

REDES ESPECÍFICAS

MIDAS

midas
Siempre avanza

MIDAS SILENCIADOR
202 centros en España
Más de 2.000 centros en todo el mundo desde Grupo Mobivia.

www.midas.es

FLUCTUACIONES Contamos con 202 centros en todo el país. Desde el pasado mes de octubre, se ha producido la apertura de cuatro nuevos centros. Nuestro objetivo es continuar ampliando la capilaridad de la red en los próximos años mediante un plan de expansión progresivo que nos permita alcanzar alrededor de 250 centros en 2030.

MI RED A FUTURO



ENRIQUE SANTOS

RESPONSABLE DE EXPANSIÓN DE LA RED

La principal característica diferencial de la red Midas es la solidez de un modelo de franquicia que combina tres pilares fundamentales: proximidad al cliente, innovación y acompañamiento constante al franquiciado. Hemos construido una red que busca crecer en número de centros de forma sostenible, garantizando la rentabilidad y la viabilidad de cada taller. Nuestro modelo se basa en trasladar al franquiciado todo el conocimiento, las herramientas y el apoyo necesarios para gestionar su negocio con éxito. La combinación entre una marca consolidada, procesos estandarizados y acompañamiento continuo es uno de los elementos que mejor define a nuestra red. La transformación tecnológica del automóvil exige a los talleres una adaptación constante, tanto en equipamiento técnico como en conocimiento especializado. Sin embargo, probablemente el mayor desafío que afronta hoy el sector es la captación y formación de talento cualificado. Reforzamos nuestros programas de formación continua, asegurando que los profesionales de nuestra red estén preparados para atender la evolución del parque automovilístico y los nuevos sistemas del vehículo. Por otro lado, impulsamos iniciativas orientadas a atraer nuevo talento al sector, promoviendo programas formativos y colaboraciones que acerquen la automoción a nuevas generaciones de profesionales. Creemos firmemente que el futuro del sector pasa por poner en valor la figura del técnico de automoción y mostrar las oportunidades de crecimiento que ofrece esta profesión. Al mismo tiempo, seguimos avanzando en la digitalización del servicio y de la relación con el cliente. El conductor actual demanda cada vez más transparencia, rapidez y comodidad, por lo que trabajamos para integrar herramientas digitales que permitan mejorar la gestión del taller y ofrecer una experiencia más ágil, eficiente y personalizada. En definitiva, el futuro de nuestra red pasa por seguir reforzando tres grandes ejes: crecimiento sostenible, innovación tecnológica y desarrollo del talento.



“TRABAJAMOS PARA OFRECER SOPORTE EN ÁREAS CLAVE COMO LA FORMACIÓN, LA DIGITALIZACIÓN, EL MARKETING O LA GESTIÓN DEL NEGOCIO, PERMITIENDO QUE CADA CENTRO PUEDA CENTRARSE EN OFRECER UN SERVICIO DE CALIDAD AL CLIENTE.”

