

Grupo Asesor de Equidad de PacifiCorp (EAG)

Notas de la reunión de febrero de 2023

Jueves 9 de febrero 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 21 asistentes a la reunión del EAG de Washington del 9 de febrero 2023. La reunión se enfocó en crear un entendimiento en común de lo que es la respuesta a la demanda y los programas de Wattsmart y en cerrar el ciclo de la Encuesta residencial en Washington y cómo se utilizaron las recomendaciones del EAG de 2021 para dar forma a la encuesta de 2023.

El siguiente es un resumen del contenido y la retroalimentación recibida durante esta reunión de 3 horas.

Objetivos de la sesión

- Encontrar un entendimiento en común: conceptos esenciales de la respuesta a la demanda
- Informar las novedades de las acciones del servicio de Wattsmart Business
- Cerrar el ciclo de retroalimentación de la Encuesta residencial en Washington

Diapositivas disponibles en español a continuación:

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
Giovanni Severino	Latino Community Fund
Adam Rieker	Perry Technical Institute
No asistieron	
Nathan Johnson	Yakima Health District
Sylvia Schaeffer	Blue Mountain Action Council
Heidi Silva-Morales	OIC of Yakima
Ray Wiseman	Yakama Power

Apertura (1:05 p.m.)

E Source presentó los objetivos de la reunión, el orden del día y a los presentadores; Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, hizo el reconocimiento del territorio para iniciar la reunión.

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

Todos los miembros del EAG se “presentaron” al responder la pregunta de seguimiento: *¿Qué le ha dado alegría en lo que va del año?* Entre los temas de sus respuestas se incluyeron los siguientes:

- Sustainable Living Center: dijo estar encantado con el clima y emocionado por la primera “vacá” que nació dentro de su programa.
- Asian Pacific Islander Coalition: habló de la participación en los esfuerzos como voluntario en el evento de alimentación Filipino Food Service Takeout, que le ha llevado a aprender más sobre la cultura y la cocina filipina.
- Latino Community Fund: mencionó que le alegra la participación de la comunidad en el proceso legislativo; enfatizó la participación de los jóvenes y las comunidades latinas.
- Perry Technical Institute: habló de la felicidad de ver que los niños, en especial, volvían a casa emocionados después de trabajar.
- Rose Johnson: dijo sentirse emocionada por un familiar suyo (sobrino) que fue aceptado en una preparatoria (high school) que se enfoca en el comercio.
- Yakima County Development Association: dijo estar feliz después de haber tenido una cirugía exitosa y por las citas después de la operación.
- SonBridge: compartió su emoción por la proximidad de la primavera al notar una gran cantidad de plantas que estaban floreciendo en todas partes, lo que siempre le alegra mucho después del invierno.
- PCU: mencionó que la vista hacia Puget Sound que tiene desde la ventana de su oficina se amplió recientemente y habló de la experiencia de observar el trabajo de los arbolistas.
- Lisa Markus, de E Source: habló de la alegría que siente porque su hija firmó recientemente una carta de compromiso para integrarse al equipo de waterpolo universitario y recibir una beca.
- Kimberly Alejandro, de PacifiCorp: dijo que normalmente se siente feliz y agradecida por tener a su perro y por haber vuelto a ver a sus amigos de high school en persona.

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

PacifiCorp está buscando unirse a más eventos comunitarios y seguir fortaleciendo las conexiones con la comunidad en 2023. Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, informó sobre las próximas reuniones y eventos para tomar nota:

Eventos de febrero:

- 1/2 – Almuerzo trimestral /Reunión anual de Chamber Connect; 11:30 am a 1:00 pm en Marcus Whitman Hotel & Conference Center; 6 W. Rose St. Walla Walla, WA 99326
- 7/2 – Serie de talleres públicos de SLC: Remodele su casa usted mismo; 6:30 pm a 8:00 pm en WWCC Water and Environmental Center
- 9/2 – EN LÍNEA: Reunión del Grupo Asesor de Equidad de Washington; 1 pm a 4 pm (PST)

