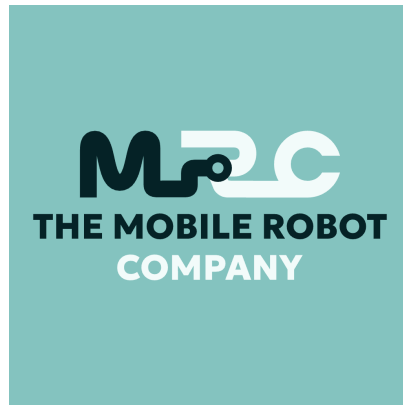




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Socios · 2026-08-04

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

Socios

El programa de socios, cómo convertirse en socio y los recursos para socios.



Programa de socios

7 páginas



Convertirse en socio

5 páginas



Recursos de ventas para socios

8 páginas



Recursos comerciales

7 páginas



Implantación y servicio

7 páginas



Formación y certificación

2 páginas



Recursos de marketing

3 páginas



Portal de socios

1 página

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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) (<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/) 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/) y [Tipos de socios](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;
- 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/).

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/>).

Perfil de socio que buscamos

[The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/company-overview/>), desarrolla su canal de distribución con organizaciones que ya están estrechamente vinculadas a la manutención de materiales. Esta página describe el perfil adecuado para el [programa de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/>).

Una actividad principal complementaria

Los candidatos más sólidos son organizaciones cuya actividad principal complementa de forma natural los robots:

- **empresas de carretillas convencionales** — distribuidores y empresas de servicio técnico de transpaletas y carretillas elevadoras convencionales;
- **empresas de automatización** — integradores y proveedores de automatización de almacenes.

El [J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/>) es un equipo [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/>): en modo manual funciona como una transpaleta eléctrica convencional y, en modo automático, se desplaza por sí solo hasta ubicaciones guardadas. Las organizaciones de ambos ámbitos —equipos convencionales o automatización— pueden venderlo, implantarlo y prestarle servicio técnico con las capacidades que ya tienen.

Tres perfiles de socio

Pueden presentar su candidatura **distribuidores, integradores y socios de servicio técnico** cualificados. El programa establece las mismas expectativas para cada perfil; consulte [Tipos de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>).

Lo que esperamos que pueda desarrollar

Un socio debería ser capaz de establecer y mantener:

- uno o varios centros físicos de demostración donde los clientes puedan probar directamente el robot; se admite compartir el espacio de exposición;
- unidades en stock para entrega inmediata;
- la oferta completa: demostraciones, pruebas de producto de pago, venta, instalación y contratos de posventa;
- técnicos de servicio de campo formados en el producto;
- un responsable interno del producto que actúe como experto de referencia;
- un ciclo periódico de planificación comercial conjunta con la empresa.

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

Cómo trabajamos juntos

La colaboración se basa en la cooperación, la transparencia y el compromiso compartido con el éxito del cliente; en funciones claras dentro de una relación tripartita entre la empresa, el socio y el cliente final; en la libertad de operar sin exclusividad y con incentivos basados en el rendimiento; en una planificación estructurada y una ejecución disciplinada; y en la presencia local con un servicio de asistencia ágil. Premiamos la fidelidad y el compromiso mediante inversiones.

Dónde

Las solicitudes se gestionan por países. En junio de 2026, la red abarcaba ocho países y continúa ampliándose; 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/>).

Siguiente paso

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 con el equipo de socios comerciales](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/>).

Disponibilidad por país

El J1600 está disponible en todo el mundo, incluidos Estados Unidos, Canadá, Australia y China. Esta página explica cómo funciona en la práctica la disponibilidad para los clientes y los posibles socios comerciales.

Cómo funciona la disponibilidad mundial

The Mobile Robot Company [vende a través de una red internacional](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model/) de distribuidores, integradores y socios de servicio, en lugar de vender directamente. En junio de 2026, la empresa tenía acuerdos con distribuidores en ocho países y la red seguía creciendo. Las consultas de los clientes se asignan a través de la [red de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/program-overview/) y, por regla general, se remiten al socio que dispone del centro de demostración más cercano.

