

Anexo

La Historia de AirBnb

Doce años han transcurrido desde que la creatividad y la Economía Colaborativa (*The Sharing Economy*) dieran vida a la plataforma AirBnb - www.airbnb.com.

Sus fundadores, Brian Chesky y Joe Gebbia, recién mudados de New York a San Francisco en el otoño de 2007, estaban desempleados y en la búsqueda de una fuente de ingresos para pagar la renta, cuando notaron que los asistentes a la convención local de Diseño Industrial agotaron las habitaciones de hotel disponibles en la ciudad.

Eureka! Una oportunidad de negocio: compraron colchones inflables y lanzaron al aire el sitio web [Air Bed and Breakfast](http://AirBedandBreakfast.com). De inmediato la idea tuvo acogida y sus primeros 3 huéspedes pagaron cada uno USD \$80 por el desayuno y un sitio para dormir.



Algunos meses más tarde se sumaría a la iniciativa el ingeniero de sistemas Nathan Blecharczyk. Con él abordo lanzan en agosto de 2008 un nuevo sitio web enfocado en atender la Convención Nacional Demócrata en Denver, que esperaba 20.000 participantes. Nuevamente, aprovechando este pico de ocupación, la alternativa de hospedaje fue exitosa, esta vez con 600 nuevos huéspedes-airbnb (Obamers alojan Obamers).

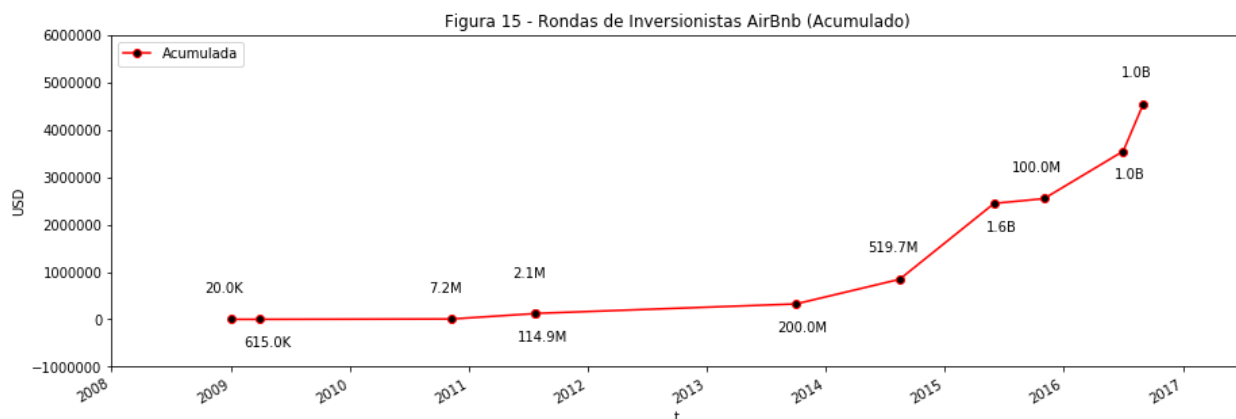


Y es en este punto que la compañía enfrenta una crisis, sin las convenciones, la ocupación de los alojamientos bajaba prácticamente a cero. Conscientes de esta realidad, Chesky y Gebbia emprenden la búsqueda de capital para el startup: desde venta de cereal para la Convención

(Obama O's y Cap'n McCains), pasando por reuniones con posibles inversionistas individuales, hasta acudir a reconocidos fondos de inversión.

La venta de cereal les genera USD \$30.000 y finalmente con [Y Combinator](#) obtienen su primer fondeo por USD \$20.000. De este punto en adelante Airbnb inicia un crecimiento vertiginoso en número de alojamientos listados, número de nuevos huéspedes y atracción de capital inversionista.

Ya en 2016 Airbnb acumula capital inversionista por USD \$4,500 millones (véase *Figura 15 - Rondas de Inversionistas Airbnb*); hoy por hoy supera los 6 millones de alojamientos listados y cuenta con presencia en más de 100.000 ciudades y 191 países.



Inicialmente se observaba a Airbnb como una alternativa de hospedaje para un público objetivo diferente al de los hoteles y que no representaba una amenaza para el sector hotelero.

Posteriormente al reconocer la masificación de la plataforma en ciudades turísticas como París o New York (en esta última con 8.000 habitaciones que representan un 9.7% de la demanda total de alojamiento), se buscan regulaciones y se diseñan ataques para catalogar a Airbnb como un agente dañino en el mercado por considerarla una forma de hotelería ilegal. Por ejemplo, en 2016 la Asociación Americana de Hoteles y Alojamientos (AH&LA) realiza un enérgico lobby ante el gobierno, para que se impongan condiciones e impuestos que nivelen la competencia entre Airbnb y la actividad hotelera tradicional.

Finalmente, la industria hotelera reconoce las ventajas del modelo, principalmente por la autenticidad de los alojamientos y la posibilidad de tener una experiencia de ciudad desde la perspectiva de un habitante local -que conoce el horario ideal para visitar un museo o un monumento y el restaurante o café más apreciado del vecindario-, y esto se demuestra al observar que las grandes cadenas hoteleras han ido creando líneas de alojamiento que buscan competir de forma directa con Airbnb:

- **Marriott** se asocia con [HostMaker](#) para crear el portafolio de casas tributo.
- **Accor** por su parte adquiere [Onefinestay](#).

- [Oasis](#) es la compañía de hogares compartidos de **Hyatt**.

Por lo que de acuerdo con *Mody y Gómez (2018)* AirBnb con el apoyo de la tecnología, ha aportado al mundo nuevas bondades ausentes en el modelo hotelero tradicional, a saber:

- Personalización de los espacios.
- Sabiduría local.
- Hospitalidad C2C.
- Consumo ético.