Jorge Dabed, concesionario "top" de Honda

"La investigación y el Desarrollo de Vanguardia son nuestra herramienta de venta"

El concesionario Jorge Dabed y su profesional equipo de trabajo.

La firma "Dabed S.C.L.", ubicada en Pedro León Ugalde 1946, Santiago, figuró desde sus inicios, hace cinco años, en los tres primeros lugares nacionales y siempre primero en la Region Metropolitana, entre todas las concesionarias de la División de Productos de Fuerza y Motores Marinos de Honda, en que las motobombas constituyen uno de los productos estrella. No sólo eso: el año 2004 pasó a ocupar el primer lugar nacional, una posición que, según todo lo indica, mantendrá al término del presente año.

¿Cuál es el secreto de este éxito?

Buscando una respuesta, visitamos la concesionaria, ubicada en el sector centro-sur de la capital, donde se realiza venta de productos y repuestos, además de servicio técnico. Nos recibe Jorge Dabed, gerente general de la empresa, en compañía del gerente de la División de Productos de Fuerza de Honda Motor de Chile, Hernán San Martín. Jorge Dabed indica, en primer lugar, que su relación con la marca es, realmente, desde hace 17 años, debido a que antes de crear la actual empresa fue durante 12 años gerente comercial del importador de productos Honda que existía antes que la marca estableciera su filial en Chile.

"A diferencia de otros concesionarios de las otras marcas –aclara–, no trabajamos marcas alternativas o productos 'copia'. En cada venta defendemos la posición de la marca Honda, sin otra herramienta muchas veces que el prestigio de la marca misma".

Por su parte, Hernán San Martín destaca "el profesionalismo de este concesionario, el conocimiento del producto, la asesoría que entrega, en que me consta que Jorge es de las personas que deja de vender un producto si no es lo aconsejable". También hay que destacar –dice– que tiene un stock permanente de Productos, repuestos y un personal calificado, por lo cual "el servicio técnico que ofrece es uno de los mejores en el país, además de ser nuestro concesionario número uno, que el año pasado vendió más de mil unidades, un nivel que, según creemos, va a sobrepasar este año".

El concesionario "Dabed" atiende en gran medida al mercado agrícola, lo mismo que al minero, junto a una diversidad de clientes, desde grandes empresas hasta dueños de casa, como ocurre con los generadores eléctricos.

Respecto de la oferta –destaca Jorge Dabed–, un producto clásico lo constituyen las motobombas, de gran uso en riego y otras labores agrícolas (incluidas las de caudal utilizadas para regar en zonas sin energía eléctrica o en cultivos anuales, y las de presión, que permiten levantar agua a grandes alturas). "Y en el mercado agrícola tenemos otro producto muy exitoso y exclusivo". Son las desmalezadoras de cuatro tiempos, denominadas "motoguadañas" en otros países, que permiten tecnificar agotadoras tareas manuales. En cuanto a la línea de motobombas con motores de gasolina, incluye una gama capaz de mover desde 150 a 2.300 litros por minuto, generadores desde 1 a 5 Kva, motores estacionarios desde 4 a 24 caballos de fuerza, una línea completa de motores fuera de borda, y motores de potencia.

Otro punto que Jorge Dabed aclara es el de "copias" de productos Honda, de dudosa calidad que circulan en el mercado. "Gran parte de la rentabilidad de la compañía se invierte en investigación y desarrollo –subraya–. La diferencia clara entre el original y la copia es la calidad de los materiales, la certificación de los mismos y la no inversión en desarrollo de la producción. Podemos agregar que compañías que venden productos copias no tienen claras políticas de servicios, ni de repuestos. Muchas veces aquí llega gente con un producto copia pensando que es Honda y buscando infructuosamente un repuesto".

Entre los avances de la firma, Jorge Dabed menciona "varios elementos técnicos muy vanguardistas", como un cuarto de prueba insonorizado para probar los motores, con extracción de gases, línea de lubricación digital y limpieza de piezas con bomba y solventes libre de combustibles, todo esto pensando en preservar el medioambiente y el entorno optimo a sus mecánicos, "Pasamos –señala finalmente– la etapa de formación de tres años, estamos terminando la de maduración, y ahora viene una de crecimiento en la que nos vamos a ver fortalecidos con todo lo que hemos hecho antes. O sea, no sólo tener clientes o ventas sino poder dar asistencia a los clientes con un respaldo adecuado". ■

Contactos: Dabed S.C.L.
Teléfono: 2- 551 2822. Fax: 2-551 3028
Pedro Leon Ugalde 1946, Santiago.
E-mail: info@dabed.com.
www.dabed.com

Esta desmalezadora posee un motor M4 de cuatro tiempos y se puede utilizar en cualquier posición.

SOLICITADA