El [J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) cuenta con [marcado CE](https://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/) y cumple los requisitos de seguridad europeos y estadounidenses, especialmente las normas [EN ISO 3691-4](https://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/standards/iso-3691-4/) y [ANSI/ITSDF B56.5](https://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/). La lista completa de directivas y normas figura en las [Declaraciones de conformidad](https://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/certificates/compliance-statements/).

Qué debe confirmar para su mercado

Hay varios aspectos específicos de cada mercado que gestiona la empresa o un socio local y que, por tanto, no se detallan aquí:

- qué países cubren los ocho acuerdos de distribución y quiénes son los distribuidores e integradores locales;
- precios, impuestos, divisas, Incoterms, aranceles de importación y plazos de entrega específicos de cada país;
- cobertura del servicio técnico en cada país;

- detalles de certificación para mercados concretos, como Canadá, Australia o China.

Antes de planificar una implantación, confirme con la empresa o con un socio local la disponibilidad, las condiciones comerciales y la certificación local aplicables a su mercado.

Para clientes

Si desea ver o comprar el J1600, visite primero www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>). Los precios de tarifa son públicos y las solicitudes de demostración, prueba y compra se [remiten a un socio de su zona](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/>). Consulte [Productos](https://info.mobilerobot.com/es-es/category/products/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/category/products/>) para obtener información sobre el producto.

Para posibles socios comerciales

Los acuerdos de colaboración se establecen país por país. La empresa invita a [integradores, distribuidores y socios de servicio](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>) cualificados a hablar sobre la posibilidad de [incorporarse a la red](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us/>) en su mercado. Si su país aún no dispone de cobertura, esto representa una oportunidad, no un obstáculo. Consulte [A quién 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 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 pregunte al [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 la situación de su mercado.

Contactar con el equipo de socios

¿Desea hablar sobre una colaboración o saber si operamos en su país? Utilice los siguientes canales.

Canales generales

Motivo	Contacto
Consultas de socios y correo electrónico general	hello@mobilerobot.com
Sitio web	www.mobilerobot.com (https://www.mobilerobot.com) — consulte la sección «Partner with us»
Teléfono general	+45 88 10 90 12

Sede central (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/locations/headquarters/>): The Mobile Robot Company ApS, Kettevej 45, 2650 Hvidovre, Dinamarca.

EMEA

En Europa, Oriente Medio y África, [Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/team/leadership/>), vicepresidente sénior para EMEA, se encarga de las relaciones con socios e integradores:

- Correo electrónico: fernando.fandino.oliver@mobilerobot.com
- Teléfono: +34 649 999 802

Información que debe incluir en el primer mensaje

Las colaboraciones se establecen país por país. Para que resulte útil, el primer mensaje debe indicar:

- el país o los países que desea cubrir;

- su actividad principal actual, por ejemplo, la venta y el servicio técnico de carretillas elevadoras o la manutenzione automatizada de materiales;
- el perfil que mejor se adapta a su empresa: distribuidor, integrador o socio de servicio técnico (consulte [Tipos de socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>)).

Antes de escribirnos

- [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/>) — el perfil de socio.
- [Proceso de solicitud](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/>) — cómo se desarrolla el proceso.
- [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/>) — cómo cubre los distintos mercados la red de socios.

Logotipos y directrices de marca

Esta página proporciona los archivos de logotipo de la empresa y las reglas básicas de denominación y comunicación para presentar a The Mobile Robot Company o al J1600 en sus propios materiales.

