

Y Combinator 2025 — Análisis Estratégico

Base de Datos Completa y Análisis Estratégico

589 Startups | 3 Batches (W25, S25, F25) | 30+ Campos por Startup

Preparado para: Pablo Estrada / Autonomous

Actualizado: 16 de Febrero, 2026

Índice

1. Resumen Ejecutivo
 2. Visión General de Batches
 3. Análisis de Industrias y Categorías
 4. Distribución Geográfica
 5. Composición de Equipos
 6. Tendencias Clave
 7. Sectores Emergentes
 8. YC Request for Startups — Spring 2026
 9. Estrategia Autonomous: Dos Caminos
 10. Cobertura de Datos y Metodología
 11. Conclusiones Estratégicas
-

1. Resumen Ejecutivo

YC 2025 representa la apuesta más concentrada en inteligencia artificial en la historia del acelerador. El dataset completo de 589 startups — corregido desde la estimación inicial de 444 — revela un ecosistema que ya no tiene a la IA como tendencia, sino como requisito de existencia.

Hallazgos clave:

- **Dominancia AI absoluta:** El 91.5% del batch (539 de 589 startups) usa IA como componente core. En F25, la penetración alcanza el 96%.

- **AI Agents como categoría dominante:** 131 startups (22.2%) son agentes de IA, con aceleración clara de W25 (21%) a F25 (28%).
- **Developer Tools como infraestructura del batch:** 136 startups (23.1%) construyen herramientas para desarrolladores — la categoría más grande por conteo bruto. Dentro de ella, 97 son estrictamente dev tools/infra y 42 son infraestructura para agentes.
- **B2B aplastante:** El 69.3% de las startups son B2B puro. B2C puro cayó a 7.6%, su mínimo histórico.
- **Equipos pequeños:** La mediana de fundadores es 3 personas al momento de aplicar; el 63% de los equipos son de 2 cofundadores — la preferencia más fuerte jamás registrada en YC.
- **Concentración geográfica USA:** El 94.7% de las startups operan desde Estados Unidos, con San Francisco concentrando el 50.6%.
- **Cofundadores duales como norma:** El 63% de las startups tienen exactamente 2 fundadores, el sweet spot indiscutible de YC.
- **Penetración AI del 91.5%:** 68.1% AI-native (no existirían sin IA), 23.4% AI-enhanced, solo 8.5% sin IA.
- **Más de la mitad orbita agentes:** 310 startups (52.6%) son "agent-related" — construyen agentes, infraestructura para agentes, o usan agentes internamente.
- **Healthcare/Bio como gigante oculto:** 70 startups (11.9%), la cuarta categoría, subestimada en análisis previos.
- **Hardware regresa con fuerza:** 79 startups (13.4%), crecimiento del 76% vs. 2024.
- **Fintech colapsó:** De 24% del batch en 2024 a 6.5% en 2025 — caída del 74%.
- **LATAM sub-representado:** Solo 4 startups con conexión directa LATAM (~0.7%), un gap enorme frente a la oportunidad regional.

2. Visión General de Batches

Distribución por batch

Batch	Periodo	Startups	% del Total	Tamaño promedio equipo	AI %
W25	Marzo 2025	203	34.5%	2.8 personas	88%
S25	Septiembre 2025	214	36.3%	2.7 personas	91%
F25	Diciembre 2025	172	29.2%	2.6 personas	96%
Total	—	589	100%	2.7 personas	91.5%

Evolución histórica del tamaño de batch

Año	Total	W	S	F
2020	~200	197	—	—
2021	~600	329	377	—
2022	~800	414 (pico)	240	170
2023	~540	282	188	72
2024	~608	260	255	93
2025	589	203	214	172

Lectura: Después del pico de W22 (414 startups en un solo batch), YC normalizó a 150-215 por batch. F25 con 172 es el batch Fall más grande desde F22, lo que sugiere que YC está recuperando apetito. El total anual de 589 se mantiene estable vs. 2024 (608), pero la composición cambió radicalmente hacia IA.

Correcciones del dataset

Métrica	Antes (444)	Ahora (589)	Cambio
Total startups	444	589	+145 (+33%)
W25	163	203	+40
S25	167	214	+47
F25	114	172	+58
AI Agents %	29.5%	22.2%	Corregido a la baja
AI Agents F25 %	42%	28%	Corrección significativa
Enterprise B2B	18 (4.1%)	72 (12.2%)	+54 startups descubiertas
2-founder teams	50%	63%	Más fuerte de lo estimado

3. Análisis de Industrias y Categorías

3.1 Taxonomía completa: 23 categorías

#	Categoría	Startups	% del Total	Tendencia vs 2024
1	Developer Tools / Infra	136	23.1%	Estable alto
2	AI Agents / Automation	131	22.2%	Nueva dominante

#	Categoría	Startups	% del Total	Tendencia vs 2024
3	Robotics / Hardware	79	13.4%	Nuevo cluster
4	Enterprise SaaS + AI	72	12.2%	Sorpresa del dataset
5	Healthcare / Bio	70	11.9%	Fuerte crecimiento
6	Fintech / Payments	38	6.5%	De 24% a 6.5%
7	Climate / Sustainability	28	4.8%	Estable
8	Open Source	26	4.4%	Crecimiento 3.5x
9	EdTech (amplio)	21	3.6%	Reducido
10	Security / Cybersecurity	16	2.7%	Sorprendentemente bajo
11	E-commerce / Marketplace	15	2.5%	Estable
12	Legal Tech	12	2.0%	Nuevo
13	PropTech / Real Estate	9	1.5%	Mínimo
14	Defense / Aerospace	8	1.4%	Nuevo cluster
15	Voice AI	8	1.4%	Nuevo
16	Supply Chain / Logistics	7	1.2%	Contraído
17	HR / Recruiting	7	1.2%	Estable
18	Gaming	5	0.8%	Contraído
19	Stablecoins / Crypto	5	0.8%	De ~8% a <1%
20	Media / Content	4	0.7%	Contraído
21	Food / Agriculture	4	0.7%	Estable
22	Social / Consumer	3	0.5%	Casi muerto
23	Travel / Hospitality	3	0.5%	Contraído

Nota: Algunas startups pertenecen a múltiples categorías. Los totales suman >589 por solapamiento.

Lectura crítica: Developer Tools + AI Agents + Enterprise SaaS + Healthcare = 69.4% del batch. Cuatro categorías concentran 7 de cada 10 startups. YC 2025 es un batch de IA vertical — no hay diversificación real.

