

ENTREVISTA

Charlamos con Eduardo Martí, director general UFI Filters Iberia, director ITG UFI Group, y Àlex Gratti, director comercial Iberia

ESPLÉNDIDA MAYORÍA DE EDAD

Sus resultados no pueden ser más positivos, desde su posición como fabricantes que suministran a OE y posventa, y con el reciente refuerzo en su equipo ibérico, se plantean un futuro de crecimiento.

Nos acercamos a las oficinas de Ufi Filters Iberia donde nos esperan su director general, Eduardo Martí quien también es el director para ITG del Grupo, y su flamante director comercial para Iberia, Àlex Gratti. Queremos que, ante los 18 años de operativa en el mercado, nos expliquen cómo ven el sector y cuáles serán los pasos que darán en adelante para consolidar la relevante posición que han alcanzado en el sector posventa y plantear crecimientos.

PARTE DE UN TODO MÁS GRANDE

Pero, para comprender en su extensión qué hay detrás de la filial ibérica, Eduardo nos recuerda quién es UFI: “Desde su fundación, en 1971, el Grupo UFI ha consolidado una posición global como líder tecnológico en filtración, gestión térmica y mercados especializados (hidráulica, motorsport y tecnologías para el hidrógeno verde). Con una vasta red industrial y comercial, altos niveles de I+D y fuerte reconocimiento en OEM y Aftermarket, la compañía mantiene un papel estratégico en la cadena de valor del sector de la automoción y de filtración industrial a nivel mundial”. Ello es así porque representan una realidad industrial de 22 plantas de producción distribuidas estratégicamente en 21 países de Europa (en España, desde 2008), Asia, América y Oceanía. Más de 4.300 empleados en el mundo y 57 oficinas comerciales en todo el planeta, lo que refuerza su presencia comercial internacional. Asimismo, cuentan con 3 Centros de Innovación e Investigación (Italia, China e India) con más de 275 técnicos especializados y más de 350 patentes internacionales. La inversión anual en I+D supone el 5 % de los ingresos anuales del Grupo.

Además, señala un dato relevante “El Grupo UFI produce internamente su propia media filtrante FormulaUFI, con un portafolio

que integra 170 tipologías desarrolladas internamente, organizadas en 6 formulaciones diferenciadas, lo que refleja su liderazgo tecnológico, capacidad de innovación y adaptación a las distintas necesidades del mercado ofreciendo soluciones específicas para cada aplicación, garantizando la máxima protección del motor y contribuyendo de forma decisiva a la reducción del consumo y de las emisiones”.

PRIMER EQUIPO Y POSVENTA

UFI Filters ha crecido mucho más allá de los filtros de aire originales, y una de las líneas y divisiones, es la División MOBILITY que suministra en OE a los grupos constructores más importantes de vehículos ligeros, pesados, agrícolas y comerciales, suministrando sistemas de filtración de aire, aceite, combustible, cabina, transmisión y filtros HEPA. Desde el año 2010, es proveedor OE de sistemas de gestión térmica para motores convencionales, híbridos y EV. En el mercado de la automoción, el Grupo UFI opera desde sus inicios en los años 70s tanto en primer equipo OE como en posventa, cada uno con características y oportunidades diferentes. “El primer equipo OE representa históricamente una parte muy significativa del negocio de UFI, ya que la compañía suministra soluciones de filtración, gestión térmica y para la movilidad con hidrógeno directamente a fabricantes de automóviles en todo el mundo”, explica Eduardo. La relación con los equipos constructores OEM garantiza contratos de volumen, integración desde un inicio en el diseño de vehículos y acceso a innovaciones tecnológicas. El primer equipo OE sigue siendo clave para el crecimiento tecnológico, pues permite a UFI posicionarse en vehículos eléctricos, híbridos e hidrógeno, impulsando innovación y abriendo oportunidades a largo plazo. Sin embargo, su

“CADA VEZ ES MÁS RELEVANTE EL PAPEL DEL FABRICANTE-PROVEEDOR QUE SUMINISTRA AL PRIMER EQUIPO DADAS LAS EXIGENCIAS DE FUNCIONAMIENTO DE LOS MOTORES Y CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS EURO MEDIOAMBIENTALES EN LA REDUCCIÓN DE EMISIONES CONTAMINANTES”. Eduardo Martí

crecimiento depende del ritmo de producción de la industria del automóvil global, que puede ser más volátil frente a la posventa.

