

GeneXus

De Programador a Consultor

E-book



GeneXus™

La triste realidad de la carrera de programador

En la vida de los programadores suele pasar que hay un momento donde visualizan su futuro y les cuesta verse en 10 o 20 años haciendo lo mismo. Quizás con otra tecnología, pero en sí, lo mismo.

Estar hora tras hora detrás de la pantalla metiendo líneas de código, peleándose con cosas que no funcionan, discutiendo con usuarios y buscando bugs que al final son culpa de otros.

A veces pasa a los 30 años, a veces pasa a los 40, pero tarde o temprano nos damos cuenta de que no podemos competir con un chico de 20 años que recién salió de la universidad y que nació profesionalmente con el lenguaje de programación que ahora está de moda.

Lo que es seguro que a ese chico le pasará lo mismo en el futuro.

En ese momento hacemos un clic y nos preguntamos qué podemos hacer para asegurar nuestro futuro.

Tener un flujo de ingresos que tienda a crecer y al mismo tiempo hacer lo que nos gusta.

La respuesta suele ser el transformarnos profesionalmente, evolucionando de nuestro rol de programador al de **Consultor**.



¿Qué es un consultor?

Para entender cómo un programador se puede transformar en un consultor tenemos que definir qué es lo que este hace. En particular, qué es lo que un consultor en tecnología hace.

Lo interesante es que un consultor es producto de potenciar algunas de las habilidades que tienen las personas que se dedican a programar.

Un programador por un lado debe ser bueno en pensamiento lógico y sistemático, esto es lo que le permite dominar lenguajes de programación.

Por otro lado, lo que define a un gran programador es su capacidad de interpretar la realidad, de entender el problema a resolver.

Esta última característica es la que hace a un consultor, entender la realidad y plantear una solución a los problemas sin morir en un universo de cosas que no compilan o de paréntesis que hay que cerrar.

Entonces podemos definir a un consultor en tecnología como alguien que es muy bueno entendiendo el problema a resolver y que puede ofrecer una solución teniendo en cuenta las últimas innovaciones tecnológicas.

Un consultor vende identificar un problema y solucionarlo, un programador vende programas.

Transformando nuestra carrera de programador a consultor

El cambio de programador a consultor no se da de la noche a la mañana, es un proceso que si se hace de forma consciente puede llevar poco tiempo.

También es verdad que no cualquier programador será un buen consultor en tecnología.

Hay habilidades que son difíciles de adquirir si no hay una tendencia innata.

De todas formas podemos puntualizar cuáles de estas características deben tener los programadores para ser consultores.

Algunas de estas son:

> Capacidad de comunicación

Un consultor debe ser bueno comunicándose. Eso no quiere decir que hay que ser un gran orador o tener gran elocuencia.

Muchos programadores son de perfil introvertido y ven esto como una gran limitante.

Nada más lejos de la realidad.

Saber comunicarse implica saber escuchar y expresar de forma certera nuestras ideas.

Escuchar es entender el punto de vista de la otra persona, ejerciendo una escucha activa.

Comunicar es poder expresar nuestras ideas de forma clara, certera y sin lugar a ambigüedad.

Fuera de lo que se piensa usualmente, no comunica mejor el que habla mucho, comunica mejor el que dice lo justo y necesario y deja hablar a los demás.

En ese sentido los introvertidos tienen una gran ventaja versus a un extrovertido.

La mitad del trabajo de un consultor es entender el problema y la única forma de hacerlo es escuchando y preguntando.

Algunas sugerencias para un programador que desee mejorar su capacidad de comunicación son:

- Usar cualquier instancia de interacción para practicar una escucha activa, esto es buscar empatizar con la contraparte, siendo parte de la conversación, re preguntando y haciendo comentarios que aporten valor a la charla.
- Evitar el adelantarse a las respuestas de la otra parte. Muchas veces las problemáticas de los clientes son similares y tenemos la tendencia a no dejarlos terminar de explicar su punto, porque ya sabemos que nos va a decir. Es importante, en pro de la construcción de la relación, dejar a la otra parte hablar, por más que ya sepamos sus dolores.

- Tener presencia plena en los intercambios con otras personas, eso quiere decir dejar el celular de lado al hablar con alguien o si es una conversación virtual no estar viendo otras ventanas al mismo tiempo.
- Ser puntual en las citas y siempre cumplir con nuestra palabra.
- Construir y enviar una minuta de cada reunión con los puntos que se definieron para validar con la contraparte.

> Marketing y ventas

El consultor suele vender sus servicios de forma independiente.

Tenemos preconceptos contruidos sobre el concepto de vender, lo asociamos con manipulación y nada más lejos de la verdad.

Para ser un consultor debemos ofrecer nuestros servicios, pero no desde una visión de manipulación sino desde la visión de ayudar.

El consultor tiene un producto o servicio que implica un beneficio para el cliente.

La venta es solucionar un problema a cambio de una remuneración adecuada. Para poder vender debemos poder entender nuestra propuesta de valor y presentarla y es ahí donde el marketing y las ventas se transforman en un aspecto a considerar.

Algunas recomendaciones son:

- Tener muy clara nuestra propuesta de valor como consultores y poder transmitirla

en una sola frase. La llamada Propuesta única de venta.

