

NUEVOS NEGOCIOS:

Segundo mayor operador de *e-bikes*, alianza con Bird y licitación en París: la ruta de dos emprendedores chilenos

En 2021, Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez lanzaron en Londres la firma de bicicletas eléctricas compartidas, HumanForest. Al cierre de 2024, ya operan 15 mil unidades y ventas por US\$ 40 millones.

MARISA COMINETTI

En poco más de tres años, Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez, ambos socios de Cabify en Chile, han posicionado a HumanForest como una de las *startups* de micromovilidad de más rápido crecimiento en Europa. Con su plataforma de 15 mil bicicletas eléctricas compartidas ya tienen un 40% de participación de Londres, ciudad que en 2024 se convirtió en el mercado más grande en *e-bikes* compartidas del mundo. Esto los llevó a ubicarse como el operador número dos a nivel mundial de este negocio, solo superado por Lime (Uber), dice Guilisasti según un estudio global.

En términos de resultados, cerraron 2024 con ventas por US\$ 40 millones, 300% más que en 2023, y un Ebitda por sobre US\$ 1 millones. Para 2025 esperan llegar a los US\$ 100 millones en ventas y un Ebitda en torno al 8% y 10%. "Hoy la compañía es sustentable por sí misma, por lo tanto, el crecimiento ahora es para comprar activos, ya que el flujo de caja nos da para pagar la operación y compromisos financieros", dice Guilisasti. A lo que Gutiérrez agrega: "La relación que logramos entre Ebitda versus ventas es súper buena, porque estamos recién en nuestro tercer año de operación, lo cual nos permite proyectar mayores cifras y lograr la meta de 2025".

Expansión

Con más de un millón de usuarios registrados en la plataforma, 1,2 millones de trayectos al mes y los positivos resultados financieros,



Los fundadores de HumanForest: Agustín Guilisasti e Ignacio Gutiérrez

los socios señalan que llegó el momento de la expansión. "Nuestro foco siempre fue buscar primero la rentabilidad antes que el crecimiento explosivo. No es fácil, incluso nos complicó en algún momento cuando tuvimos que levantar capital, pero el ecosistema cambió y nos dio la razón", dice Guilisasti.

"Un tema clave es el foco, porque es 'sexy' abrir varios mercados, pero al final este negocio se trata de generar negocio y Ebitda. También es importante buscar un mercado lo suficiente-

mente grande. Nosotros vimos la oportunidad en Londres hace cuatro años y hoy es el mercado más grande en micromovilidad de Europa y el mundo", añade Gutiérrez.

En ese contexto, se enmarca la oferta que presentaron en diciembre pasado en París, para participar de la licitación que está llevando a cabo la municipalidad de la capital francesa. Los fundadores comentan que están compitiendo con otros cinco operadores, y que el proceso debería resolverse en marzo, cuando la autoridad seleccione a los tres nuevos operadores de *e-bikes* compartidas.

Si ganan la licitación de París, en los planes está levantar capital. "Estamos trabajando con algunos fondos para preparar la serie B. El monto aún no lo hemos definido, pero debería estar en torno a los US\$ 20 millones", dicen. La mayor parte de los recursos será destinada a flota, ya que además de las Forest tradicionales, sumarían nuevos modelos, por ejemplo, para que anden dos personas, o con soportes para llevar a niños y otras para maletas de hasta 20 kilos.

Además, firmaron un acuerdo con Bird, operador de micromovilidad de EE.UU. y con presencia en Europa y Asia, para compartir sus tecnologías, de manera que los usuarios puedan acceder al arriendo de bicicletas con su *app*. Primero será para los visitantes de Bird que lleguen a Londres y luego ellos harán lo mismo con sus usuarios. Esto les permitirá ampliar su presencia internacional sin necesidad de inversión en activos. La idea, agregan, es firmar más alianzas con otros operadores.