



En materia de alojamiento la cancha sigue dispareja

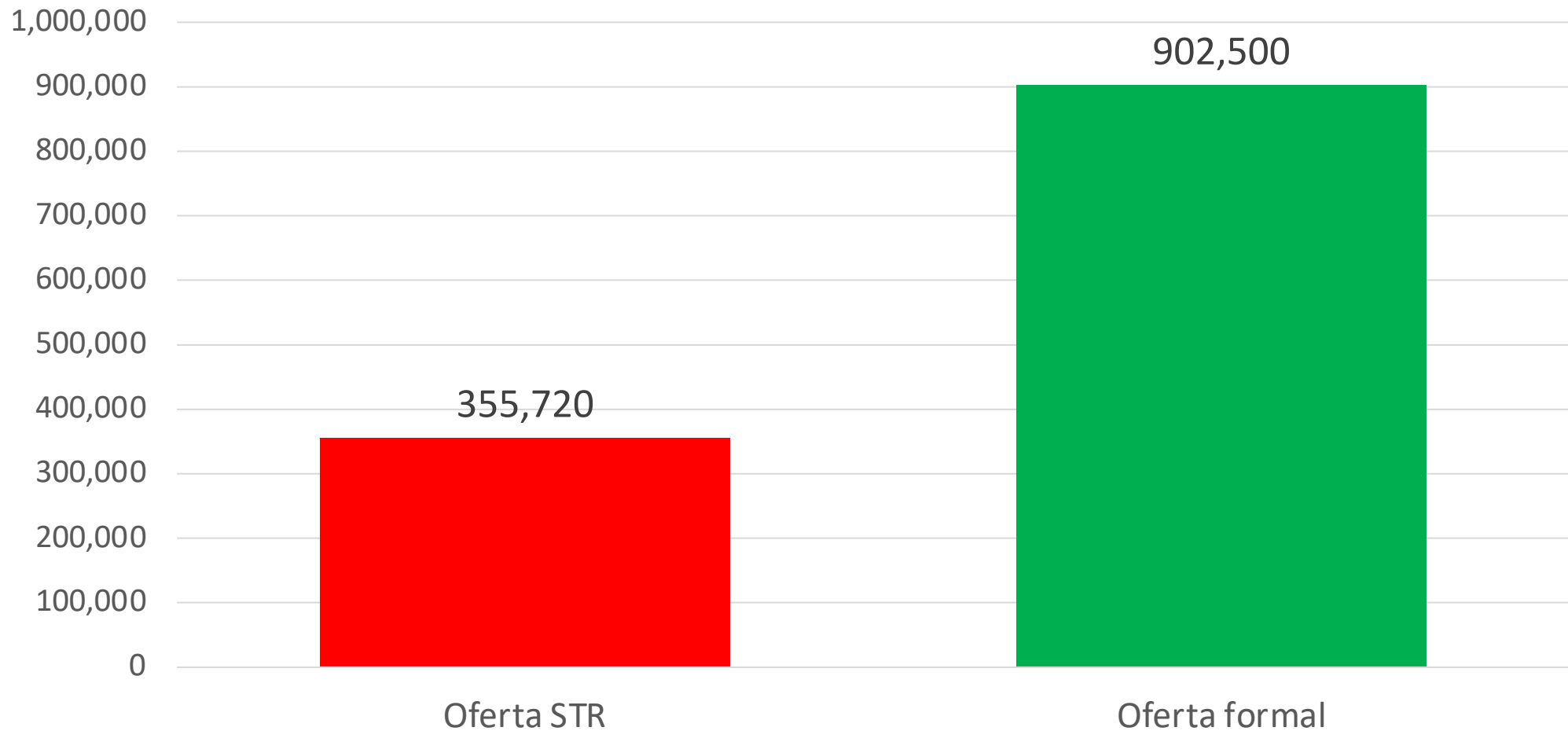


- 1. ¿Economía colaborativa o negocio convencional?**
- 2. Dimensión de la oferta STR en Quintana Roo**
- 3. Dimensión de la oferta STR en Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres**
- 4. Crecimiento de la oferta STR en Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres**
- 5. Perfil empresarial**
- 6. Una cancha dispareja**
- 7. Conclusiones**



1. ¿Economía colaborativa o negocio convencional?

