

Fecha: 23-05-2025
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: De Rolls-Royce a bicicletas sustentables: la ingeniosa estrategia de los chilenos que están revolucionando la movilidad en Londres

Pág.: 4
 Cm2: 397,1
 VPE: \$ 5.215.989

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida



A la izquierda, la planta de Rolls Royce a fines de los años 30. Hoy, ese mismo espacio está siendo ocupado por Forest y las miles de e-bikes que pronto se sumarán a su flota actual que supera las 15.000 unidades. A la derecha, sobre las bicicletas, el CEO y fundador, Agustín Guilisasti.

De Rolls-Royce a bicicletas sustentables: la ingeniosa estrategia de los chilenos que están revolucionando la movilidad en Londres

Forest, empresa de micromovilidad fundada por Agustín Guilisasti, Ignacio Gutierrez, José Eluchans y Michael Stewart, está ensamblando 6.000 e-bikes en la explanta de la marca británica para sumarla a su flota actual de 15.000 unidades.

MARISA COMINETTI

En una emblemática exfábrica de Rolls-Royce en Londres, hoy no hay autos, sino bicicletas. Pero no cualquiera, sino las e-bikes de Forest, la empresa de micromovilidad inglesa fundada por los chilenos Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez, junto a José Eluchans y Michael Stewart. ¿Cómo llegaron ahí? El artífice fue Agustín Guilisasti con su equipo, quienes necesitaban un lugar espacioso para ensamblar las 6.000 nuevas unidades que sumarán a su flota actual. Esto les permitirá operar más de 20.000 bicicletas eléctricas compartidas en la capital inglesa.

Guilisasti cuenta con "orgullo" que buscando opciones dieron con este lugar y tras negociar un acuerdo de arriendo, comenzaron a trabajar hace una semana en la planta de la lujosa marca automotriz, que hasta entonces estaba sin uso. Agrega que del total, 3.000 son bicicletas reutilizadas, como parte de su compromiso con la sostenibilidad. El plan es que estas estén lista en unos dos o tres meses más. "Esta expansión nos permitirá posicionar a Forest como el segundo mayor operador de e-bikes en Europa. Nos consolida en el mercado y nos acerca a Line (de Uber y mayor operador)", señala el CEO de Forest, quien añade que de alguna u otra manera "siempre hemos competido contra Uber, ya sea en

Chile con Cabify o ahora con Line en Londres". La afirmación hace referencia a que él junto a Ignacio Gutiérrez se asociaron con el fundador de Cabify, el español Juan de Antonio, para introducir en el mercado nacional la primera plataforma de movilidad compartida. Hoy ambos siguen siendo socios de Cabify, pero ya no están en la administración ejecutiva diaria de la firma en Chile.

El crecimiento de la flota de Forest es parte del plan estratégico de la serie B que estamos levantando, precisa Guilisasti. Con el cierre de la primera etapa captaron US\$ 20 millones en capital y deuda. Parte importante de ese capital fue destinado a las nuevas e-bikes.

Actualmente, dice que se encuentran trabajando en la segunda etapa con el banco de inversión Stifel. Esperan cerrar la operación en el segundo semestre del año. "El plan es seguir creciendo en Londres y estamos a la espera de los resultados de la licitación de París", indica.

Aunque no han definido cuántas unidades más podrían agregar, sostiene que el reto es acercarse a Line.

Segundas verticales

Guilisasti cuenta que este mes ha estado marcado por nuevas opciones de negocios. Hace unas semanas cerraron el mayor acuerdo comercial de su trayectoria con Deliveroo, una de las principales

plataformas de *delivery* del Reino Unido y la misma por la cual la estadounidense DoorDash anunció un acuerdo de compra por más de US\$ 3.000 millones. "Por primera vez, las bicicletas de Forest llevan una marca auspiciadora de forma física, con el logo de Deliveroo presente en parte de la flota involucrada", destaca y añade que esto les abre una fuente importante de financiamiento adicional.

En paralelo, cuenta que concretaron nuevas alianzas estratégicas con plataformas de movilidad urbana, que ahora integran las bicicletas de Forest en sus *app* bajo un modelo de *revenue sharing*. Al acuerdo sellado en enero con la estadounidense Bird sumaron recientemente dos más con grandes operadores: Bolt, que compete con Uber, y FreeNow, que opera taxis. Esta vertical de negocios, explica el CEO, traducirá en ingresos adicionales proyectados por más de US\$ 7 millones.

Con todo, para 2025 proyectan duplicar sus ingresos, superando los US\$ 60 millones, y obtener más de US\$ 8 millones en Ebitda.

Mirando hacia adelante

En las próximas semanas, los socios de Forest esperan poder concretar el anhelo de entrar al segundo mayor mercado europeo de micromovilidad: París.

En junio se anunciarán los resultados de la licitación liderada por la municipalidad de la capital francesa. Guilisasti adelanta que si ganan, necesitarán 10.000 e-bikes más.