

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

SANDRO POZZI - 23/11/2018

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 (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.

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**.

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 **levó 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.

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.

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**.

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.

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**.

Código de colores del texto mapeado:

verde: verbos y expresiones con preposiciones
rojo: combinaciones frecuentes y colocaciones