



## **Grupo asesor de impactos y beneficios comunitarios de Pacific Power (CBIAG)**

### **Notas de la reunión pública**

Encuesta sobre beneficios de las energías limpias y borrador de las perspectivas para 2024

Jueves 21 de diciembre de 2023, 1:00 a 4:00 p.m., hora del Pacífico

*E Source, el socio organizador de la reunión de PacifiCorp, sintetizó y resumió estas notas.*

### Resumen ejecutivo

La reunión pública de diciembre del CBIAG se llevó a cabo a través de Zoom el 21 de diciembre de 2023, de 1:00 a 4:00 p.m. PDT. En ella participaron cuatro miembros del CBIAG en representación de cuatro organizaciones, además de algunos miembros del público. La reunión se centró en revisar los resultados de la Encuesta sobre los beneficios de las energías limpias, tema sobre el que el CBIAG ya había expuesto sus puntos de vista anteriormente durante el año, y el borrador de las perspectivas y fechas de reunión para 2024.

### Objetivos de la reunión

- Revisar y validar el ejercicio de planificación de 2024 del CBIAG
- Volver a aplicar la Encuesta sobre los beneficios de las energías limpias y los recursos renovables a pequeña escala
- Discutir el borrador de las perspectivas para 2024

## Orden del día

HORA	TEMA
1:00 pm	Introducción y objetivos
1:10 pm	Presentación
1:20 pm	Cierre del ciclo de retroalimentación
1:35 pm	Resultados de la Encuesta sobre los beneficios de las energías limpias
2:45 pm	Receso
2:55 pm	Novedades sobre la participación en los recursos renovables a pequeña escala
3:10 pm	Borrador de las perspectivas para 2024
3:40 pm	Comentarios del público
3:50 pm	Siguientes pasos

## Asistentes

### Asistentes del CBIAG

Jennifer Gustafson	AllCare Health
Erica Ledesma	Coalición Fortaleza
Tim Lynch	Condado de Multnomah
Sherrie Villmark	Community Energy Project

### Expositores

Laura James	Gerente sénior de proyectos en Soluciones al cliente
Christina Medina	Gerente de Políticas y participación de partes interesadas
Mark Paul	Estrategia comercial y de planificación de recursos
Jeffrey Daigle	Facilitador de E Source
Jakob Lahmers	MDC Research
Ron Scheirer	Director de Valuación y negocios comerciales

### Asistentes del público

Yahaira Torres García	RDI
Claire Valentine-Fossum	Comisión de Servicios Públicos de Oregón
Sue Fletcher	Energy Trust of Oregón
Charles Lockwood	Comisión de Servicios Públicos de Oregón
Luke Mawhinney	
Marci Miller	RDI
Daniela Pino del Pino	

Erubiel Valladares	RDI
Brandon Writtenberry	
<b>Asistentes de PacifiCorp</b>	
Kimberly Alejandro	Analista de Equidad
Selyna Bermúdez	Representante sénior de Comunicaciones
Elaine Biggs	Especialista en riesgos del Departamento Administrativo
Brandon Capps	Especialista en normatividad del IRP
Lee Elder	Gerente de Pronóstico de carga
Ian Hoogendam	Gerente de Planificación de Distribución
Tracy Moreland	Relaciones con las Naciones Tribales
Erin Rudolph	Especialista sénior en análisis de planificación financiera
Peter Schaffer	Gerente sénior de Planificación en Soluciones al Cliente
Jim Schroeder	Gestor sénior de energía
Shauna Thomas	Especialista del Programa de planificación, transmisión y distribución del sistema de distribución

## Notas de la reunión

### Introducción

Christina Medina, de Pacific Power, dio la bienvenida a los asistentes, agradeció a los miembros del grupo por asistir y alentó a los participantes a compartir sus perspectivas en la reunión o dándole seguimiento después.

Jeffrey Daigle, de E Source, entregó artículos alusivos a la reunión, hizo una descripción general del orden del día y los objetivos, presentó a los expositores y alentó la participación de los miembros.

### Presentación

Todos los miembros del CBIAG se “presentaron” al responder la pregunta *¿Qué logro personal o profesional le hizo sentir orgullo en 2023?* El grupo compartió sus formas favoritas de celebrar y reconectarse a las temporadas a través de las diversas actividades representadas por los diferentes miembros del CBIAG.

