

Grupo Asesor de Equidad de PacifiCorp (EAG)

Notas de la reunión de enero de 2023

Jueves 12 de enero de 2023, 1 p.m. a 4 p.m., hora del Pacífico

Estas notas fueron sintetizadas y resumidas por E Source, el asociado de organización de las reuniones de PacifiCorp, con atribución a los miembros del EAG.

Resumen ejecutivo

Hubo 22 asistentes a la reunión del EAG de Washington del 12 de enero de 2023. En anticipación a la presentación del diseño de tarifas para Washington, que se hará en marzo, PacifiCorp pidió retroalimentación sobre las propuestas de cambios a la tarifa residencial a los miembros del EAG de Washington. Craft3, socio de eficiencia energética de PacifiCorp, presentó el Programa de préstamos para energía doméstica (Home Energy Loan) en Washington, el cual ayudaría a los clientes con ingresos insuficientes a pagar mejoras a su vivienda en cuanto a climatización y eficiencia energética. El siguiente es un resumen del contenido y la retroalimentación recibida durante esta reunión de 3 horas.

Objetivos de la sesión

- Integrar su retroalimentación en la planificación para 2023
- Discutir los cambios propuestos a la tarifa residencial y recibir su retroalimentación sobre las estrategias propuestas
- Informarle sobre los préstamos para energía doméstica de Craft3 dentro del programa del estado de Washington

Diapositivas disponibles en español a continuación:

(Need to insert)

Miembro del Grupo Asesor de Equidad 2023	Organización
Eréndira Cruz	Sustainable Living Center
Todd Hilmes	Northwest Community Action Center
Jonathan Smith	Yakima County Development Association
Paul Tabayoyon	Asian Pacific Islander Coalition
Norman Thiel	SonBridge
No asistieron	
Nathan Johnson	Yakima Health District
Adam Rieker	Perry Technical Institute
Sylvia Schaeffer	Blue Mountain Action Council
Giovanni Severino	Latino Community Fund
Heidi Silva-Morales	Yakima Health District
Ray Wiseman	Yakama Power

Apertura (1:05 p.m.)

E Source presentó los objetivos de la reunión, el orden del día y el reconocimiento del territorio para iniciar la reunión.

Revisión de los miembros del EAG (1:08 p.m.)

Todos los miembros del EAG se “presentaron” al responder a la siguiente pregunta: *¿Qué le emociona más de 2023?* Los temas de las respuestas incluyeron los siguientes:

- Asian Pacific Islander Coalition: En este primer trimestre, esperamos presentar una C-3 por separado en vez de manejar la C-3 por medio del representante fiscal en los últimos años. Ha sido una colaboración de crecimiento. Hemos iniciado el proceso para tratar de desarrollar un programa de eficiencia energética y alcance de la energía a nuestra comunidad de API y la comunidad bi-pop, que es más numerosa, en el área de Waktu. Paul buscará destinar una gran parte del financiamiento de la subvención para ubicarnos posiblemente en Waktu, donde se crearía un centro de operaciones sostenible. Buscamos crear un punto de acceso comunitario para las comunidades rurales y de bajos ingresos del estado de Washington.
- Sustainable Living center: Esperamos que este 2023 sea una continuación del gran trabajo y del impulso de reconstrucción que tuvimos en 2022 tras la pandemia. Solo esperamos que ese impulso siga, tener voz en estas discusiones sobre equidad y encontrar formas de aumentar la eficiencia a través de financiamientos, extensión de los programas, educación y todas las diferentes maneras de lograr esto.
- Yakima County Development Association: Nos mudamos a una nueva ubicación. También hemos recibido una subvención para adquirir un laboratorio de cómputo móvil que estará funcionando a fines del mes. Planeamos comprar laptops con sus estuches para poder impartir capacitación en varios lugares. La YCDA espera poder impartir cursos de capacitación sobre libros de consulta rápida, alfabetismo digital, conocimientos financieros básicos y varios temas más. Esta subvención nos permitiría llegar a personas que de otra forma no tendrían acceso a este tipo de capacitación por su horario de trabajo u otras obligaciones.
- Sonbridge: Para nosotros, 2023 está iniciando por muy buen camino. Tuvimos más visitas que nunca a nuestro centro en 2022. Este año estamos cosechando el legado de otra organización sin fines de lucro en la línea telefónica sin costo del valle de Walla Walla. Ha estado en el negocio por 49 años y nos estamos haciendo cargo de su área de servicio, analizamos, hacemos remisiones directas y ofrecemos apoyo directo. Es un gran reto, pero también una gran manera de seguir ayudando a la comunidad y ponerla bajo nuestra protección.
- Yakima Valley Farm Workers: Seguimos recuperándonos del Covid. Ha sido un proceso largo para nosotros, pero empezamos a ver la luz al final del túnel. Estamos felices de seguir trabajando en esto.

