

EL MERCADO DE HARDWARE Y  
SOFTWARE EN HUNGRÍA

Junio de 2002.

*Elaborado para ICEX por Gfk*  
*Corregido por la Oficina Comercial de Budapest*

## Indice

<b>1. TENDENCIAS Y PRINCIPALES POSIBILIDADES DE DESARROLLO EN EL MERCADO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (IT) DE HUNGRÍA .....</b>	<b>4</b>
<b>2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE HARDWARE Y SOFTWARE EN HUNGRÍA .....</b>	<b>9</b>
2.1. MERCADO DE HARWARE .....	9
2.1.1. Servidores .....	8
2.1.2. Ordenadores personales (PCs).....	9
2.1.3. Accesorios y otras herramientas de hardware .....	10
2.2. MERCADO DE SOFTWARE .....	131
2.2.1. Sistemas operativos.....	11
2.2.2. Aplicaciones, software de negocios .....	12
2.2.3. Otras aplicaciones .....	12
2.3. INSTALACIÓN Y MANUTENCIÓN.....	153
2.4. SUBCONTRATACIÓN EN LA INDUSTRIA INFORMÁTICA Y DE TELECOMUNICACIONES .....	153
<b>3. PARTICIPANTES EN EL MERCADO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN .....</b>	<b>175</b>
3.1. ESTRUCTURA DE LOS PROPIETARIOS, QUÉ FABRICAN/PROPORCIONAN Y EN QUÉ VOLUMEN .....	175
3.2. DESARROLLO LOCAL DE SOFTWARES .....	23
<b>4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN EL SECTOR DE IT .....</b>	<b>22</b>
<b>5. CONSULTORAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN, EMPRESAS DE CONSULTORÍA Y ASOCIACIONES .....</b>	<b>24</b>
5.1. CONSULTORAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN .....	264
5.2. CONSULTORÍA, RÍ .....	297
5.3. ASOCIACIONES.....	308
<b>6. TENDENCIAS DE INVERSIÓN EN EL MERCADO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (IT) .....</b>	<b>308</b>
6.1. DESARROLLOS EN EL SECTOR IT.....	308
6.2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA DEMANDA NACIONAL .....	30
6.2.1. Las condiciones de vida de los hogares .....	30
6.2.2. Las inversiones de las empresas .....	31
<b>7. LAS POSIBILIDADES DE INVERSIÓN PARA LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL MERCADO IT HÚNGARO .....</b>	<b>35</b>
7.1. FORMAS DE INVERSIÓN.....	35
7.2. POSIBILIDADES DE NEGOCIOS.....	39
7.3. INVESTIGACIÓN Y CONSULTORÍA EN EL TERRENO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y DE LA COMUNICACIÓN .....	40

**8. LISTADO DE EMPRESAS PARTICIPANTES EN EL SECTOR DE IT..... 41**

## **1. Tendencias y principales posibilidades de desarrollo en el mercado de tecnologías de la Información (IT) de Hungría**

En 2001, al que en Europa Occidental, el mercado de productos informáticos en Hungría ha crecido un 12%. Según el estudio publicado por EITO\* de 2001, las previsiones de crecimiento del mercado húngaro para el sector se sitúan en torno al 8% para el año 2002.

Asimismo dicho estudio prevé un crecimiento en las ventas del 3,2 por ciento para hardware así como un 12% en software para el año 2002 en Hungría.

Por tanto la situación del sector en Hungría en el contexto internacional posee tanto buenas perspectivas de futuro como un amplio margen de desarrollo a partir de las bases establecidas en el sector.

Los hechos e iniciativas más significativos acaecidos durante los últimos años dentro del mercado de hardware y software son los siguientes. Dichos aspectos han establecido las bases de lo que actualmente es el mercado del sector en Hungría así como el camino a seguir:

- El resultado más importante sin ninguna duda dentro del sector de telefonía es el avance experimentado en la dotación de infraestructuras de telecomunicaciones en el país, lo cual ha generado tanto un incremento en la oferta en el mercado de la telefonía fija como la aparición y establecimiento de competencia en telefonía móvil. Además, se ha establecido una amplia capacidad de transmisión de datos por vía satélite, que abastecen de igual manera a los países colindantes.
- En segundo lugar el acceso del público en general a productos de informática de consumo se ha visto incrementado considerablemente. Del mismo modo dicho crecimiento se ha dado también en lo que a

investigación y uso profesional se refiere, así como en los archivos públicos. Se han enraizado los servidores de Internet, y últimamente los diarios en la red también.

- Todas las escuelas de enseñanza secundaria han llegado a poseer acceso a la red, aunque el fondo financiero de su uso todavía no está resuelto. Se han hecho investigaciones para asentar las bases de una nueva "pedagogía informática" así como se ha producido la iniciación en la educación superior a distancia.
- Aunque se han producido algunos intentos para ordenar los archivos básicos y han aparecido algunos servicios de valor añadido, la falta de demanda masiva todavía no ha inducido a la creación del servicio profesional de contenido en Hungría.
- La dotación de ordenadores en la administración del Estado se considera satisfactoria. Falta, sin embargo, la cultura (conocimiento y demanda), a raíz de la cual, hubieran podido producirse servicios integrados. En algunos terrenos los resultados son bastante satisfactorios como en la administración de impuestos, servicios de GIRO y red de elecciones.
- Asimismo el establecimiento en el territorio húngaro de las empresas multinacionales líderes en la industria informática, ha supuesto la iniciación de la fabricación orientada a la exportación e incluso se ha procedido a la delegación de las tareas de I+D en las filiales y sucursales locales.

A continuación se presentan algunos datos básicos sobre la situación y estructura de la industria húngara de las tecnologías de información y comunicación así como las previsiones para este año 2002 y 2003 en los distintos productos que se incluyen tanto en hardware como en software:

---

\* European Information Technology Observatory (Observatorio Europeo de las tecnologías de la Información)

\* Internet y los servicios online están incluidos

Mercado de Tecnologías de la Información y Comunicación (en millones de €)	1999	2000	2001	2002	2003	2000/9 9 %	2001/0 0 %	2002/0 1 %	2003/0 2 %
Sistemas de servidores	125	135	129	143	145	7,8	-4,1	10,7	1,5
Estaciones de trabajo	3	4	4	3	3	40,4	-4,5	-15,8	-16,4
Ordenadores personales	213	221	234	229	256	3,5	6,0	-2,3	11,8
Otros	86	83	85	91	97	-3,7	1,7	7,9	6,0
<b>Hardwares de ordenadores</b>	<b>428</b>	<b>444</b>	<b>452</b>	<b>467</b>	<b>501</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>	<b>3,2</b>	<b>7,3</b>
Fotocopiadoras	31	27	27	28	27	-12,0	0,8	0,7	-2,6
Otros enseres para oficinas	22	21	21	23	25	-7,7	3,5	6,8	11,0
<b>Otras herramientas</b>	<b>53</b>	<b>48</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>-10,1</b>	<b>2,0</b>	<b>3,4</b>	<b>3,6</b>
Teléfonos móviles	72	156	170	123	105	117,5	9,2	-27,6	-14,7
Otras herramientas de comunicación para el usuario	70	57	56	55	57	-19,4	-0,2	-1,6	2,7
<b>Herramientas de comunicación para el usuario</b>	<b>142</b>	<b>212</b>	<b>227</b>	<b>179</b>	<b>162</b>	<b>49,8</b>	<b>6,7</b>	<b>-21,2</b>	<b>-9,3</b>
Hardware LAN	51	54	60	68	76	6,9	11,1	14,0	11,0
PBX, sistemas de claves y circuit switching equipment	202	169	157	146	143	-16,6	-6,9	-6,8	-2,1
Cellular mobile radio infrastructure	218	226	299	369	425	3,9	32,1	23,7	15,0
Packet switching & herramientas de routing	74	69	69	70	72	-6,7	-1,2	2,4	2,7
Otras herramientas de datacom y de network	91	84	91	98	108	-8,1	8,9	7,3	10,0
<b>Herramientas de Datacom y de network</b>	<b>636</b>	<b>602</b>	<b>676</b>	<b>752</b>	<b>824</b>	<b>-5,3</b>	<b>12,2</b>	<b>11,4</b>	<b>9,5</b>
<b>Suma de herramientas de tecnología de infocomunicación</b>	<b>1 259</b>	<b>1 306</b>	<b>1 404</b>	<b>1 448</b>	<b>1 539</b>	<b>3,7</b>	<b>7,5</b>	<b>3,2</b>	<b>6,3</b>
Softwares de sistemas	117	135	152	170	192	15,5	12,2	12,4	12,4
Aplicaciones	120	132	148	169	194	10,3	12,3	14,2	14,3
<b>Productos de software</b>	<b>237</b>	<b>267</b>	<b>300</b>	<b>340</b>	<b>385</b>	<b>12,9</b>	<b>12,2</b>	<b>13,3</b>	<b>13,3</b>
<b>Servicios de tecnología informática</b>	<b>395</b>	<b>425</b>	<b>465</b>	<b>518</b>	<b>577</b>	<b>7,6</b>	<b>9,3</b>	<b>11,5</b>	<b>11,3</b>
Servicios de telefonía	1 106	1 047	1 045	1 028	1 027	-5,4	-0,2	-1,6	-0,1
Servicios de teléfono móvil	640	729	1 030	1 274	1 465	14,0	41,2	23,7	15,0
Servicios de conexión, de datos y de líneas alquiladas	100	118	137	158	178	18,4	16,4	14,7	13,2
Servicios CaTV	114	141	160	175	201	23,1	13,6	9,6	14,8
<b>Servicios de Carrier</b>	<b>1 960</b>	<b>2 035</b>	<b>2 372</b>	<b>2 635</b>	<b>2 872</b>	<b>3,8</b>	<b>16,6</b>	<b>11,1</b>	<b>9,0</b>
<b>Total de Tecnologías de Infocomunicación</b>	<b>3 852</b>	<b>4 034</b>	<b>4 541</b>	<b>4 942</b>	<b>5 374</b>	<b>4,7</b>	<b>12,6</b>	<b>8,8</b>	<b>8,7</b>
<b>Total de tecnologías de Informática</b>	<b>1 284</b>	<b>1 349</b>	<b>1 441</b>	<b>1 563</b>	<b>1 718</b>	<b>5,1</b>	<b>6,8</b>	<b>8,5</b>	<b>9,9</b>
<b>Total de telecomunicación</b>	<b>2 568</b>	<b>2 684</b>	<b>3 100</b>	<b>3 378</b>	<b>3 656</b>	<b>4,5</b>	<b>15,5</b>	<b>9,0</b>	<b>8,2</b>

Respecto a las importaciones húngaras de productos de tecnologías de la información en el siguiente cuadro podemos observar en unidades naturales las adquisiciones realizadas en diferentes ejercicios en miles de piezas:

Hungría	1996	1997	1998	1999	2000	1997/9 6 %	1998/9 7 %	1999/9 8 %	2000/9 9 %
Servidores UNIX	624	1012	1126	1321	1476	62,2	11,2	17,3	11,8
Servidores NT	1737	2793	4428	6001	7710	60,8	58,6	35,5	28,5
Otros servidores	3669	4087	3966	4357	4746	11,4	-3,0	9,9	8,9
Estaciones de trabajo	536	850	1170	1495	1741	58,6	37,6	27,8	16,5
Ordenadores personales (PC)	11539	14425	16969	20039	23630	25,0	17,6	18,1	17,9
Portátil	8	0	2	7	6				
Desktop	7190	10500	12600	15120	18144	46,0	20,0	20,0	20,0
Impresoras para ordenadores personales (PC)	10820	13375	15709	18527	21816	23,6	17,5	17,9	17,7
Fotocopiadoras	8	0	2	7	2				
Tarjetas LAN	11600	14586	15806	17172	18639	25,7	8,4	8,6	8,5
Fotocopiadoras	5	5	3	6	8				
Tarjetas LAN	17265	18021	19417	20674	22041	4,4	7,7	6,5	6,6
Tarjetas LAN	0	10347	10830	12234	14360	43,0	4,7	13,0	17,4
Tarjetas LAN	4	1	5						

**En Hungría** el ritmo de crecimiento medio del mercado de las tecnologías de la información y comunicación ha sido del 9,7% entre los años 1996-2000. Durante el periodo analizado el crecimiento de las tecnologías de información ha sido inferior al registrado en telecomunicaciones, a causa del crecimiento de los servicios de móvil y de transmisión de datos.

En cambio, para el año 2000 y sucesivos, el desarrollo de la informática ha sido y se espera que sea superior, puesto que en 1998 la proporción entre las tecnologías de información ( que suponen un 34%) y las de comunicación (cifradas en un 66%) mientras que su participación tenderá a alcanzar el equilibrio 50-50% como sucede en los países de la Unión Europea.