- 10/2 – Feria gratuita de salud y recursos, organizada por Yakima Pride, la comunidad latina y el distrito de salud del condado de Yakima; 1:00 pm a 6:00 pm en Le Chateau 15 N Naches Ave, Yakima, WA 98901
- 16/2 – Clase de Home Buyers; 6:00 pm a 8:00 pm en 11 W. Alder Street Walla Walla, WA 99362
- 22/2 – Reunión para conocerse en la Cámara de Comercio Hispana del Centro de Washington; 5:30 pm a 7:00 pm en Valley Mall (segundo piso) en Yakima, WA

Eventos de marzo:

- 7/3 – ¡Clase de cocina gratis! 6:00 pm a 7:00 pm en Providence Southgate, 1025 South 2nd Avenue; Walla Walla, WA 99362
- 9/3 – REUNIÓN HÍBRIDA: Reunión del Grupo Asesor de Equidad de Washington; 1 pm a 4 pm (PST); lugar: Perry Technical Institute; 2011 W. Washington Ave, Yakima, WA 98903
- 14/3 – Evento de proveedores de Wattsmart; 7:30 am a 12 pm en Marcus Whitman Hotel and Conference Center; 6 W Rose St., Walla Walla, WA 99362
- 15/3 – Evento de proveedores de Wattsmart; 7:30 am a 12 pm en Convention Center 10 N 8th St. Yakima, WA 98901
- 16/3 – Clase de Windows 10 para principiantes; 9:00 am a 10:30 am en Yakima Harman Senior Center
- 16/3 – Oportunidad para voluntarios con la entrega de alimentos a personas de la tercera edad de BMAC Food Bank; 1 pm a 4 pm
- 22/3 – Clase de Windows 10 para principiantes; 9:00 am a 10:30 am en Yakima Harman Senior Center
- 23/3 – Clase de Windows 10 para principiantes; 9:00 am a 10:30 am en Yakima Harman Senior Center
- 29/3 – Reunión para conocerse en la CWHCC; 5:30 pm a 7:00 pm en Valley Mall (segundo piso) en Yakima, WA

Conceptos esenciales de la respuesta a la demanda (1:20 p.m.)

Lisa Markus, de E-Source, comentó sobre la Respuesta a la demanda, presentó a Don Jones, de PacifiCorp, y enmarcó la discusión alrededor de lo que se cubrirá en las secciones de Respuesta a la demanda de las reuniones del EAG en febrero y marzo. La discusión se abrió con una pregunta a los asistentes: *¿En qué piensa cuando escucha la palabra “demanda”?*

- SonBridge: señaló que prefiere la palabra “necesidad” y explicó que “demanda” suele tener una connotación negativa.
- Northwest Community Action Center: coincidió en que “demanda” por lo general se considera algo negativo y respondió que más bien le vienen a la mente palabras como “uso” o “cantidad necesaria”.
- Sustainable Living Center: habló de cierta naturaleza de confrontación en la palabra en forma similar a los comentarios anteriores. En esta parte de la reunión, se llegó a definir como “el deseo de los compradores de tener un producto o servicio en particular”.
- Lisa, de E Source, compartió una historia que demostró la importancia de las palabras. Dijo que ella pensaba que la canción “Evil Women” (traducción literal: “mujeres diabólicas”) se llamaba “Mid-evil Women” (cuyo significado en inglés puede confundirse con “mujeres medievales”), lo cual cambiaba el significado por completo.

Lisa Markus, de E Source, pasó al siguiente tema al hacer una analogía con un restaurante: planificar el menú, hacer las compras con base en el menú y asegurarse de que la comida tenga la calidad requerida y se entregue a tiempo. Prosiguió con una explicación de lo que sería el “pico” de la demanda en un contexto similar: la cantidad máxima de clientes que usan el servicio en un momento determinado).

