

## Going Dutch. Unilever picks Rotterdam. Britain's largest consumer-goods firm moves its headquarters to the Netherlands

Enviado por gregina en Jue, 04/12/2018 - 10:20

### Cita:

The Economist [2018], "Going Dutch. Unilever picks Rotterdam. Britain's largest consumer-goods firm moves its headquarters to the Netherlands", *The Economist*, London, 17 de marzo, <https://www.economist.com/news/business/21738939-britains-largest-consum...> [1]

### Fuente:

The Economist

### Fecha de publicación:

Sábado, Marzo 17, 2018

### Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

### Tema:

Cambio de nacionalidad como ventaja competitiva

### Idea principal:

Durante nueve décadas la sede de la empresa Unilever ha sido la ciudad de Londres, frente al río Tamesis, sin embargo, desde la fusión de fabricantes de jabón británicos y comerciantes holandeses de mantequilla en 1929, Unilever ha sido una compañía de doble nacionalidad. Está legalmente domiciliada en Gran Bretaña y los Países Bajos, con sede en el edificio de Londres y en Rotterdam.

No obstante, después de una revisión de un año, el 15 de marzo de 2018 el director de Unilever anunció planes de trasladar su base legal a Rotterdam, aunque seguirá teniendo una cotización en Londres. Ante los rumores de que podría ser por la decisión de Gran Bretaña de abandonar la Unión Europea, el director financiero de la empresa, Graeme Pitkethly, insistió que eso no es un factor en la decisión. En la última década, la empresa ha estado cambiando sus instalaciones de producción más cerca de sus clientes en otras partes del mundo. Bajo la estructura actual, las acciones de Unilever NV no pueden intercambiarse por las de Unilever PLC, la parte británica, lo cual dificulta muchas operaciones. El director ejecutivo de Unilever, Paul Polman, quiere aumentar las ganancias vendiendo divisiones de alimentos de bajo margen y moviéndose a áreas más rentables, como productos de cuidado personal, por lo cual una sola entidad es mucho más atractiva y eficaz.

Además puede haber otra razón, Unilever gana dinero vendiendo marcas conocidas en más de

190 países. Pero los consumidores están cambiando a alternativas locales, especialmente en China. En 2017, Kraft Heinz, una empresa de alimentos estadounidense, hizo una oferta hostil por Unilever valorada en 143 mil millones de dólares. La compañía tuvo que luchar contra eso. Polman ha argumentado antes que las reglas de adquisición británicas favorecen a los competidores, y que los Países Bajos ofrecen un campo más nivelado.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

Las empresas anglo-holandesas están reconsiderando sus sedes corporativas no sólo por cuestiones impositivas sino también por acercarse a sus consumidores. El cambio de sede puede traer mayo desindustrialización a Reino Unido y por esa vía alimentar las tendencias autoritarias ya de por sí al alza en ese país.

---

**Source URL (modified on 18 Abril 2018 - 11:03pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1703>

### **Links**

- [1] <https://www.economist.com/news/business/21738939-britains-largest-consumer-goods-firm-moves-its-headquarters-netherlands-unilever-picks>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>