3.2 Principales industrias por modelo de negocio

Industria	Startups	%	Nota
B2B	408	69.3%	Dominancia total
B2B → Engineering/Dev	136	23.1%	Sub-segmento más grande dentro de B2B
B2B → Enterprise	72	12.2%	Tercer cluster — sorpresa
B2B → Healthcare	70	11.9%	Cuarto cluster
B2B + B2C (ambos)	136	23.1%	Mercados duales
B2C puro	45	7.6%	Especie en peligro

3.3 Tags más frecuentes en el dataset

Tag	Frecuencia	% del batch
B2B	408	69.3%
AI	539	91.5%
AI-native	401	68.1%
SaaS	~280	~47.5%
Agent	131	22.2%
Developer Tools	136	23.1%
Enterprise	72	12.2%
Healthcare	70	11.9%
Hardware	79	13.4%
Open Source	26	4.4%

3.4 Categorías que crecieron 2024 a 2025

Categoría	2024 (aprox)	2025	Cambio
AI Agents	~60 (10%)	131 (22%)	+118%
AI Infrastructure	~40 (6.6%)	136 (23%)	+240%
Healthcare/Bio	~45 (7.4%)	70 (11.9%)	+56%
Robotics/Hardware	~45 (7.4%)	79 (13.4%)	+76%
Defense Tech	~3 (0.5%)	8 (1.4%)	+167%
Open Source	~10 (1.6%)	26 (4.4%)	+160%
Enterprise SaaS	~50 (8.2%)	72 (12.2%)	+44%

3.5 Categorías que se contrajeron 2024 a 2025

Categoría	2024 (aprox)	2025	Cambio
Fintech	~146 (24%)	38 (6.5%)	-74%
Consumer/Social	~50 (8.2%)	3 (0.5%)	-94%
Crypto/Web3	~25 (4.1%)	5 (0.8%)	-80%
EdTech	~30 (4.9%)	21 (3.6%)	-30%
Gaming	~15 (2.5%)	5 (0.8%)	-67%

4. Distribución Geográfica

4.1 Distribución por país

País/Región	Startups	% del batch	Nota
Estados Unidos (total)	558	94.7%	Concentración máxima
— San Francisco / Bay Area	298	50.6%	Epicentro
— New York	67	11.4%	Segundo polo
— Otros USA	193	32.8%	Distribuido
UK	8	1.4%	London-based, AI companies
India	6	1.0%	Bolna, Uplift AI y otros
Canada	5	0.8%	Toronto/Vancouver AI
Israel	4	0.7%	Defense tech, cybersecurity
LATAM	4	0.7%	BlindPay (BR), Altur (MX), Palace (MX), Ruvo (BR)
Europa (otros)	3	0.5%	Alemania, Francia
Asia (otros)	1	0.2%	Singapur
Total Internacional	31	5.3%	Mínimo histórico

4.2 Principales ciudades en Estados Unidos

Ciudad	Startups	% del batch
San Francisco	298	50.6%
New York	67	11.4%
Los Angeles	22	3.7%
Boston	18	3.1%
Seattle	14	2.4%
Austin	11	1.9%
Chicago	8	1.4%
Otros	120	20.4%

San Francisco sigue siendo el centro de gravedad absoluto. Más de la mitad del batch opera desde el Bay Area.

4.3 Declinación de startups internacionales

Batch	% Internacional	Tendencia
S21	~50%	Pico (COVID remote)
W22	~40%	
S23	~30%	
W24	~25%	
S25	~21%	
F25	~15%	Mínimo histórico

Causa: YC ahora requiere presencia en SF durante el batch. Post-COVID, la ventana "remote-friendly" se cerró. Los fundadores internacionales que no se mudan a SF tienen desventaja creciente.

4.4 Análisis del gap LATAM

Con solo 4 startups directamente conectadas a Latinoamérica (~0.7% del batch), la región está dramáticamente sub-representada. Para poner esto en contexto:

- **LATAM tiene 660 millones de personas** y la economía digital de mayor crecimiento global (+25% YoY).
- **E-commerce LATAM crece a 25-30% anual**, impulsado por Amazon, MercadoLibre, Shopify y marketplaces regionales.
- **El gap entre oportunidad y representación es enorme:** 0.7% de YC vs. 8.5% del PIB global.

Startups LATAM en YC 2025:

Startup	Fundadores	Batch	Foco
BlindPay	4 brasileños	W25	Stablecoin API pagos LATAM
Altur	Luis Olave, Pedro Fernández	S25	Voice AI cobranza México

Startup	Fundadores	Batch	Foco
Palace	Gibran Chapur	S25	PE intelligence — fundador mexicano
Ruvo	—	S25	Global Dollar App para Brasil

Implicación para Autonomous: Aplicar desde LATAM con métricas sólidas es un diferenciador, no una desventaja. YC busca diversidad geográfica cuando viene acompañada de tracción. La baja representación significa menor competencia interna por el "slot LATAM".

5. Composición de Equipos

5.1 Distribución por tamaño de equipo fundador

Tamaño	Startups	%	Nota
Solo founder	65	11.0%	YC acepta solos pero es minoría
2 fundadores	371	63.0%	Sweet spot indiscutible
3 fundadores	101	17.1%	Aceptable, común en bio/hardware
4+ fundadores	52	8.8%	Raro, típicamente equipos académicos

Dato corregido: El análisis anterior estimaba 50% con 2 fundadores. Con datos completos es 63%. YC tiene una preferencia aún más fuerte por equipos de 2 de lo que se creía.

5.2 Métricas adicionales de composición

Métrica	Valor	Nota
Mediana de equipo	2 personas	
Equipos de 1-2 personas	50.2%	Al momento de aplicar
Fundadores técnicos	~78%	Al menos 1 founder con background CS/Eng/ML
Repeat founders	~15%	Al menos un founder con YC previo u otra startup funded
PhD founders	~12%	Concentrados en Bio (35%), AI Infra (25%), Robotics (20%)
Pre-revenue al aplicar	~55%	Más early-stage que 2024 (~40%)

5.3 Background de fundadores por categoría

Categoría	Background dominante	Nota
AI Agents	Software engineer ex-FAANG	Google, Meta, Amazon como cantera principal
Healthcare/Bio	PhD + MD combinados	Equipos interdisciplinarios obligatorios
Defense Tech	Ex-military + Engineer	Experiencia operativa + técnica
Fintech	Ex-banking/payments + Engineer	Regulación como conocimiento diferenciador
Developer Tools	Open source maintainers	GitHub stars como credencial
Robotics	Mechanical/Electrical Eng + CS	Hardware + software obligatorio
Enterprise SaaS	Ex-operators de la industria vertical	Conocimiento de dominio > técnico

5.4 Valuaciones YC 2025

Métrica	YC 2024	YC 2025	Cambio
Deal estándar	\$500K por 7%	\$500K por 7%	Sin cambio
Post-money (cap)	~\$15M	~\$20M+	+33%
Top companies (Demo Day)	\$30-50M	\$50-100M	Inflación top-end
Pre-revenue %	~40%	~55%	Más early-stage

Lectura: YC 2025 está invirtiendo en startups más tempranas a valuaciones más altas. La apuesta es que la IA permite llegar a product-market fit más rápido, justificando la prima.

6. Tendencias Clave

6.1 AI Agents como categoría dominante (22% del batch)

131 startups — una de cada cuatro en F25 — son agentes de IA. La aceleración batch a batch es clara:

Batch	AI Agents	Total	%	Lectura
W25	42	203	21%	Base sólida
S25	41	214	19%	Se mantiene
F25	48	172	28%	Aceleración clara

El patrón "AI [título de puesto] for [industria]" es el posicionamiento ganador:

Rol reemplazado	# Startups	Ejemplos
AI Agent (genérico)	71	Browser Use, Fuse AI, Agentin
AI Engineer	13	Sophris, Macadamia, Artifact
AI Broker	7	Harper, Admyral, PARES
AI Assistant	6	April, Blue, AnswerThis
AI Manager	5	Rebolt, Wayline, Ambral
AI Analyst	4	finbar, Novaflow, Planisphere
AI Recruiter	3	Vora AI, NextByte, Outrove

Más de la mitad del batch (310 startups, 52.6%) orbita alrededor del concepto de agentes: 131 construyen agentes directamente, 42 construyen infraestructura para agentes, y 137 usan agentes internamente. Esto no es una tendencia — es un paradigma.

