



AIRZONE

Plan estratégico Airzone 2027

RESUMEN EJECUTIVO



Índice

1. Airzone, Corporación Empresarial Altra	5
2. Somos y queremos ser	7
2.1 Mercados.	10
2.2 Producto.	17
2.3 Operaciones.	20
2.4 Personas.	25
2.5 Visión horizonte 2030.	30
3. Misión, visión, valores	32
4. Estrategias a medio plazo, 2027 Líneas Estratégicas	34
5. Estrategias a largo plazo, 2030 Retos	40



A



1. Airzone, Corporación Empresarial Altra

Airzone nació en 1997 como resultado de la innovación para resolver un problema existente en los equipos de climatización por conductos. Introdujimos el concepto de «zonificación de la climatización» en el mercado HVAC (calefacción, ventilación y aire acondicionado), permitiendo controlar la temperatura deseada en cada zona. Nuestros sistemas revolucionaron el sector al satisfacer las necesidades individuales de control de temperatura en cada estancia.

Durante la crisis financiera de 2008, realizamos un importante trabajo interno de desarrollo de pasarelas de comunicaciones e interfaces de usuario modernas. Esto nos permitió posicionarnos como socio estratégico de los fabricantes de equipos de climatización eficiente, facilitando la conexión de sus equipos a los diferentes protocolos estándar y propietarios del mundo Smart Home y del control inteligente de edificios.

Tras la crisis financiera, el mercado de edificación residencial y terciaria tomó conciencia de la importancia de la eficiencia energética y la necesidad de integrar las instalaciones. Gracias a nuestra experiencia en el sector HVAC, conseguimos la confianza de los principales fabricantes de Smart Home y automatización de edificios. Logramos unir el mundo HVAC con el mundo IT, proporcionando altos niveles de integración que mejoran la eficiencia energética y el confort de los usuarios en sus diferentes entornos.

Tras la pandemia de 2020, desarrollamos sistemas de gestión de ventilación y purificación del aire que están a la vanguardia en resultados certificados de mejora de la calidad del aire interior (CAI). Estos sistemas unen el mundo de la ventilación con el de la calefacción y climatización, proporcionando a usuarios finales y

profesionales una solución HVAC moderna, eficiente, saludable e integrada en sus sistemas de gestión.

Hoy, Airzone es una empresa líder en control de HVAC, con más de 25 años de experiencia en el sector. Desarrollamos soluciones de control que integran usuarios, equipos de climatización y sistemas IT de manera sencilla y eficiente. Nuestro objetivo es gestionar las instalaciones de la forma más simple posible, proporcionando el máximo confort y mejorando la eficiencia energética.

Después de 25 años, y considerando la importancia actual de las estrategias y retos mundiales de eficiencia energética y salubridad en el horizonte 2030, junto con el auge de las TIC y el desarrollo globalizado del mercado, Airzone se posiciona como líder en el control integrado HVAC-CAI-IT. Proporcionamos confort, eficiencia energética y salud en los entornos habitables de las personas, con la visión de ser el sistema de regulación y control imprescindible en las instalaciones modernas enfocadas al cumplimiento normativo, aportando valor a través de la gestión de información para usuarios individuales y profesionales.

Nuestra solución es actualmente un moderno HUB profesional que conecta el sector industrial de equipos de producción y el sector IT a través de pasarelas y estrategias cloud. Toda la comunicación se realiza mediante protocolos oficiales, trabajando estrechamente con fabricantes de climatización, calefacción, ventilación e IT. Ponemos las necesidades del usuario final, tanto particular como profesional, en el centro de nuestras actuaciones.

La información que recogen nuestros sistemas de regulación y control, así como su gestión en forma de servicios, serán clave en los próximos años de desarrollo empresarial de Airzone.

2. Somos y queremos ser

Considerando la posición estratégica que Airzone ocupa en el mercado de regulación y control HVAC, en diciembre de 2021, durante los últimos momentos de la pandemia COVID-19, el equipo directivo de Airzone diseñó un Plan Estratégico para los siguientes tres años (hasta 2024), con una visión de futuro y retos planteados hacia 2030.

Al comenzar 2022, en el 25 aniversario de nuestra fundación, identificamos una gran oportunidad de ocupar el espacio necesario entre el mundo industrial de equipos eficientes HVAC, la integración y gestión de información de sensores (IT), y las necesidades de bienestar de los usuarios en ambientes interiores. Nos planteamos ser líderes mundiales en el control de equipos HVAC y calidad del aire interior (CAI).



En Airzone consideramos estratégico posicionarnos con liderazgo en el sector de regulación y control en relación con los sectores HVAC, IT y CAI. Aspiramos a ser gestores de información útil y necesaria para los usuarios de instalaciones residenciales y

profesionales, ayudándoles a cumplir sus objetivos de eficiencia energética y salubridad. Lo hacemos no solo mediante nuestros dispositivos, sino también a través de la información ordenada que podemos extraer y gestionar de ellos.

Esta posición de liderazgo se alinea con los retos sociopolíticos mundiales, principalmente en la UE, hacia el horizonte 2030. Nuestro estrecho trabajo con asociaciones sectoriales nacionales e internacionales, empresas industriales y tecnológicas de los sectores HVAC e IT, facilita la alineación con las estrategias europeas y mundiales en materia de eficiencia energética, medioambiente y bienestar personal y laboral.



Por tanto, la innovación en el desarrollo de servicios y los modelos de negocio relacionados con la gestión de información de instalaciones en materia de eficiencia energética y calidad ambiental serán el foco de nuestro posicionamiento para el periodo estratégico 2025-2027, orientados hacia el horizonte 2030.

En Airzone mantenemos una larga trayectoria de colaboración con diversas universidades nacionales, especialmente con la Universidad de Málaga (UMA). Esta institución ha formado a muchos de nuestros profesionales actuales y continúa siendo un motor de transferencia de conocimiento científico-técnico en mecánica de fluidos, energía, máquinas y motores térmicos, sistemas de telecomunicación y TIC. En un mercado global con escasez de talento, es estratégico estrechar lazos con estas instituciones formativas para hacer atractivo nuestro trabajo a

los profesionales recién formados que se incorporan al mercado laboral y contribuyen diariamente al desarrollo de nuestra empresa.

Además, estamos ubicados en el Parque Tecnológico de Andalucía y formamos parte del conglomerado de empresas que componen #MalagaTechPark. Este entorno es sede de varios líderes tecnológicos mundiales, creando un ecosistema de innovación donde multinacionales tecnológicas, startups y PYMES conviven y comparten retos orientados a la transformación digital.

Todo lo anterior nos posiciona en un momento óptimo para abordar, con determinación y sensatez, el establecimiento de Airzone como líder en la regulación y control de instalaciones HVAC y CAI integradas con tecnologías IT, tanto en el segmento residencial como en el comercial-terciario. Para el periodo 2025-2027, nuestro objetivo es generar valor significativo a partir de la información recopilada de las instalaciones, transformándola en servicios de alto valor añadido para usuarios finales individuales y profesionales.

