

Fecha: 01-02-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: 35 AÑOS Y UNA EMPRESA DE US\$ 9.300 MILLONES: LAS LECCIONES DE GUILLERMO RAUCH DESDE SILICON VALLEY

Pág.: 20
 Cm2: 679,8

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA

35 AÑOS Y UNA EMPRESA DE US\$ 9.300 MILLONES: LAS LECCIONES DE GUILLERMO RAUCH DESDE SILICON VALLEY



Aprendió a programar solo, emigró a Silicon Valley sin título universitario y hoy dirige Vercel, una empresa valorizada en US\$ 9.300 millones. Su predicción: los equipos masivos son una reliquia del pasado. El futuro son los agentes, dice.

Guillermo Rauch se levanta a las 4:30 de la mañana. A las 5 ya está entrenando. A las 7 llega a la oficina de Vercel en San Francisco y bloquea las primeras tres horas del día para leer noticias, probar productos de la competencia y responder tickets de soporte técnico. "A veces los CEOs se olvidan de usar sus propios productos", dice. Tiene 35 años, cinco hijos y una empresa valorizada en US\$ 9.300 millones con inversionistas como Accel, Google Ventures, Tiger Global, BlackRock y General Catalyst. Pero el camino hasta esta gigante tecnológica en San Francisco empezó a más de mil kilómetros en una pieza en Lanús, Argentina. Ahí, un adolescente sin título ni contactos descubrió que internet era una puerta de salida. O de entrada.

El niño que financiaba a sus padres

Rauch creció en una familia de clase media. Sus padres, ambos ingenieros, veían en la universidad la única ruta segura hacia el progreso. Pero cuando tenía siete años, su padre llevó un computador a la casa y algo cambió. El niño empezó a devorar manuales de software y a participar en foros técnicos. A los 13 años, mientras sus compañeros del colegio Carlos Pellegrini se preocupaban por los exámenes, él ya trabajaba para clientes en los Países Bajos y Boston, desarrollando sitios web desde su pieza.

Era tanto el éxito que en una época económica difícil para su familia, el menor de edad llegó a prestarle dólares a sus padres.

A los 17 viajó a Suiza contratado por una empresa de software. El CEO lo fue a buscar personalmente a la estación de trenes. Un año después aterrizó en San Francisco, donde enfrentó otro desafío: convencer a las autoridades de inmigración de que, sin título universitario, posea habilidades extraordinarias. Y lo logró.

Comida con Milei

Su círculo en Silicon Valley es "muy muy pequeño", dice, pero influyente. Naval Ravikant, fundador de AngelList y gurú de startups, es parte de él. También Nat Friedman, ex CEO de GitHub y hoy líder de producto en Meta.

El año pasado, junto al emprendedor argentino Matías Trivizano -quien murió en un accidente en septiembre-, Rauch organizó una cena para el presidente Javier Milei con ejecutivos de la industria tecnológica. Asistieron Sam Altman, creador de ChatGPT; Marc Andreessen, fundador del fondo Andreessen Horowitz; Shaun Maguire, socio de Sequoia; y Alexandr Wang, fundador de Scale AI, entre otros. Durante esa visita, el mandatario argentino también tuvo reuniones con los CEOs de Meta, Apple y Google.

"Cuando trajimos a Milei a Silicon Valley, Naval me dijo: 'Cancelo todos mis planes, voy a la cena'", cuenta Rauch.

Las ideas libertarias y las criptomonedas

estaban en la cabeza de este argentino mucho antes de que Milei las pusiera en boga. De hecho, parte del capital que obtuvo cuando Automattic -los dueños de WordPress- adquirió su anterior startup Cloudup, lo invirtió en Bitcoin.

"Amazon nunca va a volver a ser lo mismo"

La semana pasada, Rauch almorzó con Andy Jassy, CEO de Amazon. "Me decía que Amazon nunca va a volver a ser lo mismo en cuanto a cantidad de personas. Sólo van a disminuir y despedir", cuenta.

Para Rauch, la era en que los emprendedores ostentaban la cantidad de empleados como medalla de honor terminó. "La pregunta ya no es cuántos empleados tienes, sino cuántos agentes de inteligencia artificial has entrenado, qué tan eficientes son y cuánto tiempo humano han logrado desbloquear".

En Vercel ya lo están aplicando. Cada ticket de soporte pasa primero por un agente de IA que responde el 83% de las consultas. "Para fin de año es muy probable que se aproxime al 100%", dice. Un equipo que tenía 12 personas en ventas lo redujeron a una persona y un agente.

Para ejemplificar el poder de la IA, Rauch cuenta que hace poco le surgió una duda sobre el comportamiento de sus usuarios. "Esa pregunta hubiera sido un proyecto de investigación de varios días para un analista de datos. Se me ocurrió, se la tiré al agente por Slack y me la respondió de forma inmediata". Antes, dice, "esa inquietud se quedaba ahí por una semana. No se respondía nunca".

Contracultura en Silicon Valley

Vercel permite a desarrolladores y empresas publicar y escalar aplicaciones web en minutos, sin lidiar con servidores ni infraestruc-

tura. Aunque Rauch prefiere no hablar de sus clientes, se menciona en medios norteamericanos que la infraestructura de IA de Meta corre en su plataforma, junto con OpenAI, PayPal, Nike y Walmart.

