



Plan estratégico 2024-2027

La Industria Licorera de Caldas busca fortalecer su liderazgo con expansión internacional



- La empresa se propone tener márgenes brutos del 45% en los próximos 4 años.
- La meta es vender 5 millones de botellas en el exterior y 50 millones a nivel local.
- La ILC centrará su estrategia en cinco prioridades: la centralidad en las personas, la eficiencia integral, el gobierno integral del ecosistema, la innovación sustentable e internacionalización esto le permitirá a la compañía llegar a nuevos mercados.

Manizales, mayo de 2024.

La Industria Licorera de Caldas (ILC) definió su **Plan Estratégico 2024-2027** que busca fortalecer su liderazgo en los siguientes 4 años a través de un ambicioso plan de expansión internacional y el posicionamiento de su portafolio de productos en el exterior.

En esta visión internacional, la ILC pretende aumentar sus ventas en los mercados superando los 5 millones de UR de 750 ml en más de 18 países. Para esto, se están fortaleciendo las relaciones con los distribuidores internacionales actuales, para garantizar la correcta ejecución y posicionamiento de las marcas y se adelantan rigurosos estudios de mercado en países como Alemania, Bélgica, Inglaterra, Países Nórdicos y Venezuela, que se sumarían a los otros mercados en los que ya hace presencia como son: España, EE. UU, Suiza, Austria, Chile, Ecuador, Perú, entre otros.

Estas acciones estratégicas tienen como objetivo generar un crecimiento de más del 350% del mercado internacional, pasando de USD \$3.5 millones en ventas anuales a USD \$ 15 millones.

“Este proceso de internacionalización contempla llegar a un grupo de países con una presencia fuerte, apalancados en aliados y distribuidores que aumenten nuestra competitividad y posicionen nuestro amplio portafolio de productos y experiencias memorables”, indicó el Gerente de la ILC, Diego Angelillis Quiceno.

Para lograrlo, la ILC apuesta por un proceso de innovación sustentable que responda a las necesidades del mercado y las expectativas de los consumidores, mejorando productos, incursionando en nuevas categorías y desarrollando nuevas experiencias ecoturísticas alrededor de sus licores, que incluyen acciones claves como la apertura del Museo del Ron.

“Estos procesos de innovación sustentable buscan mantener un equilibrio entre nuestras operaciones y las necesidades sociales y ambientales de la región y el país. Para esto proyectamos una inversión en proyectos claves cercana a los \$ 5.000 millones”, aseguró Angelillis Quiceno.

Además, la Industria Licorera de Caldas viene fortaleciendo sus capacidades físicas y técnicas, con inversiones en los últimos 4 años por más de \$ 50.000 millones, y referentes a la optimización de almacenamiento, modernización de líneas de producción y transformación digital y tecnológica, que le permiten agilizar sus procesos y aumentar su competitividad. Asimismo, ya se están implementado varios procesos de transformación digital que garantizan eficacia en procesos como contratación, suministros, financieros y otros, a través de la plataforma Dynamics.

El **Plan Estratégico 2024-2027** prioriza, además, el capital humano con miras a mantener un ambiente laboral que reconozca y valore las contribuciones individuales y colectivas de sus colaboradores promoviendo el bienestar y desarrollo de cada uno.

“El centro de todos los procesos de la licorera es su capital humano. Por eso diseñamos importantes estrategias que nos permiten desarrollar nuevos liderazgos, mejorar el clima organizacional y consolidar equipos con enfoque global”, argumentó el directivo.

Este ambicioso plan de posicionamiento de marcas y expansión de comercializadores a nivel mundial se apalanca en un robusto sistema de gobierno integral, que garantiza una correcta administración de los recursos y promueve la defensa del sector de licores, sana competencia y la lucha contra el contrabando, en total sinergia con los grupos de interés de la ILC.

De acuerdo con esto Angelillis Quiceno afirmó: “Este modelo de gobierno corporativo es una novedad dentro del sector público y en una industria como la nuestra, esto nos conduce a un camino de administración ejemplar. De igual forma, es importante para la ILC mantener una sana competencia en el mercado a través de prácticas transparentes con nuestros competidores”.

La ILC cuenta con una experiencia de 80 años en el mercado, desarrollando marcas insignia como el Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Cristal. A través de los años ha ido innovando con productos que se ajustan a las necesidades de los consumidores, convirtiendo todo el portafolio en unos de los predilectos de los colombianos.

La industria Licorera de Caldas también se ha caracterizado durante varias décadas por el compromiso con la sociedad, el departamento y el desarrollo de país en cuanto al giro de recursos por impuesto al consumo cuya cifra en los últimos 4 años fue de \$ 2 billones destinados a salud y educación permitiendo mejorar la calidad de vida de los colombianos