Próximos a cumplir 30 años de vida y desarrollo al finalizar este periodo estratégico, reconocemos que el principal activo de Airzone es nuestro equipo humano. Un grupo de profesionales con alto nivel ético, enfocados en objetivos comunes y con la madurez necesaria para alcanzar lo que nos proponemos mediante ilusión, enfoque, esfuerzo, dedicación, modestia y, sobre todo, determinación.

La privilegiada ubicación de la empresa, su trayectoria, su situación actual y los proyectos en marcha, junto con nuestro excepcional equipo humano, nos impulsan como equipo directivo a presentar esta segunda fase del Plan Estratégico 2025-2027.

Actualmente, Airzone organiza sus actividades y procesos en tres grandes Direcciones Generales:

- Mercados
- Producto
- Operaciones

Adicionalmente, y de manera transversal a estas áreas principales, damos especial importancia al área de:

- Personas

A continuación se detallan los principales logros obtenidos durante el primer periodo del Plan Estratégico «Retos 2030» por cada una de las Direcciones Generales de Airzone, abarcando todas las perspectivas empresariales: cliente-proveedor, producto-servicios, personas, finanzas y procesos:

2.1 MERCADOS

¿Dónde estamos en 2024?

En este primer periodo de nuestro plan estratégico, Airzone ha experimentado un crecimiento del 42 % en volumen de negocio a nivel de grupo, alcanzando 100M € al cierre de 2024. Los mercados tradicionales (Francia, Italia e Iberia) crecieron un 51 %, mientras que los nuevos mercados registraron un aumento del 40 %. Hemos establecido una estructura de *frontline* técnico-comercial tanto en EMEA como en Norteamérica, donde constituimos nuestra filial durante este periodo.

El mayor crecimiento se ha producido en mercados cuyas economías y políticas han impulsado la obligatoriedad de la regulación y control, así como incentivos aplicados a los sistemas BACS (Building Automation and Control Systems). Francia e Iberia han liderado este crecimiento en relación con todo el grupo Airzone.

La diversificación de nuestro portafolio de soluciones, siguiendo el Plan de Diversificación 21-24 (Plan 30-40-30), ha buscado el equilibrio entre soluciones hidrónicas, de expansión directa y conectividad. Como resultado, hemos logrado un aumento

notable en la penetración de soluciones de agua, tanto en dispositivos de control radiante como en soluciones para control de fancoils y aerotermia. En cuanto a las soluciones de conectividad-Aidoo, hemos duplicado los resultados de la compañía durante este periodo.

Iberia e Italia han conseguido los mejores resultados en diversificación de soluciones hidrónicas, debido a la mayor cultura de estas tecnologías en estos mercados, donde las redes profesionales adoptan con mayor facilidad nuevas herramientas de control. Las soluciones de conectividad Aidoo se han distribuido en todos nuestros mercados actuales, siendo el mercado norteamericano el líder hasta 2024.

Nuestra diversificación de canales de venta, que buscaba equilibrar los focos de actividad profesional, consultivo y corporativo, ha madurado satisfactoriamente. En la actividad profesional, hemos desarrollado políticas comerciales armónicas para instaladores, distribuidores, integradores, representantes y agentes, alcanzando los objetivos de descuentos y márgenes por canal. Además, hemos abierto nuevos canales de comercialización, como la política multiagente en Italia y la creación del instalador Elite, que junto con la red de STA y expertos territoriales, supervisarán la calidad del producto instalado en el periodo 2025-2027.

Hemos consolidado esta metodología de trabajo orientada a la diversificación entre clientes profesionales y particulares. Para el usuario final, implementamos planes de promoción de venta a través de marketplaces, creando un área de atención dedicada y campañas específicas para impulsar la venta de productos Aidoo en Amazon.

La venta consultiva ha sido fundamental en nuestros modelos de comercialización y servicios, complementada por actividades de desarrollo corporativo mediante alianzas y acuerdos con fabricantes, propiedades, empresas energéticas y de servicios

e instituciones. Este modelo de negocio consultivo nos ha permitido formar un equipo comercial más capacitado y alineado con nuestras estrategias, aumentar nuestra cartera de clientes y mejorar significativamente nuestra presencia y notoriedad entre líderes del sector HVAC e IT, así como empresas industriales, tecnológicas y de servicios en nuestros mercados.

El departamento de Marketing se ha enfocado en impulsar estrategias *pull* y potenciar este modelo de negocio, buscando posicionar eficazmente soluciones que contribuyan a resolver los desafíos globales de 2030 en eficiencia energética, medioambiente, salud y bienestar.



Hemos implementado un sistema de vigilancia tecnológica y sectorial como palanca para el desarrollo del negocio, dinamizando el crecimiento en mercados como el francés, donde la legislación y el marco regulatorio han acelerado las ventas. Fortalecemos nuestro conocimiento de necesidades y funcionalidades requeridas según el marco legislativo, y reforzamos la colaboración con asociaciones, centros tecnológicos y universidades.

Esta metodología ha llevado a la creación de un área de calidad dedicada a los procesos relacionados con el cliente y su interacción con el resto de la organización. Orientamos la digitalización y calidad de procesos hacia la escalabilidad, estandarización y agilidad de los servicios digitales, promoviendo la autoatención del cliente y mejorando la eficiencia comunicativa.

Durante este periodo, optimizamos la gestión de información mediante cuadros de mando para seguimiento de estrategias y objetivos, y herramientas internas como Hubspot, mejorando procesos y comunicación interna. Implementamos las plataformas Airzone Control en todos los mercados y potenciamos herramientas de autonomía para clientes en venta y preventa, con justificación técnica y económica. Como ejemplo, hemos logrado que el 70 % de los clientes generen autónomamente sus pedidos basados en sus propias ofertas.

Para el ciclo 2025-2027, implementaremos nuevas herramientas para servicios posventa que faciliten la autonomía y gestión tanto a clientes directos como indirectos, y reforzaremos el papel de los clientes *premium* y la red de STA.

Hemos fortalecido y reorganizado los departamentos de *back office* pre y posventa para atender la internacionalización, quedando pendiente para este segundo ciclo la consolidación de esta estructura de personal.

Pusimos en marcha el modelo de encuesta de satisfacción NPS, orientado a conocer la satisfacción de los clientes como promotores de marca Airzone, aspecto que seguirá siendo prioritario en los desafíos de 2027.

¿Dónde queremos estar en 2027?

Nueva etapa donde el confort y nuestra visión se completa con la gestión y monitorización energética, no solo con el control del HVAC, y donde la integración con terceros no solo habla lenguaje en protocolos, sino también lenguaje empresarial: **«venta sin complejos»**. Nos enfrentamos a un **cambio de paradigma en las tendencias y hábitos tanto de los clientes profesionales**, como de los propios particulares que cada vez más formados e informados, acuden directamente al fabricante para recibir atención y adquirir novedades.

Airzone pretende afianzarse con una **cultura empresarial customer centric**, tales como grandes compañías como Amazon,

Apple o Inditex, donde el **eje común es la satisfacción de los clientes en sus productos y servicios, creando valor a largo plazo para los mismos**. Este enfoque en la **experiencia del cliente** no supone simplemente un gesto superficial, sino una filosofía arraigada que impulsa la toma de decisiones y la ejecución operativa en todos los niveles de la empresa. Esta mentalidad de valor a largo plazo va más allá de la simple adquisición de nuevos clientes, pues pretende mantener y cultivar relaciones a lo largo del tiempo, convirtiendo a los clientes tanto profesionales como consumidores finales en promotores entusiastas de la marca.