Reuniones del EAG de Washington y el Calendario de la comunidad (1:15 p.m.)

PacifiCorp busca participar en más eventos comunitarios y seguir fortaleciendo las conexiones con la comunidad en 2023. Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, informó sobre las próximas reuniones y eventos:

- Reuniones periódicas en persona y en formato híbrido. En marzo, hablaremos sobre la presentación de la respuesta a la demanda y novedades; en julio tendremos una retroalimentación sobre el Informe del progreso anual del CEIP y novedades sobre los impactos no relacionados con la energía, y en octubre veremos novedades sobre eficiencia energética.
- En mayo habrá visitas en persona del Grupo Asesor de Equidad en su ubicación con una presentación sobre la mitigación de incendios forestales.
- No habrá reuniones en agosto y en noviembre.
- Serie de talleres públicos de SLC: Auto-cuidado sostenible; WWCC Water and Environmental Center, 17 de enero.
- Reunión para conocerse en la Cámara de Comercio Hispana del Centro de Washington en Yakima, Washington; 25 de enero y 22 de febrero.
- Mujeres en los negocios: Talleres con propósito de Reininger en Walla Walla, Washington; 26 de enero.
- Almuerzo trimestral /Reunión anual de Chamber Connect en Walla Walla, Washington; 1 de febrero.
- Serie de talleres públicos de SLC: Remodele su casa usted mismo; WWCC Water and Environmental Center, 22 de febrero.

Promover la equidad a través de cambios en las tarifas residenciales (1:20 pm)

Lisa Markus, de E-Source, preguntó: *¿Qué le viene a la mente al escuchar la palabra “tarifa”?*

Los temas de las respuestas incluyeron los siguientes: el importe a pagar por unidad de electricidad, cuánto cobrar a alguien, una perspectiva más amplia sobre “por qué me van a cobrar más o menos que a otra persona”, la fórmula para crear la tarifa, el crecimiento industrial ligado al daño ambiental, los datos demográficos según las áreas geográficas, el sitio web “Rate my professor” y cómo una tarifa puede significar diferentes cosas en distintos escenarios y situaciones.

Robert Meredith, de PacifiCorp, hizo una descripción general del calendario para diseñar la tarifa de Pacific Power:

- La propuesta sobre las tarifas se presentaría en marzo de 2023
- Las tarifas propuestas entrarían en vigor en el primer trimestre de 2024

La reunión de hoy se enfocará en entender los componentes del diseño de una tarifa, así como algunos cambios propuestos a las tarifas residenciales.

La tarifa es lo que un cliente paga por tener acceso a la energía eléctrica y utilizarla. Se divide en dos tipos de cargos:

- El cargo básico o fijo es para cubrir los gastos de operación y mantenimiento del sistema de energía que todos pagamos
- El cargo por el uso de la energía es el costo por las unidades de energía utilizadas (kWh). La cantidad de unidades de energía utilizada puede cambiar según la temporada y las características de la vivienda, como el tamaño, las condiciones y la cantidad de personas que viven en ella.

La tarifa base mensual de Pacific Power en Washington es de \$7.75, que es baja. Esto significa que se pasan más costos por medio de los cargos por uso de energía, ya que no cubre los costos fijos reales de más de 20 USD.

En Washington, Pacific Power desglosa los cargos por uso de la energía en dos niveles: el Nivel 1 se cobra a 8.087¢ por unidad de energía utilizada (kWh), y en el Nivel 2 se cobran 11.009¢ por unidad de energía utilizada (kWh) después de 600 kWh. Los clientes que están en el programa de ayuda para el pago del servicio por tener bajos ingresos usan un poco más de energía del Nivel 2 que otros clientes (3% más).

¿Qué puede hacer el diseño de tarifas?

