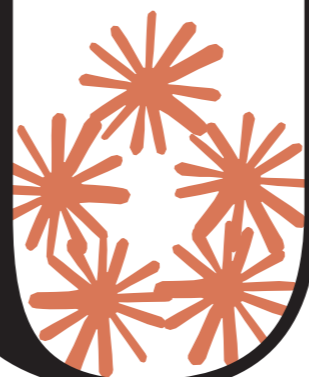


Anthropic lanzó recientemente Claude Design y Claude Opus 4.7, sus productos más ambiciosos, pero el ascenso comenzó antes: de ser un laboratorio de investigación, a valer 380,000 millones de dólares en tiempo récord. Detrás está Claude, un modelo que compite con ChatGPT — y en muchos aspectos lo supera—, y Dario Amodei, el CEO que se enfrentó al Pentágono, a Trump y a su propio ex colega, Sam Altman. ¿Cuáles son las claves del éxito de su IA?

Por **Lalo Zanoni**

# EL FENÓMENO CLAUDE



**Anthropic lanzó** recientemente dos productos que cambiaron el perímetro de la empresa. El primero, Claude Design: una herramienta que convierte prompts conversacionales en prototipos, presentaciones y materiales de marketing, listos para usar. Sin necesidad de saber diseño, sin abrir Figma ni Canva, con solo escribirle a Claude lo que uno necesita y luego de unos minutos, obtener el resultado visual. No es casual que el CPO de Anthropic, Mike Krieger, haya renunciado silenciosamente al directorio de Figma pocos días antes del anuncio.

El segundo producto es Claude Opus 4.7 adaptativo, el modelo más capaz disponible al público en general hasta la fecha. Trae mejoras en coding, visión multimodal y nuevos resguardos de ciberseguridad. Una de las novedades técnicas más relevantes es que el modelo escribe sus propios tests y verifica sus respuestas antes de entregarlas. Es una forma de autocorrección incorporada que reduce errores en flujos de trabajo.

Juntos, estos dos lanzamientos confirman una tendencia que ya era visible y que ahora es innegable: los grandes laboratorios de IA ya no quieren ser proveedores de modelos sino convertirse en plataformas de aplicaciones completas. La competencia directa con Figma, Canva y otros verticales de software especializado es explícita. Y la herramienta de entrada de esas herramientas —que siempre fue el flujo de trabajo, no la tecnología— empieza a verse como una ventaja temporal. Cuando la tecnología puede generar el flujo de trabajo desde un prompt de texto, el costo de entrada empieza a achicarse hasta casi desaparecer.

**DE LABORATORIO A GIGANTE**

En diciembre de 2022, Anthropic era una startup fundada apenas un año antes por Dario Amodei, su hermana Daniela y un grupo de ex investigadores de OpenAI. Su nombre circulaba en los círculos más técnicos y cerrados de Silicon Valley, pero el gran público no sabía que existía. En ese mismo mes, la empresa tenía ingresos anualizados de casi cero.

Lo que ocurrió después no tiene precedentes en la historia del software empresarial. Dos años después, en diciembre de 2024, Anthropic alcanzó los 1,000 millones de dólares en ingresos anuales. En julio de 2025, ya eran 4,000 millones. A fin de año, 9,000 millones. Y en febrero de 2026, cuando cerró su ronda Serie G por 30,000 millones de dólares a una valuación de 380,000 millones, mientras los ingresos anualizados ya superaban los 14,000 millones.

En marzo de 2026, Bloomberg reportó que la cifra había trepado a 19,000 millones. Para ponerlo más simple: los ingresos de la empresa crecieron más de 10 veces por año, durante tres años consecutivos. Meritech Capital lo puso en perspectiva: "Analicamos los IPOs de más de 200 empresas de software públicas y esta tasa de crecimiento nunca había ocurrido". Ni Slack. Ni Zoom. Ni Snowflake.

Hoy Anthropic es la tercera empresa privada más valiosa del mundo, solo detrás de OpenAI y SpaceX. Ocho de las diez compañías del Fortune 10 usan Claude. El 80% de sus ingresos proviene de más de 300,000 clientes empresariales. Y según datos de Ramp, 1 de cada 5 empresas de su plataforma ya paga por Anthropic, contra 1 de cada 25 hace un año. El despegue fue real, rápido y silencioso... hasta que dejó de serlo.

**POR QUE CLAUDE ES DIFERENTE**

En detalle, Claude es un modelo de lenguaje grande (LLM, por sus siglas en inglés), igual que ChatGPT de OpenAI, Perplexity o Gemini de



**Pie de foto**

Am im ra as re, sitium, si ipid ma si reria quaero endaeperunt aut a nient repedia estiat volupta tatisqu ostio.

