

“La movilidad será, cada vez más, un servicio y menos un producto. Y eso cambia bastante las reglas del juego”



Gilles Redard

COO de Mobius



Gilles Redard es director de Operaciones (COO) de Mobius Saretec Group, compañía especializada en la gestión integral de flotas y soluciones de movilidad. Se incorporó a su estructura en septiembre del pasado año con el objetivo de reforzar la eficiencia operativa, la innovación y la internacionalización de sus servicios. Cuenta con más de 25 años de trayectoria internacional en el sector de la movilidad y la automoción, con experiencia en compañías de referencia como OK Mobility, Sixt, Hertz o Norauto, donde ha liderado proyectos vinculados a gestión de flotas, operaciones, cadena de suministro, electrificación y transformación digital. Francés de origen y con nacionalidad suiza, su perfil internacional y multicultural refuerza la apuesta de Mobius por acompañar a operadores de rent a car, renting, movilidad y aseguradoras en la optimización de sus procesos y en los nuevos retos del sector.

1. En septiembre de 2025 se incorporó a Mobius como director de Operaciones, en un contexto de crecimiento y transformación para la compañía. ¿Qué le atrajo del proyecto y cuáles son los objetivos que le gustaría poder cumplir en esta nueva etapa?

Lo que más me atrajo de Mobius fue, sobre todo, su manera de entender la movilidad. No es una compañía al uso: tiene una visión muy amplia del negocio y una capacidad poco habitual para acompañar al cliente en distintos momentos de la gestión de los vehículos de las flotas. Y, además, hay algo que para mí pesa mucho: un equipo de Operaciones muy comprometido y con muchas ganas de hacer bien las cosas.

Somos además una compañía con mucho recorrido por delante. Tenemos una base sólida, experiencia, tecnología y, sobre todo, una forma muy ágil de afrontar los retos del día a día. Para alguien como yo, que viene de operaciones, esto resulta especialmente estimulante, porque te permite trabajar sobre cosas muy concretas y generar mejoras que el cliente nota de verdad.

En esta nueva etapa, mi foco está muy claro:

poner al cliente en el centro. No se trata solo de responder cuando surge un problema, sino de estar más cerca, entender mejor lo que necesita cada gestor de flota y anticiparnos más. Si conseguimos reducir tiempos de inmovilización, optimizar costes y prevenir incidencias antes de que aparezcan, estaremos aportando un valor mucho más real.

Entiendo que hablo de objetivos universales; cualquier gestor de flotas corporativas, de rent a car o renting aspira a mejorar “tiempo y dinero” sin perder ni un ápice de seguridad y calidad. Pero esto es muy difícil de conseguir sin el apoyo de expertos reales.

2. Después de una trayectoria internacional en compañías como OK Mobility, Sixt, Hertz y Norauto, ¿qué aprendizajes cree que puede aportar ahora a Mobius en su carrera profesional?

¿Ya han pasado 25 años? Una de las cosas que tengo más claras es que la operación lo es casi todo. Puedes tener una buena estrategia, una marca potente o mucha tecnología, pero si luego en el día a día las cosas no funcionan, el cliente lo nota enseguida y el negocio también. Esa visión muy pegada a la realidad, al detalle y al resultado es, seguramente, lo más valioso que puedo aportar.

Además, haber trabajado en distintos mercados y en contextos muy exigentes me ha dado una perspectiva muy útil. He vivido de cerca procesos de transformación, electrificación, gestión de grandes volúmenes de flota y coordinación de equipos muy diversos. Al final, todo eso te enseña a distinguir mejor qué funciona de verdad y qué se puede adaptar con sentido a una compañía como Mobius, que además está mirando a otros mercados dentro de la estrategia de Saretec Group.

3. Mobius trabaja con operadores de rent-a-car, renting, movilidad y aseguradoras. ¿Cuáles cree que son los principales retos operativos que comparten entre sí estos diferentes segmentos?