Puesta en **funcionamiento de la unidad de negocio Airzone Cloud**, la cual comercializará servicios a clientes particulares y profesionales a todos los mercados, de manera independiente a las filiales comercializadoras actuales. Esta unidad de negocio dará pie no solo a trabajar directamente con el usuario final, sino también a la apertura de nuevos modelos de relación con terceros.

La migración de un **modelo de negocio B2B a B2C-D2C** requiere una comprensión profunda del mercado de consumo y una adaptación de la cultura empresarial. Esto incluye el análisis de las preferencias y comportamientos de los consumidores, la segmentación del mercado y la identificación de tendencias emergentes, adaptación y migración de nuestras estrategias de ventas, además de un plan de Marketing Automation Plan (MMM) para conseguir el máximo rendimiento de las acciones.

El proyecto **Airzone Care**, aplicado a todos los servicios, desde la digitalización en las capas nivel 0 de atención hasta la atención más profesionalizada, impulsarán la preventa y venta de servicios de alto valor añadido. Como empresa Customer Centric, conocer la satisfacción del cliente escuchando y atendiendo sus preferencias es crítico en un modelo orientado a servicios y deberá estar presente en este 25-27 a todos los niveles.

Digitalización y herramientas digitales de atención al cliente aplicando IA. Desarrollo de la IA generativa en la transformación digital, de forma que podamos mejorar la eficiencia, agilizar la toma de decisiones, personalizar y adaptar las herramientas y servicios a las necesidades de los distintos clientes.

Servicios avanzados de venta consultiva y preventa, que nos permitan continuar liderando el modelo de negocio desde la promoción y la prescripción. Trabajaremos con actores clave como las empresas de servicios, propiedades... con el objetivo de «venta sin complejos».

Transformación de industrial a tecnológica, donde el Centro de Excelencia de la UMA (CoE) será el punto de encuentro entre *utilities*, ESCO u otras empresas de servicios con las cuales desarrollar relaciones de venta consultiva y corporativas. Esta transformación en los modelos de negocio vendrá impulsada no solo por la capacidad de ofrecer servicios a este tipo de compañías, sino también por el potencial que tendrán las empresas que se acerquen al ecosistema CoE en la aceleración al entorno DERMS (Distributed Energy Resources Management Systems). El reto es **aportar VALOR** al cliente, ya sean usuarios finales o profesionales.

Servicios avanzados de soporte técnico en el territorio, donde se impulsará el plan de calidad de servicio en lo referente a la **calidad del producto instalado**, persiguiendo poner en los mercados soluciones más robustas y ofreciendo mayor valor

añadido a nuestros clientes tanto profesionales como finales. Este servicio en el territorio estará soportado por una mayor atención personalizada desde el staff acorde a la cobertura necesaria para alcanzar los objetivos globales de internacionalización. Evolución del modelo de autoatención y atención personalizada 24/7.

En el periodo 2025-2027, Airzone se plantea llevar a cabo el **plan de diversificación, denominado Plan 100MIL2**. Dicho Plan plantea un escenario de aumento en unidades y aumento en el valor medio de la solución, siendo este el valor medio de la cesta de producto-servicio considerando los distintos elementos que componen una solución de alto valor añadido para el cliente en sus distintas posibilidades. Este plan de diversificación con horizonte 2027 perseguirá:

- **La internacionalización**, con objeto de aumentar el volumen de negocio actual en mercados europeos tales como Alemania, Reino Unido y Países Bajos, entre otros, donde el marco de las directivas dirigidas a la eficiencia energética y las políticas de descarbonización son idóneos. Completarán la región EMEA países del norte de África y la región Middle East. Por otra parte, en el gigante americano, Estados Unidos, pretendemos consolidar la presencia en aquellos estados proclives al impulso de la tecnología dirigida a la mejora de la conectividad y regulación de los equipos, además de aportar conectividad a los usuarios finales.
- **Ampliar la capilaridad en nuevos segmentos y nichos** de mercado, consiguiendo así equilibrar la venta de soluciones residenciales y comerciales, aumentando la presencia en el segmento light comercial y BMS.
- **La diversificación de soluciones y servicios**, aumentando el número de soluciones de conectividad, calidad del aire, medición de energía tanto en sistemas de expansión directa como en sistemas hidrónicos, de forma que el valor medio de la solución se vea incrementado. Además de incrementar la

comercialización de servicios de alto valor añadido y poner en marcha el modelo de negocio de venta de servicios cloud.

- Alcanzar en 2027 **300 000 dispositivos conectados**, los cuales serán potenciales de ofrecer servicios de gestión de la calidad del aire, gestión del confort y la energía, en entornos tanto residenciales como comerciales. De entre estos servicios, en 2027 pretendemos estar en disposición de ofrecer sistemas con conectividad e integración DERMS.

2.2 PRODUCTO

¿Dónde estamos en 2024?

En 2024, Airzone ocupa una posición estratégica y sólida dentro del sector HVAC. Nuestra oferta de soluciones de control se estructura en torno a cuatro pilares fundamentales que nos permiten afrontar con confianza los retos del futuro:



Airzone Sistemas de Control: soluciones de zonificación avanzadas que optimizan el confort y maximizan la eficiencia energética.



Aidoo: dispositivos de conectividad inteligente que integran los sistemas HVAC con los principales protocolos del mercado.



AirQ: soluciones de calidad de aire que garantizan entornos saludables mediante sensores avanzados y sistemas de purificación.



Airzone Cloud: plataforma unificada que conecta todas nuestras soluciones, proporcionando control centralizado y servicios digitales de valor añadido.

Durante este periodo hemos alcanzado importantes hitos que consolidan nuestra propuesta de valor:

Unificación de sistemas

Hemos avanzado significativamente hacia una arquitectura integrada, incorporando las funcionalidades del sistema RadianT 365 en nuestra oferta actual.

Innovación en calidad de aire (AirQ)

Hemos desarrollado una nueva gama de soluciones con tecnología de ionización integrada en Easyzone y sensores avanzados para monitorizar con precisión la calidad del aire interior (IAQ).

Evolución de Aidoo

Hemos introducido nuevas versiones con conectividad Wi-Fi, Zigbee y Z-Wave, además de lanzar Aidoo Pro-Ethernet, específicamente adaptado a las necesidades del mercado profesional.

Expansión de Airzone Cloud

Hemos superado la marca de 100,000 sistemas conectados, consolidando nuestra plataforma como un ecosistema integral de control y gestión.

Laboratorio de Innovación Conjunta (LIC)

Nuestra colaboración con la Universidad de Málaga nos permite avanzar en áreas clave como:

- Gestión del dato y analítica avanzada
- Ciberseguridad para entornos IoT
- Algoritmos de eficiencia energética

¿Dónde queremos estar en 2027?

De cara a 2027, Airzone aspira a consolidarse como líder mundial en el control de instalaciones HVAC e IAQ, diferenciándose a través de la **innovación**, la **adaptabilidad** y la **calidad**. Nuestra estrategia de producto se centrará en los siguientes ejes de desarrollo:

Unificación total de sistemas de control

- Completaremos la integración de nuestras soluciones para ofrecer una experiencia más simple, intuitiva y eficiente.
- Incorporaremos nuevas funcionalidades como la gestión de calor auxiliar y la doble consigna mediante la inclusión de sistemas VAF (Variable Air Flow).

