



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Modelo de negocio · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/business-model>

Modelo de negocio

The Mobile Robot Company comercializa soluciones prácticas de automatización con robots móviles a través de un canal internacional de socios. Los precios de tarifa públicos reducen las trabas para el cliente, mientras que las consultas de los usuarios finales se derivan a [distribuidores, integradores o socios de servicio](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/partner-types/>).

Canal de comercialización

La empresa no vende robots directamente a los usuarios finales. Los socios se encargan localmente de las demostraciones, las pruebas, las ventas, la instalación, el servicio y la relación con el cliente. La empresa proporciona los robots, el software, los repuestos, la formación, la asistencia técnica, los materiales de marketing, los contactos comerciales y la planificación empresarial conjunta.

El modelo de servicio permite a los socios conservar los ingresos procedentes de los servicios locales prestados por personal, mientras que la empresa suministra al socio repuestos, software y asistencia de ingeniería de pago. En junio de 2026, ya había acuerdos con distribuidores en ocho países y la red seguía expandiéndose. Consulte [Crecimiento y expansión internacional](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/history/growth-and-international-expansion/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/company/history/growth-and-international-expansion/>).

[Los integradores, distribuidores y socios de servicio que cumplan los requisitos](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/>), [pueden presentar su solicitud por país](https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/application-process/>). La [sección Socios](https://info.mobilerobot.com/es-es/category/partners/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/category/partners/>) describe el programa de socios.

El recorrido del cliente

El modelo de ventas elimina las [barreras de adopción](https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>) mediante un proceso de bajo riesgo en cuatro pasos:

1. [Demostración](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/) (<https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/>) — entre 30 y 60 minutos de uso práctico en el centro de

demostración de un socio. Por lo general, un visitante que usa el robot por primera vez puede hacer que ejecute una tarea en modo autónomo en unos 15 minutos.

2. **Prueba** — una [prueba de pago de dos semanas](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/two-week-trial/) con devolución gratuita en cualquier momento y sin necesidad de dar explicaciones.
3. **Compra** — adquisición del robot y de las [opciones seleccionadas](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/chargers-and-accessories/available-options/).
4. **Servicio posventa** — un [contrato continuado de servicio y mantenimiento](https://info.mobilerobot.com/es-es/support/faq/service-and-warranty/).

La demostración y la prueba pueden omitirse, por ejemplo, en el caso de clientes habituales, y el contrato posventa es opcional.

Qué vende la empresa

La oferta comercial incluye:

- la [transpaleta autónoma J1600](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/overview/) y cargadores manuales o automáticos;
- el [software Standard y Advanced](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/software/software-comparison/) y el [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/software/fleet-manager/);
- pruebas de pago de dos semanas;
- [instalación y puesta en servicio](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/);
- planes anuales de asistencia Basic Care y Full Care;
- repuestos y actualizaciones de software;
- asistencia presencial de pago;
- un paquete inicial para nuevos socios.

El [precio de tarifa del J1600 parte de 65.000 €](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/j1600/pricing-and-roi/), y una prueba de dos semanas cuesta 4.000 €, incluidos la configuración y el soporte. Los precios de tarifa se publican abiertamente; el precio base de 65.000 € contrasta con los proyectos de automatización completa, que pueden alcanzar aproximadamente 1 millón de euros.

Por qué publicamos los precios de tarifa

Los precios públicos eliminan una barrera de adopción habitual. Los clientes pueden solicitar demostraciones, reservar pruebas y tramitar [compras](https://info.mobilerobot.com/es-es/products/buying-and-deployment/request-a-quote/) en línea. A continuación, las consultas se derivan al socio más adecuado para atenderlas, normalmente el que dispone del centro de demostración más cercano. Los socios deben responder con rapidez y garantizar una experiencia fluida.

Rentabilidad prevista para un solo turno

El modelo económico está pensado para ser viable para una pyme que trabaja en un único turno de ocho horas al día, cinco días a la semana: una empresa que no puede justificar un gran proyecto de automatización, pero que valora mejoras de productividad inmediatas y cuantificables. Consulte [Mercados a los que nos dirigimos](https://info.mobilerobot.com/es-es/company/about/markets-we-serve/).