



¹ MESA REDONDA

**Sistema de Certificados de Ahorro Energético
(CAE)**

UNA OPORTUNIDAD PARA ASEFAVE

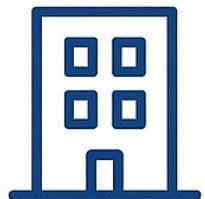
OPORTUNIDAD	VALOR COMERCIAL	TIPO DE ACTUACIÓN
Venta de CAE	Ingreso adicional por obra	Negociar con sujetos delegados
Descuento al cliente vía CAE	Aumentar cierres de venta	Integrar CAE en ofertas comerciales
Productos “CAE-ready”	Diferenciación técnica y de marketing	Adaptar catálogo y comunicación
Servicios de gestión CAE	Nueva línea de negocio	Ofrecer tramitación llave en mano
Acuerdos sectoriales ASEFAVE	Escala y respaldo institucional	Participar en proyectos colectivos



RES070 Renovación o sustitución de ventanas en edificios de viviendas

Residencial

Sustitución de huecos (vidrio y/o marco) en envolvente térmica residencial. Una de las fichas clave para fabricantes/instaladores de ventanas.



RES010 Rehabilitación de la envolvente térmica de edificios de viviendas con superficie afectada mayor del 25 %

Residencial

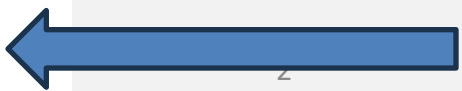
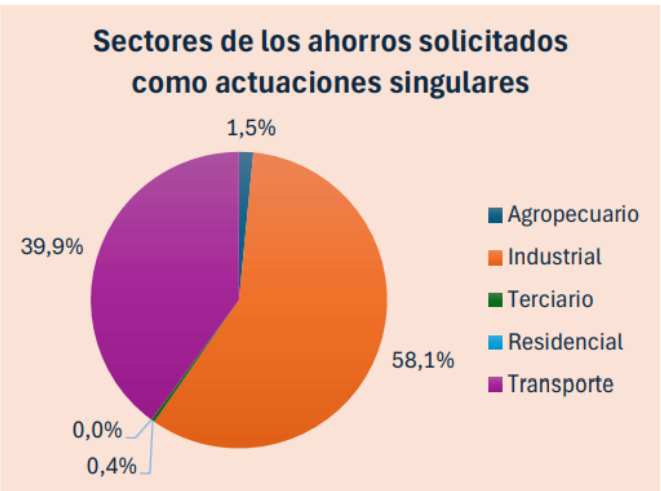
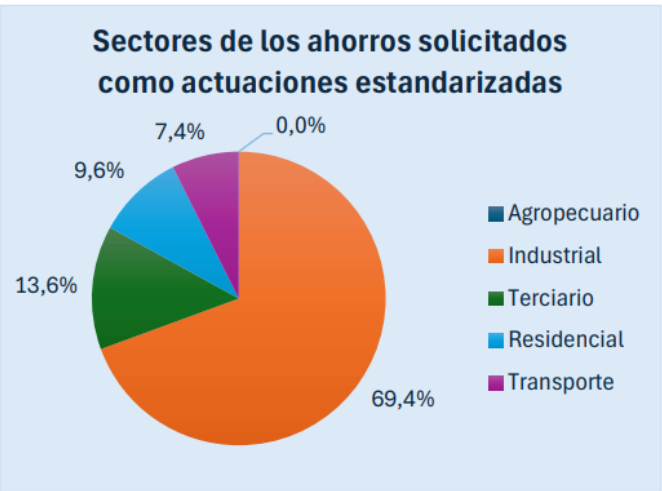
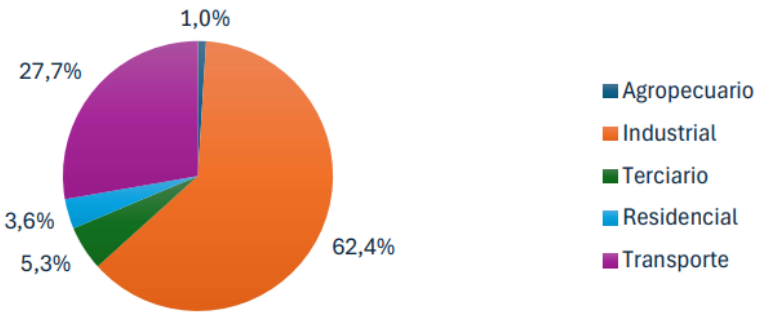
Actuación de rehabilitación global de envolvente; abarca componentes opacos y acristalados, lo que incluye fachadas ligeras, ventiladas, etc.



TER010 Rehabilitación de la envolvente térmica de edificios terciarios existentes con superficie afectada mayor del 25%

Terciario

Para edificios de uso terciario (oficinas, hoteles, comercio...) — los fabricantes de fachada/ventana tienen un gran mercado aquí.



SECTORES RESIDENCIAL Y TERCIARIO

TODO POR HACER!!!

PARTICIPANTES MESA REDONDA SISTEMA CAE

PONENTES



OSCAR CONDE
Experto en Conectividad
GEZE IBERIA S.L.U.



ALEX PERAL
Director Técnico
INDALSU DOMO



INMACULADA PEIRÓ
Secretaria General
AGREMIA



LICINIO ALFARO
Director de proyectos de
Innovación y Sustentabilidad
ITEC



PEDRO ACOSTA
Responsable de Eficiencia Energética
EIFFAGE ENERGÍAS Y SISTEMAS



MODERADOR

PEPE URUBURU
Director Técnico
A3E