### Cierre del ciclo de la última reunión

Jeffrey Daigle, de E Source, compartió una visión general de la reunión híbrida del CBIAG que se hizo en octubre, que se enfocó en la planificación de actividades para 2024, y resumió los temas y preguntas resultantes.

## Reflexiones de la reunión de octubre

Participaron cinco miembros del CBIAG en representación de cinco organizaciones, con tres miembros que se unieron de forma presencial.

Asistentes del CBIAG	
Jennifer Gustafson	AllCare Health
Erica Ledesma	Coalición Fortaleza
Tim Lynch	Condado de Multnomah
Xitlali Torres	Verde
Siraat Younas	Community Energy Project

Nuestros objetivos:

1. Conectarnos como grupo asesor al recapitular los acontecimientos del primer año
2. Nuevas herramientas y planificación para 2024

Temas principales:

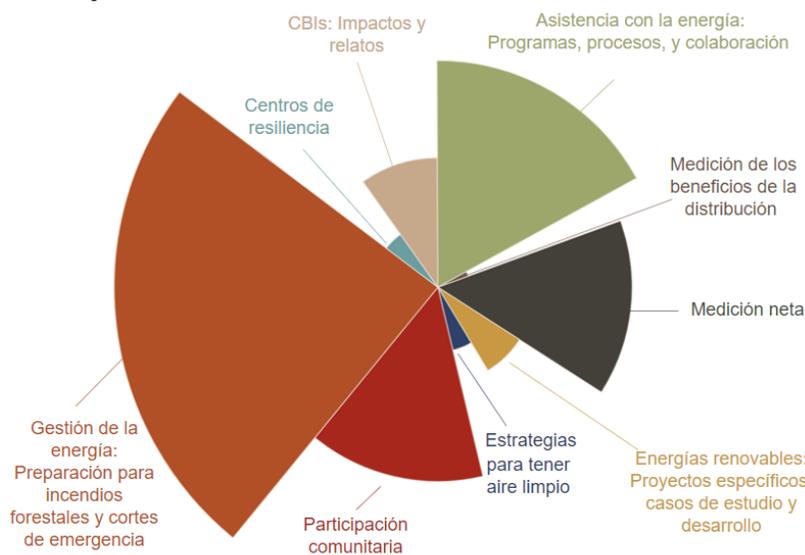
- Revisión del año pasado trabajando juntos como CBIAG
- Recapitulación del ejercicio sobre poblaciones vulnerables con dificultades del mes pasado
- Una actividad de planificación para ayudar a identificar temas que el CBIAG quiere abarcar en 2024.

6

POWERING YOUR GREATNESS

Para 2024, los miembros del CBIAG y los participantes del público identificaron los siguientes asuntos como temas prioritarios sobre los que deben hablar y aprender durante el próximo año:

### Lo que escuchamos:



#### Mejorar la participación:

- Seguridad psicológica y la importancia percibida de la representación consistente de los miembros del CBIAG
- Continuar con las lecturas previas y crear otros recursos y materiales de apoyo es fundamental para impulsar la aportación de ideas y opiniones
- Énfasis en los impactos que describen y las historias que relatan
- Reconocimiento del crecimiento logrado en el primer año y el crecimiento necesario para generar cambios a futuro

#### Mejorar las asociaciones:

- Explorar cómo aprovechar mejor a las organizaciones presentes es un tema recurrente.
  - Ejemplo e impacto: compartir materiales impresos con el Banco de Alimentos del condado de Josephine tras una conversación en la reunión de agosto en la sede de AllCare Health.
- Dar espacio a las relaciones entre los miembros y cómo podrían llenarse los espacios vacíos dentro de las organizaciones del grupo.

7

POWERING YOUR GREATNESS

Además, el grupo tocó algunos puntos sobre cómo mejorar la participación y la asociación, como los siguientes:

- Seguridad psicológica y la importancia percibida de una representación consistente de los miembros del CBIAG

- Continuar con las lecturas previas y la creación de otros recursos y materiales es fundamental para impulsar la aportación de ideas y opiniones
- Énfasis en los impactos que describen y las historias que relatan
- Reconocimiento del crecimiento logrado en el primer año y el crecimiento necesario para generar cambios a futuro
- Explorar cómo aprovechar mejor a las organizaciones presentes en la sala es un tema recurrente.
  - Ejemplo e impacto: compartir materiales impresos con el Banco de Alimentos del condado de Josephine tras una conversación en la reunión que se llevó a cabo en agosto en la sede de AllCare Health.
- Dar espacio a las relaciones entre los miembros y cómo podrían llenarse los espacios vacíos dentro de las organizaciones del grupo.

