



# SODJA

Un padre y un hijo unidos por la aventura



Sodja SRL es una pyme con más de 45 años en el rubro de la cartelería. Iniciada por Diego Sodja en el Chaco, hace 15 que desembarcó en Buenos Aires de la mano de Alexis, hijo del fundador. Una empresa familiar que siempre apostó por crecer a fuerza de trabajo y capacitación permanentes. En diálogo con LETREROS, Diego y Alexis nos contaron su historia.

// La pyme es uno mismo". Así resume Alexis Sodja la esencia del rol del empresario de toda pequeña y mediana empresa. Y agrega que para él cada uno de los integrantes del equipo que compone Sodja SRL es un eslabón fundamental de la cadena, como una familia, que lucha unida –en los buenos y en los malos momentos–, poniendo las horas del día y el corazón en cada tarea. Pero al igual que detrás de cada familia, detrás de cada equipo hay un soñador, un líder que motiva con una visión personal, que aunque no siempre es entendida, es seguida de forma incondicional. El empresario pyme se desenvuelve en todos los escenarios, es camaleónico, se cambia de disfraz: de personal de limpieza a director general en reuniones importantes y vitales para el desarrollo de la empresa. Y así lucha, en cualquier ámbito, en cualquier actividad. Sin él la empresa pierde el rumbo, pierde la esencia, su sello personal. Porque el universo pyme se trata de eso: gestionar de punta a punta una estructura que lo vio nacer y crecer.

Sodja SRL, dedicada a la comunicación visual y cartelería, tiene su sello propio, hoy el de Alexis, y en su ADN lleva el de Diego Sodja, su padre y fundador. Capacitación, vitalidad, valor y ambición son las características que se arrastran desde el pasado, y la capacidad de gestión administrativa de Alexis es lo que suma valor a esta empresa única, como cada pyme, y con dos bases (una en Buenos Aires y otra en Chaco), 38 empleados y más de 45 años en la industria sobre la espalda. Dos nombres más aparecen en la lista de esta gran familia: "Mi madre Silvia y Nancy López, quien fue la mano derecha de mi padre y la mía, son dos eslabones especiales cuyo acompañamiento siempre fue crucial", asegura Alexis.

Chaco y Buenos Aires nunca estuvieron cerca, pero como es virtud de muy pocos, los



Sodja, en momentos de crisis (2001) solo pudieron ver las oportunidades, en lugar de hacer escucha a los temores, y apostaron por agrandar el negocio familiar. “Nuestra postura siempre fue seguir creciendo. Estaba estudiando la carrera de Contador Público en la UADE, cuando llegó la crisis del 2001 y tomamos la decisión de aventurarnos a Buenos Aires, apostándolo todo”, dice Alexis, que se define tan aventurero e inquieto como su padre. Esas cualidades lo trajeron a Buenos Aires hace 17 años, cuando sus estudios se cruzaron con la posibilidad de emprender.

Los inicios siempre son duros y más en épocas de crisis como la que afrontaron Diego y Alexis Sodja. “Trajimos unas camionetas con empleados de Resistencia y empezamos a trabajar en un departamento, con turnos rotativos. Teníamos clientes grandes, como la cadena de heladerías Sei Tu, Mega Sport, y otros clientes en la Costa Atlántica”, recuerda Alexis. Hoy su base de Buenos Aires es una fábrica en Parque Patricios de 1500 m<sup>2</sup>, con 16 empleados. “Crecimos porque amamos lo que hacemos. No podríamos hacer otra cosa”, sentencia Alexis.

Los inicios fueron de menor a mayor, con esfuerzo y dedicación, pero también con un

*“Nuestra profesión se enseña de padres a hijos y de maestros a alumnos. Más que una profesión, lo nuestro es un oficio que se transmite y que no se aprende en ninguna universidad. Una persona entra en una fábrica de cartelería sin saber nada y en cinco años tiene que ser un profesional”.*

**Alexis Sodja**

objetivo claro: llegar al liderazgo a partir del crecimiento constante. Ese espíritu familiar se trasladó en el tiempo desde Chaco a Buenos Aires, de padre a hijo, como una posta irrefutable. Para entender este espíritu familiar de superación y aventura debemos remontarnos al padre de Alexis: Diego Sodja se recibió de técnico en Sistemas en los años 60 y empezó a trabajar en un banco. Se cansó de tanta estabilidad y decidió dar rienda suelta a sus instintos emprendedores. Empezó en el rubro de la cartelería, de ayudante, para luego montar su negocio propio haciendo carteles de neón para hoteles. “Hice muchos cursos de capacitación en Estados Unidos. Capacitarte es esencial, te cambia la visión y te aporta experiencia previa para estar siempre informado y ser competitivo”, reflexiona Diego.

También deja traslucir el legado del que se siente orgulloso haber transmitido. “A mi hijo le enseñé que lo más importante es ser honesto. Si uno aprende los buenos valores, todo lo demás viene solo”, dice Diego.

