

entrevista

INDUSTRIA. Es CEO de Holcim Argentina. Entró con un plan de jóvenes profesionales a Minetti. Volvió de Colombia y prepara lanzamientos.

Pablo Bittar.

El cordobés que pasó de joven promesa a CEO de su compañía

Diego Dávila
@diego.davila.com.ar

Con Pablo Bittar, CEO de Holcim Argentina, la compañía volvió a tener una conducción cordobesa después de tres décadas de cambios.

Hace 30 años, por entonces recién nacido de contador en la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), entró a Minetti a través del programa Jóvenes Profesionales. Pasó por distintas áreas. Vivió la fusión con Cementos y la conversión en Holcim, que lo llevó a Medellín (Colombia), hasta que el año pasado fue convocado nuevamente a Córdoba.

¿Cómo fue el ingreso a aquella compañía que, por entonces, era una cementera regional?

Bueno, justamente este 28 de mayo pasado cumplí 30 años en Holcim. Ingresé en 1993 a través del programa de Jóvenes Profesionales. Era muy común en ese momento que las compañías multinacionales o nacionales de empujara lanzar este tipo de programas. Yo había estudiado contador público en la UNC. Estando por terminar la carrera, me preguntaba si quedarme aquí o irme. Yo soy de Colazo y regresar al pueblo, en ese momento, para mí no era una opción. Buscaba algo que me abriera otras oportunidades, me posibilitara a varios programas y entre en lo que entonces era Minetti, que era un lanzamiento.

¿En qué consistió el programa de Jóvenes Profesionales?

En un programa de 12 meses de formación industrial y contable. Aunque soy contador e interactuaba en equipos de tres personas, el programa me daba a alguien de ingeniería química, mecánica, eléctrica o industrial con alguien de contabilidad. Minetti nos trasladaba tres o cuatro meses a cada una de las plantas. Éramos 12 personas las que entramos y convivimos en las tres plantas en Malagueño, Mendoza y Puerto Viejo (en Jujuy), más la administración central. Yo arranqué por Mendoza, viví y trabajé en la planta que tenía allí. De allí me trasladé a Puerto Viejo y luego a Córdoba.

¿Todavía existe el programa?

«Si cambió el nombre, pero el concepto sigue. Al terminar el programa, había asignaciones a distintas áreas. Dónde en el área financiera. En 1998, Minetti y Cementos se fusionaron. Allí es cuando surgió Holcim en Argentina. Hice una parte importante de mi carrera en el área financiera. Luego pasé al área de planeación y costos, y de allí al área de compras».

«Esta carrera también lo llevó fuera de Argentina, ¿no?»

«Sí. En 2012 me moví a Ecuador y en 2015 a Medellín, Colombia, al centro de servicios. Estuve allí cuatro años. A comienzos de 2019, me hice cargo de compañías para Latinoamérica. A los pocos años, sumamos logística y creamos el área Supply Chain (gestión de insumos y materia prima) para Latinoamérica. Por eso, no quedé viviendo en Medellín con mi familia, porque me facilitaba la movilidad. Era un cargo que requería desplazarme del norte al sur del continente, de México a Argentina, ya que tenemos operación en la mayoría de los países».



SUSTENTABILIDAD. Según Bittar, el 70% de los productos de Holcim tienen entre 30% y 50% menos de emisión de CO₂.



¿Y por qué volvió a la Argentina?

En septiembre del año pasado me convocaron para hacerme cargo como CEO de Holcim Argentina. Fue realmente una mezcla de emociones regresar al lugar en donde uno entró y luego salir para el resto de la región. Tengo un enorme agradecimiento a todos los que aportaron en ese crecimiento.

¿Cómo encontró la empresa?

Es muy distinta. Después de ser cementera, somos una compañía de soluciones integrales para la construcción. Eso tiene que ver con las adquisiciones que hicimos como Quimexar (pinturas), Tensolite (viguetas y bloques), recientemente

Horrisa (producción y venta de hormigón) en la provincia de Buenos Aires, y la planta Tector (morteros) aquí en Malagueño. Cuando me fui, veníamos 10 productos, todos cementos. Ahora venimos más de mil productos, apilados en nuestra red de franquicias. Dicesa, con foco en la sustentabilidad y procesos de producción que cuidan el medio ambiente. Además, las plantas de Geocycle (en Córdoba, Jujuy y Mendoza) que procesan residuos y producen combustibles alternativos, para sustituir energías térmicas tradicionales.

