



PLAN ESTRATÉGICO  
RETOS

2024  
2030

AIRZONE

# VISIÓN

Ser líderes mundiales en el control de instalaciones inteligentes de climatización y calidad de aire, con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir a la sostenibilidad de los edificios, mejorando la eficiencia energética, aportando el máximo confort a los usuarios, haciendo uso del mínimo consumo energético, preservando y mejorando el medio ambiente como empresa comprometida con el planeta.



# VALORES

En Altra Corporación-Airzone somos un equipo de personas con un gran sentido de la ética profesional; somos sensibles con la protección de la naturaleza y sus recursos. Un grupo altamente integrado y comprometido con un proyecto de desarrollo corporativo.

Los principales valores son:

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

# Misión



2022-24

2025-27

2028-30

## LÍNEAS ESTRATÉGICAS

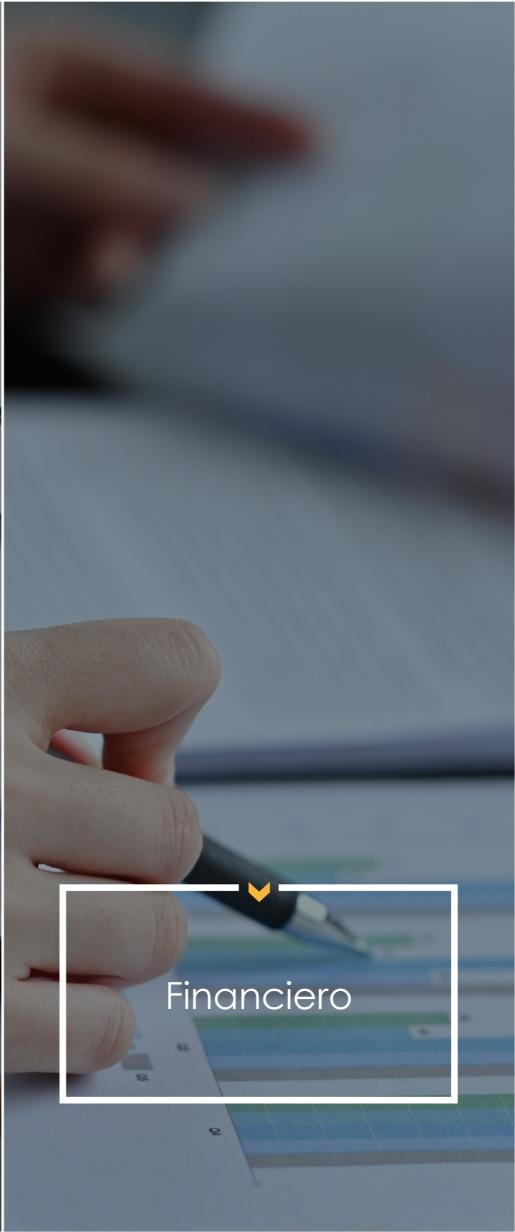
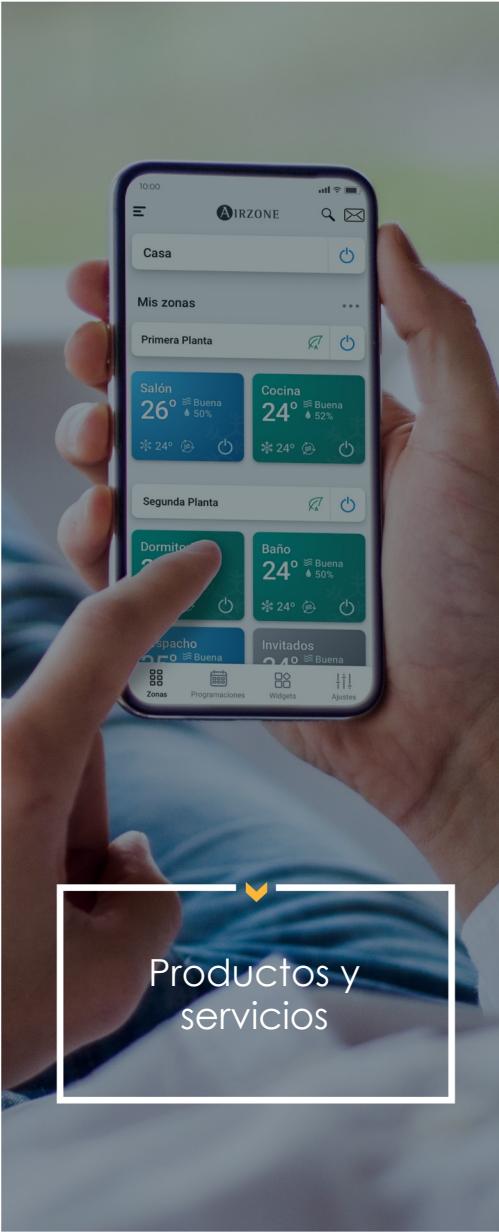
- Calidad de producto y servicios
- Eficiencia y calidad de procesos
- Formación
- Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva
- Experiencia de clientes
- Venta consultiva
- Desarrollo corporativo

## RETOS

- Sostenibilidad
- Innovación
- Digitalización
- Internacionalización
- Diversificación
- Crecimiento organizativo
- Trascendencia

## PERSPECTIVAS ALTRA

Basadas en las cuatro perspectivas definidas por Kaplan y Norton en el CMI, adaptadas a nuestra organización. Prisma o enfoque desde el que analizar cómo conseguir los grandes retos de la compañía.



Personas

Procesos

Productos y  
servicios

Cliente / Proveedor

Financiero

# LÍNEAS ESTRATÉGICAS 2024



A close-up photograph of a hummingbird in mid-flight, its wings blurred from motion. The bird is positioned on the left side of the frame, facing right. To its right is a cluster of bright orange, bell-shaped flowers hanging from a stem. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting a natural, outdoor setting.