Diversificación de soluciones adaptadas al mercado

- Desarrollaremos soluciones modulares diferenciadas por precio y funcionalidad, específicamente adaptadas a los segmentos residenciales (Home) y comerciales/terciarios (Building).
- Adaptaremos nuestras soluciones a nuevos mercados internacionales con necesidades específicas.

Medición de energía y gestión inteligente

- Introduciremos tecnologías de medición de consumo energético para mejorar la eficiencia operativa de las instalaciones.
- Nos integraremos con plataformas de terceros para ofrecer servicios de optimización y predicción de consumo.



Expansión de la conectividad y gestión del dato

- Ampliaremos nuestra base de instalaciones conectadas, estableciendo la conectividad como estándar en todas nuestras soluciones.
- Desarrollaremos nuestro Centro de Excelencia en DERMS, con el objetivo de analizar datos en tiempo real y generar servicios de valor añadido para optimización energética y operativa.

Desarrollo de herramientas y servicios avanzados

- Implementaremos herramientas digitales que faciliten la prescripción, puesta en marcha y diagnóstico remoto de las instalaciones.
- Lanzaremos servicios personalizados que refuercen la confianza del cliente en Airzone como marca de referencia en el sector.

2.3 OPERACIONES

Los procesos eficientes de industrialización constituyen un pilar fundamental para la excelencia operativa de Airzone. Nuestra empresa se compromete a establecer alianzas con socios de fabricación sostenibles y escalables que nos permitan mantener un proceso productivo rentable y de alta calidad. Nuestro objetivo principal es identificar colaboradores especializados en sus respectivas áreas y aprovechar sus capacidades en la etapa final de nuestro proceso de fabricación en la planta de Málaga.

¿Dónde estamos en 2024?

En 2024, Airzone dispone de instalaciones con un alto grado de automatización y digitalización alineadas con el concepto de industria 3.0. Hemos avanzado significativamente en la incorporación de procesos automatizados y sistemas de captura de datos, lo que nos permite operar con eficiencia y gestionar nuestras operaciones de manera estructurada.



Automatización: Contamos con numerosos procesos automatizados que mejoran nuestra productividad, aunque todavía estamos trabajando en la integración completa de todos los procesos físicos en nuestro sistema de gestión MES (Manufacturing Execution System).

Digitalización: Hemos implementado herramientas digitales para gestionar procesos productivos, y avanzamos hacia la incorporación del concepto de gemelo digital para optimizar la planificación y simulación de operaciones.

Sostenibilidad: Nuestra certificación Ecovadis plata refleja un compromiso significativo con las prácticas sostenibles, aunque aspiramos a alcanzar niveles más altos de excelencia en este ámbito.

Gestión de datos: Disponemos de información detallada sobre eficiencia y productividad interna, y estamos desarrollando capacidades para capturar y analizar datos de productos ya instalados en el mercado.

Talento y formación: Nuestro equipo está altamente capacitado para operar con los sistemas actuales, y estamos avanzando en su formación para adoptar plenamente una filosofía de decisiones basadas en datos (Data Driven).

Relaciones estratégicas con proveedores: Mantenemos alianzas clave que garantizan el suministro de materiales esenciales,

y trabajamos continuamente en mejorar la integración de nuestros proveedores en una gestión más sostenible y alineada con nuestros objetivos de calidad y eficiencia.

Modelo innovador de Operaciones

Airzone ha desarrollado un modelo de compras innovador, basado en los siguientes principios:

Relaciones tecnológicas estratégicas: Colaboramos con líderes multinacionales en el desarrollo de microprocesadores, microcontroladores y componentes analógicos periféricos, así como con empresas de servicios web que nos ayudan a soportar nuestro crecimiento añadiendo valor para los usuarios finales.

Proveedor como socio estratégico: Consideramos a nuestros proveedores como clientes esenciales, ya que aportan la tecnología más avanzada para nuestras soluciones. Este enfoque nos garantiza acceso prioritario a tecnología e información clave, proporcionándonos una ventaja competitiva significativa.

Ensamblaje de piezas de alta calidad: Inspirados en la industria automotriz, integramos los componentes de nuestros proveedores en nuestra cadena de producción, manteniendo el conocimiento de la composición real del producto. Esto hace que nuestras soluciones sean únicas y difícilmente replicables.

Control y sostenibilidad de los proveedores: Aplicamos rigurosos mecanismos de control y aprobación basados en criterios de sostenibilidad, que incluyen ética en la colaboración, responsabilidad social, respeto al medio ambiente y calidad en los procesos.

Organización como estrategia empresarial: Una de nuestras mayores fortalezas es nuestro alto grado de organización, que promueve vínculos interdepartamentales efectivos. Mediante foros periódicos, revisamos avances y cumplimiento de objetivos, permitiéndonos adaptarnos a los cambios del mercado.

Un ejemplo destacado de esta capacidad de adaptación se demostró durante la reciente escasez global de componentes electrónicos y otras materias primas. Airzone logró mantener tiempos de entrega de fabricación entre 72 y 96 horas, garantizando la calidad del servicio en momentos críticos. Actualmente, nuestras áreas de producción se organizan en tres plantas de transformación:

1. Transformación de productos electrónicos
2. Transformación de productos mecánicos
3. Transformación final o ensamblaje

Nuestro modelo de fabricación se adapta estratégicamente al ciclo de vida de los productos:

Fase inicial: Desarrollo de prototipos y preseries, para productos de baja rotación (menos de 500 unidades mensuales).

Fase de madurez: Producción en serie optimizada para adaptarse a normativas y demandas de diferentes mercados. En esta etapa, externalizamos componentes semielaborados para mejorar la eficiencia sin comprometer la calidad.

Fase final o de obsolescencia: Extendemos la vida útil del producto hasta 10 años después de su retirada del catálogo, ofreciendo un valor añadido excepcional a nuestros clientes.

¿Dónde queremos estar en 2027?

Con un crecimiento sostenido cercano al 20% en los últimos años, hemos implementado estrategias robustas para satisfacer la creciente demanda del mercado. Nuestra visión de escalabilidad para 2027 se basa en:

Automatización total: Aspiramos a integrar todos los procesos físicos y lógicos en nuestro sistema MES, logrando una gestión de fabricación integral respaldada por el uso del gemelo digital.

Digitalización avanzada: La implementación completa del concepto de gemelo digital nos permitirá gestionar tanto las operaciones como la trazabilidad de los productos fabricados, mejorando la eficiencia y calidad de los procesos.

Sostenibilidad certificada: Buscaremos alcanzar la certificación Ecovadis platino mediante una gestión integral de proveedores y la adopción de prácticas sostenibles a lo largo de toda nuestra cadena de valor.

Gestión de datos avanzada: Evolucionaremos hacia un modelo que integre datos internos de producción e información de productos en el mercado, para ofrecer servicios personalizados de alto valor añadido.

Cultura Data Driven: Nos comprometemos a formar a nuestro equipo para tomar decisiones basadas en datos, fortaleciendo una cultura organizativa fundamentada en información precisa y relevante.