## Resultados de la Encuesta sobre beneficios de las energías limpias

Rol asesor de CBIAG	
18 de mayo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión informativa e instrucciones</li> <li>• Entender los componentes</li> </ul>
15 de junio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Discutir las preguntas sobre los borradores</li> </ul>
22 de junio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entregar comentarios por escrito</li> </ul>
21 de diciembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir la presentación de los resultados</li> </ul>

Laura James, de Pacific Power, volvió a presentar al grupo la Encuesta sobre los beneficios de las energías limpias, explicó por qué se aplicó y cómo participó el CBIAG para dar forma a su desarrollo en 2023.

Posteriormente, Jakob Lahmers, de MDC Research, detalló la metodología y los resultados de la encuesta de 2023.

MDC Research explicó que el público al que buscan dirigirse incluye a los clientes de Pacific Power en Oregon y que el muestreo era proporcional a la distribución regional de los clientes de Pacific Power en Oregon; es decir, no se requirió una ponderación de datos.

La metodología consistió en lo siguiente:

- Este estudio se realizó por medio de una combinación de encuestas telefónicas y en línea
- Había encuestas disponibles para los clientes en inglés y en español
- Se aplicaron en total 4,329 encuestas entre el 18 de agosto y el 3 de septiembre de 2023

- Por teléfono: 100 encuestas respondidas
- En línea: 4,229 encuestas respondidas
- Las diferencias reportadas como significativas en este informe tienen un nivel de confianza del 95% o más
- Las diferencias por región se destacaron usando un código de color para comparar cada región con el promedio de todas las regiones

Los resultados se presentaron en cuatro grupos: Beneficios e inquietudes del CEB; Eficiencia, equidad y resiliencia eléctrica; Comunicaciones y Satisfacción. Los detalles clave y datos más destacados incluyen los siguientes:

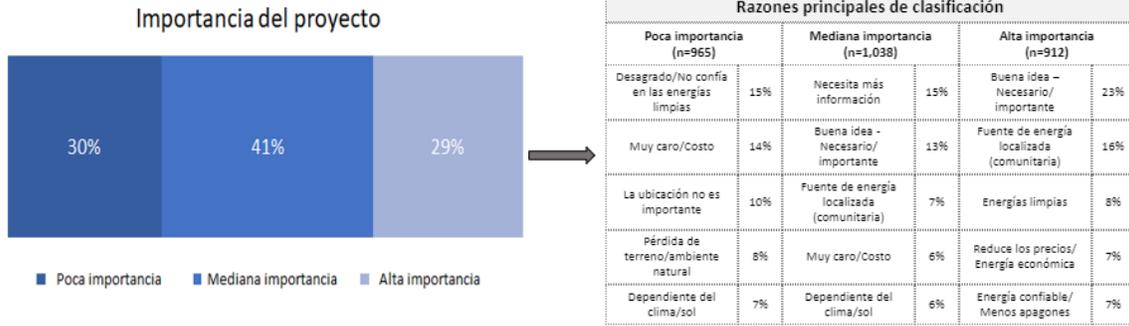
#### 1. Beneficios e inquietudes del CEB

- a. Los beneficios más importantes de la transición a las energías limpias son la reducción de los pagos de energía eléctrica, hacer que la comunidad esté mejor preparada para los desastres naturales y mejorar la calidad del aire en la región.
- b. Casi todos los posibles beneficios pueden resultar altamente importantes para quienes viven en casas de alquiler, más que para los propietarios de viviendas.
- c. La importancia percibida de los beneficios de las energías limpias varía por región. Los residentes de Portland suelen considerar el cambio climático y los impactos ambientales como altamente importantes, mientras que quienes viven en otras regiones tienden a calificar los beneficios personales y económicos como altamente importantes.
- d. Los costos y los posibles aumentos en las tarifas del servicio de energía eléctrica son las mayores inquietudes que tienen los clientes en cuanto a la transición hacia las energías limpias. Para dos tercios de ellos, la preocupación por este motivo es muy alta. Entre las personas a quienes más les preocupa este tema están:
  - i. Las personas con necesidades médicas
  - ii. Las mujeres
  - iii. Los clientes de más de 45 años de edad
  - iv. Los clientes que tienen ingresos inferiores a 40 mil USD al año
  - v. Quienes tienen un nivel de escolaridad inferior al universitario
  - vi. Los clientes jubilados
- e. La importancia percibida del Proyecto de energía renovable en la comunidad.