Google. Procesa texto, responde preguntas, escribe código, analiza documentos y razona. Hasta ahí, la descripción es la misma para todos. Pero lo que cambia es el carácter.

Quien usa Claude regularmente nota algo que cuesta explicar al principio pero que después resulta obvio: el modelo tiene una seriedad que los otros no tienen. No alucina tanto. No se toma licencias ni se excede en la confianza. No hace chistes fuera de

lugar. Si no sabe algo, lo dice. Si la pregunta es ambigua, pide aclaraciones en lugar de inventar una respuesta.

Esta robustez es el resultado de una filosofía de diseño que Anthropic llama "Constitutional AI", un enfoque donde el modelo es entrenado con principios explícitos de honestidad, utilidad y seguridad. En la práctica, eso significa que Claude es más predecible, más consistente y más confiable para tareas profesionales y de trabajo real. Tal vez no sea el modelo más divertido pero es el más serio, y en el mundo empresarial, eso vale mucho.

En este sentido, la comparación con ChatGPT es inevitable. GPT-4 y

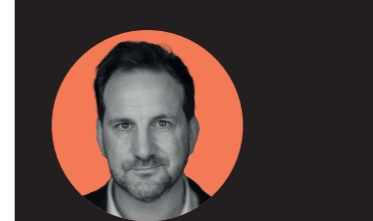
sus versiones sucesivas son extraordinariamente capaces, creativas y versátiles. Pero en entornos donde el error tiene costos reales —análisis legal, código en producción, investigación médica, estrategia empresarial—, los usuarios empezaron a preferir a Claude. Su tasa de alucinaciones es menor. Sus respuestas son más cuidadas. Y, a diferencia de ChatGPT, no intenta caerle bien al usuario a cualquier costo. Si la respuesta correcta es incómoda, Claude la da igual.

Esa diferencia de personalidad se convirtió en ventaja competitiva. Hoy el 79% de los clientes que pagan por OpenAI también pagan por Anthropic. Pero para el trabajo que importa, cada vez más empresas eligen a Claude primero.

**CODE Y COWORK: LOS PRODUCTOS QUE CAMBIARON TODO**

Si el crecimiento de Anthropic fue notable, el de Claude Code fue directamente inverosímil. Se trata de una herramienta de programación agéntica: un asistente que no solo sugiere código sino que lo escribe, lo prueba, lo corrige y lo despliega de forma autónoma. Se lanzó al público en mayo de 2025. Nueve meses después, generaba más de 2,500 millones de dólares en ingresos. Eso es más rápido que cualquier producto de software en la historia. Hoy, el 4% de todos los commits públicos en GitHub son generados por Claude Code, con proyecciones de llegar al 20% antes de fin de este año. Las suscripciones empresariales se cuadruplicaron desde enero.

El impacto es bien concreto. Un desarrollador senior cuesta entre 150,000 y 250,000 dólares anuales. Claude Code cuesta una fracción de eso y trabaja 24/7 sin pausas, sin cambios de contexto, sin agotamiento. En Anthropic mismo, el ingeniero Boris Cherny generó más de 300 pull requests en diciembre de 2025 —su mes



**Lalo Zanoni**

Periodista y consultor de tecnología y comunicación, analiza nuevos medios y redes sociales desde hace 25 años. Autor de cinco libros sobre medios y tecnología, el último de los cuales es *Las máquinas no pueden soñar*, sobre IA (2018). Fue editor general de FORBES ARGENTINA. Columnista permanente en *Clarín*, revista *Viva*, *Newsweek*, *Infobae* y *Reporte Publicidad*, entre otros. Es *speaker* en eventos locales e internacionales.

“Nuestras líneas rojas no tienen nada que ver con una ideología sino con los límites de lo que la tecnología puede hacer hoy de forma segura y responsable para el bien común.”

**Dario Amodei**  
CEO DE ANTHROPIC

más productivo en año y medio—, corriendo cinco o más agentes de IA en simultáneo. El output de un equipo pequeño, de una sola persona.

Pero la verdadera disrupción llegó en enero de 2026 con el lanzamiento de Cowork. Cuatro ingenieros lo construyeron en diez días, con la mayor parte del código escrito por el propio Claude Code. Cowork es, en esencia, Claude Code para el trabajo de oficina: maneja planillas de cálculo, gestión de archivos, redacción de reportes y flujos de trabajo automatizados para personas que no son desarrolladores. Su lanzamiento fue tan disruptivo que desató una venta masiva en los mercados globales de software. El sector perdió aproximadamente dos billones de dólares en capitalización bursátil en pocos días, mientras los inversores castigaban a empresas como Salesforce ante la posibilidad de que sus productos fueran reemplazados por agentes de IA. La sensación era concreta, casi física: el software empresarial tal como lo conocíamos se estaba redefiniendo en tiempo real y a la vista de todos.