Archivos de logotipo



Archivo	Formato	Uso
mrc-logo.svg (https://info.mobilerobot.com/es-es/assets/files/mrc-logo-c6ad1064a846b0895783cd319a38bb7b.svg/)	SVG (vectorial)	Opción preferida para impresión, rotulación y cualquier aplicación que requiera cambiar el tamaño
mrc-logo.png (https://info.mobilerobot.com/es-es/assets/files/mrc-logo-19625c4cbba7ca67fbcabef2927789db.png/)	PNG (mapa de bits)	Uso en pantalla cuando no se admita SVG

Denominación

- **Razón social:** The Mobile Robot Company ApS.
- **Nombre habitual:** The Mobile Robot Company. También se utiliza la abreviatura **MRC**.
- **Nombre del producto:** J1600, siempre con las cifras unidas, como en «la transpaleta de conducción autónoma J1600».
- **Categoría del producto:** transpaleta de conducción autónoma. El J1600 es un vehículo con [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/dual-mode/>), con funcionamiento tanto manual como autónomo, por lo que no debe describirse como un robot totalmente autónomo.
- **Origen:** el J1600 se fabrica en Dinamarca y la empresa [tiene su sede en Hvidovre, Dinamarca](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/locations/headquarters/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/locations/headquarters/>).

Comunicación

El posicionamiento de la empresa sitúa al J1600 entre una transpaleta eléctrica convencional y un sistema totalmente automatizado: se conserva la flexibilidad del manejo manual y se automatizan los desplazamientos repetitivos. La filosofía subyacente es la [automatización con intervención humana](https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/>): los robots ayudan a las personas en lugar de sustituirlas.

Frases recurrentes en la comunicación de la empresa:

- «El futuro se conduce solo»: el eslogan del sitio web.
- «Intervención humana»
- «La automatización debe adaptarse a las personas»

- «Depositar, seguir y repetir»
- «Enseñar y repetir»
- «Tan fácil como un producto de consumo»
- Automatización que funciona «desde el primer momento»

Principales afirmaciones sobre el producto que deben reproducirse con precisión:

- transporta 1.600 kg y eleva cargas hasta 1,6 m en modo manual; las entregas autónomas se realizan a nivel del suelo;
- ahorra [hasta el 80 % del tiempo del operario dedicado al transporte repetitivo](http://info.mobilerobot.com/es-es/applications/results/productivity-improvements/) (<http://info.mobilerobot.com/es-es/applications/results/productivity-improvements/>); esta afirmación se refiere a las tareas de transporte repetitivas, no a todos los procesos del almacén;
- un operario que ya maneje transpaletas necesita unos 30 minutos de formación;
- está listo para usar desde el primer momento; la conexión Wi-Fi y la integración con otros sistemas son opcionales;
- cuenta con marcado CE y [cumple las normas de seguridad de la UE y EE. UU.](http://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/certificates/compliance-statements/) (<http://info.mobilerobot.com/es-es/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>);
- [ganador del premio IFOY Industrial Truck of the Year 2026](https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>).

Para conocer las cifras exactas, consulte siempre las [especificaciones técnicas](http://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/technical-specifications/) (<http://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/technical-specifications/>).

Uso de la marca en marketing conjunto

La empresa proporciona a sus socios materiales de marketing y folletos para clientes destinados a centros de experiencia, demostraciones y eventos. Las promociones, campañas y eventos de marca compartida reciben apoyo a través del [Programa de marketing conjunto](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>) y deben ajustarse al plan comercial acordado con la empresa.

Vídeos

The Mobile Robot Company publica demostraciones, tutoriales y breves explicaciones en su [canal de YouTube](https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company) (<https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company>). A fecha de 18 de julio de 2026, el canal contaba con [30 contenidos](https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/videos/full-video-library/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/videos/full-video-library/>): 8 vídeos estándar y 22 Shorts. Utilícelos en conversaciones con clientes, en eventos y en sus propios canales.