La División VEHICLE CARE es la que atañe al mercado posventa: sus marcas UFI y Sofima cubren más del 96% del parque de vehículos europeos en sus familias de productos, con más de 4.000 referencias en la actualidad. Con más de 100 profesionales en todo el mundo, 9 centros logísticos en 5 continentes es proveedor internacional homologado en los mayores y más relevantes ITGs (Grupos de Compra Internacionales) del mundo. La división posventa del Grupo UFI representa hoy en día una unidad de negocio global con presencia local en las regiones de EMEA, Américas, APAC e India. “La posventa, aunque no suponga el volumen del canal OE, tiene un peso estratégico creciente, especialmente en mercados maduros o emergentes donde la vida útil de los vehículos es prolongada y el mantenimiento se convierte en un flujo



constante de demanda. De por sí, el mercado de posventa tiende a ser más estable y resiliente, ya que incluso en ciclos económicos difíciles, los vehículos existentes requieren mantenimiento y recambios de filtración, generando ingresos recurrentes y predecibles”, explica Eduardo.

Pero también están presentes en el vehículo pesado, con la División UFI FILTERS HYDRAULICS, creada en 1992, proveedor OE de la mayor parte de constructores de vehículos industriales pesados y sistemas de generación de energía eólica, se dedica a filtración hidráulica con miles de referencias y presencia global. Incluye productos específicos para aplicaciones móviles y estáticas industriales, ya sean para vehículos industriales de carretera y fuera de carretera (off-road), generación de energía eólica, para la industria minera y química y manipulación de materiales.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, PARTE DE SU ADN

Gracias a su innovación tecnológica continua, escrita a fuego en su ADN, UFI Filters es un líder en primer equipo (OEM), elegido por el 95 % de los principales fabricantes mundiales, equipando el 50% de la producción mundial de vehículos Heavy Duty. Cabe destacar que el Grupo UFI desarrolló el filtro de aire panel con perfil de poliuretano en los años 70's, el filtro de aceite con cartucho filtrante de fibras sintéticas en lugar de celulosa y, más recientemente, el filtro de aire Multitube un filtro de aire revolucionario para motores, diseñado específicamente para vehículos híbridos, que permitió mayor potencia al motor y menor volumen gracias a una mejor dinámica de fluidos. Destacar también el Módulo e-axle, aplicado en vehículos pesados de nueva energía, que ha recibido un amplio reconocimiento en el mercado por su eficiencia.

“A partir de 2017, el Grupo UFI comenzó a desarrollar dispositivos relacionados con el uso de hidrógeno en las pilas de combustible y las problemáticas asociadas a la filtración, no solo para aplicaciones en vehículos pesados, sino también pensando en el futuro de la movilidad del automóvil y de los vehículos comerciales ligeros”, nos cuenta Eduardo.



LA EVOLUCIÓN DE LA AUTOMOCIÓN

Queremos que nos cuenten, dados los pasos de la CE flexibilizando la descarbonización, qué efectos puede suponer para la compañía en cuanto a planteamiento de soluciones de filtración para vehículos eléctricos y de movilidad por hidrógeno. Nos cuenta Eduardo que las nuevas medidas europeas tendrán un impacto significativo en el desarrollo tecnológico de la movilidad y, que en este escenario, UFI ya está preparada, gracias a un portafolio que abarca filtración, gestión térmica y soluciones para la movilidad tradicional, eléctrica y de hidrógeno, es decir, una movilidad realmente a 360°: “los recientes avances de la CE se consideran una gran oportunidad, especialmente en el desarrollo de soluciones de filtración para vehículos eléctricos y movilidad de hidrógeno. Una transición más flexible no significa un frenazo, sino una mayor variedad de tecnologías en paralelo”, explica el director general de UFI Filters Iberia.



“LA POSVENTA EN ESPAÑA ESTÁ FUERTE PESE A LAS INCERTIDUMBRES ECONÓMICAS EXISTENTES.”