Para tecnologías de la información las proporciones en el consumo de los diferentes productos son las siguientes: las herramientas (hardware) suponen un 52 %, el software un 16 % y los servicios un 32 %. Para estos dos últimos se espera que en los próximos años se incremente su cuota de participación. Por ello, da la impresión de que los usuarios (personas y entidades burocráticas) en primer término han realizado la adquisición de hardware,

dejando para un momento posterior tanto la de software como la de servicios, que están infraexplotadas.

## **2. Características del mercado de hardware y software en Hungría**

### **2.1. El Mercado de Hardware**

En Hungría, las herramientas, las piezas y los accesorios de hardware dentro del mercado de las tecnologías de la información proceden mayoritariamente de importación. La fabricación de algunos utensilios electrónicos estándar se hace en Hungría, pero en su mayoría en las sucursales de empresas multinacionales como por ejemplo: SCI, Flextronics o Siemens. El equipamiento del ordenador es principalmente de importación, o su ensamblaje se realiza a partir de partes importadas en talleres locales.

Respecto a los principales participantes dentro del mercado húngaro de las tecnologías de la información, a continuación se presenta tanto la facturación como la cuota de mercado de las 10 principales empresas que operan en él:

<b>Fabricante, distribuidor</b>	<b>Facturación (miles de HUF)</b>	<b>Participación del mercado (%)</b>
1. Compaq	26.694	20,0
2. IBM	16.158	12,1
3. Albacomp	10.803	8,1
4. Hewlett-Packard	8.830	6,6
5. Dell	4.887	3,7
6. Fujitsu Siemens	4.693	3,5
7. DTK	4.141	3,1
8. NEC CI	3.544	2,7
9. Apple	3.329	2,5
10. Hacer	3.100	2,3

Fuente: IDC

Tipo de cambio Junio 2002 1 € = 241.62 HUF

Es de destacar asimismo que Hungría no ha firmado el Convenio de Singapur, el cual establece la anulación de derechos aduaneros sobre productos de las tecnologías de información. Otro aspecto destacable es la falta de apoyo a través de bonificaciones fiscales a la inversión en tecnologías de la información en territorio húngaro, aunque el Gobierno del FIDESZ (que se prolongó hasta Abril de 2002) realizó numerosos esfuerzos para promover la Era Digital, y la Sociedad de la Información, aspecto que se espera continúe con la misma tendencia con el nuevo Gobierno del MSZP.

### 2.1.1. Servidores

En los últimos tiempos, paralelamente al aumento en la capacidad de los servidores, se ha producido una reducción considerable en sus precios. Para el año 2001 los expertos anunciaron un aumento de 40% en la capacidad de los servidores (incluidos los sistemas de almacenamiento de datos). Asimismo se espera un crecimiento lineal en el mercado de los servidores, sin embargo, es bastante difícil descomponer la venta de hardware en sus distintos elementos, ya que, hoy en día, a la hora de vender un sistema completo, el software y los demás servicios se incluyen dentro del mismo paquete.

En el caso de las empresas de 10 o más empleados, el servidor más extendido es el servidor COMPAQ, cuya participación en el mercado es de 20,3%, según el estudio de Bell Research. Al mismo tiempo se puede decir, que el 48,1% de las empresas utiliza ordenadores clónicos. La participación de otras empresas como son Hewlett-Packard (HP) e IBM en el mercado de servidores son de 9,6% y 8,4% respectivamente.

En el ámbito de las empresas con 300 o más empleados, el 45,8% utiliza servidores Compaq/Digital, siendo la participación en el mercado de HP y de IBM del 10,5 y 10,5% respectivamente.

Según las investigaciones de Bell Research, el 15,3% de las grandes empresas hace uso de servidores "no-name".

El mercado de los servidores UNIX, se puede caracterizar como estable y maduro, aunque ha aparecido y significa un reto para ello el Windows (NT y ME). También Linux es una solución popular tanto para principiantes como para las empresas de Internet.

### 2.1.2. Ordenadores personales (PCs)

Mientras los centros de investigación de Europa Occidental pronostican un aumento de entre un 10-15% en este mercado, para Hungría dicho indicador podría llegar al 60% para finales del año 2002. Este porcentaje tan elevado se explica por la inclusión de los cambios de antiguos ordenadores (30-40%) y la adquisición de nuevos. Dado que los ordenadores personales han dejado de ser los elementos más importantes de la infraestructura de IT, los gastos destinados a los elementos de red y de integración de sistemas, que son actualmente más importantes, han pasado a ser mayores que los de ordenadores personales.

Los ordenadores de mesa siguen siendo los productos líderes en el mercado (90%), pero a largo plazo se espera que aumente la proporción de ordenadores portátiles y de palmtops.

Las proporciones 90-10% no incluyen otras herramientas del móvil, como por ejemplo el WAP.

Actualmente la marca líder en el mercado en cuanto a los ordenadores personales y de los servidores de PC es Compaq y HP. (se fusionaron en mayo), a la que sigue IBM y después Siemens-Fujitsu. En cuarto lugar se sitúa la empresa húngara de integración de sistemas y de montaje de ordenadores Albacomp.

La participación de los ordenadores clónicos sigue siendo mayor que en la UE o en EEUU, sobre todo en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas y en el de los ordenadores individuales en los hogares.

En el estudio recién hecho por Bell Research de 600.000 ordenadores utilizados 55,4% son clónicos. Detrás de ellos se sitúan por este orden Compaq (16,9%), IBM (8,85%) y HP (6,0%).

El mercado de los ordenadores portátiles es más variado. Entre las marcas populares podemos mencionar Compaq, HP, IBM (su especialidad es el Thinkpad Family), Toshiba, Gericom y la empresa local de montaje Portocom. Mientras el ordenador personal de segunda mano no es popular, el mercado de ordenadores portátiles de segunda mano se considera bastante bueno, puesto que los precios son más favorables y las exigencias de capacidad no son muy altas. El precio de un ordenador portátil usado es de cómo mucho un 50% del de un ordenador de la misma categoría, pero nuevo.

### 2.1.3. Accesorios y otras herramientas de hardware

Este segmento se incluye dentro del mercado de los ordenadores personales y servidores, y se ve afectado directamente por el desarrollo de redes. Es por ello que en el terreno de los accesorios y de otras herramientas hardware obtienen cada vez una mayor presencia las impresoras y los accesorios de red (routers, módems, hubs, stb...)

Los grandes fabricantes disponen de uno o más distribuidores exclusivos húngaros (como es el caso de Epson), o de una agencia directa o un círculo de distribuidores (el caso de HP, Cisco, DTK). En el campo de los accesorios y del comercio de clónicos un par de grandes empresas de importación lideran el mercado comercializan también al por menor. Dentro de este grupo de empresas podemos citar a Kventa, Qwerty y Albacomp.

También hay que citar a los grandes hipermercados y cadenas de tiendas de electrónica (Tesco, Auchan, MediaMarkt, Keravill) quienes ponen en venta elementos constitutivos y accesorios de ordenador. En el presente ejercicio 2002 se espera que la cadena de distribución británica Dixon abra su primer punto de distribución en Hungría.

No debemos olvidar que la importación ilegal de pequeños accesorios (CPUs, RAMs etc) continúa existiendo en la actualidad y, como consecuencia, los precios son presionados a la baja, aunque como es generalmente conocido dichos productos no garantizan la calidad. En general, las piezas de clónicos son importadas principalmente de países del Lejano Oriente y los ponen a la venta o bien como piezas o bien como partes de configuraciones de clónicos para el uso individual.

## **2.2. Mercado de software**

### 2.2.1. Sistemas operativos

Las empresas con 10 o más usuarios de ordenadores utilizan como software de sus 600.000 ordenadores desktop estimados el sistema operativo Windows en un 85,1%, MS-DOS en el 11,2% y sólo el 1,6% hace uso de sistema de operación LINUX.

Dentro de los usuarios del sistema operativo Windows, el 36,7 de los usuarios utiliza la versión de Windows 98, mientras que los que han instalado Windows NT suponen el 27,1% de los casos. Windows 95 sigue siendo utilizado en más de 20% de los casos, y menos de 10% utiliza los sistemas operativos Windows ME y Windows 2000 Professional.

Las grandes empresas que participaron en la investigación prefirieron sobre todo el Windows NT, y más de la mitad de las medianas empresas prefirió

Windows 95. Al mismo tiempo casi la mitad de las pequeñas empresas usaban Windows 98.

También se ha hecho ya la adaptación lingüística de los sistemas de operación utilizados en el ámbito de las oficinas, así que el sistema de menú y mensajes en húngaro es el más usado.

### 2.2.2. Aplicaciones, software de negocios

Las aplicaciones estándar de oficinas (MS Office, Internet Explorer/Netscape, programas DTP) se usan tanto en inglés como en húngaro. Las grandes aplicaciones de administración (logística) y de dirección de oficinas (SAP, Oracle, etc.) son también mayoritariamente adaptadas.

La elaboración de escritos y documentos oficiales, como lo imponen las leyes, se hace en húngaro, por consiguiente las aplicaciones que no puedan cumplir este criterio, no pueden competir en este mercado.

SAP y Oracle son los transportadores líder de complejos softwares de negocios, los siguen las empresas Unisys, ICL y algunas locales como Synergon y KFKI. Estas empresas ofrecen productos capaces de competir en el mercado local e internacional en el entorno de Windows y UNIX.

### 2.2.3. Otras aplicaciones

Las aplicaciones industriales y científicas no deben hacer tales documentaciones como las del ámbito de negocios, y los grupos científicos trabajan con empleados expertos con un nivel elevado de conocimiento de inglés, así que la lengua de estas aplicaciones específicas es el inglés.

Las aplicaciones desarrolladas para el uso individual (diversión, educación y juegos) las fomentan e importan paralelamente. El segmento de mercado de los juegos está dominado por los juegos internacionales, mientras que en el

área de la educación los productos desarrollados en Hungría son los que lideran el mercado.

Las aplicaciones elaboradas para el usuario final son principalmente juegos, aplicaciones de educación, aplicaciones gráficas y audio semi-profesionales; en un lugar secundario se encuentran aquellos programas de conocimientos (word processing systems, sistemas sencillos de e-mail) y aplicaciones como el antivirus, la comunicación y el manejo de datos, etc.). Como la mayoría de las revistas de ordenador personal (PC) traen un suplemento en forma de CD, que contiene programas, muchos usuarios prefieren éstos a descargarlos de la Internet. La descarga desde la Internet es lenta, puede traer virus, etc.

### ***2.3. Instalación y manutención***

Se espera un crecimiento pequeño en este segmento en 2002-2003. Las grandes y complejas empresas de integración de sistemas también ofrecen instalación, manutención y servicios, pero en este sector la mayoría de las empresas son pequeñas o medianas (pymes), cuyos directores antes poseían altos cargos en empresas multinacionales.

Varias empresas de instalación y manutención funcionan como representantes de las diferentes marcas notorias del mercado, aunque su relación contractual no se pueda demostrar directamente.

### ***2.4. Sucontratación en la industria informática y de telecomunicaciones***

La subcontratación comienza a ser un fenómeno cada vez más extendido tanto en el sector productivo como en el servicios. Se puede observar en el mercado húngaro del sector de la informática y de las telecomunicaciones que la realización de diferentes tareas es subcontratada a pequeñas empresas. El recurso a la subcontratación a otras empresas del sector no depende tanto del tamaño empresarial como de las diferentes necesidades tanto en cuestiones de

tiempo como de especialización de las empresas subcontratadas en el desempeño de diferentes tareas.

El recurso a la subcontratación se realiza normalmente por 2 motivos principales. En primer lugar cabría destacar motivos de organización del trabajo para el desempeño de tareas más simples, mientras que un nivel más desarrollado lo representa el *outsourcing* total. Los subempresarios de carácter "obrero" sólo hacen proyectos menos complejos y sólo solucionan problemas simples. (pe. montaje de piezas), mientras que en el caso del *outsourcing* el subcontratado puede ser responsable de un sistema completo como actividad independiente. Una solución entre las dos mencionadas es la característica de la mayoría de las empresas preguntadas. Emplean a subempresarios para unos proyectos, es decir, no de carácter permanente, en cambio los emplean para proyectos complejos que se realizan como una actividad *ad hoc*, como por ejemplo un proyecto de desarrollo de software único.

El empleo de la actividad de subempresarios tiene varios lados positivos, principalmente la especialización en las tareas aunque está claro que esta solución tampoco carece de efectos negativos. Los preguntados destacaron como una ventaja del empleo de subcontratas la eficacia económica que tiene esta solución, cuando el factor del tiempo tiene gran papel, o cuando la empresa sufre fuertes límites de capacidad.