André Lipinski, de PacifiCorp, explicó cómo el diseño de tarifas puede abordar los impactos de la carga de energía sobre los clientes vulnerables, como los que están en el Programa de asistencia para el pago del servicio a clientes de bajos ingresos (Low Income Bill Assistance, LIBA). El Nivel 2 es un cargo más alto que el Nivel 1 por el uso de la energía y se dispara si se usan más de 600 kWh. Los clientes del programa LIBA tienen el doble de probabilidades de residir en una vivienda multifamiliar, en casas viejas, en malas condiciones o sin instalaciones de climatización adecuadas, así que requieren más energía para calentar o refrescar sus viviendas en comparación con quienes cuentan con mejores estructuras de climatización. Los clientes de LIBA, por lo tanto, suelen usar más energía en general y específicamente del Nivel 2, por lo que terminan pagando más por el servicio.

Los cambios propuestos darían como resultado una disminución del 2% para los clientes de LIBA y un aumento del 1% para los demás clientes.

Los cambios propuestos incluyen un cargo básico por separado que aumenta para viviendas unifamiliares y se mantiene igual para viviendas multifamiliares. También sustituye las tarifas por niveles con tarifas estacionales, las cuales serían más bajas en invierno, más altas en verano y un mismo precio, sin importar la cantidad de kWh utilizados.

Discusión y ejercicio sobre los cambios a la tarifa propuesta

Se pidió a los miembros del EAG que compartieran sus ideas sobre los cambios propuestos. Ellos expusieron lo siguiente:

P: Si vemos esto desde el punto de vista de la equidad, no parece ser suficiente. Me pregunto si alguien ha considerado la idea de tener una tarifa de asistencia clientes de bajos ingresos que sea más baja que la del resto de los clientes.

R: Creo que eso es lo que tenemos ahora. Si revisa nuestras tarifas, verá que tenemos actualmente tres categorías de asistencia clientes de bajos ingresos con reducciones del 15%, 35% y 70% en el pago de su servicio. Estamos estableciendo las mismas señales de precios de tal forma que sean buenas para el sistema y nuestros clientes. Si cumple con los requisitos para entrar al programa LIBA, recibe uno de esos porcentajes de descuento después de calcular el pago de su servicio. Teníamos una tarifa de LIBA solo en el Nivel 2, pero necesitamos cambiar eso porque, para los clientes, es complicado entenderlo y no resulta útil para los clientes que se esfuerzan en ahorrar energía eléctrica. Por eso, cambiamos los descuentos en la tarifa a simplemente descontar un porcentaje del importe a pagar, lo que, en última instancia, ayudaría a reducir más los costos.

P: ¿Cuál es la lógica para establecer el punto de precio del Nivel 1 en el modelo actual? ¿Hay alguna clase de algoritmo desarrollado por PPL? ¿Cómo se llegó a esa cantidad? ¿Habló PP&L, dentro de sus consideraciones, sobre la posibilidad de mantener el mismo modelo que ahora, pero manipular ese Nivel 1 de costos para algunos de nuestros clientes de bajos ingresos para abordarlo de esta forma?

R: En las cuestiones matemáticas detrás de los niveles, no sé si se hicieron toneladas de números para llegar a ellos. Esto es lo que tenemos ahora, es fruto de muchos años de evolución. Desconozco también cuánto tiempo hemos tenido estas tarifas por niveles. Históricamente, la idea detrás de los niveles de tarifas es impulsar la eficiencia energética. La teoría detrás del umbral de los 600 kWh es que este nivel cubre el uso básico.

Lo que me preocupa de ver esto en forma casual es que puedo ver algo de confusión entre algunos de nuestros clientes con respecto a las tarifas de invierno y de verano. Puedo ver que habrá muchísimas preguntas y explicaciones alrededor de esto. Me pregunto si habría que cambiar la definición del uso básico de la energía (Nivel 1 de uso de la energía) y si eso significaría una mejor oferta. Creo que pueden hacerse muchas cosas con el Nivel 1. Puede ver la posibilidad de manipular esa cantidad junto con su programa de asistencia a clientes de bajos ingresos. Hay muchas maneras diferentes de verlo en el modelo actual. Me pregunto si eso ahorraría a PacifiCorp algunas dificultades de comercialización y si ayudaría a ahorrar costos a quienes de verdad lo necesitan.

Respuesta de PacifiCorp: No creo que tengamos una respuesta para eso.

