

Grupo Sureste se consolida en la Big Four de la seguridad y acelera su expansión europea

Raúl Colucho, presidente ejecutivo, analiza el mejor ejercicio de la historia de una compañía que supera los 5.000 profesionales y aspira a rebasar los 200 millones de euros de facturación rentable con NEXO 2030.

Grupe Sureste nació en Murcia en 1993 con apenas veinte trabajadores. Hoy supera los 5.000 profesionales y abre una nueva etapa con su expansión a Portugal. Dimensión nacional y cercanía operativa conviven en un crecimiento tecnológico, especializado y firmemente arraigado en la Región de Murcia.

Grupo Sureste ha pasado de veinte trabajadores a más de 5.000 profesionales. ¿Cómo se crece a esa escala sin perder la identidad familiar?

Lo primero es saber qué no quieres perder por el camino. Mi padre, José Colucho, fundó la compañía sobre una idea sencilla: cumplir la palabra dada. Esa cultura de responsabilidad y compromiso sigue siendo nuestra base.

Pero alcanzar esta dimensión exige mucho más que buenos valores. Ha sido necesario profesionalizar la gestión, incorporar talento, invertir en tecnología y construir una organización preparada para operaciones complejas. Profesionalizar una empresa familiar no significa dejar de ser familiar, sino dotarla de estructura y método para durar. Murcia nunca ha sido un límite: ha sido el punto de apoyo desde el que hemos crecido.

¿Qué posición ocupa hoy Grupo Sureste dentro del sector?

Somos un operador integral de seguridad capaz de competir en toda España. Nuestro modelo va más allá de la vigilancia: combina personas, tecnología, análisis de riesgos, información y respuesta operativa.

Muchos clientes ya no buscan un proveedor, sino un socio que aporte continuidad, criterio y solvencia. Nuestra fortaleza está en unir la cercanía de una empresa con raíces y la estructura de una organización nacional. Esa combinación nos permite formar parte de la Big Four y asumir proyectos complejos sin perder agilidad.

2025 ha sido el mejor ejercicio de la historia de la compañía. ¿Qué explica este salto?

Las cifras son la superficie; de-

bajo hay años de decisiones. Hemos reforzado el equipo directivo, digitalizado procesos, implantado cuadros de mando y mejorado nuestra capacidad para decidir con información fiable.

En esta evolución ha sido decisivo nuestro CEO, Ivet Ramón Muñoz, impulsor de una organización más profesional y eficiente. En 2025 hemos superado los 142 millones de euros de facturación y los cinco millones de EBITDA. Las cifras hablan de crecimiento rentable, fortaleza financiera y capacidad para seguir invirtiendo. No son un punto de llegada, sino la confirmación de un modelo basado en prudencia, solvencia y ambición sostenida.

¿Qué papel juega la tecnología?

Cada vez tiene más peso, pero no la planteamos como una competición frente a la seguridad física. La tecnología no sustituye a las personas; multiplica su capacidad.

El vigilante sigue siendo esencial: aporta criterio y capacidad de decisión. Hoy trabaja con analítica de vídeo, inteligencia artificial, sensores, monitorización remota, biometría, reconocimiento de matrículas, drones y sistemas avanzados de supervisión.

Estas herramientas permiten anticipar riesgos y responder antes. Estamos pasando de una seguridad reactiva a otra preventiva, conectada e inteligente. El futuro será híbrido: profesionales mejor preparados, tecnología avanzada y una gestión integrada de la seguridad física, la información y la ciberseguridad.

¿Qué sectores están impulsando el crecimiento?

Aquellos donde la seguridad está ligada a la continuidad operativa y a la gestión del riesgo: infraestructuras críticas, defensa, aeropuertos, transporte, sanidad, logística, retail, industria, administraciones públicas y entidades financieras.

Dentro de ese mapa, Defensa ocupa una posición especialmen-

te relevante: Grupo Sureste se ha consolidado como uno de los principales proveedores privados de servicios de seguridad para Defensa en España. Es un reconocimiento que exige especialización, solvencia y capacidad operativa.