Los cuartos ofrecidos en esta modalidad de alojamiento equivalen ya a la tercera parte de la oferta formal del país (cierre 2023)



Fuente: estimaciones STARC Anáhuac Cancún con datos de Datatur y AirDna

Economía colaborativa

Intercambio Puro

Intercambio no monetario de capacidad ociosa. NO genera ingreso adicional

Intercambio Comercial P2P

Intercambio monetario de capacidad ociosa. SÍ genera ingreso adicional

Sin fin de lucro

Con fin de lucro

Vacio

Intercambio no monetario de capacidad nueva. NO genera ingreso adicional

Comercio (B2P)

Intercambio monetario de capacidad nueva. SÍ genera ingreso adicional

Negocio a consumidor

¿Ingreso marginal o negocio?

Unidades promedio por
propietario en Quintana Roo a
diciembre de 2023

2.8

Economía colaborativa

Intercambio Puro

Intercambio no monetario de capacidad ociosa. NO genera ingreso adicional

Intercambio Comercial P2P

Intercambio monetario de capacidad ociosa. SÍ genera ingreso adicional

Sin fin de lucro

Con fin de lucro

Vacio

Intercambio no monetario de capacidad nueva. NO genera ingreso adicional

Comercio (B2P)

Intercambio monetario de capacidad nueva. SÍ genera ingreso adicional

Negocio a consumidor

¿Ingreso marginal o negocio?

| | |
|--|--------------|
| Máximo número de unidades de un solo propietario en Quintana Roo | 224 |
| Propietarios con 2 o más unidades | 3,526 |
| Propietarios con 3 o más unidades | 2,033 |
| Propietarios con 4 o más unidades | 1,361 |



2. Dimensión de la oferta *STR* en Quintana Roo

Unidades ofrecidas a diciembre 2023

México (país)

| | |
|--------------------|---------|
| Unidades ofrecidas | 161,588 |
| Cuartos ofertados | 355,720 |

Quintana Roo

| | |
|--------------------|--------|
| Unidades ofrecidas | 31,447 |
| Cuartos ofertados | 64,939 |

Los cuartos ofrecidos en esta modalidad de alojamiento equivalen ya a la mitad de la oferta formal de Quintana Roo (cierre 2023)



Fuente: estimaciones STARC Anáhuac Cancún con datos de Sedetur y AirDna

Contrario a lo que suele suceder en las actividades hoteleras sujetas a regulaciones, la expansión de la oferta no impacta, ni la ocupación, ni las tarifas

| Enero-diciembre | Unidades promedio | Tarifa promedio. Dólares | Ocupación promedio | Ingresos. Millones de dólares |
|------------------------|--------------------------|---------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|
| 2019 | 18,251 | 124.5 | 54.8% | 437.1 |
| 2020 | 15,240 | 128.4 | 52.0% | 363.6 |
| 2021 | 18,734 | 123.8 | 56.3% | 534.4 |
| 2022 | 23,214 | 127.5 | 58.1% | 679.4 |
| 2023 | 25,128 | 140.6 | 57.3% | 730.0 |

Fuente: estimaciones STARC Anáhuac Cancún con datos de AirDna

Participación estimada diferentes canales de distribución de *STR* en destinos seleccionados Quintana Roo

| Destino | Participación Airbnb y Home Away |
|--------------|----------------------------------|
| Cancún | 64.3% |
| Cozumel | 64.0% |
| Riviera Maya | 65.0% |

**Ventas estimadas de la oferta *STR* en
Quintana Roo en 2023**

+/-1,089 millones de dólares



3. Dimensión de la oferta *STR* en Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres

Se estima que estos 3 destinos tuvieron un total de 7,251 unidades activas con ventas por 242.9 millones de dólares

| Destino | Unidades promedio primeros 2023 | Incremento vs. 2022 | Cuartos promedio 2023 | Tarifa promedio unidad | Ingresos 2023 | Incremento vs. 2022 |
|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------|---------------------|
| Cancún | 6,131 | 9.2% | 12,354 | 184 dólares | 192.7 millones de dólares | 18.4% |
| Isla Mujeres | 685 | 7.9% | 1,370 | 312 dólares | 40.0 millones de dólares | 11.9% |
| Puerto Morelos | 435 | -4.8% | 797 | 161 dólares | 10.2 millones de dólares | -0.3% |

