CAPÍTULO CINCUENTA Y CINCO

NUNCA TE RÍAS DE UN NERD: PUEDE CONVERTIRSE EN TU JEFE

Cuando hacía shows de standup usaba la frase del título (atribuida a Bill Gates) como si fuera genial. Pero nadie se reía. Casi como con todas las otras frases de mi monólogo. Algunos se sentaban de brazos cruzados, desafiándome. Podía leerles el pensamiento: "Pagué 50 pesos, haceme reír". Así fue como fui perdiendo la vergüenza de hablar en público.

Desde chiquito fui nerd, pero lo mío no era estudiar: leía ciencia ficción y programaba. En 1983 tomé la decisión más difícil de mi vida, pero lo hice de un modo sencillo. Una era más común, seguramente por lo fácil. La otra, aunque elegante, no me convencía. Finalmente, me decidí por una tercera opción: la señorita Commodore 64. Era 1983 y ésa iba a ser mi primera computadora. Apenas la tuve, conecté el *datasette*, cargué mi primer juego (Burger Time) y empecé a jugar. Quince minutos después me aburrí de los jueguitos, me di cuenta de que quería entender cómo estaban hechos, quería poder crearlos.

Veinticinco años más tarde, sigo preguntándome qué me llevó, mientras mis compañeros jugaban al fútbol o al Atari, a querer programar. Pero no tengo dudas de que fue clave para construir quien soy.

¿Quién soy?

Quiero generar valor y aprovechar lo que está inventado. Y estoy convencido de que saber de programación es mucho más útil de lo que creemos: de hecho es cada vez más útil.

Cuando empecé a publicar regularmente, tuve que tomar otra decisión difícil: contra todas las recomendaciones, elegí publicar mis artículos solamente en LinkedIn. Foco y diferenciación, dos palabras clave interrelacionadas. ¿Se puede tener foco sin diferenciación? Claro.

> El foco ayuda a direccionar la energía. La diferenciación, a que seas más fácil de elegir: foco + diferenciación + mercado = éxito.

A veces, sin embargo, el foco puede ser excesivo. Analizando mi historial de Internet me di cuenta de que entraba a LinkedIn mucho más de lo eficiente. Hice lo que cualquiera con problemas de disciplina haría: me instalé un programa en la computadora que no me dejaba entrar a LinkedIn entre las 9 y las 17. Claro, la hicieron pensando en Facebook, ¿quién se va a distraer con LinkedIn? Diferenciación y foco.

Lo que no sabía cuando empecé a publicar mis textos, es que LinkedIn no estaba listo para mi pasión por las estadísticas. Quería saber qué cosas hacen que un artículo se lea, comente y comparta. Entender eso era clave para mi estrategia. Por un lado, necesitaba desarrollar un método para que no sueltes el artículo (mi "método Netflix"). Pero más importante era poder medir. Sin embargo, LinkedIn solo me daba las estadísticas del momento, la foto; no la serie de datos.

Por un segundo pensé en copiar los datos a un Excel a mano. Uso solo dos, así que no me iba a matar un tercero. Pero recordé cómo me saca de quicio cuando veo a una persona tipear datos que ve en una pantalla, en otro programa. ¿Si ya está en la computadora, por qué puede ser necesario que un humano los copie? Hice lo que todo nerd haría: decidí entrar a un sitio de freelancers y contraté a uno que me hizo un parser: un programita que cada vez que quiero toma los datos de LinkedIn y los agrega a un Excel. Sin que yo tenga que mover un dedo.

> Todo lo repetitivo se puede automatizar. Todo.

El único tema a considerar es el retorno de la inversión (costo del programador por una vez vs. costo del trabajo periódico). Y el principal desafío es de comunicación:

> Los humanos no están entrenados para conversar con programadores. Y viceversa.

Tu jefe nerd

Volviendo al nerd programador que se convierte en jefe, es lo peor y lo mejor que le puede pasar a un gerente de Tecnología (IT). En 2006, el equipo de Recursos Humanos (RR.HH.) de Officenet decidió empezar a hacer encuestas de clima. Ya estábamos "grandes" como para confiar solamente en nuestras conversaciones e instintos. Como siempre fomenté una cultura en donde se tomen decisiones en base a valores, sin pedir permiso, definieron con el equipo de IT programar un sistema para esa encuesta. Usar software tenía mucho sentido.

Me lo contaron recién cuando ya estaba al 90 por ciento, súper contentos, RR.HH. e IT juntos. Yo era un poco más inmaduro en esa época, por lo que solamente me enfoqué en el resultado, en vez de en el esfuerzo. Me enojó que hubieran invertido en algo que ya estaba programado, mucho más potente y barato. Cancelé el proyecto y di la orden de que usaran SurveyMonkey (herramienta que, junto con TypeForm, sigo usando). Era como desarrollar un procesador de textos sin investigar si hay algo que se llame "Word" (o Google Docs, mi preferido actualmente). Lo aprendí programando en mi Commodore 64, que tenía menos memoria que un control remoto, y forzaba a reutilizar todo el código que se pudiera.

> Regla #1 de programación: no programar algo que ya existe.

Lo mismo pienso cada vez que alguien -sea un shopping o un estudio de abogados- me dice: "Vamos a hacer una app genial". Apps geniales hay muy pocas, son las que tenés en tu celular en este momento. Aprovechalas.

Mi equipo, suponiendo que no hablaba del todo en serio, siguió desarrollando el software para las encuestas de clima y, a los pocos días, me insistieron: "Está listo, ya lo desarrollamos así que usémoslo igual, no va a costar más". No coincidí. Ya más tranquilo y con claridad, decidí que no se usara porque iba a requerir mantenimiento, distrayendo al mismo equipo que se tenía que enfocar en mejorar el sitio de ecommerce. Software de encuestas, a la *not to do list*. Foco, nuevamente.

Nos pasó algo parecido con el sistema de email marketing, en donde el problema fue mucho más evidente: la tecnología y técnicas evolucionan tan rápido que tendríamos que replicar el equipo que tiene MailChimp (la herramienta que hoy uso) para estar actualizado. No tenía sentido.

Estoy convencido de que todos tenemos que entender cómo funciona el software, una computadora o un robot; y que eso se aprende programando o conversando mucho con programadores.

¡Abrazá a un programador hoy!

Capítulo 55 de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Escuchalo con un comentario al final:
leopiccioli.com/libros/soysolo/55