“Queremos estar entre los tres primeros fabricantes de seguidores solares del mundo”

Con 20 GW acumulados y presencia en 42 países, Axial es número uno en Europa y aspira a estar entre los tres mayores fabricantes del mundo. Hablamos con su CEO, José Luis Fayos.

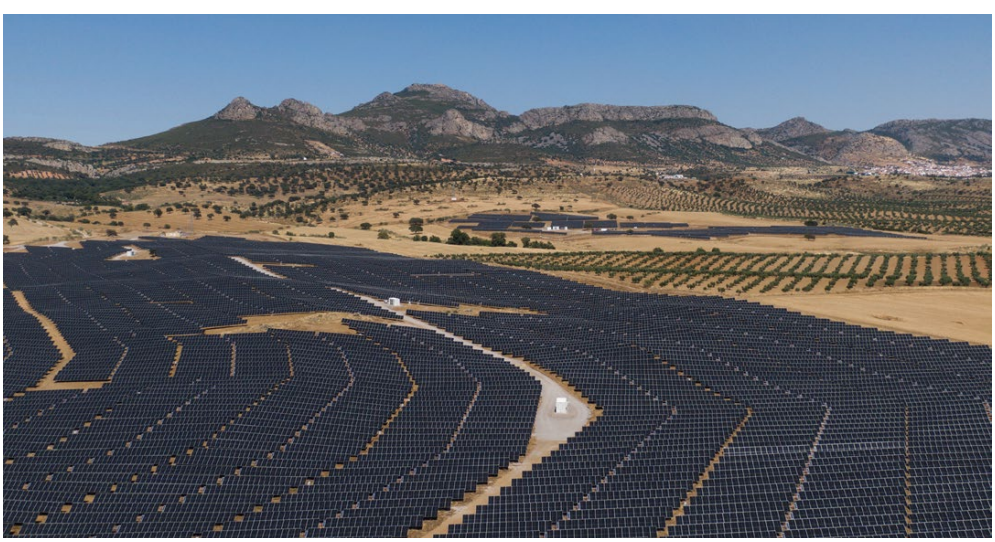
Pregunta. ¿Qué posición ocupa hoy Axial en el mercado de soluciones estructurales y seguidores solares utility-scale?
Respuesta. Axial es uno de los principales fabricantes mundiales de seguidores solares y líder europeo, según Wood Mackenzie y S&P Global. Facturamos entorno a los 220 millones de euros y acumulamos más de 20 GW suministrados y 1.000 proyectos en 42 países.



José Luis Fayos, CEO de Axial

P. ¿Qué importancia tienen la innovación y el desarrollo tecnológico para diferenciarse en un sector cada vez más competitivo?
R. Mientras módulos e inversores se han convertido prácticamente en commodities, el seguidor sigue siendo un elemento diferenciador. Es el único componente móvil de la planta y debe adaptarse al terreno y las condiciones climáticas durante décadas. Ahí se decide buena parte de la producción y la rentabilidad del activo y es ahí donde reside nuestra ventaja competitiva; ingeniería y tecnología propias, con desarrollos como nuestra gama de trackers, nuestros sistemas de control y soluciones agrivoltaicas pioneras.

P. ¿Qué ventajas aportan sus seguidores solares a los grandes proyectos fotovoltaicos?
R. Frente a las estructuras fijas, nuestros seguidores incrementan la producción energética y optimizan el aprovechamiento del terreno. Esa ganancia se mantiene durante toda la vida útil del activo. Además, están pensados para sacar el máximo partido a cada emplazamiento y al mismo tiempo reducir los costes de instalación y mantenimiento. La experiencia de más de 1.000 proyectos nos permite aportar valor desde el diseño hasta la operación. No vendemos solo soluciones estructurales: contribuimos a la rentabilidad de la inversión.



P. Axial tiene presencia internacional. ¿Qué mercados ofrecen actualmente mayores oportunidades de crecimiento?
R. Europa es nuestro mercado natural y en él ya somos líderes: En 2025 lideramos el mercado europeo con un 16 % de cuota, mientras que en Italia alcanzamos el 32 %, según Wood Mackenzie. Nuestro objetivo ahora es trasladar ese liderazgo al resto de Europa y a Latinoamérica, una región en la que este año hemos registrado un crecimiento muy significativo. Al mismo tiempo, Estados Unidos representa una de nuestras principales oportunidades de expansión.

Además, el respaldo del grupo empresarial Alonso, nuestro accionista principal, y su experiencia logística internacional fortalecen nuestra cadena de suministro.

P. ¿Cuáles son los retos de futuro de Axial?
R. Nuestro objetivo es situarnos entre los tres mayores fabricantes mundiales de seguidores solares. Para conseguirlo, estamos reforzando nuestra innovación, capacidad industrial y presencia internacional. Apostamos también por una cadena de suministro diversificada, capaz de responder a aranceles, tensiones comerciales y disrupciones logísticas, garantizando competitividad y fiabilidad a nuestros clientes. Del 24 al 26 de noviembre estaremos en Genera, Madrid, donde presentaremos Axial Titan, nuestro nuevo seguidor 1V, en el stand 9E07 del pabellón 9.

Más información
axialstructural.com