

**MAR GONZÁLEZ PAREDES** DIRECTORA GERENTE DE TRACASA INSTRUMENTAL Y CONSEJERA DELEGADA DE TRACASA MERCADO

## “La mayoría del sector TIC no tiene tamaño para optar a los fondos europeos”

Uno de los objetivos estratégicos de la nueva etapa de Tracasa Mercado, bajo la dirección de Mar González Paredes, es intentar cohesionar un sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) demasiado atomizado para presentar “una oferta potente” y ser competitivo.

**CARLOS LIPÚZCOA**  
Sarriguren

Mar González Paredes (Pamplona, 1974) asumió hace un año el doble cargo de directora gerente de Tracasa Instrumental y consejera delegada de Tracasa Mercado. A pesar de ostentar dos puestos, solo el primero está remunerado y no recibe “ningún tipo de ingreso” por el segundo. Bajo su mandato, Tracasa ha tenido que lidiar con las consecuencias del polémico informe de la cámara de Comptos sobre las irregularidades detectadas en las encomiendas realizadas para el Gobierno de Navarra entre 2017 y 2019, una crisis reputacional vinculada a la gestión de Josetxo Arrarás, el anterior responsable de estas empresas públicas del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Más allá de este bache, Tracasa Instrumental afronta una etapa de colaboración con los distintos departamentos del Gobierno de Navarra para hacer realidad la digitalización integral de toda la Administración Pública antes de 2030, al tiempo que Tracasa Mercado intenta servir como revulsivo para estimular un sector privado de las TIC demasiado atomizado.

**¿Es complicado dirigir las dos almas de Tracasa?**

Son dos empresas públicas, ambas pertenecientes a la Corporación Pública Empresarial de Navarra (CPEN). Tracasa Instrumental, que cuenta con 426 empleados actualmente, es un ente que trabaja en un 90% para atender las encomiendas del Gobierno de Navarra y las entidades locales en la Comunidad foral y Tracasa Mercado, con 62 trabajadores, está enfocada a cubrir encargos externos de terceros, principalmente administraciones públicas tanto en el ámbito nacional como internacional.

**¿A qué se dedica en concreto Tracasa Mercado?**

Entre otras actividades, destacamos como la principal empresa en España en el sector de redes de saneamiento y abastecimiento de

aguas, dando servicio a más de cuatro millones de personas. Trabajamos en este momento para diez entidades tras ganar recientemente los concursos de Gijón, Burgos y Facsa. Gozamos de un gran prestigio en este área a nivel nacional.

**¿Y a nivel internacional?**

En Europa, somos más conocidos por nuestro trabajo con agencias y organismos como la Agencia Europea del Medioambiente, con la que hemos formalizado un contrato de 6,4 millones de euros hasta 2024 para labores de consultoría

### EN FRASES

“Ahora estamos centrados en la expansión por Europa. En Latinoamérica hay un problema de seguridad”

“Tracasa Instrumental está colaborando con el Gobierno de Navarra para hacer realidad la agenda 2020-2030”

### DNI

**Mar González Paredes** nació en Pamplona en 1974. Está casada y tiene un hijo. Estudió en el colegio público de Zizur Mayor. Diplomada en Relaciones Laborales por la UPNA, posteriormente se licenció en Ciencias del Trabajo por la Universidad de La Rioja. También tiene un máster en competitividad Deusto-Harvard. Hasta enero de 2020 fue gerente de la Asociación de Empresarios de Artes Gráficas de Navarra (AEGRAN), puesto que compatibilizaba con la dirección estatal de la Agrupación Empresarial Innovadora Funcional Print y la Plataforma Tecnológica Española 3NEO.

recopilación de datos medioambientales de 4.500 estaciones repartidas por más de 38 estados. También hemos logrado otro contrato de 4 millones de euros con el Centro Común de Investigación (JRC) hasta 2024 dentro del programa Copernicus para la validación del servicio de cartografía de emergencias. Otro ejemplo sería el Centro de Satélites de la Unión Europea con aplicaciones en el ámbito de los sistemas de información geográfica.

**¿Qué aporta Tracasa Mercado?**

Es una ventana al exterior que tenemos en Navarra. Desde que comenzamos a trabajar a nivel internacional en 1990 hemos facturado más de 46 millones de euros que hemos traído a la Comunidad foral, trabajos que nos han permitido crear y mantener puestos de alta cualificación. Ahora también pretendemos actuar como fuerza tractora hacia el exterior para otras empresas privadas.

