

# Shisha Masters

Magazine

Jul 2021 | nº 1

**CÓMO  
LA SHISHA  
HA  
SOBREVIVIDO  
A LA COVID-19  
EN ESPAÑA**

**Hablamos con  
EUGENIO  
CLAVER,  
Presidente de  
APEC.**



## Nos sentamos con Eugenio Claver, Presidente de la Asociación de Profesionales y Especialistas de la Cachimba (APEC) para entender cómo los salones en España se enfrentaron a la pandemia de la COVID-19, qué le motivó a entrar en el negocio de la shisha y qué futuro le espera a la shisha en España.

Eugenio es el propietario de Babilonia Hookah Lounge en Algeciras, y con APEC, ha sido un socio a largo plazo de ESCA donde ha sido un representante vocal de los negocios de shisha españoles en reuniones con reguladores y políticos. Estudió Empresariales en Sevilla y desde el principio quiso tener un negocio propio. Desde 2020 se involucró en la movilización de las salas de shisha en el sur de España cuando se convirtió en el presidente de APEC.

**¿Recuerdas el primer sabor o producto de shisha que probaste?** La primera vez que probé la shisha fue cuando estaba en la Universidad en Sevilla. Sin embargo, por aquel entonces no sabía mucho sobre la shisha y sus sabores.

**¿Cuál es tu sabor de shisha favorito y por qué?** Mi sabor de shisha favorito es el de Kiwi y Limón de Adalya. En general, los cítricos son los que más me gustan.

**¿Cuándo y por qué decidiste entrar en el negocio de la shisha?** Durante mis estudios de Empresariales, solía consumir shisha con bastante frecuencia. Después de graduarme y trabajar algunos años en una empresa de importación, junto con mis socios -que también disfrutaban mucho de la shisha- decidimos montar un negocio en el que la gente pudiera disfrutar de una shisha mientras se relajaba. Queríamos dar a la gente la oportunidad de fumar shisha fuera de los lugares concurridos como las discotecas. En septiembre de 2017 iniciamos el proyecto y abrimos nuestro primer salón en 2018. Actualmente, tenemos un lounge en el centro de la ciudad y otro junto a la playa. Uno para el invierno y otro para la temporada de verano.



## “FUIMOS LOS PRIMEROS EN VENDER UNA SHISHA 100% LEGAL DESPUÉS DE LA RELAJACIÓN DE LAS RESTRICCIONES”

**¿A qué retos te has tenido que enfrentar para crear su empresa?**

La administración pública ha sido, principalmente, nuestra mayor amenaza y desafío. Cuando abrimos tuvimos muchas dificultades con la burocracia y eso sigue siendo un reto para nosotros.

**¿Cómo has conseguido sobrevivir a la pandemia?** Hemos conseguido sobrevivir con nuestros ahorros previos y endeudándonos un poco. La compra de criptomonedas a principios de año también me ha ayudado mucho. Sin embargo, estamos sobreviviendo mes a mes. Fuimos los primeros en servir una shisha legal después de la pandemia -gracias a nuestros esfuerzos negociando con la administración pública y las instituciones- y actualmente estamos abiertos, afortunadamente. Nuestra terraza de casi 400 m2 es una buena baza también, sobre todo teniendo en cuenta que la shisha sólo se puede fumar en exteriores y con una distancia interpersonal de 2 metros.

**¿Dónde ve el negocio de la shisha dentro de 10 años?** Tengo sentimientos encontrados. Por un lado, si la administración pública no sigue poniendo trabas, el sector de la shisha crecerá ya que es una actividad social que la sociedad demanda. Sin embargo, en una cultura de cancelación, existe el temor de que en un futuro próximo ya no podamos trabajar en este sector. Sería una pena, ya que mucha gente perdería su trabajo.

**Si pudieras elegir cualquier empresa o persona de negocios del mundo, ¿cuál es la que más admiras? ¿Y por qué?** Desde el principio, siempre he admirado a Inditex y a su presidente, Pablo Isla. Su forma de innovar me parece genial. Le propondría para ser presidente de España.

**¿Cómo describirían tus amigos o empleados su negocio y su estilo de gestión?** Mi gente cercana describe mi negocio como una familia. Paso la mayor parte del tiempo con mis empleados y trabajando en mi negocio. Además, quiero que mis empleados se sientan en familia mientras trabajan. Creo que si los empleados están contentos, el servicio prestado será el mejor.

**¿Qué objetivos tienes para su negocio en la vida?** El dinero no es una prioridad en mi vida, pero ser feliz y estable sí lo es. En mi negocio de la vida pretendo ser innovador todo el tiempo y estar a la última dentro del mundo de la shisha.