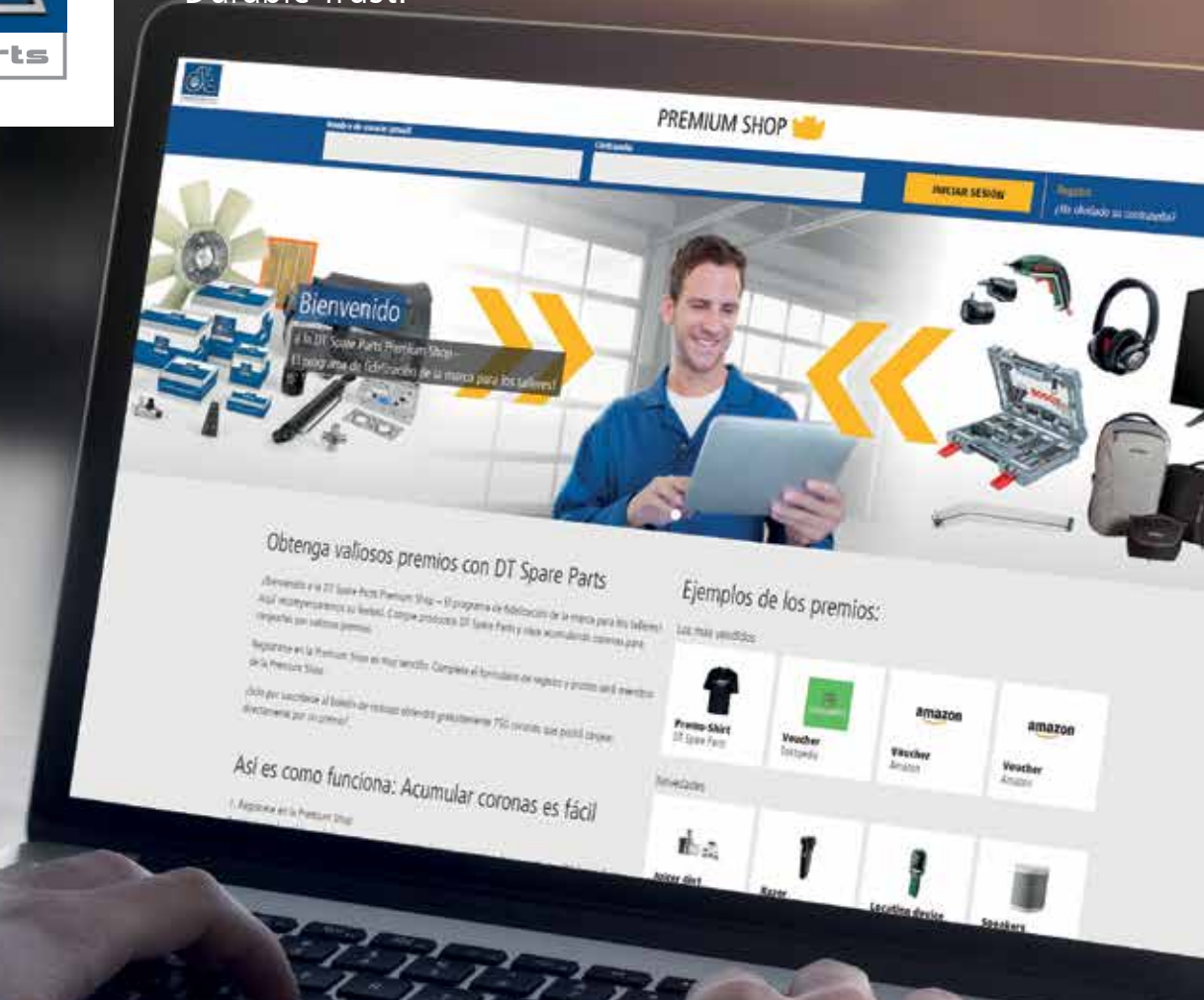
LA IA Y EL TALLER Desde la central trabajamos para que nuestros talleres cuenten con herramientas tecnológicas que faciliten la gestión del negocio y mejoren la experiencia del cliente. Impulsamos soluciones digitales como CRM avanzados, sistemas de gestión del histórico del vehículo y herramientas de análisis de datos que permiten optimizar la relación con el cliente, mejorar el seguimiento de los servicios y ayudar a los franquiciados a tomar decisiones más eficientes. Además, la compañía está incorporando nuevas soluciones tecnológicas en el ámbito de la atención al cliente, como sistemas avanzados de gestión de llamadas que permiten mejorar la disponibilidad del servicio, agilizar la atención y optimizar la gestión de citas en los centros.

TRABAJANDO PARA LA RED Durante 2025 nos hemos centrado principalmente en tres áreas estratégicas: expansión, digitalización y desarrollo del talento. Por un lado, hemos seguido reforzando el crecimiento de la red, ampliando nuestra presencia y consolidando nuestro modelo de franquicia. Por otro, hemos impulsado herramientas digitales que permiten mejorar la gestión del negocio y ofrecer una experiencia de cliente más ágil, transparente y personalizada. Además, hemos puesto especial foco en la formación técnica, preparando a nuestros equipos especialmente en áreas como la electromecánica y los nuevos sistemas del vehículo. De cara a 2026 continuaremos avanzando en estas líneas, con especial atención a la digitalización del servicio, el desarrollo de nuevas capacidades técnicas y la adaptación a las nuevas necesidades de la movilidad.

ASOCIACIONES Y SU MEDIACIÓN Las asociaciones del sector desempeñan un papel importante a la hora de abordar de forma conjunta los retos de la posventa. La colaboración entre empresas, asociaciones y administraciones permite compartir conocimiento, impulsar estándares de calidad y trabajar en cuestiones prioritarias para el sector, como la formación técnica, la captación de talento o la adaptación a los cambios tecnológicos de la automoción.



Genuine Quality.
Durable Trust.



365 días de premios



Acumula coronas y canjéalas por valiosas recompensas.
premiumshop.dt-spareparts.com