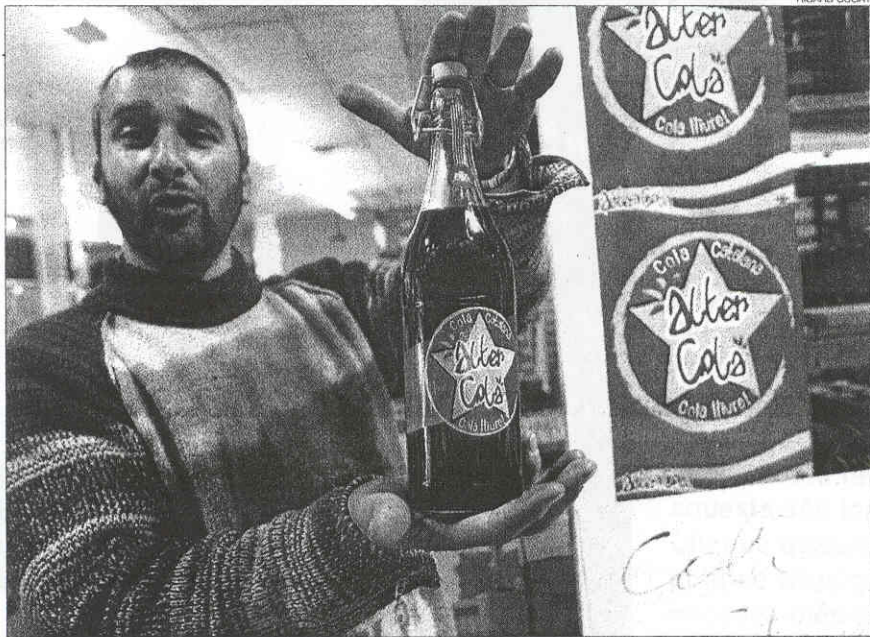


REPORTATGE

RICARD CUSAT



► La senyera com a etiqueta ► Ramon Carner mostra una ampolla de l'Alter Cola.

La cola catalana

Un empresari de Sant Feliu de Codines distribueix una alternativa local a la Coca-Cola ≡ L'ampolla llueix una senyera

DAVID PLACER
BARCELONA

L'empori de la Coca-Cola té el centre d'operacions a Atlanta, els Estats Units, i la seva nova competència arriba de la Catalunya Nord, l'Alter Cola, que ha escollit com a seu de distribució el municipi de Sant Feliu de Codines, des d'on fa un mes i mig es despatxa una beguda presentada en un envàs de vidre amb la tradicional tapa de les gasoses antigues.

L'Alter Cola porta incorporat un eslògan de batalla «cola catalana, cola lliure», una de les causes de l'èxit, segons explica Ramon Carner, empresari que distribueix la beguda a Catalunya. «Quan porto el producte per les botigues catalanes, la gent s'emociona amb aquest eslògan. Potser és part de la seva il·lusió que va impresa en l'ampolla», explica Carner.

Cap d'Ona, una empresa que fabrica cerveses catalanes a Argelers, França, va començar a produir l'any 2004 aquesta nova beguda, després de nombroses proves amb diferents quantitats d'ingredients. Carner va conèixer l'octubre passat un representant de la companyia francesa en una reunió de petits empresaris europeus. De seguida es va proposar com a distribuïdor de la marca a Catalunya.

Les primeres comandes eren de 200 caixes. Avui, ja són més de 600 cada 15 dies i la demanda comença a desbordar la capacitat de la companyia. «Per a l'any que ve es faran reformes a la fàbrica de França per augmentar la producció, que ja queda petita. Fa una

setmana ja vam començar a portar la cola a Mercabarna i ha tingut molt bon començament», explica el distribuïdor.

Carner, un empresari que va estudiar Econòmiques i que es va proposar modernitzar l'empresa familiar del seu pare, va aconseguir que el negoci creixés de 3 treballadors a 25. La dedicació al pollastre rostit s'ha estès a l'elaboració d'amanides preparades i plats cuinats i la distribu-

ció de la nova cola, que considera necessària per donar «una alegria als catalans». L'empresari (que aclareix que se sent català, però no espanyol) anirà avui a la manifestació Som una Nació, però sense ampolles.

Una cola per a un país

L'empresa de Carner té potestat per fer les promocions que consideri necessàries per impulsar el producte. «No pretenem ser massius. Només vaig a les fires a exposar el producte. A la Fira del Gall vaig posar una senyera amb les ampolles i es va esgotar a l'instant», comenta Carner.

Les ampolles, que costen 1,85 euros i que el client pot conservar per utilitzar com una espècie de gerra, contenen tres quarts de litres de líquid molt semblant en olor i gust a la Coca-Cola. «La Mecca Cola no s'assembla a la Coca-Cola, però aquesta és bastant similar», va comentar un client de Barna Minimerca, un distribuïdor de Mercabarna.

Sense tant gas i sucre com la Coca-Cola, la beguda serà promociionada a tot Catalunya però no té previst vendre-la a altres parts d'Espanya. «Suposo que a Valladolid no tindrà gaire acceptació», diu de broma Carner.

Molts països ja han concebut els seus productes competidors contra la Coca-Cola, i també s'hi havia d'apuntar Catalunya, segons el distribuïdor de la beguda. Les passions col·lectives també poden reclicar-se en un bon negoci. ≡

antecedents

BEGUDES IDEOLÒGIQUES

◻ La Mecca Cola, creada el 2002 per Tawfiq Mathlouthi, un francès d'origen tunisià, ha estat una de les de més èxit.

«Consumir el nostre producte és un acte de protesta contra l'imperialisme nord-americà», va dir Mathlouthi, que també llançarà Mecca Burger i Hallal Fried Chicken. Tropicola, de Cúba, Cola Turka i Muslin Up són altres de les rivals ideològiques de la Coca-Cola.

◻ L'Open Cola és una marca sense fins comercials que aspira a aconseguir el gust perfecte de la cola amb l'ajuda de centenars de persones. Canabis Club, una cervesa de cànem, intenta donar beneficis als agricultors que cultiven marihuana.