- Entender quién es el cliente al que puedo ayudar y hablarle en nuestra comunicación a ese cliente ideal. En Marketing se le llama el "Buyer Persona" y es una representación de la persona que tiene el problema que quiero resolver y que está dispuesta a pagar mi tarifa por ello.
- No tomar el rechazo como algo personal. Al vender un producto o servicio es muy común recibir más "no" que "sí". Si tomamos ese rechazo como personal nos vamos a frustrar y nuestra tendencia será a dejar de ofrecer nuestros servicios. Por eso es importante tomar consciencia que lo que se rechaza es nuestra oferta y no a nosotros mismos.

> Conocimiento tecnológico

Un consultor en tecnología tiene que estar sumergido en lo que está pasando en el universo tecnológico para poder aplicar las mejores soluciones a los problemas de sus clientes.

Esto implica un enorme desafío pues es un mundo sumamente dinámico y cambiante. Cada día surgen nuevas innovaciones que lo cambian todo.

Es imposible enfocarse en saber qué está pasando en el mundo de la tecnología y al mismo tiempo dedicarse de lleno a entender el problema del cliente, meta final de cualquier consultor.

Existe una solución a este dilema.

La consultora Forrester acuñó recientemente el concepto de low-code.

Una plataforma low-code es aquella en la cual el consultor describe en alto nivel la solución al problema a resolver y la misma se encarga de generar la aplicación que resuelva el problema haciendo uso de las últimas tecnologías.

Un consultor que usa una plataforma low-code tiene una ventaja competitiva enorme, pues logra enfocarse en entender el problema y en construir la solución sin tener que enfrentarse al desafío de la programación manual.

Otra de las grandes ventajas de las plataformas low-code es que evolucionan en función del avance tecnológico.

Muchas veces el rol del consultor está enfocado en procesos de migración dado que muchas empresas quedan atadas de manos con sistemas legados en tecnologías obsoletas.

Es entonces cuando una plataforma low-code es una ventaja enorme, pues permite tomar lo mejor del sistema exis-

tente y construirlo en una plataforma que evoluciona con el tiempo a medida que la tecnología avanza.

Damos una solución potencialmente perpetua en el tiempo.

¿Cómo seleccionar una plataforma low-code adecuada?:

No todos los sistemas low-code son iguales aunque todas comparten la visión de que en el futuro serán la primera opción ante problemas tecnológicos.

A la hora de seleccionar una plataforma hay algunos aspectos que debemos tener en cuenta:

1. Historia

Al construir una solución sobre un sistema low-code estamos, nos guste o no, creando una relación de dependencia sobre esta plataforma.

Si mañana ese sistema desaparece, la propuesta de valor que le dimos a nuestros clientes como consultores deja de ser válida.

Nadie puede predecir el futuro, pero la historia nos da algo de información relevante. No es lo mismo una plataforma como GeneXus que tiene más de 30 años en el mercado que una herramienta que salió recién a la luz cuando Gartner dijo que para el 2025 sería el punto de inflexión hacia el low-code.

Si alguien sobrevivió 30 años cuando no eran moda, es probable que lo siga haciendo ahora.

2. Costo de los end-users

Muchas plataformas low-code son gratis para el consultor, pero luego a la hora de ponerlas en producción tienen un costo enorme para el cliente final.

Cada usuario de la aplicación implicará un costo para el cliente.

Al final termina habiendo un fabricante que es el que se lleva las mayores ganancias.

3. Multiplataforma

Una plataforma Low-code debe ser independiente de las plataformas, pero le debe sacar el jugo al máximo a cada una.

Un consultor debe poder hacer una aplicación para un celular como una app web sin entrar en detalles técnicos complejos que nos alejen de nuestro foco que es el ofrecer soluciones.

Por ejemplo en GeneXus un mismo panel puede tener diferentes tamaños para asociarlo a una resolución específica. Se programa una vez, pero se determina comportamientos específicos para cada resolución.

4. Extensibilidad

Que una plataforma low-code sea extensible quiere decir que la podemos complementar con funcionalidades específicas que requiera el problema que voy a solucionar.

Quién diga que puede solucionar todas las casuísticas miente.

Pero poder extender la misma con funcionalidades puntuales que resuelvan casuísticas específicas generan un mundo de soluciones infinitas, pues no hay problema que no podamos resolver.

En resumen...

Ser consultor es la evolución natural del programador que se enfrenta a la realidad de su vigencia como tal.

Las habilidades que tenemos como programadores son un buen punto de partida para desarrollarnos como consultores.

El consultor debe desarrollar habilidades adicionales, como la comunicación, marketing y ventas, y una actualización constante de su conocimiento tecnológico.

La única forma de estar al día con la tecnología es por medio de las plataformas low-code, es utilizar el software para construir software.

Dentro de las low-code debemos elegir aquellas que tienen historia, que no recargan al cliente final con costos, que son multiplataforma y que permiten extenderlas.

Terminando...

No todos los programadores se van a transformar en consultores, pero aquellos que lo hagan podrán ver cómo trabajan menos horas, ganan más dinero y causan más impacto positivo en el mundo.

Entonces el camino del consultor es el siguiente nivel.

Si además el consultor se potencia con plataformas Low-Code toma una ventaja competitiva enorme.

Esperamos con esta guía ayudar en ese proceso de crecimiento.

Descubre lo que GeneXus puede hacer por tu empresa.

info@genexus.com