## Importancia del Proyecto comunitario de energías renovables

- El 70% de los encuestados calificó un proyecto de generación de energía renovable de tamaño comunitario como “de mediana importancia” o “de alta importancia”.
- Quienes clasificaron el Proyecto como “de alta importancia” indican más comúnmente una sensación general de que el proyecto es necesario o importante como la razón de su clasificación; quienes lo clasificaron como “de mediana importancia” indican una falta de información contribuida a su clasificación; y quienes lo clasificaron como “de poca importancia” indican un desagrado general de las energías limpias como la razón más común para su clasificación.
- Los clientes en Portland son significativamente más propensos a clasificar un proyecto como “de alta importancia” que el promedio de todas las regiones.



## 2. Eficiencia, equidad y resiliencia eléctrica

### a. Equipos eléctricos:

- La electricidad es la fuente de combustible más común (48%) que usan los clientes para calentar su hogar, seguida de cerca por el gas natural (40%).
- Es más común que los clientes ya tengan o quieran tener paneles de energía solar (42%), y en segundo lugar, un vehículo eléctrico (28%).
- Los clientes de 18 a 34 años de edad tienen una probabilidad significativamente más alta que las personas de otros grupos de edad de querer tener una bicicleta o monopatín eléctrico o paneles de energía solar en su casa.
- Es mucho más probable que los propietarios de viviendas tengan paneles de energía solar, una bicicleta o monopatín eléctrico, un vehículo eléctrico o un cargador de vehículos eléctricos que quienes residen en viviendas de alquiler.

### b. Vehículos eléctricos:

- Para quienes respondieron que “tal vez quiera tener” o “no quiero tener” un vehículo eléctrico, el gasto que implicaría comprarlo es el principal obstáculo (54%), seguido de la percepción de que el rendimiento de la batería es muy bajo (41%).
- Los clientes de 18 a 34 años de edad tienen una probabilidad significativamente más alta que las personas de otros grupos de edad de indicar que el costo de un vehículo eléctrico es su principal obstáculo, mientras que los clientes de 65 años de edad o más suelen ser quienes más señalan un rendimiento bajo de la batería como el mayor impedimento.

### c. Conocimiento del reembolso por eficiencia:

Informado del descuento de ETO	Total (n=4,318)	Propietarios (n=3,315)	Inquilinos (n=852)
Sí	42%	46%	28%

Uso del descuento de ETO	Total (n=4,282)	Propietarios (n=3,291)	Inquilinos (n=841)
Sí	22%	26%	3%

Informado del incentivo fiscal	Total (n=4,293)	Propietarios (n=3,295)	Inquilinos (n=823)
Sí	52%	56%	36%

Crédito del impuesto recibido	Total (n=4,232)	Propietarios (n=3,252)	Inquilinos (n=834)
Sí	19%	23%	3%

d. Resiliencia y necesidades esenciales:

Borrador para revisión

## Necesidades esenciales de electricidad

- En el noreste (33%) y sur (39%) de Oregón es mucho más probable que los clientes usen una bomba eléctrica para obtener agua potable.
- Uno de cada 6 (18%) de los hogares necesitan refrigerar medicamentos y el 19% requiere electricidad para equipo médico como un CPAP o una máquina de hemodiálisis.
- Los clientes que ganan más de 60,000 dólares al año tienen más probabilidad de necesitar refrigerar medicamentos. (85% contra 77% < \$60,000).

