Clobot sube 64,7% sus ventas acumuladas a septiembre

16 de noviembre de 2026, 로봇신문 (The Robot News). Selección: Miguel Acevedo

logistica, datos-de-mercado, corea, clobot



La pérdida operativa del tercer trimestre se achicó unos 700 millones de wones frente al trimestre anterior

Estrategia de “orquestación” que combina control de robots y automatización logística

La empresa coreana de plataformas de operación de robots Clobot (Foto: sitio de la empresa)

Clobot (CEO Kim Chang-gu), empresa especializada en plataformas de operación de robots, acelera la mejora de rentabilidad por negocio y el salto a una estructura de ingresos centrada en software, además del crecimiento de su escala en el tercer trimestre de 2026.

Clobot informó el 16 que sus ventas consolidadas acumuladas del tercer trimestre de 2026 llegaron a 38.700 millones de wones, 64,7% más que los 23.500 millones de un año antes.

El aumento se debe sobre todo a la incorporación a la consolidación de Doosan Logistics Solutions (DLS), reflejada desde septiembre. La pérdida operativa del tercer trimestre (julio a septiembre) fue de unos 2.100 millones de wones, unos 700 millones menos que los 2.800 millones del trimestre anterior.

Por negocio, la filial ROAS, que desarrolla hardware de robots y soluciones de automatización, aportó a la generación de ingresos. ROAS registró ventas acumuladas de unos 18.100 millones de wones y una ganancia operativa de unos 1.300 millones, con un margen operativo de cerca del 7,0%. Clobot planea subir la rentabilidad por negocio y, a la vez, combinar las capacidades técnicas y comerciales de las filiales para reforzar la eficiencia operativa del grupo.

En particular, Clobot impulsa un modelo de negocio de "orquestación de punta a punta" que combina su tecnología de conducción autónoma y control integrado de robots con la capacidad de automatización logística de DLS, para operar de forma integrada el centro logístico completo. La clave es dejar atrás la operación separada de robots y equipos de automatización, y conectar robots, equipos y tareas del centro en un solo sistema para subir la eficiencia.

Para eso, su plataforma de control integrado de robots heterogéneos CROMS se va a conectar con los sistemas de gestión de almacén (WMS) y de control de almacén (WCS) de DLS. La idea es coordinar de manera integrada desde el inventario y las entradas y salidas hasta el control de equipos y la asignación y el movimiento de robots, para bajar los cuellos de botella y subir la productividad en el sitio del cliente.

La expansión de este modelo también se conecta con la mejora de la estructura de ingresos. Clobot quiere ampliar las chances de ganar grandes proyectos de automatización logística apoyándose en la tecnología y la base de clientes de ambas empresas, y mejorar los costos de construcción con la estandarización de las funciones de integración de software y la eficiencia de ejecución. Además, ofrecerá servicios de operación, monitoreo y mantenimiento después de la instalación, para reforzar una base de ingresos recurrentes que complemente los proyectos únicos.

A mediano y largo plazo, piensa extender a la logística el servicio de robots por suscripción (RaaS) que hoy ofrece en robots de servicio, y sumar soluciones de optimización con IA basadas en datos de operación. Así busca participar en toda la operación de automatización del cliente, más allá de vender robots o construir sistemas, y armar una estructura de ganancias sostenible con más peso del software y los servicios de operación.

"2026 fue el año en que sentamos una nueva base de crecimiento al combinar nuestra tecnología de software para robots con la capacidad de grandes negocios de automatización logística", dijo un vocero de Clobot. "En 2027 nos vamos a concentrar en convertir eso en resultados de gestión concretos, con más licitaciones conjuntas y eficiencia de costos de proyecto, para mejorar la rentabilidad consolidada". Y agregó: "Vamos a ampliar el negocio hacia una plataforma de orquestación que gestione de forma integrada los equipos, robots y tareas de todo el centro logístico, más allá de la operación de robots individuales, y a construir una estructura de negocio que genere ganancias y flujo de caja estables ampliando los ingresos recurrentes de operación, monitoreo y mantenimiento posteriores a la instalación".

Fuente: 로봇신문 (The Robot News)

roboticaasialatam.com/2026-11-16-64-7-3-387-93b04c/