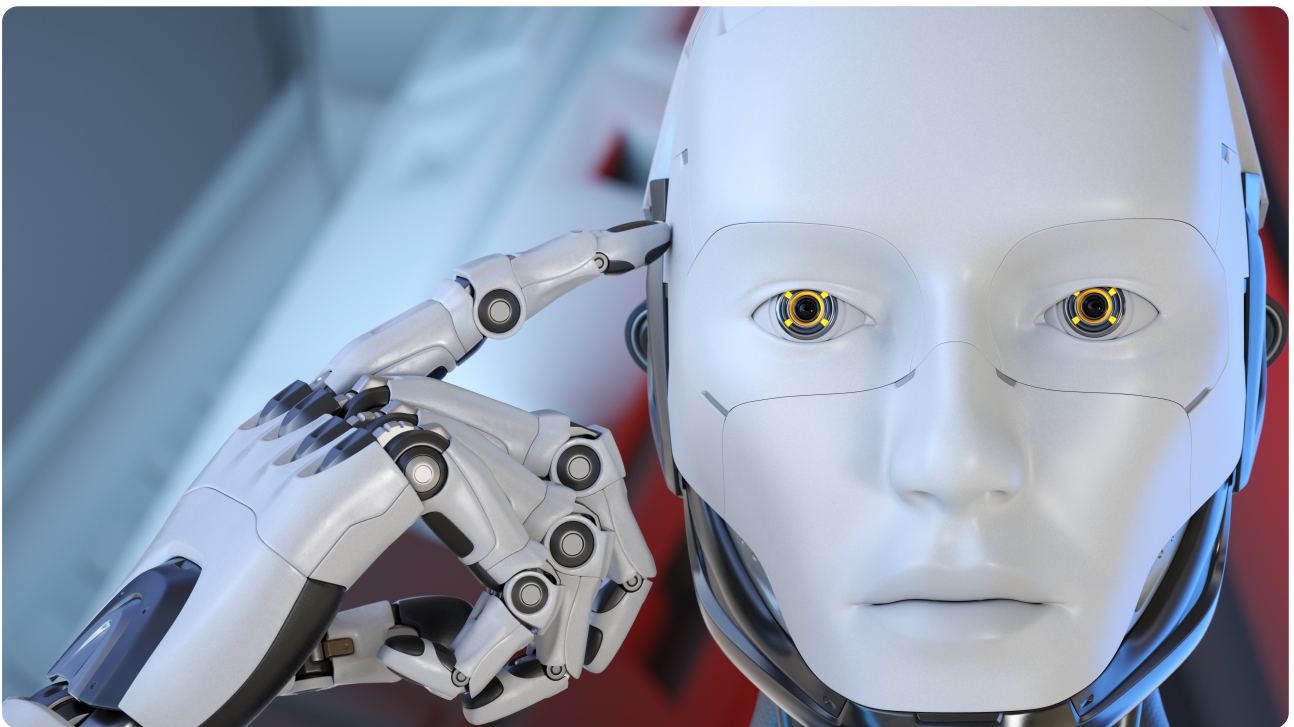


NEWS

La carrera se decide en la cabeza

Los robots humanoides se han convertido en 2026 en un producto comprable. Quien ve el mercado reconoce rápido dónde crece la ventaja y hacia dónde evoluciona ScreenWay.

11 de junio de 2026, Tobias Engl



Ya no es una fase de prototipos. El Unitree G1 está en Amazon por unos 18.000 dólares; solo en 2025 la empresa entregó más de 5.500 unidades, más que el resto del sector junto. Figure opera una flota de su modelo 03 en una planta de BMW y factura por hora de robot. 1X lleva con NEO un robot al salón, 20.000 dólares o 499 al mes, más de diez mil reservas, accionado por tendones y por eso lo bastante suave para niños y mascotas. Tesla construye Optimus primero para sus propias naves. Goldman Sachs espera para este año entre 50.000 y 100.000 humanoides entregados.

La pregunta interesante es de dónde viene la diferencia entre estas máquinas. No está en el cuerpo, sino en el modelo. China construye cuerpos más baratos y rápidos; la cadena de suministro es lo que hace posible el robot de 16.000 dólares. Lo que separa a un G1 de un Figure 03 es la IA de detrás; Helix, de Figure, traduce imagen directamente en movimiento y agarra también piezas que nunca ha visto, mientras otros robots se reprograman para cada nueva tarea. El valor migra a la capa de inteligencia. Quien se sienta ahí lo cosecha.

Ahí pertenece ScreenWay. Ni chasis, ni modelo de movimiento, ni actuadores. Eso se lo dejamos a quienes saben hacerlo. Nuestra capa está por encima: el display, la voz, el agente, la conexión segura con el hogar. Un cuerpo capaz quizá recoja la mesa. Solo el contexto y un rostro familiar lo convierten en algo en lo que se confía en el salón. Los robots llegan al mercado como cuerpos; ScreenWay les da contenido y sentido.

La dirección lo refuerza aún más. En marzo de 2026, Unitree publicó abiertamente en la red un modelo visión-lenguaje-acción que cualquiera puede ejecutar en su robot. Los cuerpos se abaratan, los cerebros se comparten. Lo que queda como diferencia es la confianza, el manejo y el agente que conoce el hogar. Esas son cuestiones de software. Y el software es el lugar en el que ScreenWay está en casa desde la primera pantalla en la pared.