P: ¿Hay algún servicio que simplemente aplique una misma tarifa general? He hecho algunas cuentas y, tal vez me equivoque, pero si se aplicara una tarifa general de \$144.44 en cada uno de los 12 meses del año, se estaría cobrando alrededor de 0.8024 centavos por kWh. ¿Es una ventaja o una desventaja para una tarifa residencial de tan bajo consumo tener tarifas con niveles o no tenerlas? Entiendo que no hay un nivel adicional dentro de la tarifa de verano o de invierno.

R: Eso es lo que estamos recomendando aquí, tener una tarifa general por temporada. Hay muchos PUD que tienen solo una tarifa general de cierta cantidad de centavos por kWh utilizado, sin niveles. Diría que es mucho más común que los PUD no tengan niveles de tarifas y que las tarifas estacionales son menos comunes en el lado oeste de nuestro sistema para Pacific Power. Son más comunes en nuestras áreas de servicio de Utah. Hay razones de costos por las que en verano es más caro que en invierno y ese es el motivo que hay detrás de ello. Parte de lo que queremos hacer se refleja en esos costos, en especial si pensamos en tantas diferencias que tienen nuestras viviendas. Queremos que nuestros clientes paguen un recibo que refleje mejor los costos de brindarles el servicio.

P: ¿Hay diferencias según la hora del día en esto o no es un factor importante en el servicio residencial?

R: Eso no es un factor sobre el que estemos planeando hacer propuestas.

P: Sé que, como inversionistas en servicios públicos, las reglas bajo las cuales operan son ligeramente diferentes a las que se aplican a un PUD. ¿Hay requisitos que justifiquen, por ejemplo, el costo de \$2.26? ¿Es una justificación de los requisitos o es algo hecho internamente?

R: Eso se hizo internamente, pero lo incluiremos con la propuesta que presentemos ante la UTC. Será algo que podrán considerar todas las partes que intervienen en esto y pedir más datos al respecto, si lo desean. La UTC será la que finalmente decida si es una buena idea y si está justificada o qué no lo está.

P: ¿Hay requisitos de que se mantengan dentro de un ancho de banda determinado para sus costos del servicio, como que una clase de tarifa individual no pueda ser superior o inferior al 5% de su costo del servicio o que sea más fluida?

R: PacifiCorp no tiene una regla estricta a la que nos tengamos que ajustar dentro de nuestros costos del servicio. Al considerar cómo las circunstancias obligan a tener diferentes clases de tarifas (residencial, comercial, industrial, etc.), el costo del servicio por lo general se ve como una guía, así que si una clase está muy lejos de su costo del servicio, entonces es algo que la UTC debe considerar. Con todo esto, ellos toman decisiones sobre qué se aprueba, qué es justo, razonable y del interés público.

P: ¿Se basaron estas estadísticas de comparación solo en las viviendas con calefacción eléctrica?

R: No, esto engloba a todos; pero naturalmente, alguien que utiliza calefacción eléctrica para su casa tiene un mayor uso del servicio. En nuestra área de servicio en Washington, el uso de la calefacción eléctrica es prevalente y es menos probable que exista en otros estados donde ofrecemos nuestro servicio, ya que allí se usa más el gas natural.

P: Estaba revisando información noticiosa histórica a la que le he dado seguimiento. De acuerdo con algunas publicaciones de hace tiempo, se dijo que PacifiCorp buscaría aumentar las tarifas hasta un 12.2% en 2023. Me pregunto sobre ese posible aumento. Incluso si las personas de bajos ingresos de nuestra comunidad ahorraran 1 o 2%, eso significaría literalmente un aumento de más del 10% en la tarifa del servicio. Me pregunto, si esa misma clase de cambio viniera a Washington, en algunos de los otros programas ¿tendría el mismo efecto? También me pregunto si podría haber subsidios futuros para algunos de los clientes de más bajos ingresos con base en su ubicación geográfica. Además, ¿son diferentes los incentivos o los subsidios para los propietarios y para quienes pagan alquiler?

