

“Yo quería salir adelante en mi país”

Victoria creció en el Rímac, su padre vendía libros de contabilidad, era la mayor de cuatro hermanos y a los 15 comenzó a trabajar. Hoy tiene una empresa. El 2007 facturó medio millón de dólares. Seis años atrás, Carlos Carty, convencido de las dotes de Victoria para las ventas, la animó. Crearon Latino Media, una empresa que parecía imposible. Semanas atrás, esta página recibió un correo que decía: “Victoria es lo máximo”. Tras corroborarlo, fuimos en su busca.

Cuando empezaron, usted y su socio pasaron por momentos realmente bravos.

Nos comíamos las uñas. Nos cortaban la luz, no teníamos para el teléfono, teníamos que salir a llamar con nuestra tarjeta 147...

No tenían para comer.

No. Lo poquito que vendíamos alcanzaba justo para pagarle a la asistente. No teníamos sueldo.

¿Es cierto que se alimentaban de las de atún o es una exageración?

Comíamos una lata entre los dos. ¡No teníamos! Yo vivía en el Rímac y él en San Miguel. En nuestras casas había que comer, pero el traslado de nuestra oficina (en Miraflores) y el retorno eran más gasto. Yo le tenía que pedir para mi pasaje a mi papá. Poreso yo le decía a Carlos: “¿Cómo puede ser que tenga una empresa y que le tenga que pedir a mi papá para venir a trabajar?”.

Hoy tiene clientes de lujo: Renault, Nike, Kimberly-Clark...

Trabajo con las mejores marcas.

¿Cómo se siente?

Orgullosa. Feliz. Si me tocara volver a vivir lo que he pasado, lo volvería a vivir.

Remalló polos, vendió joyas, beepers, publicidad. No tenía tiempo ni dinero para estudiar. Su familia dependía de ella. Partió a Miami y regresó. Abrió su empresa, pasó las de Caín, pero persistió



ÓSCAR ROCA

FE. Victoria cambió su destino. Aún soltera, afirma: “Así como llegó una buena empresa, ya llegará un buen amor”.

LA FICHA

Nombre: Miryam Victoria Morillo Millones.
Colegio: María Parado de Bellido, en el Rímac.
Estudios: Administradora de IPAE.
Edad: 40 años.
Cargo: Gerenta comercial del grupo Latino Media.

Comenzó a trabajar a los 15 como remalladora.

Sí.

¿Qué hacían sus padres?

Mi mamá era ama de casa. Mi papá vendía libros.

¿Alguna vez renegó porque no

había plata en casa?

Alguna vez le dije a mi papá: “¿Por qué no trabajaste más?, ¿por qué no fuiste gerente de algo para que me pagues una universidad?”. Eso lo haces cuando eres adolescente y no piensas, porque él me dio todo lo que le fue posible.

Su siguiente trabajo fue en ventas. Primero en una góndola, en una galería del Jirón de la Unión.

Vendía joyas.

Como era buena, la dueña de una cadena de tiendas la fichó.

Primero me llevó a una tienda, después a Miraflores. Así conocí Miraflores, porque yo no conocía. Yo no pasaba del Rímac.

Por su talento y honestidad la puso a cargo de toda la cadena

de tiendas. Pero su sueldo...

Era una miseria. Ganaba nada y trabajaba todo el día, desde las 9 (de la mañana) hasta las 10 de la noche.

Hoy, usted es empresaria.

¿Cómo es como empleadora?
Yo valoro a mi personal. Siempre estoy reconociendo su labor, tanto económicamente—hasta donde se pueda—como personalmente, porque yo fui empleada. Yo hablo con ellos, les cuento sobre cuando era vendedora; porque yo tengo esta empresa porque me la gané, ¡me la gané trabajando!

Vendió polos, artesanías...

Beepers, radios... Hasta que entré a una AFP.

Trabajó en Páginas Amarillas hasta que hubo reducción de

personal y se acogió.

Sí. Fue un buen trabajo. Conocí a tigres en ventas, vendía avisos por teléfono. ¿Tú te imaginas lo difícil que es eso?

¿Sus papás qué decían? La chiquilla que fue remalladora era una ejecutiva de ventas.

Siempre han estado orgullosos de mí y ahora lo están más. Siempre fui la hija que trabajó un montón, que los ayudó...

Y por buscar siempre lo mejor, terminó yéndose a Miami.

Sí. Me fui porque salí de una empresa grande, en la que ganaba muy bien, y justo fue cuando la situación acá no estaba bien: el 2000. Conseguí trabajo pero no me sentía a gusto. Buscaba algo mejor y no había.

¿Qué descubrió allá?

Que tenía que haberme quedado en mi país y seguir, luchar.... Algo que me marcó cuando viví allá es que conversaba con gente que tenía 15 o 20 años allá, y todos decían: “Yo tengo que volver al Perú”. Yo les decía: “¿Y por qué no vuelves?”. Luego pensé y dije: “Yo no quiero cumplir 10 años y seguir añorando el Perú”.

Fue entonces que su actual socio la llamó y le planteó que regresara para poner un negocio.
Lo hizo cuando regresé por vacaciones. Esa era mi alternativa para volver.

Partió a Miami, pero igual invirtió y abrieron aquí. No había pasado un año cuando les robaron todo.
Mi esperanza se fue al tacho. “Me tendré que quedar”, pensé.

No pasó mucho tiempo y él la volvió a llamar, le planteó poner una empresa de publicidad en los baños y aceptó. ¿Por qué?

Porque era mi esperanza de salir adelante en mi país. Yo quería sa-

lir adelante aquí, no en EE.UU.

Regresó, pusieron la empresa pero al principio les cortaban la luz, no tenían ni para pasajes, almorzaban atún. ¿No había sido un error regresar?

En algún momento lo pensé, pero lo bueno que tenemos Carlos y yo como equipo es que, si uno se cae, el otro lo anima.

En un principio, además, nadie creía en su oferta.

A Carlos un cliente lo botó de su empresa. Llamabas y te tiraban el teléfono: “¿Mi marca en un baño? ¡Ni hablar!”.

Hoy lideran el mercado...

Hoy tenemos mil cosas. Hemos conceptualizado y ejecutado un montón de eventos.

Valió la pena el esfuerzo.

Sí, estoy muy contenta.

¿Usted cree que solo valen la pena las historias de las personas que salieron de abajo?

No. Valen la pena las historias de todos los que han puesto mucho esfuerzo en lograr algo. ■

LA EMPRESA

Latino Media

Agencia de publicidad en baños que con 2.000 soles fue abierta por Victoria y su socio en el 2002. El año pasado facturaron medio millón de dólares.

Grupo Latino Media

Conglomerado integrado por Latino Media Indoor, Pixman, Triside & Trade Media, Móvil Media, Pantallas Publicitarias y Cautiva BTL.

» ZONABLOGS

Sepa más de Victoria Morillo en

► <http://blogs.elcomercio.com.pe/ejecutivas>



PRECIOS NUNCA ANTES VISTOS!

No te pierdas el Volvo Show 2008, todos los modelos Volvo con los mejores precios del año. Te esperamos en nuestros Showrooms con grandes descuentos hasta agotar stock.



C30

S40

S60

C70

S80

V50

XC90

XC70

Representante exclusivo en el Perú

manasa
Una Empresa Gildemeister®

Av. Javier Prado Este 5535 - Camacho, La Molina - Teléfono 619-7777.

AUTOTECNICA
Concesionario Autorizado

Av. Javier Prado Este 1155 altura puente Quiñones - Teléfono 225-0325.

