“El éxito de BSG está en que crezca cada una de sus empresas”

Business Software Group combina adquisiciones, autonomía operativa y recursos compartidos para acelerar el crecimiento de compañías de software independientes en España, Portugal e Italia.

En apenas seis años, Business Software Group (BSG) ha completado más de 30 adquisiciones y supera los 80 millones de euros de facturación. Su modelo busca consolidar compañías de software independientes sin diluir su identidad, combinando autonomía, recursos compartidos y planes de crecimiento a medida. Con presencia en España y Portugal y expansión prevista en Italia, el grupo impulsa además iniciativas como Softwares para dar visibilidad al ecosistema independiente.

Pregunta. ¿Cómo se construye en solo seis años un grupo de software con más de 30 adquisiciones?
Respuesta. Con una visión muy clara desde el principio. En 2020 vimos que el software empresarial en España estaba muy fragmentado: había compañías excelentes, muy especializadas y con clientes fieles, pero con retos comunes para acceder a financiación, atraer talento, escalar comercialmente o entrar en nuevos mercados. Nuestra propuesta fue crear una plataforma donde pudieran crecer aprendiendo unas de otras sin renunciar a lo que las hace diferentes: uno de los aspectos más singulares del modelo es convertir competidores en colaboradores.



Ventura Gil Peña.
Chief Executive Officer de Business Software Group (BSG)

Desde entonces hemos completado más de 30 adquisiciones, y hoy superamos los 80 millones de euros de facturación, somos más de 700 profesionales, atendemos a más de 10.000 clientes y estamos presentes en Portugal y próximamente entraremos en Italia. Nuestro objetivo es superar los 100 millones en 2027.

P. ¿Qué ocurre con una empresa cuando entra en BSG y por qué es importante que mantenga su autonomía?
R. La adquisición no es el final, sino el comienzo de una nueva etapa. Primero conocemos a fondo la empresa, sus fortalezas y oportunidades, y diseñamos junto a su equipo directivo un plan de crecimiento a medida. A partir de ahí accede a capital, infraestructura tecnológica común y especialistas en estrategia, tecnología, personas, comercial, finanzas o M&A. También entra en una comunidad de CEOs que comparte retos, conocimiento y oportunidades de negocio.

Pero no buscamos cambiar su esencia, porque buena parte de su éxito está en sus equipos, su cultura, su conocimiento del sector y la relación construida con sus clientes. Por eso somos socios, no gestores. Centralizamos determinadas funciones para reducir carga operativa, pero cada compañía mantiene su marca, identidad y capacidad de decisión. No buscamos uniformar empresas, sino potenciar sus fortalezas. El éxito de BSG no está solo en crecer como grupo, sino en que crezca cada una de sus compañías.

“No buscamos uniformar empresas, sino potenciar sus fortalezas”

Pregunta. ¿Qué balance hacéis de la primera edición de Softwards?
R. Muy positivo. Softwards nació para dar visibilidad a un ecosistema de software independiente que lleva décadas desarrollando soluciones fundamentales y que no siempre recibe el reconocimiento que merece.

Con INFORMA D&B elaboramos un Top 100 basado en crecimiento y rentabilidad y reconocimos también la expansión internacional, la innovación de producto y el liderazgo femenino. Esta primera edición ha confirmado el talento y potencial del sector. Queremos que Softwards sea una cita anual y construir alrededor de ella una comunidad que se extienda también a Portugal y, más adelante, a Italia.

Más información
www.bsg.site