La confianza de nuestros clientes también nos ha permitido consolidar nuestra presencia en algunos de los entornos más exigentes del país: la red aeroportuaria de AENA, grandes nodos de transporte, hospitales, centros logísticos e infraestructuras críticas.

En estos ámbitos no basta con cubrir un puesto. El cliente necesita anticipación, supervisión, tecnología aplicada y una organización preparada para responder cuando la actividad no puede detenerse. La seguridad deja de ser un servicio auxiliar para convertirse en una garantía silenciosa de continuidad.

¿Cómo compiten con las grandes multinacionales?

Competimos desde un modelo propio: tenemos dimensión para asumir grandes contratos, estructura financiera y capacidad de inversión, pero mantenemos una organización cercana y una cadena de decisión corta.

En seguridad, el tamaño importa, pero la respuesta importa tanto o más. La proximidad permite detectar incidencias antes, adaptar los dispositivos con agilidad y ofrecer una interlocución directa.

Esa combinación de escala, especialización, solvencia y cercanía nos permite competir con operadores internacionales sin perder flexibilidad. La confianza no se

gana únicamente con dimensión; se gana demostrando cada día capacidad de respuesta, conocimiento del cliente y cumplimiento.

¿Cómo han cambiado las demandas de los clientes?

Hace unos años muchos clientes pedían principalmente presencia física. Hoy siguen necesitando, pero además exigen información, trazabilidad, indicadores, evidencias y análisis casi en tiempo real.

La digitalización ha transformado la relación entre cliente y proveedor. Ya no basta con explicar el servicio mediante un informe mensual. El cliente quiere saber qué ocurre, dónde se repiten las incidencias y qué decisiones puede tomar para reducir el riesgo.

Por eso convertimos el servicio en información útil. La seguridad ya no puede limitarse a estar: tiene que demostrar, medir y anticipar. La tecnología aporta valor cuando hace visible un servicio que suele pasar inadvertido precisamente cuando funciona bien.

¿Qué importancia tienen el talento y la formación?

Son determinantes. Podemos hablar de tecnología, crecimiento o internacionalización, pero la calidad del servicio depende de las personas. Ninguna herramienta sustituye el criterio y la responsabilidad de un buen profesional.

El sector necesita atraer talento y prestigiar una profesión con una función social importante. Podríamos incorporar de forma inmediata a más de 200 profesionales en distintos servicios.

Por eso invertimos en formación, promoción interna y desarrollo profesional. Cuando una organización supera los 5.000 profesionales, la cultura debe estar en los mandos intermedios, en los procesos y en la manera de resolver cada problema. Crecer fuera exige una cultura más clara dentro.

¿Cuáles son las prioridades de NEXO 2030?

NEXO 2030 parte de una convicción: la seguridad del futuro será más interconectada. Personas, tecnología, información, continuidad operativa y gestión del riesgo formarán parte de un mismo modelo.

Queremos superar los 200 millones de euros de facturación rentable, acercarnos a los 7.000 profesionales y consolidarnos como operador de referencia en el espacio ibérico. Pero la cifra no es el centro del proyecto; es la consecuencia de construir una organización más sólida, tecnológica y especializada.

Portugal es una pieza clave, aunque el centro de decisión seguirá estando en Molina de Segura. Desde Murcia hemos construido una compañía nacional y desde Murcia queremos construir también una compañía ibérica.

Más allá de las cifras, ¿de qué logro se siente especialmente orgulloso?

De haber demostrado que una empresa familiar nacida en la Región de Murcia puede convertirse en un referente nacional, iniciar una expansión internacional y competir al máximo nivel sin renunciar a su identidad.

Las cifras permiten medir el camino, pero detrás de ellas hay miles de profesionales, clientes y familias. Me enorgullece cómo hemos crecido: con prudencia, sin renunciar a la ambición; apostando por la tecnología sin olvidar a las personas; abriéndonos a nuevos mercados sin desplazar nuestro centro de gravedad.

El mejor homenaje a nuestro origen no es quedarnos donde empezamos, sino demostrar hasta dónde puede llegar una empresa que nació para cumplir la palabra dada.

