

# Illinois Solar for All

Sesión de evaluación de educación comunitaria  
Martes 18 de diciembre del 2018

Comentarios debidos a más tardar Lunes 7 de enero de 2019 at 12:00 PM CDT

Enviar comentarios a [comments@illinoissfa.com](mailto:comments@illinoissfa.com)

13 de diciembre de 2018



**ELEVATE ENERGY**  
Smarter energy use for all

**AECOM**



**Shelton Solutions Inc.**

# Agenda

- Descripción del programa Solar for All
- Requisitos del programa de educación comunitaria
- Beneficios, partes interesadas y oportunidades educativas
- La solicitud de financiación
- Campañas educativas y métricas
- Comunidades de Justicia Ambiental
- Requisitos del contrato
- Próximos pasos



# Descripción general del programa

# Incentivos y beneficios del programa Solar for All

- » Incentivos solares dirigidos a comunidades de bajos ingresos y justicia ambiental.
- » Incentivos con mayor valor que el programa actual solar del mercado general. Para permitir que se transmitan mayores beneficios a los participantes calificados.
- » Los requisitos de capacitación laboral aceleran el desarrollo de la fuerza laboral.
- » Fondos de educación comunitaria para ayudar a crear conciencia en comunidades difíciles de alcanzar.

# Sirviendo a los participantes en comunidades de bajos ingresos y Comunidades de Justicia Ambiental

- » Propietarios de propiedades residenciales e inquilinos, con un ingreso del 80% o menos del Ingreso Medio del Área (AMI - siglas en ingles)
- » Instalaciones sin fines de lucro y públicas que sirven a comunidades de justicia ambiental y de bajos ingresos
- » Con enfocó al 25% de los incentivos para servir a las Comunidades de Justicia Ambiental (EJ - siglas en ingles).

# Beneficios para los participantes

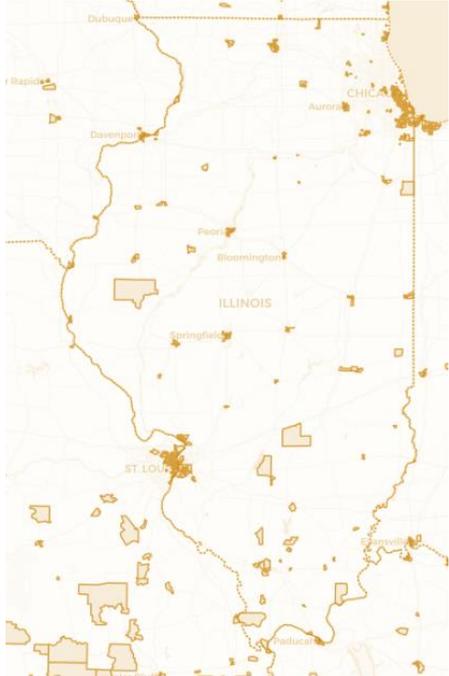
- » Los requisitos para un mínimo del 50% del valor del sistema fotovoltaico se transfieren a los participantes que califican. Requisitos para no tener costos iniciales.
- » Requisitos integrales de participación de proveedores.
- » Continuación de administración e inspecciones.

# Categorías de los incentivos del Programa



## Generación distribuida

- » \$7.5 millones por año
- » 50% de ahorro en electricidad\*
- » Sin costo inicial para los participantes



## Organización Sin Fines de Lucro / Sector Público

- » \$5 millones por año
- » Instalaciones sin fines de lucro o del sector público
- » Conectado a o dentro de comunidades de bajos ingresos / EJ
- » 50% de ahorro en electricidad\*
- » Sin costo inicial para los participantes



## Comunidad Solar

- » \$12.5 millones por año
- » Instalado en comunidades de bajos ingresos o EJ
- » Y / o suscrito por clientes en comunidades de bajos ingresos / EJ
- » 50% de ahorro en electricidad
- » Sin costo inicial para el cliente



## Pilotos Solares Comunitarios

- » \$5 millones por año
- » Financiación de proyectos de energía solar comunitaria de bajos ingresos
- » Adquisiciones competitivas

*Los ahorros se calculan dividiendo los gastos totales del cliente para el sistema fotovoltaico por el valor total del sistema pasado a los clientes (normalmente, costo ÷ créditos de factura).*