Bomba de agua para agua potable	Total (n=4,318)	Centro de Oregón (n=590)	Hood River (n=60)	Costa norte (n=170)	Noreste de Oregón (n=165)	Portland (n=692)	Sur de Oregón (n=1,129)	Norte del valle de Willamette (n=1,026)	Sur del valle de Willamette (n=486)
Sí	23%	15%	10%	9%	33%	5%	39%	24%	21%
Refrigeración de medicamentos	Total (n=4,316)	Centro de Oregón (n=589)	Hood River (n=60)	Costa norte (n=169)	Noreste de Oregón (n=164)	Portland (n=693)	Sur de Oregón (n=1,130)	Norte del valle de Willamette (n=1,025)	Sur del valle de Willamette (n=486)
Sí	18%	16%	7%	20%	23%	12%	19%	19%	21%
Equipo médico	Total (n=4,294)	Centro de Oregón (n=588)	Hood River (n=59)	Costa norte (n=169)	Noreste de Oregón (n=164)	Portland (n=687)	Sur de Oregón (n=1,121)	Norte del valle de Willamette (n=1,019)	Sur del valle de Willamette (n=487)
Cargador de silla de ruedas eléctrica	2%	2%	2%	--	2%	1%	2%	2%	2%
Equipo médico	19%	19%	7%	18%	23%	11%	22%	20%	20%
Otros equipos	2%	2%	3%	1%	--	1%	4%	2%	3%
Ninguno de estos	79%	80%	88%	81%	77%	88%	75%	77%	77%

28  
 QB1 ¿Usa una bomba eléctrica para el agua potable? (n=4,318)  
 QB2 ¿Hay alguien en su casa que requiera refrigerar sus medicamentos? (n=4,316)  
 QB3 ¿Usted o alguien que viva con usted usa alguna de las siguientes tipos de equipo personal por tres o más horas a la semana? (n=4,294)

POWERING YOUR GREATNESS  
 Superior al promedio de todas las regiones  
 Inferior al promedio de todas las regiones

### 3. Comunicaciones

- a. Más de seis de cada diez clientes (69%) prefieren recibir información de Pacific Power por correo electrónico.

- i. Los mensajes adjuntos a la factura (36%), los mensajes directos por correo postal (32%), el sitio web de Pacific Power (31%) y los mensajes de texto (31%) son las opciones preferidas siguientes.
  - ii. Sólo el 4% de los encuestados consideran útil recibir mensajes en un idioma adicional al inglés, y entre quienes preferirían recibir información en otro idioma, el idioma favorito es el español.
- b. Si bien el correo electrónico es el medio de comunicación preferido por la mayoría, una gran parte de los mensajes enviados por este medio son devueltos al remitente, en especial cuando se trata de avisos de cortes de servicio de emergencia.

#### 4. Satisfacción en general

Borrador para revisión

## Descubrimientos clave

### Beneficios y preocupaciones de los CEB

- Las respuestas indicaron que los beneficios más importantes para un futuro con energía más limpia son reducir el pago de la energía eléctrica, prepararse para enfrentar desastres naturales y mejorar la calidad del aire.
  - La importancia percibida varía ampliamente por región
- Los costos y los posibles aumentos de tarifas son las principales preocupaciones con respecto a la transición a energías más limpias, mientras que la dependencia de las fuentes renovables y el posible impacto ambiental también causan una preocupación alta.

### Generación, equipo y uso

- Tres de cada diez (29%) clientes clasifican un proyecto de energía renovable comunitaria como "de alta importancia", con el mayor apoyo en el área de Portland.
- Casi la mitad (46%) de los clientes clasifican un centro de resiliencia comunitario\* como "de alta importancia" y dos tercios indicaron una disposición para pagar alguna cantidad extra al mes para conseguirlo.
- La conservación de los alimentos y la calefacción/refrigeración de sus hogares son las principales preocupaciones en caso de un apagón prolongado; la preocupación por la conservación de los alimentos es más prevalente entre los clientes menores de 35 años y entre los que ganan menos de 40 mil USD al año.
- Los paneles solares son el equipo eléctrico que más clientes tienen y el que genera más interés. El interés en los vehículos eléctricos es moderado, pero más de la mitad mencionan el costo como un obstáculo y el 41% mencionaron preocupación por el rendimiento de la batería.

### Conocimiento de programas de reembolso e incentivos fiscales

- En general, cuatro de cada 10 (42%) señalaron estar informados de los descuentos de ETO. El conocimiento y uso de los descuentos de ETO aparece altamente consistente en todo el estado.
- La mitad (52%) de los encuestados indicaron saber de los incentivos fiscales federales para mejorar la eficiencia energética en el hogar; estos conocimientos aparecen altamente consistentes en todo el estado.

