



SoyMomo de la quiebra como por vigésima vez”, dice el ingeniero civil eléctrico.

Las primeras mil unidades

En 2016, Anibal tenía un prototipo y un pasaje a China. “Soy ejecutivo de innovación de Telefónica Movistar en Chile y tengo el proyecto de crear un celular diseñado para niños”. Así se presentó en su primer viaje al gigante asiático. La historia era una verdad a medias: no era ejecutivo de esa compañía, pero sí tenía la idea y estaba en busca de una fábrica que pudiese transformar su prototipo en algo viable. La mitad de los proveedores no le creyó, pero vieron potencial en su proyecto. Cerró el trato con uno de los fabricantes y empezó a trabajar en los próximos relojes con GPS. De vuelta en Chile, a Madrid le dijeron que era imposible que un chileno tuviera una empresa de hardware y se dijo a sí mismo: “No tengo socio, nadie cree en mí, pero tengo la plata para empezar a hacer las primeras mil unidades y ver cómo me va”.

“Fue un periodo que, para los que emprendemos, yo creo que entendemos que esa obsesión es mega tóxica, pero no había otra opción”. Anibal Madrid dormía, desayunaba y almorzaba SoyMomo.

En noviembre de ese mismo año, las primeras mil unidades de un smartwatch estaban listas para ser comercializadas.

tup ideó una tablet con control parental e inteligencia artificial para detectar mensajes o contenido inapropiados. “Hicimos un trabajo espectacular de nuevo. Nadie la tenía”, dice.

El nuevo desafío para SoyMomo era encontrar una fábrica en China que se dedicara a la elaboración de tablets: la primera opción era una firma encargada de elaborar dispositivos para marcas como Huawei o Lenovo; la segunda, en cambio, tenía un estándar inferior. “No era muy buena, pero dije: ‘En esta vuelta tenemos que lanzar como sea, lograr volumen y después vamos a poder subir el nivel de estos productos’”. La primera muestra fue espectacular con un chip MediaTek.

Pero el chip MediaTek no estaba en la muestra definitiva que llegó a Chile; en su lugar, el ingeniero civil recibió una tablet que no funcionaba y no se asimilaba a lo que habían pactado con el fabricante. Los dispositivos podían tardar hasta un día entero en cargar una aplicación. Anibal Madrid sabía que el problema no se iba a solucionar por WeChat, ni tampoco por mail: “Dos días después estaba en China, metido en la fábrica, agarrándome obviamente con el manager de ese tiempo que era un criminal. No me querían soltar las tablets, me estaban pidiendo más plata, no me querían cambiar los chips. Era una pesadilla”.

Pero el fundador de la startup tenía un plan previamente elaborado: entró con un bolso, metió 300 tablets y se fue a su hotel, donde probó los dispositivos uno por uno. “No son las tablets de las que estoy orgulloso. Fue el primer bache de la tablet, pero logramos que se vendieran como locos”.

El punto de inflexión

SoyMomo lanzó la tablet al mercado en 2019 y las expectativas eran altas. Anibal Madrid confiaba en que era el mejor proyecto. La realidad fue otra: en un mes y medio, sólo habían vendido 100 mil pesos. “Me había gastado cinco palos en publicidad y llegaba a la oficina y le decía al equipo que era algo que iba a tomar tiempo. Después llegaba a mi casa a llorar”, confiesa.

¿Cómo salvaron las tablets a SoyMomo? El punto de inflexión llegó en 2020, cuando los niños no podían salir de sus casas y las clases eran remotas. Las ventas del nuevo dispositivo de la startup se dispararon y el CEO pudo respirar otra vez.

“Tuvinos un volumen de venta increíble. En ese tiempo logramos mejorar el hardware y el software. Hoy día tenemos nuestra línea de tablets y relojes súper establecida, a pesar de este camino tipo Fantasilandia que hemos tenido”.

Actualmente, SoyMomo tiene presencia en varios países y en 2023 lograron vender un poco más de 5 mil millones de dólares. “De repente hemos tenido harta oferta. El año antepasado nos ofrecieron también comprar por varias decenas de millones de dólares, pero no es el momento”. Sin embargo, el CEO dice que un exit se ve bastante más cercano que antes. +

ANÍBAL MADRID VS CHINA: LA ACCIDENTADA ODISEA DE SOYMOMO

En el cuarto episodio de MAS Pitch, Anibal Madrid -CEO y fundador de SoyMomo- cuenta cómo pese a los desencuentros con el gigante asiático y las complicaciones de emprender, se transformó en una de las startups de hardware más exitosas en Chile.

“Me gusta crear productos, meterme en los cables, en los chips”. Esa convicción llevó a Anibal Madrid a desarrollar su primer producto: un GPS que le permitiera encontrar a su abuela, quien en reiteradas ocasiones se había perdido en la ciudad tras episodios de demencia. “No había mucha tecnología, estaban recién apareciendo las apps; y en medio del diseño, mi abuelita se murió. Entonces, el

proyecto perdió el foco”. Sin embargo, el CEO y fundador de SoyMomo nunca dejó de crear. Durante esa misma época, se asistió a dar una charla a su ex colegio, se encontró con una problemática que empezaba a emerger entre los niños: como todos tenían celular, ya no jugaban por todos lados y vivían la infancia de una forma distinta a la que Madrid recordaba haber experimentado en esas mismas multicanchas. “Me generó una angustia tremenda. Ahí se empezó a generar un poco la idea de por qué a los niños les están dando el celular tan pequeños y qué hago para que la Aurora, mi sobrina, carga de relojes que llegó desde China, cuando tras venderlos a los clientes en Chile, empezaron a llegar de vuelta por problemas en la duración de la batería.

No era un error de programación; los smartwatches suministrados por el proveedor chino tenían baterías y placas usadas. “Yo no era el único al que le había pasado esto. Te venden una, dos órdenes, para que te quedes tranquilo, y después a la tercera te meten basura”. Confiesa que las negociaciones con el fabricante no fueron amigables, pero tras rondas de insultos y gritos logró que le mandaran las baterías en buen estado. Esa fue una de las primeras veces, dice, en las que sintió que estaba a punto de morir.

Pero la experiencia con los colaboradores chinos no termina ahí. En 2018, la star-

“No son las tablets de las que estoy orgulloso”

“Me acuerdo de estar en la madrugada reventándome la cabeza pensando que me había echado el software”. Anibal ya no recuerda si fue la segunda o tercera carga de relojes que llegó desde China, cuando tras venderlos a los clientes en Chile, empezaron a llegar de vuelta por problemas en la duración de la batería.

No era un error de programación; los smartwatches suministrados por el proveedor chino tenían baterías y placas usadas. “Yo no era el único al que le había pasado esto. Te venden una, dos órdenes, para que te quedes tranquilo, y después a la tercera te meten basura”. Confiesa que las negociaciones con el fabricante no fueron amigables, pero tras rondas de insultos y gritos logró que le mandaran las baterías en buen estado. Esa fue una de las primeras veces, dice, en las que sintió que estaba a punto de morir.

Pero la experiencia con los colaboradores chinos no termina ahí. En 2018, la star-