



## Guerra en Ucrania: impacto de la guerra en Ucrania sobre la vida cotidiana de un concesionario JOSKIN

Para saber más, JOSKIN entrevistó a uno de sus concesionarios cerca de la frontera. La entrevista se realizó con Michał Stachlewski, director comercial de la empresa Kisiel, en la sucursal situada en Niedrzwica.

### ¿A qué se dedica su empresa y cuánto tiempo lleva en el mercado?

Somos concesionarios autorizados de las marcas de tractores CASEIH y Steyr en los voivodatos de Santa Kroacia, Subcarpacia, Pequeña Polonia y Lublin. Nos dedicamos a la venta de maquinaria agrícola desde 1992. Sólo trabajamos con marcas que ofrecen alta calidad a nuestros clientes y, por tanto, una buena relación calidad-precio.

### ¿Qué distancia hay entre su empresa y el punto más cercano de la frontera con Ucrania?

Como empresa que opera en los voivodatos de Lublin y Subcarpacia, somos vecinos en todo el tramo de la frontera entre Polonia y Ucrania. Los puntos más cercanos están entre 80 y 100 km de nuestras sucursales.



### ¿Siente su empresa los efectos de la guerra al otro lado de la frontera? Si es el caso, ¿cuáles son?

Como todo el mundo en Polonia, estamos sintiendo los efectos de la guerra. Hay efectos financieros relacionados con los costes de la energía, el aumento de los precios de los productos o el aumento de los costes del crédito, pero sobre todo existe esta conciencia general de que a este bajo coste podemos ayudar a nuestros vecinos, mostrarles que no están solos, que hay esperanza de un mañana mejor, que el Estado no es una especie de monstruo sino que tiene el deber de proteger a los ciudadanos y ayudar a los necesitados.



## ¿Cómo ha afectado todo esto a las ventas de máquinas?

Esta situación tiene un gran impacto en la actitud de los agricultores hacia sus inversiones. ¿Deben comprar o ahorrar para prepararse para lo peor? Ante acciones tan agresivas, es ingenuo no ver los riesgos que amenazan a toda Europa. No podemos decir: «No es mi preocupación, no es mi problema.»

## ¿Ha notado alguna duda por parte de sus clientes a la hora de comprar la marca JOSKIN debido a la situación en Ucrania? Si es el caso, ¿cuál es?

Sí, los clientes no sólo analizan el precio, sino a veces también el enfoque de los proveedores. ¿Apoyan la libertad, no sólo en las palabras sino también en las acciones de los políticos y las organizaciones europeas, o sólo quieren ganar dinero y, por tanto, no consideran la vida como un valor supremo? Todo ello hace aflorar las partes más profundas del ser humano y ayuda a marcar la diferencia entre los «brutos», por un lado, y las personas racionales, por otro.

## Viendo la tragedia que está teniendo lugar justo al lado, ¿ha hecho usted algún esfuerzo para ayudarles? Si es el caso, ¿cuál es?

Además de las acciones de apoyo puramente simbólicas, como ondear la bandera ucraniana en nuestras instalaciones, para que la gente de Ucrania no se sienta sola, intentamos pensar a largo plazo. Cada uno de nuestros empleados ha contribuido probablemente al apoyo de las personas que llegan y nosotros también estamos dispuestos a ayudar. La actuación del gobierno es el mejor ejemplo. En tiempos de guerra, hay que actuar.



## ¿Se ha facilitado alojamiento a los ucranianos en su ciudad?

En la ciudad de cada uno de nuestros empleados, y somos 80, se ha puesto a disposición de las familias ucranianas un alojamiento. Creemos que al final de este periodo, volverán a casa para seguir construyendo.

## ¿Ha contratado a trabajadores ucranianos? En caso afirmativo, ¿de qué tipo de trabajadores hablamos?

No, nunca hemos contratado a ninguno porque nuestro negocio requiere conocimientos específicos y conocimiento del idioma y de los clientes. Debido a estos criterios, no podemos contratar a todo el mundo. Naturalmente, esto también se aplica a los trabajadores polacos. Sin esta dificultad, sería diferente. Por otro lado, sabemos que muchos de nuestros clientes agrícolas contratan a personas de Ucrania.



## **¿Ha contribuido la situación de guerra a los cambios organizativos en su empresa, por ejemplo, el recorte de personal o la introducción del trabajo híbrido?**

Afortunadamente, no es el caso, pero todos somos conscientes de que podríamos entrar en estado de emergencia de la noche a la mañana.

