

“Queremos consolidar a BSG como el grupo líder de software empresarial en Europa”

Ventura Gil CEO de Grupo BSG



El grupo prevé invertir más de 250 millones de euros para liderar la consolidación del software empresarial en Europa

Sí, es una de las claves fundamentales de nuestro modelo. Nos enfocamos en nichos verticales porque permiten trabajar de forma más cercana con los clientes y entender en profundidad sus necesidades, lo que facilita generar soluciones de mayor valor y construir posiciones de liderazgo en cada segmento.

BSG ha protagonizado decenas de adquisiciones en pocos años. ¿Qué perfil de empresas españolas de software independiente están buscando actualmente para incorporarse al grupo?

Buscamos empresas de software B2B con soluciones de misión crítica que aporten un alto valor añadido a sus clientes. Priorizamos compañías con ingresos recurrentes, equipos de liderazgo sólidos y una gestión profesionalizada. Suelen operar en nichos especializados donde ya son o pueden llegar a ser líderes en su segmento. Nuestro objetivo es ayudarles a escalar, profesionalizar su estructura y consolidar su posición dentro de un grupo más amplio.

¿Qué volumen de inversión prevé BSG en los próximos años para seguir incorporando empresas de software en España y qué papel quiere jugar en la consolidación del sector?

Preveamos invertir más de 250 millones de euros en los próximos años para continuar incorporando compañías al grupo. Desde 2020 hemos sido el consolidador más activo del sector en España, y nuestro objetivo es consolidar a BSG como el grupo industrial de software empresarial líder en Europa. Queremos seguir ampliando nuestra presencia en distintos verticales, impulsar nuestra expansión internacional y consolidarnos como el socio estratégico de referencia para compañías tecnológicas que buscan crecer, profesionalizarse y escalar de forma sostenible.

Business Software Group impulsa la consolidación del software empresarial en España con un modelo descentralizado y ambición internacional, combinando adquisiciones, conocimiento sectorial y crecimiento sostenible. Hablamos con su CEO, Ventura Gil.

¿Qué es exactamente Business Software Group y qué problema del mercado del software empresarial pretende resolver para las compañías españolas?

BSG es un grupo de empresas de software formado y gestionado por emprendedores del propio sector. Compartimos una misma visión: mejorar nuestras compañías, intercambiar conocimiento y ofrecer un mayor valor a nuestros clientes. Más que un grupo empresarial tradicional, somos una plataforma de empresas que crecen aprendiendo unas de otras y contribuyen activamente al fortalecimiento del sector del software en España.

BSG aporta un profundo conocimiento del sector del software, junto con un equipo de expertos que apoyan a las compañías en sus principales retos: producto, tecnología, crecimiento y gestión del talento.

El grupo ha crecido con rapidez mediante adquisiciones. ¿Cuáles han sido los principales hitos de crecimiento en estos últimos años y qué magnitudes maneja hoy BSG?

Desde nuestro inicio en 2020, hemos completado 27 adquisicio-

nes, lo que nos convierte en el consolidador más activo en España dentro del sector. Durante este tiempo, hemos conseguido mejorar la rentabilidad de las empresas del grupo mediante una gestión activa y un enfoque disciplinado en la mejora operativa. Además, hemos iniciado nuestra expansión internacional en Latinoamérica.

BSG supera los 60 millones de euros de facturación y aspira a alcanzar los 100 millones en el próximo ejercicio

Actualmente, el grupo supera los 60 millones de euros de facturación. Nuestro objetivo es cerrar el año en 80 millones y alcanzar más de 100 millones en el siguiente ejercicio.

El sector del software empresarial en España está muy fragmentado. ¿Qué oportunidad vio BSG en esa fragmentación y cómo encaja su estra-

tegia de consolidación en este contexto?

La fragmentación del mercado genera una oportunidad clara para crear valor a través de la consolidación. Al integrar compañías, generamos sinergias en áreas como el upsell y cross-sell, la eficiencia operativa y el intercambio de conocimiento. Además, uno de los aspectos más diferenciales de nuestro modelo es transformar competidores en colaboradores, fomentando alianzas que permiten generar más valor conjunto para el cliente final.

El modelo del grupo se define como descentralizado. ¿Cómo se combina la autonomía de cada empresa con las sinergias y la gestión común dentro del grupo?

En BSG centralizamos determinadas funciones no “core” para reducir la carga operativa de las compañías y liberar a los equipos, permitiéndoles centrarse en su negocio principal. De esta forma, cada empresa puede estar plenamente enfocada en el cliente y en generar el mayor valor posible, manteniendo al mismo tiempo su identidad y cultura, que es lo que las hace únicas en el mercado.

Adicionalmente, en BSG ac-

tuamos como partner estratégico, aportando insights, playbooks propietarios y mejores prácticas en capacidades clave como go-to-market, tecnología e inteligencia artificial.

¿Qué cambia para una empresa de software cuando pasa a formar parte de BSG en términos de inversión, crecimiento o acceso a mercado?

BSG tiene un enfoque de largo plazo basado en una estrategia de buy and hold, lo que nos permite impulsar iniciativas estratégicas que generan valor sostenido en el tiempo, como Prana Software. Las compañías se benefician de la experiencia acumulada en el grupo y de la aplicación de playbooks propietarios en áreas clave, lo que se traduce en mejoras significativas en crecimiento y rentabilidad. A este impacto lo denominamos internamente el “efecto BSG”.

Además, formar parte del grupo permite acceder a proyectos de mayor tamaño y desarrollar estrategias conjuntas con otras empresas del portfolio, ampliando así las oportunidades de mercado. La internacionalización es también una prioridad clave, apoyando activamente a las compañías en su expansión.

Muchas de las compañías integradas en el grupo operan en nichos verticales. ¿Es esa especialización sectorial una de las claves del modelo de BSG?