

ENTREVISTA A PILAR ACOSTA-LLERA, AD-1 EXTREMADURA 2000,  
DIRECTORA-GERENTE DE VIASSA

## "No podemos permitir que el sector caiga de forma brusca porque hemos demostrado que **somos el motor de la economía nacional y regional**"

VIASSA, empresa dedicada a la construcción y promoción de viviendas, nació en 1983 de la mano del matrimonio Acosta-Llera, así como dos de sus seis hijos. Desde sus inicios se centró en la promoción, subcontratando la construcción de nuevas promociones.

Actualmente VIASSA está, además, implicada en el sector y en la sociedad extremeña a través de Pilar Acosta Llera, su directora-gerente quién preside la Federación de Empresarios de la Construcción de Cáceres y la Confederación Extremeña de la Construcción.

### **Mamen Gómez**

cgomez@santelmo.org

#### **¿Cuál ha sido su trayectoria profesional?**

En el 86 comencé a trabajar como educadora para un centro en Trujillo dependiente de la Consejería de Bienestar Social de la Junta de Extremadura, tras la aprobación de unas oposiciones. En septiembre del 91 me incorporé a la empresa familiar tras el fallecimiento inesperado de nuestro padre. A fecha de hoy soy la Directora General del grupo empresarial VIASSA. Además, desde hace cinco años presido la Federación Provincial de Empresarios de la Construcción de Cáceres (FECONS)

#### **¿Qué es VIASSA y cuáles son sus principales áreas de actividad?**

VIASSA es una empresa familiar que nace en el 83 dedicada fundamentalmente a la

promoción de viviendas: protegidas y libres.

Actualmente el grupo empresarial VIASSA, constituido por cuatro empresas más, se dedica a la promoción de viviendas, de hoteles, parking públicos, polígonos industriales y centros comerciales.

#### **¿Cómo nació VIASSA y cuál ha sido la trayectoria de esta empresa?**

VIASSA fue constituida por el matrimonio de mis padres más dos de sus seis hijos, que eran los que en ese momento teníamos mayoría de edad.

Nace con el objeto social de promover viviendas protegidas y libres. Y así fue hasta septiembre del 91. A partir de ese momento tras mi incorporación y la de dos hermanos más comenzamos otra etapa que distinguiría en tres fases: una primera de co-



nocimiento del negocio y de la empresa, una segunda de apuesta por la continuidad de la empresa y la tercera de consolidación y diversificación, que es en la que actualmente nos encontramos.

**Me gustaría destacar el hecho de que VIASSA sea una empresa familiar. En esta línea, ¿con qué problemas os estáis encontrando y de qué manera los**

**resolvéis?, ¿Tenéis realizado o tenéis previsto realizar un Protocolo Familiar?**

No hay nada mejor que una empresa familiar en los momentos difíciles y nuestros inicios al fallecer nuestro padre fueron francamente muy duros. En esos momentos la familia se vuelca en solucionar todos los problemas empresariales que pueda haber y todos como una piña.

Cuando las riendas de la empresa las

No hay nada mejor que una empresa familiar en los momentos difíciles y nuestros inicios al fallecer nuestro padre fueron francamente muy duros. Cuando las riendas de la empresa la empieza a coger alguien y los problemas se convierten en éxitos empresariales es cuando afloran los problemas en las empresas familiares.

empieza a coger alguien y los problemas se convierten en éxitos empresariales es cuando afloran los problemas en las empresas familiares. Nosotros lo solucionamos con mucho, mucho diálogo, generosidad y comprensión... Actualmente estamos en fase de cierre del protocolo familiar. Desgraciadamente al fallecer uno de nuestros hermanos nos encontramos que aunque somos una empresa joven, vamos a incorporar ya a la tercera generación. Y esto no se puede hacer si no es mediante un protocolo consensuado y aceptados por todos. El protocolo es una herramienta imprescindible en las empresas familiares y más en la nuestra al incorporarse esa tercera generación.

