

| English | Translation |
|---|--|
| Adding a New Country Part 4: Additional Data Required for Calculating Achievable Potential | Agregar un nuevo país. Parte 4: Datos adicionales requeridos para calcular el potencial alcanzable |
| <p>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.</p> | <p>ORADOR MASCULINO: Hola y bienvenido a la parte 4 de nuestro tercer video para agregar un nuevo país. En el video anterior, acabamos de terminar de ver nuestros resultados de potencial técnico. Y ahora, vamos a agregar los datos necesarios para calcular el potencial alcanzable.</p> |
| <p>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</p> | <p>Así que primero vamos a ir a la pestaña de país de entradas avanzadas. Aquí podemos especificar la aceptación de la recuperación de nuestro sector. De manera que para nuestro sector residencial analizaremos la recuperación anual en períodos de recuperación de 10 años. Digamos que quizá el 90 por ciento de las personas aceptarán una</p> |

| | |
|---|--|
| <p>then, that acceptance significantly decreases as the payback period becomes longer.</p> | <p>medida con un período de recuperación de un año. Y luego, esa aceptación disminuye significativamente a medida en que el período de recuperación se hace más largo.</p> |
| <p>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.</p> | <p>Esto se usa para ayudar a especificar en una base financiera la forma en que las personas aceptarán las diferentes medidas que están incluidas. Pero luego, en la pestaña de programa de entradas avanzadas, también puede especificar varios parámetros para la evaluación de cómo las personas participarán en un programa sin tener en cuenta la parte financiera.</p> |
| <p>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</p> | <p>Así que tenemos tres parámetros diferentes aquí que se utilizan para especificar la curva S de participación. Voy a jalar mi</p> |

| | |
|--|---|
| <p>separate helper Excel file here, 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.</p> | <p>archivo de ayuda separada de Excel aquí, únicamente una parte visual de la curva S, puede ver que la curva S tiene tres componentes diferentes. Tenemos nuestra penetración de mercado inicial. Tenemos nuestra penetración de mercado máxima. Y luego tenemos qué tan rápido se cambia de nuestra penetración de mercado inicial a nuestra penetración de mercado máxima.</p> |
| | |
| <p>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</p> | <p>Bueno, la penetración de mercado máxima se especifica sencillamente de una manera directa al solo ingresar lo que sea que ve, qué porcentaje de su mercado es alcanzable. Ahora, para la penetración de mercado inicial, ese valor se especifica como la penetración de mercado máxima dividida entre una tasa de aumento. Si decimos que nuestra tasa de</p> |

| | |
|--|---|
| <p>our initial market penetration is going to be 5 percent.</p> | <p>aumento es cuatro, entonces asumimos que nuestra penetración de mercado inicial va a ser del 5 por ciento.</p> |
| | |
| <p>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</p> | <p>Y luego tenemos nuestra forma de aumento para ayudar a especificar qué tan rápido cambiamos de nuestra penetración de mercado inicial a la máxima. Y, aunque la forma de aumento, debido a que es parte de un exponente exponencial en la herramienta, no es tan directa de un parámetro. Para darle una idea para el establecimiento de este valor, puede ver un par de relaciones diferentes aquí. Así que si especifica una forma de aumento del 30 por ciento, eso significa que para el quinto año va a estar aproximadamente en el 52 por ciento de su penetración de mercado máxima. Un poco más del 10 por ciento para el quinto año y así sucesivamente</p> |

| | |
|---|--|
| <p>read them off, but we'll assume, maybe, a ramp up shape of about 40 percent here.</p> | <p>para cada uno de estos diferentes niveles de forma de aumento. No los voy a leer todos, pero asumiremos que, quizá haya una forma de aumento de aproximadamente 40 por ciento aquí.</p> |
| | |
| <p>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.</p> | <p>Eso ayuda, junto con esta curva S, así como también en la aceptación de la recuperación, para que la herramienta calcule el potencial alcanzable al escalar el potencial técnico. Y así, el último parámetro que necesitamos ingresar es el de nuestros niveles de incentivo asumidos. Así que vamos a asumir un nivel de incentivo de aproximadamente 50 por ciento. Digamos que el usuario final es responsable del 50 por ciento y aproximadamente 50 por ciento del precio de, ya sabe, el costo en</p> |

| | |
|---|---|
| | aumento de la medida será cubierto por el servicio. |
| | |
| <p>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.</p> | <p>Y luego, finalmente, solo tenemos que ingresar la ponderación para nuestro potencial alcanzable, ya que puede especificar las ponderaciones independientemente para el potencial técnico y alcanzable. Y, en realidad, antes de buscar nuestros resultados, me acabo de dar cuenta que necesitamos llenar también, asumiremos que tenemos las mismas cantidades aquí para cada uno de nuestros programas. Por supuesto, en realidad usted quiere basar eso fuera del rendimiento histórico de estos programas. Pero solo por motivos de sencillez, asumiremos lo mismo allí.</p> |
| | |
| <p>So now, we can see that our graphs for both the waterfall chart</p> | <p>Ahora podemos ver que nuestros gráficos para el gráfico de cascada</p> |

| | |
|---|--|
| <p>and the bubble chart are fully working for the achievable potential. And while the shape of 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.</p> | <p>y el gráfico de burbuja realmente funcionan para el potencial alcanzable. Y aunque la forma de ambos gráficos es muy similar a nuestros gráficos de potencial técnico, podemos ver que la magnitud de los resultados es significativamente más pequeño, como esperaríamos para el potencial alcanzable.</p> |
| | |
| <p>All right. Thanks so much for watching. And tune in for the final part on the EE building block assessment path.</p> | <p>Muy bien. Muchas gracias por ver. Y sintonice la parte final del trayecto de evaluación de la base fundamental de EE.</p> |
| | |
| <p>END OF FILE</p> | <p>FIN DEL ARCHIVO</p> |
| | |
| | |