



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Programa de socios · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/es-es/category/partner-program>

Programa de socios

Cómo funciona el canal de socios de The Mobile Robot Company: modelo del programa, funciones y requisitos de los socios, ventajas y proceso de solicitud.



Descripción general del programa

Cómo funciona el programa de socios de The Mobile Robot Company: un canal de ventas gestionado por socios, que se encargan de las demostraciones, las pruebas, la implantación y...



Por qué asociarse con nosotros

Las ventajas comerciales de unirse a la red de socios de The Mobile Robot Company: un mercado de transporte de palés amplio y mayoritariamente manual, un producto galardonado...



Tipos de socios

La red de The Mobile Robot Company incluye distribuidores, integradores y socios de servicio técnico. Qué tienen en común los tres perfiles, qué tipo de actividad principal es adecuada y...



Requisitos

Lo que The Mobile Robot Company exige a sus socios: centros de demostración, existencias, una oferta completa de productos y servicios, técnicos de servicio formados, un responsable...



Funciones y responsabilidades

Cómo se reparte el trabajo entre The Mobile Robot Company y sus socios a lo largo del recorrido del cliente —demostraciones, pruebas, ventas, instalación y posventa—, y cómo...



Ventajas para los socios comerciales

Qué ofrece The Mobile Robot Company a sus socios comerciales — una estructura de descuentos acumulables, ingresos por servicios y software, oportunidades comerciales...



Proceso de solicitud

Cómo solicitar ser socio de The Mobile Robot Company: quién puede presentar una solicitud, cómo manifestar interés, qué evalúa la empresa y qué ocurre tras la aceptación.

Descripción general del programa

The Mobile Robot Company vende la [transpaleta de conducción autónoma J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/>) a través de una red internacional de distribuidores, integradores y socios de servicio técnico. Esta página explica cómo funciona este canal: qué hacen los socios, qué hace la empresa y cómo comparten ambas partes la relación con el cliente.

Acceso al mercado a través de socios

La empresa publica [precios de tarifa para usuarios finales](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/pricing-and-roi/>) y permite que los clientes soliciten en línea demostraciones, pruebas y compras, pero no vende robots directamente a los usuarios finales. Todas las consultas de clientes se remiten a un socio, que se responsabiliza de la relación local desde la primera demostración hasta el servicio posventa.

En junio de 2026, la empresa tenía acuerdos de distribución en ocho países y la red continúa ampliándose. Los acuerdos se establecen país por país. Consulte [Disponibilidad por país](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Reparto de responsabilidades

Los socios se encargan de	La empresa proporciona
Demostraciones locales en un centro de demostraciones o en las instalaciones del cliente	Robots, repuestos y software
Pruebas de pago de dos semanas	Soporte técnico y formación
Ventas y gestión de la relación con el cliente	Material de marketing y documentación para clientes
Instalación e implantación	Contactos comerciales generados por la empresa
Servicio técnico en las instalaciones del cliente y soporte posventa	Planificación empresarial conjunta y apoyo para acciones de marketing conjuntas

Este modelo de servicio es intencionado: los socios conservan los ingresos procedentes de servicios locales prestados por personal, como la instalación, el soporte in situ y los contratos de servicio, mientras que la empresa suministra al socio repuestos, software y asistencia de ingeniería de pago. Consulte [Funciones y responsabilidades](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

El proceso del cliente

El [modelo de comercialización](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/>) consiste en un proceso de cuatro pasos y bajo riesgo para el cliente:

1. **Demostración** — entre 30 y 60 minutos de uso práctico en un centro de demostraciones o en las instalaciones del cliente.
2. **Prueba** — una prueba de pago de dos semanas, con devolución gratuita en cualquier momento y sin preguntas.
3. **Compra** — el robot y las [opciones seleccionadas](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Servicio posventa** — un contrato continuo de servicio y mantenimiento.

Los clientes habituales pueden omitir la demostración y la prueba, y el contrato posventa es opcional. El modelo se basa en la demostración práctica: normalmente, una persona que usa el robot por primera vez puede ponerlo a ejecutar una tarea en modo automático en unos 15 minutos.

Sin exclusividad y en función de los resultados

La relación no otorga exclusividad a cada socio. En lugar de conceder exclusividad territorial, el registro de clientes y centros protege la asignación de un cliente concreto: durante un periodo definido después de una demostración y de forma permanente después de una prueba o compra, sujeto a la legislación aplicable. Los beneficios dependen de los resultados: el esfuerzo y la implicación determinan la rentabilidad. Consulte [Funciones y responsabilidades](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/>) para saber cómo funcionan los contactos comerciales y el registro.

Alcance y condiciones del programa

El programa abarca los [requisitos](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/>), para los socios, las [ventajas y condiciones comerciales](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-benefits/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-benefits/>), los centros de demostraciones y las demostraciones, la asignación de contactos comerciales, las pruebas, la instalación y puesta en marcha, los planes de posventa, y la [planificación empresarial y las acciones de marketing conjuntas](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Las condiciones comerciales pueden cambiar con el tiempo; el equipo de socios dispone de los precios, descuentos y condiciones vigentes.