# Fuentes de Financiamiento del Programa

- » Fondo de Recursos Energéticos Renovables (RERF - siglas en ingles) sostenido por el estado de Illinois
  - Originalmente financiado por Proveedores de Energía Alternativos (ARES - siglas en ingles) a través de Pagos de Cumplimiento Alternativos (ACP - siglas en ingles)
    - \$20 millones por año
- » La utilidad mantiene los fondos del Estándar de Cartera Renovable (RPS - siglas en ingles)
  - Financiado por el contribuyente
    - \$10 millones o 5% de los fondos de RPS por año del plan, lo que sea mayor

# Recursos

- » Plan de adquisiciones de recursos renovables a largo plazo
  - Requisitos de ILSFA según lo establecido por la Ley de Empleos de Energía del Futuro (FEJA – siglas en ingles) y la IPA
  - Descripción general de ILSFA y componentes clave del programa, tales como proveedores aprobados
  - Se actualizará en 2019 para su implementación en 2020
  
- » IL Solar for All sitio web – [www.illinoisssa.com](http://www.illinoisssa.com)
  - Se volverá más robusto a medida que se acerca el lanzamiento del programa

# Requisitos Legislativos

*"La Agencia garantizará la colaboración con las agencias comunitarias y asignará hasta el 5% de los fondos disponibles en virtud del Programa Illinois Solar for All a los grupos comunitarios para ayudar en los esfuerzos de educación comunitaria relacionados con el Programa Illinois Solar for All."*

# Financiación Actual

- » *Presupuesto anual de \$30 millones para IL Solar for All.*
- » *Hasta \$1.5 millones anuales para educación comunitaria, según los objetivos inmediatos, la diversidad de la campaña y las aplicaciones.*
- » *Todos los fondos pasan directamente a las organizaciones comunitarias seleccionadas.*

# Beneficios, Partes Interesadas y Oportunidades de Educación



# Illinois Solar for All sirve a muchas partes interesadas



# Cada parte interesada se beneficia de diferentes maneras

Comunidades de  
Justicia  
Ambiental

- ☀ Energía limpia local
- ☀ Trabajos locales
- ☀ Inversión comunitaria

Entidades sin  
fines de lucro /  
sector público

- ☀ Gastos operativos reducidos
- ☀ Participación en energías limpias
- ☀ Mayores dólares hacia la misión

Hogares de bajos  
ingresos

- ☀ Reducción de la carga de energía
- ☀ Trabajos locales
- ☀ Resistencia

Aprendices de  
Trabajo

- ☀ Experiencia laboral practica
- ☀ Conectado a los proveedores de contratación
- ☀ Conexión a oportunidades de entrenamiento

Propietarios de  
viviendas  
asequibles

- ☀ Gastos operativos reducidos
- ☀ Valor de propiedad mas alto
- ☀ Retención de inquilinos

Organizaciones  
comunitarias

- ☀ Trayendo beneficios a los  
constituyentes
- ☀ Involucrar a las partes  
interesadas locales
- ☀ Protegiendo a los consumidores

# Temas potenciales de educación comunitaria

## Beneficios para los Participantes

- Solar 101
- Beneficios del programa
- Requisitos del programa
- Protección al consumidor
- Estar listos para la energía solar
- Encontrar un proveedor aprobado

## Entrenamiento Laboral

- Requisitos de capacitación laboral
- Oportunidades de capacitación laboral
- Contracción de proveedores e instaladores
- Carreras en el área Solar
- Recursos y herramientas de trabajos de energía solar de Illinois

## Justicia Ambiental

- Requisitos del programa de justicia ambiental
- Metodología de determinación de la justicia ambiental
- Beneficios de ILSFA para las comunidades EJ
- Proceso de auto designación

## Participación de la Comunidad

- Requisitos de participación de la comunidad ILSFA
- Beneficios para las comunidades
- Trabajar con proveedores aprobados
- Participación efectiva de la comunidad



1. ¿Son estas las partes interesadas apropiadas?
2. ¿Son estos los temas correctos?
3. ¿Qué tan flexibles deben ser los criterios de la campaña para permitir que otras partes interesadas y otros temas tomen seguimiento?

A close-up photograph of a person's hand holding a blue credit card over a computer keyboard. The scene is set on a desk with several papers and documents scattered around. The lighting is warm and yellowish, creating a soft, focused atmosphere. A semi-transparent dark blue banner is overlaid on the right side of the image, containing the text 'Solicitar Financiamiento' in white. The background is slightly blurred, emphasizing the hand and the card.