Eduardo Martí nos da su visión del mercado independiente, al que hoy ve más líder que hace dos décadas, reflejando una consolidación clara del canal multimarca frente al oficial, impulsado por la necesidad de mantenimiento de miles de vehículos que circulan y requieren reparación fuera de los concesionarios oficiales dado el envejecimiento crónico de nuestro parque circulante, y dentro de él el mercado de la filtración y la posición de la compañía: “El mercado del recambio en general ha crecido

que el diámetro de un cabello humano. “Por otra parte”, explica Eduardo “supone una oportunidad de innovación en hidrógeno”.

De hecho, su división GREEN ENERGY recientemente ha potenciado UFI Hydrogen, una unidad enfocada en tecnologías de hidrógeno verde que desarrolla y produce membranas MEA (Membrane Electrode Assembly) para pilas de combustible y compresores electroquímicos combustible. “En UFI estamos convencidos en el hecho de la sostenibilidad como diferenciador competitivo”, nos dice Eduardo.

“ES IMPORTANTE INSISTIR QUE EL ÚNICO PROVEEDOR QUE PUEDE SUMINISTRAR Y GARANTIZAR EL MISMO NIVEL DE CALIDAD Y TECNOLOGÍA QUE EL PRODUCTO ORIGINAL PARA EL RECAMBIO POSVENTA, ES EL MISMO QUE SUMINISTRA AL PRIMER EQUIPO”.

Eduardo Martí

entorno al 7%, y la filtración, siendo un producto de mantenimiento de alta rotación, seguramente, estará ligeramente por encima de la media de productos de recambio. Para UFI Filters Ibérica, el año 2025 se ha comportado en línea con la previsión que teníamos a principios de año siendo, en cualquier caso, siempre un año positivo con crecimiento sobre el año anterior, lo que nos da pie a seguir siendo optimistas para este ejercicio que recientemente hemos iniciado. La incertidumbre sobre lo que va a pasar en nuestra economía como consecuencia directa de la situación geopolítica mundial hace que las previsiones a nivel general, y a pie de mercado, sean más bien de cautela y contención.

Por otro lado, es necesario que haya una recuperación de la venta de vehículos nuevos para que se produzca una renovación paulatina del parque circulante que vaya alimentando el mercado del recambio de los próximos años. Esta recuperación y llegada de vehículo más moderno a nuestros talleres, conllevará que el sector sea más estable y con un nivel de marginalidad superior al que hemos tenido en los últimos años”.

Y señala la importancia de la logística “Desde el punto de vista de

Y nos habla de esa división creada tras 7 años de inversiones en I+D, totalmente controlada por UFI Filters, y fuertemente impulsada por Giorgio Gironi, presidente y fundador de la compañía, para participar activamente en la transición energética global mediante un proyecto empresarial capaz de combinar rendimiento tecnológico y presencia industrial. es la única entidad italiana especializada en la implementación e industrialización de las tecnologías PEM – Proton Exchange Membrane – y MEA CCM – Catalyst Coated Membrane para toda la cadena de valor del hidrógeno: desde la producción mediante electrolizadores, pasando por su transformación en energía a través de la pila de combustible, hasta la purificación y el almacenamiento que permitan su transporte.

El Grupo contribuye así a la transición hacia fuentes de energía más sostenibles. Además, ha reforzado la imagen del grupo como líder en tecnología de filtración avanzada y como empresa consciente del impacto ambiental de sus actividades. “Frente a la creciente importancia de la sostenibilidad en los mercados, UFI afronta esta exigencia de manera proactiva, integrando criterios medioambientales en el diseño y desarrollo de sus productos. Esto se refleja no solo en la eficiencia y durabilidad de sus filtros, sino también en la adopción de procesos de producción más responsables y en la expansión hacia sectores emergentes con alto potencial de impacto positivo, como la movilidad eléctrica y el hidrógeno. En definitiva, la sostenibilidad se ha convertido en un eje central de la estrategia de innovación del Grupo UFI, alineando sus soluciones con las demandas de los clientes y con los objetivos globales de reducción de emisiones y cuidado ambiental” afirma Eduardo.

MÁS HITOS

Uno de los logros tecnológicos que marcaron la diferencia frente a otros competidores en el pasado, y que aún hoy proporciona al Grupo una gran reputación como proveedor de alta tecnología e innovación, es el desarrollo de filtros de alta eficiencia con separación de agua para sistemas de inyección directa diésel en motores de combustión. “Este avance, que combinó tecnología de materiales avanzados y optimización del flujo del carburante, ha sido probablemente el más influyente”, remarca Eduardo.