En la mayoría de los casos el factor costes ha ocupado el primer puesto, lo cual se puede justificar por simples razones contables: la empresa subcontratada emite una única factura para el tipo de actividad desempeñado, así que los gastos de los impuestos y de la seguridad social, y otras contribuciones que se calculan en una empresa por empleados, no gravan al empleador. Así que el empleo de subempresarios es una solución excelente para trabajos independientes o actividades de carácter de proyectos.

Las caras negativas de la cuestión son hechos menos objetivos que el factor de gastos o los límites de capacidad. Aquí más bien nos enfrentamos con cosas como la falta de disponibilidad y la cuestión de la lealtad.

El bajo nivel de disponibilidad se muestra más en que los empresarios subcontratados – como realizan trabajos de tipo proyecto – no están a una distancia alcanzable en cuanto al contacto personal tampoco. Su lealtad se muestra en el terreno de su visión de la tarea y de su actitud, como anteriormente se mencionó. Como se empeñan al empleador por completo, esto se refleja en la actitud hacia su trabajo también.

El outsourcing como se ve, es un negocio creciente en Hungría aunque muchas firmas manejan sus propios sistemas de IT con la finalidad de asegurar un control total para la empresa y para actuar prudentemente en cuestiones de seguridad también. Las formas más populares del outsourcing son: apoyo técnico continuo, mantenimiento de software y redes, preparación de sitios web, administrador de sistemas, control de procesos industriales y de adquisición y enseñanza de tecnologías de la información.

### **3. Participantes en el mercado de Tecnologías de la Información**

#### ***3.1. Estructura de los propietarios, qué fabrican/proporcionan y en qué volumen***

El valor añadido del mercado de las tecnologías de la información en 1995 constituyó el 0,8% del valor añadido de todas las empresas de contabilidad por partida doble, y su proporción alcanzó el 12,5% para el año 1999. Este sector da el 22% de la exportación total – unos 1,33 billones de forints, y emplea al 5% del total de los trabajadores. En 1999 funcionaban 6228 empresas de IT, un 71% más que en el año 1995. Estas empresas emplearon en suma a 102.600 personas, lo que supone un incremento del 35% respecto al total en

1995. El capital suscrito del sector ha aumentado un 69% en cuatro años, y los capitales propios de las empresas han experimentado un crecimiento en dicho periodo del 131%. Una de las causas principales que explican este gran crecimiento ha sido el incremento de la rentabilidad de las empresas de IT, ya que aunque en 1995 este ramo todavía produjo una escasa pérdida, los beneficios antes de impuestos se situaron en un 9% en 1996, el 25% en 1997 y el 31% en 1998 del propio capital. En 1999 empeoró un poco la rentabilidad de las empresas.

En la segunda mitad de los años 90 la estructura de propiedades en el sector informático se ha transformado por dos causas principales. En primer lugar cabe destacar la finalización del periodo de privatizaciones en el sector y en segundo lugar hay que mencionar la gran inversión realizada por empresas extranjeras (mientras que en 1995 la propiedad estatal suponía un 18%, en el año 1999 este porcentaje era de sólo un 3%. El papel del capital extranjero ya en 1995 era determinante (54%), pero para el año 1999 la participación extranjera alcanzó los 68%. El peso de la propiedad privada nacional oscilaba mucho, y en 1999 sólo superaba las cifras de 1995 en un 1%.

En la facturación del mercado de IT húngaro la proporción de las exportaciones ha ido creciendo de una manera continua en el periodo analizado, aunque todavía para 1999 dicha proporción era mayor para el mercado nacional. El 50-60% de las empresas participantes por el mercado húngaro están participadas por capital extranjero, aunque hay alguna que tiene dicha participación a corto plazo.

<b>IKT</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Número de empresas	3 647	4 327	4 936	5 644	6 228	6 870
Número de empleados	75 857	121 811	83 615	92 496	102 673	113 970
Capital suscrito	243 013	270 751	315 377	359 189	409 885	467 736
Propiedad privada nacional (%)	28%	26%	35%	37%	29%	27%
Propiedad estatal (%)	18%	14%	6%	5%	3%	3%
Propiedad extranjera (%)	54%	60%	58%	58%	68%	70%
Renta neta	529 091	856 354	1 429 723	2 059 142	2 776 664	3 470 830

Exportación (%)	14%	27%	41%	45%	48%	48%
Beneficios antes de impuestos	-3 759	36 954	117 695	173 684	191 832	211 876
Capital propio	341 912	396 891	462 452	557 731	790 465	n.a.
Porcentaje de fuentes ajenas	51%	56%	59%	58%	57%	58%
Cargas a corto plazo/fuentes ajenas	57%	57%	57%	61%	67%	n.a.

En estos momentos no hay informaciones disponibles para el año 2001 aunque se puede afirmar que la tendencia hacia la saturación del mercado se ha ido acentuando. El sector de las tecnologías de la información y comunicación puede

El subsector más importante dentro de las tecnologías de la información es el de la fabricación de ordenadores. En cuanto al número de empleados las 141 empresas pertenecientes a éste empleaban a 11.000 trabajadores, lo cual supone 7 veces más de individuos de los que estaban registrados para el subsector en 1995. El capital propio de las empresas del ramo alcanzaba los 51000 millones de HUF (aproximadamente 201.74 millones de €) para 1999. Sin embargo es característico dentro de este subsector el pago de la renta a los propietarios en forma de dividendos, ya que suele ser una fórmula que permite la obtención de mayores beneficios fiscales. Así que la ampliación del propio capital que se realizó en 1999 fue a causa de nuevas inversiones. La propiedad foránea de las empresas ha sido mayoritaria hasta el año 1998. A partir de dicho ejercicio los inversores privados nacionales fueron ganando terreno..

En lo referente a la producción de ordenadores la participación estatal en las empresas es prácticamente residual. Las exportaciones dentro del subsector suponen el 94% de la producción. Además hay que destacar que aproximadamente 3 de cada cuatro empresas del subsector de producción de ordenadores son extranjeras, aunque también habría que señalar que el 90% de las inversiones son a corto plazo.

Las empresas dedicadas a la fabricación de piezas electrónicas en Hungría son 193, con una facturación global de 196.200 millones de HUF de ingresos en el

ejercicio 1999 empleando a algo más de 19.000 personas. Respecto a 1995 el número total de empresas creció un 42%, el capital suscrito dentro del subsector se multiplicó por 2,6 y el ingreso total se multiplicó por 10. Dichos incrementos se deben principalmente a la fuerte inversión de capital extranjero en las empresas de este ramo, la cual supone un 86% respecto a la inversión total del subsector. Otras cifras destacables son la tasa de exportaciones de las empresas (el 87% de la producción total en 1999 cuando en 1995 apenas suponía una tercera parte), el ratio de financiación ajena (aproximadamente un 60% de la cual el 80% son cargas a corto plazo).

El tercer ramo específico más importante dentro del sector de las tecnologías de la información (IT) es la fabricación de productos de comunicación. El número de empresas del ramo se ha mantenido constante en los últimos años experimentando una tendencia decreciente a partir de 1999. Los ingresos de las 93 empresas que funcionaban en este ramo alcanzaron los 400 mil millones de forintos en 1999. En 1999 el 88% de la propiedad de las empresas del subsector correspondía a manos extranjeras. En cuanto a exportaciones de las empresas desde el año 1997 oscilan alrededor del 90% de la producción total, la cual en 4 años (de 1995 a 1999) ha visto multiplicado su valor por 12 al igual que los beneficios antes de impuestos. En cuanto a la financiación de las empresas del ramo el capital extranjero va cobrando mayor y mayor peso, y dentro de esto es cada vez mayor (93% en 1999) la parte que constituyen cargas de corto plazo.

Dentro de los distintos productos pertenecientes al sector de las tecnologías de la información el más destacado es el de la venta al por mayor de electrodomésticos, cuyos ingresos en 1999 llegaron a 141 mil millones. El número de empresas de este ramo se multiplicó por 2,3 en cuatro años hasta alcanzar en 1999 las 410. El ingreso neto se multiplicó para el periodo analizado por 3,4 y esto trajo la rentabilidad del ramo. Así, las empresas alcanzaron un beneficio de 3,5 mil millones antes de pagar impuestos en 1999. En este caso las exportaciones suponen un porcentaje inferior al 10% de la producción total

del sector. La participación pública en las empresas del ramo es insignificante, y la inversión directa extranjera ha ido aumentando paulatinamente y en la financiación de dichas empresas predomina el corto plazo (supone un 80% de los activos comprometidos).

Dentro del sector de tecnologías de la información la venta al por mayor de máquinas y equipamiento de oficinas es el segundo en importancia. El número de empresas es creciente, y el número de empleados se ha duplicado para el periodo analizado (1995-1999). Los ingresos se multiplicaron por 5 y los beneficios aumentaron rápidamente. Las nuevas inversiones y la reinversión de las ganancias dieron como resultado el crecimiento en valor de las empresas del sector (el valor en 1999 de las empresas del sector fue 4,7 veces el que tenían en 1995). La cuota de exportaciones sobre el total de producción apenas alcanza el 4% y el porcentaje de uso de fondos propios en la financiación de las empresas ha ido creciendo con el tiempo, no existiendo participación del estado en las empresas del sector.

El otro ramo más significativo del sector es el de las telecomunicaciones. Las 311 empresas que funcionan en este ramo obtuvieron más de 617.000 millones de HUF en concepto de ingresos netos en 1999, que es tres veces mayor que los ingresos que se registraron en 1995.. Como consecuencia, también ha mejorado la rentabilidad de las empresas del ramo, así que los beneficios antes de impuestos superaron la barrera de los 100.000 millones de HUF con una tasa de rentabilidad del 21%. La evolución en cuanto a número de empleados en el sector ha seguido una tendencia decreciente hasta alcanzar en 1999 los 22.000, lo cual demuestra la existencia de un proceso de racionalización de la producción y automatización de la producción que se producido en el sector. Desde 1995 el sector en Hungría ha estado dominado por empresas de capital extranjero, las cuales han ido aumentando su presencia en el mercado hasta 1999 alcanzando el 75% del total. La propiedad estatal de las empresas del sector apenas supone el 4% mientras que la propiedad privada nacional

alcanza el 21%. Respecto a financiación el recurso a fuentes ajenas supone aproximadamente la mitad del total alcanzando el corto plazo un 41%.

La fabricación de softwares y el servicio de consultas nacional es de fama internacional. Pequeñas y medianas empresas caracterizan este ramo, y los ingresos por empresa no llegaron a alcanzar los 80 millones de HUF de media en 1999. El ingreso neto por empresa casi se multiplicó por tres en cuatro años. Los ingresos netos en 1999 supusieron 170 mil millones de HUF, y los beneficios antes de impuestos supusieron 15 mil millones de HUF, que era más de seis veces mayor que el del año 1995. Las exportaciones suponen aproximadamente una sexta parte de la producción total del sector y la estructura de propiedad en el subsector se ha mantenido relativamente estable para el periodo analizado: el 2/3-3/4 del capital suscrito está en propiedad privada nacional, y 1/3-1/4 parte en propiedad extranjera. La propiedad estatal es insignificante. El capital propio de las empresas del ramo se cuadruplicó entre 1995-99, y así, para el final del periodo alcanzó los 15.000 millones de HUF, lo cual significa aproximadamente 7 millones de HUF por empresa. El recurso a fuentes de financiación ajenas supone la mitad del total de las que el 90% son a corto plazo.

Respecto al sector de exploración de datos el número de empresas también ha experimentado un considerable aumento en el periodo analizado, aunque con una tendencia al estancamiento a finales de 1999. El número de empleados en este ramo sólo aumentó con 13% entre 1995 y 1999 y para el final de la época superó las 7200 personas. Los ingresos de las empresas de exploración de datos casi alcanzaron los 26 mil millones de HUF en 1999, lo que supone el triple que en 1995. El capital suscrito por las empresas del ramo también se duplicó fruto de las inversiones realizadas. La exploración de datos no presentaba ganancia estable entre 1995 y 1999, ya que el ramo en total produjo pérdidas en 1997. En 1998 y 1999 en cambio, produjo una ganancia de 1 o 2 mil millones de HUF bruta. Como consecuencia de las inversiones y de la reinversión de las ganancias el propio capital del ramo aumentó a más de su

doble, a 9.500 millones de HUF para el año 1999. En las empresas de exploración de datos la proporción del capital nacional es de 72%, y 24% lo poseen extranjeros. La parte del Estado decreció del 26% de 1995 a 3% en 1999. De la totalidad de las fuentes de financiación de las empresas más de 2/3 son extranjeras, y el 90% de los recursos solicitados para la financiación de las empresas vencen a corto plazo.