Siguientes pasos

- [Por qué asociarse con nosotros](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/>) — las ventajas comerciales de incorporarse al programa.
- [Tipos de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>) — distribuidores, integradores y socios de servicio técnico.
- [Proceso de solicitud](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/>) — cómo iniciar el contacto.
- [Contactar con el equipo de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).



Por qué asociarse con nosotros

Asociarse con [The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/company-overview/>), permite comercializar soluciones de automatización en [el segmento más grande y menos automatizado de la intralogística](https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>), con un producto diseñado para que un socio local pueda demostrarlo, implantarlo y prestar servicio técnico.

Un mercado amplio y mayoritariamente manual

El transporte de palés es un mercado de gran volumen con muy poca automatización:

- cada año se venden más de un millón de transpaletas en todo el mundo;
- en Europa se venden más de 300.000 al año;
- más de seis millones de personas utilizan transpaletas en su trabajo diario;
- solo alrededor del 1 % de la manipulación de palés está automatizada.

La [J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/>) se dirige [al segmento que aún opera manualmente](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/markets-we-serve/>), especialmente a pequeñas y medianas empresas con entre uno y cinco operarios de transpaletas y una operativa de un solo turno que no permite rentabilizar un proyecto de automatización convencional. La mayoría de los proveedores de automatización no atiende a este grupo de clientes, y es ahí donde la proximidad de un socio local resulta más importante.

Un producto galardonado

La J1600 ganó el [IFOY AWARD 2026 en la categoría Industrial Truck of the Year](https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>), anunciado el 26 de junio de 2026, tras completar las tres fases de la auditoría IFOY y recibir el [certificado Best in Intralogistics](https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/best-in-intralogistics/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/best-in-intralogistics/>). El jurado reconoció la J1600 como una nueva categoría de producto situada entre las transpaletas de conducción manual y los vehículos de guiado automático convencionales.

Su [diseño Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/) —una conocida transpaleta eléctrica de conducción manual que también se desplaza de forma autónoma hasta ubicaciones guardadas— ofrece a los socios un producto fácil de explicar y demostrar, que puede implantarse en cuestión de horas en lugar de meses. Consulte las [especificaciones técnicas](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/technical-specifications/) para ver todos los datos.

Un modelo de ventas basado en demostraciones

La experiencia práctica es la herramienta de ventas más eficaz para este producto. Un visitante sin experiencia previa suele poder crear e iniciar una tarea autónoma en unos 15 minutos, y una demostración estándar dura entre 30 y 60 minutos. Los [precios de tarifa públicos](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/pricing-and-roi/) eliminan la incertidumbre sobre el precio en las primeras conversaciones, y la prueba de pago de dos semanas con devolución gratuita facilita que el interés se traduzca en implantaciones con poco riesgo para el cliente.

La empresa [no vende directamente a los usuarios finales](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/). Las consultas generadas por las propias actividades de marketing de la empresa se asignan a los socios; por regla general, al socio cuyo centro de demostraciones esté más cerca.

Ingresos por productos, software y servicios

El [programa](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/) está estructurado para que los socios obtengan ingresos durante todo el ciclo de vida del cliente:

- **Margen de producto** — los socios compran con tarifas para socios y venden a precios de mercado. Una estructura escalonada de descuentos recompensa la venta activa y el volumen; consulte [Ventajas para socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-benefits/).
- **Software** — las actualizaciones de [Advanced software](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/software/advanced-software/) y las licencias de [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/software/fleet-manager/) se revenden a través de los socios.
- **Servicios** — los socios pueden encargarse directamente de la instalación, la puesta en marcha, la asistencia in situ y las pruebas piloto, en lugar de revender

los servicios de la empresa, de modo que los ingresos por servicios profesionales permanecen en el mercado local.

- **Posventa** — los contratos de servicio y mantenimiento se canalizan a través del socio, mientras que la empresa suministra las piezas y el software.

Respaldo de la empresa

Los socios cuentan con el respaldo de la empresa:

- oportunidades comerciales cualificadas procedentes del marketing de la empresa;
- un taller de formación comercial y técnica de dos días, seguido de asistencia remota ilimitada;
- **materiales de marketing** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/>) y documentación para entregar a los clientes durante demostraciones y eventos;
- fondos de marketing conjunto para promociones de marca compartida, campañas y eventos; consulte el **Programa de marketing conjunto** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>);
- planificación comercial conjunta periódica mediante un cuadro de mando compartido de KPI;
- un **paquete inicial** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/starter-package/>), de adquisición única que proporciona al nuevo socio un robot de demostración, formación, asistencia para la implantación y una campaña local de captación de oportunidades comerciales.

¿Hablamos?