«Avanzar en Buenos Aires fue un paso muy significativo».

«Ciudad y provincia de Buenos Aires representa el 40% del consumo de cemento en la producción nacional. Pero también es importante el mercado del norte del país, Cuyo, la Región Centro y el Litoral».

¿Cómo sigue el plan de expansión?

Hoy de manera directa o indirecta a través de Dicesa, podemos proveer el 80% de los insumos para construir una casa. Nuestro plan 2030 apunta a que el 40% de la venta venga de soluciones y productos no cementicios. Hoy ese porcentaje está en torno al 12% a 15%. Las adquisiciones nos permitieron acelerar

Recuperar tiempo con los amigos

Nombre. Pablo Bittar (53).
Casado con. Miriam.
Hijos. Ignacio (23), Luca (20) y Paulina (16).
Le gusta. Recorrer las playas de Córdoba y recuperar el tiempo perdido con los amigos por su partida a Colombia.
Empresa. Holcim Argentina.
Cargo. CEO.
Empleados. 1.500 personas. En Córdoba, entre el centro industrial de Malagueño, las plantas de Quimexar y Tensolite en Río Segundo, suman 600 personas directas. Son 1.200 personas sumados los empleos indirectos. El 40% de los cargos de liderazgo lo tienen mujeres.
Teléfono. (0800) 777-6463.
E-mail. info.argentina@holcim.com.
Web. holcimsoluciones.com/argentina.

entrevista

66 Estamos testando un mortero que se aplicará con una impresora 3D. Además, invertiremos en la planta de Córdoba algo más de US\$1 millón.

¿Están utilizando energías alternativas?

Hoy, el 85% de la energía que consumimos en Argentina proviene de fuentes renovables. Tenemos acuerdos con YPF Luz y otras compañías. También invertimos en camiones eléctricos: nuestra flota de Puerto Viejo en Jujuy está terminando la prueba del primer camión eléctrico minero de Argentina.

En esta línea, ¿preparan nuevos productos?

Tenemos un centro de innovación aquí en Córdoba que trabaja de la mano con el centro global en Lyon, Francia. Estamos testando un producto un mortero que permite aplicarse con una impresora 3D, desarrollando en acuerdo con una compañía. Muy pronto saldrá al mercado un nuevo producto, probablemente a mediados de año, por el lado del hormigón. Estamos invirtiendo en nuestra planta de Córdoba cerca de un millón de dólares, algo más de un millón de dólares. Esto se suma a los US\$ 300 millones que invertimos en Argentina en los últimos siete años, apuntando a cre-

cientos, productos sostenibles y eficientes de producción.

¿Esperan que la construcción se recupere?

«El año pasado, la construcción cayó 25%. Fue mucho más fuerte en el primer semestre. Hacia el cierre de 2022, empezamos a ver una recuperación lenta. En los próximos meses de este año continuamos la apuesta por la ley de los incentivos fiscales, pero si muy oportunistas. La situación de la economía nos llevará a que esto se sostenga y sea creciente. Lo vemos en proyectos de infraestructura mediana del sector privado, el impacto de la materia en el norte y el período en el sur. La estabilidad a mediano plazo, pero la microeconomía es la que moviera sectores como el nuestro».

¿Logrará recuperar lo perdido?

Para este año, la estimación es que crecerá 20%. Esto nos dejaría apenas alcanzando los niveles de 2021. Sin embargo, esperamos que el optimismo nos sorprenda y ejala sea un 25% para dejar atrás la caída de 2022.

¿Falta la obra pública?

La obra pública representa no más de 10% de nuestros despachos. No fue el factor principal que provocó nuestra caída. El sector privado va a recuperarse. Vemos los permisos de construcción en Capital Federal como referencia. Hemos casi 95% más alto que el año pasado, marzo 40% más alto. Esto es importante para nosotros, que somos un referente para las economías regionales por el empleo que damos.

Llegamos a donde estés

WAREHOUSING Y FULFILLMENT

ENTREGAS PUERTA A PUERTA

SOLUCIONES INTERNACIONALES

+50 sucursales en todo el país

+1100 vehículos

+400 puntos de retiro

URBANO