

A explotar el mercado tecnológico ^[1]

Enviado el 8 agosto 2007 - 2:41pm

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

Calificación:



Por José A. Delgado / jdelgado@elnuevodia.com ^[2] endi.com ^[3] WASHINGTON - La Compañía de Fomento Industrial (Pridco, por sus siglas en inglés) ha establecido una Oficina de Tecnología Federal en Washington D.C., en busca de que Puerto Rico tenga mejor acceso al mercado de \$374,000 millones que representan los contratos del Gobierno federal. La nueva oficina, cuyo lanzamiento oficial tendrá lugar en septiembre, es dirigida por Héctor Feliciano y está ubicada en la sede de la Administración de Asuntos Federales de Puerto Rico (PRFAA, por sus siglas en inglés). “El Gobierno federal es el cliente más grande del mundo”, indicó ayer Marcos Polanco, director del Equipo de Comunicaciones y Tecnologías de Información de Pridco, quien se encuentra en Washington para presentar a Feliciano ante sectores claves de la capital federal, previo a la inauguración formal de la oficina el mes próximo. La nueva oficina persigue ampliar la presencia en Puerto Rico de empresas que hacen negocios con el Gobierno federal. También quiere servir de puente para inversionistas boricuas que aspiran a obtener contratos federales. Polanco dijo que 35 de las 100 empresas tecnológicas más importantes del mundo tienen su sede principal en la zona de Washington D.C.. Y se calcula que sólo en el área de tecnología de información los contratos de bienes y servicios a través del Gobierno federal alcanzará los \$74,000 millones. Puerto Rico ha estado ya activo en esta área. En 2004, los contratos federales en la Isla sumaron alrededor de \$461 millones. Sólo a través de Pridco, empresas con base en la Isla generaron en 2006 contratos con dependencias del Gobierno federal que totalizaron \$97 millones Pero, esa cantidad no incluye los contratos que fueron tramitados directamente por empresas establecidas en la Isla. La gran mayoría de esos contratos están vinculados a la industria textil, sobre todo uniformes militares, un área que – según Pridco-, no ha decrecido a pesar de que el aparato militar estadounidense ha reducido considerablemente su presencia en Puerto Rico. En 2004, de los \$461 millones en contratos, \$285 millones fueron pactados con el

Departamento de Defensa. Pridco sostiene que hay varias empresas, entre ellas compañías aeroespaciales como Lockheed-Martin y Pratt & Whitney que han establecido en Puerto Rico subsidiarias que manejan contratos federales importantes. Pero, las oportunidades de crecimiento, en la era de la economía de la información son muy amplias, dijo Polanco. Hace unos meses, la jefatura de Pridco promovió empresas de Puerto Rico en la feria de tecnología FOSE, que reúne a dependencias del Gobierno federal y en 2007 recibió la visita de 15,000 profesionales. “FOSE confirmó a empresarios locales las oportunidades que tienen en Washington”, sostuvo Polanco. Pridco interesa sacarle partido a los contratos federales destinados a la seguridad interna (Homeland Security) y al talento humano que se produce en la Isla, particularmente a través de las escuelas de ingeniería del Recinto Universitario de Mayagüez (RUM) y la Universidad Politécnica.

Categorías de Contenido:

- [Empresarios e Industria](#) [4]

Source URL:<https://www.cienciapr.org/es/external-news/explotar-el-mercado-tecnologico?language=es#comment-0>

Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/explotar-el-mercado-tecnologico?language=es> [2]

<mailto:jdelgado@elnuevodia.com> [3]

http://www.endi.com/noticia/negocios/noticias/a_explotar_el_mercado_tecnologico/259148 [4]

<https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0?language=es>