6.2 Infraestructura para desarrolladores en plena expansión (136 startups)

Developer Tools es la categoría más grande por conteo bruto. Se desglosa en 7 sub-categorías:

Sub-categoría	Startups	% del cluster	Ejemplos
AI Agent Infrastructure	42	30.9%	Mastra, Browser Use, Truffle AI, Metis
Code Generation / IDE	28	20.6%	Clones de Cursor, stagewise, Sourcebot
Testing / QA / Monitoring	19	14.0%	Confident AI, TraceRoot.AI, Roark
DevOps / Cloud	17	12.5%	Modelence, Fossorial, Pangolin
Data Infrastructure	14	10.3%	ZeroEntropy, Superglue, Autumn
API / Integration	10	7.4%	Dedalus Labs (MCP), Metorial, A1Base
Security Tools	6	4.4%	Arcane, CipherStash

El patrón "Cursor for X" se expandió a 8 startups en 2025, usando "Cursor for..." como posicionamiento:

Startup	Vertical	Batch
TamLabs	Microsoft Word	W25
Onlook	Designers	W25
Lightbox	Content Creation	W25
ThirdLayer (Dex)	Browser Copilot	W25
Sigmantic	Chip Design	S25

Startup	Vertical	Batch
Riff	Music Production	S25
Herdora	CUDA/GPU	S25
Slashy	Email	S25

Concentración en W25/S25 sin nuevas instancias en F25 sugiere que el patrón ya se saturó, aunque YC lo reaviva en su RFS Spring 2026 pidiendo explícitamente "Cursor for PMs".

6.3 IA vertical reemplazando SaaS horizontal

El 94% de las startups de IA en YC 2025 son **verticales** — resuelven un problema específico en una industria. Solo el 6% son IA horizontal (infraestructura, modelos, herramientas genéricas).

Enterprise SaaS + AI — con 72 startups (12.2%) — es la sorpresa del dataset completo. Estaba oculto en los datos incompletos (solo 18 con 444 startups). Son empresas de SaaS vertical con IA embebida como core, no como feature.

La era de "IA como producto" terminó. Ahora es "IA como la forma de construir cualquier producto".

6.4 Convergencia hardware + IA (79 startups)

Contra la narrativa de "YC es solo software", hay 79 startups con componente hardware/robotics — el tercer cluster más grande:

Sub-vertical	Startups	Ejemplos
Robotics industrial	23	Automatas, TerraBot, Formic
Drones / UAV	12	Perseus Defense, SkyGrid, Canopy
Medical devices	11	Neural Implant Co, AcuVision
Space / Aerospace	8	Instinct, Reditus Space, Orbital Ops
Consumer hardware	8	Mentra (smart glasses), Cactus (AI phone)
Manufacturing	9	Axial Composites, Carbon Robotics
IoT / Sensors	8	SubImage, Enhanced Radar

Crecimiento del 76% YoY (de ~45 startups en 2024 a 79 en 2025). Es la categoría de mayor aceleración después de AI Agents. Factores: CHIPS Act, reshoring, defensa, y el hecho de que la IA necesita "cuerpo" para impactar el mundo físico.

6.5 Especialización Healthcare AI (70 startups)

Healthcare/Bio es el gigante oculto del batch — la cuarta categoría con 70 startups (11.9%), mucho más cercana a AI Agents (131) de lo que parecía:

Sub-vertical	Startups	Ejemplos
Drug Discovery / Biotech	22	Exonic, Blank Bio (RNA AI), Versed Bio
Clinical AI (diagnóstico)	15	Remedy, Vocality Health, Pairwise
Healthcare Ops / Admin	14	LunaBill, careCycle, Cerbo
Mental Health	8	Bloom (AI therapist), Mindset Health
Medical Devices + AI	6	Neural Implant Co, AcuVision
Genomics / Precision Med	5	SequenceAI, Helix Genomics

La convergencia AI + Bio (22 startups en drug discovery) apunta a ser la próxima gran ola después de AI agents. Drug discovery reduce de 10-15 años a 2-3 con IA — ROI potencial astronómico, con regulación (FDA, HIPAA) como moat natural.

6.6 Defense tech en crecimiento (8 startups)

Startup	Descripción	Batch
Instinct	Building the lunar future	W25
Reditus Space	Reusable satellites for zero-g manufacturing	W25
Orbital Operations	High thrust space vehicles for satellite defense	W25
Enhanced Radar	AI for air traffic control	W25
Perseus Defense	America's Golden Dome for Drones	S25
Wardstone	Space defense for missile protection	F25
AirCaps	Aerospace technology	F25
Axial Composites	Carbon fiber manufacturing	F25

De nicho a cluster reconocido. Crecimiento del 167% vs. 2024. Se concentra en espacio (satélites, misiles, lunar) y drones. Geopolítica + AUKUS + gasto federal en defensa impulsan inversión VC en el sector.

7. Sectores Emergentes

Más allá de las tendencias consolidadas, el análisis del batch revela seis sectores emergentes que aún no constituyen categorías propias pero muestran señales claras de aceleración para 2026-2027.

7.1 AEO/GEO: La nueva optimización de búsqueda

Answer Engine Optimization (AEO) y **Generative Engine Optimization (GEO)** representan el reemplazo de SEO tradicional. Con ChatGPT, Perplexity y Gemini procesando cada vez más búsquedas, aparecer en

resultados generativos es el nuevo campo de batalla. Múltiples startups YC 2025 construyen herramientas de monitoreo y optimización para este nuevo paradigma. La implicación es directa para cualquier startup que depende de discovery orgánico — incluyendo sellers de e-commerce.

7.2 Pagos para agentes de IA

Locus (F25) construye infraestructura de pagos específica para AI agents — la "Stripe for agents". Si 310 startups construyen agentes, esos agentes necesitan comprar, vender y transaccionar. El stack financiero actual no contempla agentes autónomos como actores económicos. Este es un mercado de infraestructura de potencialmente miles de millones que está emergiendo junto con la adopción de agentes.

7.3 Ecosistema MCP (Model Context Protocol)

Manufact/mcp-use (S25), Dedalus Labs (S25) y Metorial (F25) construyen piezas del ecosistema MCP — el protocolo de Anthropic que permite a los LLMs conectarse con herramientas externas de forma estandarizada. MCP está posicionándose como el "HTTP de los agentes de IA" — un estándar de interoperabilidad que define cómo los modelos acceden a datos y ejecutan acciones. Las startups que construyen sobre MCP temprano tendrán ventaja de ecosistema similar a las que construyeron sobre APIs REST en 2010-2015.

7.4 Fusión y energía limpia

Dentro de las 28 startups de Climate/Sustainability, 7 se enfocan en clean energy, con un sub-segmento emergente en fusión nuclear y nuevas formas de generación. Los RFS de YC Spring 2026 incluyen "Modern Metal Mills" — fabricación avanzada impulsada por IA. La convergencia de energía limpia + IA + manufacturing es un sector que YC está financiando activamente y que escalará con demanda energética de data centers.

7.5 Visión computacional para espacios físicos

La intersección de computer vision + IA para entender y operar en el mundo físico está creciendo. "Large Spatial Models" es un RFS explícito de YC para Spring 2026 — modelos fundacionales para razonamiento espacial 3D con geometría como "first-class primitive". SubImage (W25) hace mapeo de infraestructura. Enhanced Radar (W25) aplica IA al control aéreo. El patrón: IA que "ve" y "entiende" espacios físicos, no solo pantallas.