Fuente: estimaciones STARC Anáhuac Cancún con datos de AirDna

**Ventas estimadas de la oferta *STR* en
Cancún, Puerto Morelos e Isla
Mujeres en 2023 en todas las
plataformas**

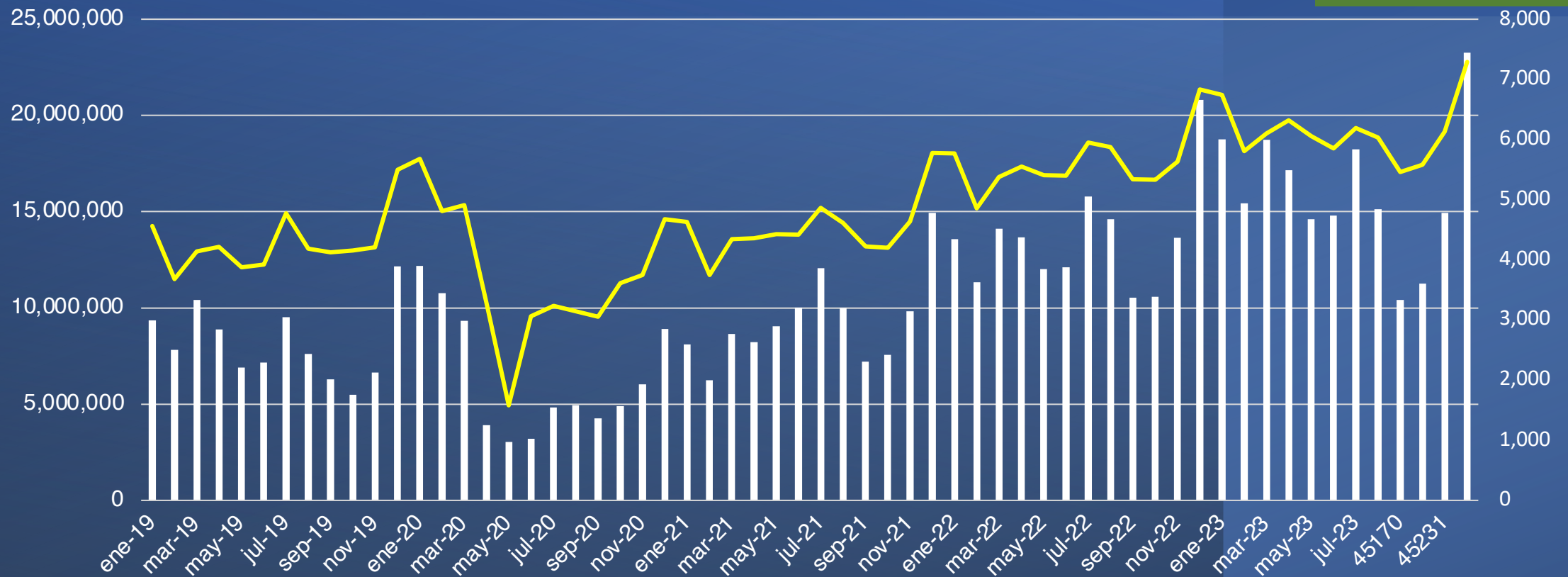
+/-363 millones de dólares



4. Crecimiento de la oferta STR en Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres

Cancún. Evolución mensual: ingresos y unidades. Enero 2019-diciembre 2023

Incremento ventas
Dic 23 vs. dic 22
11.8%

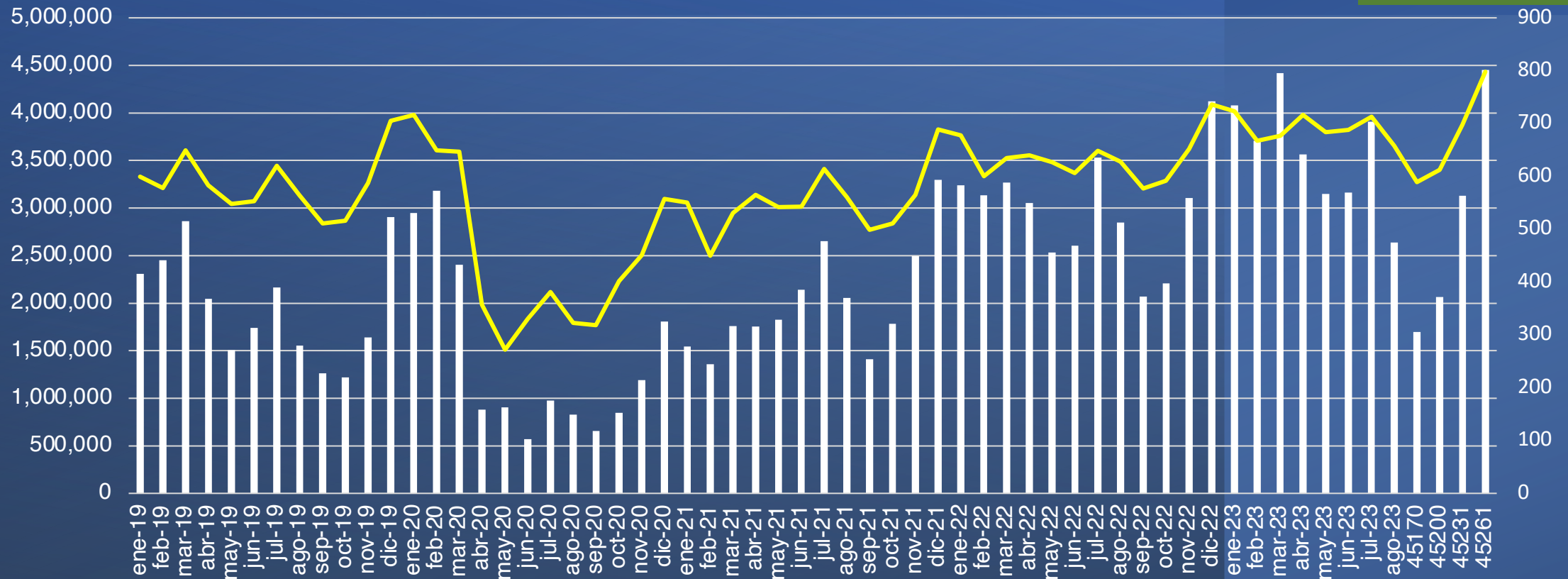


Participación estimada de Airbnb y Vrbo
sobre el total de rentas vacacionales
64.3%

