



■ La startup fundada por chilenos superó en cobertura a Lime, su principal competidor en el arriendo de bicicletas eléctricas. Entre los inversionistas están las familias Cueto, Yurazseck, Matte, Vial y Guilisasti.

POR MARCO ZECCHETTO

Forest, la empresa fundada en Londres, Reino Unido, por los chilenos Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez –que combina el arriendo de bicicletas eléctricas con una plataforma de publicidad digital– concretó una ronda de inversión serie B por US\$ 54 millones.

La operación fue liderada por el fabricante global chino de e-bikes, OKAI, e incluyó a siete *family offices* chilenos: Santa Cecilia (Yurazseck), Costa Verde (Cueto), Vial (ligado a Leonidas Vial), Larraín (Grupo Concha y Toro), Matte, Guilisasti, y Gutiérrez (Grupo Multiexport); además de Fen Ventures, Güil Mobility Ventures (Grupo Kaufmann) y B8 Venture Partners.

La mitad de la ronda se estructuró mediante financiamiento de activos con Fintex Capital, donde la flota de bicicletas opera como garantía.

Guilisasti, CEO de Forest, dijo que “esta es la primera vez que un fabricante (OKAI) invierte en un operador como socio estratégico. Al final, nos podemos meter desde la cadena de producción de la bicicleta, que es donde está el mayor costo, hasta tenerla en la calle”.

El modelo de arriendo de bicicletas



Agustín Guilisasti (a la derecha de la bicicleta) junto al equipo de Forest en Londres.

## Británica Forest levanta capital con siete family offices chilenos para liderar el mercado de e-bikes en Londres

se complementa con la plataforma de publicidad donde los usuarios obtienen minutos gratis de viaje por consumir contenidos de las marcas anunciantes.

Guilisasti comentó que la inyección de capital la destinarán a mejorar la flota, a aumentar la cobertura territorial y a incrementar la eficiencia operacional.

Con parte de los recursos adquirieron 10 mil bicicletas, alcanzando una flota total de 25 mil unidades operativas, “superando la cantidad

de *black cabs* (taxis negros) y buses en Londres”, afirmó el emprendedor.

Otra porción la destinarán a mejorar la plataforma de software –desarrollada en Chile–, con una nueva aplicación de monitoreo de operaciones para “bajar costos operacionales” y optimizar la aplicación de usuarios para que sea “más rápida”.

También financiarán proyectos para actualizar el parque de bicicletas y mejorar la calidad de este medio de transporte, lo que incrementará su vida útil “de cinco a 10 años, y

dejará la flota más antigua como nueva”, afirmó.

Guilisasti dijo que recientemente se adjudicaron un contrato con la comuna de Richmond y que el plan es llegar a más zonas de Londres. Con este hito superaron a la estadounidense Lime –su principal competidor– en cobertura territorial, alcanzando 19 de los 32 distritos de la ciudad.

### Planes

Guilisasti explicó que la estrategia a 2028 se enfoca en aumentar la eficiencia operacional. “Queremos ser más eficientes que Lime. Incluso con menos bicicletas, podemos hacer más”, dijo.

Una de las acciones es incrementar el número de trayectos por bicicleta. Para ello están impulsando un esquema de “descuentos dinámicos”, que ajusta los minutos gratis de viaje según uso y ubicación. Esto les ha permitido pasar de un modelo fijo de 10 minutos diarios a rangos variables de hasta 30 minutos gratuitos, según la demanda.

Gutiérrez, director de Forest, comentó que también buscan expandir la presencia de Forest en el segmento B2B bajo un esquema de Cycle to Work –impulsado por el gobierno británico–, que permite a las empresas financiar suscripciones para que sus trabajadores usen las e-bikes con beneficios tributarios. “Tenemos cerca de mil compañías” que operan bajo este modelo.

Respecto del negocio, Guilisasti señaló que este año esperan duplicar las ventas y alcanzar US\$ 65,8 millones, y superar los US\$ 100 millones en 2027.

US\$ 54 MILLONES  
 RECAUDÓ EN LA RONDA DE INVERSIÓN.