También puede acceder desde su dispositivo Android en Play Store o Apple en App Store (A) escribiendo el Economista en el buscador

Siga toda la información actualizada de la Comunidad en:

www.eleconomista.es/catalunya/

**y** @eECatalunya