**CRUZANDO LA LÍNEA ROJA**

El 27 de febrero último, Donald Trump firmó una orden que nadie esperaba: suspender todos los contratos federales con Anthropic y declarar a la compañía una "amenaza para la cadena de suministro" de seguridad nacional. Ese mismo día, el secretario de Defensa Pete Hegseth la calificó de riesgo estratégico y exigió que los contratistas militares cortaran relaciones con ella.

La ironía es perfecta y casi cinematográfica: mientras el gobierno de Estados Unidos vetaba a Anthropic, el Pentágono seguía usando activamente a Claude para apoyar operaciones militares en Irán. La aplicación de Claude se disparó al primer lugar en las tiendas de aplicaciones de Apple y Google. El resultado? Un millón de nuevos usuarios por día y una presencia incesante en los medios de todo el mundo.

## EL IMPACTO ES BIEN CONCRETO. UN DESARROLLADOR SENIOR CUESTA ENTRE 150,000 Y 250,000 DÓLARES ANUALES. CLAUDE CODE CUESTA UNA FRACCIÓN DE ESO Y TRABAJA 24/7 SIN PAUSAS, SIN CAMBIOS DE CONTEXTO, SIN AGOTAMIENTO.

Para entender cómo se llegó hasta ahí, hay que saber lo que estaba en juego. Anthropic tenía un contrato de 200 millones de dólares con el Departamento de Defensa firmado el año pasado. Claude era el único modelo de IA de frontera desplegado en las redes clasificadas del Pentágono. La relación era estratégica para ambas partes. Entonces el Pentágono pidió modificar el contrato: acceso irrestricto a Claude para "todos los fines legales". Dario Amodei exigió dos excepciones explícitas: que Claude no fuera usado para vigilancia masiva de ciudadanos estadounidenses y que no fuera usado para armas autónomas sin supervisión humana. El Pentágono dijo que esas aplicaciones no estaban planificadas y que una empresa privada no podía decidir e influir en las cuestiones estratégicas de un gobierno.

El 24 de febrero, Hegseth dio un ultimátum: ceder antes de las 5:01 de la tarde del viernes 27 o quedar fuera. Anthropic no cedió. Trump ordenó a las agencias federales dejar de usar los productos de la compañía. Hegseth la declaró "riesgo en la cadena de suministro", una designación históricamente reservada para empresas vinculadas a adversarios extranjeros, nunca antes aplicada a una

firma estadounidense. Mientras todo esto ocurría, el Pentágono seguía usando a Claude —a través de un sistema de targeting construido por Palantir— para identificar y priorizar objetivos en las operaciones militares contra Irán.

Al mismo tiempo, OpenAI firmó un acuerdo con el Departamento de Defensa aceptando los mismos términos que Anthropic había rechazado. Amodei respondió con un memo interno a sus 2,000 empleados que se filtró a los medios en horas: calificó el acuerdo de OpenAI como "teatro de seguridad", a Sam Altman de mentiroso y describió la actitud del Pentágono como retaliación política. "No le hemos dado elogios al estilo dictatorial a Trump, hemos apoyado la regulación de la IA, y hemos dicho la verdad sobre temas de política de IA como el desplazamiento laboral", escribió. La frase que más circuló en la prensa: "Sam presenta esto como si fuera un pacificador y negociador. Son mentiras directas".

El costo fue inmediato: 200 millones de dólares en contratos cancelados, la designación de supply chain risk, y una guerra pública entre las dos empresas más importantes de IA del mundo. Pero el 26 de marzo, un juez federal bloqueó la designación por considerar que era

una retaliación ilegal. Y el beneficio inesperado llegó: las descargas de ChatGPT cayeron un 295% tras el acuerdo de OpenAI con el Pentágono. Claude llegó al número uno de las tiendas de apps. La ética, en este caso, fue el mejor marketing posible.

Tal vez sea algo que el mercado no esperaba pero parece que hacer lo correcto en términos de ética es también un gran negocio con múltiples ganancias. Anthropic creció más en las semanas posteriores al enfrentamiento con el Pentágono que en cualquier otro momento de su corta historia. Y fue también una señal de que hay una demanda real, tanto de consumidores como de empresas, por una IA que tenga principios y los defienda cuando hay presión para abandonarlos. Esto debería funcionar como un mensaje para las otras compañías.

Con Claude Design, Opus 4.7 y un IPO proyectado para octubre de 2026 en el Nasdaq —con una valuación de entre 400,000 y 500,000 millones de dólares—, la pregunta no será si Anthropic sobrevivió al conflicto, sino si puede mantener esa congruencia cuando el dinero, el poder y la presión geopolítica sigan empujando en dirección contraria. Lo importante —y lo más difícil—, no es llegar a la cima, sino mantenerse. **15**