■ Ingresos en dólares — Unidades

Isla Mujeres. Evolución mensual: ingresos y unidades. Enero 2019-diciembre 2023

Incremento ventas
Dic 23 vs. dic 22
8.0%

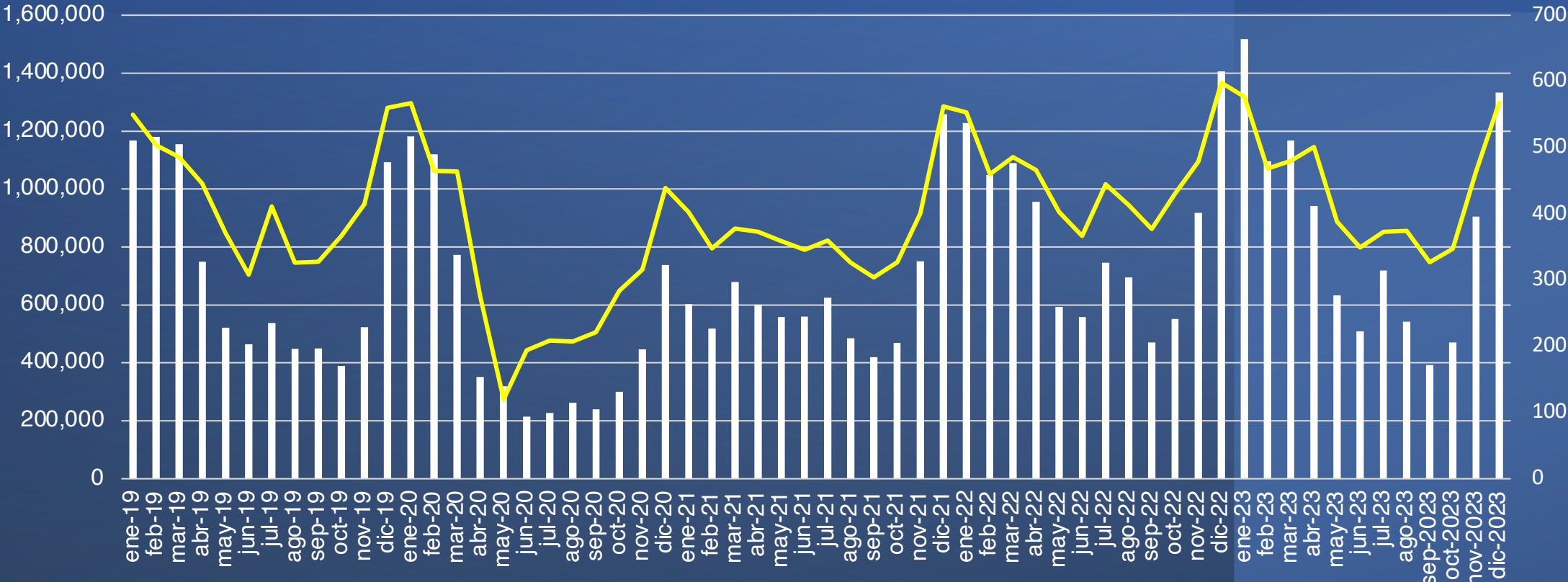


Participación estimada de Airbnb y Vrbo sobre el total de rentas vacacionales