Camino hacia la excelencia operativa, eficiente y sostenible: En el periodo 2025-2027, Airzone se centrará en:

1. Modernización de infraestructura: Ampliaremos nuestras instalaciones productivas, incluyendo una nueva planta de 6,000 m² proyectada para 2024-2027, que maximizará la automatización y digitalización de nuestros procesos.
2. Estrategias de sostenibilidad: Adoptaremos prácticas sostenibles en toda nuestra operación y cadena de valor, reforzando nuestro compromiso con el medio ambiente.
3. Innovación tecnológica: Implementaremos tecnologías emergentes para reforzar nuestro liderazgo en soluciones de control y gestión energética en HVAC, IAQ e IT.
4. Plan de Calidad Integral: Estableceremos un entorno organizativo donde las decisiones estratégicas se fundamenten en datos relevantes y precisos, promoviendo la mejora continua en productos, procesos y servicios.



En definitiva, Airzone-Altra aspira a consolidarse como un referente en la industria 4.0, combinando sostenibilidad, innovación y gestión de datos para liderar el mercado con soluciones perfectamente alineadas con las necesidades de nuestros usuarios.

2.4 PERSONAS

Nuestra Evolución: Más de 25 Años de Crecimiento, Compromiso y Transformación.

A lo largo de más de 25 años, Airzone ha experimentado una evolución constante, caracterizada por momentos de desafío y crecimiento, pero siempre guiada por valores fundamentales que han definido nuestra identidad desde el principio. Nuestro activo más valioso siempre ha sido, y continúa siendo, las personas que integran nuestra organización. Su talento, compromiso y capacidad de adaptación han sido determinantes para alcanzar nuestra posición actual, un presente que refleja nuestra capacidad para evolucionar y nuestra inquebrantable apuesta por la excelencia.



Desde nuestros inicios, hemos cultivado una cultura cimentada en la ética profesional, el trabajo en equipo, el respeto al medioambiente y la innovación constante. Estos valores constituyen los pilares sobre los que hemos afrontado cada desafío y orientado nuestras decisiones estratégicas, permitiéndonos transformar cada obstáculo en una oportunidad de aprendizaje y desarrollo.

Contamos con un equipo excepcional cuyo compromiso ha impulsado nuestra evolución. Gracias a su dedicación y esfuerzo, hemos sabido adaptarnos a las fluctuaciones del mercado, evolucionando con una mentalidad abierta y receptiva a la transformación empresarial. Nuestra capacidad para reinventarnos en múltiples ocasiones demuestra que el talento humano representa el recurso más valioso para garantizar la sostenibilidad y el éxito organizacional.

Hemos fomentado activamente un entorno de trabajo colaborativo, donde el respeto mutuo y la diversidad de pensamiento estimulan la innovación. Creemos firmemente en el poder del trabajo en equipo, conscientes de que la colaboración nos permite alcanzar resultados extraordinarios.

Nuestro compromiso con el medioambiente y el bienestar de las personas constituye un eje fundamental de nuestra filosofía, manifestándose en la adopción de prácticas sostenibles y la promoción de una cultura empresarial responsable.

¿Dónde estamos en 2024?

En este primer período del Plan Estratégico hemos implementado el Plan de Crecimiento Organizativo 2024-27, estableciendo un marco de referencia que orienta el desarrollo y potenciación del talento interno.

Durante el período 2022-24, experimentamos un crecimiento del 41,39% en nuestro capital humano, alcanzando un total de 485 profesionales comprometidos con nuestro proyecto al finalizar esta etapa.

El crecimiento sostenido que Airzone ha mantenido desde 2020 hasta la conclusión del primer período del Plan Estratégico en 2024 ha representado un desafío significativo. Somos plenamente conscientes del valor y esfuerzo que implica tanto retener el talento existente como incorporar nuevos profesionales a nuestra organización.



Para el nuevo período del Plan Estratégico con horizonte 2027, este desafío se intensifica debido a la elevada competitividad del mercado laboral actual, donde todas las empresas tecnológicas buscan perfiles similares. Por esta razón, constituye un objetivo fundamental para Airzone mantener su atractivo como empleador, ofreciendo un entorno donde los profesionales puedan desarrollarse tanto en el ámbito profesional como personal. Solo así podremos afrontar con éxito el reto de contar con los mejores talentos del sector.

¿Dónde queremos estar en 2027?

Si cumplimos las previsiones establecidas en nuestros Planes de Crecimiento y Desarrollo de Mercados, Producto y Operaciones, tenemos el potencial para igualar o incluso superar el crecimiento logrado durante el primer período del Plan Estratégico, especialmente si activamos con éxito la comercialización de servicios a usuarios finales durante este nuevo ciclo.

Aspiramos a continuar siendo una organización que genera valor no solo para clientes, proveedores y colaboradores, sino también para las personas que forman parte de nuestro equipo y para quienes desean unirse a nosotros.

Queremos consolidarnos como una organización altamente atractiva para captar el mejor talento disponible, incluso en un contexto de escasez y elevada competencia, atrayendo a profesionales que comparten nuestros valores y deseen integrarse en este continuo desafío de crecimiento y transformación.

El mayor reto que afrontamos en el período 2025-27 consiste en el crecimiento y la incorporación de un nuevo grupo de profesionales que, junto con nuestro equipo actual, configurarán la empresa del futuro. Para lograrlo, nuestra prioridad como impulsores de este plan es transmitir eficazmente nuestra cultura y propósito al equipo de dirección ejecutiva y otras personas clave de la organización.

Durante el período 2025-27, la Dirección Ejecutiva adquiere un protagonismo esencial como engranaje que facilita la coordinación de equipos cada vez más numerosos hacia objetivos comunes, preservando nuestra cultura empresarial. Esta dirección asume la responsabilidad del desarrollo profesional de las personas y su progresión dentro de la organización.

En esta nueva etapa, desarrollaremos estrategias específicas para abordar la escasez de recursos IT, fortaleciendo nuestra colaboración con universidades y centros educativos para atraer perfiles talentosos.

Debemos profundizar en el carácter internacional de nuestra compañía, manteniendo su proyección global mediante la gestión del cambio y la adaptación de nuestra cultura empresarial. Esto implica consolidar equipos internacionales en cada departamento y área de la empresa, incorporando nuevos especialistas con experiencia internacional en cada mercado.

donde Airzone está presente. Para mejorar nuestra presencia global, resultarán fundamentales tanto la comunicación interna como los planes formativos en estrategia, política empresarial, soluciones, servicios y experiencia del cliente. Esta internacionalización constituye además una palanca de crecimiento interno para la compañía, gracias a la diversidad cultural, de género y de origen que enriquece nuestra organización.

Nuestra visión de futuro es inequívoca: convertirnos en un referente en nuestro sector, no solo por los logros alcanzados, sino por la calidad humana y profesional de quienes hacen posible nuestra actividad diaria. Buscamos personas apasionadas, comprometidas y con aspiraciones de crecimiento conjunto. Nuestro objetivo es hacerles partícipes del Plan Estratégico para que lo sientan como propio. Solo podremos crecer si facilitamos el crecimiento de los demás, ejerciendo un liderazgo decidido y eficaz.

