

Luciano Jiménez

Agustín Guillisasti e Ignacio Gutiérrez, fundadores de Human Forest



CREDITO HUMAN FOREST

Cada vez se ven más bicicletas verdes y con el logo de un árbol en las calles de Londres. Detrás de la compañía que las arrienda, "Human Forest", está el chileno Agustín Guillisasti, hijo del empresario Pablo Guillisasti ligado a la viña Concha y Toro del histórico empresario Rafael Guillisasti.

Fue el 2021 cuando Agustín Guillisasti comenzó a emprender en la capital británica, en una aventura que no fue fácil, cuenta. Partió con 200 bicicletas y hoy suma cerca de 15 mil, y después de tres años ha podido convertir a la empresa en una entidad rentable.

Hoy compete contra otras marcas como Lime -de Uber- y las bicicletas de Santander. Pero su modelo de negocios ha sido innovador, pues las bicicletas pueden ser rentadas en la calle gratis, a cambio de recibir anuncios publicitarios. Hoy está presente en casi todas las zonas de la capital inglesa, y tiene el objetivo de expandirse a París.

-Usted venía de Cabify. ¿Por qué decidió emprender con bicicletas?

-Soy ingeniero y estuve hartado en la banca, después fui parte del equipo fundador de Cabify con mi actual socio Ignacio Gutiérrez. Me fui a hacer un máster en Londres, con la idea de volver a Chile y seguir en Cabify. No tenía planificado abrir una compañía. Pero en Londres, me llamaba la atención siendo una ciudad tan linda que en ese minuto no hubiera bicicletas eléctricas, solo estaban las de Santander, no estaban las Lime. Tampoco habían scooters y la ciudad es perfecta para la "micromovilidad".

-¿Vio una oportunidad?

-Veíamos una oportunidad. Vimos que la sustentabilidad venía fuerte. Pensamos en hacer una empresa de "micromovilidad" que tuviera impacto en el medio ambiente.

-¿Cómo llegaron a la idea de la publicidad?

-Esto es lo más exitoso en Forest. Inventamos vender advertising. Fuimos los primeros en hacerlo y funcionó. Partimos con 200 bicicletas y con marcas importantes como el Financial Times. Así renuncié a Cabify, y empecé a buscar equipo y a levantar capital.

-¿No era más fácil emprender en Santiago?

-En Santiago tratamos, con scooters, pero nos pasaba que se las robaban. Si se rompía una parte había que botar la bicicleta, era muy difícil repararlas. Necesitábamos un activo realmente hecho para la micromovilidad. El mercado estaba más preparado en Londres y había una escasez.

"Fue un parto" emprender

-¿Fue difícil?

-Tuvimos un montón de problemas. Suena lindo decirlo ahora porque tenemos 15 mil bicicletas y estamos en todas las comunas de Londres. Pero tuvimos que ir comuna por comuna ganando licen-

Fundador de Human Forest, empresa que las arrienda

Agustín Guillisasti triunfa en Londres con sus bicis: "En Santiago tratamos, pero se las robaban"

El emprendedor, nieto del famoso empresario Rafael Guillisasti, cuenta lo difícil que es competir en Reino Unido. "Fue un parto", recuerda.

dad, en el sentido de que estamos certificados. Además como veníamos con esta trayectoria de Cabify teníamos un buen respaldo operacional y nos fuimos ganando el respeto. Así nos fuimos ganando las comunas. Hoy día prácticamente estamos nosotros y Lime.

-¿Llegaron ya al equilibrio financiero?

-Sí, durante todo el año. Partimos operando el 2021 y al año número tres la compañía fue rentable. Hoy día somos la compañía número dos en cantidad de bicicletas en una misma ciudad, pues los operadores las tienen repartidas en distintas ciudades. Partimos con 200 bicicletas y hoy día tenemos 15 mil en Londres. Estamos postulando a la licitación en París y en marzo debiésemos saber el resultado. Con respecto el 2022 y el 2023 triplicamos las ventas y aumentamos las bicicletas un tercio, y ganamos más comunas. Para el próximo año solo en Londres esperamos duplicar las ventas.

-¿Qué tan complicado fue la búsqueda de capital? Usted también es de una familia que tiene respaldo económico.

-Fue muy difícil. Nos tocó hacerlo en plena pandemia y con una industria que es complicada, porque no tiene buena fama. Muchos operadores han quemado su capital. Hay que comprar muchas bicicletas y tener mucho capital inicial. Lo que más nos ayudó, más allá de lo familiar, fue tener trayectoria en esta industria, y que vimos una oportunidad de mercado y fuimos haciendo las cosas de a poco. Los inversionistas cuando ven resultados están dispuestos a invertir más. Al principio partimos, como casi todo emprendimiento, con familia o gente que nos conocía y tuvimos 10 inversionistas. Y a medio camino, se metieron dos fondos importantes. Lo otro, es que tomamos una estrategia de no abrirnos mucho mercado y quedarnos solo en Londres. Hay que ir un poco más lento, pero hacer las cosas bien.

-¿Qué otras dificultades tuvo?

No hemos tenido problemas de todo lo que involucra armar un negocio. Lo más difícil fue la parte regulatoria. Londres es muy caro y los salarios mínimos son muy altos. Al principio llama la atención, pero al final es algo bueno porque la gente cuida su trabajo. El 25% del equipo nuestro está en Chile, porque toda la tecnología está hecha ahí.

-¿Qué le recomendaría a otros emprendedores?

Primero tener ganas, porque requiere mucha energía. No tener miedo al fracaso. Empujar, porque la marea va en contra y uno cree que todo va mal, pero si uno cree en su visión sigue remando, o pedaleando en este caso.

taciones. Fue un parto.

-¿Qué problemas tuvo?

-Londres es una ciudad que no conocía, cero contactos. Partimos desde cero trabajando día y noche. Investigando mucho la parte regulatoria. Ahí fue cuando metimos a una socia inglesa que ayudó en la regulación. En Londres, a diferencia de casi todas las ciudades, cada comuna tiene que dar su permiso. Tienes que ganar cada licitación y estábamos compitiendo con peces gordos como Lime de Uber.

-¿Cómo lo resolvieron?

-Cuando uno tiene poco capital hay que usar la cabeza. Tuvimos una buena visión. Al ser gratis, a las comunas les gustaba mucho. Y segundo la sustentabili-