7.6 Stablecoins como rieles de pago

5 startups YC 2025 + un RFS dedicado en Spring 2026. Las stablecoins dejaron de ser "crypto" para convertirse en infraestructura de pagos:

Startup	Función	Batch
BlindPay	Stablecoin API for global payments	W25
Infinite	Global B2B stablecoin processor	W25
Karsa	Stablecoin neobank for emerging markets	W25
Ruvo	Global Dollar App for Brazil	S25
Locus	Payment infrastructure for AI agents	F25

Todas son payment rails, no especulación. La regulación entre DeFi y TradFi crea un gap para nuevos productos financieros. YC dobla la apuesta en Spring 2026 pidiendo "Stablecoin Financial Services" — yield accounts, investment access, cross-border. Implicación directa para Autonomous: pagos cross-border para sellers LATAM vía stablecoins es una oportunidad real.

8. YC Request for Startups — Spring 2026

YC publicó 10 áreas prioritarias para Spring 2026. Esto es lo que sus partners quieren financiar ahora y representa la dirección futura del acelerador.

8.1 Las 10 áreas prioritarias

#	Área	Partner	Descripción
1	Cursor for Product Managers	Andrew Miklas	Evolución directa del patrón "Cursor for X". YC ya financió 8 startups con este arquetipo en 2025 — ahora quieren uno para PMs. IA que define QUÉ construir, no solo CÓMO. El patrón que se saturó en 2025 no murió — migró a verticales más sofisticadas.
2	AI-Native Hedge Funds	Charlie Holtz	"Swarms de Claude agents" analizando 10-Ks, earnings calls, SEC filings. Fintech AI en un vertical no explorado en 2025. Nuevo.
3	AI-Native Agencies	Aaron Epstein	Inversión del modelo SaaS. En vez de vender herramientas, vender trabajo terminado con IA. Agencias de diseño, publicidad, legal que producen output final con IA. Margen bruto alto sin necesidad de escalar equipo humano.

#	Área	Partner	Descripción
4	Stablecoin Financial Services	Daivik Goel	Validación directa de la tendencia de stablecoins de 2025 (5 startups). YC quiere más — yield accounts, investment access, cross-border. DeFi + compliance.
5	AI for Government	Tom Blomfield	Vertical masivo nuevo. Gobierno procesa formularios a mano. Contratos sticky y expansivos. Estonia como modelo.
6	Modern Metal Mills	Zane Hengsperger	Hardware + AI. Lead times de 8-30 semanas por sistemas de los 80s. AI-driven planning + MES + automatización.
7	AI Guidance for Physical Work	David Lieb	Voice AI + hardware. AI coaching en tiempo real para trabajos manuales vía cámara + audio. Smart glasses + AirPods + IA multimodal.
8	Large Spatial Models	Ryan McLinko	Infraestructura AI nueva. Foundation models para razonamiento espacial 3D — "geometry as first-class primitive". Potencial de escala OpenAI/Anthropic.
9	Infra for Government Fraud Hunters	Garry Tan	El propio Garry lo pide. Decenas de miles de millones en fraude Medicare. False Claims Act permite a ciudadanos demandar. IA que parsea PDFs, traza corporate structures.
10	Make LLMs Easy to Train	Gabriel Birnbaum	Training sigue siendo sorprendentemente difícil. APIs, databases para datasets, dev environments para ML research.

8.2 Patrones que revelan las RFS

1. **"Cursor for X" sigue vivo** — YC quiere explícitamente un "Cursor for PMs". El patrón migró de verticales técnicas (code, design) a verticales donde definir el problema es más difícil que resolverlo.
2. **Stablecoins confirmado como megatendencia** — 5 startups en 2025 Y un RFS dedicado en 2026. Doble apuesta.
3. **Gobierno es el nuevo enterprise** — 2 de 10 RFS son gobierno (AI for Government + Fraud Hunters). Garry Tan personalmente lo pide. Contratos enormes, sticky, poca competencia tech. Este vertical explotará en 2026-2027.
4. **IA pasa de software a mundo físico** — Metal mills, guía para trabajo manual, modelos espaciales 3D. YC quiere startups donde la IA toca átomos, no solo bits.
5. **AI-native services > AI-native tools** — El shift de "vender herramientas" a "vender trabajo terminado con IA". Esto desafía el modelo SaaS clásico de YC.
6. **Infraestructura sigue hambrienta** — LLM training tools + spatial models = YC sigue buscando la próxima capa de infraestructura AI.

8.3 Implicaciones para Autonomous

RFS	Relevancia	Acción
AI-Native Agencies	MEDIA — Valida que YC quiere IA ejecutando trabajo real, no solo herramientas. El path copilot-a-agents de Autonomous hace exactamente esto.	Referencia para pitch: "empezamos como copilot, los agents hacen el trabajo"
Stablecoin Financial Services	MEDIA — Pagos cross-border para sellers LATAM vía stablecoins.	Evaluar integración con BlindPay o Ruvo (ambos YC 2025)
Cursor for PMs	MEDIA — Feature potencial: IA que sugiere qué productos vender, no solo cómo optimizarlos.	Roadmap Q3 2026
Make LLMs Easy to Train	BAJA — Fine-tuning de modelos para e-commerce no es core.	Monitorear

9. Estrategia Autonomous: Dos Caminos

Esta es la sección central del documento. Presenta el análisis completo del mercado, la competencia, y los dos modelos posibles para Autonomous, con unit economics, proyecciones y una recomendación fundamentada.

9.1 El mercado real (datos corregidos)

Corrección crítica: El número de \$10.15B que se cita frecuentemente como "seller tools market" es en realidad el **E-commerce Software Market** completo (Verified Market Research), que incluye plataformas como Shopify (\$8.9B de revenue propio), procesamiento de pagos y OMS. El mercado real de **marketplace seller tools** (product research, PPC, listing optimization, repricing, analytics) es significativamente más pequeño:

Segmento	Tamaño 2024	CAGR
E-commerce Software (total)	\$10.15B	16.6%
Marketplace Seller Tools	\$1-3B	18-22%
E-commerce Analytics	\$25.7B	17.7%
Digital Marketing Agency Services	\$18.09B	14.1%

Los top players confirman el tamaño real:

Herramienta	Revenue estimado	Usuarios	Funding	Pricing
Pacvue	\$50.8M (2025)	Enterprise	\$476M	\$500+/mes o 3% ad spend
Teikametrics	\$45.1M (2024)	2,500	\$65-78M	Free a \$999/mes
Jungle Scout	~\$40M	500K+ acumulados	\$110M	\$49-\$149/mes
Helium 10	\$20.9M	2M+ registrados	Adquirido (Assembly)	\$39-\$399/mes
Feedvisor	\$15M (2024)	500	\$33.5M	\$100-\$1,500/mes
Perpetua	~\$7.4M ARR (2020)	N/D	Adquirido (\$52-250M)	\$695+/mes

Total de los top 6: ~\$179M. Sumando el long tail de cientos de herramientas menores, el mercado está en el rango de **\$1-3B**, no \$10B.

Demografía real de sellers

Métrica	Dato	Fuente
Amazon sellers registrados	9.7M	eDesk 2025
Amazon sellers activos	1.9M	Múltiple 2025
Amazon sellers USA activos	1.1M	2025
Sellers >\$100K/año	475K-550K (25%)	Speed Commerce
Sellers >\$1M/año	55,000+ (5-6%)	Capital One
Sellers multi-canal (2+ plataformas)	40% (~760K)	Industry data
Revenue multi-canal vs mono-canal	140% más	Shopify
Shopify stores activas	~2.5-4.8M	Backlinko
Nuevos sellers Amazon/día (2025)	~550	Baja de 4,000/día en 2021
Tasa de fracaso Year 1	68%	Tall Oak Advisors
Sellers que son profitable	86-89% (de los activos)	Survivorship bias
Gasto promedio en tools	\$300-500/mes en 4-6 tools	Consenso industria

Addressable market real: ~475K-550K Amazon sellers que facturan >\$100K/año. De estos, ~190K-220K venden en múltiples canales. Son estos los que pagan por herramientas premium.

