

# FAMILY, FOOLS AND FRIENDS

## Consejos para pedir dinero a familiares y amigos

**1. No tener miedo a pedir dinero, pero hacerlo con tacto.** Quedarse callado esperando que alguien te ofrezca dinero para financiar una nueva empresa no funciona. Por otro lado, si se empieza una conversación con "Necesito dinero", quizás te quedes sin amigos y sin dinero. Los ingleses llaman "*elevator pitch*" Practique su "discurso de ascensor", (breve) pero donde se defina bien la idea y la propuesta de valor que lleva consigo.

**2. Ser optimista y respetuoso.** Nada elimina más el optimismo y el deseo de ayudar que una actitud negativa o arrogante. Si la familia o los amigos van a poner dinero en tu empresa, lo más probable es que esperen que van a pasar una buena cantidad de tiempo juntos, ya sea ayudando o ciertamente discutiendo el progreso.

**3. Muéstrate entusiasmado y sincero con tu idea.** Amigos y familiares detectarán rápidamente tu nivel de sinceridad y el pensamiento que hay detrás de tu idea. Es necesario convencerlos de que has estado trabajando en la visión de tu futuro negocio durante mucho tiempo, y que la idea resiste la prueba de competidores o de imitaciones potenciales. Los sueños utópicos o la mera "la idea del momento" que está de moda no funcionará.

**4. Demostrar el progreso de la idea y que te juegas tu propia piel en el proyecto.** Decir que se necesitas dinero para empezar una empresa no es tan convincente como decir que ya has construido un prototipo en el que has puesto tu propio dinero, pero que necesitas más fondos para lanzar tu empresa.

**5. Pide el mínimo y no el máximo.** A todos nos gustaría tener un millón de dólares en fondos para "hacerlo bien" y construir la compañía de nuestros sueños. Sin embargo, hay que ser consciente de que nuestras posibilidades de encontrar a alguien que nos dará mucho para empezar son mínimas. Es mejor empezar a trabajar con algo de dinero y empezar a desarrollar el proyecto durante tres o cuatro meses, y mostrar lo que puedes hacer, y luego posteriormente pedir más.

**6. Hablar de los riesgos y poner todo por escrito.** Hay que ser honesto con tus familiares y amigos acerca los riesgos típicos de una startup (al menos el 70% fracasan en los primeros cinco años). No se debería tomar dinero de la familia o amigos que no puedan permitirse el lujo de perder. Un periodo de prueba y de lo que da de sí una inversión inicial con el mínimo de dinero es una muestra de honestidad.

**7. Mostrar valor incremental a lo largo del desarrollo del proyecto.** Hay que buscar maneras de conseguir algo de tracción con un mínimo de producto mientras que todavía se está en desarrollo del proyecto principal.. En la alta tecnología, esto se llama "*release early and iterate*" que viene ser algo así como anticipar la idea e interactuar, recibir un *feedback*. Esto permite hacer correcciones sobre la marcha, y permite ajustar los cambios al mercado. También a estas

ventajas se suma la capacidad de mostrar el progreso a los apoyos inversores iniciales.