CALIDAD Y MEJORA DE  
PRODUCTO Y SERVICIOS

## **La calidad debe ser sello identificador de Airzone.**

Cuando un cliente compra Airzone deber tener la tranquilidad de estar comprando un producto robusto y, sobre todo, de contar con unos servicios que van a darle soporte ante cualquier inconveniente que pueda surgir.

Debemos tener en cuenta que los productos comercializados por Airzone son manipulados, instalados y usados por diferentes perfiles de cliente. Por ello, es necesario que nuestro producto cumpla con el estándar de calidad desde el punto de vista de cada uno de ellos:

- 1. El empaquetado / paletizado de los productos.**
- 2. La facilidad de instalación.**
- 3. La robustez del producto.**
- 4. Los servicios pre y post venta.**

**Para alcanzar un nivel de calidad sobresaliente debemos trabajar en ello desde la definición del producto,** partiendo de unas especificaciones que contemplen los requisitos de las distintas áreas de la empresa, hasta el momento final de retirada del producto, pasando por la fabricación, instalación y uso.



**1. Obsolescencia y Plan Renove:**

- a) Instalaciones de calidad a último nivel de ingeniería.
- b) Airzone cuida a sus clientes.
- c) Optimizar la fabricación.

**2. Calidad de producto instalado:**

- a) Cómo se comporta el producto en la calle.
- b) Mejora continua del producto.
- c) Optimización de los flujos de información.

**3. Reprocesamiento de producto:**

- a) Trazabilidad del producto hasta su fin de vida.
- b) Identificación de errores comunes y cómo evitarlos.

**4. Análisis y procedimientos:**

- a) Protocolos de pruebas más estandarizados.
- b) Mejora del producto a partir de las incidencias detectadas.

**5. Mejora de herramientas:**

- a) Automatización análisis incidencias Cloud.
- b) Auto-chequeo del sistema.

**6. Desarrollo y capacitación:**

- a) Capacitación de la red de colaboradores.

A close-up photograph of a hummingbird in flight, its wings blurred from motion. It is positioned on the left side of the frame, facing right towards a cluster of bright orange-red flowers with long, narrow petals. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting a natural, outdoor setting.

*“La calidad se recuerda mucho tiempo después de haber olvidado el precio”.*

Henry Royce

# EFICIENCIA Y CALIDAD DE PROCESOS

**Eficiencia es hacer bien las cosas.**

Tiene que ver con cómo se hacen las cosas.

**Efectividad es hacer bien las cosas correctas.**

Tiene que ver con qué cosas se hacen y con cómo se hacen esas cosas.

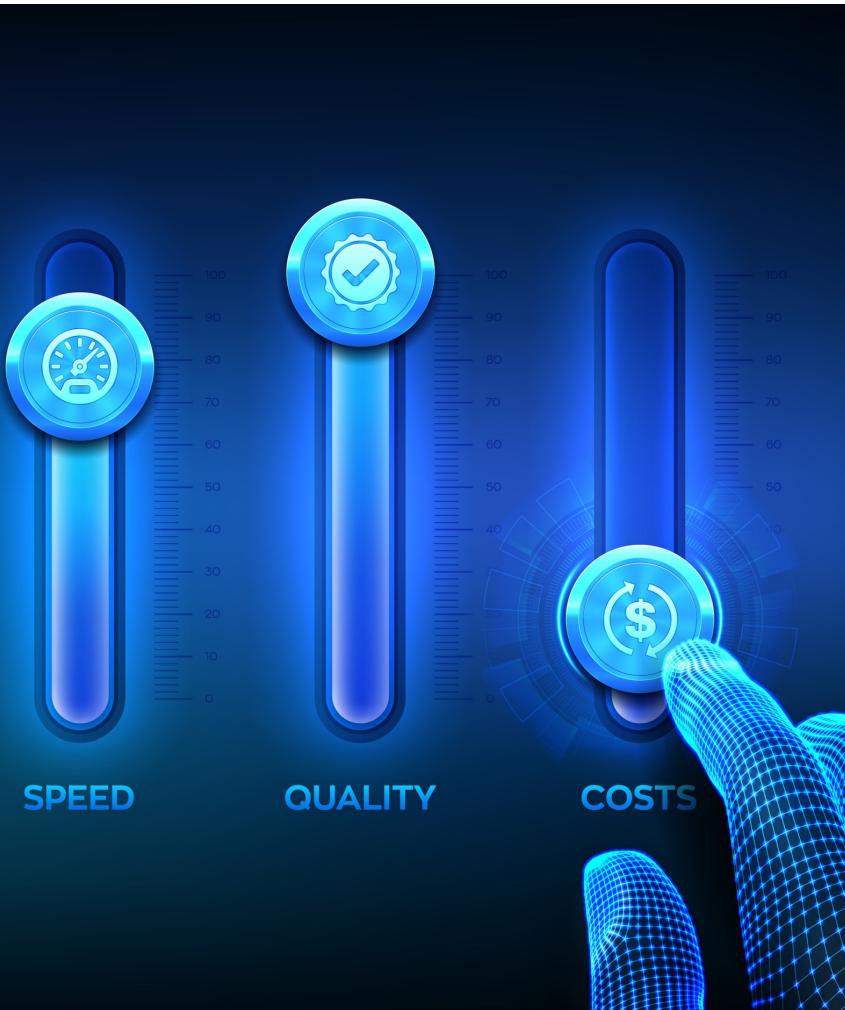


**Eficacia es hacer las cosas correctas.**

Tiene que ver con qué cosas se hacen.

