



# ClusterPack S.A. Cajas y Empaques para la Industria

Por Vanessa Valle

Asistente de investigación del IDE Business School

**C**lusterPack S.A., una empresa especializada en empaques para la industria, fue el sueño de María Sol Montalvo, que empezó en 2014 y hoy es una realidad. Sus años de estudio en el IDE Business School le ayudaron a descubrir fortalezas y a consolidar sus deseos de hacer empresa.

María Sol estuvo expuesta a los negocios desde muy pequeña. Su padre, el ingeniero Marcelo Montalvo, es dueño de una constructora y en él ella vio el ejemplo del esfuerzo diario que se necesitaba para construir una empresa. Es así que palabras como disciplina y compromiso social nunca fueron ajenas para Sol, quien con tan sólo 17 años fundó y comenzó a trabajar para la fundación salesiana “Niñas de la Calle”. Fue aquí donde ella dio sus primeros pasos en el arte de negociar.

A pesar de comenzar tan joven en el mundo laboral, en el 2011 los negocios que llevaba María Sol se volvían cada vez más complejos: requerían negociar en bolsa y ya se hablaba de *commodities* y de otros temas más especializados. Es por esto que cursar una maestría se volvió una necesidad imperiosa para prepararse y enfrentar los desafíos de su profesión. Sol necesitaba un masterado de alto nivel, llevaba doce años como gerente y tenía tres hijos pequeños, así que realizar sus estudios en el exterior no era una opción. Fue así como, después de varias recomendaciones de empresarios, decidió hacer su maestría en Dirección de Empresas en el IDE Business School.

En estas aulas es donde María Sol se da cuenta que su naturaleza es la creación. Durante los trabajos en equipo y las clases descubre dos de sus mayores fortalezas: el liderazgo y la habilidad de reunir gente con altas capacidades para hacer proyectos y crear

**MARÍA SOL MONTALVO**  
Gerente general, ClusterPack SA



cosas. Estas se convertirían en la materia prima necesaria que la ayudaría a empacar su más grande sueño: emprender.

## ARMANDO SU EMPRESA

Durante sus años en el IDE aprendió que **“lo mejor para mitigar el miedo al riesgo es estudiar”**. Es por esto que, al terminar su maestría, con la seguridad que le dieron sus estudios sobre cómo hacer una empresa, un carácter que se fortaleció en las aulas, compañeros que la inspiraron y su experiencia de 15 años trabajando en el mundo de los empaques industriales, María Sol toma la decisión de construir su propia empresa.

El 11 de junio de 2014 nace ClusterPack S.A. La historia detrás del nombre surgió en una de las clases del profesor Julio José Prado en el IDE. María Sol quedó fascinada cuando escuchó el concepto de clúster de Michael Porter, que se refiere a los sistemas que, conectados entre sí, se vuelven más competitivos y generan valor agregado para cada uno de los actores que participan. Así surgió el nombre ClusterPack S.A. para convertirse en “el mejor sistema de empaques industriales”.

### MARÍA SOL MONTALVO

Es gerente general de la empresa Cajas y Empaques ClusterPack SA y también gerente general de Conlatinos SA. Tiene una licenciatura en psicología con mención en psicoanálisis y es ingeniera comercial. Tiene una maestría en Administración de Empresas en el IDE BUSINESS SCHOOL (2011-2013).

María Sol acababa de dejar su cargo de gerente corporativa en Grupasa Grupo Papelero, donde trabajó y se formó durante 15 años, para construir su propia empresa. Esos años habían hecho que Sol estuviera acostumbrada a todo lo que “le corresponde” a un puesto de alta gerencia. «Tienes mucha gente que te ayuda, te apoya y que, incluso, te cuida para que puedas ejercer tus funciones», menciona. Pero los inicios de un emprendedor no tienen estas comodidades. ClusterPack S.A. comenzó sus operaciones en una oficina pequeña, con una colaboradora y cero clientes.

El tiempo pasaba y mucha gente a su alrededor le preguntaba: “¿Por qué decidiste estar aquí (abajo), si estabas allá arriba?”. Pero esto jamás logró desanimarla. María Sol se autodefine como una persona que, cuando tiene un objetivo, lo cumple. Y así fue como después de tres meses intentando vender sin ningún resultado, el 14 de septiembre la empresa de alimentos Schullo hizo la primera compra y desde entonces se ha convertido en uno de los fieles clientes de ClusterPack S.A.

