GUÍA · THE E-MYTH REVISITED

Salí de la trampa del technician

Michael Gerber describe 3 roles que todo negocio necesita para no depender para siempre de una sola persona. La mayoría de los builders técnicos solo ejercen uno de los tres. Acá está el resto del framework, por qué la trampa es tan fácil de caer, y un primer paso concreto para empezar a salir de ella.

1. **El Técnico.** Hace el trabajo — programa, edita, diseña, escribe el código. Es indispensable, pero solo no escala: tu negocio depende 100% de que vos estés ejecutando, hora tras hora.

2. **El Manager.** Pone orden — procesos, calendarios, sistemas repetibles, checklists. Sin este rol, el Técnico vive siempre reactivo, apagando incendios que un sistema simple hubiera prevenido.

3. **El Emprendedor.** Mira hacia adelante — visión, oferta, hacia dónde crece el negocio en 1-2 años. Sin este rol, no hay dirección más allá del próximo entregable: el negocio reacciona, nunca decide.

4. **La trampa, explicada.** Un builder técnico bueno asume que ser bueno en el oficio alcanza — "si programo bien, los clientes van a llegar solos". Gerber lo llama el "supuesto fatal": confundir saber HACER el trabajo técnico con saber CONSTRUIR un negocio alrededor de ese trabajo.

5. **Por qué es tan fácil caer ahí.** El Técnico se siente productivo todo el día — hay commits, hay entregas, hay contenido publicado. Esa sensación de avance oculta que nadie está construyendo los otros dos roles mientras tanto.

6. **La señal de alerta.** Si un mes sin vos programando/editando personalmente significa que el negocio se detiene por completo, no tenés un negocio: tenés un trabajo autoimpuesto con más riesgo que un empleo.

7. **El negocio como producto, no el trabajo como producto.** Gerber invita a pensar el negocio COMO SI fuera un producto que se pudiera franquiciar — documentado, repetible, no dependiente de tu genio personal del día.

8. **Primer paso concreto.** Elegí UNA tarea técnica repetitiva esta semana y documentá el proceso como si se lo fueras a delegar a otra persona (aunque no lo hagas todavía). Eso, por sí solo, es empezar a pensar como Manager.

MINI-CASO

Un desarrollador freelance facturaba bien pero cada vacaciones perdía clientes porque nada seguía andando sin él. Documentó su proceso de onboarding de clientes en una checklist de una página. Seis

meses después esa misma checklist se la delegó a un asistente virtual — y por primera vez el negocio siguió generando ingresos mientras él no estaba operando nada.

SEGUIMOS LA CONVERSACIÓN

Comentaste EMYTH en el carrusel — si te identificaste, respondeme por acá y seguimos. 🚀

MIGUELGOMEZAI 2026-07-30