



# Una empresa **DE GRAN FORMATO**

---

Los fundadores de una de las empresas impresoras pioneras de nuestra industria nos cuentan lo que los llevó a posicionarse y permanecer como referentes de nuestra industria. Gigantográfica, un modelo de negocio que se mantiene vigente.

---

**S**er una empresa pionera, casi única en el negocio y sin mucha competencia, suena a un deseo hecho realidad para muchos empresarios. Pero si nos detenemos a pensar en todo lo que conlleva ser pionero en una industria, como tener visión, valor para asumir riesgos y, sobre todo, personalidad para emprender un camino desconocido y lleno de imponderables, podemos entender que es necesario tener un carácter especial, no solo para emprender un camino lleno de incertidumbres sino para mantenerse al frente, y a lo largo de los años.

Es el caso de Gigantográfica, una de las primeras empresas impresoras de nuestra in-

dustria. Hoy en día, además de los directivos, los hermanos Mariano, Javier y Viviana Isoba, la compañía cuenta con 13 empleados, 2500 m<sup>2</sup> de planta y más de 10 equipos de última tecnología.

De boca de sus fundadores nos enteramos de todos los detalles de la historia de esta compañía que supo abrir camino y mantenerse a lo largo de las décadas como una referente en el gremio. Su visión, sus valores y su ética al servicio de la impresión.

## —¿Cómo nace Gigantográfica?

—Esta empresa es un desprendimiento de otra llamada Plano Color, que ya tiene 70 años desde su fundación. Nuestro padre fue







letrista, de los que pintaban a mano, desde los 16 años hasta que falleció. Y Gigantográfica surge como una compañía impresora que se desprende de la cartelera, en la época del *Scotch Print*, cuando empezaron las impresiones digitales, en 1996. Era un sistema homologado de 3M, que fue innovación tecnológica. Entonces, nosotros nacemos en ese año como la alternativa al *Scotch Print*, porque trajimos el sistema Xerox que fue la competencia. Somos una de las empresas más antiguas del gremio.

**—¿Por qué deciden crear esta nueva empresa?**

—Porque advertimos la necesidad del servicio de impresión, tanto para nuestra empresa como para el gremio en general. No había máquinas industriales por aquella época. Había una sola, de una empresa que terminaba poniendo los precios que quería y no estaba regulado por el mercado.

También había otros equipos industriales, similares al *Scotch Print*, que son los que empezamos a utilizar nosotros, y así surgió la empresa de impresiones al gremio. Nos chocamos frente a un monopolio que tenía la impresión y lo que decidimos fue abrirlo, pero no solo para el beneficio de nuestra empresa sino para toda la industria. Brindar la solución al problema que estábamos viviendo nosotros como empresa de carteles y extenderla al gremio entero.

**—¿Cuándo dejaron de ser la única empresa que ofrecía este servicio?**

—Al poco tiempo empezaron a florecer otras empresas como nosotros, impresoras. Pero nosotros fuimos pioneros. Hoy en día decir



Gigantográfica, es como decir un genérico, "una gigantográfica" significa una empresa de impresión. De todas formas, la competencia nunca nos perjudicó, porque la base de nuestro servicio es la ética de nunca apropiarnos de los clientes de nuestros clientes. Este es el motivo por el cual Plano Color no está activa como empresa, para que no sea una competencia. De cualquier manera, después de tantos años ya todos saben de nuestra ética y que nosotros no les tocamos los clientes. Ese es un gran diferencial por el cual siempre mantuvimos nuestra cartera de clientes, por la ética además de la calidad.

#### –¿Cómo encontraron su marca registrada?

–Buscamos diferenciarnos. Otro diferencial es que importamos nuestros propios materiales, entonces tenemos un control de calidad propio que nos permite controlar nuestro producto final. Sabemos lo que hacemos y lo que ofrecemos. Hacemos testeos de materiales, trabajamos con tintas originales, importamos lonas de primera línea, con hilados de 1000 x 1000, con tratamiento antihongo y UV, y todo eso te genera que el cartel y el servicio final tenga una calidad que nos destaca. Somos símbolo de estabilidad. Como trabajamos mucho en vía pública que necesitamos una excelente calidad de productos.

#### –¿Cómo lograron mantenerse en el mercado una vez que entraron tantos competidores?

–Nuestra política como empresa es comprar equipos industriales de última generación y de primera calidad, y eso siempre nos destacó. Otro factor fue que en las primeras épocas de innovación tecnológica de nuestro sector la obsolescencia de la tecnología era muy rápida, por eso quienes no supieron contemplar la amortización de los equipos en el costo de su servicio o productos no llegaron hasta acá.

#### –¿Cuál fue el hito de mayor crecimiento de la empresa?

–En el año 2000 cuando nos mudamos a esta planta donde estamos ahora que tiene 2500 m<sup>2</sup>. En esa época también compramos la soldadora de lona e incorporamos el servicio como valor agregado a la impresión. Es cierto que en esa época de crisis económica estaba todo medio parado, también había pocas empresas impresoras y eso nos permitió posicionarnos y

### Gigantográfica en números

**23**  
años en la industria

**13**  
empleados

**2500**  
metros cuadrados de planta

**7**  
equipos de última tecnología

### ¿Qué equipos tienen?

**#1**  
Fuji Uvistar III UV

**#2**  
EFI Vutek H200 Pro cama plana

**#3**  
4 Mutoh Ecosolvente

**#4**  
HP látex LX 600

**#5**  
Soldadora industrial de alta frecuencia

**#6**  
Laminadora Seal Ultra

hacernos conocidos entre los colegas.

#### –¿En qué momento encontraron la estabilidad como empresa?

–Cuando incorporamos el servicio a pequeños impresores encontramos un nicho de negocio que es muy importante para nosotros. Porque advertimos que tenemos una capacidad productiva acompañada de una gran variedad en sistemas de impresión, que nos permite en 24 o 48 horas sacar una producción imposible de realizar para un impresor pequeño. Somos como la espalda productiva que les permite no perder clientes cuando los trabajos superan su capacidad productiva.

#### –¿Cuáles son los valores más importantes para ustedes?

–La experiencia, la confianza y la calidad humana, tenemos que ser compatibles con las personas con las que trabajamos.

#### –¿Qué lectura hacen del futuro del mercado?

–Creemos que el plotter de impresión ya pasó por una explosión parecida a la del plotter de corte en los años 90. En aquella época fuimos de los primeros en incorporar esa tecnología, después se popularizó. Eso es un hecho, pero el tema va a ser darle servicio a los clientes cuando necesiten más producción, en un lugar que sea confiable, que les de calidad, velocidad y que respete la confidencialidad del cliente. La ética y agregar valor al servicio es el *commodity* del futuro.

#### –¿Y a nivel tecnologías, qué notan en el mercado mundial?

–Algo que está sucediendo con las empresas fabricantes de máquinas de primera línea es que se fueron comprando entre ellas: HP compró a muchas marcas chicas, y EFI también. Otra lectura que podemos hacer es respecto del tipo de tecnología que logró ganar terreno en el mercado. Nosotros siempre fuimos innovadores. Tuvimos, en su momento, una máquina de 5,70 m de ancho de impresión, que era un aerógrafo. Fuimos probando la tecnología a medida que salía, pero siempre tenían sus problemas, había que estar atento a la máquina. A los 6 o 7 meses de la salida de esa máquina Vutek sacó la primera InkJet y ese fue un hito, porque esa tecnología ganó y es la que reina hoy, todas las anteriores cayeron en desuso. Hoy estamos frente a un momento en el cual se estabilizó la tecnología.