**Solo se puede mejorar lo que se mide.**

KPI.



◆ El cliente solo está dispuesto a pagar por aquello que le aporta valor.

**Funcionalidad, en plazo y sin problemas.**

◆ Los procesos productivos solo deben aportar valor al producto asegurando la repetitividad del producto.



◆ De esta forma se obtendrá el beneficio máximo y la fidelización del cliente:

**Confianza**

En busca  
de la excelencia

PE2024ALTRA

AIRZONE

# FORMACIÓN



**FOMENTA** la mejora continua en la capacitación interna de nuestros equipos y externa de nuestros clientes.

**IMPULSA** el crecimiento de la empresa que se encuentra en constante cambio y desarrollo.

**FORMACIÓN INTERNA:** desarrollo integral del empleado para facilitar la capacidad de adaptación a los cambios organizacionales y nuevas tecnologías.

**FORMACION EXTERNA:** palanca de desarrollo de los mercados.

El equipo de formación de Airzone lo compone un grupo multidisciplinar, compuesto por pedagogos, ingenieros y especialistas en RRHH que colaboran con todas las áreas de la empresa.

#### OBJETIVOS 2024:

1. Crear una **comunidad y un sentimiento de pertenencia**, tanto en los empleados como en los clientes, compartiendo la innovación de nuestras soluciones.
2. Apuesta máxima por la **formación del cliente como instrumento de venta consultiva**.
3. Contribuir a la **profesionalización del sector**.
4. **Innovación** en cuanto a plataformas de visualización y herramientas de edición de contenidos.



Confío en lo que conozco,  
conozco lo que sé y sé lo que aprendo.

# VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA



## TRES GOLPES DE “SUERTE”

*Un hombre tiene tanta suerte como semillas cuida en su labrantío.*

Conocer y analizar las últimas tendencias en el mercado. Anticiparnos a los cambios para ofrecer de forma segura unas soluciones de vanguardia.



# Proactividad y procedimientos

## ¿EN QUÉ NOS FIJAMOS?

- Normativa
- Nuevas tecnologías
- Nuevas necesidades
- La competencia

## ¿CON QUIÉN TRABAJAMOS?

- Asociaciones
- Proveedores
- Fabricantes
- Clientes



Datos  
Información  
Conocimiento  
Sabiduría

PE2024ALTRA

AIRZONE

# EXPERIENCIA CLIENTE



Analizamos las interacciones del cliente con la empresa para mejorarlas. Estas interacciones abarcan desde el primer contacto hasta la utilización de los productos y servicios, pasando por el proceso de compra, el envío, la instalación, etc.

Planteamos 3 objetivos fundamentales:

- 1. Fidelizar a los clientes existentes.**
- 2. Atraer nuevos clientes.**
- 3. Generar más negocio.**

Para conseguir estos objetivos seguimos la estrategia de sensibilización y personalización. Queremos saber qué necesitan nuestros clientes y como podemos ofrecerles soluciones personalizadas, sin perder de vista la optimización de recursos y la rentabilidad de la empresa.



Con estos objetivos, se establecen las siguientes vías de actuación:

- 1. Identificación de necesidades**
- 2. Proactividad en la Atención al Cliente**
- 3. Personalización de la interacción**
- 4. Imagen de Marca**





Si no cuidamos a nuestros clientes,  
alguien lo hará.

# VENTA CONSULTIVA Y DESARROLLO CORPORATIVO



Consolidar nuestra posición de liderazgo y acelerar exponencialmente el crecimiento en nuevos mercados

- 1. Venta Consultiva – Venta de ALTO VALOR AÑADIDO**
- 2. Colaboraciones estratégicas**
- 3. Airzone como referente de regulación**

Para responder a los desafíos actuales, resulta fundamental reforzar el producto con servicios de alto valor añadido



## Aportar valor que nos diferencie.

1. Escuchar a nuestros clientes
2. Adaptarnos a las necesidades de los clientes
3. Aportar a cada cliente un valor que para él sea relevante.
4. Alta exigencia en conocimiento del mercado

## Somos consultores de confianza en el sector

1. Trabajar con todos los fabricantes de climatización.
2. Controlar cualquier tipología de instalación
3. Trabajar con todos los fabricantes de automatización
4. Posición de imparcialidad, asesores en la solución de control del proyecto.
5. Alta exigencia en conocimiento de los proyectos.

