

## EMPRESAS

# “Afianza facturará más de 120 millones este año”

**ENTREVISTA JOSÉ LUIS COGOLLUDO** Presidente y CEO de Afianza/ La firma, que cuenta con el apoyo de BlackRock en forma de préstamo, acelerará las adquisiciones.

Nerea San Esteban/

Jesús de las Casas, Madrid  
Afianza ha sido la gran sorpresa reciente en el sector de las firmas de servicios profesionales. La compañía, que ha irrumpido por primera vez este año en el *top ten* del ránking de EXPANSIÓN, planea mantener el ritmo de crecimiento registrado en los últimos ejercicios. En 2025 ingresó 83 millones de euros, un 53,2% por encima de 2024.

Un nivel de crecimiento logrado gracias a su ambicioso plan de adquisiciones –integró una quincena de firmas con facturaciones de entre uno y cuatro millones solo en 2025–, y que prevé acelerar este año.

La compañía es una *rara avis* en el sector también por la distribución de su propiedad. El 100% de la empresa pertenece a José Luis Cogolludo, quien fundó en 2002 la compañía, a la que ha dedicado toda su carrera profesional. Para Cogolludo, el punto de inflexión se sitúa en el último lustro. “Hace cinco años éramos 80 personas y ahora estamos cerca de 1.500”, resume el presidente y CEO de Afianza en una entrevista con EXPANSIÓN.

La primera adquisición de la firma se cerró en 2010. “Veíamos que el crecimiento orgánico cuesta mucho en este sector. En 2010, la experiencia fue buena y, resumiéndolo mucho, ya hemos



El presidente y CEO de Afianza, José Luis Cogolludo.

“Hemos cerrado 65 adquisiciones, la mayoría de ellas en los últimos cinco años; solo en 2025 fueron 15”

hecho 65”, anota Cogolludo, que señala que el grueso de estas operaciones se ha cerrado en los últimos cinco años.

De cara a este 2026, la compañía prevé superar la quincena de operaciones completadas en 2025 y también en 2024. Según estos planes, Afianza se situará entre los 120 y 135 millones de euros de facturación en 2026.

Para crecer por esta vía, la firma confía en su músculo fi-

“Lo he meditado internamente, y ahora mismo no tengo intención de meter a nadie más en el capital”

nciero. El pasado febrero, cerró una financiación de 110 millones de euros con BlackRock para impulsar su expansión. “Tenemos ya a la compañía orientada a hacer adquisiciones y a integrarlas”, explica el CEO de Afianza: “Pasado un periodo de tiempo, pasan a ser 100% Afianza, con una sola gerencia”. La firma cuenta con un equipo de entre 20 y 30 personas dedicado exclusivamente a ello.

## Llega a Torre Emperador

Una de las imágenes más gráficas del crecimiento explosivo de Afianza es su llegada a Torre Emperador, uno de los cuatro rascacielos de la zona financiera de Madrid, que comenzará a lucir el logotipo de la empresa entre octubre y noviembre. Con este movimiento, el logo de Afianza sustituirá al de OHLA tras convertirse en el inquilino que más espacio ocupa en la torre, cinco plantas. La firma, que emplea a 1.500 trabajadores en nuestro país, prevé incorporar a más de 500 profesionales al año, según los objetivos marcados en su plan estratégico hasta 2029.

Afianza cuenta ya con 13 oficinas en España: “La idea es, allí donde abrimos oficina, ser el referente”, insiste Cogolludo.

Por el momento, el único accionista de la empresa no prevé movimientos en la misma, pese al interés de los fondos por el sector: “Lo he meditado internamente y familiarmente, y ahora mismo no tengo la intención de meter a nadie en el capital”.

## La ‘española’ Eos capta 120 millones antes de su salida a Bolsa

Javier Roibás, Madrid

La compañía de origen español Eos X Space, que opera en el sector del turismo espacial y de la Defensa, ha cerrado una ronda de inversión serie D en la que ha captado 140 millones de dólares, en torno a 120 millones de euros al cambio actual, según han informado a EXPANSIÓN fuentes conocedoras.

