Caso 1.1 (Apoyo & Asociados, 2013):

Unión Andina de Cementos S.A.A (UNACEM),es líder en el mercado cementero del Perú con una participación mayor al 50%,fundamentada con una ventaja competitiva en su estructura de costes y la ubicación geográfica se su planta principal en Lima, donde se concentran la mayoría de proyectos de construcción del país le otorga una ventaja comparativa frente a sus competidores.

Su estrategia consiste en: optimizar sus costes de producción con tecnologías de última generación en sus plantas, conservar liderazgo de mercado y priorizar el abastecimiento interno.

La estrategia financiera, fue mejorar el calce de su deuda, aumentado la duración de la misma, y sustituyendo parte de sus deuda en Dólares por créditos en Nuevos Soles y así reducir el riesgo cambiario. Su meta de apalancamiento financiero es no superar el indicador Deuda Neta/EBITDA[[1]](#footnote-1) en 3,0x a partir del 2014.

1. EBITDA =Ut. Operativa (no incluye otros ingresos y egresos; incluye ingresos por bonos de carbono)+Depreciación +Amortización Intangibles+ Amortización otros Activos [↑](#footnote-ref-1)