English	Translation
Adding a New Country Part 4: Additional Data Required for Calculating Achievable Potential	**Adicionar um novo país Parte 4: Outros dados necessários para Calcular o Potencial Alcançável**
MALE SPEAKER: Hi, and welcome to part 4 of our third video for adding a new country. In the previous video, we just finished up looking at our technical potential results. And now, we're going to add in the data necessary for calculating the achievable potential.	**NARRADOR MASCULINO:** Olá, e bem-vindos a parte 4 do nosso terceiro vídeo para a adição de um novo país. No vídeo anterior, terminámos de abordar os nossos resultados potenciais técnicos. E agora, vamos adicionar os dados necessários para o cálculo do potencial alcançável.
So first, we're going to go to the advanced inputs country tab. And here, we can specify the payback acceptance of our sector. So, for our residential sector, we'll look at annual payback, and we'll look at payback periods out to 10 years. And we'll say, maybe 90 percent of people will accept a measure with a payback period of one year. And then, that acceptance significantly	Então, primeiro, vamos para o separador de opções avançadas de país. E aqui, podemos especificar a aceitação de retorno do nosso sector. Assim, para o nosso sector residencial, veremos o retorno anual, e vamos olhar para períodos de retorno para 10 anos. E vamos dizer que, talvez 90 por cento das pessoas irá aceitar uma medida com um período de retorno de um ano. E,

decreases as the payback period becomes longer.	de seguida, que a aceitação diminui significativamente à medida que o período de retorno se torna mais longo.
And so, this is used to help specify on a financial basis how people will accept the different measures that are included. But then, on the advanced inputs program tab, you can also specify several parameters for evaluating how people will participate in a program irregardless of financials.	E assim, isso é usado para ajudar a especificar numa base financeira como as pessoas irão aceitar as diferentes medidas que estão incluídas. Mas, de seguida, no separador de opções avançadas do programa, vocês também podem especificar vários parâmetros para avaliar como as pessoas vão participar num programa independemene de questões de financeiras.
And so, what we have are three different parameters here that are used to specify a participation S-curve. And so, if I pull up in my separate helper Excel file here,	E assim, o que temos aqui são três parâmetros diferentes que são usados para especificar uma participação em curva-S. E assim, se eu puxar no meu arquivo Excel de

just a visual of the S-curve, you can see the S-curve has three different components. We have our initial market penetration. We have our maximum market penetration. And then we have how quickly we transition from our initial market penetration to our maximum market penetration.	auxílio separado aqui, apenas uma visão da curva-S, podem ver a curva em S tem três componentes diferentes. Temos a nossa penetração inicial de mercado. Temos a nossa penetração máxima no mercado. E depois temos a rapidez com que alteramos da nossa penetração inicial de mercado para a nossa penetração máxima de mercado.
So, the maximum market penetration is simply specified in a straightforward way by just entering whatever you see, what percentage of your market is reachable. Now, for the initial market penetration, that value is specified as the maximum market penetration divided by a ramp up rate. And so, if we say our ramp up rate is four, then we're assuming our initial market penetration is going to be 5 percent.	Assim, a penetração maior no mercado é simplesmente especificada de uma forma direta apenas com o registo do vocês vêem, qual a percentagem do vosso mercado está acessível. Agora, para a penetração inicial do mercado, este valor é especificado como a penetração de mercado máxima dividida por uma taxa de elevação. E assim, se dizemos que a nossa taxa de elevação é de quatro, então nós estamos a assumir

	que a nossa penetração de mercado inicial vai ser de 5 por cento.
And then we have our ramp up shape to help specify how quickly we transition from our initial to our maximum market penetration. And, while the ramp up shape, because it’s part of an exponential exponent in the tool, isn’t quite as straightforward of a parameter. To give you an idea for setting this value, you can see a couple different relations here. So, if you specify a 30 percent ramp up shape, that means by the fifth year that you’re going to be at about 52 percent of your maximum market penetration. So, a little over 10 percent by year five, and so on and so forth for each of these different levels of ramp up shape. I won’t read them off, but we’ll assume,	E então temos a forma da nossa elevação para ajudar a especificar a rapidez com mudamoa do nosso inicial para a nossa penetração máxima de mercado. E, enquanto a forma de elevção, porque é parte de um expoente exponencial da ferramenta, não é tão simples como um parâmetro. Para vos dar uma ideia para definir este valor, podem ver um par de diferentes relações aqui. Então, se vocês especificarem uns 30 por cento da forma de elevação, isso significa que pelo quinto ano vocês vão estar em cerca de 52 por cento da vossa penetração máxima no mercado. Assim, um pouco mais de 10 por cento no quinto ano, e assim por diante e assim por diante para cada um destes diferentes níveis da forma de

maybe, a ramp up shape of about 40 percent here.	elevação. Eu não vou lê-los, mas vamos supor que, talvez, uma forma de elevação de cerca de 40 por cento aqui.
So that helps--so together with this S-curve, as well as in the payback acceptance, the tool calculates the achievable potential by scaling the technical potential. And so, the last parameter that we need to enter is our assumed incentive levels. And so, we're going to assume an incentive level of about 50 percent. So this is saying that the end user is responsible for 50 percent, and about 50 percent of the price of, you know, the incremental cost of the measure is going to be covered by the utility.	Assim isto ajuda - em conjunto com esta curva-S, bem como na aceitação de retorno, a ferramenta calcula o potencial alcançável ao se dimensionar o potencial técnico. E assim, o último parâmetro que precisamos de registar são os nossos níveis de incentivos presumidos. E assim, vamos assumir um nível de incentivo de cerca de 50 por cento. Portanto, isto é dizer que o utilizador final é responsável por 50 por cento, e cerca de 50 por cento do preço, como sabem, do custo incremental da medida vai ser coberto pelo utilizador.

And then finally, we just need to enter the weighting for our achievable potential, since you can specify the weights independently for the technical and achievable potential. And, actually, before we go look at our results, I just realized we need to also fill in-- we'll just assume the same numbers here for each of our programs. Of course, in reality you want to base that off of historical performance of these programs. But just for simplicity's sake, we'll assume the same there.	E então, finalmente, só precisamos entrar na ponderação para o nosso potencial possível, desde que você pode especificar os pesos de forma independente para o potencial técnico e realizáveis. E, na verdade, antes de olhar para os nossos resultados, eu percebi que precisamos também de preencher - nós simplesmente assumimos os mesmos números aqui para cada um dos nossos programas. É claro que, na realidade, querem basear isso a partir do historial de execução desses programas. Mas só por uma questão de simplicidade, vamos supor o mesmo lá.
So now, we can see that our graphs for both the waterfall chart and the bubble chart are fully working for the achievable potential. And while the shape of	Então, agora, podemos ver que os nossos gráficos, tanto para o gráfico em queda de água como o gráfico de bolhas são a trabalhar totalmente para o potencial

both of these graphs are very similar to our technical potential graphs, we can see that the magnitude of the results is significantly smaller, as we would expect for the achievable potential.	alcançável. E enquanto a forma de ambos estes gráficos são muito semelhantes aos seus potenciais gráficos técnicos, podemos ver que a magnitude dos resultados é significativamente menor, como seria de esperar para o potencial alcançável.
All right. Thanks so much for watching. And tune in for the final part on the EE building block assessment path.	Certo. Muito obrigada por assistirem. E sintonizem para a parte final do caminho de avaliação do componente essencial de EE.
END OF FILE	**FIM DE FICHEIRO**