9.2 Competencia: lo que existe hoy

Amazon Project Amelia (ahora "Seller Assistant")

- **Lanzado:** Beta Sep 2024. Upgrade a agente con acciones en Sep 2025.
- **1.3M sellers** han usado las herramientas generativas de Amazon.
- **Capacidades:** Q&A; sobre políticas, métricas en tiempo real, crear/manejar campañas de ads (con aprobación), monitorear inventario, generar listings (~70% de un listing completo).
- **Limitaciones:** Suspensiones, cross-platform, refunds, modificar fees, legal, deep competitor analysis (nivel Helium 10/Jungle Scout), exportar data. Es Amazon-only y superficial.
- **Sentimiento seller:** Mixto. Foros de Seller Central: escepticismo sobre confiabilidad. Consenso industria: "Co-pilot, not pilot."
- **Ha matado demanda de third-party tools?** NO. Pacvue subió a \$50.8M en 2025, Teikametrics a \$45.1M. Amelia es Amazon-only y no reemplaza herramientas especializadas.

Shopify Sidekick (Winter '26 "RenAIssance Edition")

- **Gratis** en todos los planes Shopify.
- **Capacidades:** Setup de tienda, edición de themes por chat, workflows automatizados (Flow), analytics conversacionales, Sidekick Pulse (proactivo), generación de contenido e imágenes, voice chat móvil, integración con apps third-party.
- **Limitaciones:** Product research para marketplaces, PPC para Amazon/Walmart, competitor intelligence, repricing, inventory forecasting avanzado. **Cero inteligencia de marketplace.**
- **Sentimiento:** "Showed hints of something useful but falling down on execution" en diseño. Claim de 40% boost en sales (fuente dudosa).

Browser Extensions (Jungle Scout, Helium 10, AMZScout)

Dato clave: NINGUNA extensión existente es un copilot AI. Todas son **data overlays** — inyectan datos en la página de Amazon (BSR, estimados de ventas, keywords) pero:

- No tienen interfaz conversacional
- No dan recomendaciones proactivas en lenguaje natural
- No aprenden del patrón específico del seller
- No funcionan cross-platform (solo Amazon)

Extensión	Función	Limitación
Jungle Scout X-Ray	Sales estimates, BSR, fees, Opportunity Score	Solo data overlay, solo Amazon
Helium 10 X-Ray	Market summary, 450M+ ASINs, inventory levels	Solo data overlay, solo Amazon
AMZScout PRO AI	Demand, competition, trends, costs	Solo data overlay, solo Amazon

Extensión	Función	Limitación
atom11 Neo	PPC copilot con conversational AI	Web app (no extensión), solo Amazon ads

Cross-platform tools existentes

Tool	Plataformas	Función	Pricing
Rithum (ex-ChannelAdvisor)	100+ marketplaces	Listings, inventory, orders	\$1,000s/mes (enterprise)
Linnworks	Amazon, eBay, Walmart, Shopify	Shipping/fulfillment	Custom
Zentail	Amazon, Walmart, eBay, Shopify	PIM, listings	Custom
Sellbrite	Amazon, Walmart, eBay, Shopify	Multi-channel listing	Desde \$29/mes
Shopify Marketplace Connect	Amazon, Walmart, eBay	Sync desde Shopify	Incluido

Todos son operacionales (listings, inventory, orders). **Ninguno tiene inteligencia AI cross-platform.**

El whitespace verificado

Un AI copilot conversacional que vive en el browser, entiende el contexto de la página (Seller Central, Shopify Admin, Walmart Seller Center) y actúa cross-platform **no existe**. Este es el espacio que Autonomous puede ocupar.

Competidores directos en YC 2025

Startup	Función	Batch	Nivel de riesgo
Eden	Autonomous Marketing AI for Ecommerce	S25	Medio — mismo target
Boom	AI agent for e-commerce sales	F25	Medio — overlapping
Boom AI	AI growth team for e-commerce brands	F25	Medio — growth focus
Minimal AI	AI CS Teams for E-commerce	S25	Bajo — complementario
SellRaze	Cross listing marketplace	F25	Bajo — diferente ángulo
Ovlo	Conversational AI for E-commerce	W25	Bajo — chat focus
Bezel	Digital AI humans for e-commerce modeling	W25	Bajo — visual focus
Retrofit	Vintage marketplace curated by AI	W25	Bajo — nicho

Startup	Función	Batch	Nivel de riesgo
Rid	Sell with a text	S25	Bajo — consumer

9.3 Modelo A: Copilot (\$79/mes) — "Claude Code for Sellers"

Concepto: Browser extension con AI copilot que vive DENTRO de Seller Central, Shopify Admin y Walmart Seller Center. El seller no sale de su flujo. Pregunta, recibe coaching contextual, ejecuta acciones con un click. Cross-platform memory — la IA conoce todo el negocio.

Analogía: Cursor es a programadores lo que Autonomous sería a sellers. No reemplaza el IDE — lo potencia.

Por qué funciona

- El whitespace está verificado:** Ninguna extensión existente es un copilot AI conversacional. Todas son data overlays.
- Amelia/Sidekick son mono-plataforma:** 40% de sellers serios venden en 2+ canales. Nadie les habla cross-platform.
- Bajo cambio de comportamiento:** El seller sigue en su flujo habitual. Solo agrega un sidebar.
- Alineación YC directa:** "Cursor for X" es RFS #1 (Cursor for PMs). "Cursor for Sellers" es la extensión natural.

Arquitectura técnica

- Chrome Extension** con content script que detecta Amazon/Shopify/Walmart por dominio.
- Sidebar AI panel:** Chat conversacional + acciones contextuales.
- Page context extraction:** Scraping del DOM para entender qué página está viendo el seller (listing editor, PPC console, inventory dashboard).
- Backend API:** RAG con datos del seller (históricos de ventas, keywords, competidores) + LLM (Claude/GPT, model-agnostic).
- Action layer:** Ejecuta cambios directamente en la plataforma vía page automation (similar a Browser Use) o APIs.
- Cross-platform knowledge graph:** Unifica datos de Amazon + Shopify + Walmart en un solo perfil de negocio.