### **MÁS QUE UN OFICIO, UN LEGADO**

Los años pasan y las generaciones se nutren de lo que otros les dejaron atrás para poder

usarlo en el presente y continuar la rueda en el futuro. Esto se ve reflejado en la cartelera, rubro que los Sodja definen como un oficio. "Nuestra profesión se enseña de padres a hijos y de maestros a alumnos. Más que una profesión, lo nuestro es un oficio que se transmite y que no se aprende en ninguna universidad", considera Alexis.

En las fábricas de los Sodja se realizan todos los procesos de producción: desde comprar la pintura, los caños, la iluminación de led o neón. También resalta algunas diferencias entre Resistencia y Buenos Aires: "Tenemos las dos empresas bien equipadas, y, aunque la planta del Chaco es más importante, en Buenos Aires trabajamos para empresas más grandes y los encargos los hacemos en cantidad. Además, en Buenos Aires tenemos muchos colegas, todos ellos miembros de CAIL, en quienes nos apoyamos y con quienes trabajamos en solidaridad".

Desde sus inicios Sodja ha fidelizado clientes gracias a la constancia. En cada trabajo terminado resuenan las palabras de Alexis, "la pyme es uno mismo". "Damos un servicio integral. Desde el diseño de imagen, el presupuesto, el cálculo de materiales, la impresión, el armado, la instalación y la entrega; más que un trabajo es un compromiso con el cliente", dice.

#### **"PONERSE DE NOVIO" CON EL CLIENTE**

El compromiso de Sodja ha crecido y hoy da grandes resultados. Alexis valora el coraje de haber logrado agrandarse. Esto les permitió ser una de las empresas con mayor vitalidad en el rubro, apostando por hacer nuevos negocios y ganar clientes. "Con el tiempo nos afianzamos con grandes como Rapipago, Mega Sport, Dr. Ahorro y Case Logic, entre otros. Una de las claves es que trabajamos directamente con los clientes, sin agencia ni vendedores. La mejor publicidad que tenemos es la recomendación del trabajo terminado", asegura Alexis.

Sus servicios van desde cartelera de exteriores hasta interiores, con fajas para exhibidores, muebles, vidrios y todo lo que pida el cliente. Luego de trabajar con empresas como Reebok y Adidas, Sodja apuesta a más. Alexis cree que otra de las claves es la primera impresión que se le brinda: "Hay que estar atento a todo lo que te pide el cliente en la etapa en que 'te ponés de novio', para poder entender

sus necesidades y visiones", dice y sonríe por la comparación.

#### **SEGUIR A PESAR DE TODO**

No todo el camino estuvo rodeado de flores para Alexis en su experiencia en Buenos Aires. En los 17 años que lleva en la gran ciudad cuenta que le pasaron muchas cosas malas pero que supo sobreponerse con un lema: seguir a pesar de todo. "Es inevitable que te pasen cosas malas, pero la única que te queda es mirar para adelante", dice Alexis, y agrega: "Yo soy de esos que no pueden quedarse quietos. Si tu trabajo es siempre igual no te va a pasar nada. Yo no puedo hacer siempre lo mismo porque me considero un aventurero", afirma, dejando ver ese coraje que lo lleva a estar siempre dispuesto a abrir puertas y verificar oportunidades.

#### **CHINA: UNA EXPERIENCIA NUEVA**

Ese espíritu aventurero llevó a Alexis a viajar a China en 2015 para conocer un mercado lejano pero competitivo y necesario. "Estuve en Shangái, Hong Kong, Beijing, Shenzhen, viendo las nuevas tecnologías en pantallas. Conocí las fábricas y quedé muy impresionado por el nivel de producción", recuerda. Alexis intentó absorber al máximo todos los conocimientos del gigante asiático para aplicarlas en su empresa. "En China se manejan con el lema 'fabricamos lo que sea', vos les das los planos, las especificaciones, los estándares, y ellos lo concretan. Los costos son mucho menores y tienden a copiar lo que venden. A futuro sería bueno pensar en que nuestro mercado sea el mundo y no solo Argentina", asegura Alexis.

#### **LA MIRADA PUESTA EN EL FUTURO**

Alexis tiene los pies puestos en el presente y la mirada en el futuro. Y para seguir adelante considera inevitable pedir consejo a los que estuvieron antes que él: "Es muy bueno tener a mi padre para consultarle cuestiones relacionadas al negocio; aunque él ya esté retirado, su experiencia es vital para avanzar".

Alexis piensa en el futuro pero sabe que esa continuidad también está en el pasado. Ahí vuelve a resonar su frase "la pyme es uno mismo", y a ese significado se suman las experiencias de su propia vida y la de su padre, que van a estar siempre presentes en el espíritu de la empresa.

*"Hice muchos cursos de capacitación en Estados Unidos. Capacitarte es esencial, te cambia la visión y te aporta experiencia previa para estar siempre informado y ser competitivo".*

**Diego Sodja**