Usando la misma analogía, relacionó la capacidad de compensar los picos de demanda con “horas felices”. Explicó que la intención de distribuir la demanda a lo largo del día es con la intención de dar incentivos para reducir las horas pico.

Don Jones, de PacifiCorp, se apresuró a explicar lo que esto significa en el contexto de las operaciones de Pacific Power. Hizo una descripción general de los programas de respuesta a la demanda residenciales que se dirigen a los dos usos más fuertes de la energía residencial: calentar el ambiente y calentar el agua.

Los programas compartidos utilizan termostatos inteligentes para permitir que estas cargas queden fuera de la red (la hora feliz) durante las horas de mayor demanda.

El presentador después informó sobre los incentivos monetarios de los programas ofrecidos por Pacific Power, como inscribirse, recibir un incentivo anual y oportunidades de ahorrar energía. Estos programas permitirían reducir los picos de la demanda. Diapositiva 16: [EAG Meeting February 2023 Slides.pdf \(pacificorp.com\)](#)

Pregunta de Sustainable Living Center: Si tenemos calefacción a base de gas, ¿podemos inscribirnos para tener un aire acondicionado en el verano?

- Don Jones, de PacifiCorp, respondió que el programa daría al servicio público el control del aire acondicionado en el verano si la vivienda está equipada con calefacción a base de gas.

Discusión:

- Sustainable Living Center preguntó si había datos sobre proyectos similares que se hubieran llevado a cabo en otras regiones.
 - Don Jones, de PacifiCorp, afirmó que la estrategia estaba bien establecida y que otras empresas de servicios públicos ya habían implementado programas similares. Explicó que, en muchos casos, el equipo ya estaba instalado, lo que podía aumentar la participación en los programas de EE y ofrecer incentivos. Se destacó que Amazon tiene alrededor del 50% del mercado y que el secreto del éxito es ser francos con los clientes con respecto al control de la temperatura y tener acceso al uso de la energía en sus hogares.
 - Lisa Markus, de E Source, comentó que los miembros del EAG (quienes son personas que gozan de la confianza de la comunidad) pueden ser un componente importante para aumentar la confianza de la comunidad.
- Asian Pacific Islander Coalition preguntó cómo se controlaban los termostatos inteligentes
 - PacifiCorp respondió que se requiere Wi-Fi y que la señal es compartida.
- Perry Technical Institute solicitó más información sobre el nivel de control que tendría el servicio público; por ejemplo, si tendría la capacidad de apagar totalmente las unidades por mucho

tiempo o reducir las temperaturas por períodos más breves. También se cuestionó la capacidad de anulación.