R: Desafortunadamente, en este momento no sabemos cómo sería ese aumento en la tarifa. Todavía estamos trabajando en ese aumento. No necesariamente tengo una respuesta para usted ahora y no sé si deba esperar un aumento fuerte o no. Todavía se está trabajando en eso y haciendo cuentas. En cuanto a su pregunta sobre un subsidio para inquilinos o para propietarios, no conozco una buena forma de hacer eso en relación con las diferencias de costos del servicio y el costo de llevar la energía eléctrica a los clientes. Tenemos nuestro programa de asistencia a clientes de bajos ingresos para pagar el servicio y creo que esta puede ser una herramienta poderosa para reducir las cargas de energía tomando en cuenta los ingresos, así las personas que lo necesiten, pueden ir a la institución adecuada para tener la oportunidad de reducir en forma importante sus costos del servicio. Pero no conozco una forma de hacer una distinción entre los propietarios y los inquilinos por medio de las tarifas.

Nuestra experiencia en el área urbana principal, aquí en Walla Walla, donde la mayoría son clientes de Pacific Power, es que hay un alto índice de uso de gas natural como fuente de calor principal. Pero al mismo tiempo, en muchas de las viviendas multifamiliares todo es eléctrico y más resistente al calor, por lo que es más caro. Me pregunto si eso altera las cifras mencionadas.

Respuesta de PacifiCorp: Eso es muy interesante, y Walla Walla es un segmento de clientes más pequeño que el de Yakima. Creo que probablemente en Yakima sea más alto el promedio y que el nivel de uso de calefacción eléctrica también sea más alto.

Las tarifas estacionales propuestas suenan extremadamente benéficas, especialmente para las comunidades agrícolas. Durante el verano, hay mucho trabajo y eso significa un flujo de ingresos

constante, mientras que en el invierno no es así. Por eso resulta interesante la tarifa propuesta, ya que puede ayudar a una gran cantidad de familias que trabajan en la agricultura.

Receso (2:20 p.m.)

Craft3: Programa de préstamos para energía doméstica en el estado de Washington (2:30 p.m.)

Martha Pulido, representante bilingüe de préstamos de Craft3, dijo que Craft3 es una institución financiera de desarrollo comunitario (Community Development Financial Institution, CDFI) enfocada en una misión. Craft3 se ha asociado con los esfuerzos de alcance de eficiencia energética de PacifiCorp para ayudar a los clientes con ingresos insuficientes a costear mejoras a su vivienda e instalaciones de climatización para reducir sus recibos del servicio y tener viviendas más saludables.

De acuerdo con Martha, Craft3 se enfoca en invertir en personas, organizaciones sin fines de lucro y emprendedores. Los préstamos para energía doméstica de Craft3 (Home Energy Loans) ayudan a los propietarios de viviendas a hacer mejoras para aprovechar mejor la energía e invertir en sus hogares, en especial cuando el costo de esta inversión es un obstáculo. Craft3 ya cuenta con materiales de comercialización en idioma español, tarifas más bajas para viviendas de bajos ingresos, financiamiento para reparaciones esenciales al presentar un proyecto elegible para reembolso, financiamiento no asegurado para viviendas prefabricadas y viviendas ubicadas en territorios tribales.

Criterios de elegibilidad

- No es necesario tener un expediente de crédito perfecto y no se penaliza a los clientes que tengan un historial de crédito deficiente.
- Los clientes de Pacific Power en Washington pueden pedir prestada la totalidad del costo de las medidas elegibles hasta un importe máximo del préstamo de 50,000 USD.
- La propiedad debe estar ocupada por el dueño.
- Los proyectos deben ser elegibles para reembolso de Pacific Power. Los contratistas son los responsables de verificar la elegibilidad para reembolso.
- Las viviendas unifamiliares independientes son elegibles para todas las ofertas de financiamiento. Los condominios, casas rodantes, casas prefabricadas y pequeñas propiedades multifamiliares pueden ser elegibles para ciertas ofertas.

Pacific Power pidió a todos los socios comerciales que participan en el OBR que dieran información a sus clientes sobre los 'servicios de climatización sin costo' cuando les hablaran sobre Craft3 y las opciones de financiamiento disponibles para ellos. Las agencias locales se asociaron con Pacific Power para ofrecer servicios de climatización sin costo a clientes con ingresos limitados.

Martha mencionó que los costos de estas mejoras e instalaciones a menudo son una fuerte carga para los clientes vulnerables. Las tarifas actuales son alrededor del 4.99% de sus ingresos si éstos son equivalentes o inferiores al 100% del ingreso medio del área en el condado donde viven. Craft3 no cobra cuotas por adelantado ni sanciones por pago anticipado y sus préstamos se pagan cómodamente a través del recibo del servicio de Pacific Power. La mayoría de los financiamientos que ha hecho Craft3 han sido para mejoras en las bombas de calefacción. Este programa no tiene costo para los contratistas.