### **3.2. Desarrollo local de softwares**

Aunque la mayoría de los programadores húngaros está empleado por sucursales de empresas multinacionales, muchas empresas húngaras tienen softwares de desarrollo propio. La mayoría de estos softwares han sido diseñados para el mercado local (teneduría de libros y otras aplicaciones de oficinas, aplicaciones industriales y módulos locales de software extranjeros). Algunas empresas crearon productos innovadores y de alto nivel como por ejemplo: OCR Recognita (actualmente lo pone a la venta ScanSoft ) o la familia de productos ArchiCAD, que es producto de una firma internacionalmente reconocida como Graphisoft. Es así la invención de salvar datos de Kürt Computer, que es único en el mundo.

En los siguientes segmentos dominan las aplicaciones locales:

- Contabilidad y administración (teneduría de libros, módulos de Recursos Humanos, venta) softwares para pymes (por los precios alcanzables, por la lengua y por las reglas y leyes continuamente cambiadas)
- Desarrollos de bases de datos individuales (especialmente en programas Access, Magic etc.)
- Desarrollo particular de softwares en sectores especiales (ayuntamientos, bibliotecas, etc.)
- Softwares que ayudan al estudio (diccionarios, etc.)
- Interfaces y módulos específicos en cuanto a su lengua, relacionados con cualquier software

#### **4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN EL SECTOR DE IT**

##### **4.1. Fabricante → importador → comerciantes → usuarios**

En el modelo arriba mencionado el fabricante dispone de una o dos empresas de importación que importan los productos, que después serán vendidos por esas empresas a los grandes usuarios a través de una red de comercios. En Hungría este modelo es utilizado en una manera característica por LG y por Samsung.

##### **4.2. Fabricante → empresa sucursal → distribuidores (mayoristas) → minoristas → usuarios**

En este modelo el fabricante establece una empresa sucursal para actividades de marketing nacional, después la empresa sucursal pasa los productos a los distribuidores, y los distribuidores los ofrecen a los comerciantes. En Hungría este modelo es utilizado por CANNON, HP y por IBM.

##### **4.3. Fabricante → empresa sucursal → mayoristas → distribuidores → usuarios**

Este modelo se da cuando el fabricante establece una empresa sucursal en el país y mantiene relaciones directas con los comerciantes, con los distribuidores y con los usuarios.

Este modelo es utilizado por ejemplo por Fujitsu Siemens.

##### **4.4. Fabricante → importador → revendedores → comerciantes**

Según este modelo, el importador importa los productos del fabricante en el país y después los productos llegan a los comerciantes a través de revendedores. En Hungría este modelo es utilizado también por HYUNDAI.

**4.5. Fabricante → importador → comerciantes  
→ subdistribuidores**

Generalmente este modelo es utilizado en Hungría por las casas comerciales que ponen en venta solamente pocos productos.

**4.6. Fabricante → importador → empresa sucursal  
→ subdistribuidor → comerciante →  
usuarios**

Los productos del fabricante llegan a la empresa sucursal a través del importador. Luego, a través del importador, los productos llegan a los subdistribuidores, y, a través de ellos, llegan a los comerciantes. Después, a través de los comerciantes llegan a los usuarios. Este modelo lo utiliza en una manera característica DELL.

**Fabricantes presentes en el mercado por medio de algún tipo de  
representación:**

3COM	NOKIA Networks
ACCENTURE (ANDERSEN Consulting)	NOVELL
BULL Magyarország Számítástechnikai Kft.	OKI Systems
CAP GEMINI Magyarország Kft.	ORACLE
CISCO Systems Magyarország Kft.	SAP
Deloitte & Touche	Scala ECE Hungary Kft.
EDS	Siemens
GETRONICS	SUN
GTS	SYMANTEC
Hewlett-Packard	T-Systems
IBM	UNISYS Magyarország Kft.
ICL Hun	UUNET
INTEL Hungary Ltd.	VIVENDI
KPMG	XEROX Magyarországi Kft.
MICROSOFT	

## **5. Consultoras de Tecnologías de la Información, empresas de consultoría y asociaciones**

### **5.1. Consultoras de Tecnologías de la Información**

Va verificándose la teoría de que sin consultorías de negocios o informáticas, no se pueden realizar otras tareas informáticas. Este hecho lo demuestra la lista de resultados que aparece a continuación:

<b>Empresas que recurren a consultoras de IT en %</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>No se dedican a consultoría</b>	59,2	49,1	46,3
<b>Que facturen hasta 5 millones de HUF</b>	22,5	30,9	25,9
<b>Entre 5-20 m Fts</b>	8,5	7,3	11,1
<b>Entre 20-50 m Fts</b>	-	3,6	7,4
<b>Entre 50- 100 m Fts</b>	2,8	-	-
<b>Entre 100-500 m Fts</b>	5,6	7,3	5,6
<b>Más de 500 m Fts</b>	1,4	1,8	3,7
<b>Número de empresas preguntadas</b>	71	55	54

La mayoría de las empresas del sector desea dedicarse a la consultoría de negocios. El mercado de la consultoría en cuanto a la esperada y realizada cifra de ventas está fuertemente segmentado: el aumento de los que alcanzan los 100 millones de HUF como cifra de venta es característico, y es más el de los que alcanzan y superan los 500 millones. Pero también parecen ganar terreno las empresas que realizan una cifra de negocios de entre 5 y 50 millones.

La línea de demarcación entre las empresas que se dedican a la consultoría informática en 2001 ha sido el límite de 50 millones como cifra de venta. Se puede observar el aumento de las empresas con una cifra de negocios mayor de 100 millones y de entre 5 y 50 millones en 2001.

%	1999	2000	2001
<b>No se dedican a consultoría</b>	32,9	35,2	20,4
<b>Hasta máximo 5 Millones de Fts</b>	37,1	35,2	38,9
<b>5-20 M Fts</b>	14,3	11,1	20,4
<b>20-50 M Fts</b>	4,3	5,6	7,4
<b>50- 100 M Fts</b>	2,9	3,7	-
<b>100-500 M Fts</b>	5,7	5,6	5,6
<b>Más de 500 M Fts</b>	2,9	3,7	7,4
<b>Número de empresas preguntadas</b>	70	54	54

En el mercado de la informática y de la comunicación, primero estudiamos la situación de la competencia en los diferentes servicios. Hemos separado tres campos básicos, donde la competencia hace sentir su presencia con más fuerza. Estos son

- Actividades de desarrollo,
- Actividades de comercialización (venta),
- Actividades de consultoría y de servicios.

Según el 72% de las 300 empresas preguntadas, en **el mercado de informática y de comunicación húngaro** la mayor competencia se manifiesta en el mercado de la comercialización, el 30% opinaba que considera fuerte la competencia en los campos de las actividades de desarrollo, y 27% siente, que la competición es fuerte en el terreno de la consultoría y de los servicios también.

Si examinamos con detalle cada uno de los terrenos podemos ver, que en **el ámbito del desarrollo** consideran, que el responsable de la fuerte situación competitiva es el desarrollo de softwares. Esto es verdad especialmente en el

caso de las empresas de entre 5-10 mil millones de ingresos, entre las cuales el 33% ha opinado así.

Observando **el terreno de la comercialización** encontramos que ante todo, el papel primordial es de la venta de ordenadores personales (PC) y de herramientas de red (dentro de esto se destaca la venta de PCs, ya que el 49% de los encuestados opinaba así). Lo sigue la venta de sistemas de oficinas con 20%. Vale la pena mencionar, que las sociedades anónimas consideran en mayor proporción que la media, que la competencia en la venta de PCs es fuerte (56%).

Dentro de la competencia en el terreno de los **servicios de consultoría** los encuestados destacaron en primer lugar la consultoría informática. A esta actividad le sigue la consultoría de negocios, mientras que la consultoría de mantenimiento y de educación tienen 7-7% entre las respuestas. Estas cifras muestran que el servicio de consultoría todavía no ha ocupado el lugar que merece en el mercado local, o es que las necesidades de recibir consejos no han llegado a este nivel. Hay que destacar otra observación, que las empresas con propiedad mayoritariamente extranjera, consideran de fuerte competencia la de la consultoría informática y de los dos terrenos últimamente mencionados, en mayor medida que otras empresas. También sienten fuerte la situación competitiva en el terreno de la consultoría informática la cuarta parte de las empresas con actividades relacionadas con la multimedia y el 22% de las empresas de entre 16 y 50 empleados. De los datos de la investigación parece, que las firmas de mayor ingreso también consideran fuerte la competencia local en este terreno.

A continuación vamos a estudiar cómo ven la competitividad de los servicios mencionados, en relación con la existente en los mercados internacionales. En este caso ya no hay tanta diferencia entre las opiniones como en el caso de los mercados nacionales, puesto que en el campo de las actividades de comercialización el 47% de los encuestados opinaba que la competencia internacional es fuerte mientras que en el de las actividades de desarrollo

suponía un 33% y en el de consultoría y servicios este porcentaje tan sólo alcanzaba un 21%. Es casi evidente que las empresas de participación extranjera sienten de una manera más fuerte la competencia que la media, aunque en el ámbito de las empresas de telecomunicación dicho sentimiento todavía es mayor, ya que el 60% considera que en el terreno del desarrollo la competencia internacional es la más fuerte, mientras que la competencia en cuanto a las sólo un 35% la siente, siendo este porcentaje inferior a la media.

Como era de esperar, de las respuestas de las empresas preguntadas se puede deducir, que la competencia más fuerte se encuentra en el terreno del desarrollo de softwares (el 25% de las empresas opinaba así) y en cuanto fortaleza de la competencia por segmentos del sector analizado el segundo lugar lo ocupa el desarrollo de hardwares (13%). Las firmas de telecomunicación y de desarrollo de productos consideran más fuerte la competencia en el terreno del desarrollo de los softwares que la media.

## **5.2. Consultoría, RI**

Este sector como se vio anteriormente está dominado por empresas multinacionales. Entre éstas la mayoría están especializadas en varios tipos de negocios entre los cuales también figura la consultoría. Para el caso de grandes proyectos normalmente se recurre a la colaboración con empresas locales. Las sucursales húngaras de las empresas de consultoría (como los "Big Six") disponen todas ellas de sector IT. Son así las empresas especiales de consultoría y de diseño individualizado de soluciones entre las que destacan las siguientes: SAP Hungary, Scala (softwares de negocios), Oracle, E-Group (e-business), Noreg (seguridad de IT), ICL, Graphisoft (software CAD), Carnation (consultoría de Internet y de e-business).

Otro grupo lo constituyen las empresas que se dedican a la integración de sistemas, que, con frecuencia, con la unificación de grupos de empresas ofrecen un sistema complejo con todos los elementos de los softwares,

hardwares y elementos de redes, por ejemplo: IBM Hungary, Grupo KFKI, Synergon, Montana, Siemens, Hewlett-Packard, Inter-Computer Group.

### **5.3. Asociaciones**

En Hungría también funcionan asociaciones de consultoría, así es p. ej la asociación de consultoría cuyo director es dr.Gábor Kornai, director de AAM Consultoría Kft. (1133 Budapest, Pannónia u. 59-61. (36-1) 465-2070, [kornai.gabor@aam.hu](mailto:kornai.gabor@aam.hu))

La Cámara Comercial e Industrial de Budapest hace funcionar el departamento de Consultoría Profesional, comité profesional político, cuyo director es Dr. József Poór. (Tel.: (36-1) 342-8173, [poorjf@matavnet.hu](mailto:poorjf@matavnet.hu))

Además, dentro de la Asociación de Empresas Informáticas también funciona una sección de consultoría, cuyo director es Béla Hollókövi, experto de MCS Kft. (1138 Budapest, Babér u. 5., (36-1) 452-3795, [bela.hollokovi@elender.hu](mailto:bela.hollokovi@elender.hu), [bhollokovi@mcskft.hu](mailto:bhollokovi@mcskft.hu))

## **6. Tendencias de inversión en el mercado de las Tecnologías de la Información (IT)**

### **6.1. Desarrollos en el sector IT**

Aunque en EEUU son frecuentes las declaraciones sobre la crisis del sector de las tecnologías de la información y comunicación (Internet, telefonía móvil, fabricación de ordenadores y de piezas de ordenadores, etc.), en Hungría el fomento de las inversiones en dicho sector es una piedra angular para el desarrollo futuro del país según los planes de actuación de los diferentes Gobiernos desde 1998 teniendo en cuenta el riesgo de desinversión de algunas multinacionales instaladas en el país tras la crisis de las IT.