### Comunicaciones

- Dos tercios (68%) de los encuestados recuerdan haber recibido información de Pacific Power el año pasado, un poco menos que el 71% de 2022.
- El correo electrónico sigue siendo el medio de comunicación preferido para recibir información de Pacific Power.
  - Los clientes de 18 a 34 años de edad prefieren el correo electrónico para pedir información en mayor proporción que los clientes de más edad.
  - Casi todos recuerdan haber visto información en inglés y el 8% recuerda haberla visto también en español.
  - Los mensajes más recordados están relacionados con notificaciones o alertas de apagones o cortes de servicio, recibos electrónicos y suscripciones a Blue Sky.
    - El conocimiento de los mensajes de las notificaciones o alertas de apagones, los cortes de energía por seguridad pública y del Plan de mitigación de incendios forestales de Pacific Power aumentó en comparación con 2022.
    - La cantidad de encuestados que recuerdan haber recibido información por medio de mensajes de texto, facturas de servicios públicos, llamadas telefónicas, noticieros, de boca a boca y por radio aumentó con respecto a 2022.

35 \*Definición de centro de resiliencia comunitario: Un centro de resiliencia comunitario es una ubicación pública equipada con su propia fuente de energía renovable, designado para servir como un centro de recursos en caso de una emergencia. Por ejemplo, este centro puede proveer refugio y/o acceso a calefacción o refrigeración, internet u otros servicios durante un incendio forestal u otras emergencias, usando energías limpias de paneles solares y almacenamiento de batería.

POWERING YOUR GREATNESS

Laura James, de Pacific Power, agradeció la exposición a MDC Research, presentó información nueva sobre la parte de la entrevista y aclaró que este enfoque requiere actualizarse para aumentar la difusión y la participación; esto se discutirá con los integrantes del CBIAG durante el año próximo.

### Preguntas y comentarios del chat:

- Un participante de RDI afirmó que le encantaría aprender más cosas sobre los paneles de energía solar y que sabía de varios promotores de ventas que presionaban a la gente a comprarlos por los precios de las tarifas, como lo vimos en la encuesta, pero que no cree que la gente en general entienda bien cómo funcionan los paneles solares con la empresa de servicios públicos en comparación con un vendedor particular.
- El condado de Multnomah consideró que esta aportación era muy importante, particularmente en cuanto a la función del servicio público como posible parte 'neutral' frente a alguien que tratara de vender a la gente por sistema.

- Energy Trust of Oregon (ETO) agregó lo siguiente: “Soy Sue, de Energy Trust. Los estuve escuchando mientras conducía, así que no alcancé a participar durante la conversación sobre los paneles solares. Nos encantaría darles información en el futuro sobre nuestro apoyo a clientes y contratistas que trabajan con instalaciones que funcionan con energía solar. Trabajamos con una red de contratistas y les ofrecemos capacitación y apoyo. También atendemos llamadas de clientes que a veces hacen preguntas sobre diferentes modelos o tipos de ventas”.

## RECESO

### Participación en los recursos renovables a pequeña escala (SSR)

Mark Paul, de Pacific Power, explicó al grupo el contexto para entender qué son los SSR y los desglosó para compararlos con otros tipos de recursos sobre los que se habla en el CBIAG.

#### Recordatorio: ¿Que son los recursos renovables a pequeña escala?



Techo  
.005 MW



Recursos renovables  
comunitarios  
0.005 - 3 MW



Recursos renovables a  
pequeña escala  
3 - 20 MW



Recursos renovables a  
escala de servicios  
públicos  
20+ MW

[Departamento de Energía](#)

Los recursos renovables a pequeña escala son recursos o proyectos para obtener entre 3 y 20 MW de energía eléctrica. Por ley, existe el requisito de que el 10 por ciento del portafolio de generación de energía de la compañía para Oregón debe provenir de recursos renovables a pequeña escala. De acuerdo con la ley HB2021, Pacific Power deberá adquirir 490 MW provenientes de SSR para el año 2030.

En 2024, el calendario de solicitudes de propuestas (RFP) incluirá varias sesiones informativas y talleres para ofertantes para darles información adicional sobre el proceso y cómo presentar su propuesta. A continuación presentamos el borrador del calendario completo.

