

# **ANCO consolida su posición en el mercado tecnológico de Madrid con la adquisición de R2 Tecnio**

## **La adquisición de R2 Tecnio representa una sólida apuesta por el desarrollo y crecimiento del negocio de servicios tecnológicos en la Comunidad de Madrid**

ANCO, líder en el sector de la Consultoría y Asesoría Informática con más de 40 años de experiencia, ha anunciado la adquisición de R2 Tecnio, una destacada empresa especializada en servicios de mantenimiento informático en Madrid. Esta operación refleja el compromiso de ANCO por fortalecer su presencia en el mercado tecnológico de la Comunidad de Madrid y ampliar su oferta de soluciones y servicios.

La adquisición de R2 Tecnio representa un paso significativo para ANCO en su proyecto de acercar la innovación y excelencia de sus soluciones tecnológicas a nuevos clientes en nuevos mercados. Una propuesta integral de servicios que va desde la auditoría y consultoría informática, hasta el mantenimiento IT, los servicios gestionados, la ciberseguridad, pasando por las soluciones multicloud y el impulso de la transformación digital, entre otros.

La experiencia de R2 Tecnio en el soporte y mantenimiento informático complementa perfectamente las capacidades de ANCO, permitiendo ofrecer a sus clientes un catálogo de soluciones más avanzadas e integrales.

Ignacio Ruiz, CEO de R2 Tecnio, considera que el proyecto de ANCO es "la mejor vía para dar a sus clientes el asesoramiento tecnológico que necesitan para seguir creciendo". "Dejo a nuestros clientes en buenas manos", comenta Ignacio, que ha cedido a ANCO el área de negocio dedicada al servicio de mantenimiento informático, quedándose él al frente del área de software y desarrollo.

"Estamos muy satisfechos de la incorporación de R2 Tecnio a la familia ANCO. Recogemos el testigo de su experiencia, conocimiento y trabajo bien hecho para introducir y potenciar un nuevo portfolio de soluciones y servicios más completo con el que ayudar a nuestros clientes a recorrer el camino de su transformación digital", afirma Pedro Collado, CEO de ANCO.

Paso a paso hacia la consolidación: ANCO y su estrategia de crecimiento en el mercado nacional  
Con esta operación, ANCO prevé alcanzar los 15 millones de euros de facturación en 2024. La empresa espera capitalizar las sinergias resultantes de esta unión para impulsar la innovación, mejorar la eficiencia operativa y brindar un valor aún mayor a sus clientes en todo el territorio nacional.

Los objetivos de ANCO a medio plazo, tras la adquisición de R2 Tecnio, están claramente definidos, según destaca Collado: "consolidación de la unidad de negocio de Madrid y expansión en el mercado

nacional". Entre las prioridades se encuentra el aumento de la rentabilidad de la empresa, aprovechando la eficiencia operativa y las sinergias entre ANCO y R2 Tecnio. Además, se busca mejorar la participación en el mercado mediante la adquisición de nuevas empresas.

En este contexto, ANCO está enfocada en concretar nuevas operaciones y alianzas estratégicas en los próximos meses. Collado subraya que estas acciones están definidas y planificadas en el plan estratégico 2024-2026, cuyo objetivo es situar a la compañía en una posición de liderazgo en la implantación de soluciones y servicios TIC a nivel nacional.

#### Más sobre ANCO

ANCO es una consultora tecnológica con más de 40 años de experiencia que se ha convertido en el partner tecnológico líder para las empresas. Más que un proveedor de informática, ANCO es el aliado estratégico que convierte la tecnología en una ventaja competitiva y una palanca de cambio, para dar a cada negocio el apoyo e impulso que necesita.

Además de pioneros en el Cloud Computing en España, ANCO es un partner de confianza para sus clientes, quienes valoran su servicio y atención con una nota de 9,2 sobre 10.

#### **Datos de contacto:**

Claudia Pons  
ANCO/CMO  
932935412

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Consultoría](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>