**El fomento de la inversión en el terreno de la fabricación de productos de electrónica de entretenimiento (TV, DVD) se ve complementado con el apoyo a la inversión en otros sectores relacionados como son la fabricación de teléfonos móviles y la fabricación de ordenadores personales (PCs) y de software.** La causa de la ampliación de producción es el recurso de las grandes multinacionales del sector a la inversión productiva en Hungría ya que presenta condiciones muy favorables a dicho proceso, contando con mano de obra formada pero barata, con las ventajas derivadas de la próxima adhesión a la UE, y con una demanda en expansión de empresas, consumidores y sector público.

Las **empresas que ofrecen servicios de base web**, como sus necesidades económicas son menores que las productoras experimentaron un vertiginoso crecimiento prácticamente desde cero que, tras la crisis internacional del sector de las tecnologías de la información y la comunicación se ha visto frenado y ha visto cómo han aparecido fenómenos de quiebras, fusiones y adquisiciones de empresas. Al mismo tiempo el comercio por Internet, que espera un crecimiento significativo sobre todo en el terreno B2B, casi sólo acaba de iniciarse. En lo referente a infraestructuras de telecomunicaciones para telefonía tanto para telefonía fija como móvil se realizaron grandes inversiones en los últimos años. En lo referente a telefonía fija se realizó la anulación de la espera por la línea, y en la telefonía móvil ya prácticamente se culminado la búsqueda de clientes tanto con contrato como con tarjetas de prepago. El proceso de captación de nueva clientela para telefonía móvil se ha ralentizado alcanzando un estado similar al de los países de Europa Occidental. Sin embargo las inversiones previstas para los próximos años se concentrarán previsiblemente en la ampliación de servicios y en la introducción de nuevas tecnologías.

## **6.2. Características principales de la demanda nacional**

### 6.2.1. Las condiciones de vida en los hogares

El proceso de crecimiento de la renta personal disponible de los consumidores húngaros que se prevé que continúe en los próximos años a través de incrementos en los salarios reales afectará de distinto modo a las diferentes capas sociales. La dinámica de crecimiento de salarios en los grupos de salarios superiores superará al crecimiento del salario medio hasta 2003. La gran mayoría de las capas medianas – en parte por la política de reorganización de salarios del gobierno – aumentará igualmente en una medida mayor que la media. El prometido aumento significativo del sueldo de los funcionarios y los funcionarios del estado sin embargo, sólo servirá para corregir un poco su situación irremediable y no para resolver este problema de una vez, aunque sería irreal hacerlo en tres años.

Tres factores importantes influirán en **el comportamiento experimentado por la variable ahorro de las economías domésticas** en los tres siguientes años: la reducción de intereses y el desarrollo del mercado de los créditos ha hecho que se inicie una considerable solicitud y concesión de créditos, que apoyaron descuentos en la política de viviendas también. Este boom en la concesión de créditos durará previsiblemente hasta 2003, y el volumen de endeudamiento de los hogares derivado de la solicitud de créditos tanto personales como para la adquisición de viviendas también aumentará considerablemente. El decrecimiento de los intereses por otro lado, modera los ahorros también. Estos dos efectos en conjunto **reducen la tasa de ahorros**, que para 2003 se estima que se estabilizará sobre 3%. Al mismo tiempo los **ahorros a largo plazo** (seguro de vida, de pensión, caja de pensiones) permanecen **estables** y están vinculados en parte a la devaluación de la moneda, y en parte al sueldo, así que desde el punto de vista del comportamiento ahorrativo tiene efectos positivos. El papel del ahorro en forma de divisas se va limitando a la reducción de riesgos y su medida va decreciendo adecuándose a esto. La debilidad de la bolsa no atrae ahorro de las familias

suficientes. Así que aparte de las posibilidades bancarias de ahorros los títulos del Estado y las emisiones de inversión serán atractivos para los hogares. En el círculo de los de altos sueldos aumentará la importancia de inversiones extranjeras.

**El consumo de los hogares se estima que aumente en tasas de entre 4-5% anuales hasta 2003, así que para el final de esta época el consumo se prevé que sea entre un 14-16% mayor que en 2000.** La estructura del consumo se reorientará hacia los servicios y los productos de consumo duradero y se reducirá la proporción de los gastos en alimentos y ropa. La proporción del consumo de energía a efectos de los aumentos de ajuste de precios puede ascender en 2003 (en precios actuales). Dentro de los servicios se fortalecerá el papel de la telecomunicación y de la enseñanza y sanidad privadas.

El principal destino de los ahorros de los ciudadanos se concentra en la construcción de viviendas.

#### 6.2.2. Las inversiones de las empresas

El volumen de las inversiones aumentó en total un 28% entre 1998 y 2000, lo que significa un crecimiento anual para el periodo del 8,5%. Con esto, las inversiones superaron en 2000 en un 40% el nivel de 1990, mientras el PNB para el mismo periodo sólo lo superó con 8%. Es decir, el aumento del PNB requiere más inversiones, lo cual es natural por el cambio profundo del sistema. La división de las inversiones por sectores casi no ha cambiado, la industria de transformación y las acciones de inmobiliaria son los ramos más dinámicos. La proporción de empresas ha aumentado, éstas realizaron más de dos terceras partes de las inversiones en los tres últimos años, la proporción de inversiones del presupuesto es de 12%, mientras que el resto se debe a la actividad económica individual, principalmente a la construcción de viviendas.

Entre 2001-2003 el volumen de las inversiones aumentará previsiblemente un 37% (esto supone un aumento anual del 11%). En el crecimiento de las inversiones tendrá un papel destacado el gasto público también, aparte del determinante sector de la exportación. **Entre 2001 y 2003 la esfera competitiva esperablemente realizará inversiones por 9 billones de Forintos** y casi la mitad de esta cantidad será destinada a construcción.

En la esfera competitiva los sectores determinantes seguirán siendo **el fomento de la inversión inmobiliaria** (y dentro de ello cobrará cada vez más importancia la construcción de viviendas y de alojamientos) y la industria de transformación. Al mismo tiempo se hará más y más importante la inversión relacionada con los sectores de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, especialmente en la esfera financiera y comercial. En la industria de transformación la demanda de las empresas de exportación seguirá siendo uno de los motores de la inversión productiva, y aquí se realizará por un lado una ampliación de capacidades, por otro, modernización. En la industria informática cada vez más fuerte requerirán inversiones en primer lugar el desarrollo de softwares, y en segundo, y en menor medida, el de hardwares. En la industria electrónica se fomentará aparte de la fabricación de teléfonos móviles y de la producción de consolas de juegos, la industria automovilística también.

En la industria de energía eléctrica al lado de otras inversiones del sector medio ambiente la tarea principal es frenar las pérdidas de las redes. Aparte de los desembolsos ya iniciados por las centrales energéticas, las nuevas inversiones para la ampliación de capacidad sólo se podrán empezar a finales del periodo, ya que a causa de la inestabilidad de la reglamentación actual la evolución del mercado no es fácilmente previsible. Mucho depende de la posición que se tome en relación con la central nuclear de Paks, puesto que una ampliación de ésta frenaría fuertemente la demanda para otros tipos de producción de energía.

Gracias al crecimiento de la industria inmobiliaria y a los grandes pedidos estatales las **inversiones en la industria de construcción aumentan de una manera muy dinámica**. Las altas exigencias de los inversores requieren maquinaria moderna, la cual conlleva reducción de la mano de obra.

En **el comercio** continuará el desarrollo en la construcción de hipermercados y supermercados, mientras que en lugar de la edificación de centros comerciales entrará en primer plano la realización de centros de diversión y entretenimiento.

En el terreno del servicios de hospedaje y **hostelería** la realización de inversiones se ha visto fuertemente impulsada en los últimos años. La demanda se centra en primer lugar en la construcción de hoteles de alta categoría, principalmente en la capital, pero se activarán las inversiones turísticas fuera de la capital también (sobre todo en el terreno del turismo medicinal).

En el sector del **transporte**, almacenamiento, **correos**, y **telecomunicaciones** el incremento de la competencia ha sido el motor de las nuevas inversiones. En los servidores de móvil la construcción y desarrollo continuo del sistema GPRS, la elaboración de nuevos servicios y la adecuación a las concesiones UMTS trae nuevos gastos. En el caso de los servidores tradicionales el fomento de la transmisión de datos, la mejora de la calidad, el aumento de la seguridad y de la velocidad, en el caso de las televisiones por cable la extensión de servicios de base IP, la mejora de la calidad, la ampliación de servicios multimedia y el aumento del servicio de Internet hacen que la realización de nuevas inversiones sea imprescindible.

Debido a la creciente demanda de soluciones de Internet por parte de las empresas, la preparación de páginas web y la elaboración de soluciones online modernas representan un peso grande. La ampliación de los servicios ofrecidos por la Magyar Posta (Correos), incluido el desarrollo de servicios bancarios y de seguros integrados puede traer pedidos a las empresas que desarrollan y

comercializan softwares. Se espera que se iniciará – aunque de manera experimental- la transmisión televisiva digital y al final del periodo puede realizarse su puesta en el mercado también. En el terreno del almacenamiento seguirán formando las bases logísticas modernas, principalmente al lado de centros ferroviarios y de la capital.

En el terreno de la **actividad financiera** el cierre de cajas y la apertura de nuevas va paralelamente. Los gastos mayores aquí también son de carácter informático, en los tres años (2001-2003) se gastarán entre 30 y 35.000 millones de HUF en la modernización de la informática bancaria. A lo largo de este proceso soluciones modernas de negocios cobrarán importancia, así como la creación de la posibilidad de realizar trámites bancarios por Internet, aparte del mobilbanco. Las Compañías de Seguros también dedicarán mayor papel a la Internet por un lado con la finalidad de informar, por otro, por contraer negocios, ya que así podrán ahorrar gran parte del dinero que gastan en sus agentes.

La inversión en los negocios de inmobiliaria y alquiler y en los servicios que ayudan las actividades económicas serán también de gran volumen, dado el factor determinante, la **inversión en viviendas. El número de viviendas nuevamente construídas puede llegar a 32-33 mil anuales en el año 2003**, y a este ritmo hasta el 2010. De esta cifra, la construcción de viviendas por los ayuntamientos puede llegar a 3-5 mil.

Para el fomento de los ferrocarriles casi no quedan recursos. Las inversiones planeadas proyectan un ritmo lento de modernización, al contrario que en la UE donde el fomento de líneas ferrocarriles es un terreno destacado. Tampoco recibe la debida atención el transporte público, pues las inversiones en las empresas Volán y BKV son limitadas por el aumento atrasado del precio de los billetes, y también por la escasez de subvenciones estatales. En **la navegación fluvial** aparte de las inversiones actuales no parece que vaya a aumentar el

papel que desempeña, ya que para el capital privado este ramo de negocios no es rentable.

Se dedicarán considerables fondos estatales para el fomento de la **informática**. Sin embargo, esta fuente no se gastará de manera transparente y se limitará sobre todo en la adquisición de hardwares, mientras que se relegará a segundo plano el fomento de contenidos. Todo esto, claro, hace que el éxito del programa se cuestione, porque las existencias de hardware se quedan obsoletas relativamente pronto y sin contenidos no podrá contar con la mayor participación del capital privado.

Algunas de las pasadas inversiones ecológicas han llegado a su final, sobre todo las que se centraban en el fomento de la limpieza del aire y del agua. Las inversiones se realizan en gran parte por capital privado, pues la mayoría de los impuestos recaudados por el Estado no se gasta en el reciclaje o en la transformación, sino en otras finalidades. Las subvenciones presupuestarias decrecen en este terreno en su valor real en 2001-2003.

