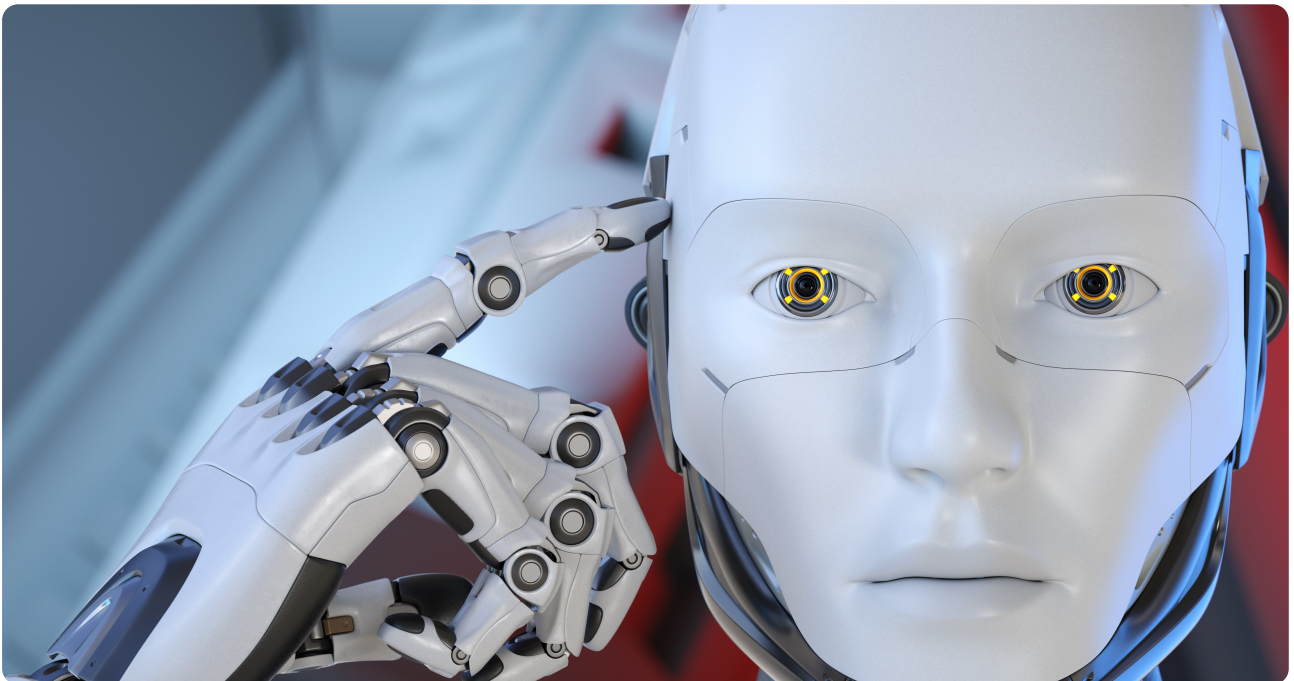


NEWS

A corrida decide-se na cabeça

Em 2026, os robôs humanoides tornaram-se um produto que se pode comprar. Quem observa o mercado percebe depressa onde cresce a vantagem e para onde a ScreenWay está a evoluir.

11 de junho de 2026, Tobias Engl



Já não é uma fase de protótipos. O Unitree G1 está à venda na Amazon, por cerca de 18.000 dólares; só em 2025 a empresa entregou mais de 5.500 unidades, mais do que o resto do setor junto. A Figure opera uma frota do seu modelo 03 numa fábrica da BMW e fatura por hora de robô. A 1X leva, com o NEO, um robô para a sala de estar, 20.000 dólares ou 499 por mês, mais de dez mil pré-encomendas, acionado por tendões e por isso suave o suficiente para crianças e animais de estimação. A Tesla constrói o Optimus, para já, para as suas próprias fábricas. A Goldman Sachs espera para este ano entre 50.000 e 100.000 humanoides entregues.

Interessante é a questão de onde vem a diferença entre estas máquinas. Não está no corpo, mas no modelo. A China constrói corpos mais baratos e mais depressa; é a cadeia de abastecimento que torna possível o robô de 16.000 dólares. O que separa um G1 de um Figure 03 é a IA por trás; o Helix da Figure traduz imagem diretamente em movimento e agarra até peças que nunca viu antes, enquanto outros robôs têm de ser reprogramados para cada nova tarefa. O valor migra para a camada de inteligência. Quem lá está, é quem o capta.

É aí que pertence a ScreenWay. Nenhum chassis, nenhum modelo de movimento, nenhum sistema de atuadores. Isso deixamos a quem sabe fazê-lo. A nossa camada está por cima - o display, a voz, o agente, a ligação segura ao lar. Um corpo capaz talvez levante a mesa. Só o contexto e um rosto familiar fazem dele algo em que se confia na sala de estar. Os robôs chegam ao mercado como corpos, a ScreenWay dá-lhes conteúdo e sentido.

A tendência reforça ainda mais isto. Em março de 2026, a Unitree disponibilizou abertamente na Internet um modelo Vision-Language-Action que qualquer pessoa pode executar no seu robô. Os corpos ficam baratos, os cérebros são partilhados. O que resta como diferença é a confiança, a utilização e o agente que conhece a casa. São questões de software. E o software é o lugar onde a ScreenWay está em casa desde o primeiro ecrã na parede.