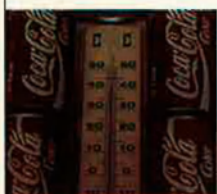


La Coca-cola, per graus

Set de Coca-cola

La casa Coca-cola ha constatat que a partir de 27 o 28 graus de temperatura es ven una caixa de beguda més per grau que puja. Això permet de fer rendible al màxim el producte.



La calor, a més de fastidiar molts dels mortals durant l'estiu o de possibilitar uns dies de platja i sol a la major part dels turistes, també beneficia a altres sectors, com són les empreses que ajuden a apaivagar les inclemències del temps. La casa Coca-cola a Mallorca (que té com a concessionària l'empresa Incasa, Industrial Catalana Societat Anònima) ha constatat, al llarg dels darrers estius, que es venen 1.000 caixes més de begudes refrescants (uns 24.000 litres) per cada grau de temperatura que puja, a partir dels 28 graus. La temperatura canvia d'un dia per l'altre dos o tres graus, això suposa un guany de 48.000 o 72.000 litres més de refrescos. Tot i aquestes xifres, enguany s'ha notat un descens de vendes a causa de la crisi econòmica, que, segons fonts d'Incasa, es nota especialment en el consum de productes i begudes refrescants.

ELS MILLORS PUNTS

La venda de productes refrescants depèn més que res dels punts on es comercialitzen. Es pot parlar d'una demanda general de productes de cola en tota l'illa i quasi per igual. De totes maneres, segons fonts d'Incasa, no és el mateix vendre begudes en un quiosc situat en una platja molt freqüentada durant el migdia que vendre-les en un hotel de Palma o en les cafeteries i el bars dels pobles.

Es produeix un increment de vendes quan arriba el cap de setmana. Els motius són diversos: la gent de l'illa –sobretot a Palma– aprofiten per fer la compra grossa de la setmana i el capítol de refrescos també queda reflectit dins de la bossa de consum familiar; un altre motiu

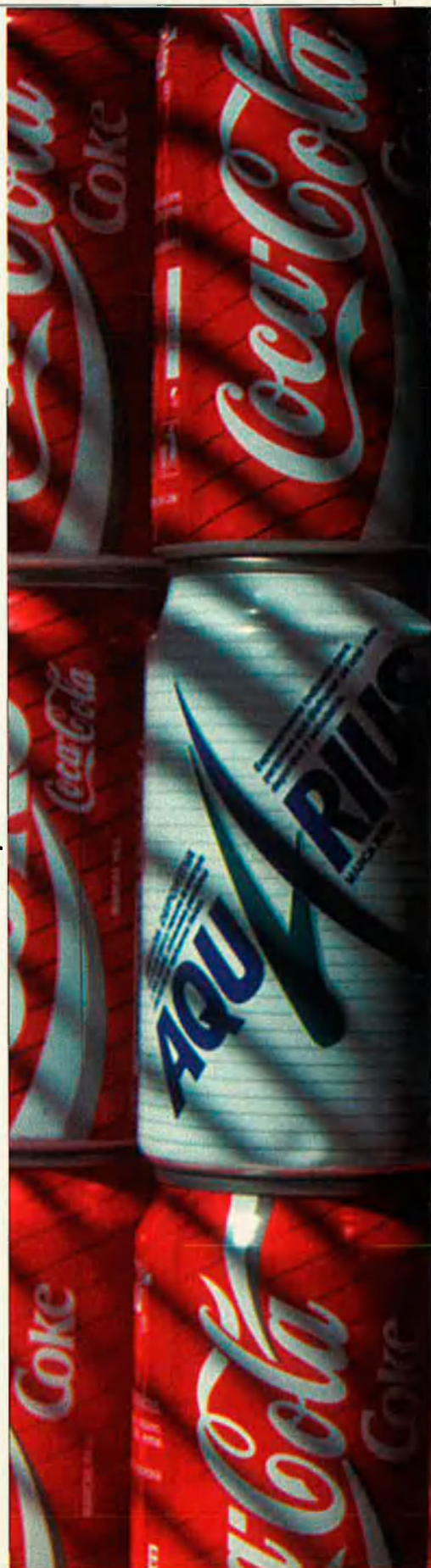
d'aquesta puja en els caps de setmana són les sortides nocturnes per molts bars i pubs. De fet, durant els caps de setmana també puja el consum d'alcohol, que es barreja majoritàriament amb refrescos de tot tipus.