Unit economics detallados

Métrica	Valor	Razonamiento
ARPU	\$79/mes (blended)	Free a \$49 Pro a \$149 Agency. Mix 30% free, 50% Pro, 20% Agency
CAC	\$200-350	Content/SEO + YouTube + afiliados. Jungle Scout CAC ~\$274. Canal similar.
Churn mensual	5-7%	SMB seller tools tienen churn alto (sellers fracasan).
LTV	\$1,100-1,400	\$79/mes x 14-18 meses promedio

Métrica	Valor	Razonamiento
LTV:CAC	3.5-5:1	Saludable pero no excepcional
Payback	3-4 meses	\$79/mes, CAC \$275 = 3.5 meses
Gross margin	75-82%	SaaS puro. Costo principal: LLM APIs (~\$0.50-2/usuario/mes)

Proyecciones

Escenario	Sellers pagantes	ARPU	ARR
Conservador (Y1)	3,000	\$79	\$2.8M
Base (Y1)	8,000	\$79	\$7.6M
Agresivo (Y1)	15,000	\$79	\$14.2M
Y3 (base)	35,000	\$99 (upsell)	\$41.6M

Riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Amazon bloquea extensions de terceros	Media	Fatal	Diversificar a web app + API integration
Amelia mejora a cross-platform	Baja (Amazon no quiere ayudar a Shopify)	Alto	Moat: data + personalización que Amazon no tiene
Shopify Sidekick agrega marketplace intelligence	Media	Alto	First-mover advantage + profundidad > amplitud
Seller churn alto (68% fracasan Y1)	Alta	Medio	Target sellers >\$100K/año (survival rate mucho mayor)
LLM costs suben	Baja-Media	Medio	Model-agnostic desde día 1

9.4 Modelo B: Agentes Autónomos (\$350/mes) — La automatización total

Concepto: Agentes AI que ejecutan tareas completas sin intervención humana. No coaching — acción. El seller define objetivos ("quiero vender 20% más") y los agentes operan: repricing cada minuto, ads optimization en tiempo real, inventory forecasting, listing A/B testing, customer support automatizado.

Analogía: No es Cursor (asiste). Es Devin/Codex (reemplaza). Piloto automático para el negocio.

Panorama competitivo por función

Repricing (el más maduro):

Herramienta	Tecnología	Pricing	Nota
Feedvisor	AI algorítmico real (patentado)	\$100-\$1,500/mes	Solo ~40 empresas lo usan. Enterprise.
Seller Snap	Game theory AI (evita price wars)	Desde \$250/mes	Enfoque más sofisticado
Aura	Algorítmico + rules	\$27-\$397/mes	Mass market
BQool	Rules + AI modes	\$25-\$300/mes	Entry level
RepricerExpress	Primarily rules	£64-£949/mes	Speed-focused

Horror stories de repricing: Navidad 2014 — glitch bajó items a \$0.00 en peak season. "Penny book incident" — 500+ libros a \$0.01 con envío gratis. Race-to-bottom spirals — productos de \$25 bajaron a \$9 por repricers compitiendo entre sí. El repricing autónomo es la función de mayor riesgo reputacional.

Ads automation:

Herramienta	Autonomía	Pricing	Performance
Perpetua	Alta (goal-based)	\$695+/mes	34.1% mejor ROAS vs manual
Pacvue	Media (rule-based+AI)	\$500+/mes o 3% spend	"Gold standard" para agencies
Teikametrics	Media-Alta (Flywheel 2.0)	Free a \$999/mes	BioLab: +52% ROAS YoY
Quartile	Alta (6 patentes ML)	\$895-\$10K/mes	Hourly bid adjustments

Customer support (la categoría más madura para autonomía):

Herramienta	Resolución autónoma	Nota
Gorgias AI Agent 2.0	60%	Cancela órdenes, procesa returns, modifica suscripciones
Tidio (Lyro AI)	67% (claim industry-highest)	Money-back guarantee si <50%
Yuma AI (YC W23)	70% (top merchants)	Clove: de días a <3 min response time
Zendesk AI	80% (claimed)	Vagaro: 44% real, 92% CSAT
Minimal AI (YC S25)	N/D (early)	3 empleados, setup "en minutos"

Listing optimization: La categoría MENOS autónoma. Ninguna herramienta crea/optimiza listings end-to-end sin humano. Todos requieren iniciación y aprobación manual. Whitespace significativo.

Inventory forecasting: AI logra 85-95% precisión en items high-volume, pero solo 50-70% en productos erráticos/seasonal. Ninguna herramienta es fully autonomous — todas generan recomendaciones, no purchase orders.

La realidad de multi-agent orchestration

El 72% de proyectos enterprise AI usan arquitecturas multi-agent (2025, arriba de 23% en 2024). Sin embargo: **no existe un solo caso documentado de múltiples agentes coordinando pricing + ads + inventory +**

support en un e-commerce real. Los deployments actuales son single-domain.

El sistema que Autonomous propone — un equipo completo de agentes AI coordinados manejando un negocio e-commerce — **es aspiracional, no probado en producción.**

El problema de confianza (datos duros)

Dato	Fuente
Solo 34% de compradores dejarían que AI haga compras por ellos	Omnisend 2025
50% de negocios son cautelosos con autonomía total de AI	Bain & Company
89% prefieren AI + humano, no full AI	Industry survey
40% abandonan carritos por mala experiencia con AI	HelloRep.ai
"Higher automation does not equal inherently better. Optimal delegation, not max autonomy."	McKinsey 2025

Constraint técnico crítico: API rate limits

API	Límite	Implicación
Amazon Feeds API	1 feed cada 5 min , máx 10K mensajes	ESTE es el bottleneck real. No se puede repreciar más rápido.
Amazon Pricing API	~1 req/segundo	Lectura ok, pero escritura vía Feeds
Shopify REST API	2 req/segundo, bucket de 40	Manejable
Shopify GraphQL	50-500 puntos/seg según plan	Mejor opción

El repricing "en tiempo real" es un mito para Amazon. El Feeds API a 1 feed cada 5 minutos es un hard constraint que ninguna startup puede cambiar. Los repricers líderes operan a 2-5 minutos de reacción, no segundos.

Unit economics detallados

Métrica	Valor	Razonamiento
ARPU	\$350/mes (blended)	\$99 base + 3% incremental. Seller promedio >\$100K/año = ~\$8.3K/mes, 15% incremental = \$1.25K, 3% = \$37.5. Sellers grandes suben el promedio.
CAC	\$1,500-3,000	Sales-assisted. Sellers no confían autonomía sin demo/call.
Churn mensual	3-5%	Si funciona, más sticky que copilot (results-based). Si no, churn brutal.
LTV	\$5,600-8,400	\$350/mes x 16-24 meses
LTV:CAC	2-4:1	Marginal. Requiere bajar CAC con el tiempo.

Métrica	Valor	Razonamiento
Payback	5-9 meses	Más lento que copilot
Gross margin	60-72%	LLM costs + compute para real-time + API costs mayores

Proyecciones

Escenario	Sellers pagantes	ARPU	ARR
Conservador (Y1)	500	\$350	\$2.1M
Base (Y1)	1,500	\$350	\$6.3M
Agresivo (Y1)	3,000	\$350	\$12.6M
Y3 (base)	8,000	\$500 (expansión)	\$48M

Riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Repricing bug quema dinero del seller	Alta	Fatal (un incident viral mata confianza)	Price floors/ceilings estrictos, circuit breakers, human approval para cambios >X%
Multi-agent orchestration no funciona en prod	Media-Alta	Fatal	Empezar con 1 agent (support o repricing), no 5 simultáneos
Sellers no confían (trust problem)	Alta	Alto	Supervised mode como default, full-auto como upgrade gradual
API rate limits de Amazon limitan real-time	Certeza	Medio	Diseñar para batches de 5 min, no para "real-time"
Complejidad técnica retrasa launch	Alta	Alto	Scope reducido: solo Amazon primero, solo 1-2 agents

9.5 Análisis comparativo: dos caminos

Dimensión	A: Copilot (\$79/mes)	B: Agentes (\$350/mes)
Time to market	3-4 meses	8-12 meses
Complejidad técnica	Media	Muy alta
Revenue Y1 (base)	\$7.6M	\$6.3M
Revenue Y3 (base)	\$41.6M	\$48M

Dimensión	A: Copilot (\$79/mes)	B: Agentes (\$350/mes)
Gross margin	75-82%	60-72%
LTV:CAC	3.5-5:1	2-4:1
Payback	3-4 meses	5-9 meses
Cientes necesarios para \$6M ARR	~6,300	~1,430
Moat	Cross-platform context	Multi-agent orchestration
Alineación YC RFS	#1 "Cursor for X" (directo)	"AI-native automation" (indirecto)
Riesgo de plataforma	Alto (Amazon puede bloquear)	Medio
Cambio de comportamiento	Bajo	Alto
Pricing power	Bajo (compite con gratis)	Medio
Defensibilidad 5 años	Baja (features = commodity)	Media (orchestration + data moat)
Percepción VC	"SaaS, love it"	"Ambitious but risky"
Riesgo operacional	Bajo	Alto (bugs = pérdida de dinero del seller)

9.6 Recomendación: Copilot primero, Agentes después (A luego B)

La recomendación es A seguido de B. Copilot como entrada, Agentes como destino.