Demostraciones y eventos

Vídeo	Publicado	Qué muestra
Demostración en directo del J1600 en TEST CAMP 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=0vffa1uGTQE)	1 de julio de 2026	Demostración completa en directo: recogida manual, almacenamiento de una ubicación, depósito y retorno autónomos, protección de 360° y una explicación de precios y retorno de la inversión
¿Puede cualquiera automatizar el traslado de un palé en cuestión de minutos? (https://www.youtube.com/watch?v=PHBLT4XyvyI)	—	Un usuario sin experiencia previa conduce el J1600, guarda una ubicación, crea una tarea de depósito y retorno y observa cómo circula entre personas
TEST CAMP INTRALOGISTICS (https://www.youtube.com/watch?v=HQyenBYeLTU)	16 de abril de 2026	Mesa redonda sobre el coste total de propiedad de la automatización y la puesta en marcha en un solo día
El J1600 acaba de alcanzar un gran hito: ¡ha sido certificado oficialmente como solución innovadora Best in Logistics! (https://www.youtube.com/watch?v=XG45XAKefYo)	22 de abril de 2026	Entrega del certificado Best in Intralogistics en TEST CAMP
Nuestro centro de pruebas de Copenhague: pruebas de robots móviles en condiciones reales (https://www.youtube.com/watch?v=vrrAAjAMF-8)	2 de abril de 2026	El centro de validación: suelos irregulares, cargas llenas de agua y diferentes configuraciones de prueba
Presentación del futuro de la robótica móvil en IFOY 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=FBICNgCRqPw)	15 de junio de 2026	Breve vídeo del evento IFOY 2026
Este es el futuro de los almacenes (evento IFOY) (https://www.youtube.com/watch?v=EB7k1lNqmgg)	—	Breve vídeo del evento

Vídeo	Publicado	Qué muestra
El J1600 en acción en IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=HSIP5Z6HZvw)	—	Breve vídeo del evento
Robots móviles autónomos (AMR) en acción: instalaciones, operarios y flujos de trabajo reales (https://www.youtube.com/watch?v=VRUUxon5Q8)	—	Imágenes del robot trabajando en un flujo real dentro de unas instalaciones

Tutoriales

Vídeo	Publicado	Qué muestra
Cómo añadir una ubicación de depósito y crear tareas en la transpaleta de conducción autónoma J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=OGiOVtdKbk8)	—	Paso a paso: conducir hasta el punto de depósito, pulsar Guardar ubicación, asignarle un nombre, crear una tarea y confirmar el modo automático
Cómo cargar el robot (https://www.youtube.com/watch?v=l6GJO7Kbi4Y)	—	Carga manual mediante conexión por cable y cargador automático con carga de oportunidad
Conozca la transpaleta de conducción autónoma J1600: tutoriales, funciones y ventajas (https://www.youtube.com/watch?v=iNLb0HhCV5Y)	1 de junio de 2026	Guía de los tutoriales breves del canal

Funciones del producto

Vídeo	Publicado	Qué explica
Qué es Dual Mode (https://www.youtube.com/watch?v=MgmWCbdoge8)	25 de febrero de 2026	Manejo manual como transpaleta y transporte autónomo con solo pulsar un botón
¿Qué funciones adicionales ofrece la transpaleta Dual Mode J1600? (https://www.youtube.com/watch?v=HKGv7uzNxlw)	25 de febrero de 2026	Control manual para manipular cargas delicadas o inestables y transporte autónomo en trayectos largos
Cómo manipulan nuestros robots móviles cargas de 1.600 kg a 1,6 metros de altura (https://www.youtube.com/watch?v=7QXbmem2i2w)	1 de junio de 2026	Capacidad de carga y altura de elevación en modo manual
AMR J1600 Dual Mode: manipulación flexible de jaulas abiertas y europalés (https://www.youtube.com/watch?v=ovlpXTxkn8Y)	1 de junio de 2026	Jaulas abiertas, europalés y otros portacargas de base abierta
¿Cuántas ubicaciones de palés puedo guardar? (https://www.youtube.com/watch?v=RZEsjQgnBvk)	24 de febrero de 2026	El software no limita el número de ubicaciones guardadas
¿Cuál es la tarea más habitual que realiza nuestro robot? (https://www.youtube.com/watch?v=b0a0QWWNlws)	24 de febrero de 2026	Recogida manual, transporte autónomo, depósito y retorno, además de las tres opciones disponibles tras depositar el palé
¿Es compatible el J1600 con VDA5050? (https://www.youtube.com/watch?v=wU4PwW7grKA)	24 de febrero de 2026	Compatibilidad total con VDA 5050 para flotas de varios fabricantes
¿Funciona el J1600 en instalaciones existentes? (https://www.youtube.com/watch?v=Qe5kres-lgY)	24 de febrero de 2026	Navegación mediante LiDAR 3D y evitación de obstáculos en instalaciones existentes