Craft3 sigue trabajando en su compromiso al contratar prestamistas de habla hispana que puedan ayudar a los clientes durante todo el proceso del préstamo.

El proceso actual del proyecto consiste en que el contratista envíe su propuesta primero, o también puede enviarla mientras el cliente solicita el préstamo. Craft3 entonces evalúa la propuesta y tramita el préstamo para asegurarse de que el proyecto del cliente sea elegible para el reembolso. Si se aprueba, firman los documentos del préstamo electrónicamente, pero también reciben los documentos por correo postal regular. Una vez que Craft3 recibe los documentos firmados, envían el dinero suficiente para cubrir el 50% del costo del proyecto al contratista, lo que le da luz verde para programar e iniciar el proyecto. El resto del dinero se envía una vez terminado el proyecto. Los contratistas se encargan de procesar los incentivos.

Para solicitar un préstamo para energía doméstica, los clientes pueden visitar el sitio web de Craft3 o pedir un formulario de solicitud impreso por teléfono. A menudo entregan solicitudes impresas a los contratistas para que ellos ayuden a los clientes a llenarlas y a tramitar el contrato. Los clientes deben trabajar con un contratista aprobado por el programa para llevar a cabo la propuesta y asegurarse de que reciban los incentivos de Pacific Power. Craft3 señaló que el préstamo se paga a través del recibo del servicio de Pacific Power durante el plazo estipulado.

Algunos otros tipos de préstamos que otorga Craft3 son para instalaciones de agua potable y préstamos comerciales.

RETROALIMENTACIÓN

Hemos utilizado esto para los clientes del Programa de Eficiencia Energética de la Comunidad y, cuando tramitamos la admisión, les preguntamos si les gustaría recibir información sobre el programa de financiamiento en el recibo del servicio y hemos tenido gente que puede aprovecharlo, así que creo que este es un programa increíble.

P: Si los clientes hicieran una mejora que calificara para un reembolso, ¿podrían hacer otras mejoras que no necesariamente califiquen para un reembolso?

R: Hay un cierto porcentaje de tolerancia. Por ejemplo, cuando se hace una mejora a una bomba de calefacción, a veces hay quienes también hacen una mejora al sistema de filtración de aire. Se le llama de tolerancia porque no necesariamente son mejoras obligatorias para tener mayor eficiencia energética, pero sí tienen un propósito en el hogar del cliente y les beneficia.

P: ¿Hay un límite en la cantidad de dinero del préstamo?

R: Sí. Para un préstamo asegurado, el límite es de 50 mil dólares, y para uno no asegurado, el límite es de 25 mil.

P: ¿El programa de préstamo cubre instalaciones de energía solar?

R: Por el momento no.

Comentarios del público (3:45 p.m.)

El Programa de descuento en servicios públicos se aprobó en julio de 2021. Todos los servicios públicos a base de gas y de electricidad en Washington ahora están obligados a tener programas de descuento y creo que el de PacifiCorp fue el primero en realizarse.

Algo que pensé que podría ser útil mientras hablamos de estos grandes cambios estructurales es preguntar si Robert y Andre podrían hacer una tabla comparativa sobre cómo afectarían las tarifas a una persona en general, pero también sería útil que los miembros del EAG u otras personas vieran cómo afectaría a las personas de diferentes niveles que están en el programa de LIBA o en el programa de descuento en el pago del servicio.

Respuesta de PacifiCorp: Gracias por esa sugerencia. Me he dado cuenta de que, cuando tratamos de reunir materiales para el grupo en general y vemos los cambios, tomamos un ejemplo en general y después nos damos cuenta de que no incluía a los programas de descuento. Creo que su comentario es válido en el sentido de que podríamos buscar cómo comprender un poco más esto. Cuando hagamos nuestra presentación, incluiremos mucha más información. El apéndice también contiene algunos cálculos e información útil.

Cierre y siguientes pasos (3:55 p.m.)

