

WITTUR ARGENTINA SA

Nuevo Presidente

Una entrevista informal del Ing. Fernando Lueje con Subir & Bajar



Ing. Fernando Lueje

¿Cómo ingresó Fernando al sector del transporte vertical?

Siendo estudiante de la carrera de ingeniería civil en la Universidad Tecnológica Nacional-Regional Buenos Aires, una empleada de Soimet contacta a su mamá para interesarlo en el ingreso a esa empresa en 1996.

Fernando, que también es músico, enseñaba piano y guitarra como profesor particular. Sin embargo, ya en cuarto año de su carrera, carecía de experiencia en la práctica de la construcción, por lo cual ingresó a una empresa constructora realizando su única obra civil como director de obras: un complejo de dúplex en Las Toninas, localidad veraniega de la Provincia de Buenos Aires.

En 1977, la construcción comenzaba a disminuir y al reconsiderar la conexión del ascensor con la construcción, se decidió y lo entrevistó Adrián González. Fue así como Fernando ingresó a Soimet en junio de 1997 donde, con Hernán Amoretti, fueron la mano derecha de Adrián en el departamento de Ingeniería.

Cambio de Ingeniería a ventas

Al producirse una vacante en Ventas, Nicolás Vrdoljak, presidente de Soimet, le propone ocupar ese cargo. Ante la inicial negativa de Fernando, Nicolás, siempre convincente, le dice: “vos sos músico; si tenés carácter para estar arriba de un escenario, seguramente tenés perfil para ser un buen comercial, además esta actividad te va ayudar a conocer y desenvolverte en el trato con la gente.” Fernando sintió que le faltaba ese perfil para complementar su formación personal y abandonó el departamento de Ingeniería entrando en Ventas hacia fines de 1998.

A inicios de 2001 se produce la venta parcial de la empresa al Grupo Wittur, quedando Eduardo Canals a cargo de la Gerencia General de la misma.

Así comenzó el proceso de conversión de una empresa

familiar dedicada a equipos hidráulicos y puertas, para pasar a integrar una multinacional que vendía todo tipo de componentes y soluciones de ingeniería para el mercado del ascensor.

En 2007, cuando Horst Wittur vende el Grupo Wittur a capitales financieros, se produce el 100% de la venta de acciones de Soimet al Grupo Wittur.

En ese momento, con Wittur Argentina reportando a España, Eduardo Canals y Javier Navamuel, miembro del *board* de Wittur, otorgan a Fernando Lueje la posición de Director Comercial de Latinoamérica, cargo que conserva aún en el presente.

Al ingresar Andreas Witte, como CEO de Latinoamérica en 2013, el Grupo decide que toda esa región reporte directamente al *holding* como un modelo de negocio independiente.

Posición actual

Cuando Bain Capital adquirió el Grupo Wittur y se delinearón a nivel global nuevas estructuras y cambios en *management*, Eduardo Canals dejó su cargo de Director General en Wittur Argentina. Dada la experiencia adquirida junto a Eduardo, Lueje asumió en octubre del 2016 la Dirección General de Wittur Argentina, quedando como Presidente de la misma. Fernando junto con Mario Zorzi (Gerente de Administración y Finanzas) y Roberto Santiago (Gerente de Operaciones) son quienes delinear y llevan adelante la dirección de la empresa.

En el área comercial, Lueje mantiene su responsabilidad regional, reportando a él Sebastián Lista (Jefe de Ventas de Argentina y países del Cono Sur de Latam), Antonio Gonzalez (Jefe de Ventas de países del Cono Norte) y Cristiano Troise (Director Comercial de Wittur Brasil). Fernando Lueje reporta directamente a Andreas Witte (CEO de la región Latinoamérica).