**¿Cómo va la experiencia en el mercado Latinoamericano?**

Actualmente ya no tenemos presencia al otro lado del Atlántico. Llegamos a trabajar en países como Ecuador, Costa Rica, México, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Argentina, pero ahora estamos más centrados en la expansión por Europa, donde encontramos mayor seguridad. Eso no significa que no estemos atentos a las oportunidades que aparezcan en Latinoamérica, que si aparecen soportaremos los riesgos.

**¿Sopesar riesgos?**

En Latinoamérica falta seguridad, un problema al que se une la dificultad para encontrar gente dispuesta a desplazarse a esos países.

**¿Hay presencia permanente de Tracasa en el extranjero?**

Siempre trabajamos con proyectos que tienen fechas de inicio y final. Algunos de ellos han sido de gran envergadura, de casi 10 millones de dólares en México. Nuestro objetivo ahora es traccionar al sector privado al exterior.

**¿Tienen pensado aumentar plantilla para crecer en el exterior?**

Tenemos una previsión aumentar nuestra actividad a nivel nacional y europeo. En la medida que logremos hacernos con más licitaciones, seremos capaces de contratar a más gente, la mayoría de alta cualificación. Una alternativa sería colaborar con el sector privado, pero no hay tejido en Navarra que nos pueda dar soporte con capacidad en áreas como *deep learning* o redes neuronales.



**¿Hay problemas para encontrar empleados con perfiles tan especializados?**

Tantos que muchas veces nosotros mismos tenemos que formarlos. Hay que trabajar con la previsión de las necesidades de este tipo de perfiles que se van a demandar en un futuro próximo.

**¿Qué es necesario estudiar para encajar en esos perfiles?**

Todo lo que tiene que ver con ciencia de datos es fundamental, además de las ramas técnicas como informática, telecomunicaciones, ingenieros agrónomos e incluso arquitectos y aparejadores. Colaboramos con las dos universidades para la realización de prácticas y trabajos de fin de grado y también apostamos por la Formación Profesional dual.

**¿Se han marcado objetivos concretos para el futuro próximo?**

Estamos ahora en ello. En marzo daremos todos los datos. Aprovechando la excelente imagen en innovación que proyectamos fuera de Navarra en áreas como gestión de datos territoriales e información geoespacial, podemos ampliar áreas de negocio.

**¿Cómo está el sector TIC navarro?**  
Está un poco débil y escasamente

cohesionado. Hay dificultad para atraer empresas y puestos de alta cualificación. También existe un déficit de perfiles técnicos, por lo que habría que hacer un labor importante. Impulsar el sector TIC en Navarra es uno de nuestros objetivos estratégicos y podemos jugar un papel importante.

**¿Se pueden aprovechar los fondos europeos de recuperación?**

El fondo Next Generation es una oportunidad única para sembrar capacidades competitivas en el territorio. El sector TIC puede fortalecer otros como el industrial.

**Sin embargo, hay quejas de que faltan muchas cosas que definir para aprovechar esos fondos.**

Hay aspectos que todavía se tienen que decidir, como los criterios de distribución de determinados fondos, ya que todavía no contamos con toda la información que deberíamos. Estamos ayudando a aterrizar los proyectos en los que están trabajando todos los departamentos del Gobierno de Navarra, especialmente en los ámbitos de modernización y transformación digital, el desarrollo de aplicaciones de inteligencia artificial y ciencia de datos y toda la parte de gestión del territorio.





El despacho de Mar González Paredes tiene un ventanal con vistas a la Ciudad de la Innovación.

JOSE ANTONIO GOÑI

## “Hasta donde yo sé, no quedan horas pendientes del Gobierno de Navarra”

Su nombramiento fue de los pocos cambios que se hicieron al frente de una empresa pública con la llegada del nuevo gobierno de Chivite. ¿Cree que la salida de Josetxo Arrarás está relacionada con el polémico informe de Comptos sobre Tracasa que se publicó en junio?

Para cuando entré, Josetxo Arrarás ya se había marchado. Se han dado tantas explicaciones por parte del consejero de Universidad, Innovación y Transformación Digital, Juan Cruz Cigudosa, y del consejero de Desarrollo Económico y Empresarial, Manu Ayerdi, que no voy a profundizar.

Sin embargo, el comunicado de Tracasa Instrumental en respuesta al informe de Comptos parecía poner en cuestión algunas de sus conclusiones. ¿Ha faltado autocritica?

En el comunicado de Tracasa no se desdijo nada de lo que Comptos exponía, simplemente se puntualizó la interpretación que se hacía del mismo. En ningún momento se ha criticado al informe en sí.

¿Una interpretación malintencionada?

No creo que haya sido malintencionada por parte de nadie, sino que no se han explicado bien todas las cosas.

¿Está preocupada por el daño reputacional? Obviamente ha afectado a la imagen, pero todo está en buen camino. Tenemos un buen entendimiento con la Cámara de Comptos, que hacen las cosas muy bien.