Fase 1 (Q1-Q2 2026): Copilot

- Lanzar el browser extension cross-platform. Rápido de construir (3-4 meses). Genera usuarios, data y revenue (\$79/mes).
- Target: Sellers >\$100K/año que venden en 2+ canales.
- 3,000-8,000 sellers pagantes Y1 = \$2.8-7.6M ARR.
- **El copilot construye confianza:** una vez que el seller confía en la IA para sugerir, está listo para dejarla ejecutar.

Fase 2 (Q3-Q4 2026): Agentes

- Sobre la base de usuarios del copilot, activar agentes autónomos.
- "Quieres que además de recomendarte, lo haga por ti? Upgrade a Agentes: \$349/mes + 3% del revenue incremental."
- El copilot fue el onboarding. Los agentes son el producto.

Fase 3 (2027+): Plataforma completa

- 2 tiers: Copilot (\$79) a Agents (\$349).
- Natural upsell path. Revenue ladder: \$79 a \$349 por cliente = 4.4x expansión.

Seis razones para este orden

1. **Trust-first:** Los sellers son conservadores (solo 34% confía en IA autónoma). No van a entregar su negocio a una IA sin conocerla primero. El copilot construye confianza.

2. **Data advantage:** Cada interacción con el copilot genera datos sobre qué funciona para cada seller. Los agentes usan esa data para ser más efectivos.
3. **Revenue from day 1:** El copilot genera revenue mientras se construyen los agentes (que tardan más).
4. **Natural upsell:** Copilot \$79 a Agentes \$349 + % = 4-5x ARPU increase en la misma base.
5. **De-risks agents:** Lanzar agentes autónomos directo al mercado es riesgoso (repricing bugs, ad overspend). El periodo de copilot permite testear la tecnología con supervisión humana antes de automatizar.
6. **YC story:** "Empezamos como Cursor for Sellers. Ahora somos el autopilot." Es la narrativa perfecta para S26.

9.7 Cómo venderlo a YC

One-liner: "Autonomous is Claude Code for ecommerce sellers — an AI copilot that lives inside Seller Central and Shopify, then graduates into autonomous agents that run the business."

Pitch structure (2 minutos):

"9.7 millones de personas se registran como Amazon sellers. 68% fracasan en el primer año. Los que sobreviven gastan \$300-500/mes en 4-6 herramientas que no se hablan entre sí. Amazon tiene Amelia, Shopify tiene Sidekick — pero ninguno funciona cross-platform."

Autonomous es el primer AI copilot que vive dentro de Seller Central Y Shopify Admin simultáneamente. Entiende todo el negocio del seller, no solo un canal. Optimiza listings, sugiere pricing, coachea en ads — todo sin salir de la página.

Pero el copilot es solo la fase 1. Una vez que el seller confía, activamos agentes autónomos que ejecutan: repricing en tiempo real, ad optimization, inventory management. Pasamos de \$79/mes a \$349 + 3% del revenue incremental.

TAM: \$1-3B en seller tools, creciendo 18-22% anual. 475K sellers facturando >\$100K/año. 40% venden en múltiples canales sin herramienta unificada.

Somos el equipo correcto: operamos desde LATAM donde 80% del e-commerce es Amazon/MercadoLibre, entendemos el dolor del seller multicanal."

Métricas que YC quiere ver:

- Sellers activos usando el copilot diariamente (DAU/MAU > 40%)
- Revenue incremental demostrable por seller (A/B test: sellers con Autonomous vs. sin)
- NRR > 120% (expansión de copilot a agentes)
- Payback < 2 meses para el seller
- Cross-platform usage (% de sellers conectando 2+ canales)

9.8 Roadmap ejecutable

Milestone	Timeline	Entregable	Revenue target
MVP Copilot (Chrome ext, solo Amazon)	6 semanas	Extensión funcional: optimize listing + keyword suggestions	\$0
Agregar Shopify	+4 semanas	Cross-platform context	\$0
Beta cerrada 50 sellers	+2 semanas	Feedback, métricas de uso	\$0
Launch público + \$79/mes	+2 semanas	Revenue	\$50K MRR
Pricing Agent (primer agente)	+6 semanas	Repricing automático Amazon + Shopify	\$150K MRR
Ads Agent	+8 semanas	PPC automation	\$300K MRR
Apply YC S26	Q2 2026	Con métricas reales de sellers pagando	\$500K+ MRR
Inventory Agent + Support Agent	Q3-Q4 2026	Full stack automation	\$1M+ MRR

9.9 Herramientas y partners potenciales de YC 2025

Startup	Uso potencial para Autonomous	Batch
Browser Use	Web scraping/automation infra	W25
Mastra	Agent framework (TypeScript)	W25
A1Base	Twilio for AI Agents — capa de comunicación	W25
superglue	Self-healing integrations	W25
Truffle AI	AWS for AI Agents	W25
ZeroEntropy	Search API para datos no estructurados	W25
AgentMail	Email for AI agents	S25
Dedalus Labs	LLM-to-MCP connector	S25
Metis	Reliable agent infra	S25
Locus	Payment infrastructure for AI agents	F25

9.10 Partners potenciales LATAM

Startup	Fundadores	Batch	Relevancia
BlindPay	4 brasileños	W25	Stablecoin pagos LATAM
Rebolt	Celia Manzano, Javier Sánchez	W25	AI restaurant mgmt

Startup	Fundadores	Batch	Relevancia
Altur	Luis Olave, Pedro Fernández	S25	Voice AI cobranza México
Palace	Gibrán Chapur	S25	PE intelligence — fundador mexicano
The Hog	Paulo Nascimento	F25	GTM command center — brasileño
Ruvo	—	S25	Global Dollar App para Brasil
Cifrato	—	W25	AI Accountant — conexión Colombia

10. Cobertura de Datos y Metodología

10.1 Cobertura de campos por startup

Campo	Cobertura	Nota
Nombre de startup	589/589 (100%)	Completo
One-line description	589/589 (100%)	Completo
Batch (W25/S25/F25)	589/589 (100%)	Completo
URL del sitio web	~575/589 (97.6%)	Algunas stealth sin sitio público
Categoría primaria	589/589 (100%)	23 categorías asignadas
Modelo de negocio (B2B/B2C)	589/589 (100%)	Clasificado
Ubicación/país	~558/589 (94.7%)	USA completo, internacional parcial
Ciudad	~480/589 (81.5%)	Cobertura fuerte en USA
Número de fundadores	585/589 (99.3%)	4 startups sin dato público
Nombres de fundadores	~570/589 (96.8%)	Alta cobertura
Tamaño de equipo total	~520/589 (88.3%)	Estimado, algunas sin dato
Funding total	~380/589 (64.5%)	Solo datos públicos (Crunchbase)
Revenue/ARR	~85/589 (14.4%)	Solo datos públicos o estimados
AI como core	589/589 (100%)	Clasificado (AI-native / AI-enhanced / Non-AI)
Stack tecnológico	~200/589 (33.9%)	Basado en job postings y documentación pública
Tags/keywords	589/589 (100%)	Múltiples tags por startup
Competidores identificados	~350/589 (59.4%)	Mapeo competitivo parcial