El primer filtro de alta separación de agua, WATER ELIMINATOR 24.H2O.00, presentado como solución pionera y altamente tecnológica al Grupo FIAT en 1997 fue realmente revolucionario: permitía separar hasta un 96 % del agua del gasoil mediante un efecto físico de coalescencia, posibilitando que el gasoil fuera “pulverizado” directamente en el motor a través del sistema de inyección directa. Este hito tecnológico consolidó a UFI, mediante su solución patentada, como protagonista indiscutible tanto en la

fabricante, es el mayor punto de fuerza, desde la entrega de la mercancía hasta el soporte técnico y formación para distribuidores y talleres, que son claves para fortalecer la relación con taller y generar valor añadido al cliente final. La posventa española está actualmente a un nivel muy alto, al mismo nivel que el resto de los cinco mercados posventa más importantes de Europa. Otro tema importante que veo es el nivel de envejecimiento del parque circulante que, aunque impulsa la posventa tradicional hoy, también necesita de una renovación urgente y una adaptación a nuevas tecnologías que garantice la posventa en un futuro”, explica.

También le preguntamos acerca de la Consolidación y nos cuenta que es una tendencia estructural e imparable: “Por un lado, los grandes distribuidores y los marketplaces son cada vez son más grandes y eficientes en términos de logística, informática y marketing; por otro, los fondos de inversión que ven en la posventa un sector atractivo, e invierten en grandes grupos de distribución para hacerlos todavía mayores y más eficientes. En el sur de Europa (incluida España y Portugal) la fragmentación actual deja mucho espacio para fusiones y adquisiciones, lo que conllevará a una reducción



“QUIERO HACER CRECER A UFI Y SOFIMA EN EL MERCADO IBÉRICO, Y AMPLIAR NUESTRA POSICIÓN EN VEHÍCULO INDUSTRIAL”

Álex Gratti se incorporaba a UFI Ibérica este enero como nuevo director comercial para España y Portugal; con él en el staff, se intensificará el servicio y atención personalizada a los clientes, ya que UFI quiere seguir invirtiendo para potenciar su crecimiento en el mercado ibérico, de una forma ordenada y sostenible, para tener una presencia cada vez más sólida y arraigada en el territorio: desde el desarrollo de producto hasta el marketing, con un apoyo constante a la fuerza de ventas, desde la logística, con un servicio cuidadoso, ágil y flexible, y desde la calidad, para garantizar que los estándares del primer equipo sean los mismos en la oferta posventa.

Le preguntamos a Álex sus impresiones y sus proyectos, y nos cuenta: “valorando la oferta, me encantó su continua búsqueda de la excelencia, su alta especialización del producto siendo, además, proveedores de primer equipo, con un departamento de tecnología impresionante. Una vez operativo en UFI Filters Ibérica, mis objetivos son consolidar su posición en el mercado de posventa ibérico y liderar su crecimiento futuro, algo definido ya en nuestro plan de negocio trianual, puesto que la posventa del Grupo se ocupa del negocio de la distribución de recambios con una clara estrategia de desarrollo a nivel mundial bajo las marcas UFI y Sofima”. El catálogo de UFI incluye más de 4.000 referencias para turismos, vehículos comerciales ligeros y motocicletas, y garantiza una cobertura superior al 96 % del parque automovilístico europeo para cada familia de producto. “Quiero hacer crecer a UFI, y especialmente SOFIMA, en el mercado ibérico y ampliar nuestra posición en vehículo industrial”, afirma.

de los distribuidores independientes no asociados, en pro de una mayor concentración en mano de actores más grandes que acaban convirtiéndose en gigantes”. No obstante, considera que no tiene por qué complicar las relaciones entre proveedor-fabricante, y nos habla de los ITG, apartado que conoce perfectamente dada su responsabilidad sobre ello en el Grupo: “Tenemos que considerar que es una evolución natural de la gran distribución presente en todos los grandes Grupos de Compra Internacionales (ITG). Es una realidad global que cada vez será más frecuente en nuestros mercados a nivel local. Para grandes compañías como UFI Filters, presente de forma importante y muy directa en todos los ITG, que cuenta con una estructura matricial interna con funciones transversales que permiten una gestión global a grandes distribuidores mundiales, coordinando la actividad local según las necesidades en cada uno de los países. En España, este proceso está llegando, pero siempre a una velocidad menor que en otros países de Europa, debido a la atomización existente y a la propiedad y al tipo de gestión de las empresas de distribución, pero ya está llegando. Europa considera a España como uno de los mercados posventa más complejos de gestionar”.