Evento	Fecha
<b>Taller para ofertantes antes de la emisión</b>	<b>24/1/2024</b>
Contratación del Evaluador Independiente (EI)	16/2/2024
<b>SDP emitida al mercado y publicada</b>	<b>29/3/2024</b>
Apertura de oportunidad para el estudio grupal OATT de PacifiCorp	1/4/2024
<b>Cierre de oportunidad para el estudio grupal OATT de PacifiCorp</b>	<b>16/5/2024</b>
Fecha límite para notificar intención de una oferta	17/6/2024
<b>Taller para ofertantes</b>	<b>27/6/2024</b>
<b>Taller para ofertantes</b>	<b>Fecha pendiente (septiembre 2024)</b>
Último día para preguntas de los ofertantes a PacifiCorp y el EI	1/11/2024
Publicación de los resultados del estudio grupal en OASIS de PacifiCorp	12/11/2024
Fecha límite para la entrega de la oferta de punto de referencia	15/11/2024
Entrega del análisis financiero de la oferta final de punto de referencia al EI	20/12/2024
Fecha límite para la entrega de la oferta de mercado	23/12/2024
Terminación de la revisión de la elegibilidad de la oferta	17/1/2025
<b>Terminación de las evaluaciones de la oferta del mercado</b>	<b>14/2/2025</b>
Informe final del EI	17/3/2025
Posible SDP de SSR en 2025	28/3/2025
<b>Contratos finalizados y formalizados</b>	<b>Fecha pendiente (junio 2025)</b>
<b>Fecha garantizada de operaciones comerciales (COD)</b>	<b>31/12/2028</b>

**Preguntas y comentarios del chat:**

- El representante del condado de Multnomah dijo lo siguiente: “Solo quiero decirles lo mucho que agradezco esta diapositiva, como el lenguaje confuso. ¡Es excelente!”

## Borrador de las perspectivas para 2024

Christina Medina, de Pacific Power, habló sobre el trabajo que ha hecho el grupo hasta ahora y enfatizó que el panorama tan cambiante en el que el grupo existe requiere flexibilidad y adaptación. Pacific Power se siente muy agradecida con los miembros del grupo, reconoce la gran capacidad de comprensión que han logrado con sus aportes y está comprometida a seguir realizando reuniones de organizaciones y comunidades de una forma que sea adecuada para todos. Siempre se necesitan anfitriones para las reuniones híbridas, así que toda participación en este aspecto es bienvenida. El borrador del calendario de reuniones y temas para 2024 es el siguiente:

Fecha / Hora / Formato de la reunión	Fecha / Hora / Formato de la reunión
19 de enero de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>	18 de julio de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>
15 de febrero de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">Híbrida</a>	15 de agosto de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">Híbrida</a>
21 de marzo de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>	19 de septiembre de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>
18 de abril de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">Híbrida</a>	17 de octubre de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">Híbrida</a>
16 de mayo de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>	Noviembre- No hay reunión
20 de junio de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">Híbrida</a>	19 de diciembre de 2024 (1 pm-4 pm) <a href="#">En línea</a>

Además, en el nuevo año, se implementará la aplicación de una encuesta después de cada reunión a intervalos regulares para asegurarnos de que las reuniones sigan aportando valor y que satisfagan las necesidades de los miembros del grupo. Estas encuestas constituirían uno de los muchos métodos nuevos que vamos a probar en este nuevo año para obtener información y retroalimentación.

## Cierre de la reunión

### Comentarios del público

No hubo comentarios del público

### Pregunta de cierre:

Jeffrey Daigle, de E Source, hizo la pregunta para terminar la reunión: *¿Cuál fue su mayor aprendizaje de la conversación de hoy?*

- Coalición Fortaleza reflexionó en la multitud de problemas y poblaciones vulnerables a considerar. Si no nos centramos en las necesidades de la comunidad, las luchas comunitarias seguirán siendo un gran reto y persistirán los mismos problemas. Coalición Fortaleza espera que se continúe con esta conversación.

### Siguientes pasos

Christina Medina, de Pacific Power, cerró la reunión con una descripción del contexto de los siguientes pasos. Christina también reflexionó sobre la oportunidad que brinda esta participación para aprender cómo formar una mejor comunidad unos con otros. Pacific Power seguirá evolucionando y espera seguir trabajando el próximo año con los miembros del CBIAG.