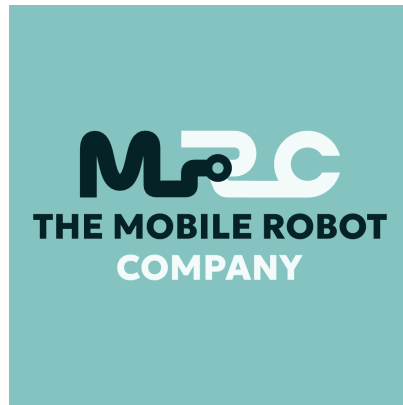




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Por qué asociarse con nosotros · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/es-es/partners/program/why-partner-with-us>

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/>).