# Solicitar Financiamiento

# Proceso de Solicitud y Calificaciones

- » Las organizaciones solicitarán fondos para apoyar campañas educativas específicas que sirven a comunidades de bajos ingresos o de justicia ambiental.
- » El tiempo de someter una aplicación se abrirá periódicamente, en lugar de una vez al año o continuamente.
- » Las campañas individuales pueden abordar cualquiera o todos los interesados y problemas del programa.
- » Se establecerá un proceso transparente de selección y calificación.
- » El Administrador, en colaboración con IPA, evaluará y calificará las propuestas de campaña y seleccionará las organizaciones.

# Criterios de Selección

- » Las campañas se evaluarán en función de su eficacia para llegar a las partes interesadas y los problemas específicos.
- » Las organizaciones serán evaluadas en su capacidad para lanzar campañas.
- » Las campañas serán medibles en términos de resultados.
- » La geográfica, partes interesadas y los temas de diversidad estará entre los objetivos principales en la selección de campañas.



4a. ¿Deberían calificar las organizaciones de educación comunitaria según la definición de grupos comunitarios en la sección 8.6.2 del plan?

- La mayoría del cuerpo directivo y el personal está formado por residentes locales
- Las principales oficinas operativas se encuentran en la comunidad
- Las áreas prioritarias son identificadas y definidas por los residentes
- Se desarrollan soluciones para abordar temas prioritarios con los residentes
- Los componentes de diseño, implementación y evaluación del programa tienen a los residentes íntimamente involucrados, en posiciones de liderazgo



4b. ¿O debería basarse en la definición de proveedores de servicios críticos del sector público sin fines de lucro tal como se define en el subprograma del sector público / sin fines de lucro?

- Agencias sin fines de lucro o públicas dentro de comunidades calificadas de justicia ambiental o de bajos ingresos.
- Ofrece servicios esenciales, incluidos aquellos que apoyan un nivel de vida básico (por ejemplo, alimentos, refugio, seguridad); brinda oportunidades de desarrollo educativo y social; ofrece atención médica y servicios de prevención; o despliega servicios sociales, de emergencia o municipales.

A hand holding a pencil points to a table of numbers on a document. In the background, a calculator is visible. The scene is overlaid with a semi-transparent blue banner containing the text 'Campañas y Métricas'.

152,000	1,350,652	25,000	15,600
195,025	1,452,600	70,658	180,650
1,002,152	702,015	45,981	326,900
359,200	31,958	50,859	585,090

# Campañas y Métricas

- » Las campañas deben identificar audiencias y problemas específicos de las partes interesadas.
- » Las campañas deben proponer estrategias y tácticas de comunicación demostradas.
- » El éxito debe ser medible.
- » Donde sea posible, las campañas deben ser dentro o directamente servir a las comunidades de justicia ambiental.

## Construyendo Campañas

# Métricas y Entregables

- » Las campañas deben incluir métricas específicas para medir el éxito.
- » Las métricas pueden incluir el número y los tipos de eventos, las personas alcanzadas y los resultados de la encuesta de salida.
- » Los entregables deben estar claramente identificados.
- » Los entregables pueden incluir materiales de marketing adaptados, materiales traducidos, documentos de capacitación o videos, etc.

# Especificidad en el diseño de las campañas

## Una buena campaña puede incluir:

- » Esta campaña se dirigirá a propietarios de viviendas de bajos ingresos e inquilinos en el área metropolitana de la ciudad.
- » La campaña ayudará a los participantes a comprender los requisitos de contratos, divulgaciones y ahorros para proyectos de DG y proyectos comunitarios solar.
- » Llevará a cabo 12 reuniones comunitarias hasta el 2019; 4 en cada uno de los Metro de South, West y North City; 6 en inglés y 6 en español.
- » La participación anticipada será de 25 a 30 asistentes a cada reunión.
- » Las encuestas de salida se realizarán en cada reunión, con un retorno anticipado del 66% de los asistentes.

## Una campaña deficiente podría incluir:

- » Esta campaña se dirigirá a los participantes en el área central de Illinois.
- » La campaña ayudará a los participantes a comprender mejor los beneficios del programa y las protecciones al consumidor.
- » La campaña incluirá una serie de comunidades en toda el área.
- » La participación variará, dependiendo de la ubicación y la fecha.

- Las campañas deficientes no identifican a las partes interesadas o problemas específicos.
- No especifican comunidades específicas o los métodos para llegar a las partes interesadas.
  - Campañas deficientes no son medibles.

