



La estrategia de Forest para convertirse en el segundo operador más grande de ebikes en Europa

POR MARCO ZECCHETTO

En 2024, el medio especializado en startups europeas y respaldado por Financial Times, Sifted, seleccionó a Forest –firma de bicicletas eléctricas fundada en Londres por los chilenos Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez– entre las 10 empresas de mayor crecimiento en el Reino Unido e Irlanda.

La startup, que a inicios del año pasado ya había superado en flota a Santander Cycles –la principal compañía de arriendo público de la capital británica– concretó el primer cierre de su serie B por US\$ 15 mi-

La startup fundada por dos chilenos en Londres cerró la primera mitad de su serie B y espera alcanzar una flota de 20 mil bicicletas eléctricas durante 2025.

llones, recursos que les permitirán convertirse en el segundo operador de ebikes más grande de Europa.

Forest, que combina arriendo de bicicletas eléctricas con una plataforma de publicidad digital que entrega minutos gratuitos de viaje a los usuarios, cuenta con 14 mil bicicletas activas, y según Guilisasti (CEO), este año incorporarán 6 mil nuevas unidades, de las cuales 3

mil provienen de flotas recicladas de Amsterdam.

“Mientras estábamos planificando la operación (para ensamblar las nuevas unidades) apareció la oportunidad de arrendar la exfábrica donde se ensamblaban originalmente los Rolls-Royce en los años ‘30. Nos contactamos con el arrendador y acordamos arrendar este tremendo espacio por un

período de tiempo. Estamos hace tres meses en la exfábrica”, contó.

Para alcanzar las 20 mil bicicletas y fortalecer su operación en Londres, Forest concretó el primer cierre de una ronda serie B por US\$ 15 millones, en la que participaron Fen Ventures, Güil Mobility Ventures (Grupo Kaufmann), B8 Venture Partners y los family offices de las familias Yuraszcek, Vial, Matte, Guilisasti y Gutiérrez.

“Esperamos levantar un total de US\$ 30 millones en septiembre”, adelantó el emprendedor, que es parte del clan detrás de la Viña Concha y Toro.

Proyecciones

En 2024, Forest creció tres veces respecto a 2023, superando los US\$ 30 millones en ingresos y alcanzando un Ebitda positivo. Además, el primer trimestre de ese año ya había superado las ventas anuales previstas de publicidad.

Guilisasti explicó que parte de estos resultados se deben al modelo de alianzas con empresas, como la firma británica de entrega de comida Deliveroo, que incorporó su marca en la flota de bicicletas.

También cerró acuerdos con las compañías de movilidad Bolt, Bird y Free Now, que permiten a usuarios acceder a las bicicletas desde esas aplicaciones bajo un modelo de *revenue sharing* (reparto de ingresos), con una proyección de US\$ 2 millones de ingresos mensuales. Un esquema similar al que tiene su único competidor, Lime, firma de ebikes y scooters que tiene una alianza con Uber.

“Por ejemplo, cuando viajas desde Chile o desde Europa a Londres y tienes la aplicación de Bolt, que es la competidora número uno de Uber en Europa, puedes pedir una bicicleta. Así ambos ganamos”, señaló Guilisasti.

Por otro lado, dijo que el número de trayectos promedio por usuario activo pasó de cinco a “cerca de 15” y contó que sumaron una plataforma operacional que permite monitorear y evaluar los tiempos de reparación y el rendimiento de las bicicletas en calle.

Forest opera en 14 de las 20 comunas de Londres y con la ampliación de la flota planean llegar a más.

“Este año esperamos duplicar el crecimiento, proyectamos llegar a US\$ 60 millones de ingresos y más de US\$ 8 millones de Ebitda”, dijo Guilisasti.

Agustín Guilisasti, CEO y cofundador de Forest, arrendó una exfábrica de Rolls-Royce para ensamblar sus ebikes.