64.3%

■ Ingresos en dólares — Unidades

Puerto Morelos. Evolución mensual: ingresos y unidades. Enero 2019-diciembre 2023

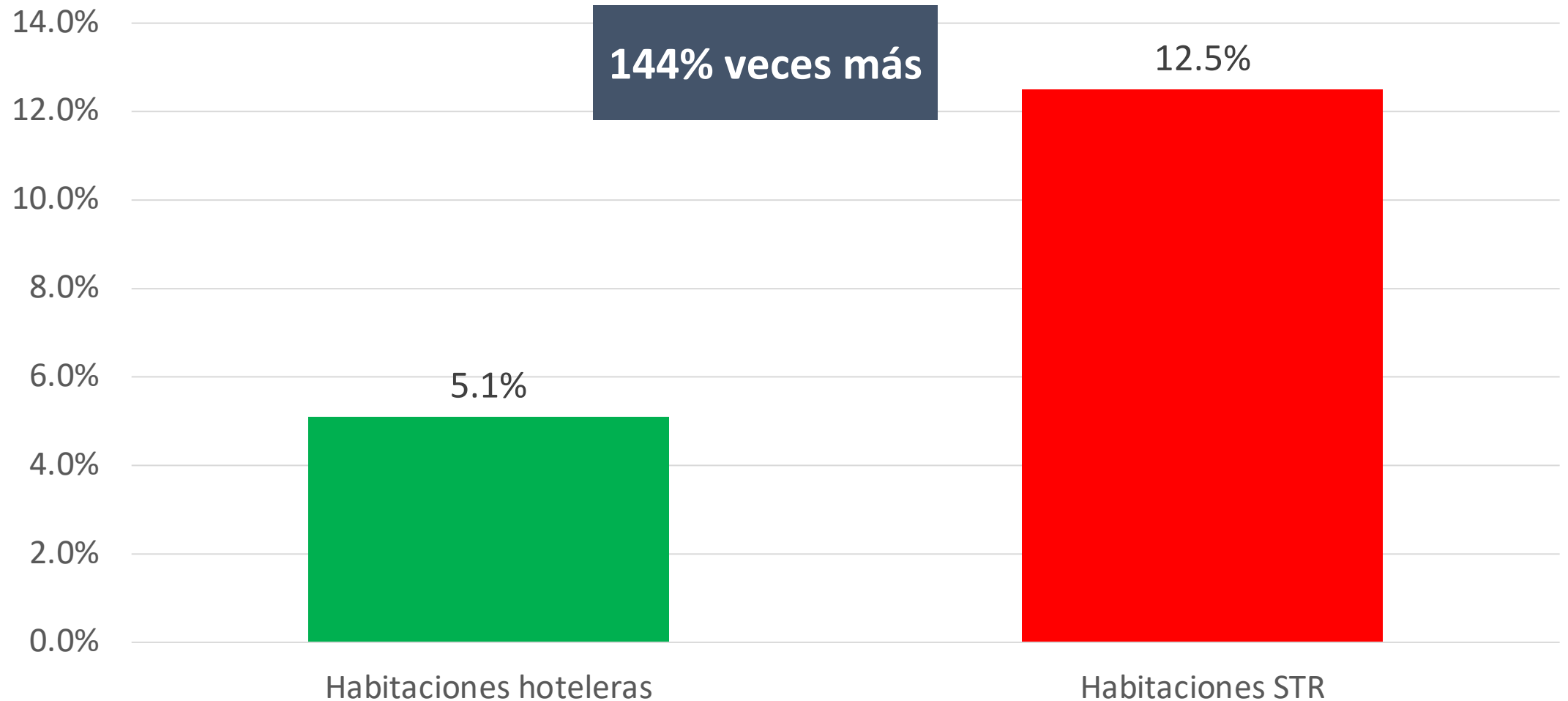
Incremento ventas
Dic 23 vs. dic 22
-5.1%



