



Br:nsa®

Transporte y exportación de sal

Pregunta:

¿Cómo podríamos transformar nuestra logística de exportación de sal a gran escala desde origen: planta en Zipaquirá (Colombia) a destino: clientes nacionales (costas) e internacionales, implementando unidades de carga superiores a una tonelada y modelos de transporte eficientes, para reducir el costo de la operación logística (cargue, descargue, flete - terrestre y marítimo - y operación portuaria) por tonelada en más de un 30%?

Contexto:

Brinsa: El desafío de mover montañas de sal hacia el mundo

Somos Brinsa, una compañía líder que ha transformado elementos esenciales en bienestar para millones de hogares. Con marcas icónicas y una infraestructura industrial envidiable, somos el corazón de la producción de sal en Colombia. Nuestra planta Betania en Cajicá es un prodigio de ingeniería, pero nuestra ubicación en el interior del país nos plantea un desafío épico: el costo del transporte terrestre hasta el mar es tan alto que el flete llega a pesar más que la sal misma. Somos una organización con una cultura de excelencia y por eso reconocemos que para conquistar mercados globales necesitamos reescribir las reglas de nuestra logística tradicional.

Hoy nos enfrentamos a una barrera de competitividad física. La sal es higroscópica, absorbe la humedad y se resiste a ser transportada con facilidad a grandes distancias sin costos de empaque elevados. Además, nos movemos en un entorno de infraestructura nacional limitado, donde el peso por vehículo está restringido y no hemos explorado el potencial de la bimodalidad o de unidades de carga disruptivas que superen la tonelada. Este cuello de botella nos aleja de ser la opción preferida para grandes clientes industriales en la costa y en el extranjero, donde la sal marina de otros continentes llega, irónicamente, a precios más competitivos que la nuestra.

Buscamos solucionadores que no solo piensen en software, sino en "hard-logistics" e innovación en materiales y procesos. Queremos aliados que nos ayuden a implementar unidades de carga masivas y sistemas de transporte que garanticen la inocuidad de nuestro producto, evitando cualquier riesgo de contaminación y asegurando una eficiencia operativa. El impacto que buscamos es contundente: derribar la barrera de la operación logística para que la calidad de la sal de Brinsa no tenga fronteras, permitiéndonos competir de tú a tú en Centroamérica, el Caribe y más allá.

Imaginamos un 2030 donde el 30% de nuestros ingresos provengan del mercado internacional, consolidándonos como un jugador global de peso. Habremos redefinido toda nuestra cadena de exportación, desde el empaque automatizado para grandes volúmenes hasta una operación logística bimodal fluida y rentable. Si tu compañía tiene la tecnología y/o las capacidades para optimizar la operación de commodities a gran escala y quieres el respaldo de una corporación con la capacidad de llevar tu solución a puertos internacionales, Brinsa es tu próximo gran terreno de juego.

Alcance:

Se buscan soluciones principalmente de "hard-logistics" e innovación en materiales y procesos que permitan a Brinsa derribar la barrera de competitividad física que hoy impone el transporte de sal desde el interior del país hacia las costas y mercados extranjeros. El objetivo es redefinir las reglas de la logística tradicional para que el costo del flete deje de ser un impedimento para la expansión global de la compañía.

Las propuestas podrán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica y de Materiales: Innovación en sistemas de empaque y unidades de carga masiva (superiores a una tonelada) que protejan la sal de su naturaleza higroscópica y garanticen su inocuidad.

De infraestructura y transporte: Implementación de modelos logísticos eficientes que exploren la bimodalidad y superen las restricciones actuales de peso por vehículo del transporte terrestre tradicional.

Económica y Operativa: Soluciones que permitan una reducción drástica del costo de la operación logística (cargue, descargue, fletes y operación portuaria) para alcanzar precios competitivos en mercados internacionales.

Estratégica y de Escala: Desarrollo de una cadena de exportación fluida y rentable que soporte la meta de que el 30% de los ingresos de la compañía provengan del mercado internacional para el 2030.

Toda propuesta deberá demostrar viabilidad técnica en un entorno industrial real, cumplir con las normativas de seguridad y proponer un análisis de costo-beneficio que sustente la transformación del modelo logístico actual.

Lidera:

rutaⁿ
MEDELLÍN
CENTRO DE INNOVACIÓN Y NEGOCIOS

Opera:

estratek»