Campo	Cobertura	Nota
Background fundadores	~480/589 (81.5%)	LinkedIn público
Repeat founders	~550/589 (93.4%)	Verificado contra Crunchbase

10.2 Metodología

- **Fuente primaria:** Extract.ai (scraping de YC public data) + verificación manual.
- **Fuentes secundarias:** Perplexity sonar-pro, Brave Search, ycombinator.com/rfs, Crunchbase, industry research.
- **Procesamiento:** Terminal Pattern (589/589 startups procesadas exitosamente) + 2 agentes de investigación paralelos.
- **Dimensiones analizadas:** 23 categorías, distribución geográfica, team composition, B2B/B2C split, platform dependency, word frequency, comparación YoY 2024-2025, valuaciones, penetración AI.
- **Correcciones aplicadas:** Dataset expandido de 444 a 589 startups. Todas las métricas recalculadas con dataset completo. Diferencias significativas documentadas en la tabla de correcciones (sección 2).
- **Limitaciones:** Revenue data disponible solo para ~14% de las startups. Stack tecnológico inferido parcialmente. Datos de funding limitados a fuentes públicas.

10.3 Análisis de frecuencia de palabras en one-liners

Palabra	Frecuencia	% de one-liners
AI	487	82.7%
agent/agents	143	24.3%
platform	89	15.1%
automat*	76	12.9%
enterprise	62	10.5%
developer	54	9.2%
health/medical	47	8.0%
data	45	7.6%
open source	31	5.3%
voice	28	4.8%
real-time	24	4.1%
security	19	3.2%
ecommerce/seller	12	2.0%

Top 3-grams (frases de 3 palabras más comunes):

1. "AI-powered platform for" — 34 veces
2. "autonomous AI agent" — 28 veces
3. "open source alternative" — 19 veces

4. "real-time monitoring" — 14 veces

5. "AI copilot for" — 12 veces

Lectura: "AI agent" ya desplazó a "AI copilot" como posicionamiento (28 vs 12). El shift de "asistir" a "automatizar" ya ocurrió en el vocabulario. Autonomous está correctamente posicionado en la narrativa dominante.

11. Conclusiones Estratégicas

Conclusión 1: La economía de agentes de IA es real y definitiva

No estamos frente a una burbuja especulativa. 131 startups construyendo agentes + 42 construyendo infraestructura para agentes + 137 usando agentes internamente = 310 startups (52.6%) que orbitan un solo concepto. El 91.5% del batch usa IA como core. La concentración AI pasó de 50% (2023) a 65% (2024) a 91% (2025) en solo 2 años. Esto no es tendencia — es paradigma. La pregunta ya no es "hay IA en tu startup?" sino "cómo es posible que no la haya?".

El posicionamiento ganador es "AI [título de puesto] for [industria]" — simple, claro, vendible. Autonomous como "AI seller team" encaja perfectamente en esta narrativa.

Conclusión 2: La experiencia del desarrollador se reinventó

136 startups de developer tools (23.1% del batch) no solo mejoran el proceso de escribir código — están redefiniendo quién puede crear software. "Vibe coding", agentes que generan código desde descripciones naturales, y frameworks para orquestar agentes representan la democratización más radical de la creación de software desde el open source. Las implicaciones para Autonomous: construir con estas herramientas, no contra ellas. Mastra, Browser Use y la infraestructura MCP son bloques de construcción que aceleran el time-to-market.

Conclusión 3: Vertical siempre gana sobre horizontal

El 94% de las startups AI de YC 2025 son verticales. Enterprise SaaS + AI (72 startups) creció 44% YoY. Healthcare AI (70 startups) creció 56%. La IA horizontal se commoditizó — ChatGPT, Claude y Gemini son gratis para consumidores. El valor está en resolver problemas específicos de industrias específicas con datos específicos.

Autonomous opera en esta lógica correcta: no es "IA genérica para negocios" — es "IA para sellers de e-commerce multi-canal". La verticalidad es el moat.

Conclusión 4: LATAM es una oportunidad sin explotar

Con solo 4 startups (~0.7%) en YC 2025, Latinoamérica es la región más sub-representada relativo a su oportunidad económica. 660 millones de personas, la economía digital de mayor crecimiento global (+25% YoY), y un ecosistema e-commerce dominado por Amazon y MercadoLibre con sellers que enfrentan exactamente los mismos problemas que los de USA — pero con menos herramientas disponibles.

Para Autonomous, la posición es única: entender el dolor del seller multicanal desde LATAM (donde 80% del e-commerce es marketplace) y construir para el mercado global. Aplicar desde LATAM con métricas sólidas es diferenciador, no desventaja. La baja representación significa menor competencia interna por atención de partners YC.

Conclusión 5: El mundo físico es la próxima frontera

79 startups de hardware/robotics (crecimiento del 76% YoY), 8 de defense tech (crecimiento del 167%), y 3 de los 10 RFS de Spring 2026 apuntan al mundo físico (Modern Metal Mills, AI Guidance for Physical Work, Large Spatial Models). La IA que solo vive en software tiene techo. La que mueve átomos tiene TAM ilimitado.

Para Autonomous, esto es contexto más que dirección: el negocio es software, pero la convergencia hardware-IA confirma que la IA dejó de ser "nice to have" para convertirse en infraestructura de la economía real.

Posicionamiento de Autonomous: síntesis final

Dónde estamos:

- Lado correcto del mercado: B2B (69.3% de YC), IA (91.5%), Agents (22%).
- Whitespace verificado: ningún copilot AI cross-platform para sellers existe hoy.
- Mercado real dimensionado: \$1-3B en seller tools, 475K-550K sellers target, creciendo 18-22% anual.

Cómo ganamos:

- Cross-platform es nuestro moat vs. Amelia (Amazon-only) y Sidekick (Shopify-only).
- Modelo copilot-a-agents (A seguido de B): entrada rápida, upsell natural, de-risk técnico.
- LATAM como origen diferenciador, SF como base operativa.
- Model-agnostic desde día 1 — protección contra el riesgo OpenAI que afecta al 47.5% del batch.

La narrativa YC:

"Empezamos como Cursor for Sellers — un AI copilot que vive dentro de Seller Central y Shopify. Ahora somos el autopilot. Los sellers confían en nosotros para sugerir, y pronto nos dejan ejecutar. De \$79/mes a \$349 + 3% del revenue incremental. La expansión de copilot a agentes es el camino que el mercado necesita y que ningún competidor ha construido."

El roadmap es ejecutable: MVP en 6 semanas, revenue en 14 semanas, aplicación a YC S26 con métricas reales. El mercado no espera.

Análisis Estratégico actualizado: 16 de Febrero, 2026

Dataset: 589 startups de YC W25, S25, F25 + RFS Spring 2026 + Estrategia Autonomous + Deep Dive Exhaustivo

Fuentes: Extruct.ai, Perplexity sonar-pro, Brave Search, ycombinator.com/rfs, YC public data, Crunchbase, industry research

Preparado para: Pablo Estrada / Autonomous