Participación estimada de Airbnb y Vrbo sobre el total de rentas vacacionales
64.3%

■ Ingresos en dólares — Unidades

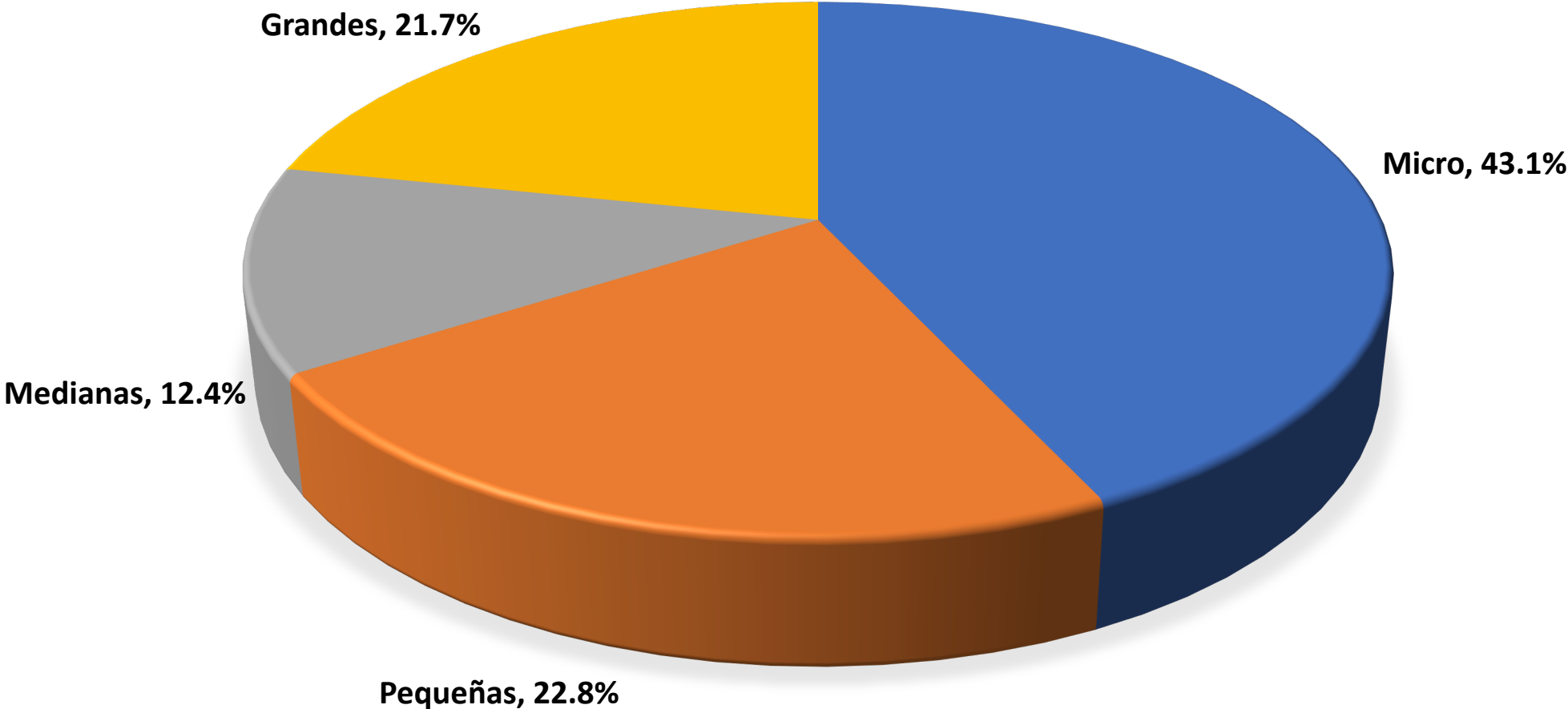
Tasa de crecimiento medio anual de habitaciones ofertadas en modalidad formal vs. STR. 2019-2023 Cancún