Empresa y visión

Vídeo	Publicado	Qué explica
La visión de The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=vtAdnMtn3j8)	27 de junio de 2026	El enfoque en pymes que trabajan a un solo turno y la propuesta de automatizar el 80 %
Cuándo se fundó The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=ybe3uWrgn5E)	26 de febrero de 2026	La historia de la fundación y la misión de los fundadores

Compra, pruebas, asistencia y colaboración

Vídeo	Publicado	Qué explica
El recorrido Dual Mode del J1600: éxito del cliente, validación de la prueba de concepto y flexibilidad del J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=jzGgsoReaZ8)	19 de junio de 2026	Pruebas en planta, pruebas de concepto y flexibilidad con distintos portacargas
De la prueba piloto a la prueba de concepto: evaluación de soluciones de robots móviles (https://www.youtube.com/watch?v=FIO_kXSPPrQ)	1 de junio de 2026	Diferencias entre las pruebas realizadas en la zona de demostración de Copenhague y una prueba de concepto en su planta
Cómo ayuda Mobile Robot Company a los usuarios finales y clientes (https://www.youtube.com/watch?v=LZMgGYCjlg)	1 de junio de 2026	Cómo reciben ayuda de los equipos comercial y técnico los usuarios finales que tienen proyectos o pruebas de concepto
Cuál es el precio del J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=3uH9Mf8AKyE)	26 de febrero de 2026	El robot de 65.000 €, el paquete de instalación de 10.000 € y las opciones de cargador
Qué retorno de la inversión obtengo además del ahorro en costes laborales (https://www.youtube.com/watch?v=e4b1-08U2hM)	25 de febrero de 2026	Ventajas para la seguridad, la satisfacción de los empleados y el control de inventario
¿Está disponible el J1600 en mi país? (https://www.youtube.com/watch?v=0pR9zN44QnQ)	24 de febrero de 2026	Disponibilidad mundial y cumplimiento de las normas de seguridad
¿Cómo puede obtener ayuda si tiene un problema técnico con el robot? (https://www.youtube.com/watch?v=2Q5NFYGSmhA)	24 de febrero de 2026	El código QR Help/Support (Ayuda/Asistencia) de la máquina y los tres paquetes de servicio
¿Cómo puede hacerse socio de The Mobile Robot Company? (https://www.youtube.com/watch?v=vzqeOyyf6tk)	24 de febrero de 2026	Invitación para integradores, distribuidores y socios de servicio técnico — consulte el Proceso de solicitud (https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/)

Participación en pódcast

[Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/team/leadership/>), vicepresidente sénior para EMEA, habló sobre la expansión mundial de la robótica, las diferencias entre los mercados de EMEA y las estrategias de comercialización adaptadas a cada cultura en el [pódcast Tech Talks «The BotPod»](https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/videos/interviews/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/newsroom/videos/interviews/>) ([ver en YouTube](https://youtu.be/2o2JAo_EAoo) (https://youtu.be/2o2JAo_EAoo); también disponible en Spotify y Apple Podcasts). El resumen del episodio se publicó el 22 de marzo de 2026.

Canales sociales

Canal	Enlace
LinkedIn	linkedin.com/company/the-mobile-robot-company (https://www.linkedin.com/company/the-mobile-robot-company/)
Facebook	facebook.com/TheMobileRobotCompany (https://www.facebook.com/TheMobileRobotCompany)
Instagram	instagram.com/themobilerobotcompany (https://www.instagram.com/themobilerobotcompany/)
TikTok	tiktok.com/@themobilerobotcompany (https://www.tiktok.com/@themobilerobotcompany)
YouTube Shorts	youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts (https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts)

Cuando inserte o comparta vídeos en material de marca compartida, siga las [Directrices sobre logotipos y marca](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/>) y coordine las campañas mediante el [Programa de marketing conjunto](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>).