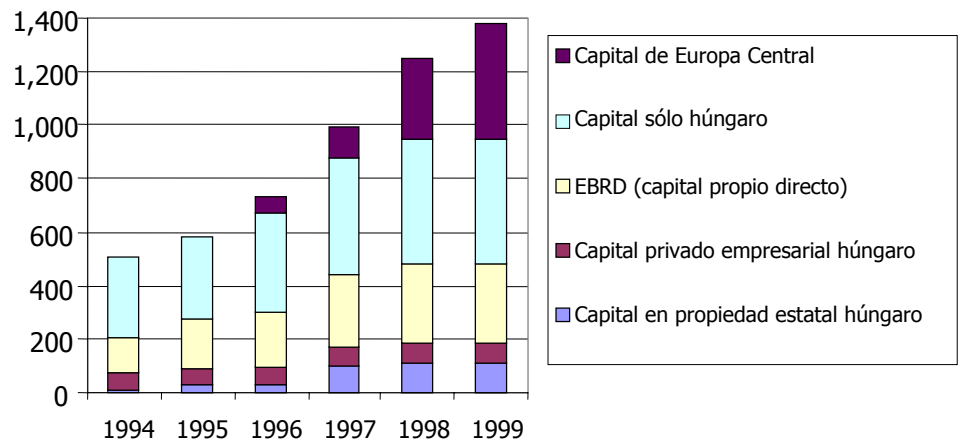
## **7. Las posibilidades de inversión para las empresas extranjeras en el mercado IT húngaro**

### ***7.1. Formas de inversión***

El capital de riesgo en Hungría

- El sector tiene más de diez años
- En 2002 funcionan más o menos 25-30 inversores de capital privado y de riesgo en el país
- La primera ola de fondos extranjeros a partir de 1995, son mayoritariamente fondos extranjeros, o regionales
- Invirtieron aproximadamente mil millones de \$ (1100 millones de € aproximadamente) en Hungría, en 46-520 empresas

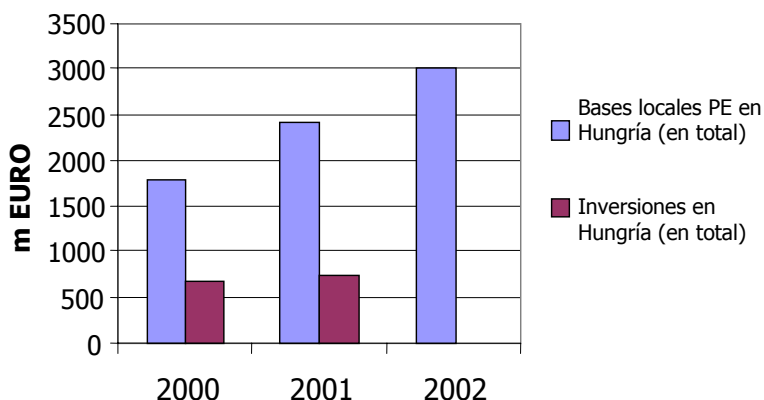
### Evolución acumulativa del capital riesgo en Hungría, hasta 1999



Comentarios sobre el gráfico:

- A finales de 1999 se habían generado 1400 millones de USD en fondos de capital riesgo en Hungría.
- Desde 1996, el ritmo de entrada de capital extranjero aumentó considerablemente
- La proporción creciente de fondos regionales de la CEE

## Evolución acumulativa del capital riesgo en Hungría



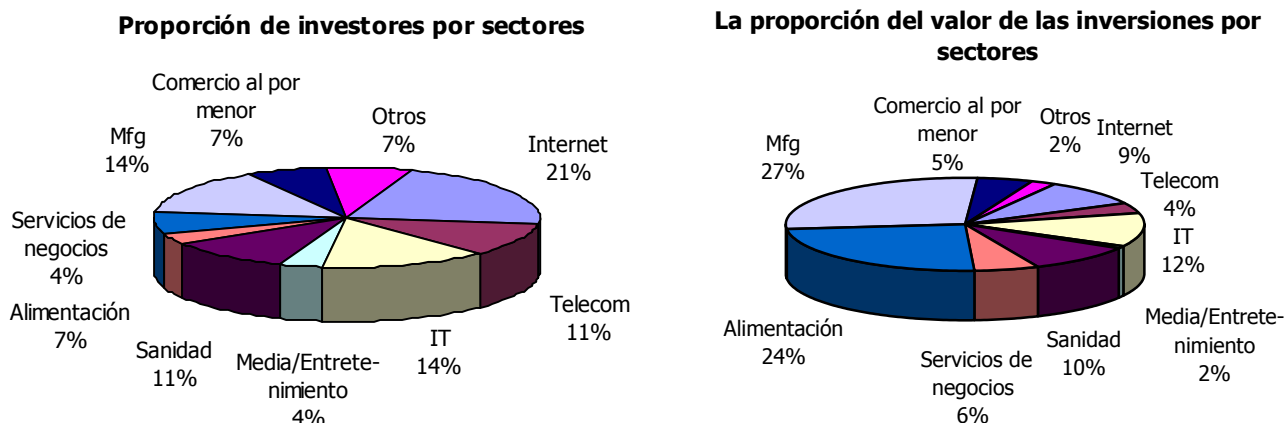
- Unos 3.000 millones de € como fuentes regionales
- El 25% de ello se invierte en Hungría
- El papel creciente de los fondos regionales, causas
- Los índices económicos parecidos de los países de Europa Central en vía de adhesión a la UE
- La aplicación gradual de la liberalización del capital
- La salida de las empresas de Europa Central a los mercados regionales

## Inversiones de capital privado y de riesgo en Hungría

Volumen de la inversión	1999		2000		2001		2002
	B	A	B	A	B	A	B
Menos de 1 millón de USD	1	4	4	26	21	17	26
1 m USD - 2.5 m USD	5	3	12	7	12	5	8
2.5 m USD - 5.0 m USD	7	3	7	7	5	3	6
5.0 m USD – 10.0 m USD	8	1	8	7	7	1	8
Más de 10 m USD	5	1	4	0	3	2	6
<b>En total</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>35</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>28</b>	<b>54</b>
<b>Valor estimado (millones USD)</b>	<b>165</b>	<b>41</b>	<b>180</b>	<b>103</b>	<b>150</b>	<b>64</b>	<b>188</b>

*B – Estimación a la totalidad del A – Actual año*

## Destino de la inversión a través de capital riesgo por sectores



## Objetivos de la inversión del capital de riesgo en Hungría

- Características
  - Financiación de firmas mayoritariamente no cotizadas en la Bolsa
  - Gran potencial de crecimiento
  - Empresa líder en el mercado dado o con posibilidades de adquirir participación considerable en el mercado
  - Posibilidad bien visible a la hora de invertir, de salir de la inversión

Los sectores de las tecnologías de la información y comunicación también pertenecen a los ramos preferidos para las inversiones en Hungría

Empresas que funcionan en Hungría y que han salido adelante con la ayuda de la inversión de capital de riesgo son, por ejemplo:

**AR Hungría Rt (SA)** vende en más de 20 países tecnologías que hacen posible la identificación y la transformación inmediata de datos de personas, productos, documentos y vehículos.

**LaserBit Communications** vende en 30 países instrumentos de comunicación sin cable, de base laser. Abrió su oficina en Singapur y en Inglaterra y recibió el

título de "La Empresa del año" en 2001, de la Compañía Húngara de capital privada y de riesgo.

**i-Cell** es el integrador de sistemas de soluciones de negocios basadas en la comunicación móvil y fomentador de softwares aparte de ser servidor de aplicaciones sin cable (WASP). Las soluciones innovadoras de i-Cell integran las posibilidades que ofrece la Internet, el GSM, el SMS, el GPS, TETRA, GPRS y otras tecnologías.

## **7.2. Posibilidades de negocios**

El mercado de hardwares parece haberse saturado, con excepción a algunas áreas particulares. Europa no tiene ventajas competitivas en cuanto a las soluciones de hardware, pero los terrenos que faltan y todavía no están cubiertos, pueden ser los siguientes:

- Hardware especial, para redes (switches, hubs, cards, wireless modems etc)
- Cables LAN y de telecomunicación de alto nivel
- Hardware y herramientas de las fibras ópticas

Las empresas que ofrecen softwares de negocios (sobre todo aplicaciones) pueden tener mucho éxito en el mercado local, dado que ellas apuntan a un mercado especial, en el que, por unas transformaciones lingüísticas y otras, llegan directamente al consumidor.

Los productos así elaborados deben contener lo siguiente:

- Aplicaciones financieras, bancarias y de tramitación
- Herramientas de redes de seguridad
- Soluciones CRM (aunque el mercado pronto se llenará)
- Soluciones que apoyan la aplicación de la comunicación de datos  
Broadband
- Aplicaciones especiales gráficas y GIS

Hay posibilidades de negocios para empresas que fomentan aplicaciones menores que se pueden vender a un precio relativamente bajo para el consumidor, y en grandes cantidades. (software estándar que se puede comercializar en librerías, tiendas de informática o en hipermercados.

Soluciones industriales y gubernamentales especiales también pueden encontrar demanda en Hungría pero puede resultar imprescindible la adaptación al mercado local y la ayuda de un socio local que tenga experiencias

### ***7.3. Investigación y consultoría en el terreno de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación.***

Es este el terreno en el que los países desarrollados ya han formado su propio mercado, sin embargo, Hungría está en la fase precedente al Boom. Las empresas de informática se dirigen a firmas de consultoría y de investigación de mercado, teniendo en cuenta, que la ampliación de perfiles no puede desarrollarse hasta el infinito, y con la saturación del mercado también llegará la estrechura del mismo.

En esta nueva situación todas las empresas considerarán importante reaccionar lo más rápido posible a las tendencias, porque sólo así podrá explotar las posibilidades que el mercado estrecho ofrezca. Sobrevivirá esta lucha la empresa que sea más sensible a las tendencias y que reaccione más rápido.

## 8. Listado de empresas participantes en el sector de IT

Se puede encontrar un listado de todas las empresas participantes en el sector de IT en la página web <http://www.ivalsz.hu/english/7infoceg/index.html>

Claves para el listado:

HW manufacturing: Fabricación de hardware  
HW distribution: Distribuidores de hardware  
SW development: Desarrollo de software  
SW distribution: Distribuidores de software  
Network development: Desarrollo de redes  
ERP, consultancy, system integration: Sistemas ERP, consultoría, integración de sistemas.

### **5P M?szaki, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 7400 Kaposvár , Bethlen tér 3. **Tel:** 82/511-560 **Fax:** 82/422-185

**E-mail:** fivep@5p.hu **WWW:** www.5p.hu

**Contacto:** Járfás József ,

**Nº de empleados:** 20 **Facturación (millones €):**

**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW development ERP, IT consultancy, system integration

### **AXICO Informatikai Kft.**

**Dirección:** 1410 Budapest , Pf. 117. **Tel:** 342-3255 **Fax:** 3512576

**E-mail:** sales@axico.hu **WWW:** www.axico.hu

**Contacto:** Tuska István ,

**Nº de empleados:** 12 **Facturación (millones €):** 2,921926134

**Sector:** HW manufacturing

### **BANKSOFT Számítástechnikai és Rendszerfejleszt? Kft.**

**Dirección:** 1149 Budapest , Angol u. 38. **Tel:** 363-7442 **Fax:** 383-5243

**E-mail:** banksoft@banksoft.hu **WWW:** www.banksoft.hu

**Contacto:** Román Ferenc

**Nº de empleados:** 43 **Facturación (millones €):** 1,636278635

**Sector:** HW manufacturing SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **BULL Magyarország Számítástechnikai Kft.**

**Dirección:** 1036 Budapest , Fényes Adolf u. 4. **Tel:** 437-5100 **Fax:** 437-5151

**E-mail:** info@bull.hu **WWW:** www.bull.hu

**Contacto:** Jean-Claude Desbois

**Nº de empleados:** 50 **Facturación (millones €):** 18,3107371

**Sector:** HW manufacturing Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **Business Software Center Kft.**

**Dirección:** 1133 Budapest , Vés? u. 7. **Tel:** 452-4692 **Fax:** 350-1355

**E-mail:** bsc@bsc.hu **WWW:** www.bsc.hu

**Contacto:** Hegyi Tamás  
**Nº de empleados:** 20 **Facturación (millones €):** 15,58360605  
**Sector:** SW distribution

### **ComNETWORK Rendszerintegrációs Rt.**

**Dirección:** 1086 Budapest , Szeszgyár u. 4. Orczy ház VI-VII. emelet **Tel:** 323-2600  
**Fax:** 303-0880  
**E-mail:** office@comnetwork.hu **WWW:** www.comnetwork.hu  
**Contacto:** Fekete István  
**Nº de empleados:** 51 **Facturación (millones €):**  
**Sector:** Network development ERP, IT consultancy, system integratio

### **COMPAQ Computer Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1775 Budafok 1. , Pf.: 123. **Tel:** 458-5555 **Fax:** 458-5515  
**E-mail:** infohungary@compaq.com **WWW:** www.compaq.hu  
**Contacto:** dr. Beck György  
**Nº de empleados:** 260 **Facturación (millones €):**  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **DIGITÁLTECHNIKA INFORMÁCIÓ TECHNIKA Kft.**

**Dirección:** 9024 Gy?r , Mónus Illés út 19. **Tel:** 96/414-411 **Fax:** 96/517-501  
**E-mail:** mail@dit.hu **WWW:** www.digitaltechnika.hu  
**Contacto:** Kaproncai Ferenc  
**Nº de empleados:** 20 **Facturación (millones €):** 1,480442574  
**Sector:** HW distribution

### **EUROTREND Informatikai Kft.**

**Dirección:** 1141 Budapest , Komócsy utca 5-7. **Tel:** 273-3100 **Fax:** 273-3101  
**E-mail:** eurotrend@eurotrend.hu **WWW:** www.eurotrend.hu  
**Contacto:** Hencz László  
**Nº de empleados:** 97 **Facturación (millones €):** 1,83107371  
**Sector:** SW development SW distribution