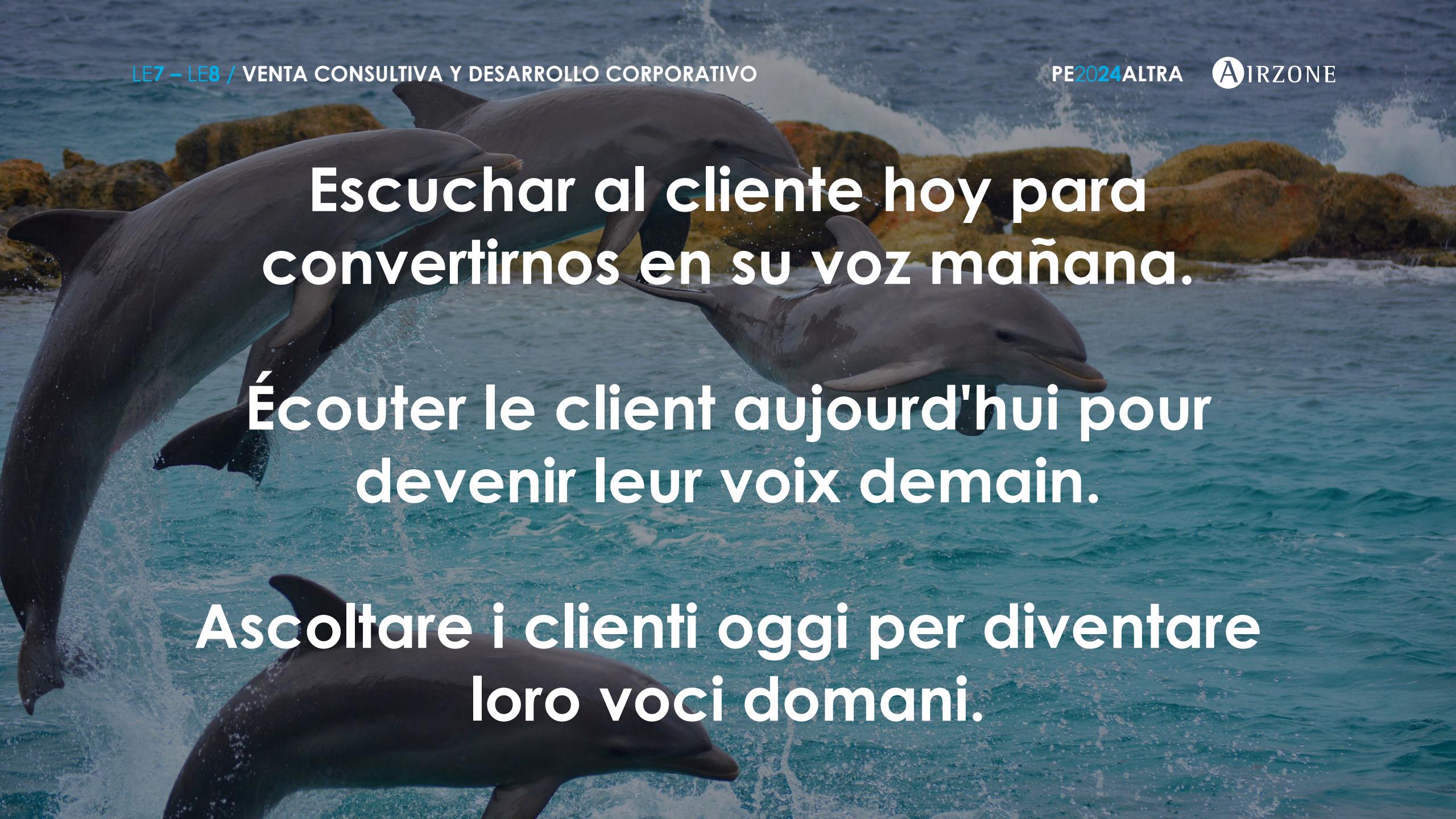


## **Colaboraciones estratégicas** con terceros (fabricantes HVAC/IoT)

- 1. Respuesta conjunta a desafíos comunes**
- 2. Efecto acelerador (ventas, diversificación, innovación)**
- 3. Reforzar posición actual**

## **Presencia estratégica** en asociaciones y grupos de interés

- 1. Vigilancia sectorial**
- 2. Capacidad de decisión**
- 3. Conocimiento de mercado**



Escuchar al cliente hoy para convertirnos en su voz mañana.

Écouter le client aujourd'hui pour devenir leur voix demain.

Ascoltare i clienti oggi per diventare loro voci domani.

# RETOS 2030

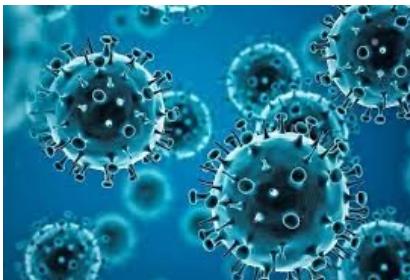




RETO1  
**SOSTENIBILIDAD**

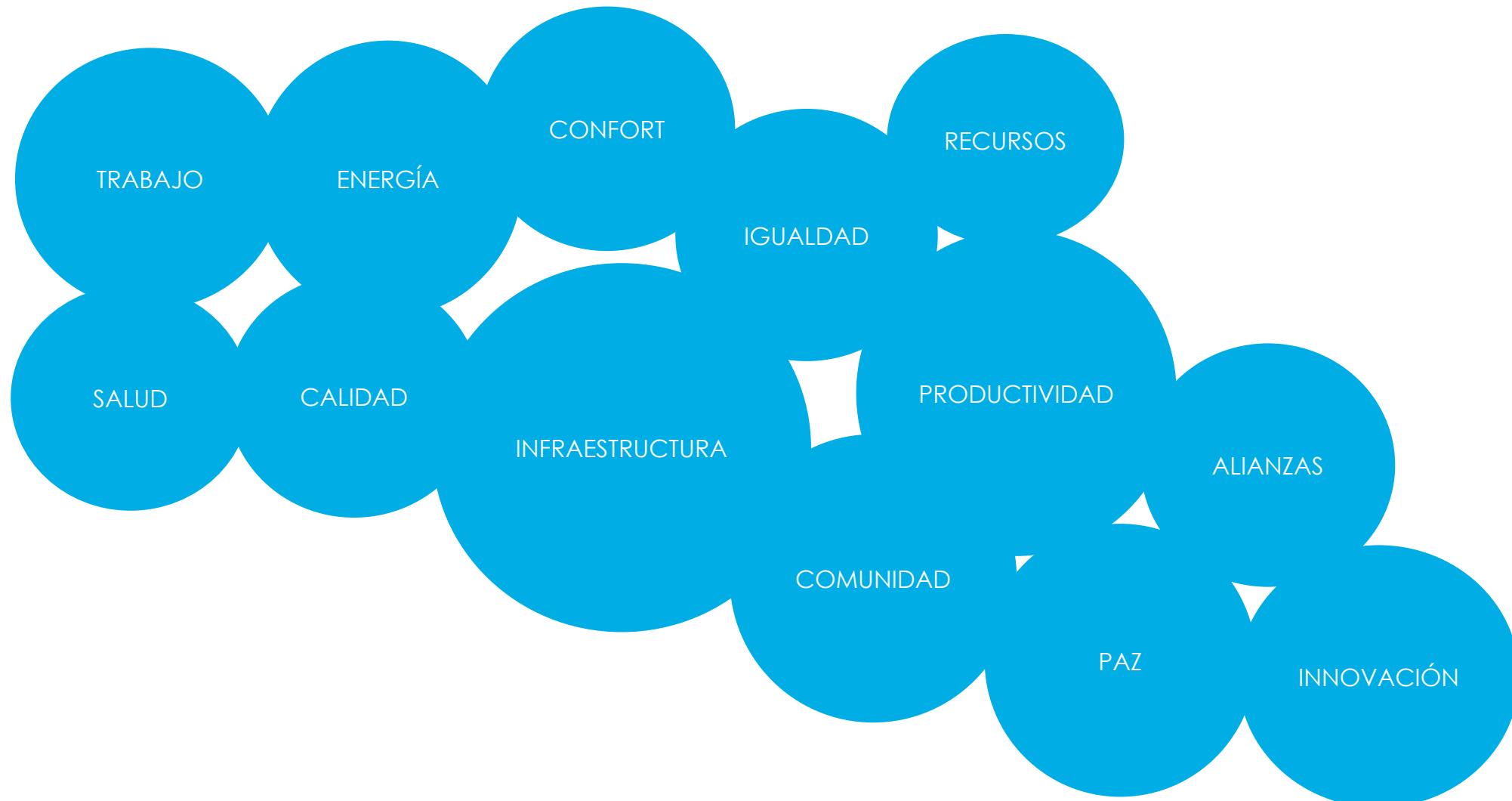
## Perspectivas de la sostenibilidad:

1. Económica
2. Social
3. Medioambiental
4. Política
5. Laboral
6. Personal



¡Se requiere  
un Cambio!





## Claves para contribuir a ser una empresa Sostenible

1. Control del consumo energético
2. Elegir bien a los proveedores
3. Concienciación en el consumo de materias primas
4. Mejorar la Eficiencia
5. Reciclado/ Diseño sostenible
6. Incentivar comportamientos responsables
7. Medir/Reducir Huella de Carbono



**Somos la primera generación en vivir  
las consecuencias del cambio  
climático...**

**... y la última que puede hacer algo por  
cambiarlo.**

PE2024ALTRA

AIRZONE



RETO2  
INNOVACIÓN



Para los que trabajamos en Airzone, **la innovación** más que una línea estratégica **es una forma de entender el trabajo**. Lo llevamos haciendo desde que nacimos como empresa, y a día de hoy, todos los que formamos parte de ella, lo seguimos haciendo, de forma natural, casi sin darnos cuenta. Por eso, más que innovar como reto, deberíamos de decir que debemos seguir innovando, y aplicar esa forma de ser a todo lo que hacemos.

La innovación nos ayuda a **adaptarnos a los cambios constantes** que ocurren en nuestra sociedad, siendo 4 pilares los que cimienta la innovación en Airzone:

- 1. Soluciones . Producto y servicios**
- 2. Procesos internos**
- 3. Relación interna- Externa**
- 4. Metodología de trabajo**

## **SOLUCIONES. PRODUCTO Y SERVICIOS**

En Airzone no vendemos productos ofrecemos soluciones de control, entendiendo por soluciones el tandem producto y servicio como un todo. Esto ya es innovación.

## **PROCESOS INTERNOS**

Innovación es nuestra forma de hacer las cosas a nivel interno. Somos amantes de la automatización, de la mejora continua y de la búsqueda de la excelencia.

## **RELACIONES INTERNAS EXTERNA**

Innovación es la forma de entender la relación con nuestros colaboradores, sin ellos sería imposible haber recorrido todo el camino que llevamos andado en estos años. Empresas como Denso, Mades, Vicedo, Aguayo..., son parte de nuestro día a día en la creación del producto.

## **METODOLOGÍAS DE TRABAJO**

Innovación es el cómo lo hacemos:

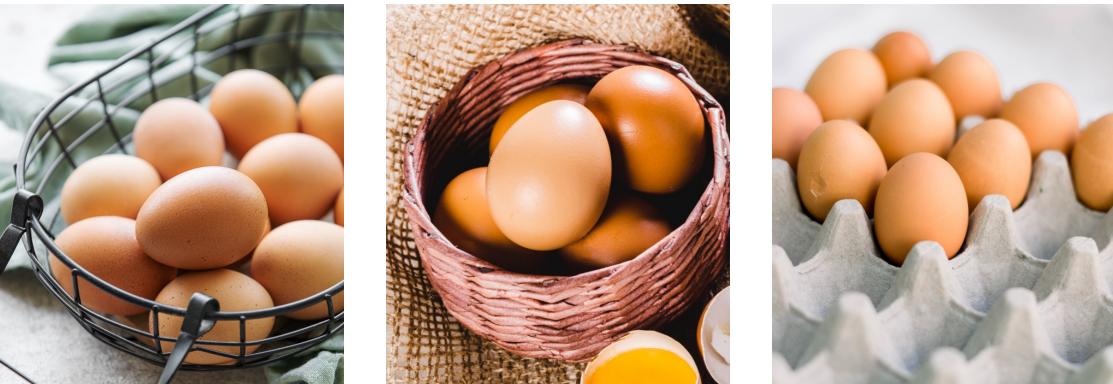
- Herramientas de trabajo colaborativo, como Teams o Monday.
- Scrum como forma de trabajo para aplicar metodologías ágiles.
- Airzonecontrol.com como ejemplo de esta metodología que permite interrelacionarse a todos los perfiles.