Lisa Markus, de E Source, cerró la reunión con una pregunta para los miembros del EAG: *¿Cuál es su principal aprendizaje de la conversación de hoy?* Respondieron lo siguiente:

- *Esta fue una conversación maravillosa para identificar las tarifas. Muchos residentes y negocios desconocen cómo se desarrollan las tarifas y cómo interviene la transición de la energía en los demás efectos de cómo podría sentirse nuestra comunidad. El EAG es un maravilloso recurso porque ayuda a muchos miembros de la comunidad y a personas que quieren hacer un cambio. Recibimos muy buena información, sobre todo del programa de Craft3. Me gustaría que PacifiCorp y Craft3 formaran parte de estas conversaciones este año.*
- *Me gustó la idea de la estructura de tarifas. No me había dado cuenta de que había tanta flexibilidad, y la idea de dar equidad en la conversación es maravillosa.*
- *En realidad no hemos hablado sobre los planes de niveles de pago en el contexto de que a veces, para los clientes, es menos importante saber el importe exacto en comparación con la capacidad de predecir cuánto deberá pagar por el servicio. Pienso en si hay alguna forma de usar esas herramientas para que los clientes estén satisfechos sin tener que hacer tantos cálculos. La complejidad del proceso de facturación es mucha y ha cambiado bastante en los lugares donde se cobraba una cantidad fija por mes. Me pregunto si los servicios tienen alguna forma de saber y asegurarse de que los clientes están más satisfechos en vez de desconectarlos, y si usan esa herramienta de entendimiento como una vía para usar los servicios públicos más sabiamente.*

Respuesta de PacifiCorp: Excelentes puntos. Creo que es un poco complicado con las tarifas eléctricas. Hay 2 metas que se contraponen una a la otra. Una consiste en tener tarifas que reflejen el costo, cuando la energía es un gran componente como bien de consumo. Hacer algo que sea igual para todos puede funcionar en contra de la eficiencia energética. Pero sí creo que es importante equilibrar la simpleza con la búsqueda de precios correctos. Nuestra herramienta de pago equitativo

es una gran manera de facilitar las cosas a la gente y ayudar al presupuesto de los clientes. Es uno de los grandes aprendizajes que me llevo de esta conversación. Me gustaría volver al EAG y presentar. Sería bueno tener más educación sobre el tema de las tarifas y cómo funciona ese proceso.

- *Mientras más hablemos sobre los vehículos eléctricos y la calefacción, más va a evolucionar el tema y creo que es un buen momento para pensar en cómo avanzar en esto sin esos niveles en las cuentas residenciales.*
- *De verdad, espero volver a una de estas sesiones y hablar de cómo van las cosas.*
- *Estos espacios nos dan la oportunidad de probar cómo presentamos y expresamos estas ideas. De verdad, apreciamos mucho sus comentarios y queremos que la gente sepa que su opinión realmente importa.*

Todd Hilmes: Cuando buscamos abordar las necesidades de nuestras poblaciones más vulnerables en estos espacios, no estoy seguro de que un modelo de una misma tarifa general no sea vendible. Veamos cómo funciona la tarifa de Nivel 1: el modelo que tenemos actualmente tiene un concepto de precio del Nivel 1 que se supone que es el uso básico general que todos pagarían. Mientras más gente esté dentro de ese Nivel 1, mejor sería. Pero quienes viven en modo de subsistencia, no deberían tener la misma tarifa que alguien que puede pagar fácilmente un costo más alto.^[M(1)]

- *Muchas gracias por organizar estas conversaciones, me gusta que se estén haciendo y los cambios que pudimos lograr en Craft3. Me encantaría participar de alguna forma y me siento agradecido por formar parte de este grupo.*
- *De verdad me interesa mucho conocer más sobre el programa de Craft3 y lo que están haciendo en las casas móviles.*
- *Aprecio la voluntad de todos para expresar sus opiniones de todos estos temas. Les agradezco infinitamente que hayan estado en este espacio y su participación en este diálogo.*

Se recordó a los asistentes que los materiales y notas de la reunión se publicarían en el sitio web. También se entregó a los miembros el calendario de reuniones del EAG de Washington en 2023 y se les recordó que la próxima reunión será el 9 de febrero, de 1 a 4 p.m., hora del Pacífico, en línea.

También se pidió a los miembros que pensarán en la posibilidad de ajustar nuestras presentaciones para incluir a organizaciones externas. Hubo una respuesta positiva inclinada a incluir enfoques externos y conexiones con la comunidad.