

"ERA UN SUEÑO SER SOCIA DE LARRAINVIAL"

Esta semana LarrainVial dio a conocer el nombramiento de cinco nuevos socios, entre ellos, Soledad Almarza, gerenta de distribución institucional. No dudó en aceptar el desafío y seguir empujando desde esa posición el crecimiento de la firma ligada a la familia Larrain Cruzat. "Era un sueño ser socia de LarrainVial", señala la ejecutiva a DF MAS.

Soledad Almarza, ingeniera civil de la UC -entre sus compañeros están Gonzalo Blumel, Susana Claro, María Alicia Montes, de Cuprim-, llegó a LarrainVial hace 16 años. Antes de eso, al egresar de la universidad en 2003, entró al área de estudios de Celfin. Más tarde trabajó en el área de operaciones de una fábrica de alimentos y luego, en 2005, decidió emprender: armó una tienda de ropa italiana -se llamaba Costes- en Manquehue con Luis Pasteur, en Vitacura. Su gusto por la moda viene de su época universitaria, cuando vivió seis meses en Milán, donde estudió

en un politécnico de la ciudad.

En 2006 dejó eso de lado y entró a LarrainVial como analista de Distribución de Fondos: Ricardo Levy (ex compañero suyo en la UC), entonces gerente de Finanzas Corporativas de LV, la recomendó y Manuel Bulnes, gerente general, la contrató. En 2009 asumió como subgerenta del área hasta, en 2011, llegar al cargo que encabeza hoy. Sus jefes han sido Andrés Trivelli, los primeros años, y Andrés Bulnes, ahora último.

Su llegada al equipo de socios fue aplaudida dentro de la empresa y en la industria en general: es la segunda mujer en llegar a esta posición en la empresa -en 2018 nombraron a Andrea Larrain-, y el mercado sigue siendo mayoritariamente protagonizado por hombres. Con todo, quienes la conocen destacan que su nombramiento tiene que ver más con sus capacidades que con su género.

Al ser ingeniera de profesión, cuenta Soledad Almarza, con el tiempo fue desarrollando habilidades más comerciales. Destacan de su profesión el haber introducido prácticas más tecnológicas al área donde trabaja, como tablas dinámicas, excel al control de ventas, entre otras.

En la práctica, cuenta la ejecutiva, nada cambiará mucho en su trabajo: mantendrá la relación con los managers de distribución de fondos con los países que LarrainVial tiene alianzas, principalmente EEUU y Europa. Ahora además de ello participará en los comités de socios. "Eso me permitirá poder aportar en LarrainVial completo y no solo en el área donde yo trabajo. Por ejemplo, con el área Asset Management estamos hablando con un potencial cliente de Emiratos Árabes", señala. Los principales clientes de Distribución Institucional son fondos de pensiones de Latinoamérica, bancos y family offices.