Pel que fa a la casa Coca-cola, el producte Sprite també presenta certes diferències respecte a la cola o als refrescos de llimona o taronja: les zones turístiques demanen més aquesta beguda, ja que a l'estranger es coneix molt més que dins de l'estat espanyol. Una cosa semblant passa amb la Fanta. El país amb major consum d'aquests dos productes és Alemanya, que a les Illes tradicionalment ha tingut una bona representació de visitants.

La Coca-cola, amb motiu dels Jocs Olímpics de Barcelona, va introduir en el mercat espanyol la beguda esportiva Aquarius, ja implantada en altres països. Aquest producte va entrar dins del mercat, en part, per exigències del Comitè Olímpic Internacional, que demanava a l'empresa una beguda esportiva. Tot hi haver-se introduït fa molt poc i tenir una competència forta –Isostar és la principal beguda d'aquest subsector i Gatorade li va darrere–, la beguda ha començat a tenir una certa acceptació entre els consumidors.

ELS MILLORS DIES

Lògicament, si durant l'estiu és quan fa més calor, són aquests els mesos en què millor es ven el producte. La casa Coca-cola ha de tenir molt de personal per poder servir puntualment les comandes dels clients. Així, entre els mesos de maig i setembre es reparteix aproximadament el 70% de tot el que es ven durant l'any. Cal mantenir tota la infraestructura per als mesos bons, malgrat que durant l'hivern no es reparteixin tants re-



frescos. Pel que fa a la plantilla contractada, també cal mantenir-ne bona part durant tot l'any, si bé a l'estiu potser s'ha d'incrementar el nombre de contractats eventuals.

A les Balears existeixen dues fàbriques que fan tots els productes de la casa Coca-cola (Fanta, Sprite, tònica i soda, a més del recentment incorporat Aquarius). Una és a Eivissa i l'altra a Mallorca (que també assorteix Menorca). A l'illa gran es fabrica tot, llevat dels pots de llauna. A la pitiüsa, a més, tampoc es fabriquen els *igllús* (botelletes petites amb format arrodonit). En els dos casos, aquests arriben des de Barcelona, de l'empresa Cobega. Per cert, que al País Valencià l'empresa concessionària de la marca és Colebega.

XIFRES DE VENDES

A Mallorca i Menorca el total de vendes pel que fa a refrescos puja, en tot el mercat, a un total de més de 90 milions de litres, totes les marques incloses. D'aquesta xifra un 51% són productes de cola, un 16% del consum (14.500.000 litres) correspon als anomenats refrescos de taronja, un 12,8% (11.600.000 litres) és de refrescos de llimona, un 7'6% (6.800.000 litres) és de productes llimonada (Sprite, per exemple) i un 6% (5.400.000 litres) correspon al consum de gasoses.

La resta (entre un 6 i un 7%) es reparteix entre altres begudes, com ara les de pinya, els refrescos de poma i altres suc de fruita o les tòniques (que absorbeixen un 4% del mercat).

Per marques, la Coca-cola és la que més ven, amb més de 51 milions de litres anuals; seguida molt per darrere de la KAS, amb més de 9 milions de litres. Les marques que segueixen són la Pepsi-cola, amb més de 8 milions; la Schwepes, amb 7 milions de litres; el Seven Up i La Casera, amb més de 3 milions de litres cadascuna; i la casa Trina, amb poc més d'1 milió i mig de litres anuals.

Per últim, i parlant exclusivament de l'empresa Coca-cola, els refrescos de cola són els que més es venen, amb un total de 35.900.000 litres. Després va la Fanta, amb 12.400.000 litres. Amb una quantitat molt menor apareix l'Sprite, del que es consumeixen 2.800.000 litres a l'any. I la tònica té una incidència de 625.000 litres.

Xim Fuster

