4 aspectos que definen a los nuevos líderes de la revolución turística en LatAm

* Con la creación de una nueva categoría dentro de la industria del turismo, startups como Casai ofrecen consistencia y profesionalismo de primera clase a la industria del alojamiento, a fin de convertirse en el primer unicornio mexicano de hospitalidad.

Trece años atrás, la tecnología conectó a huéspedes con anfitriones y, por primera vez, casas y departamentos fueron más atractivos que un hotel, justo cuando las personas anhelaban experiencias más cercanas a la cultura local. Sin embargo, las necesidades de los viajeros han cambiado, y han hecho que ese otro modelo innovador hoy carezca de consistencia, autenticidad y profesionalismo.

Más de una década después y bajo un modelo de negocio completamente nuevo, [Casai](https://www.casai.com/), una startup mexicana de hospitalidad que ofrece estadías en departamentos con amenidades del hogar, busca liderar la próxima revolución del turismo en Latinoamérica ante este nuevo escenario de oportunidades.

“La crisis del COVID-19 cambió el paradigma sobre cómo se viaja, vive y trabaja. Hace algunos años los trabajadores remotos eran freelancers con un bajo poder adquisitivo; hoy son Directores, Empresarios o Ingenieros de Software, y están adoptando el modelo híbrido como su nuevo estilo de vida”, asegura Nico Barawid, CEO y co-fundador de Casai, quien a su vez destaca que, si bien los grandes hoteles permitían a todos ellos viajar con confort nunca pudieron ofrecer algún tipo de personalización en sus estancias, algo que busca cambiar con su compañía.

Sin duda, el turismo necesita nuevos referentes que moldeen su futuro y den solución a estos y más aspectos pero, ¿qué se necesita para ser considerado un nuevo líder turístico? De acuerdo con Barawid y su experiencia al frente de Casai, estos son 4 aspectos principales:

1. Experiencias personalizadas: Con los nómadas digitales como una tendencia de vida y viaje permanente, los huéspedes hoy buscan estadías sofisticadas pero con las amenidades adecuadas para sumergirse en la cultura local. La creación de experiencias de hospedaje con productos artesanales, y la curaduría y selección de lugares exclusivos qué visitar en una ciudad, serán aspectos clave para personalizar la estancia de más viajeros a nuevos destinos.

“Los espacios son intervenidos por nuestro equipo de diseño para amueblar y decorar los departamentos con un estilo refinado, creando una atmósfera de confiabilidad sin perder la autenticidad y calidez de sentirse como en casa”, declara Barawid.

1. Consistencia y profesionalismo: De acuerdo con [Gartner](https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-06-22-gartner-forecasts-51-percent-of-global-knowledge-workers-will-be-remote-by-2021), 51% de los trabajadores serán remotos para finales del 2021. En este sentido, empresas como Casai ofrecen a todos estos profesionales una nueva categoría de servicios con consistencia y profesionalismo de primera clase que cubrirán sus necesidades de alojamiento. Sin importar donde se encuentren, los viajeros pueden tener acceso a amenidades de hogar como blancos sofisticados, servicios adicionales *on-demand* (concierge 24/7, WiFi de alta velocidad, etc) y experiencias diseñadas para la forma de vida contemporánea.
2. Detonantes de inversiones: A diferencia de otras plataformas, el modelo de negocio de Casai es colaborar directamente con desarrolladores inmobiliarios e inversionistas para operar propiedades en las mejores zonas de LatAm. Con el avance de la vacunación y la apertura paulatina de las restricciones de viaje a nivel global la compañía busca atraer a más viajeros y profesionales para ocupar estas locaciones por períodos extendidos de tiempo.

De acuerdo con datos internos de la startup, los huéspedes que viajan, viven o trabajan desde alguna propiedad gestionada por Casai durante una semana o más representan el 19% de su comunidad, la cual está creciendo el doble de rápido. Actualmente, hasta noviembre de este año, la compañía registra un crecimiento anual del 340% en cuanto al valor bruto de reserva, lo que está ayudando a detonar las inversiones de los desarrolladores e inversionistas en Real Estate con los que trabaja Casai, a la vez que se está generando un modelo de negocio sólido y rentable para todos ellos.

1. Alojamientos tecnológicos de primera clase: La tecnología ha sido un [factor clave para el turismo](https://casai.another.co/como-el-data-management-esta-ayudando-al-sector-de-la-hospitalidad-y-el-turismo), y hoy está ayudando a transformar la industria de la hospitalidad a pasos agigantados: mientras el *Big Data Analysis* ayuda a diseñar mejores productos, experiencias y oportunidades de negocio, el [smart hosting](https://blog.casai.com/blog/get-to-know-the-new-lifestyle-traveler-of-2021/) ofrece a huéspedes la posibilidad de vivir una experiencia de primera clase.

Esto es algo fundamental que está ayudando a Casai a posicionarse como la primera startup mexicana en el mercado de los alojamiento en convertirse en el próximo unicornio de la región.

“Las necesidades del viajero de antes, sin duda alguna, son diferentes a las del mundo de hoy. Precisamente, el cambio que trajo la pandemia es lo que ha permitido que se abran espacios para nuevos modelos como el nuestro. Nosotros somos una respuesta a esa transformación. Fusionamos lo mejor de otras ofertas de hospedaje, lo profesionalizamos y lo transformamos en una experiencia que se centra en los viajeros de hoy”, recalca Barawid.

Ante este macro entorno de cambios, startups como Casai son un ejemplo de las nuevas propuestas que no solo están resignificando al turismo sino que, gracias a su modelo y soluciones, están destinadas a liderar la próxima revolución del sector.

Actualmente la compañía cuenta con más de 800 unidades en Brasil y México, número que esperan dejar atrás antes de que termine el 2021. Para el 2022, la empresa ya está planificando su expansión a nuevas ciudades y nuevos mercados de Latinoamérica, para después preparar su expansión global.