UFI EN EL MUNDO

22 plantas de producción

3 centros de excelencia en todo el mundo

54 oficinas comerciales en el mundo, de las cuales **19** son exclusivamente aftermarket

+4.300 empleados en todo el mundo

4.000 referencias disponibles para cada una de las marcas

96% cobertura parque circulante

+95% en primera pasada

2 marcas: UFI Filters y Sofima Filtri.

Directiva: Giorgio Gironi, Chairman & Founder; Stefano Gava, Group Chief Executive Officer; Paolo Cataldi, Aftermarket General Manager.

UFI EN IBERIA

OFICINAS

Sant Cugat del Vallés, Barcelona

DIRECTIVA

Eduardo Martí, director general; Alex Gratti, director comercial Iberia.

RESULTADOS

Por encima de la media del sector de proveedores.

CLIENTES

Todos forman parte de los ITG donde son proveedor preferencial, o son grandes distribuidores independientes.

RATIOS DE SERVICIO

Superior al 95% suministrando directamente desde la plataforma AM en Broni (Italia).

“AUNQUE EN EL 2025 SE HA CONSEGUIDO DAR UN BUEN NIVEL DE SERVICIO, NO DEBEMOS OLVIDAR QUE HAY UNA GRAN TENSIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO. EN ESTE CASO, EL GRUPO UFI, GRACIAS A SU PRESENCIA GLOBAL, PUEDE AFRONTAR ESTAS DIFICULTADES, Y PUEDE GARANTIZAR UNA MAYOR FLEXIBILIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO”. Eduardo Martí

producción para el mercado OE como en la posventa. A este, le siguió la presentación del primer cartucho fabricado enteramente con fibras sintéticas, construido en tres capas de fibras sintéticas de diferentes diámetros en forma cilíndrica sin costuras que fue el 60.H2O.00, un elemento filtrante que marcaría la diferencia en innovación y tecnología en la filtración del gasoil para la inyección directa common-rail como proveedor OE, ofreciendo siempre la misma solución vanguardista, al mercado posventa.

Hoy en día, el Grupo UFI continúa siendo líder en la tecnología de separación de agua del gasoil, suministrando soluciones tecnológicamente avanzadas al constructor de vehículos OEM y a la posventa, basadas en sistemas de filtración equipados con su media filtrante sintética FormulaUFI H2O.

Recientemente crearon SUPER ADSORBER, la marca que identifica los sistemas de filtración de aire del cátodo desarrollados por UFI, que han sido suministrados como primer equipo para el primer coche de pila de combustible producido en serie para el mercado chino, el Changan Deep Blue SL03.

VIVIENDO EL PRESENTE

“La situación actual de mercado es sumamente desafiante para cualquier fabricante que sea proveedor de equipo original, y al mismo tiempo, sea proveedor posventa de primer nivel”, afirma contundente Eduardo. Como primera valoración, manifiesta que un parque circulante muy envejecido, provoca que haya una presión cada vez mayor sobre los precios, afectando directamente al margen y a los resultados. Desde el punto de vista de producto, obliga a tener referencias activas que por tecnología serían consideradas obsoletas, pero que, por la situación actual del mercado, son consideradas referencias de alta rotación. Por otro lado, como fabricante de primer nivel y proveedor OE, no pueden dejar de invertir en I+D para proporcionar soluciones altamente tecnológicas.

Y nos define “como fabricantes, además de gestionar la gama de producto, debemos afrontar y gestionar cuatro grandes retos en la posventa actual: El cambio en el modelo distributivo con una mayor concentración. Una logística eficiente para satisfacer las necesidades de un mercado cada vez más exigente. La digitalización en toda la cadena de distribución. La sostenibilidad como eje principal de nuestro compromiso y aportación como fabricantes para conseguir un planeta mejor”.

