

Negocios

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

Entrevista a Pablo Bittar, CEO de Holcim Argentina. Entró a Minetti por un programa de jóvenes profesionales. Tras varios años en Colombia, volvió para continuar la expansión de sus productos. Está invirtiendo más de U\$S 1 millón en la planta de Malagueño.

31 de mayo de 2025, 11:18



Diego Dávila

🔗 Compartir



Pablo Bittar, CEO de Holcim Argentina desde finales del año pasado. (Pedro Castillo/La Voz)

ESCUCHAR EL RESUMEN

00:00

powerbeans

00:44

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

Hace 30 años, por entonces recién recibido de contador en la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), entró a Minetti a través del programa Jóvenes Profesionales, que hoy continúa con algunos cambios. Pasó por Finanzas, Planificación y Compras. Vivió la fusión con Corcemar y el paso a formar parte de la internacional Holcim, que lo llevó varios años a Medellín (Colombia), hasta que el año pasado fue convocado a dirigir una empresa ya muy diferente a la que lo formó inicialmente.

—¿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 1995 a través del programa de Jóvenes Profesionales. Era muy

común en ese momento que las compañías multinacionales o nacionales de envergadura lanzaran 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 postulé a varios programas y entré en lo que entonces era Minetti, que era fantástico.



Bittar entró a la entonces Minetti apenas se recibió de contador en la UNC. (Pedro Castillo / La Voz)

–¿En qué consistía el programa de Jóvenes Profesionales?

–Era un programa de 12 meses de formación industrial y contable. Aunque soy contador, uno interactuaba en equipos de tres personas. El programa mezclaba a alguien de ingeniería química, mecánica, eléctrica o industrial con alguien de contaduría. 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 Puesto 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 Puesto Viejo y luego a Córdoba.

–¿Todavía existe este programa?

–Sí, cambió el nombre pero el concepto sigue. Al terminar el programa, había asignaciones a distintas áreas. Entré en el área financiera. En 1998, Minetti y Corcemar 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 compras para Latinoamérica. A los pocos años, sumamos logística y creamos el área *Supply Chain* (gestión de insumos y materias primas) para Latinoamérica. Por eso, me 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.

–¿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 entró y luego salió 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. Dejó de ser cementera; somos una compañía de soluciones integrales para la construcción. Esto tiene que ver con las adquisiciones que hicimos como Quimexur (pinturas), Tensolite (viguetas y bloques), recientemente Horcrisa (producción y venta de hormigón) en la provincia de Buenos Aires, y la planta Tector (morteros) aquí en Malagueño. Cuando me fui, vendíamos 10 productos, todos cementicios. Hoy vendemos más de mil productos, apalancados en nuestra red de franquicias Disensa, con foco en la sostenibilidad y procesos de producción que cuidan el medio ambiente. Además, las plantas de Geocycle (en Córdoba, Jujuy y Mendoza) que procesan residuos y produce 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 y de la población 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 Disensa, 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. Lo importante fue hacer adquisiciones estratégicas, ligadas a nuestra estrategia de crecimiento y sostenibilidad. Buscamos que lo que ya tenemos crezca con altos estándares de calidad y eficiencia.

–¿Por qué se eligió este rumbo?

–Argentina tiene un déficit habitacional cercano a 3,2 millones de viviendas nuevas, que llega a cinco millones incluyendo refacciones. Pensar en sólo vender cemento, no es suficiente. Por eso pusimos foco en los impermeabilizantes, las pinturas, la vigueta, el bloque, el mortero y el hormigón. Nuestro lema es “Desde los cimientos al techo”, Holcim puede estar en la construcción de tu casa.



El directivo advierte que la construcción ya empezó a recuperar nivel de actividad. (Pedro Castillo / La Voz)

–¿Cuáles son los planes para la red Disensa?

–El plan es seguir creciendo. Tenemos 550 tiendas y la idea es llegar a las 600 este año. Disensa es el formato adecuado para que el consumidor final encuentre todo lo que necesita para construir en un solo lugar. También aprovechamos Disensa para potenciar los productos de las firmas que adquirimos. Quimexur o Tensolite, que ya llegaban a algunos puntos, con Holcim están en 550 tiendas.

–También sumaron un turno de trabajo en la planta de Tector.

–Teníamos un turno y medio y ahora pasamos a dos turnos. Eso habla que es un producto nuevo y de que hay cierta recuperación del mercado. Además, trabajamos en un concepto llamado Más Aliados.