Consulte **Qué tipo de socios buscamos** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) y, a continuación, inicie el **Proceso de solicitud** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/>) o **póngase directamente en contacto con el equipo de socios** (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Tipos de socios

El canal de The Mobile Robot Company se estructura en torno a tres perfiles de socios: **distribuidores, integradores y socios de servicio técnico**. Las organizaciones cualificadas de cualquiera de los tres tipos pueden solicitar, en cada país, [incorporarse a la red mundial](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/>).

Tres perfiles, un solo programa

En lugar de gestionar vías independientes, el [programa](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/>) aplica las mismas expectativas a todos los socios. Tanto si una organización se dedica principalmente a revender equipos de manutención como a integrar la automatización en los procesos de sus clientes o a prestar servicio técnico a flotas in situ, participa en el mismo [ciclo del cliente](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/>): demostración, prueba, compra y servicio posventa.

La relación no es exclusiva para los socios, por lo que varios socios pueden operar en un mismo mercado. La protección comercial se basa en el registro de clientes, no en el territorio. Consulte [Funciones y responsabilidades](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Qué hace cada socio

Se espera que todos los socios:

- mantengan al menos un centro físico de demostraciones donde los clientes puedan probar el [J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/>);
- dispongan de productos en existencias para su entrega inmediata;
- ofrezcan toda la gama de productos y servicios, incluidas pruebas con coste y contratos de servicio posventa;
- cuenten con técnicos de servicio de campo que tengan formación actualizada sobre el producto;
- designen a un Champion interno de producto como experto de referencia y contacto principal;

- participen en una planificación empresarial proactiva y periódica con la empresa.

La lista completa figura en [Requisitos](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/>).

Una actividad principal complementaria

El programa busca organizaciones cuya actividad principal complemente de forma natural a los robots, por ejemplo, empresas de carretillas elevadoras convencionales o de mantenimiento automatizada. El J1600 es un vehículo Dual Mode que, en modo manual, funciona como una transpaleta eléctrica convencional. Por tanto, las empresas que ya venden, integran o mantienen equipos de mantenimiento pueden incorporarlo a su oferta, su proceso comercial y su estructura de servicio técnico actuales. Consulte [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/>).

Presentación de solicitudes

[Las solicitudes se tramitan por país](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/>) y la red está en plena expansión. Lea [Qué socios buscamos](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) y siga el [Proceso de solicitud](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/>), o [póngase en contacto directamente con el equipo de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Proceso de solicitud

Los integradores, distribuidores y proveedores de servicios cualificados pueden solicitar su incorporación a la red mundial de The Mobile Robot Company. Las solicitudes se tramitan por país. En esta página se describe el proceso desde el primer contacto hasta la incorporación.

Quién puede presentar una solicitud

El [programa](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/>) está abierto a organizaciones cuya actividad principal complemente de forma natural los robots, por ejemplo, empresas dedicadas a las carretillas elevadoras convencionales o a la manutenzione automatizada que ya cuenten con una cartera de clientes y capacidad de servicio técnico. Consulte [Qué tipo de socios buscamos](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) y [Tipos de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>).

Manifestar interés

Inicie la conversación por cualquiera de estos canales:

- la sección **Colabore con nosotros** de www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>);
- un correo electrónico al equipo de socios a hello@mobilerobot.com.

Dado que las colaboraciones se establecen país por país, indique el país o los países que desea cubrir y describa su actividad actual: qué productos vende, qué soluciones integra o qué servicios presta. Encontrará todos los datos de contacto en [Contactar con el equipo de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Qué evalúa la empresa

Las conversaciones se centran en la adecuación a los requisitos del programa:

- capacidad para gestionar uno o varios centros físicos de demostración en los que los clientes puedan probar el producto;
- disposición para mantener productos en stock y entregarlos de inmediato;
- capacidad para ofrecer la gama completa de servicios: ventas, pruebas de pago, instalación y contratos posventa;
- técnicos de servicio de campo que puedan recibir formación sobre el producto;
- un responsable interno del producto;
- compromiso con una planificación comercial conjunta y periódica.

Los requisitos detallados se describen en [Requisitos](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/requirements/>).

Tras la aceptación

Los nuevos socios siguen un proceso de incorporación estructurado:

- un plan comercial conjunto para la primera fase;
- un taller de formación en ventas y servicio técnico de dos días, seguido de asistencia remota ilimitada;
- la opción de adquirir por una sola vez el [Paquete inicial](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/starter-package/>), que equipa el centro de demostración con un robot de demostración e incluye formación, asistencia para la puesta en marcha in situ y una campaña de captación de clientes potenciales dirigida a una zona geográfica específica.

Los pasos se describen en el [Proceso de incorporación](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/onboarding-process/>).

Disponibilidad por país

En junio de 2026, la red abarcaba ocho países y seguía ampliándose. La empresa no publica una lista de los países cubiertos; consulte al equipo de socios sobre la situación de su mercado. Consulte [Disponibilidad por país](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/become-a-partner/country-availability/>).