

ENTREVISTA

# Manuel Mantilla.

## “Falta certidumbre para el desarrollo económico”

El presidente de Mercedes-Benz Argentina habló sobre la dinámica del mercado regional y adelantó novedades

Texto **Alejo González Prandi** | REDACCIÓN EXPOTRADE



Este año podría servir como un gran entrenamiento de la paciencia, a la espera de una ansiada recuperación económica. A diferencia de 2018, que comenzó dando buenas señales y terminó con un deterioro importante para la industria, para Manuel Mantilla, presidente de Mercedes-Benz Argentina, a 2019 siempre se lo

aguardó como tiempo de transición, abarrotado de incertidumbres y definiciones políticas y electorales. “El año próximo debería empezar una recuperación, desaceleración de la inflación, un tipo de cambio más estable, desarrollo positivo de las exportaciones, lo que se traduciría en una mejor producción para transportar más mercadería”, afirmó el directivo.

**MINIBIO**



**Mercedes-Benz**  
Es presidente y CEO de la filial argentina de la compañía desde este año. Previamente trabajó en General Motors Europe



**Academia**  
Licenciado en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica Argentina y MBA de Lehigh University

En ese contexto, Mantilla contó cuáles son los desafíos de la terminal local, las novedades que tienen en agenda, los servicios en marcha y los que encenderán sus primeras luces en los próximos meses.

**P** -¿Cómo se ubica hoy la compañía y qué prevé a futuro?

**R** -Se encuentra bastante bien posicionada. En 2018, como en lo que va de este año, en todos los segmentos en los que participamos terminamos primeros. Arrancamos con proyectos en 2019, con producción del camión liviano Atego, en dos versiones, en el Centro Industrial Juan Manuel Fangio, nuestra planta de Virrey del Pino, además de buses. Mercedes-Benz está hace 70 años invirtiendo en el país. A mediano y largo plazo, vemos una Argentina que se recupera.

**P** -¿Qué le falta al mercado automotor en el país para crecer?

**R** -Por un lado, certidumbre para el desarrollo económico. Y hoy claramente lo que está faltando son herramientas atractivas de financiación. Claramente es una palanca muy fuerte. Hoy, las tasas no están traccionando las ventas como deberían hacerlo.

**P** -¿Qué novedad tiene la terminal para este año?

**R** -La Sprinter va a ser la gran novedad para este año. Sobre el último trimestre vamos a lanzar su tercera generación, con nuevas tecnologías, algo que nos pone muy contentos porque lideramos el segmento de utilitarios hace ya muchísimo tiempo. Apostamos a mantenerlo.

**P** -¿En qué hicieron foco para apostar nuevamente por este modelo?

**R** -Una de sus claves es que siempre los lanzamientos estuvieron un paso adelante en lo que quizá se estaba requiriendo. Este caso no es una excepción. El motor será más eficiente, se renovará totalmente el diseño, tanto en su interior como exterior. Apostamos a la confiabilidad que tiene al ser una herramienta de trabajo. Es uno de los atributos más importantes que valora el cliente.

**P** -¿Cómo están funcionando las exportaciones de este producto?

**R** -La producción de la Sprinter

está enfocada en los mercados de la región. En 2018 se exportaron 10.384 unidades a Brasil, donde estamos primeros en las ventas de segmentos de utilitarios, alcanzando un aumento del 56% respecto de 2017. Eso hace que en nuestra planta local, al poder mantener los volúmenes, no se hayan hecho suspensiones. El año pasado también se enviaron a Estados Unidos 2477 unidades, mientras que a Chile, Colombia, Cuba, Perú y Uruguay fueron más de 1860 unidades.

**P** -¿Cómo imagina que serán los próximos 10 años de la compañía?

**R** -La industria automotriz en general está viviendo una transformación muy fuerte en todo sentido. Desde los productos, las transformaciones en los motores, en el método de propulsión y los servicios. Hay cambios que están convirtiendo a las compañías del sector en empresas de movilidad. Ese *approach* es el que tiene Mercedes-Benz con distintas iniciativas para acompañar esa transformación.

**P** -¿Qué objetivos se cumplen para mantener la planta de Virrey del Pino a nivel internacional?

**R** -En el mercado latinoamericano hay que cumplir con un contenido local, por lo que se desarrollan proveedores para disponer de piezas regionales. Se da una mejora continua en los procesos de producción. También hay un entrenamiento constante del equipo. De hecho, inauguramos este mes el Global Training Center, un centro de entrenamientos para 120 personas podría en forma simultánea, donde se simula una línea de producción para que los operarios puedan ir haciendo el ajuste fino de la operación que les toque realizar. La inversión superó los 300 millones de pesos aproximadamente.

**P** -¿Qué modificaciones generó la norma de escalabilidad en el sector?

**R** -Se generaron eficiencias, como la de transportar más tonelaje. Los productos los tenemos. El 6x4 en Brasil está funcionando hace bastante. Vemos que lentamente hay una adopción de los transportistas a este tipo de vehículos. En definitiva, en un mismo viaje la carga transportada aumenta y se traduce en eficiencias. ●

# CELSUR

LOGISTICA PROFESIONAL

Saluda en su 15º Aniversario al Suplemento

TRANSPORTE & LOGÍSTICA

LA NACION

Ruta 24, Km 20 - Gral. Rodríguez - Bs.As. - Argentina - Tel: (011) 4131-3400

www.celsur.com.ar

Servicios EDI

Nueva plataforma EDI-GS1:

- Segura y confiable
- Rápida y precisa
- Clara y amigable
- Interoperable
- Con mesa de ayuda las 24 hs.

[www.gs1.org.ar/serviciosEDI](http://www.gs1.org.ar/serviciosEDI)

www.arlog.org

XXVIII Encuentro Nacional de Logística Empresarial

# 24 OCTUBRE 19

Goldencenter . CABA

## Resiliencia

El Desafío de Adaptar la Logística

