



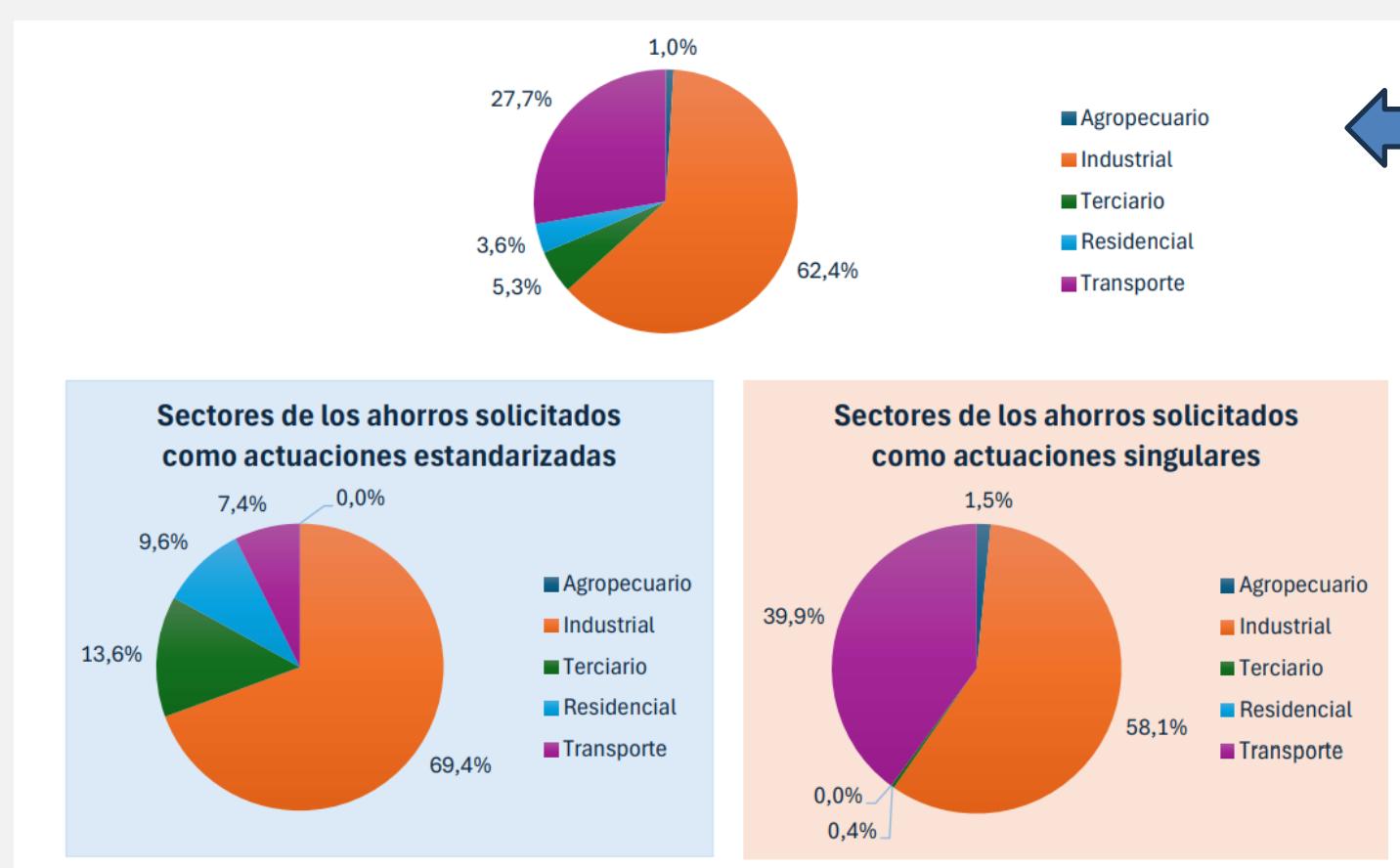
1

## 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



## SECTORES RESIDENCIAL Y TERCIARIO

**TODO POR HACER!!!**

- 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/installadores 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.

# 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