–¿Qué es Más Aliados?

–Es la red de hormigoneras más grande que existe hoy en el país. Hacemos acuerdos de provisión, no sólo de cemento, sino también de otros productos. Buscamos trasladarles beneficios para que compren a escala de Holcim. Semanas atrás firmamos el Más Aliado número 100 con una firma de Oliva, Hormigones Cimento. A futuro, la estrategia es ir por el *retail*, con Disensa y con Más Aliados como un brazo ejecutor en lugares donde Holcim no podría llegar directamente. Hemos abierto pinturerías Quimexur y locales Disensa con Más Aliados, creando un ecosistema que implica progreso para quienes somos parte del grupo, nuestros clientes, proveedores. Alguien que sólo vendía hormigón ahora puede pensar en tener un negocio Disensa o una pinturería.

–Además, avanzan en iniciativas de sostenibilidad, ¿no?

–El tema de sostenibilidad tiene dos pilares. Uno con Geocycle, que procesa residuos y genera combustible alternativo para sustituir energías térmicas tradicionales como el gas. Esto lo hacemos en Córdoba, Jujuy y Mendoza. El

otro tiene que ver con los productos finales. Cerca del 70% de nuestros productos de cemento son Ecoplanet. Son productos con baja huella de carbono, entre 30% y 50% menos de emisión de dióxido de carbono. En el caso de Ecopact, nuestro hormigón con aproximadamente un 30% menos de CO2, representa 30% a 40% de nuestra producción. Tuvimos obras emblemáticas como la represa Dique Los Sauces, que se hizo 100% con este producto. Por muchos años fuimos el segundo país del mundo en vender Ecopact.

–¿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 cantera de Puesto 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 testeando un producto, un mortero que permite aplicarse con una impresora 3D, desarrollado 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 francos suizos, algo más de un millón de dólares. Esto se suma a los U\$S 300 millones que invertimos en Argentina en los últimos siete años, apuntando a crecimiento, productos sostenibles y eficiencia productiva.

–¿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 2024, empezamos a ver una recuperación tenue y los primeros meses de este año confirmaron la tendencia favorable. No estamos satisfechos, pero sí muy optimistas. 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 minería en el norte y el petróleo en el sur. La estabilidad a nivel macro ayuda, pero la microeconomía es la que moviliza 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 2023. Sin embargo, esperamos que el optimismo nos sorprenda y ojalá sea un 25% para dejar atrás la caída de 2024.

–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: febrero 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.



Holcim prepara nuevos productos que lanzará en los próximos meses, según adelantó Bittar. (Pedro Castillo / La Voz)

Prioridad: Recuperar el tiempo perdido con los amigos

Nombre. Pablo Bittar (53).

Casado con. Miriam.

Hijos. Ignacio (23), Luca (20) y Paulina (16).

Le gusta. Recorrer las sierras de Córdoba y recuperar el tiempo perdido con los amigos con su partida a Colombia.

Empresa. Holcim Argentina.

Cargo. CEO.

Empleados. Holcim Argentina 1.500 personas. En Córdoba, entre el centro industrial de Malagueño, las plantas de Quimexur 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.

El dato. Bittar entró hace 30 años con el programa Jóvenes Profesionales. Hoy ese programa continúa bajo el nombre Jóvenes Líderes. En 2024 recibió más de 3.400 postulaciones, 18% más que en 2023 y generó 14 contrataciones, el 70% mujeres.

Sustentabilidad I. Su cemento ECOPlanet representa más del 62% de las ventas totales de cemento.

Sustentabilidad II. ECOPact, su hormigón sustentable, ya ha sido utilizado para pavimentación en Manantiales, para Cardinales Cofico y Alto Panorama de GNI y la pavimentación de 200 cuadras en Villa Rivera Indarte, entre otras obras.

Teléfono. (0800) 777-6463.

E-mail. info.argentina@holcim.com

Web. holcimsoluciones.com/argentina

Temas Relacionados

Industria

Holcim Argentina

Más de Negocios



Negocios

Mercados. Dólar blue hoy en Córdoba: cuál es el valor de referencia de este domingo 29 de junio

Por Redacción LAVOZ



Negocios

Economía. Se encendieron luces amarillas en el tablero económico

Por Gustavo Scarpetta (*)