

Percy Prieto

Gerente general de BoliviaMall

Un emprendedor desde la cuna

Casi un niño todavía subía corriendo al centro de la ciudad de La Paz a comprar los tradicionales huevos. Era la época de Pascuas y después recorría las calles de la zona Sur vendiéndolos, claro está, a un precio más alto. Lo mismo hacía, cuenta, con los cuetillos en la época de San Juan.

Nada que hacer, su destino estaba marcado desde pequeño. Percy Prieto había nacido para los negocios, para ser un emprendedor. Al lado tenía el ejemplo de su padre, un empresario exitoso, pero fue en la cancha misma donde mostró sus condiciones.

De adolescente formó una empresa de publicidad con su hermano. Hacían gráficos computarizados, que en ese momento era algo nuevo y atractivo.

Después de terminar rápidamente su carrera universitaria, trabajó, también con su hermano, en una empresa que tenía junto a sus amigos de la universidad sobre software.

Fue para él una gran aventura pues allí le tocó vivir la llamada burbuja del internet. Una época que comenzó el 98 y donde se crearon decenas de empresas con altos capitales pero casi cero de ingresos

"Construíamos páginas web. Fueron tres años en los que nos sacamos la mugre, porque eran megaproyectos que había que entregar en un día", cuenta. Por entonces vivía en Argentina. Cuando estalló la crisis decidió volver al país.

Comenzó también con una empresa diseñadora de páginas web, trabajaba con ministerios y entidades privadas hasta que, como buen emprendedor, descubrió una gran oportunidad.

BoliviaMall es el portal boliviano más visitado. Después de 10 años de lucha constante se convirtió en un negocio innovador, próspero y rentable. ¿Cómo pasó?

"En realidad nosotros desarrollamos el sitio BoliviaMall para otras personas en el año 97", confiesa.

La página la pensaron otros emprendedores, pero limitaron su mercado a los bolivianos que vivían en el exterior y que, al extrañar su tierra, demandarían productos bolivianos a través de esta página web. Un día se la ofrecieron y no dudó en comprarla.

"La verdad el sitio era un desastre y sólo dejaba pérdidas, pero lo pensamos y le dimos una vuelta de tuerca", dice.

Al emprendedor ideas nunca le faltan. De inmediato puso la página en inglés, japonés y alemán. De esta forma amplió su mercado. Ahora la oferta no sólo era para los bolivianos que viven en el exterior, sino también para todas las personas que algún día conocieron el país y no pudieron llevarse un recuerdo o, por qué no, para quienes quieran saber algo de Bolivia.

Como en todo lo bueno, al principio fue fatal. "Cuando comenzamos con el sitio sabíamos que por un buen tiempo no iba a dar ingresos y teníamos que estar preparados para eso. Es estresante que tu dinero se vaya y no recibas ni un peso", señala.

Perci es el ejemplo de que un buen emprendedor debe estar, también, listo para los sacrificios, pues generar una empresa no es una tarea sencilla.

"Yo creo que te tiene que gustar. Si no te gusta el riesgo no puedes ser un emprendedor pues obviamente tienes que invertir. No hay ningún negocio que sea seguro. Te tiene que gustar el riesgo y saber manejarlo", señala.

Se podría decir que Perci aprendió casi a la mala, pero está seguro que de aquí nace su éxito.

"Para mí las experiencias más valiosas salen de cuando me ha ido mal y no cuando me ha ido bien. Porque cuando te va mal realmente aprendes".

Fallar alguna vez no es malo, según Perci Prieto, al contrario, pone a prueba tu poder de perseverancia. "Si vas a ser un emprendedor no te preocupes si las primeras veces fallas, no significa que seas malo, lo importante es que lo intentaste y que tuviste ideas".

Si hay algo que distingue a Perci es la humildad. Cuenta que fue así desde el principio. Cuando comenzaron con este emprendimiento trabajaban tres personas. El hacía de todo, hasta la contabilidad por la cual no parece tener simpatía.

"Es un error que cometen los que arman empresas. Cuando abren una comienzan con la secretaria, el contador y todo. Es decir forman una estructura que no la necesitas", dice.

Esta humildad de la que goza le enseñó a compartir en las buenas y en las malas. "Es muy importante también compartir el éxito. Si te va bien también le tiene que ir bien al resto de la empresa. No puede ser que tú salgas adelante y todos los demás sigan ganando lo mismo".

Pero este emprendimiento le da una doble satisfacción. No sólo es el hecho de que gana plata, sino también el impacto social que genera.

Trabaja con los artesanos, a quienes compra sus productos. Esta sociedad ha permitido a mejorar la calidad de vida de esta gente, y eso no deja de arrancar sonrisas de su rostro.

"Hemos creado una gran familia de proveedores y trabajamos de forma muy cercana", señala.