

ESTEBAN DIGITAL

Nueva visión, nuevos negocios

Esteban Bandinha se define como una persona perfeccionista e impulsiva. Hace cinco años heredó el negocio de fotografía de su padre y decidió sumarle un servicio integral de impresión digital en gran formato. En diálogo con LETREROS, nos contó cómo desarrolló este mix exitoso que se genera del cariño por una empresa familiar, con más de 35 años de trayectoria, y la frescura de un proyecto joven.

Un viejo refrán dice: “La ambición está más descontenta de lo que no tiene, que satisfecha de lo que tiene”. Este lema se adapta perfectamente a Esteban Bandinha, director de Esteban Digital. Un empresario con estilo propio, y heredero de una pyme fundada por su padre hace 35 años, pionera en el rubro de la fotografía. Esteban se hizo cargo de la empresa y decidió sumarle el plus de una nueva unidad de negocio. “Hace cinco años decidí hacer un mix entre fotos y comunicación visual. La apuesta era doble: por un lado, mantener a los clientes de toda la vida, y por otro, sumar nuevos con el servicio de impresión digital en gran formato”, dice y luego cuenta cómo fueron los primeros pasos para lograrlo. “Hicimos una fuerte inversión en equipos de primera marca. Es una tradición familiar hacerlo. Toda la vida trabajamos con equipos Durst, que son número uno a nivel mundial”. También explica que conservar esa tradición lo hizo entrar con el pie derecho: “Pegamos fuerte en el mercado por tener máquinas de la mayor

tecnología, con muy bajo margen de error y alta productividad; esto nos hizo crecer rápidamente”. Y así, la experiencia de casi cuatro décadas se funde con el entusiasmo de una personalidad que lo cree todo posible, que heredó la confianza y el reconocimiento de los firmes cimientos construidos por su padre y va por más aún.

LAS CLAVES DEL CRECIMIENTO

Ambicioso, impulsivo, entusiasta. Esos son los adjetivos que definen a Esteban. Considera que en ellos reside parte del presente exitoso de su empresa. “Siempre voy por más, nunca me conformo. Estoy todo el día llevando tareas adelante, por la empresa y por mis clientes, y si tuviera más tiempo seguiría trabajando porque amo lo que hago”, concluye.

Por otro lado, reconoce que ese empuje también lo ve reflejado en sus empleados. De su equipo de trabajo destaca que siempre está presente cuando lo necesita. “Si hay que hacer sobretornos o reforzar alguna franja horaria sé que puedo contar con ellos”, asegura.







Otra clave es el orden. Su fábrica, en Lomas del Mirador, cuenta con tres plantas de 500 m² cada una. En ese espacio ordenó todo el material de trabajo y las maquinarias, de acuerdo a un plan estratégico. “Podés tener mucho espacio para trabajar, pero si no lo sabés ordenar, no te sirve. Dividimos el material por planta: en una pusimos todo lo que es corte, en otra impresión y en otra terminaciones”, asegura. Estos tips lo llevaron a mantener un equilibrio constante de potencial progreso, junto con una atención personalizada a cada una de las necesidades de los clientes. “Mi satisfacción es ver que mi negocio crece y que mis clientes están contentos”, dice este hombre que todos los lunes tiene una rutina fija: buscar a sus hijos de 4 y 7 años al colegio, lo que lo obliga a salir antes del trabajo, pero no a quedar desconectado de su empresa. “Cuando estoy con mis hijos mis empleados me mandan videos por WhatsApp de las máquinas trabajando”, confiesa, y confirma que sus dos amores son su negocio y su familia. En esa unión particular también está su mujer, Cynthia, con quien trabaja a la par. “Mi esposa es licenciada en Marketing, trabaja conmigo y sabe

aconsejarme. Nos complementamos porque ella aporta la cuota de tranquilidad y yo la impulsividad”, reflexiona.

MARKETING, OTRO GRAN DIFERENCIAL

Son pocas las pymes que comprenden y aprovechan las virtudes que ofrece el campo de estudio del marketing, pero para Esteban Digital es una herramienta vital, que lo distingue. ¿Cuáles son los valores que atraviesan a nuestra empresa? ¿Qué aprecian nuestros clientes? ¿Cómo administrar una pyme no solo desde adentro y hacia adentro, sino también incorporando al cliente a ese proceso? Son preguntas clave que una empresa debe hacerse para conocer el éxito en los tiempos actuales, y Esteban Digital tiene todas esas respuestas.