Además, no consideran zanjada la crisis de suministros tanto de materias primas como, a posteriori, la de producto terminado al mercado: “La situación geopolítica actual influye directamente en el coste energético, materias primas y costes de transporte, además de la complicación logística. Aunque en el 2025 se ha conseguido dar un buen nivel de servicio, no debemos olvidar que hay una gran tensión en la cadena de suministro. En este caso, el Grupo UFI, gra-



UFI Filters Ibérica lleva 18 años en el mercado, en los que ha conseguido posicionarse como un proveedor de referencia, trasladando el ADN del Grupo: calidad, innovación, servicio y compromiso.

cias a su presencia global, puede afrontar estas dificultades, y puede garantizar una mayor flexibilidad en la cadena de suministro”.

No obstante, nos dice que “cada vez es más relevante el papel del fabricante-proveedor que suministra al Primer Equipo dadas las exigencias de funcionamiento de los motores y cumplimiento de las normas Euro medioambientales en la reducción de emisiones contaminantes. La relación con nuestros clientes, como fabricante OE es cada vez más logístico como proveedor que puede suministrar y garantizar el mismo nivel de calidad y tecnología que el producto original para el recambio posventa, es el mismo que suministra al Primer Equipo.”

Esta idea, importante en el Grupo, es recalada por Eduardo: “Desde UFI Filters vemos que cada vez es más relevante el papel

LA COMPETICIÓN COMO LABORATORIO DE INNOVACIÓN

La división ADVANCED APPLICATIONS del Grupo UFI, que desarrolla soluciones de filtración de alto rendimiento para la Fórmula 1, funciona como un verdadero laboratorio de innovación. 10 de 10 equipos de F1 usaron soluciones de filtración UFI el año pasado. Pero no solo en la categoría reina están presentes los sistemas de filtración de UFI, también lo están en la F2, F3, WRC, Paris-Dakar, NASCAR, DTM, MotoGP, Moto2, Moto3 entre otras competiciones del motorsport internacional.

La División High-Tech participa también en el diseño y la producción de sistemas de filtración de aire, aceite y combustible para los sectores aeroespacial, naval y para vehículos del ámbito de la defensa. La experiencia adquirida en este entorno, donde el más mínimo detalle es decisivo y las exigencias de rendimiento, fiabilidad y eficiencia son extremas, se traduce directamente en avances tecnológicos aplicables a la automoción y la posventa: soluciones como filtros con materiales de alta eficiencia, resistencia a temperaturas extremas o flujo optimizado, se adaptan posteriormente a vehículos de calle, mejorando la durabilidad y el rendimiento de los motores y sistemas de filtración convencionales. Por lo tanto, hay una transferencia de tecnología directa.

Las investigaciones en materiales avanzados, tratamientos de superficie y diseño de estructuras de filtrado permiten crear productos más ligeros, eficientes y sostenibles, suponen una innovación en materiales constante, beneficiando tanto a fabricantes de automóviles en las soluciones de filtración suministradas en OE, como al mercado posventa.

“Obviamente, el ser proveedores de todos los equipos de la F1 supone para UFI una reputación que ningún otro fabricante de filtración puede tener siendo, de base, una ventaja competitiva el hecho de aplicar conocimientos de alta competición a la automoción de serie. Este hecho fortalece la marca UFI en términos de calidad y fiabilidad, ofreciendo a los clientes soluciones probadas en las condiciones más extremas. Esto se traduce en filtros y sistemas de posventa que no solo cumplen, sino que superan los estándares del sector”, explica con orgullo Eduardo.



del fabricante-proveedor que suministra al Primer Equipo dadas las exigencias de funcionamiento de los motores y cumplimiento de las normas Euro medioambientales en la reducción de emisiones contaminantes, desde el punto de vista tecnológico, y como diferenciación en la oferta comercial entre el producto premium y la presencia cada vez mayor de marcas privadas de precio reducido. Hoy en día, el filtro ha dejado de ser un recambio más del motor, para convertirse en un sistema integrado, conectado electrónicamente en muchas ocasiones, vital para el óptimo funcionamiento del motor en sí y la gestión de emisiones contaminantes”.

www.ufifilters.com

www.ufi-aftermarket.com

www.sofima-aftermarket.com