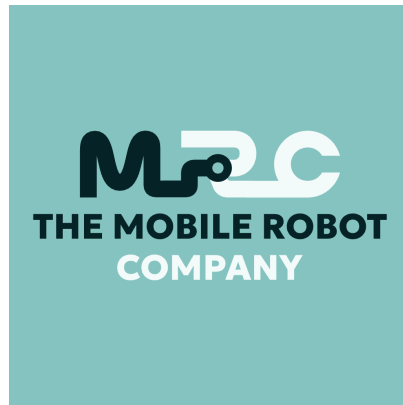




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Descripción general del programa · 2026-08-04

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

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/>).

