

Qué curioso

LA MODA DE LAS COLAS ALTERNATIVAS

Primero fue la Mecca Cola, producida en Francia y distribuida en 28 países (la mayoría árabes), que intentó aprovechar el creciente anti-americanismo en determinadas zonas. Tras el relativo éxito de esta bebida, varios países se sumaron al carro de las colas alternativas, como la Qibla-Cola en Gran Bretaña, la alemana Firtz Cola o la Zamzam-Cola en Irán. Un caso aparte es la cubana Tropi Cola, que al principio cubrió un mercado vetado para las multinacionales pero ahora convive con ellas.

DESPUÉS DEL CAVA, MÁS BURBUJAS EN CATALÁN

Un pequeño empresario intenta aprovechar el aumento de las ventas de productos locales en Cataluña tras el boicot del cava y lanza una cola local que compite directamente con Coca-Cola.

■ En Cataluña, al gigante Coca-Cola le ha salido un nuevo competidor. Ramón Carner, empresario de restauración de Sant Feliu de Codines, un pueblo de la provincia de Barcelona, ha empezado a distribuir la Alter Cola. Se trata de un producto artesanal fabricado en una empresa familiar del sur de Francia que pretende convertirse en una alternativa local al producto de la multinacional norteamericana. En los tres primeros meses desde su lanzamiento, de la mano de Àpats Food, las

ventas de la nueva cola han superado las 15.000 botellas, según los cálculos hechos por el propio Carner, que se confiesa "sorprendido por la buena acogida" de esta bebida. La idea nació en un encuentro de pequeños empresarios financiado por la Unión Europea, en el cual Carner cayó en la cuenta de que en varios lugares del mundo existe una cola local con su lugar en el mercado. "Muchos países tienen una alternativa a la Coca-Cola, como Francia, Ale-



HASTA LA FECHA
SE HAN
DISTRIBUIDO
MÁS DE 15.000
BOTELLAS DE
ALTER COLA
EN TIENDAS
DELICATESSEN,
CHARCUTERÍAS,
RESTAURANTES
Y MERCADOS

mania o Cuba, y en Cataluña no vamos a ser menos", asegura. Con diferentes argumentos, estas bebidas intentan llegar a un consumidor que prefiere un producto local frente a los de las empresas extranjeras. Además, en opinión de Carner, "nadie conoce mejor los gustos de los catalanes que la gente de aquí, y en Cataluña existen empresas competitivas que se atreven a hacer productos artesanos de proximidad y más calidad". Pero a este argumento, en el caso de la Alter Cola, hay que sumarle otro, y es la situación política en España durante los últimos años, y que ha incluido episodios como el del boicot al cava catalán. El empresario recuerda que "este año se ha vendido mucho más cava" en esta comunidad que en los anteriores "debido al boicot", y "lo mismo ha pasado con otros productos".

La nueva cola pretende aprovechar este filón y presentarse como una buena alternativa para los amantes de la Coca-Cola interesados por reforzar la industria local.

La dependienta del ultramarinos El Rebostet, uno de los establecimientos que vende la Alter Cola en Barcelona, asegura que algunos de sus clientes se acercan a la tienda buscando novedades que no encuentran en los supermercados y grandes superficies, lo que incluye al consumidor curioso en la lista de objetivo potencial de este producto. "Sobre todo se notó cuando la bebida salió en los diarios, porque muchos de nuestros clientes entraban a preguntar por la Alter Cola", explica.

La nueva cola se puede encontrar en buena parte del territorio catalán, pero únicamente en determinadas tiendas delicatessen, charcuterías, mercados y algún que otro restaurante. La próxima sorpresa de Carner será una promoción para la Diada de Sant Jordi (23 de abril), para "que se venda algo más que libros y rosas", como marca la tradición. **HOMERA ROSETTI**

ALTER COLA

Bajo el lema "Cola libre, cola catalana", la Alter Cola intenta llegar a un público comprometido con lo local. La botella de litro (también hay de 33 centilitros) vale 1,95 euros, frente a los 1,50 que cuesta el litro y medio de Coca-Cola en la misma tienda.



FELPELONSO