Entre otros temas, Comptos hablaba de falta de control efectivo sobre las encomiendas.

Esa es una de las razones por las que se han subrogado varias áreas de negocio de Tracasa Mercado a Tracasa Instrumental, como, por ejemplo, todo lo que está bajo el convenio de la Hacienda Foral y el catastro, así como el servicio de cartografía y el de expropiaciones para evitar esas facturaciones cruzadas. Se han introducido cambios y no es un tema que ahora nos preocupe.

¿Cómo casa la facturación manual de algunos trabajos de las encomiendas que menciona Comptos con el expertise en lo digital y la automatización de los que presume Tracasa? Ese fue uno de esos temas que entra en la in-

terpretación del informe de Comptos. El problema venía del detalle de datos que pedía la Administración a final de cada año, que no permitía incluirlos todos en la plataforma de facturación. Por tanto, había partes que se hacían manualmente para poder presentar la facturación anticipadamente, tal como se pedía. Se está trabajando para corregir esto y que desaparezca.

¿Cuántas horas facturadas y no ejecutadas quedan pendientes?

Eran facturaciones anticipadas que se han ido ejecutando. En principio y hasta donde yo sé, no quedan horas pendientes. Lo que puedo afirmar es que, desde 2020, todas esas deficiencias se han controlado. Del anterior periodo me resulta más difícil poder encontrar esos datos.

¿Se han cumplido todas las recomendaciones que hizo Comptos en su informe?

Ya se han dado todas las explicaciones e incluso con la presentación del plan director se repitieron. Todo está implantado y en marcha, tal como informaron los dos consejeros.

¿Cuáles son los principales problemas del sector TIC?

La falta de cooperación es evidente, además de que es un área muy poco desarrollada en Navarra. Por eso insisto tanto en que Tracasa puede jugar un papel importante para impulsar a estas empresas.

¿Qué ha fallado para que el sector TIC en Navarra sea tan débil?

Tenemos mimbres para poder fortalecer el sector. La UPNA es un referente en ramas técnicas y también contamos con algunas empresas TIC importantes que están haciendo las cosas muy bien. Deberíamos aprender de lo que han hecho otras comunidades en este terreno. Hay que lograr que el sector TIC esté cohesionado y apueste por el crecimiento con una visión más amplia.

¿Falta emprendimiento TIC?

No, tenemos muchas pymes, quizás más de las que deberíamos. Precisamente, en lo que habría que trabajar es que estas pymes colaboraran y se integraran para presentar una oferta más potente y completa. Es necesario que haya un mayor liderazgo. Con el tamaño actual de la mayoría de las empresas, quedan fuera de juego en las licitaciones públicas por no cumplir con los requisitos de solvencia técnica y económica. O para los fondos Next Generation.

¿El sector TIC está a tiempo de recuperar el tiempo perdido?

Confío en que sí. Tracasa es un referente en cuanto a volumen y personas. Podemos hacer una tarea importante en promover e impulsar empresas, sobre todo de cara a la ejecución de los proyectos relacionados con los fondos europeos de recuperación. En Navarra se están gestando proyectos muy interesantes. Además, la agenda digital 2020-2030 va a ser un referente muy importante para el impulso del sector TIC privado, que tiene que dar un paso al frente. Para lograrlo, es necesario potenciar la colaboración público-privada.

En ese sentido, lleva años impulsándose esa colaboración a través de la estrategia S3. ¿No está dando los frutos deseados?

Quizá porque esa colaboración se se basa en clusters, que han tenido éxito en el País Vasco o Cataluña. Sin embargo, aquí habría que trabajar más en la integración con otros sectores para abarcar una cadena de valor más amplia.

¿Qué se está haciendo para impulsar la digitalización de la Administración Pública?

Estamos colaborando estrechamente con el departamento de Universidad, Innovación y Transformación Digital. Al contrario que en la anterior legislatura, ahora hemos adoptado un papel mucho más proactivo. Podemos contribuir con nuestra experiencia en sistemas de gestión territorial, atención ciudadana o gestión de deudas, entre otras muchas. Trabajamos muy intensamente con la modernización de Hacienda o en Justicia con el gestor más avanzado de España, que también está implantado en Andorra, Cantabria y Aragón y que ha permitido celebrar juicios telemáticos y reducir los retrasos de la covid.

¿Es posible transformar la actual maquinaria burocrática en un plazo razonable?

Es lo que propone la Agenda Digital 2020-2030 que lidera la dirección general de Telecomunicaciones. Lo veo perfectamente factible y puede ser palanca para transformar digitalmente a la industria y al conjunto de la sociedad.