*“La inteligencia es la capacidad de adaptarse a los cambios”.*

Stephen Hawking

# RETO3 INTERNACIONALIZACIÓN



## ¿POR QUÉ ES UN RETO?

**No todos los huevos son iguales.**

- Internacionalización significa poder **innovar aquí con lo aprendido allí**.
- Mejorar en procesos, productos y **aprovechar economías de escala**.

**No todas las cestas para sostener los huevos son las mismas.**

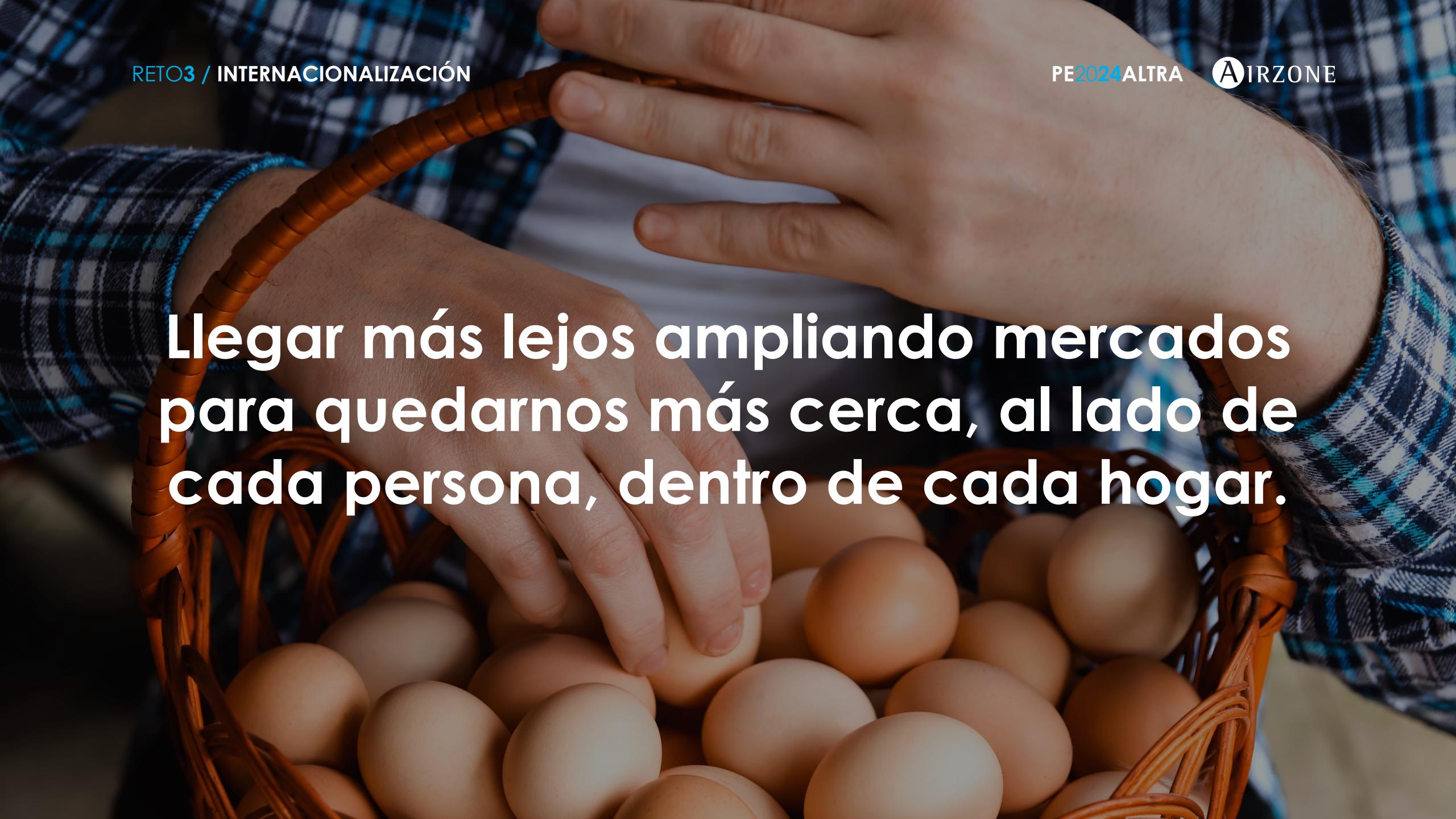
- Internacionalización significa poder **ser menos vulnerable** a los ciclos económicos y a los cambios normativos.



Internacionalización significa innovación acelerada y solidez empresarial.

Estas ventajas conllevan un esfuerzo extra del que todos nos veremos beneficiados.

# ¿Internacionalizamos?

A close-up photograph showing a person's hands holding a white cloth over a woven basket. The basket is filled with numerous brown eggs. The person is wearing a blue and white plaid shirt. The background is dark and out of focus.

Llegar más lejos ampliando mercados  
para quedarnos más cerca, al lado de  
cada persona, dentro de cada hogar.