# Especificidad en el diseño de campañas.

## Una buena campaña puede incluir:

- » Esta campaña tiene como objetivo proporcionar una mayor participación de las comunidades polacas y coreanas en los vecindarios de X e Y de City Metro.
- » Los documentos clave del programa se traducirán y validarán en polaco y coreano, incluidas las divulgaciones, las directrices de comercialización y el folleto del programa estándar.
- » La campaña incluirá cuatro sesiones para proveedores aprobados sobre cómo llegar a estas comunidades y adaptar estos materiales.
- » También incluiremos cuatro sesiones con participantes residenciales en vecindarios clave en el área metropolitana de la ciudad, cada una de ellas en inglés, polaco y coreano.

## Una campaña deficiente puede incluir:

- » Esta campaña busca asegurar una mayor participación en las comunidades polacas y coreanas en el área metropolitana de la ciudad.
- » Traduciremos los materiales del programa y realizaremos una serie de reuniones comunitarias en estos idiomas nativos para garantizar los beneficios del programa que comprenden estos grupos.

- Campañas deficientes no identifican procesos y métodos.
- Las campañas deficientes no proporcionan detalles acerca de las audiencias, los productos o los métodos de destino.



5. ¿Asta que nivel prescriptivo debería ser nuestro universo de posibilidades?
6. ¿Qué tan variado deberíamos permitir que sean las campañas?
7. ¿Debemos cuantificar y estimar eventos, asistentes y entregables?
8. ¿Son estas las métricas correctas?



# Comunidades de Justicia Ambiental

# Identificando Comunidades de Justicia Ambiental en Campañas

- » Se utilizará hasta el 60% de los fondos de educación comunitaria para apoyar la meta del 25% de los incentivos que se destinan a las comunidades de EJ.
- » Las campañas deben medirse cuantitativamente en su capacidad para cumplir con este objetivo.

- » Se está llevando a cabo un proceso para analizar las metodologías establecidas para identificar comunidades de justicia ambiental.
- » La metodología se presentará a las partes interesadas para recibir comentarios a principios de 2019.
- » La metodología final se utilizará para enumerar y mapear las comunidades que califican en todo el estado.
- » Se desarrollará un proceso de auto designación de la comunidad para permitir flexibilidad cuando los datos estén incompletos o no estén claros.

## Identificando Comunidades de Justicia Ambiental en Illinois

# El Enfoque Metodológico

- » Informado por metodologías establecidas, incluyendo CalEnviroScreen y EPA EJ-Screen.
- » Equilibrará la carga de contaminación y los indicadores socioeconómicos para determinar los puntajes de la comunidad a nivel del censo inaccesible.
- » El conjunto final del censo se mapeará y se pondrá a disposición de las partes interesadas para la planificación y divulgación.

- » Las organizaciones residen dentro de las comunidades EJ según lo definido por el programa identificado como secciones censales.
- » Residen afuera, pero pueden demostrar que sirven a las comunidades EJ.
- » Han demostrado habilidades o servicios únicos que satisfacen las necesidades de las comunidades de EJ específicas.

## Métodos de cuantificación de los objetivos de EJ en las campañas



9. ¿Existen otras formas de medir de manera cuantificable que las campañas que servirán efectivamente a las comunidades de justicia ambiental?
10. ¿Qué tan prescriptivo debe ser este criterio?
11. ¿Medimos el éxito de manera diferente?

A hand holding a pencil points to a document with a calculator in the background. The document contains various numbers and text, including '1'005'125', '350'000', and '125'000'. The calculator has buttons for 'Off', 'C', and 'CE'.

## Requisitos de contratación

# Requisitos para los Proveedores Estatales

- » Todas las organizaciones serán consideradas subcontratistas del administrador.
- » Los contratos de más de \$50,000 tienen requisitos estatales.

## Específicos:

- Términos y condiciones adicionales
- Revelaciones financieras
- Declaración de conflictos de intereses

# Requisitos de Facturación

- » Todas las organizaciones deberán facturar los servicios prestados y los productos recibidos.
- » La facturación puede ser mensual, con un pago neto de 30 días.
- » La facturación se basará en el tiempo y los materiales, con un presupuesto que no debe excederse establecido en la adjudicación.

# Próximos Pasos



# Próximos Pasos



# Contáctenos

[www.illinoissfa.com](http://www.illinoissfa.com)

[info@illinoissfa.com](mailto:info@illinoissfa.com)

1-888-970-ISFA

Vito Greco, *Gerente de Proyectos*

Vito.Greco@ElevateEnergy.org

773.328.7011

Suzanne Stelmasek, *Gerente de Proyectos*

Suzanne.Stelmasek@ElevateEnergy.org

773.906.5134



**ELEVATE ENERGY**  
Smarter energy use for all

**AECOM**



**Shelton Solutions Inc.**