

# Crearon un robot humanoide capaz de limpiar la a casa en minutos: cuánto sale y dónde se consigue

26/05/2026



El mercado de la asistencia hogareña dio un salto histórico este 14 de mayo de 2026. La compañía Gatsby desarrolló el primer robot humanoide que brinda servicio de limpieza residencial utilizando un robot humanoide para un cliente en Estados Unidos. Con una tarifa plana de 150 dólares, este desarrollo se posiciona competitivamente frente a los valores tradicionales del sector, que suelen oscilar entre los 150 y 300 dólares por jornada.

## Cómo funciona el servicio de robots autónomos a domicilio que limpian

# Los hogares en tan solo minutos

Fundada a principios de este año, Gatsby no se dedica a la fabricación del hardware, sino que desarrolló una plataforma que coordina distintos modelos de **humanoides**. A través de una aplicación para iOS, los usuarios pueden contratar el servicio, que tiene una duración aproximada de **tres horas** y se ejecuta sin necesidad de que haya personas presentes en la vivienda.

Este modelo de negocio, conocido como **Robótica como Servicio (RaaS)**, permite que el consumidor final pague únicamente por el resultado: una casa limpia y reluciente. De esta manera, la empresa absorbe los costos de mantenimiento, las actualizaciones tecnológicas y el valor de compra de las máquinas, eliminando las **barreras económicas** de adopción para el usuario común.

## Los desafíos de la robótica en el ámbito residencial

A pesar del éxito inicial, la autonomía en hogares presenta retos logísticos importantes. La empresa debe garantizar la **seguridad de los objetos** y responder ante cualquier eventual rotura. En este ecosistema conviven gigantes como **Figure AI, Sanctuary AI y iRobot**, pero el verdadero competidor de Gatsby son las agencias de servicios tradicionales operadas por humanos.

Para escalar este proyecto a otras ciudades, será fundamental construir **confianza en el usuario** y optimizar la logística local. El objetivo es que la tecnología se vuelva invisible y el cliente priorice la **comodidad y eficiencia**. Esta tendencia marca un cambio de paradigma donde la inteligencia artificial y la robótica dejan de ser experimentos para convertirse en soluciones cotidianas.

Fuente: La 100