



FICHA RETO ISA INTERCOLOMBIA

RETO

Idear beneficios para propietarios de predios que han iniciado una negociación con ISA, de modo que se puedan reducir los cambios de los acuerdos iniciales mientras se logra la aprobación de la autoridad ambiental, para lograr el aseguramiento predial en etapas tempranas y así evitar sobrecostos al momento de la ejecución

OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto? Ejemplo: Mejorar la calidad de sus bienes y servicios; Reducir los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente y proveedor; Incrementar o mantener su participación de mercado y Aumentar la capacidad y/o flexibilidad para la producción de bienes y servicios.

1. Lograr eficiencias de USD 70 millones en TOTEX de procesos core y soporte.
2. Establecer alianzas para desarrollar programas sociales y ambientales
3. Generar beneficios con programas sociales de alto impacto

ANTECEDENTES

¿Qué está generando un problema?
¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.

Hemos encontrado predios que son viables para realizar la actividad de compensación (cumplen con los criterios estipulados en el manual de compensaciones bióticas 2018) y el propietario se muestra interesado pero, es necesario esperar a la autorización de la Autoridad Ambiental y, durante ese lapso de tiempo, las expectativas de los propietarios pueden cambiar. Es aquí donde se genera el problema porque una vez obtenida la aprobación por parte de la Autoridad, ya este predio no está disponible o en su defecto el propietario nos incrementa el valor previamente acordado o nos cambia el modo de aseguramiento, haciendo inviable la negociación.

En vista que la inversión es alta para asegurar un predio, no se han realizado acciones tendientes a lograr el aseguramiento de un predio previo a la licencia ambiental.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

Explicar claramente el dolor actual, esa situación problemática que no se ha podido solucionar y que genera unos efectos negativos o también la oportunidad que la empresa desea aprovechar. *Deseado: Datos que midan la magnitud del problema. El costo operacional, financiero, reputacional o de oportunidad que paga la empresa por no solucionar la necesidad o

El tiempo entre la formulación del plan de compensación (PCCB) y su entrega junto con el Estudio de Impacto ambiental (EIA) hasta el otorgamiento de la licencia ambiental es largo (> 1 año). En este tiempo no es conveniente realizar el aseguramiento del predio dado que se estaría expuesto a un riesgo de inversión teniendo en cuenta que la Autoridad Ambiental (AA) no ha autorizado la aprobación de dicha área, por lo que sólo hasta el otorgamiento de la licencia y la aprobación de las áreas es posible realizar el aseguramiento. Durante el tiempo que pasa hasta la obtención de la licencia ambiental, se presenta que predios que estaban interesados en hacer parte del proceso identificados en la formulación, ya no estarían disponibles ya sea por: propietarios desinteresados, cambio de propietarios (titularidad), predios usados en otras actividades económicas, propuestas más atractivas de compensaciones de otras empresas, entre otras. Por tanto, una vez obtenida la licencia ambiental, puede que sea necesario la búsqueda de nuevos predios, los cual genera sobrecostos, ya sea por gerenciamiento o por predios que tengan un mayor valor o un diferente modo de aseguramiento y no cuenten con las mismas facilidades físicas que brindaban los anteriores.

POBLACIÓN AFECTADA

¿Quiénes son las personas que actualmente perciben la necesidad y se ven afectadas por no tener una solución? ¿Aquí pueden estar involucrados: Proveedores, distribuidores, clientes, roles o áreas internas de la compañía

Áreas internas de la compañía:
Equipo de sostenibilidad
Equipo de proyectos
Equipo predial

Clientes: propietarios de predios.

¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER?

Objetivos a cumplir, beneficios para el público objetivo. Deseado: Datos, cifras, porcentajes que permitan medir la solución. El valor monetario que podrían obtener si solucionan la necesidad.

Lograr que los propietarios de predios conserven su interés en realizar el aseguramiento predial con la empresa hasta obtener la licencia, por lo cual se deben proponer distintas formas que generen interés de los propietarios con el proyecto de compensación.

El valor monetario es variable (no podrá superar el valor de avalúo comercial) ya que se trata de negociación abierta con propietarios, donde puede aumentar el valor por hectárea inicialmente conversado, así mismo, el cambio en los modos de aseguramiento cambia sustancialmente.

- No tener desviaciones o mayores costos relacionados al aseguramiento predial estimado inicialmente para el proyecto.

REQUISITOS

¿Cuál es el alcance de la solución? Listar los aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, normativos, tiempo de ejecución, entre otros

Alcance

Disminuir tiempos y sobrecostos en el aseguramiento predial y mantener altas las expectativas de los propietarios en relación al proceso.

Aspectos mínimos a tener en cuenta

- La Autoridad Ambiental es la encargada de avalar los sitios propuestos para la compensación.

- Los modos de aseguramiento están descritos en el manual de compensaciones.

Aspectos técnicos

- La solución debe ser acorde con lo mencionado en el Manual de Compensaciones del Componente biótico 2018 (modos de aseguramiento).

- Las compensaciones bióticas oscilan entre áreas de 100 ha, hasta 2500 ha, por proyecto.

Aspectos económicos

- Soluciones autosostenibles y que permitan el enganche con el propietario sin generar sobrecostos.

- Propuesta monetaria inicialmente pactada con el propietario, no cambie o cambie mínimamente con el paso del tiempo.

Aspectos normativos

- Resolución No 256 del 25 de febrero de 2018 (actualización manual de compensaciones)

- Resolución No 1428 del 31 de julio de 2018 (modifica artículos de la Resolución No 256)

Tiempos de ejecución

- De 6 a 18 meses de negociación predial.

- Los tiempos de obligación para la compensación pueden alcanzar los 18 años.

TIPO DE INNOVACIÓN

Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva

Innovación continua

TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA

Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.

RANGO DE PRESUPUESTO

Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución

RANGO DE TIEMPO

Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución

Startup: con gran conocimiento en el desarrollo de ideas innovadoras que logren soluciones viables y factibles a los problemas planteados.

\$0 - \$50.000.000

3 meses