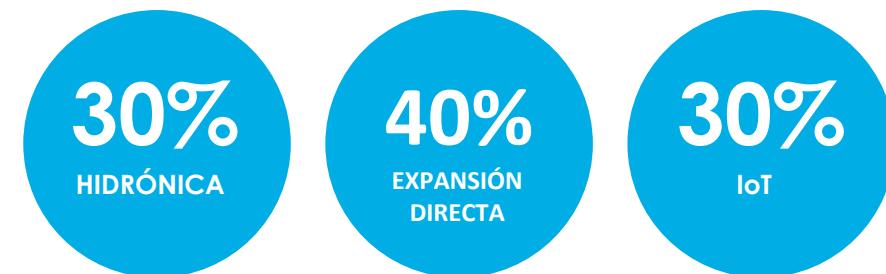
PE2024ALTRA

AIRZONE

RETO4  
DIVERSIFICACIÓN

- El objetivo que persigue esta LE es diversificar en **productos integrados** y sus **servicios de valor añadido**, así como abrir **nuevos mercados** más allá de los que actualmente se opera.
- Queremos ser capaces de resolver los problemas actuales y futuros de **integración entre el mundo de la climatización y el mundo IT** que se encuentran los **usuarios profesionales e individuales**, ofreciendo soluciones para cualquier tipo de instalación **residencial y terciaria** conectada con sus usuarios.
- Ser una **empresa segura**, no ser dependientes de una tecnología u otra, y adaptarnos a posibles cambios que se den en el mercado en cuanto a tendencias o nuevas reglamentaciones.

### Diversificación producto



## Diversificación geográfica



España  
Portugal  
Francia  
Italia



Resto del mundo

## Diversificación clientes



## Diversificación canal profesional

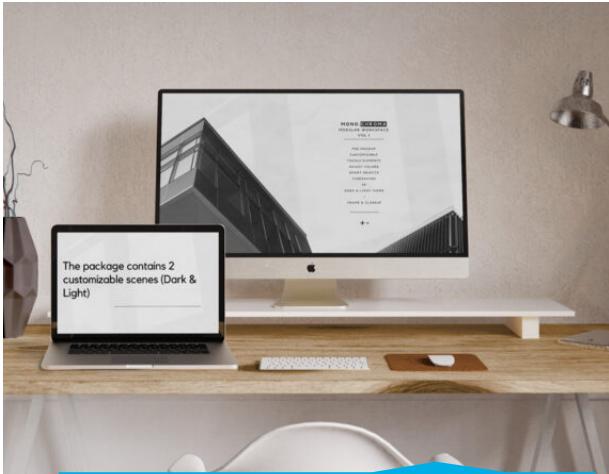


Para conseguir la diversificación, hay que desprenderte de lo aprendido y seguir aprendiendo.



# RETO5

# DIGITALIZACIÓN



CLIENTES

The package contains 2 customizable scenes (Dark & Light)

az\_izo Orden 100

AZCE6BLUEZEROB

Código EAN 8445409074948

Tipo de artículo Termostato

Termostato cable a color Airzone Blueface Zero 8Z (CE6)

Corporación Empresarial Altra, S.L. All rights reserved © 2021 Tech contact: IT Department Environment production Esp

USUARIOS INTERNOS

55 Orders to ship

Shopify - Shopify - 45

Amazon - Amazon - 5

Returns - 5

Create shipment for more orders Merge more orders Delete more orders

ORDER ID	DATE	CUSTOMER	ITEMS	CURRENCY	TOTAL	STATUS	EDIT	SHIP
10758	12/03/2020	John Smith	FR	2	EUR	75	Unshipped	<a href="#">Edit</a> <a href="#">View</a>

Title: Nike Shoes - Block 42

Price: 25

SKU: 204234

Quantity: 1

Attn:

Title: Nike Shoes - White 39

Price: 25

SKU: 204234

Quantity: 1

PROVEEDORES

## FÁBRICA DIGITAL



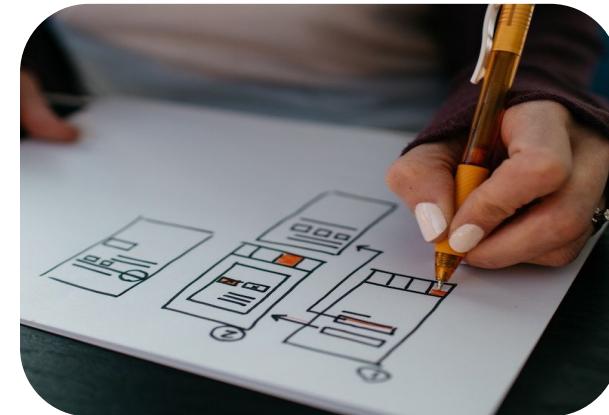
## Y TRES OBJETIVOS MÁS



Crecimiento de  
capacidades internas



Procesos para robustez y  
consistencia



Diseño UX



**La digitalización es la realidad que nos rodea; adaptarnos a ella no es una decisión, es una responsabilidad de la que vamos a sacar la mejor de las experiencias.**



RETO6  
CRECIMIENTO  
ORGANIZATIVO

## FINANCIERO / LEGAL



Mecanismos de procesos y control interno



Diversificación de mercados



Reporting



Las perspectivas de personas y finanzas están presentes en todas las líneas estratégicas expuestas, y tienen un carácter clave y transversal a todos ellas.

En Airzone creemos en una organización formada por **personas conectadas** en busca de objetivos comunes.