- Don Jones, de PacifiCorp, respondió que normalmente serían pequeños ajustes de aproximadamente 2 o 3 grados de temperatura que durarían por unas cuantas horas. Sin embargo, en un calentador de agua no se basaría tanto en la temperatura, sino en el flujo de agua. Ambas tienen capacidades de anulación.
- Northwest Community Action Center preguntó sobre la cantidad de cuentas que tendrían que inscribirse en este programa para considerar que soluciona satisfactoriamente el problema de reducir la demanda pico.
 - Don Jones, de PacifiCorp, respondió que Pacific Power espera tener 1000 termostatos inscritos en los próximos 5 años, pero que este es un cálculo conservador. El programa de calentadores de agua, en cambio, se enfocaría fuertemente en las viviendas multifamiliares y se consideraría un éxito si se implementa en 700 hogares en 5 años.
- SonBridge preguntó cómo controlaría Pacific Power los termostatos inteligentes.
 - Don Jones, de PacifiCorp, respondió que se haría por medio de la pantalla de estadísticas, que mostraría una especie de estado de cuenta donde se explicaría que Pacific Power ha intervenido y que se cambió la temperatura. Los calentadores de agua tendrían un dispositivo en el tanque con la opción de recibir un aviso por SMS.
- Asian Pacific Islander Coalition señaló que el acceso a internet podría ser problemático en las áreas rurales y preguntó si se cuenta con mapas que indiquen los niveles de acceso y de ingresos de los habitantes.
 - PacifiCorp respondió que el servicio público ha dialogado bastante sobre esto internamente y con los proveedores. Después de una evaluación, se descubrió que hay un porcentaje muy alto (90%+) de cobertura de internet en el área de servicio de Washington y está aumentando. No solo es necesario que haya servicio de Wi-Fi, sino que también se requiere que los dispositivos se mantengan conectados. En este caso, se contactaría al cliente para asegurarnos de que se mantengan conectados, de lo contrario, se les expulsaría del programa.
- Sustainable Living Center preguntó si habría otra 'etapa' de respuesta a la demanda donde los termostatos pudieran 'sugerir' temperaturas con base en factores como la ocupación, la temperatura del exterior, etc., por ejemplo, si contarán con capacidades avanzadas que sugirieran prácticas recomendadas con base en el análisis del uso de la energía.
 - PacifiCorp afirmó que deben especificar un margen de aumento o de disminución de la temperatura, que es una función ampliamente disponible en los termostatos de diferentes fabricantes. Sin embargo, los termostatos inteligentes sería un siguiente paso, ya que solo unos cuantos termostatos tienen esa capacidad, por ahora.
- Asian Pacific Islander Coalition preguntó cómo organizaría el programa las prioridades para determinar qué cliente recibiría la reducción y cómo informaría Pacific Power sus razones para elegir a ese cliente en particular. (Por ejemplo, uso de la industria o la hora del día)
 - PacifiCorp respondió que los operadores del sistema estaban evaluando qué tan rápido pueden responder, además de qué tan grande es el recurso en relación con las cargas. También se considera el tiempo para reducir la carga.
 - Lisa Markus, de E Source, preguntó después cómo se les avisaría.

- Los clientes recibirían un mensaje tipo “el evento X inicia a esta hora”, pero se señaló que normalmente no hay tiempo para enviar un mensaje adicional para informar la razón por la que ocurre un determinado evento. Es prioritario informar por qué está ocurriendo una reducción del servicio.
- Lisa Markus, de E Source, confirmó que la mayoría de los límites siguen abiertos.
 - PacifiCorp explicó que la mayor parte de este tipo de comercialización sería por anticipado y que tendría ciertos límites. Por ejemplo, no habría más de 2 intervenciones por semana y éstas durarían no más de 2 horas.
- COMENTARIO: Northwest Community Action Center dijo estar de acuerdo en que se necesitará una campaña de educación y conversaciones acerca de este tema durante bastante tiempo. Señaló que a los clientes les preocupa mucho dar acceso al servicio público para que controlen estos aparatos en sus casas.
- SonBridge sugirió convertirlo en un “juego” de posibilidades que pudiera reducir el uso de la energía por medio de la educación.

Novedades de las acciones del servicio de Wattsmart Business (1:55 p.m.)

Lisa Markus, de E Source, presentó la siguiente sección y a Nancy Goddard, de PacifiCorp, quien informó sobre los cambios en las formas de medición que se revisarán y las acciones del servicio público.

Diapositiva 19: [EAG Meeting February 2023 Slides.pdf \(pacificorp.com\)](#)

Nancy Goddard presentó a Marcelino Osorio y a su trabajo, no solo con pequeñas empresas, sino también con clientes que se comunican principalmente en español.

Marcelino Osorio compartió un poco de su historia, que incluyó haber crecido en una reservación de Yakama, y cómo creó una verdadera conexión con las áreas altamente afectadas. Como coordinador de DEI, su misión es dirigirse a estas comunidades y compartir programas con clientes a quienes puedan ayudar.

Describió un ejemplo de lo que es una “ciudad floreciente” y señaló que la comunidad no sabía de los programas y que tenían acceso a los programas. Diapositiva 21:

[EAG Meeting February 2023 Slides.pdf \(pacificorp.com\)](#)

Se mostró al EAG un video de comercialización de Wattsmart, primero en español y después en inglés.