### **Forró Drót Kft.**

**Dirección:** 7623 Pécs , Rákóczi út 18. **Tel:** 72/552-556 **Fax:** 72/552-555  
**E-mail:** info@forrodrot.hu **WWW:** www.forrodrot.hu  
**Contacto:** Mórocz Imre  
**Nº de empleados:** 41 **Facturación (millones €):** 1,51940159  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

### **FEFO Kft.**

**Dirección:** 1073 Budapest , Barsay u. 6. **Tel:** 461-8080 **Fax:** 352-1620  
**E-mail:** barsay@fefo.hu **WWW:** www.fefo.hu  
**Contacto:** Fórizs Csaba  
**Nº de empleados:** 47 **Facturación (millones €):** 5,454262116  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

### **FLAG Informatikai Rt.**

**Dirección:** 1149 Budapest , Nagy Lajos király út 127. **Tel:** 383-0155 **Fax:** 221-5425  
**E-mail:** flag@flag.hu **WWW:** www.flag.hu  
**Contacto:** Kasos Mihály  
**Nº de empleados:** 38 **Facturación (millones €):** 5,843852267  
**Sector:** HW distribution ERP, IT consultancy, system integration

#### **FLAXCOM Elektronikai és Kereskedelmi Kft.**

**Dirección:** 1591 Budapest , Pf.: 349. **Tel:** 221-3940 **Fax:** 221-3940  
**E-mail:** mail@flaxcom.hu **WWW:** www.flaxcom.hu  
**Contacto:** Harasztos Frigyes  
**Nº de empleados:** 25 **Facturación (millones €):** 0,003895902  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

#### **GAMAXNET Informatikai Kft.**

**Dirección:** 1114 Budapest , Bartók Béla u. 15/c. **Tel:** 372-7180 **Fax:** 372-7181  
**E-mail:** info@gamaxnet.hu **WWW:** www.gamaxnet.hu  
**Contacto:** Orosz Imre  
**Nº de empleados:** 16 **Facturación (millones €):** 0,783076204  
**Sector:** HW distribution Network development

#### **GTS-Datanet Távközlési Kft.**

**Dirección:** 1134 Budapest , Váci út 37. A/502. **Tel:** 452-4700 **Fax:** 452-4747  
**E-mail:** geza.szathmari@cc.gts.hu **WWW:** www.gts.hu  
**Contacto:** Szathmári Géza  
**Nº de empleados:** 85 **Facturación (millones €):**  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

#### **Hewlett-Packard Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1384 Budapest 62 , Pf. 782 **Tel:** 382-6666 **Fax:** 382-6777  
**E-mail:** ugyvezeto@hungary.hp.com **WWW:** www.hp.hu  
**Contacto:** Roland Roth  
**Nº de empleados:** 120 **Facturación (millones €):** 190,1199938  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

#### **HRP Hungary Kft.**

**Dirección:** 1133 Budapest , Vés? u. 7. **Tel:** 452-4600 **Fax:** 350-1351  
**E-mail:** info@hrp.hu **WWW:** www.hrp.hu  
**Contacto:** Solt Géza  
**Nº de empleados:** 86 **Facturación (millones €):** 31,4321334  
**Sector:** HW distribution

#### **Humansoft Elektronikai Kft.**

**Dirección:** 1131 Budapest , Dolmány u. 12. **Tel:** 270-7600 **Fax:** 270-7679  
**E-mail:** info@humansoft.hu **WWW:** www.humansoft.hu  
**Contacto:** Illés Antal  
**Nº de empleados:** 95 **Facturación (millones €):** 15,08493065

**Sector:** HW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **INTEGRA Informatikai Kereskedelmi és Szolgáltató**

#### **Részvénytársaság**

**Dirección:** 1034 Budapest , Bécsi út 126-128. **Tel:** 250-9900 **Fax:** 388-9569

**E-mail:** info@integra.hu **WWW:** www.integra.hu

**Contacto:** Leopold Oszkár

**Nº de empleados:** 80 **Facturación (millones €):**

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **IBM Magyarországi Kft.**

**Dirección:** 1117 Budapest , Neumann J. u. 1 **Tel:** 382-5500 **Fax:** 382-5501

**E-mail:** info@hu.ibm.com **WWW:** www.ibm.com/hu

**Contacto:** Dietrich Roessner

**Nº de empleados:** 500 **Facturación (millones €):**

**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **ICON Számítástechnikai Kft.**

**Dirección:** 1134 Budapest , Tüzér u. 39/41. **Tel:** 452-1250 **Fax:** 452-1251

**E-mail:** pr@icon.hu **WWW:** www.icon.hu

**Contacto:** Salamon Márton

**Nº de empleados:** 130 **Facturación (millones €):** 15,58360605

**Sector:** Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **INTEL Hungary Ltd. Kereskedelmi Képviselő**

**Dirección:** 1072 Budapest , Rákóczi út 42 **Tel:** 327-4585 **Fax:** 267-9100

**E-mail:** robert.golubeff@intel.com **WWW:** www.intel.hu

**Contacto:** Golubeff Róbert

**Nº de empleados:** 2 **Facturación (millones €):**

**Sector:** HW distribution

### **InterPC Networking Kft.**

**Dirección:** 1141 Budapest , Komócsy utca 39-41 **Tel:** 383-2183 **Fax:** 383-2183

**E-mail:** info@interpc-networking.hu **WWW:** www.interpc-networking.hu

**Contacto:** Mózes András

**Nº de empleados:** 9 **Facturación (millones €):** 0,486987689

**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **INTERSOFT-HUNGARY Kft.**

**Dirección:** 1125 Budapest , Tudnádi u. 17/a. **Tel:** 224-5700 **Fax:** 224-5701

**E-mail:** info@intersoft.hu **WWW:** www.intersoft.hu

**Contacto:** Eckhardt Péter

**Nº de empleados:** 44 **Facturación (millones €):** 2,890758922

**Sector:** HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**KOPINT-DATORG Konjunktúra-, Piackutató és Számítástechnikai Rt.**

**Dirección:** 1389 Budapest , Pf.: 133. **Tel:** 303-4444 **Fax:** 303-1000

**E-mail:** info@kopdat.hu **WWW:** www.kopint-datorg.hu

**Contacto:** Kratochwill Péter

**Nº de empleados:** 95 **Facturación (millones €):** 7,597007948

**Sector:** SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**KARÁDI Rendszerház Informatikai Kft.**

**Dirección:** 4400 Nyíregyháza , Epreskert út 2. **Tel:** 42/405-560 **Fax:** 42/410-888

**E-mail:** rendszerhaz@karadi.hu **WWW:** www.karadi.hu

**Contacto:** Karádi István

**Nº de empleados:** 16 **Facturación (millones €):** 0,973975378

**Sector:** SW development SW distribution Network development

**KFKI-DIREKT Kft.**

**Dirección:** 1111 Budapest , Budafoki út 10/a. **Tel:** 372-0840 **Fax:** 209-3614

**E-mail:** mail@direkt-kfki.hu **WWW:** www.direkt-kfki.hu

**Contacto:** Pekár József

**Nº de empleados:** 30 **Facturación (millones €):** 3,779024466

**Sector:** HW distribution SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**LAN Kft.**

**Dirección:** 1155 Budapest , Kolozsvár u.7. **Tel:** 419-2014 **Fax:** 419-2014

**E-mail:** titkar@lan.hu **WWW:** www.lan.hu

**Contacto:** Hubicsák Tamás

**Nº de empleados:** 36 **Facturación (millones €):** 2,454417952

**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

**MÁV Informatika Kereskedelmi Szolgáltató és Tanácsadó Kft.**

**Dirección:** 1253 Budapest , Pf. 28 **Tel:** 457-9300 **Fax:** 457-9500

**E-mail:** mavinformatika@mavinformatika.hu **WWW:** www.mavinformatika.hu

**Contacto:** Dombai Ferenc

**Nº de empleados:** 565 **Facturación (millones €):** 17,5315568

**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**Megatrend 2000 Informatikai Rt.**

**Dirección:** 1082 Budapest , Üllői út 52/b. **Tel:** 459-3300 **Fax:** 459-3301

**E-mail:** info@megatrend.hu **WWW:** www.megatrend.hu

**Contacto:** K. Szabó Imre

**Nº de empleados:** 150 **Facturación (millones €):** 5,649057192

**Sector:** Network development ERP, IT consultancy, system integration

**MINOR Rendszerház Rt.**

**Dirección:** 1035 Budapest , Vörösvári út 103-105. **Tel:** 436-3000 **Fax:** 436-3100

**E-mail:** minor@minor.hu **WWW:** www.minor.hu

**Contacto:** Takács Imre

**Nº de empleados:** 85 **Facturación (millones €):** 13,80317906

**Sector:** HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **MrSoft Oktatási és Kereskedelmi Kft.**

**Dirección:** 1701 Budapest , Pf.: 143. **Tel:** 322-0465 **Fax:** 322-0465

**E-mail:** info@mrsoft.hu **WWW:** www.mrsoft.hu

**Contacto:** Mikola Rezs?

**Nº de empleados:** 3 **Facturación (millones €):** 0,035063114

**Sector:** HW distribution SW development SW distribution ERP, IT consultancy, system integration

### **M?szertechnika - Computer Rt.**

**Dirección:** 1145 Budapest , Újvilág u. 50-52. **Tel:** 469-6363 **Fax:** 469-6344

**E-mail:** mtcomp@mtcomp.hu **WWW:** www.mtcomp.hu

**Contacto:** Kucska Árpád

**Nº de empleados:** 65 **Facturación (millones €):** 9,739753779

**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW distribution ERP, IT consultancy, system integration

### **MATÁVCOM**

**Dirección:** 1476 Budapest , Pf. 176 **Tel:** 432-8000 **Fax:** 432-8014

**E-mail:** info@matavcom.hu **WWW:** www.matavcom.hu

**Contacto:** Bed? Erik

**Nº de empleados:** 760 **Facturación (millones €):** 27,36091632

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **NÁDOR Rendszerház Kft.**

**Dirección:** 1141 Budapest , K?szeg u. 26. **Tel:** 220-4905 **Fax:** 363-5647

**E-mail:** info@nador.hu **WWW:** www.nador.hu

**Contacto:** Bánlaki István

**Nº de empleados:** 50 **Facturación (millones €):** 4,675081814

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **OKI Systems (Magyarország) Kft.**

**Dirección:** 1051 Budapest , Bajcsy-Zsilinszky út 12. II/204. **Tel:** 327-4070 **Fax:** 327-4076

**E-mail:** oki@okihu.hu **WWW:** www.okihu.hu

**Contacto:** Érdi-Krausz Gábor

**Nº de empleados:** 10 **Facturación (millones €):**

**Sector:** HW distribution

### **OMIKRON Számítástechnikai és Informatikai Szövetkezet**

**Dirección:** 1431 Budapest , Pf. 173 **Tel:** 313-7855 **Fax:** 3140090

**E-mail:** info@omikron.hu **WWW:** www.omikron.hu

**Contacto:** Füredi László

**Nº de empleados:** 19 **Facturación (millones €):** 1,324606514  
**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

**PLANTRADING Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 1132 Budapest , Visegrádi u. 42-46. **Tel:** 349-7788 **Fax:** 260-3431

**E-mail:** nyiri@plantrading.hu **WWW:** www.plantrading.hu

**Contacto:** Nyíri Sándor

**Nº de empleados:** 3 **Facturación (millones €):** 0,416861462

**Sector:** HW distribution SW distribution

**PRIMUS-NET Informatikai és Telekommunikációs Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 1112 Budapest , Budaörsi út 243. **Tel:** 247-0327 **Fax:** 247-0399

**E-mail:** primusnet@primusnet.hu **WWW:** www.primusnet.hu

**Contacto:** Kató Csaba

**Nº de empleados:** 30 **Facturación (millones €):** 2,337540907

**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development

**SAP Hungary Kft.**

**Dirección:** 1124 Budapest , Csörsz u. 41. **Tel:** 457-8333 **Fax:** 457-8344

**E-mail:** info.hungary@sap.com **WWW:** www.sap.hu

**Contacto:** Vahl Tamás

**Nº de empleados:** 125 **Facturación (millones €):** 21,42745831

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**SYNERGON Informatika Rendszereket Tervez? és Kivitelez?**