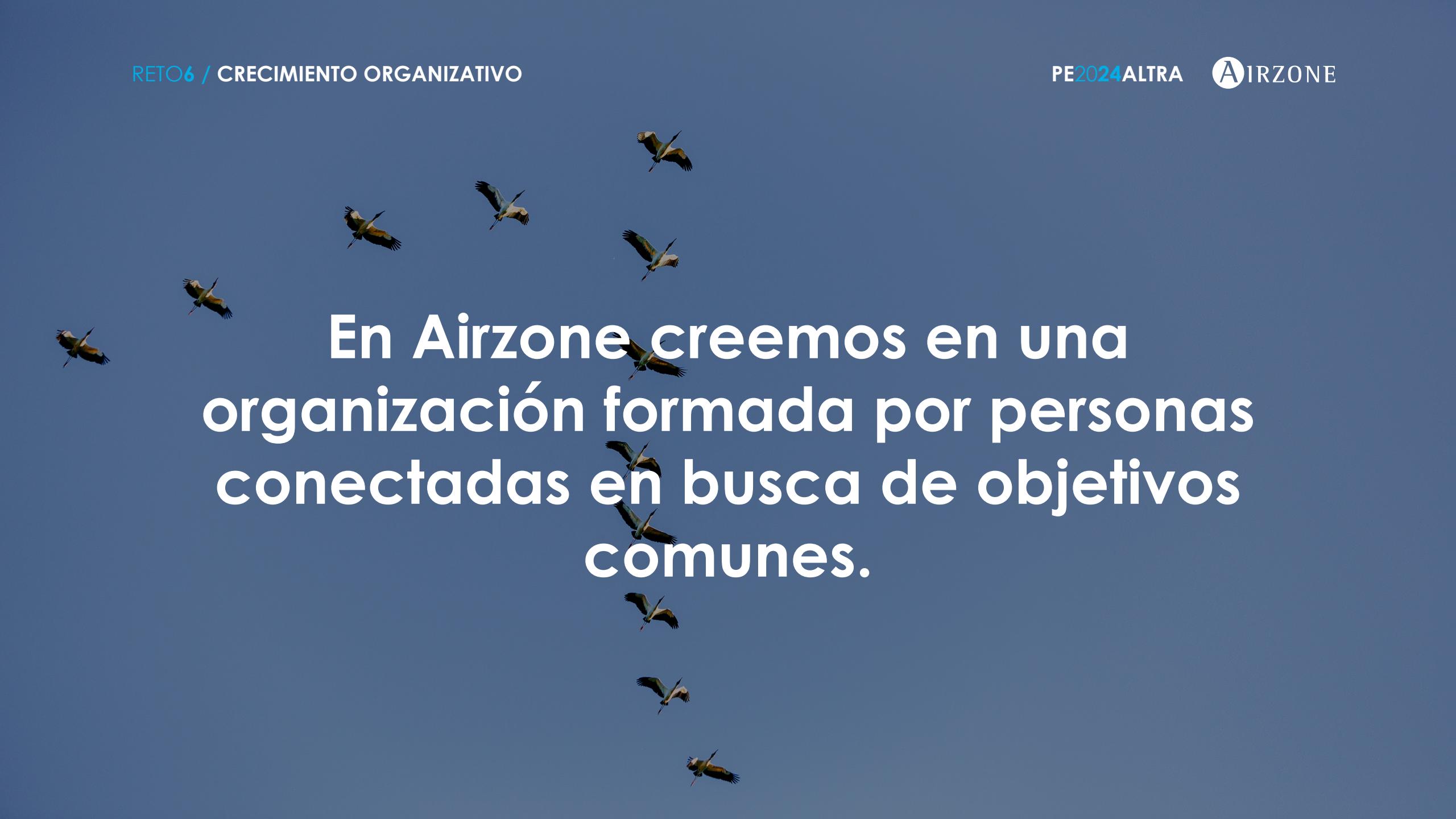
El **objetivo** es el mantener la conexión entre el propósito personal del empleado y los objetivos empresariales, el resultado sería mayor **compromiso y sentimiento de pertenencia**, nuevas fuentes de inspiración e innovación hasta el punto de convertir el propósito de cada empleado como nuestro mayor activo.

**Conectar los objetivos de la organización con el propósito personal** puede ser probablemente uno de los mayores retos para Airzone.



Los principales objetivos para el periodo 2022-2024 desde el punto de vista de RRHH son:

- **Engagement y retención del talento**
- **Formación y desarrollo**
- **Rendimiento operativo**
- **Innovación y flexibilidad**
- **Digitalización**
- **Cultura preventiva y bienestar**



En Airzone creemos en una organización formada por personas conectadas en busca de objetivos comunes.

PE2024ALTRA

AIRZONE

RETO7  
TRASCENDENCIA

- El ciclo de vida de las empresas constituye uno de los criterios más importantes a la hora de diseñar, gestionar y planificar una empresa. **El cumplir 25 años se caracteriza como madurez de una empresa.**
- La búsqueda de la trascendencia, es una necesidad natural, a veces no consciente, del ser humano, consistente en “**dejar un legado o unas huellas y camino a ser seguidos**”.
- **Plataforma** sobre la que las Personas que componemos Altra-Airzone nos desarrollamos. Altra-Airzone ha adquirido y tiene una personalidad.
- **Del individuo a la organización.** La trascendencia se produce por tanto cuando las **cosas que hacemos individualmente tienen un sentido ético, grupal**, y de objetivos comunes, más allá de lo superficial y de lo cotidiano.
- En una organización trascendida las personas van **más allá del individualismo**, el **éxito no es personal, es colectivo**.

## **1. Profesionalidad de la propiedad de la empresa y su órgano de administración.**

- Transformación desde una empresa familiar a una empresa adherida a uno de los grandes grupos tecnológicos mundiales.
- Creación de un Consejo de Dirección.

## **2. Organización Flexible orientada a la estrategia.**

- Conseguir una cultura en la organización “generosa” orientada a los Planes Estratégicos vigentes, donde las personas estén disponibles a ocupar el puesto que la organización necesite.

## **3. Estructura Financiera de alta rentabilidad.**

- Creación de estructuras de Alta Rentabilidad de Mercado, Producto y Procesos de Fabricación.
- Desarrollando “Productos Paquetizados”

## **4. Conseguir que Airzone sea un “Producto/Marca Deseada”.**

**“La trascendencia requiere de una emoción que no practicamos en exceso: el asombro. Ese estado emocional se logra mediante el descubrimiento, la experimentación y la búsqueda del aprendizaje constante...”**

Jonathan Haidt, psicólogo social de la Universidad de Nueva York