

GRUPO DINSA VENDE SU FILIAL INTECNO AL HOLDING MATCHMIND

Madrid, 17.- Dinsa, compañía del Grupo Banesto, ha llegado a un acuerdo con Matchmind, holding español dedicado a la consultoría de negocio y nuevas tecnologías, para la venta de su filial Intecno.

Esta venta se enmarca dentro del proceso de reestructuración emprendido por el Grupo Dinsa que conlleva la creación de dos nuevas compañías, Dinsa Soluciones y Dinsa Customer Services, cuya actividad está centrada en la integración de sistemas y servicios de ciclo de vida, respectivamente. Con la creación de estas sociedades la gestión de estas actividades se llevará de forma independiente en su evolución estratégica, comercial y administrativa a través de estas dos empresas, que asumen todos los recursos y actividades con que hasta ahora contaba el Grupo Dinsa.

La operación no afecta a la totalidad de Intecno, ya que solo afecta al área de desarrollo funcional de aplicaciones de e-business y de gestión, compuesta por 100 personas. El resto de la plantilla, 220 personas que desarrollan su trabajo en los departamentos técnico, comercial y administrativo de Intecno, desempeñarán sus responsabilidades actuales en Dinsa Soluciones, con lo que se asegura así la continuidad en la relación con clientes y proveedores.

El Holding Matchmind, de capital 100% español, inició su actividad en enero del presente año con una inversión de 5 millones de euros, y un equipo de 30 profesionales de larga experiencia, procedentes de distintas multinacionales del sector de la Consultoría. Los resultados obtenidos en 2002 han sido de 2,6 millones de euros, con un beneficio del 5%. Con esta operación, la facturación prevista del Grupo Matchmind para 2003 asciende a 17 millones de euros.

Con estos acuerdos Dinsa Soluciones y Dinsa Customer Services se constituyen como dos empresas altamente competitivas en sus respectivos ámbitos de negocio y con vocación de progresar en las estrategias previamente definidas.

Madrid, 17 de Febrero de 2003