Hace dos años, acompañados en el proceso de la mano de la agencia Bambú Marketing, vienen trabajando, de forma constante, en la consolidación de la imagen de la empresa y en su comunicación. Y el corolario de todo este proceso es el contacto y reconocimiento al cliente. Dentro de las muchas acciones que vienen llevando a cabo la apuesta más grande se ve reflejada en el proyecto de fi-

“Pegamos fuerte en el mercado por tener máquinas de la mayor tecnología, con muy bajo margen de error y alta productividad; esto nos hizo crecer rápidamente”.



La ambición de Esteban se completa con su legado: aquella empresa de fotografía que le dejó su padre y que hoy sigue funcionando a todo pulmón. Y si de fotos se trata, Esteban sabe cómo explotar ese nicho de memoria. Analiza que a pesar del paso del tiempo y la llegada de las nuevas tecnologías digitales, la foto siempre está vigente. "Hoy la foto volvió a ser un negocio rentable porque la gente quiere tenerlas impresas como cuando usábamos cámaras de rollo", dice y hace una comparación análoga: "Como sucede con el diario. La gente sabe que puede leerlo en internet pero lo compra en papel porque les gusta tenerlo en sus manos y pasar las hojas". Además, entiende que no se puede abandonar algo que viene en la sangre. "Viví toda mi vida de la fotografía y no pienso abandonarla".



Esteban Digital en máquinas y números

12

es la cantidad de empleados

1500

metros cuadrados de planta

4

impresoras:

- Roll to roll Durst RHO 312r
- Cama plana con curado UV Durst RHO P10 200
- HP 260 y 360

1

máquina de corte digital ZUND G3 2500

delización de clientes que lanzarán en los próximos meses. Se trata de un programa de puntos, de suma y canje de beneficios que los deja a la par de cualquier corporación, un gran despegue, el diferencial frente a su competencia, y sobre todo, el reflejo de su profesionalismo.

ENTRE DESAFÍOS Y LEGADOS

Junto con los cambios siempre llegan nuevos desafíos. Es el caso de la primera incursión como expositor en la feria de este año. Una participación que animó a la firma a lanzarse y a hacer públicas todas sus capacidades: el armado, las muestras, las impresiones y el diseño. Su stand, apostado en una esquina de gran convocatoria, destacaba por la luminosidad y los elementos impresos de la mano de los colores corporativos. "Fue una experiencia muy positiva. Una vidriera para mostrar lo mejor de nuestros servicios", asegura Esteban, que se sorprendió por la convocatoria y el interés del público, y agrega: "Sirvió para posicionarnos fuerte en el mercado, conocer clientes potenciales y generar nuevos contactos con gente del interior del país, un nicho poco explotado en el que nos interesa crecer".

CALIDAD Y EFECTIVIDAD

Una propuesta puede ser ambiciosa pero quedarse en la nada si fallan sus puntos fuertes. Esteban lo tiene claro y define como pilares de la empresa a la rapidez en la entrega y la calidad del trabajo terminado. "Al tener máquinas de primera calidad, el cliente se lleva un producto en perfectas condiciones y en un lapso breve de tiempo", dice y vuelve a remarcar lo importante que considera trabajar con las mejores máquinas del mundo: "El cliente no va a encontrar el rollo húmedo, ni banding, tampoco va a notar un cambio de color en las lonas con el paso del tiempo; usamos tintas originales, todo Durst. Los productos vienen sellados, envasados, bajo normas de control de calidad estrictas. Esa es mi inversión, lo que nos hace diferentes y sé que al cliente puedo atenderlo de acuerdo a esos estándares". También destaca el trato directo con el cliente, sin intermediarios. "Nos podemos equivocar como cualquiera, pero si estamos atentos a lo que hacemos no hay errores", concluye.

Otro viejo refrán sentencia que la ambición no sabe darse por vencida hasta llegar al éxito. Esa es la marca de agua que brilla en los ojos de Esteban y que lo mueve a querer siempre más. "En el futuro me veo invirtiendo y creciendo aun más. Me gusta mucho lo que hago y ese es mi motor para seguir adelante", asegura. Un motor que lo proyecta desde un legado familiar hacia la construcción de un futuro sin techo.