Puntos destacados de la historia de la comunidad – Yakima

Marcelino compartió una historia sobre las prácticas laborales de su hija en una organización comunitaria. A través de ella, Marcelino pudo dar información del programa personalmente a clientes que cumplían los requisitos para participar.

Después de contactar a un proveedor, la organización terminó un proyecto que les permitió maximizar su trabajo en la comunidad. Después del proyecto, notaron una evidente disminución en los robos en tiendas (gracias a una mayor visibilidad por las instalaciones de iluminación hechas), además de una disminución de los robos en general después de cambiar la iluminación exterior por medio del programa.

Discusión: ¿Cuáles son las maneras más eficaces de correr la voz?

- Sustainable Living Center sugirió la Cámara de Comercio y Yakima County Development Association coincidió con ello.
- SonBridge mencionó la ronda de financiamiento de la competencia entre pequeñas empresas. ENLACE: https://www.union-bulletin.com/news/local/business/washington-state-provides-635k-in-grants-to-help-qualifying-small-businesses-entrepreneurs-in-walla-walla/article_f9e3ac04-a645-11ed-9f54-c7ed49e711ee.html
- Yakima County Development Association mencionó las mesas redondas de negocios.
- Sustainable Living Center agregó los talleres, participación en eventos de la comunidad y promoción de puerta en puerta.
 - Marcelino Osorio señaló que todas eran muy buenas ideas. Walla Walla añadió que ellos se dirigirían a secciones de comunidades altamente afectadas en este año. Destacó que las interacciones en persona son las que más impacto tienen, ya que las prioridades de las pequeñas empresas, por lo general, están relacionadas con mantener sus puertas abiertas.

Discusión: ¿A qué pequeños negocios de su comunidad deberíamos llevar este programa?

- Latino Community Fund preguntó si los miembros del EAG deberían sugerir que los miembros de la comunidad se dirigieran directamente con Marcelino.
 - Marcelino se ofreció como voluntario para encargarse de esta tarea y afirmó que apoyaría de inmediato a todos los remitidos para asegurar que no se les deje atrás. Los proveedores solo tienen 2 días para comunicarse después de que se les envíe la información.
- Yakima County Development Association (YCDA) afirmó que trabaja con muchos negocios de este tipo y preguntó si Marcelino podría impartir un taller para ellos.

Receso (2:25-2:35 p.m.)

Retroalimentación de la encuesta residencial (2:35 p.m.)

Lisa Markus, de E Source, cambió el tema de la discusión a la encuesta residencial.

Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, habló sobre la retroalimentación que se dio al EAG en la encuesta de 2021 y cómo esa retroalimentación sirvió para elaborar la estrategia de la encuesta de 2023, incluyendo un mayor alcance para:

- Las comunidades de origen hispano
- Personas que alquilan su vivienda
- Negocios agrícolas
- Personas que no tienen acceso a internet
- Personas menores de 65 años de edad

Se hizo una descripción general del calendario de la encuesta que se aplicará en 2023 y cómo se utilizará para elaborar el informe de progreso anual del CEIP. Diapositiva 29:

[EAG Meeting February 2023 Slides.pdf \(pacificorp.com\)](#)

Lisa Markus, de E Source, involucró al EAG al hacerles la siguiente pregunta:

Discusión: En la siguiente fase de alcance, ¿qué debería considerarse para asegurar que se tenga una perspectiva de equidad?