Este movimiento se produce en paralelo a la preparación de la empresa para su salida a Bolsa en Nueva York. Los analistas han valorado la sociedad entre 1.500 millones y 2.000 millones de euros antes de su debut en el parque, el cual se espera que se produzca entre marzo y finales de agosto de 2027. De hecho, esta misma semana realizó una presentación en la Bolsa de Nueva York –donde la firma ha establecido su sede financiera– para presentar su visión corporativa.

Una de las patas principales de la estrategia tiene que ver con su nueva rama de negocio de tecnología civil y militar, centrada en la inteligencia artificial (IA) y en los datos para la protección de infraestructuras críticas y el impulso de la soberanía tecnológica. Eos X Space también está desarrollando una línea de negocio en el ámbito aeroespacial civil y militar centrado en constelaciones satelitales con distintos usos.

### Nuevo director en España

Por otro lado, la compañía de turismo espacial última la incorporación de un nuevo director general en España.

El elegido es el ejecutivo belga afincado en Madrid David Bailly, presidente y CEO de Duma Engineering Group, un conjunto de empresas con actividad en los sectores aeroespacial, automovilístico, ferroviario, de seguridad, energético, electrónico y también óptico.

A falta del cierre del contrato, se espera que Bailly asuma su puesto como director general de la parte de tecnología civil y militar de Eos X Space



El presidente y fundador de Eos X Space, Kernel Kharbachi.

**Incorpora a David Bailly para dirigir el área de tecnología dual de la compañía en España**

**Ficha como CIO a Jonathan Napolitano, que procede de la italiana Argotec**

en España a comienzos de este mes de mayo.

Las fuentes consultadas han señalado que las provisiones de la empresa pasan por invertir 25 millones de euros en lo que queda de este año en su división de tecnología para uso civil y de Defensa en España.

### Incorpora un CIO

La empresa también está trabajando en la incorporación de un responsable para el área de innovación (*chief innovation office*, CIO).

En este caso, la persona elegida es el directivo italiano Jonathan Napolitano, que hasta febrero de este año se desempeñaba como CIO de la firma transalpina Argotec.

Con base en Italia, Napolitano se encargará de impulsar el área de inteligencia artificial y de datos a nivel internacional de la compañía.

## La ‘start up’ española de drones Skyboria ampliará capital y apunta a Latinoamérica

Javier Roibás, Madrid

La *start up* madrileña Skyboria, centrada en el desarrollo de drones de uso civil y militar con una capacidad de carga de alrededor de 500 kilogramos, prevé lanzar en 2027 una ampliación de capital con la intención de levantar en torno a un millón de euros.

La compañía prevé concluir el diseño de su producto este año y empezar a producir en serie en 2027, si bien ya ha recibido el interés de clientes en Chile, Grecia e Italia, además de España, según re-

lata a EXPANSIÓN Isaac Pérez, CEO y cofundador de Skyboria, junto a Gonzalo Martín. En este contexto, el plan de negocio de Skyboria calcula una facturación de unos 71 millones de euros para finales de 2030.

Según explica Pérez, el dron que está desarrollando

**Busca un socio que, además de aportar capital, también añada valor a la compañía**

Skyboria tiene distintas aplicaciones. “Para emergencias como la dana o Filomena, donde hay que transportar elementos pesados a una persona que se queda aislada y hay que llevarle viveres, por ejemplo. También para transportar cargas muy pesadas –como munición– en el frente de batalla, que también es necesario”, ejemplifica.

### América Latina

El directivo reconoce también que Chile puede llegar a ser un país “muy relevante”

para la actividad de Skyboria, que considera Latinoamérica como un mercado con mucho potencial para su negocio.

“Chile puede ser nuestro centro en América Latina, al igual que España para el mercado europeo”, añade Pérez, que también destaca que “escalar requiere capital”.

Por ello, en 2027 se lanzarán al mercado en busca de un socio que, además de aportar capital, también añada valor a la compañía, subraya el directivo.

## Turismo espacial de ultraluzo

● Su principal línea de negocio es la del turismo espacial, con unas cápsulas que se elevan hasta unos 40 kilómetros.

● En cada cápsula viajan hasta 9 personas y cada tique cuesta unos 200.000 dólares. Hasta ahora han vendido 2.300.