Reconocemos que el camino hacia el éxito reside en nuestra capacidad para adaptarnos, innovar y mantenernos fieles a nuestros valores fundamentales. Preservar la cultura empresarial que nos ha permitido alcanzar nuestra actual posición constituye un pilar esencial sobre el que construir nuestro crecimiento futuro.

Nos enfrentamos a un período que exigirá mayor vigilancia y seguimiento del entorno sociopolítico que nos afecta, donde los impulsores estratégicos del nuevo ciclo resultarán decisivos para alcanzar nuestros objetivos.

Para respaldar el crecimiento previsto, resulta imprescindible implementar sistemas de monitorización interna que faciliten una toma de decisiones eficaz y ágil. Con este propósito, mejoraremos los mecanismos de reporting interno, manteniendo estos procesos actualizados y en constante evolución para adaptarlos

a las necesidades cambiantes. Asimismo, implementaremos un sistema de Compliance a nivel de Grupo que garantice el cumplimiento normativo en todas las áreas de una organización en continuo crecimiento y expansión internacional.

2.5 VISIÓN HORIZONTE 2030

En nuestra trayectoria hacia el horizonte 2030, el propósito fundamental de Airzone es posicionarse como el aliado estratégico de nuestros clientes para resolver los desafíos presentes y futuros en materia de integración, calidad del aire y gestión energética entre los ecosistemas HVAC e IT. Nos comprometemos a cumplir con los más elevados estándares de calidad en sostenibilidad, innovación y servicio al cliente.

El Plan Estratégico constituirá el eje vertebrador que conectará con las Personas que impulsarán este segundo ciclo 2025-2027, una etapa tan ilusionante como desafiante para Airzone. Nuestro objetivo: liderar a nivel mundial el concepto de wellbeing residencial y comercial en el control integrado del HVAC, situando al usuario final en el centro de todas nuestras operaciones.

Nuestro camino hacia 2030 se fundamenta en la firme convicción de que la integración efectiva entre HVAC, IT e IAQ, junto con la gestión responsable de la información, resultará determinante para alcanzar la eficiencia energética global y maximizar el bienestar de los usuarios.



Nos comprometemos a mantener un proceso continuo de innovación y evolución para:

- Proporcionar entornos **más saludables, eficientes y conectados**, perfectamente alineados con las regulaciones de sostenibilidad europeas e internacionales.
- Armonizar los métodos de **integración HVAC-DERMS**, poniendo de relieve los beneficios sustanciales de una integración perfecta y una gestión energética optimizada.
- Capitalizar el **potencial de los datos como motor generador de valor añadido**, promoviendo activamente una cultura Data Driven tanto en nuestras operaciones internas como en los procesos de toma de decisiones de nuestros clientes.
- Consolidarnos como referente indiscutible en la **transformación digital del sector HVAC**, liderando la transición hacia modelos más inteligentes y sostenibles.
- Ejecutar con éxito la transformación de **empresa industrial a empresa tecnológica**, adaptándonos a las nuevas demandas del mercado global.
- Aplicar **principios de ética empresarial** en cada uno de los procesos relacionados con clientes, proveedores y el entorno de Airzone.
- Implantar una **cultura Customer Centric en todos los niveles organizativos**, orientando cada objetivo y desafío hacia nuestra meta principal: aportar valor al cliente a largo plazo.

Nuestra historia corporativa es el reflejo de las personas que, con su esfuerzo y dedicación constantes, han construido una organización sólida y con un propósito claro. Nuestra apuesta de futuro consiste en continuar esta evolución con profesionales que comparten la misma pasión, compromiso y valores que nos han permitido llegar hasta aquí, y que deseen asumir los ambiciosos retos que la organización se ha propuesto alcanzar para 2030.

3. Misión, visión, valores

Misión:

Desarrollo de soluciones inteligentes de control especializadas en Heating, Ventilation and Air Conditioning, HVAC, para la mejora de la Calidad de Aire Interior, IAQ, y el confort de las Personas en sus diferentes habitats. Soluciones Integradas con los diferentes sistemas de IT de control residenciales y comerciales, (HUB). Con la determinación en la eficiencia energética y la sostenibilidad medio ambiental.



Visión:

Climate Control People.

Ser líderes mundiales en el control de instalaciones inteligentes residenciales y comerciales de HVAC e IAQ, integradas en sistemas IT, aportando eficiencia energética y medio ambiental con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas en sus hábitats y contribuir a la sostenibilidad de los edificios.



Proveer a las personas de soluciones y servicios de conectividad para controlar el bienestar en el ambiente interior, su salubridad, y la eficiencia energética, haciéndoles partícipes en la apuesta constante de la UE contra el cambio climático.

Acompañar a la UE, aportando sostenibilidad, en su objetivo para la transición al entorno electrificado / descarbonización de las ciudades, y de la independencia de los combustibles fósiles.

Valores:

En Airzone somos un equipo de Personas con un gran sentido de la ética profesional, sensible con la protección de la naturaleza y sus recursos, altamente integrado y comprometido en un proyecto de desarrollo corporativo. Los principales valores son:

- Ética profesional.
- Cohesión y trabajo en equipo.
- Determinación.
- Compromiso con la innovación y el desarrollo de la corporación
- Respeto por el medio ambiente

A lo largo de los próximos años, planteamos una serie de retos a largo plazo que nos lleven a alcanzar la visión de futuro de la compañía y con éstos como base, nos proponemos desarrollar un conjunto de estrategias relacionadas con el crecimiento, la modernización y la solidez de la compañía en el periodo 2025-2027:

Misión:

2022-24

Visión:

2025-27

2028-30

4. Estrategias a medio plazo, Líneas Estratégicas 2027

Nuestros Retos 2030 se organizan en ocho Líneas Estratégicas que dan forma a nuestra Visión y estructuran el desarrollo de nuestros planes de trabajo.

LE1: Diversificación

Buscamos diversificar soluciones, clientes, mercados y segmentos para aumentar oportunidades de crecimiento, reducir riesgos y mejorar la competitividad global. Construir una empresa sólida, resistente a las fluctuaciones económicas locales, constituye uno de nuestros principales desafíos. Para el periodo 2025-2027, nos centramos en:

Metas Estratégicas para 2027

Cumplir el Plan de Diversificación 2027, implementar monitorización energética y de calidad del aire en todos los sistemas, y conectar 300.000 dispositivos para ofrecer servicios avanzados de gestión.

Estrategias de Expansión

Desarrollaremos nuevos nichos de mercado y fortaleceremos nuestra marca, evaluando la madurez de cada segmento para adaptar estrategias específicas según su potencial.

Transformación Empresarial

Evolucionaremos de empresa industrial a tecnológica, con un modelo B2B-B2C centrado en conectividad, eficiencia energética y servicios Cloud. Crearemos soluciones diferenciadas para Airzone Home (residencial) y Airzone Building (terciario, retail, hospitality), monetizando servicios de calidad para usuarios finales, profesionales e instaladores.

Desarrollo de Productos Innovaremos en control HVAC con soluciones modulares y flexibles, ampliaremos la línea Aidoo con nuevas versiones, introduciremos AirQ para mejorar la calidad

del aire y transformaremos Airzone Cloud en una plataforma de servicios avanzados.