5. Perfil empresarial de la hotelería de Cancún

Unidades económicas de servicios de alojamiento temporal. Censos económicos 2019



Personal empleado en Mypymes hoteleras de Cancún. Censos económicos 2019

Personal empleado en micro,
pequeñas y medianas empresas
hoteleras en Cancún

6,138

Consumo intermedio en Mypymes hoteleras de Cancún. Censos económicos 2019

Consumo intermedio de las
micro, pequeñas y medianas
empresas en Cancún

**2,412 millones
de pesos**



6. Una cancha dispareja

1. Reducidas barreras de entrada


- 1. No licencias**
- 2. No trámites**
- 3. Sin respetar uso de suelo**

2. Pago de servicios públicos como viviendas

3. Riesgos al consumidor

4. Probables incumplimientos legales

- 1. Ley General de Turismo**
- 2. Ley General de Protección al Consumidor**



Ley General de Protección al consumidor

ARTÍCULO 7 BIS.- El proveedor está obligado a exhibir de forma notoria y visible el monto total a pagar por los bienes, productos o servicios que ofrezca al consumidor.

Dicho monto deberá incluir impuestos, comisiones, intereses, seguros y cualquier otro costo, cargo, gasto o erogación adicional que se requiera cubrir con motivo de la adquisición o contratación respectiva, sea ésta al contado o a crédito.

~~\$2,039 MXN~~ \$1,733 MXN noche

★ 4.67 · [146 evaluaciones](#)

| | |
|---|----------------------|
| LLEGADA 25/11/2022 | SALIDA 27/11/2022 |
| HUÉSPEDES 2 huéspedes ▼ | |

Reservar

Aún no se te cobrará nada

| | |
|---------------------------------|--------------------|
| <u>\$1,733 MXN x 2 noches</u> | \$3,465 MXN |
| <u>Tarifa de limpieza</u> | \$75 MXN |
| <u>Comisión por servicio</u> | \$580 MXN |
| Total antes de impuestos | \$4,120 MXN |

5. Afectaciones a la calidad de vida de los vecinos

6. Inflación en los servicios de vivienda

7. Las autodenominadas plataformas

son empresas multinacionales que no tributan en México.



7. Conclusiones

1. Sin duda, el explosivo crecimiento de las *STR* es un fenómeno propio de nuestros tiempos, soportado por las posibilidades que brinda la tecnología.

2. La innovación es una constante en la industria del alojamiento y el surgimiento de la materia de este estudio es una confirmación de este punto.

3. La competencia en actividades de mercado como el alojamiento, es saludable porque genera beneficios para los consumidores.

4. Sin embargo, cuando esa competencia se produce en un entorno en que una parte de los actores no cumple con las reglas del juego, el riesgo de una erosión de los beneficios de los consumidores es una realidad; de igual forma, los efectos de estas distorsiones en la competencia afectan a la comunidad en su conjunto.

5. Está fuera de discusión y debe prevalecer una óptica en la que las *STR* deben ser reconocidas como un negocio

Por otro lado...

1. Se reconocen avances en el terreno fiscal federal
2. También hay avances en materia de impuestos sobre servicios de hospedaje
3. Son relevantes los avances en materia legislativa estatal para despejar dudas sobre el carácter de negocio de prestación de servicios turísticos con las obligaciones que ello conlleva
4. De igual manera, se reconozca el trabajo para impulsar la inclusión de los anfitriones en el Registro Estatal de Turismo

Sin embargo...

- 1. Existe una clara tendencia mundial por regular de manera más estricta la operación de las STR.**
- 2. Un paradigmático ejemplo de ello es la Ley 18 de Nueva York que obliga a los anfitriones a registrarse y ser aprobados por el ayuntamiento; de igual forma, limita la estancia a un mínimo de 30 días.**

La búsqueda del bienestar común obliga a:

1. Propiciar un espacio de competencia justa.
2. Anteponer el beneficio colectivo sobre el de algunos particulares.
3. Habiendo reconocido los avances en el proceso regulatorio de las *STR*, es necesario profundizar en su regulación, salvaguardando ante todos los intereses de los consumidores y de la comunidad.
4. Es necesario que las autoridades municipales asuman un papel de mayor participación en dicho proceso, entendiendo que al ser estas unidades parte de un negocio, se hace necesaria la supervisión y cumplimiento de disposiciones como en cualquier establecimiento mercantil.