Amicro, el chip detrás de las aspiradoras, sale a bolsa

3 de noviembre de 2026, TechNode. Selección: Miguel Acevedo

chips, navegacion, financiamiento, china



Nota del editor: este artículo se republica desde Jumpstart, una publicación de TechNode Group.

Las marcas que compiten por limpiar los pisos del mundo tienen algo menos visible en común. Según Amicro, ocho de las diez empresas líderes de robots de limpieza inteligente usaron sus soluciones.

La empresa de Zhuhai lista entre sus clientes finales a Xiaomi, iRobot, Ecovacs, Philips, SEB y Anker. El consumidor reconoce esos nombres en la máquina terminada. El trabajo de Amicro está adentro: chips, algoritmos y componentes que ayudan al robot a ubicarse, leer el entorno y moverse.

Es una posición grande para una empresa que empezó con una tarea más chica: que la aspiradora navegue mejor. En una década, el trabajo creció con las máquinas: control de movimiento, mapas, percepción visual y combinaciones de sensores.

Ahora Amicro ofrece acciones en Hong Kong. La cotización está prevista para el 12 de noviembre. La salida a bolsa llega mientras busca un papel más ancho en robótica, y lleva lo aprendido en el piso de casa a máquinas que operan en entornos más variados.

Un mercado para un chip

Amicro se fundó en Hengqin, Zhuhai, en 2014, como Amicro Semiconductor. Jiang Xinqiao, cofundador, hoy preside y dirige la empresa. Venía de semiconductores.

En una entrevista de 2020, Jiang contó que buscaba dónde podía plantarse una empresa joven de chips. La electrónica de consumo estaba competitiva. Los chips industriales tenían ciclos largos de desarrollo y adopción. La aspiradora robótica ofrecía otra mezcla: un producto de consumo con volumen posible, y un entorno técnico exigente.

Una casa es un lugar incómodo para que una máquina navegue. Los muebles cortan la ruta. Las habitaciones se conectan por aberturas estrechas. Una limpiadora útil tiene que cubrir el área de forma sistemática y volver, no dar vueltas sobre el mismo pedazo de piso.

Amicro atacó eso con diseño de sistema en chip, juntando funciones que si no pedirían más componentes e integración. El desarrollo temprano se centró en control de movimiento y en localización y mapeo simultáneos, o SLAM: el proceso por el cual el robot arma un mapa mientras calcula su propia posición.

Completó el tape-out del chip AM380S en diciembre de 2016. Las aplicaciones de producción masiva en robots de limpieza llegaron en junio de 2017. El AM680 siguió en 2018 y extendió la línea a la navegación visual.

Esos pasos le dieron una forma de participar del crecimiento de las aspiradoras sin armar una marca de electrodoméstico que compitiera. El cliente desarrolla y vende la máquina, y toma de un proveedor especialista una parte de la tecnología de abajo.

Crece con la máquina

A medida que las limpiadoras pudieron más, el sistema de navegación tuvo que hacer más.

Seguir el movimiento ayuda a estimar por dónde pasó. Cámaras y sensores láser suman información del espacio. Juntar esas entradas ayuda a armar una imagen más útil y a decidir cómo moverse.

Para un proveedor como Amicro, cada suma genera trabajo en hardware y en software. El sensor tiene que producir información que el procesador pueda manejar. Los algoritmos tienen que interpretarla dentro de los límites de cómputo y de energía. Las instrucciones que salen tienen que volverse movimiento confiable.

Eso explica la forma del negocio hoy. Además de procesadores y algoritmos, entrega componentes de sensores, módulos de control de movimiento, kits de desarrollo y herramientas que el cliente combina según el producto.

El valor comercial está en que esas partes funcionen juntas. Un fabricante que desarrolla una limpiadora nueva tiene que pasar de una función deseada (mejor navegación, o esquivar

obstáculos) a un diseño que se pueda probar, fabricar y mantener. Amicro vende dentro de ese proceso.

El catálogo refleja años de trabajo sobre conducta práctica: mapear cuartos, planear la cobertura, detectar caídas, volver a cargar y lidiar con obstáculos. Desde el usuario son acciones chicas. Repetidas en casas y máquinas distintas, son una tarea de ingeniería grande.

Detrás de marcas que compiten

Ese trabajo acumulado metió a Amicro en muchas cadenas de suministro.

La empresa informó ventas de más de 3,5 millones de soluciones de robots móviles inteligentes en 2025. Los productos llegaron a Asia, Europa y las Américas a través de los negocios que los incorporan.

La relación puede tomar varias formas. La tecnología puede llegar al robot terminado por un distribuidor o un integrador, además de la cooperación directa. El papel puede ser mucho menos visible que la marca del aparato.

Atender a fabricantes distintos pide flexibilidad. Un componente que sirve para una limpiadora de entrada puede ser solo una parte de lo que necesita una máquina más sofisticada. Cada cliente tiene su diseño, su costo y su software. El enfoque de Amicro les deja elegir combinaciones, no adoptar un robot terminado idéntico.

Ahí está el peso del "ocho de diez". Ubica a Amicro en una industria cuyas marcas compiten fuerte de cara al consumidor, mientras parte de lo que necesitan por debajo se superpone.

El negocio creció, pero la rentabilidad sigue abierta. Amicro reportó ingresos de unos 407 millones de yuanes en 2025, y una pérdida neta de 155 millones. La investigación siguió absorbiendo recursos mientras desarrollaba productos más avanzados.

Ese gasto ahora sostiene una ambición que pasa de la categoría que la hizo conocida.

Más allá del piso

En agosto de 2025, Amicro presentó la plataforma de visión multicámara AM970, en un evento que también marcó el cambio de marca, de Amicro Semiconductor a Amicro Technology.

El producto concreta esa identidad más ancha. Acepta hasta seis sensores de imagen y junta procesamiento visual con cómputo para cargas de IA. La empresa mostró usos que van de robots de limpieza y cortadoras de césped a drones, visión industrial y humanoides.

El lazo con el negocio anterior es claro. Una máquina que se mueve por una casa, un jardín o un edificio comercial tiene que sentir el entorno y convertir eso en acción. Amicro pasó años

desarrollando partes de ese proceso.

Cada entorno nuevo pide más. Afuera cambia la luz, el terreno es menos predecible, y los objetos no son los del living. La oportunidad es reusar la tecnología acumulada y extenderla.

El trabajo con la Universidad de Macao es otra hebra. Un perfil del Macau International Technology Industry Centre describe investigación conjunta en robótica y aplicaciones de servicio en el hogar. La ambición viene por ingeniería de producto y por alianzas de investigación, al lado del negocio comercial ya armado.

La salida a bolsa en Hong Kong financiaría la etapa siguiente. Amicro planea destinar cerca del 70% de lo neto a reforzar hardware, software y chips de IA específicos para robots. La oferta conecta su lugar actual en robótica móvil con las capacidades que quiere construir después.

Amicro creció ayudando a otras empresas a hacer robots que encontraran el camino en una casa. Hoy su tecnología llega al consumidor a través de marcas mucho más conocidas que la suya. El capítulo siguiente depende de cuánto de esa experiencia puede llevar más allá de la limpieza, y de cuántas tareas más van a confiarle los clientes.

Fuente: TechNode

roboticaasialatam.com/2026-11-03-amicro-helped-robot-vacuums-find-their-way-now-it-wants-to-g-e317bf/