

Los 'tres mosqueteros' de Airbnb que cambiaron la forma de viajar

SANDRO POZZI - 23/11/2018

ENTRAMOS EN EL TEMA

1. ¿Qué sabes de la plataforma Airbnb?
2. ¿Has usado alguna vez Airbnb? Comenta tu experiencia.

LEEMOS EL TEXTO

1. Escribe un título alternativo para la noticia.
2. Haz un resumen del origen de Airbnb.
3. Según el texto, ¿qué consecuencia negativa ha tenido Airbnb?

MANEJAMOS LA LENGUA

1. ¿Cómo dirías estas expresiones del texto con otras palabras?
 - **llevar las riendas** (línea 2)
 - **justos de efectivo** (línea 8)
 - **poner en el mapa** (línea 67)
2. ¿Con qué cuatro adjetivos de carácter describirías a los fundadores de Airbnb? Justifica tu elección.
3. Investiga el origen de otra empresa que te interese y escribe un artículo siguiendo el modelo de esta noticia.

HABLAMOS

1. En tu opinión, ¿qué consecuencias positivas tiene Airbnb? ¿Y negativas?
2. ¿Crees que habría que regular el mercado de pisos turísticos? ¿Por qué? ¿Cómo lo harías?
3. ¿Conoces otros ejemplos de economía colaborativa? Elige uno y haz una breve presentación para el resto de compañeros.



Joe Gebbia, Nathan Blecharczyk y Brian Chesky.

1 Es difícil encontrar compañías en las que sus fundadores sigan llevando las riendas diez años después de crearla. Es el caso de Brian Chesky, Joe Gebbia (ambos de 37 años) y Nathan Blecharczyk (35 años). El golpe de suerte para el trío fue desarrollar una aplicación que conecta a personas dispuestas a dar las llaves de sus casas a completos extraños que viajan justos de efectivo. Lo que hace una década se veía como una locura acabó convirtiéndose en el gran unicornio de la economía compartida: Airbnb.

La plataforma que crearon cuenta en la actualidad con más de cuatro millones de propiedades de alquiler por todo el mundo, desde casas en árboles en Escandinavia a islas privadas en Fiji. Chesky es el consejero delegado, el gestor. Gebbia el jefe de producto y Blecharczyk está al mando de la estrategia. Él es precisamente el único del trío que está casado y tiene dos hijos. Cada uno controla un 15% de la compañía, así que teniendo en cuenta que Airbnb está valorada en casi 31.000 millones de dólares, eso significa que son extremadamente ricos.

Los tres jóvenes tienen una fortuna estimada por la revista Forbes en 3.700 millones de dólares por cabeza. Y los tres son signatarios de la iniciativa Giving Pledge que lideran el inversor Warren Buffett junto a Bill y Melinda Gates, por la que se comprometen a donar más de la mitad de su patrimonio en vida. La revista Fortune les tiene reservado un puesto entre las 40 figuras más influyentes del mundo de menos de 40 años.

Antes de que los inversores vieran el filón, Chesky recibía un sueldo de 40.000 dólares trabajando como ingeniero industrial en Los Ángeles. Era una ridiculez comparado con las pagas que se reparten en Silicon Valley. Conoció a Gebbia, que aspiraba a ser galerista, mientras estudiaban en la escuela de diseño de Rhode Island.

40 Airbnb se creó en el piso que los dos compartieron después, cuando se mudaron a San Francisco. Estaban arruinados y para poder pagarse el alquiler, ofrecían un colchón inflable y desayuno al que quisiera alojarse en su casa mientras estaba de visita por la ciudad. Ese mismo espacio se convirtió en la primera oficina del portal Air Bed and Breakfast. Blecharczyk fue el primer ingeniero de la plataforma. Aprendió a programar solo, estudiando manuales que le compraba su padre. A los 16 años creó su primera compañía y con los ahorros se pagó los estudios en Harvard.

Se dieron cuenta de que necesitaban un lugar más grande cuando el encargado de ventas tenía que meterse en el cuarto de baño para hacer las llamadas. Entonces Airbnb no llegaba a 20 empleados. Han pasado de no poder pagar el alquiler mensual, a tener 9.800 empleados y facturar unos 2.600 millones de dólares.

60 Airbnb puede parecer una historia de éxito inmediata, pero no fue tan sencillo al principio. Inversores que apoyaron a compañías como YouTube o PayPal les rechazaron. Así que tuvieron que tirar de sus tarjetas de crédito para financiarse, sin saber cómo podrían pagar lo que debían. La persistencia les llevó a seguir intentándolo hasta que la convención demócrata que designó a Barack Obama candidato los puso en el mapa gracias a la atención mediática que generó su idea.

70 El éxito de Airbnb está definido, en gran medida, por la obsesión de sus tres fundadores por la perfección. Hasta el punto de que en un primer momento llegaron a visitar las propiedades que se ofrecían en la plataforma en Nueva York para entender cómo llevar el servicio a otro nivel. Entendieron que lo esencial para su éxito futuro no era que los visitantes estuvieran contentos, sino que los anfitriones adoraran el sistema.

85 Gebbia vive ahora en antiguo almacén reconvertido en San Francisco repleto de obras de arte contemporáneo. Este soltero de oro se encarga ahora de explorar nuevas maneras para compartir la vivienda en el futuro como, por ejemplo, hacerla inteligente con la promesa de facilitar la vida.

90 Chesky también es un apasionado del arte, aunque donde empezó a mostrar su carisma y dotes de liderazgo fue como capitán del equipo universitario de hockey sobre hielo. Sabía que algún día acabaría montando un negocio con Gebbia.

100 Brian Chesky ofreció un sofá en Airbnb hasta que entraron en vigor las nuevas reglas para alquilar en San Francisco creadas, precisamente, para contener el avance sin freno de la compañía en la misma ciudad que la vio nacer. Berlín, Nueva York, Londres, París o Barcelona también sancionan un sistema al que, en su cara negativa, muchos hacen responsable de las desviaciones de precios que se han asentado en el mercado de alquiler. Porque la democratización que acompaña este servicio se ha hecho a costa de reducir la oferta de viviendas asequibles, especialmente en el centro de las grandes ciudades.