- Latino Community Fund sugirió dar un incentivo (una tarjeta de regalo o un vale para el pago del servicio) por responder y enviar una encuesta, ya que esta actividad no es prioritaria para una comunidad o grupo desatendido.
- Sustainable Living Center sugirió una campaña por TikTok dirigida a los grupos más jóvenes y Latino Community Fund apoyó esto.
- SonBridge preguntó al grupo sobre la opción de usar eventos en persona y dio un ejemplo de cómo aprovechar las filas de personas en una feria para ofrecer incentivos, lo cual ayudaría a aprovechar tiempo de inactividad en vez de quitarles tiempo activo de su día.
- Northwest Community Action Center sugirió identificar y dar publicidad a los cambios que se hagan a partir de comentarios del público, eso ayudaría a los participantes a ver el valor y el poder de sus comentarios.
- Perry Technical Institute apoyó el comentario de SonBridge y agregó que eso tendría un impacto especial si se hiciera en eventos en persona.
- Asian Pacific Islander Coalition afirmó que los lugares como los mercados de agricultores (en los que esta organización participa cada 2 semanas) son muy útiles. También señaló que es necesario tener consideración a las personas que pagan el servicio y que esto se debe incluir en los desgloses de datos.
- Sustainable Living Center coincidió en que los miembros del EAG podrían tener la oportunidad de informar sobre lo que están haciendo en eventos en persona (o un código QR) y ofrecer incentivos con un “premio”.

Comentarios del público (2:50 p.m.)

Ninguno

Cierre y siguientes pasos (2:50 p.m.)

Lisa Markus, de E Source, cerró la reunión con una pregunta a los miembros del EAG: *¿Cuál fue su mayor aprendizaje de la conversación de hoy?* Ellos respondieron lo siguiente:

- Perry Technical Institute: Muy buenos comentarios del grupo. Tenía cierta curiosidad sobre la respuesta a la demanda y cómo sería, así como ciertas reservas sobre el tema y ha estado tratando de concentrarse en pensar cómo se administraría. Le emociona ver más información del tema en la próxima reunión en general.
- Yakima County Development Association: Disfrutó la presentación de la respuesta a la demanda, dados sus antecedentes económicos. Le hizo pensar en la carga en la demanda que se genera y

de la cual se quejan tanto los grandes usuarios. Le pareció interesante escuchar las ideas acerca de la “demanda” y cómo eso podría generar consecuencias emocionales.

- SonBridge: Le emociona el movimiento para apoyar a las pequeñas empresas con instalaciones de iluminación y el crecimiento esperado que traería. Disfruta la variedad de las discusiones, es excelente la información que obtiene sobre estos retos.
- Sustainable Living Center: Le gusta el progreso en la respuesta a la demanda y cree que el cielo es el límite en este tema. Su mayor aprendizaje es la historia de la comunidad y el éxito de Marcelino, ya que tener a la persona correcta con las herramientas adecuadas en el lugar preciso genera grandes éxitos.
- Latino Community Fund: Feliz de ver el esfuerzo para aumentar la participación e incluir las voces de la comunidad en este proceso, así como la historia de Marcelino y su trabajo con las pequeñas empresas.
- Northwest Community Action Center: Destacó que el entusiasmo y la pasión de Marcelino son evidentes y es genial ver a alguien con una visión sólida. Espera con ansias más información sobre la respuesta a la demanda. Vivimos en un área donde la gente no se anima a ponerse una vacuna (de COVID) por temor, así que cree que habría cierta resistencia a que alguien más tuviera acceso a las instalaciones de sus hogares.

Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, habló de los siguientes pasos, entre ellos, la próxima reunión en persona del EAG. Hizo una descripción general de la política de compensación y reembolso de gastos de viaje para fomentar la asistencia. Los miembros del EAG pueden solicitar una compensación en cualquier momento. También se ofrece apoyo para comidas y compensación de millaje.

Kimberly Alejandro mencionó el deseo de ampliar el grupo con base en los resultados de la encuesta del año pasado. Habló de la importancia de tener un grupo más amplio e incluyente de partes interesadas, pues con esto se tendría una mayor diversidad de opiniones.

Northwest Community Action Center sugirió utilizar la climatización de OIC o la ayuda del servicio público.

Sustainable Living Center sugirió buscar apoyo de la BMAC, así como en la Walla Walla Immigrant Rights Coalition.

Cierre de la reunión:

Kimberly Alejandro, de PacifiCorp, destacó las próximas visitas individuales que se realizarán en mayo.