Aunque cada segmento tiene su propia realidad, en el fondo todos comparten preocupaciones muy parecidas: que los vehículos estén disponibles, que los procesos estén controlados y que la gestión sea lo más eficiente posible. Y sumemos la sostenibilidad en todos sus ámbitos. Cuando un vehículo se inmoviliza o una reparación se alarga, el impacto es inmediato en costes, en servicio y en la experiencia del cliente de la compañía. Ahí es donde Mobius puede ayudar más, porque combina conocimiento operativo, tecnología y una amplísima red de colaboradores para dar respuesta en distintos momentos del ciclo de vida de una flota.

A todo eso se suma un reto cada vez más visible: la complejidad. Hoy conviven vehículos térmicos, híbridos y eléctricos, cambian los hábitos de uso y también las exigencias de los clientes. Por eso ya no basta con reaccionar bien; hay que ser capaces de anticiparse, apoyarse más en los datos y gestionar con una visión mucho más preventiva.

4. Desde su experiencia, ¿qué papel juega la eficiencia operativa en la rentabilidad de una flota, especialmente en sectores tan exigentes como el alquiler de vehículos?

Es clave. En un sector como el rent a car, donde todo va muy rápido, cada día que un vehículo está parado cuenta. Y cuenta mucho. Porque no solo deja de generar ingresos, sino que además sigue generando costes. Por eso, cuando hablamos de eficiencia operativa, en realidad estamos hablando también de rentabilidad.

Ser eficiente no es solo ir más rápido. Es hacer las cosas mejor, con menos errores, con más visibilidad y con la capacidad de adelantarte a los problemas antes de que terminen afectando al negocio..

5. Mobius y FENEVAL han reforzado recientemente su colaboración. ¿Qué valor ofrece su compañía a la industria del rent-a-car en España?

Mobius ha estado muy ligada al rent a car desde el principio, y eso nos ha dado un conocimiento muy directo del sector, de sus tiempos, de su presión operativa y de sus necesidades reales. Esa cercanía nos ha ayudado a entender mejor dónde podemos ser útiles y cómo evolucionar para acompañar al cliente de una forma cada vez más completa.

Es un sector muy exigente, especialmente en los momentos de mayor actividad, y eso obliga a trabajar con agilidad, control y visibilidad total. Nuestro papel consiste en ayudar a que esa complejidad sea más manejable.

6. La digitalización, los datos y la inteligencia artificial están transformando la gestión de flotas. ¿Dónde ve las mayores oportunidades de mejora para las compañías de alquiler de vehículos?

La gran oportunidad está en dejar de ir siempre un paso por detrás. Durante mucho tiempo, muchas decisiones se han tomado cuando el problema ya había aparecido: una avería, una reparación que se retrasa o un vehículo parado más tiempo del debido. Hoy, con mejores datos y herramientas más avanzadas, ya es posible anticiparse mucho más, priorizar mejor y tomar decisiones con más criterio. Y eso no solo mejora la operación, también mejora la experiencia de quien está al volante.

Creo que el reto está en encontrar el equilibrio: aprovechar todo lo que aportan la digitalización y la inteligencia artificial, pero sin perder el criterio, la experiencia y la capacidad de decisión de las personas. En Mobius, la IA nos permite avanzar más rápido hacia la excelencia de nuestros servicios.

7. Para finalizar, ¿cómo imagina la industria de la movilidad de aquí a cinco años?

La movilidad será, cada vez más, un servicio y menos un producto. Y eso cambia bastante las reglas del juego. Cobran especial importancia la experiencia, la capacidad de respuesta y la calidad del servicio que hay detrás. Vamos hacia una movilidad más conectada, más exigente y también más compleja, con electrificación, digitalización, presión sobre los costes y clientes que esperan soluciones rápidas y bien resueltas. Con todo esto convive el gestor de flota, que necesita visibilidad en tiempo real. Por eso creo que cada vez habrá más compañías que externalicen este servicio. Y, por supuesto, ahí estaremos los profesionales de Mobius.