Sin embargo, los dos primeros años fueron difíciles y de mucho riesgo. Empezar desde cero y con una marca nueva fue un desafío que María Sol enfrentó con mucho trabajo y planificación financiera, para poder cruzar aquel tenebroso “valle de la muerte” y salir adelante. ¡Y lo logró! Las ventas de la empresa crecieron y, para el 2017, ya contaba con 40 clientes en su portafolio y un premio que entrega el BID a los emprendimientos por buenas prácticas de calidad en los procesos.

María Sol siempre quiso que su empresa tuviera su propia huella. «La misión de ClusterPack S.A. es ser una empresa humanizada, con líderes comprometidos con la sociedad, que sean capaces de generar nuevos líderes, riqueza para todos en la comunidad y que, además,



tengan un fuerte compromiso con la sostenibilidad y las buenas prácticas ambientales», menciona. Es por esto que, alineados con esta visión, en ClusterPack S.A., desde la materia prima con la que fabrican sus empaques, la tinta que utilizan e incluso los procesos administrativos y comerciales son amigables con el medio ambiente.

## BUSCANDO OPORTUNIDADES EN MEDIO DE UNA CRISIS

Sus políticas y el hecho de reunir un equipo con altas capacidades y liderazgo hicieron que en 2020 ClusterPack S.A. llegara a tener un centenar de clientes, entre los que se encuentran prestigiosas marcas como Pronaca, Vita Alimentos, Schullo, EUROFISH, Grupo Florsani, Florifrut, entre otras. Para el año 2022, esta cifra se cuadruplicó. Conseguirlo no fue tarea sencilla, sobre todo con la llegada de la pandemia.

Por primera vez en 6 años, María Sol veía que la línea de ventas comenzaba a bajar sin detenerse. Mientras miraba las cifras, un frío helado la recorría por entero al ver cómo todo lo que había construido de repente caía. No podía creer que hubiera algo más grande que sus ganas de trabajar, que su equipo comprometido y que el capital que había construido. Pero María Sol no se quedó de brazos cruzados y pensó: “Crisis es igual a oportunidad.” Pero, ¿dónde estaba la oportunidad?

Ella y su equipo comenzaron a moverse hasta que, dentro del mercado de frutas,

encontraron un segmento nuevo que estaba desatendido: la pitahaya. Fue así como todos pusieron manos a la obra y consiguieron sumar a su cartera de clientes a empresas productoras de la fruta del dragón, como: Disproducsa, Ecuador Divine, Green Fruits, Farm Direct Supply, entre otras. Además, diseñaron la primera caja de cartón corrugada de exportación de pitahaya que cumplía con todos los requerimientos logísticos internacionales, tanto en su calidad como en su estructura.

## EMPAcando PARA EL FUTURO

Este no es el único reto que ha enfrentado Sol. Hoy, de cara al futuro, el desafío más importante para ella es formar una estructura de líderes que estén listos para generar nuevos líderes, comprometidos con las necesidades del mercado, pero también con la comunidad. «Busco que, cuando yo no esté, la empresa permanezca y que mi gente siga generando riqueza para ellos y la comunidad», nos dice.

Esta es la huella que María Sol quiere dejar con ClusterPack S.A., un emprendimiento que empezó con cero clientes y que hoy en día trabaja con los principales actores del sector industrial, agroexportador, fruticultor y floricultor. Combinar su rol de madre y emprendedora no fue fácil, pero ella asegura que **“si creemos en nosotros mismos y con la bendición de Dios todos los sueños son posibles. Con buena organización y disciplina, todo se alcanza”**.





**11 junio 2014**

Nace ClusterPack S.A. para fabricar empaques para el sector industrial y agroindustrial.



**14 septiembre 2014**

ClusterPack S.A. consigue su primer cliente, la empresa Schullo.



**2017**

Obtiene premio del BID por buenas prácticas de procesos de calidad.



**2020**

ClusterPack S.A. supera crisis de la pandemia y llega al centenar de clientes.



**2022**

ClusterPack S.A. cuenta con 400 clientes y es una marca muy bien posicionada en el mercado.



## LA AUTORA

**Vanessa Valle** es licenciada en Comunicación Social por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ha realizado cursos de periodismo especializado. Actualmente es asistente de Investigación del IDE Business School.