**A nivel de gestión empresarial y dadas las características de este sector, ¿Cuáles son las principales dificultades que se está encontrando VIASSA en la actualidad?**

En nuestro sector la mayor dificultad actual es la compra de suelos asequibles que te permitan ser competitivos en la venta del producto final: la vivienda.

Unido a ello por supuesto los retrasos excesivos en la tramitación administrativa del proceso urbanístico y edificatorio.

Para nosotros el momento actual es bueno porque hemos sabido diversificar a tiempo y nos coge posicionados en varios sectores empresariales. A corto plazo, y tras la contratación de un nuevo gerente, el objetivo es salir de Extremadura y en un plazo

no superior a seis meses estaremos con delegación en Madrid.

**Por otra parte, como Presidenta de la Federación de Empresarios de la Construcción (Fecons), ¿Cuál es, en su opinión, la situación de este sector en España y más concretamente en Extremadura?**

La situación del sector es buena a nivel nacional y regional. Quizás ahora estamos sujetos a numerosas incertidumbres a corto plazo, debido sobre todo a cambios legislativos, como la aprobación de una nueva ley de suelo, y cambios económicos y sociales por la desaceleración que se avecina.

**La construcción es, junto con el turismo, la principal fuente de riqueza del país y, según datos de la cámara de la construcción, Seopan, del 2006, este sector concentró el 58 por ciento de la inversión nacional. Sin embargo, se está produciendo una cierta desaceleración en él, que según estadistas se prolongará durante los próximos años ¿Qué medidas se van a tomar y cuales cree que serán las consecuencias a largo y corto plazo?**

Lógicamente las empresas serán más cautas en cuanto a compras y posicionamientos de suelos. Habrá que controlar muy mucho los riesgos financieros y las posibilidades de venta de nuestros productos. Habrá que buscar otros mercados, como ya lo estamos haciendo.

Pero desde luego, lo que no podemos permitir, y esto es un trabajo de todos, es que el sector caiga de forma brusca, porque ya hemos demostrado que somos el motor de la economía nacional y regional.

Los momentos de desaceleración también son buenos para limpiar al sector de los "piratas" que se han enriquecido a corto plazo y para demostrar que en este sector hay grandes profesionales que son los que les echan imaginación, tiempo y dinero personal en los momentos de crisis.

**En líneas generales ¿cuál es su visión del tejido empresarial extremeño?**

Muy bueno, muy positivo. El empresario extremeño está capacitado para hacer muchas más cosas de las que hace. Necesitamos creérselo y arriesgar. Quizás somos excesivamente conservadores, pero tenemos un tejido maduro que está saliendo ya fuera de Extremadura o está ya fuera. Y otro joven y más formado que comienza a despegar. Creo personalmente que el futuro es prometedor para el empresario extremeño y depende exclusivamente de él el saber materializarlo.

**Ya por último y como Antigua Alumna de San Telmo, nos gustaría preguntarle lo que supuso para usted la realización del Programa de Alta Dirección de Empresas, AD-1.**

Para mí fue muy importante personal y profesionalmente el haber realizado el AD-1. Mi forma de dirigir la empresa cam-

bió radicalmente y mi visión del concepto negocio-empresa. Estos conocimientos adquiridos se fueron poniendo en práctica a partir del año y medio- dos años de haber terminado el programa, cuando ya estaban asimilados. No tengo excusas para no hacer las cosas bien, porque el programa afortunadamente me enseñó a saber hacerlas y a ponerlas en prácticas a través del gran grupo de profesores que tuvimos. Siempre recomiendo y recomendaré la realización del AD-1. Es a mi juicio una inversión para el futuro profesional.

Los momentos de desaceleración también son buenos para limpiar al sector de los "piratas" que se han enriquecido a corto plazo y para demostrar que en este sector hay grandes profesionales.