LE2: Calidad de Producto y Servicios

Para consolidar nuestro liderazgo y ofrecer soluciones excepcionales, trabajaremos en:

Mercado

Escucharemos activamente a nuestros clientes, gestionaremos eficazmente las incidencias y retroalimentación, y monitorizaremos la calidad del producto instalado mediante Expertos Técnicos y Estaciones Técnicas (STA).

Producto

Revisaremos y optimizaremos los procesos de testeo para garantizar altos estándares de calidad antes del lanzamiento de nuevos productos.

Industrialización

Mejoraremos los procesos de fabricación y cadena de suministro, utilizando el reproceso de material sustituido para informar nuestras mejoras continuas.

Servicios Digitales

Potenciaremos los servicios de Airzone Cloud, asegurando plataformas estables y seguras, con especial atención a la mejora de la calificación de nuestras aplicaciones.

LE3: Calidad y Eficiencia en los Procesos

La información, su análisis y los procesos conectados son fundamentales para el funcionamiento óptimo de la compañía. En busca de la excelencia, nuestros equipos de calidad trabajarán en:

Optimización de Procesos

Desarrollaremos mecanismos para mejorar los procesos existentes y crear nuevos, implementando soluciones de IA que faciliten la comunicación y cooperación.

Gestión de la Información

Promoveremos la colaboración entre analistas para resolver cuestiones y mejorar el uso de la información, alineándola con nuestra estrategia de gobernanza.

Seguridad de Datos Implementaremos un entorno seguro y controlado para la gestión de la información.

Plan de Implementación

- 2025: Desplegar una plataforma en la nube y definir políticas de gobernanza de datos.
- 2026: Desarrollar puntos comunes para el uso de datos y migrar herramientas de visualización y consulta.
- 2027: Definir los próximos pasos para la explotación de datos y gobernanza.

LE4: Formación

Consideramos la formación un elemento estratégico diferenciador que, mediante la digitalización, especialización e internacionalización, busca consolidar una cultura de aprendizaje continuo para impulsar nuestro crecimiento y competitividad global. Nuestras prioridades serán:

Comunidad de Aprendizaje

Desarrollaremos Airzone Community como espacio de intercambio de conocimiento.

Planes Formativos Estandarizaremos los planes formativos en toda la organización y fortaleceremos las competencias de nuestros mandos intermedios como transmisores clave de nuestra cultura corporativa.

Transformación Digital

Impulsaremos la digitalización de nuestra formación y actualizaremos nuestra plataforma Academy 2.0 para una gestión eficaz del conocimiento.

Red de Formadores

Expandiremos y profesionalizaremos nuestra red de formadores, adaptando la formación a diferentes mercados internacionales.

Centro de Referencia

Posicionaremos nuestra Sala Academy como centro de referencia, contribuyendo a la profesionalización del sector.

LE5: Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva

Como herramienta de innovación y análisis de las necesidades de clientes y mercados, nuestros objetivos principales serán:

Análisis Competitivo

Realizaremos estudios exhaustivos de la competencia e incorporaremos mejoras tecnológicas en nuestros productos basadas en inteligencia de mercado.

Alianzas Estratégicas

Estableceremos alianzas tecnológicas que fortalezcan nuestra posición en el mercado y amplíen nuestra capacidad de innovación.

Innovación de Servicios

Aplicaremos nuevas tecnologías a nuestros servicios, trasladando la vigilancia tecnológica del mercado al producto.

LE6: Experiencia Cliente

Liderando la orientación Customer Centric de la compañía, nuestros objetivos para 2025-2027 son:

Captación de Clientes

Finales Comercializaremos activamente soluciones Airzone directamente a usuarios finales, ofreciendo servicios de alto valor mediante un modelo de suscripciones a través de AirzoneCloud. Estableceremos colaboraciones con fabricantes y utilities para la gestión energética.

- Profesionales Proporcionaremos herramientas innovadoras que aporten autonomía y maximicen la rentabilidad del trabajo con Airzone.

Fidelización

Acercaremos nuestros servicios a todos los clientes mediante un seguimiento personalizado. Para los profesionales, ofreceremos acompañamiento durante todo el ciclo de vida del proyecto y actuaremos como consultores técnicos.

Reactivación

Desarrollaremos estrategias específicas para reactivar la relación con prescriptores, clientes y usuarios inactivos.

LE7: Venta Consultiva y Desarrollo Corporativo

Nuestro modelo de negocio se basa en el alto valor añadido en servicios al cliente, complementado con acuerdos estratégicos y presencia en grupos de interés. Nuestros objetivos fundamentales son:

Fortalecimiento del Modelo

Potenciaremos la venta consultiva, desarrollando estrategias y colaboraciones con terceros para fortalecer nuestra presencia en mercados existentes y facilitar la apertura a nuevos territorios. Crearemos una unidad de Inteligencia de Mercado.

Colaboraciones Estratégicas

Reforzaremos las colaboraciones con fabricantes y fortaleceremos nuestra estructura de back office para el desarrollo de nuevos mercados.

Diversificación

Buscaremos nuevos nichos en el canal corporativo para la gestión de servicios energéticos, calefacción y calidad del aire, identificando oportunidades que conduzcan al desarrollo de nuevos productos.

Adaptación al Mercado

Implementaremos soluciones adaptadas a la demanda en mercados relacionados con el control inteligente del consumo energético, la calidad del aire, ventilación y calefacción.

Seguimiento

Potenciaremos la vigilancia sectorial mediante Asociaciones y estableceremos indicadores de seguimiento para monitorizar nuestras estrategias.

LE8: Crecimiento Organizativo

Esta línea se enfoca en el crecimiento sostenible de la Organización como pilar fundamental para alcanzar nuestros retos, mejorando continuamente la eficiencia en la gestión interna y externa.

Desarrollo de Personas Acompañaremos nuestro proceso de transformación con acciones que impulsen el desarrollo de nuestros empleados:

- Afrontaremos el desafío de la expansión internacional con estrategias innovadoras de captación de talento.
- Implementaremos planes de formación continua y desarrollaremos a nuestros mandos intermedios.
- Colaboraremos con el área de Innovación para captar talento IT e Industrial.
- Mejoraremos nuestros sistemas de evaluación del desempeño y clima laboral.
- Potenciaremos la digitalización y comunicación interna.
- Fomentaremos una mentalidad innovadora. Utilizaremos People Analytics como herramienta clave para decisiones estratégicas en RRHH.

Estructura Financiero-Legal Reforzaremos nuestros controles internos y procesos:

- Implementaremos mecanismos avanzados de reporting.
- Apoyaremos la diversificación de mercados mediante vigilancia competitiva y laboral.
- Adaptaremos la estructura del Grupo para la correcta implementación del canal de servicios al usuario final.
- Aseguraremos el cumplimiento normativo implementando un sistema de Compliance a nivel de Grupo, reforzando nuestra posición interna y externa.

5. Estratégias a largo plazo, 2030 Retos

A continuación, presentamos los retos fundamentales que Airzone se propone para impulsar su crecimiento y consolidar su futuro con visión hacia 2030.