**Részvénytársaság**

**Dirección:** 1047 Budapest , Baross u. 91-95. **Tel:** 399-5500 **Fax:** 399-5599

**E-mail:** info@synergon.hu **WWW:** www.synergon.hu

**Contacto:** Czákó Ferenc

**Nº de empleados:** 361 **Facturación (millones €):** 2,170017142

**Sector:** HW distribution SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**SCI-Modem Kft.**

**Dirección:** 1134 Budapest , Klapka u. 6. **Tel:** 465-8040 **Fax:** 350-2761

**E-mail:** sci@modem.hu **WWW:** www.modem.hu

**Contacto:** Szeg? Vilmos

**Nº de empleados:** 22 **Facturación (millones €):** 2,220663862

**Sector:** HW manufacturing Network development

**Selectrade Computer Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 1106 Budapest , Fehér út 10. **Tel:** 264-3333 **Fax:** 264-3232

**E-mail:** company@selectrade.hu **WWW:** www.selectrade.hu

**Contacto:** Csizmadia Gábor

**Nº de empleados:** 55 **Facturación (millones €):** 14,02524544

**Sector:** HW manufacturing HW distribution SW development SW distribution ERP, IT consultancy, system integration

**S&T Magyarország Rendszerintegrációs és Technológiaátadási Kft.**

**Dirección:** 1385 Budapest , Pf. 884/3 **Tel:** 371-8000 **Fax:** 371-8001

**E-mail:** snt@snt.hu **WWW:** www.snt.hu

**Contacto:** Páris Zoltán

**Nº de empleados:** 26 **Facturación (millones €):** 6,654199782

**Sector:** HW manufacturing Network development ERP, IT consultancy, system integration

**SUN Microsystems Kft.**

**Dirección:** 1027 Budapest , Kapás utca 11-15. **Tel:** 489-8989 **Fax:** 201-2731

**E-mail:** info@hungary.sun.com **WWW:** www.sun.hu

**Contacto:** Keresztesi János

**Nº de empleados:** 50 **Facturación (millones €):** 3,895901512

**Sector:** HW distribution SW distribution

**SYSTREND Számítástechnikai Rt.**

**Dirección:** 1068 Budapest , Rippl Rónai u. 2. **Tel:** 342-1937 **Fax:** 322-5414

**E-mail:** gypodoletz@systrend.hu **WWW:** www.systrend.hu

**Contacto:** dr. Podoletz György

**Nº de empleados:** 52 **Facturación (millones €):** 14,41483559

**Sector:** HW distribution SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**SZÁMALK Rendszerház Rt.**

**Dirección:** 1115 Budapest , Etele út 68. **Tel:** 203-0304 **Fax:** 203-0338

**E-mail:** szamalk@rt.szamalk.hu **WWW:** www.szamalk.hu

**Contacto:** Weisz Istvánné dr.

**Nº de empleados:** 240 **Facturación (millones €):** 29,60885149

**Sector:** SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**SZINTÉZIS Computer Rendszerház Kft.**

**Dirección:** 9002 Győr , Pf.: 89 **Tel:** 96/502-200 **Fax:** 96/318-658

**E-mail:** szintco@mail.datanet.hu **WWW:** www.szintezis.hu

**Contacto:** Szabó István

**Nº de empleados:** 80 **Facturación (millones €):** 6,233442419

**Sector:** HW distribution SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**Szinva Net Számítástechnikai Kft.**

**Dirección:** 3510 Miskolc , Pf.: 665. **Tel:** 46/401-888 **Fax:** 46/401-819

**E-mail:** vinnai@szinvanet.hu **WWW:** www.szinvanet.hu

**Contacto:** Vinnai János

**Nº de empleados:** 47 **Facturación (millones €):** 3,895901512

**Sector:** HW distribution ERP, IT consultancy, system integration

**Tech Data Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1133 Budapest , Váci út 110. **Tel:** 236-1199 **Fax:** 239-1901

**E-mail:** techdata@techdata.hu **WWW:** www.techdata.com

**Contacto:** Diószeghy Zoltán  
**Nº de empleados:** 63 **Facturación (millones €):** 54,54262116  
**Sector:** HW distribution SW distribution

#### **TRANS-SOFT Bt.**

**Dirección:** 1185 Budapest , Nagyszőlős u. 42. **Tel:** 297-0220 **Fax:** 297-0222  
**E-mail:** trans@mail.datanet.hu **WWW:** 0  
**Contacto:** Csehi Tibor  
**Nº de empleados:** 2 **Facturación (millones €):** 0,15583606  
**Sector:** SW development

#### **T-Systems Dataware Kft.**

**Dirección:** 1149 Budapest , Angol u. 34. **Tel:** 467-1100 **Fax:** 251-5517  
**E-mail:** info@dataware.debis.hu **WWW:** www.debis.hu  
**Contacto:** dr. Simonyi Ákos  
**Nº de empleados:** 100 **Facturación (millones €):** 2,727131058  
**Sector:** Network development ERP, IT consultancy, system integration

#### **UNISYS Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1126 Budapest , Királyhágó tér 8-9. **Tel:** 212-1055 **Fax:** 212-1041  
**E-mail:** gabor.fekete@unisys.com **WWW:** 0  
**Contacto:** Fekete Gábor  
**Nº de empleados:** 76 **Facturación (millones €):** 37,40065451  
**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

#### **UNITIS Rendszerház Rt.**

**Dirección:** 2040 Budaörs , Kinizsi u. 2/b. **Tel:** 23/505-050 **Fax:** 23/505-051  
**E-mail:** info@unitis.hu **WWW:** www.unitis.hu  
**Contacto:** Varga László  
**Nº de empleados:** 220 **Facturación (millones €):** 7,791803023  
**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

#### **VERITEL Kereskedelmi Kft.**

**Dirección:** 1138 Budapest , Népfürdő u. 17/c **Tel:** 452-1041 **Fax:** 452-1040  
**E-mail:** veritel@veritel.hu **WWW:** www.veritel.hu  
**Contacto:** Demjén Miklósné  
**Nº de empleados:** 6 **Facturación (millones €):** 1,086956522  
**Sector:** HW distribution Network development

#### **WANTEX Informatikai Kft.**

**Dirección:** 4700 Mátészalka , Zöldfa u.25. **Tel:** 44/313-555 **Fax:** 44/313-555  
**E-mail:** wantex@www.wantex.hu **WWW:** www.wantex.hu  
**Contacto:** Muskovszky János  
**Nº de empleados:** 9 **Facturación (millones €):**  
**Sector:** HW distribution SW distribution Network development

#### **X-BYTE Számítástechnikai Kft.**

**Dirección:** 1037 Budapest , Hunor u. 55. **Tel:** 436-9950 **Fax:** 250-7024

**E-mail:** xbyte@xbyte.hu **WWW:** www.xbyte.hu

**Contacto:** Szokolay Tamás

**Nº de empleados:** 40 **Facturación (millones €):** 1,870032726

**Sector:** HW manufacturing HW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **XEROX Magyarországi Kft.**

**Dirección:** 1037 Budapest , Szépvölgyi út 35-37. **Tel:** 436-8800 **Fax:** 436-8801

**E-mail:** info@hun.xerox.com **WWW:** www.xerox.hu

**Contacto:** Hristo Manov

**Nº de empleados:** 125 **Facturación (millones €):** 18,96135266

**Sector:** HW distribution

### **ORACLE Hungary Kft.**

**Dirección:** 1123 Budapest , Alkotás u. 17-19. **Tel:** 224-1710 **Fax:** 2140070

**E-mail:** info.hu@oracle.com **WWW:** www.oracle.com/hu/

**Contacto:** Stefan Ström

**Nº de empleados:** 180 **Facturación (millones €):** 37,01106436

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **Scala ECE Hungary Kft.**

**Dirección:** 1365 Budapest , Pf. 524 **Tel:** 452-7600 **Fax:** 452-7610

**E-mail:** info.hungary@scala.hu **WWW:** www.scala.hu, www.scala.net

**Contacto:** Bohnerné Kiss Judit

**Nº de empleados:** 86 **Facturación (millones €):** 5,454262116

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **NOREG Információvédelmi Kft.**

**Dirección:** 1253 Budapest , Pf. 64 **Tel:** 438-6380 **Fax:** 438-6381

**E-mail:** info@noreg.hu **WWW:** www.noreg.hu

**Contacto:** dr. Kőrös Zsolt

**Nº de empleados:** 18 **Facturación (millones €):** 0,701262272

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **CARNATION Internet Consulting Rt.**

**Dirección:** 1012 Budapest , Pálya u. 9. **Tel:** 487-5353 **Fax:** 487-5350

**E-mail:** info@carnation.hu **WWW:** www.carnation.hu

**Contacto:** Székf? Balázs

**Nº de empleados:** 25 **Facturación (millones €):** 0,444132772

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

### **Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt.**

**Dirección:** 1431 Budapest , Pf.: 111. **Tel:** 327-9800 **Fax:** 327-9801

**E-mail:** info@montana.hu **WWW:** www.montana.hu

**Contacto:** Vadász Pál

**Nº de empleados:** 160 **Facturación (millones €):** 26,49213028

**Sector:** SW development SW distribution Network development ERP, IT consultancy, system integration

**MICROSOFT Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1397 Budapest , Pf. 548 **Tel:** 437-2800 **Fax:** 437-2899

**E-mail:** msinfo@microsoft.hu **WWW:** www.microsoft.com/hu

**Contacto:** Vityi Péter

**Nº de empleados:** 38 **Facturación (millones €):**

**Sector:** SW distribution

**Albacomp Számítástechnikai Rt.**

**Dirección:** 8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9. **Tel:** 22/51-5414 **Fax:**

**E-mail:** **WWW:** sales@albacomp.hu

**Contacto:** Minárovits János

**Nº de empleados:** **Facturación (millones €):**

**Sector:**

**Acer Computer Magyarország**

**Dirección:** 1118 Budapest, Dayka Gábor u. 3/b I/303 **Tel:** 319-2655 **Fax:** 319-2709

**E-mail:** infor@acer.hu **WWW:** www.acer.hu

**Contacto:** Bihámi Árpád

**Nº de empleados:** **Facturación (millones €):**

**Sector:**

**COMMATEC Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 1475 Budapest, Pf. 42. **Tel:** 260-9788 **Fax:** 261-6193

**E-mail:** commatec@elender.hu **WWW:**

**Contacto:** Szécsi Gábor

**Nº de empleados:** **Facturación (millones €):**

**Sector:**

**PORTOCOM Számítástechnikai Rt.**

**Dirección:** 1115 Budapest, Ballagi Mór u. 14. **Tel:** 203-9269 **Fax:** 203-9275

**E-mail:** info@portocom.hu **WWW:** www.portocom.hu

**Contacto:** Polló László

**Nº de empleados:** **Facturación (millones €):**

**Sector:**

**ICL Hungary Kft.**

**Dirección:** 1385 Budapest, Pf. 884/4 **Tel:** 382-6300 **Fax:** 382-6399

**E-mail:** info@icl.hu **WWW:** www.icl.hu

**Contacto:** Stark János

**Nº de empleados:** **Facturación (millones €):**

**Sector:**

**E-GROUP Hungary Rt.**

**Dirección:** 1116 Budapest, Hauszmann Alajos u. 3. **Tel:** 436-9888 **Fax:** 436-9899

**E-mail:** infor@egroup.hu **WWW:** www.egroup.hu  
**Contacto:** Kuthy Antal  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**

**INTER-COMPUTER Számítástechnikai és Kereskedelmi Szolgáltató Kft.**

**Dirección:** 1075 Budapest, Károly krt. 3/a. **Tel:** 268-1890 **Fax:** 268-1891  
**E-mail:** info@intercomputer.hu **WWW:** www.intercomputer.hu  
**Contacto:** Dr. Molnár Tamás, Ábrahám Gábor  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**

**Gericom Erbert Plussz Kft.**

**Dirección:** 1111 Budapest, Bertalan L. u. 20. **Tel:** 209-1602 **Fax:** 209-1603  
**E-mail:** esupport@erbert.hu **WWW:**  
**Contacto:**  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**

**ASC Magyarország Kft.**

**Dirección:** 1033 Budapest, Huszti u. 20. **Tel:** 439-0805 **Fax:**  
**E-mail:** ascmo@mail.datanet.hu **WWW:**  
**Contacto:** Kovács Lajos  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**

**Dixon Kereskedelmi Kft.**

**Dirección:** 1031 Budapest, Vizimolnár köz 9. **Tel:** 242-3240 **Fax:**  
**E-mail:** WWW:  
**Contacto:**  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**

**Graphisoft R&D Számítástechnikai Fejlesztő Rt.**

**Dirección:** 1031 Budapest, Záhony u. 7. **Tel:** 437-3000 **Fax:** 437-3099  
**E-mail:** mail@graphisoft.hu **WWW:** www.graphisoft.com  
**Contacto:**  
**Nº de empleados:** Facturación (millones €):  
**Sector:**