Sobre Silicon Valley tiene opiniones encontradas. Por un lado, cree que hoy es posible crear compañías exitosas en cualquier lugar. "Pero si realmente quieres crear el iPhone, estoy convencido de que tienes que tener la nave espacial tipo Apple en Cupertino y poner a la mejor gente del mundo ahí".

Al mismo tiempo, es crítico. "Uno dice que Silicon Valley es muy innovador, pero también es muy sectario. Todos hacemos el culto de Silicon Valley y todos corremos nuestras compañías de la misma forma: *all hands meetings* los viernes, calendario lleno de reuniones uno a uno con tus reportes".

Lo peor, dice, es cuando una compañía se politiza demasiado. "Que todo sea política de oficina. Que tú y yo hablemos de 'este tipo no está funcionando' y después vas y le dices a otro lo mismo. Demasiada compartimentalización de la información".

Para contrarrestar esto, adoptó el modelo de Jensen Huang en Nvidia: aplanar la estructura a decenas de reportes directos y hacer pública toda la información a la compañía. "Todos operan con el mismo contexto, en lugar de que la información sea un privilegio de la jerarquía". Él lo describe como contracultura en el entorno actual.

- ¿Cómo manejas el ego?

- El emprendimiento es difícil porque nunca estás ganando el 100% del tiempo. Hay valles y montañas. Capaz pegaste con esta arquitectura y los próximos tres meses van a ser geniales, y después no tomaste la decisión correcta y tenés tres meses difíciles. Siempre

Fecha: 01-02-2026

Medio: Diario Financiero

Supl. : Diario Financiero - DF Mas

Tipo: Noticia general

Título: **35 AÑOS Y UNA EMPRESA DE US\$ 9.300 MILLONES: LAS LECCIONES DE GUILLERMO RAUCH DESDE SILICON VALLEY**

Pág. : 21
Cm2: 305,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

estás teniendo *wins* y *loses*.

"Yo noto que cuando estoy ganando se te sube a la cabeza, cuando tomaste buenas decisiones, cuando pegaste grandes productos, cuando la compañía está creciendo rápido. Estás con todo. Y yo me trato de recordar en esos momentos: 'bájate un poco'. Porque la arrogancia y el ego terminan siendo tus peores enemigos. Creíste que la tenías atada para siempre, pero todos los días tenés que volver al potrero y lucharla".

Su rol con el equipo ejecutivo, dice, es mantener esa perspectiva. "Ganan millones de dólares al año. Mi función es ponerles esa imagen: 'Acuérdate que no ganamos nada todavía, que mañana no está garantizado'. Siempre traer *ese reality check* al equipo y a mi mismo".

Cinco hijos

Equilibrar una familia numerosa con una empresa de alto crecimiento no es *work-life balance*, dice el argentino. "Es *work-life integration*, una frase de Jeff Bezos", corrige Rauch. Confiesa que le gusta mucho lo que hace y en su tiempo libre hace lo mismo que en su trabajo, con ciertos matices, y por eso integra su vida al trabajo.

Para eso involucra a sus hijos en su mundo laboral. Por ejemplo, lo invitaron a una reunión de inversionistas el sábado pasado. "Le dije a mi esposa: 'designa a dos de los cinco que los llevo'. Le dije en joda 'a ver si sacan una *seed round* al final de la fiesta'. Tienen 5 y 7 años", cuenta entre risas.

También los conecta con lo que les interesa a ambos: videojuegos, Pokémon, Nintendo.



"Somos geeks. Y trato de meterles en la cabeza cosas como computación cuántica, entrenamiento de modelos. Quiero que estén preparados para la siguiente generación".

- ¿No son muy chicos para eso?

- 100% que no. En Argentina siempre me puse en posiciones en las que podía aprender cosas que no eran de mi edad. El cerebro de un niño es mucho más poderoso de lo que le damos crédito. Capaz por eso estamos todos colectivamente tan retrasados comparados con otras generaciones. Ya no sacamos un Mozart haciendo conciertos en B menor a los 5 años.

Cita la frase "*Good times create weak men, weak men create hard times*". "Estamos firmemente en la fase dos: *good times, weak men*. Y capaz es por eso que no vemos tantos CEOs de 22 años cambiando el mundo como antes. Mark Zuckerberg, ese tipo de historias".

Y un dato lo respalda: el promedio de edad de CEOs que logran llevar sus empresas a bolsa está subiendo. "30, 35 años. El juego está muy difícil. Está muy fácil arrancar, pero está increíblemente difícil crear algo que realmente sea una compañía que dure".

Conoce dos "cracks de la ingeniería" que

lograron hacer públicas sus empresas y no pudieron sostenerlo. "Se vendieron. Dijeron: está muy difícil crear algo que dure en los mercados públicos. Los mercados nunca estuvieron tan exigentes con el tema del growth. Podés ser increíblemente rentable y no crecer lo suficientemente rápido, entonces no recibís la atención de Wall Street".

La polarización es extrema. "Las compañías más grandes del mundo hoy tienen que crecer como si fueran una compañía de cinco personas", cierra.

Aun así, dice, "me gustaría ser una empresa pública". +