



La tónica de Ferran Adrià vale 4.500 millones —P30



LA TÓNICA DE FERRAN ADRIÀ VALE 4.500 MILLONES

Fever-Tree llegó a España en 2005 gracias al influyente cocinero de elBulli

Es uno de los valores más rentables en Bolsa, que ha facturado en el primer semestre 172,7 millones

PAZ ÁLVAREZ
MADRID

A España llegó por casualidad, pero por la puerta grande, con el mejor embajador que cualquier producto gastronómico ha podido tener: Ferran Adrià. Todo un cúmulo de casualidades que contribuyeron a que la tónica Fever-Tree entrara en el mercado español. Fue el artista británico Richard Hamilton, fallecido en 2011, uno de los padres del pop-art y cliente asiduo de elBulli, quien le habló de esta tónica, durante el verano de 2006, y le llevó una muestra al reconocido cocinero, que por entonces ostentaba el galardón de mejor restaurante del mundo. La probó, y le gustó tanto que hizo gestiones para que International Cooking Concepts (ICC), distribuidor de productos de alta gastronomía, la introdujera en España. Así fue, hasta que el grupo Osborne tomó el relevo y se ocupó posteriormente de su comercialización, tarea de la que se encarga desde el pasado mes de febrero el grupo Damm.

Desde 2005, año en el que fue lanzada al mercado, la tónica Fever-Tree ha ido ganando cuota de mercado y arrasa en el mercado y en la Bolsa de Londres. Creada por el exdirector general de Plymouth Gin Charles Rolls, y por su socio, el expublicitario Tim Warrillow, el objetivo desde el principio fue desarrollar un nuevo concepto de tónica premium, elaborada con elementos naturales, para mezclar con las mejores ginebras. El nombre tiene que ver con el origen, en el que investigaron en los archivos de The British Museum, donde recabaron información sobre el árbol de la fiebre, del que se extrae la quinina, un alcaloide natural que le sirvió de remedio a Charles Rolls cuando contrajo la malaria en África. Y fue precisamente en la frontera de El Congo y Ruanda, donde se sigue produciendo una de las mejores quininas del mundo, con la que se elabora Fever-Tree.



Todos estos elementos sirven para poner en contexto el buen momento de la compañía, que empezó a cotizar en la Bolsa de Londres en 2015, con un valor de 154 millones de libras (172,7 millones de euros), y que, desde entonces, no ha dejado de incrementar su valor. En estos momentos, la capitalización de Fever-Tree, cuyo accionariado está controlado por grandes gestoras de fondos -Old Mutual tiene el 9,76% del capital, Aberdeen Standard, el 5,36%, Fidelity, el 5,28% y Artisan

La compañía fue creada en 2005 por dos visionarios británicos que abrieron un nicho de mercado entre la gama premium

Partners, el 4,33% - es de 4.087 millones de libras, que al tipo de cambio actual equivalen a un valor de 4.580 millones de euros. Además, los dos fundadores mantienen paquetes accionariales significativos: Charles Rolls, el vicepresidente, controla el 8,59% de las acciones y Tim Warrillow, consejero delegado, el 5,36%.

La compañía presentó resultados del primer semestre el pasado mes de julio, periodo en el que facturó 104,2 millones de libras (116 millones de euros), un 45% más con respecto al año anterior. El beneficio neto semestral mejoró un 36%, en tasa interanual hasta los 26,56 millones de libras (29,74 millones de euros). Fever-Tree genera el 56% de sus ventas en el Reino Unido, mientras que Europa Continental supone el 25% del negocio, EE UU, el 14% y el resto de mercados, el 5%. En el primer semestre de este año, la compañía completó el lanzamiento de su filial en Estados Unidos con el fin de afianzarse en este mercado.

Ante estos datos, la compañía "anticipa que batirá de forma holgada las previsiones fijadas para el conjunto del año", comentó Tim Warrillow, durante la presentación de resultados a inversores. La fiebre del gin-tonic continúa.

Diversificación de producto

► Repertorio de tónicas.

Además de innovar con el producto inicial, una tónica de alta gama que combinara a la perfección con los botánicos de la ginebra más selecta, Fever-Tree ha completado su gama productos con nuevos mixer. Por ejemplo, el de elderflower, de flores de saúco; o el aromático de angostura sudamericana con ingredientes botánicos como el cardamomo, o el ginger beer, con una mezcla de jengibres.