Reto Sostenibilidad

Nuestro primer reto es la sostenibilidad, que implica mantener un equilibrio entre el crecimiento empresarial y la preservación del medio ambiente. Para lograrlo, hemos establecido medidas que aseguran nuestra responsabilidad ambiental y social:

1. Compromiso corporativo centrado en la resiliencia y el impacto positivo en el medioambiente y la sociedad, respaldado por certificaciones, alianzas estratégicas y un proceso de mejora continua con Ecovadis.
2. Eficiencia energética y reducción de emisiones mediante la mejora de instalaciones, monitorización del consumo, automatización de la medición de huella de carbono, estrategia Net Zero y mejoras en productos y servicios.
3. Economía circular a través de la optimización del reciclaje separativo, uso de materiales reciclados y reutilizados, planes contra la obsolescencia y donaciones a proyectos locales derivadas de nuestra gestión de residuos.
4. Innovación tecnológica con mejoras en las plataformas PAWA y Dashboard Logística.

Reto Digitalización

Es imprescindible disponer de servicios digitales robustos que atiendan al cliente en todo el proceso comercial. Nuestros clientes deben poder gestionar autónoma y sencillamente todos los procesos administrativos. La transformación digital actuará como palanca para un crecimiento sostenible, con estos objetivos para 2027:

1. Incorporar el diseño de Experiencia de Usuario en nuestros procesos de transformación digital.
2. Analizar el Customer Journey combinado con analítica de datos para potenciar nuestro modelo de suscripción, implementando inteligencia artificial en estos análisis.
3. Implementar procesos que garanticen la robustez y consistencia de nuestras herramientas digitales.
4. Asegurar la fiabilidad de los datos para la toma de decisiones mediante políticas de gobernanza del dato.
5. Incorporar tecnologías de vanguardia en nuestros servicios, colaborando con empresas líderes como AWS.
6. Desarrollar una "fábrica digital" que aborde la transformación de procesos productivos.
7. Establecer una estructura combinada de recursos internos y outsourcing digital.



Reto Internacionalización

Para ampliar nuestra presencia internacional y aumentar nuestro volumen de negocio, Airzone aspira a posicionarse como referente global en soluciones de conectividad e integración HVAC. Nos proponemos:

1. Alcanzar un 20% de facturación global procedente de nuevos mercados para 2027.
2. Lograr una integración total de la empresa con departamentos alineados y estrategias efectivas en cada mercado.
3. Adaptar nuestros productos a los requerimientos específicos de cada país objetivo.
4. Implementar adaptaciones de marketing y ventas focalizadas a cada mercado, dentro de una estrategia global.
5. Ampliar los servicios de Proyectos y consultoría técnica, reforzando también los servicios de Postventa según los requisitos de cada mercado.
6. Actualizar y aplicar el "Procedimiento General de Internacionalización y apertura a nuevos mercados".



Reto Innovación

La innovación constituye un pilar estratégico para el desarrollo corporativo en productos, servicios, operaciones, modelo organizativo y relaciones con terceros. Nuestras actuaciones se centrarán en:

- 1. Innovación en la digitalización de procesos.**
- 2. Innovación en productos y servicios: liderar la medición y control de la calidad del aire, y desarrollar dispositivos avanzados de medición energética, fáciles de instalar y tecnológicamente punteros.**
- 3. Crear servicios novedosos que aporten ahorro energético, reducción de costes y mayor confort a los usuarios, optimizando la eficiencia de las instalaciones.**
- 4. Establecer el Centro de Excelencia DERMS (gestión energética), potenciando el papel de Airzone en la optimización energética de sistemas HVAC y su integración con la demanda energética de edificios.**
- 5. Impulsar innovaciones en las relaciones internas y externas de la empresa.**
- 6. Implementar metodologías de trabajo innovadoras.**



Reto Trascendencia

Para quienes dirigimos Airzone, la Trascendencia da sentido a nuestras decisiones. La entendemos como el trabajo conjunto, ético, generoso y no individualista, con la Persona al servicio de la Organización, buscando objetivos comunes que permitan el desarrollo profesional y económico de quienes componen Airzone, fortaleciendo así la empresa para asegurar su perdurabilidad.



En Airzone perseguimos objetivos ambiciosos con humildad y determinación, respetando a nuestro entorno, clientes y proveedores. Nuestro Plan Estratégico refleja estas decisiones e intenciones profesionales en la búsqueda de la ética empresarial, marcando el camino que hemos decidido desarrollar y dando sentido a nuestra labor.

Durante la primera parte del Plan Estratégico, hemos consolidado nuestro Consejo de Dirección, cuyo brillante desarrollo será vital para el futuro de la empresa. La dirección ha ganado en visión conjunta y diversidad de perspectivas, haciéndonos más acertados en nuestras decisiones. De este trabajo conjunto han surgido diversos planes corporativos, destacando el Plan de Crecimiento Organizativo que, basado en nuestra robustez financiera, ha implementado planes de carrera y mejoras laborales y económicas para toda la plantilla durante 2021-2024.

Para el periodo 2025-2027, continuaremos este desarrollo organizativo, avanzando desde nuestra solidez financiera hacia

el desarrollo de nuestras Personas. Será crucial desarrollar talento con capacidad de coordinación, más allá de incorporar nuevos recursos. No podremos crecer sin una organización adecuadamente capacitada.

Reconocemos que nuestros clientes profesionales enfrentan dificultades similares para encontrar personal formado en instalación de equipos HVAC. Por ello, es necesario simplificar y modularizar nuestros productos. Las soluciones preensambladas, con capacidad de análisis y actualización remota que requieran mínima instalación in situ, serán las más valoradas.

La tecnología actual nos permite acceder directamente al cliente final. Este periodo 2025-2027 estará enfocado a establecer contacto y control con el usuario final, tanto profesional como particular. Los servicios a través de Airzone Cloud nos facilitan la comunicación con ellos para ofrecerles servicios de valor añadido y nuevas soluciones.

Nuestro objetivo será generar el máximo valor a partir de la información que Airzone produce, transformándola en servicios de valor añadido por los que tanto usuarios finales como profesionales estén dispuestos a pagar.

Somos conscientes de que la trascendencia de Airzone estará vinculada a su integración en una corporación que posibilite su crecimiento a largo plazo, respetando nuestra identidad y permitiéndonos seguir innovando. Buscamos una organización que, como nosotros, mantenga un comportamiento ético, valore a las personas que dirigen Airzone actualmente y persiga objetivos ambiciosos con determinación y humildad. Por ello, dentro del Plan Estratégico "Retos 2030", contemplamos la integración de Airzone en un grupo multinacional, transformándonos de empresa familiar a empresa global. La búsqueda de esta multinacional constituye uno de nuestros procesos trascendentales más importantes.

En este periodo estratégico, nos centraremos en evolucionar desde la actual empresa industrial de sesgo tecnológico que somos hoy, hacia una empresa fundamentalmente tecnológica, donde el hardware y las soluciones de control actuales sean la plataforma para prestar servicios avanzados tanto a usuarios finales como a otras grandes empresas.

*Impulsores Plan Estratégico
Airzone 2027 · Marzo 2025*



CLIMATE
CONTROL
PEOPLE



Parque Tecnológico de Andalucía
Marie Curie, 21 · 29590 Málaga (España)
+34 900 400 445

airzonecontrol.com