## **¿Ha exportado alguna máquina a Ucrania? En caso afirmativo, ¿en qué medida y qué tipo de máquinas?**

Nuestra actividad principal es la venta de máquinas en Polonia, estamos especializados en la venta a los agricultores que, incluso con su gran modernidad en la tecnología de producción, son más bien tradicionales en su elección. JOSKIN es muy exigente en cuanto al servicio posventa, por lo que sólo vendemos en el país. Debido a la distancia, no podríamos atender adecuadamente a los clientes ucranianos.

## **¿Ha importado alguna máquina de Ucrania? En caso afirmativo, ¿en qué medida y qué tipo de máquinas?**

No, trabajamos principalmente con proveedores europeos.

## **¿También tiene clientes ucranianos en su base de datos de agricultores? Si es así, ¿qué pasa con el problema del servicio posventa?**

Principalmente vendimos piezas de nuestro stock actual. Los agricultores ucranianos solían comprarnos materiales de producción en caso de emergencia o cuando su proveedor local no tenía los materiales en stock.

## **¿Han introducido las autoridades locales alguna medida de seguridad para la comunidad?**

### **¿Tienen/tendrían las medidas un impacto en su trabajo diario?**

Cada región ha comenzado a asegurar sus fronteras, lo que significa más tropas e instalaciones antiaéreas, antimisiles y de defensa de una fuerza sin precedentes. Los hombres y mujeres más jóvenes también fueron convocados para el entrenamiento militar.

## **¿Cómo valora la cooperación con JOSKIN en los últimos años?**

JOSKIN se ajusta al 100 % a la idea de que una marca es ante todo un compromiso adquirido con el cliente, que le vincula durante muchos años y le hace sentirse orgulloso de su elección. Para nosotros, como concesionario, es una garantía de cooperación y una oportunidad de aumentar los recursos financieros a través de la venta y el mantenimiento de las máquinas. Una máquina con la marca JOSKIN es sin duda un valor que garantiza beneficios.

## **¿Cómo ve su futura colaboración con la marca JOSKIN?**

Para nosotros, JOSKIN es una marca clave entre nuestros cinco proveedores. Nos esforzamos por maximizar nuestras ventas, respetando los principios de economía y buen servicio al cliente. Intentamos exponer bien los productos y gestionar bien los pedidos para garantizar la continuidad y los cortos plazos de entrega. Por ello, colaboramos estrechamente con el responsable regional de JOSKIN para planificar las compras, la presentación en el mercado y el contacto con los principales destinatarios. La cooperación va muy bien, sobre todo porque recibimos un fuerte apoyo de los departamentos de producción, servicio postventa, logística y administración.



## **Teniendo en cuenta el aumento de la inflación, el precio de los componentes, la fluctuación del precio del petróleo, el aumento de los costes de transporte, ¿cuáles cree que son las perspectivas para los próximos años?**

La situación bélica actual es una amenaza mucho mayor que el aumento de los precios, que puede ir y venir según las necesidades del mercado. Es mejor tener precios más altos y salarios más altos que una guerra que destruirá todo. Polonia, liberada de la bota rusa desde hace 30 años, ha demostrado lo que se puede construir con trabajo duro y voluntad de crear. Por lo tanto, no debe sorprender la actitud de los ucranianos, que al mismo tiempo intentaron convivir con Rusia pero sólo obtuvieron una dictadura a cambio. La libertad es un valor supremo para todo ser humano.

## **¿Cómo ha cambiado el paisaje en Polonia, en las ciudades y pueblos de la frontera, tras la expansión de Rusia hacia su país vecino?**

Todo el entorno ha cambiado: se oye hablar el ucraniano en los medios de comunicación; en los servicios públicos hay clientes ucranianos y la información se da en ambos idiomas. En las calles se puede ver un gran número de coches con matrículas ucranianas. Las iglesias, por su parte, ponen sus instalaciones a disposición de las personas para que puedan rezar según el rito religioso en el que se han criado etc. No sólo hablamos de las grandes ciudades, sino también de los pueblos.

## **En una reciente visita a su sucursal en Jasionka, justo al lado del aeropuerto, vi tropas militares estacionadas allí. Me gustaría saber por qué las tropas están desplegadas allí. ¿Se sienten ustedes seguros allí?**

Sabemos que Polonia es miembro de organizaciones mundiales que están obligadas a proteger a sus miembros, me refiero a la UE y a la OTAN, y estamos tratando de pensar en una salida a esta situación. Así que en ese sentido nos sentimos seguros: pero en la dimensión humana, ninguno de nosotros puede decir que no ve la tragedia humana que está ocurriendo en Ucrania. La sucursal de Jasionka, cerca del aeropuerto, nos hace conscientes de la gravedad de la situación y de la fuerza necesaria para proteger valores como la libertad, la tolerancia y la economía.



*Paweł Paczuski (comercial JOSKIN) y Michał Stachlewski (director comercial de la empresa Kisiel)*