**¿Cómo crees que debe ser uno si quiere tener éxito en el mundo de la shisha?** Hay que ser honesto y trabajar con cuidado y cariño. Para hacer bien el trabajo, es importante cuidar al máximo los detalles y tener una higiene perfecta. En mi salón, Babilonia Hookah Lounge, prefiero priorizar la calidad sobre la cantidad. Aunque esto haga subir el precio, la shisha dura más tiempo ya que ponemos más tabaco y productos de mejor calidad. Por otro lado, el sector de la shisha evoluciona mucho y es fundamental tener ganas de aprender y estar al día de las últimas tendencias.

**¿Qué le recomendarías a alguien que quiera iniciarse en el sector de la shisha?** Le recomendaría, en primer lugar, que comprobara la normativa regional y local. Al final, no respetar las normas afecta negativamente a todo el sector. Aconsejaría comprobar si se puede poner el salón en el establecimiento elegido.

**“El sector de la shisha cambia constantemente. Para tener éxito es fundamental estar dispuesto a aprender y a la última en innovación”**



*Las vistas únicas desde el Babilonia Hookah Lounge.*

**“LA SHISHA NO ES UNA MODA, ES UNA CULTURA MILENARIA QUE HA LLEGADO A ESPAÑA PARA QUEDARSE Y CREAR EMPLEO”**

**¿Qué tiene de único tu negocio?** Aparte de las mejores vistas de la ciudad de Algeciras, Babilonia Hookah Lounge tiene la más amplia carta de sabores y tipos de shisha. Muchos clientes vienen primero a mi local para probar los diferentes tipos de shishas y tabacos antes de comprar una shisha para su casa.

**¿Qué cualidades buscas en los nuevos empleados?** Al principio, buscaba tener el mejor técnico para el trabajo. Sin embargo, ahora busco buenas personas. Pasamos mucho tiempo juntos y somos como una familia. Asimismo, los clientes vienen a relajarse y a evadirse de sus problemas cotidianos. Por lo tanto, es importante tener un buen ambiente de trabajo para transmitir buenas vibraciones a los clientes. También busco personas que estén dispuestas a aprender cosas nuevas constantemente y que sean innovadoras.

**¿Cuál es el secreto para fidelizar a tus clientes habituales?** El secreto es tenerles el cóctel y la shisha mejor preparados. Luego está el servicio, que tiene que hacer que el cliente se sienta cómodo y satisfecho.

**¿Por qué crees que la shisha se ha hecho tan popular?**

Porque hay diferentes tipos de ocio. A algunos les gusta bailar en una discoteca con mucha gente y a otros, como nuestros clientes, les gusta relajarse con una shisha y un cóctel mientras charlan con sus colegas.

La shisha no es una moda, es una cultura milenaria que ha llegado a España para quedarse y crear empleo. Además, cada vez aparece más en el cine y en la música.

**¿Sin qué 3 cosas no puedes vivir?** No podría vivir sin mi trabajo, mi familia y el gimnasio. El gimnasio me permite olvidarme de los asuntos cotidianos del negocio durante un par de horas cada día.

**¿Qué tres habilidades son necesarias para tener éxito en los negocios?** La habilidad más importante es la perseverancia. Nunca se sabe cuándo las cosas pueden ir mal en este sector y es fácil rendirse. En segundo lugar, diría que es importante ser adaptable y saber que las cosas cambian rápidamente. En tercer lugar, es muy importante entender y estar al día con la legislación, los impuestos y las autoridades públicas.

**¿Cuál ha sido su momento más satisfactorio en el negocio?** El momento más satisfactorio para mí fue la apertura de mi negocio. Me costó mucho esfuerzo conseguir todos los papeles necesarios para empezar a funcionar. Dormimos tres horas antes de abrir, pero fue un día muy especial y el salón estaba lleno de gente.

**¿Puedes describir un día típico tuyo?** Ser propietario de un negocio hace que sea difícil tener un día típico. A pesar de las diferencias en el día a día, suelo ir al gimnasio a las 8 de la mañana y luego hago las compras para el salón y las tareas administrativas. Abrimos el salón a las 4 de la tarde y cerramos hasta la hora de cierre.

**“Lo más importante es preparar bien la cazoleta”**

**¿Cuántas horas al día sueles trabajar o pensar en el trabajo?** Pienso en el trabajo todo el tiempo, excepto cuando voy al gimnasio y como con mi familia. Para tener éxito, hay que trabajar mucho y esa es mi mentalidad. Por suerte, me gusta lo que hago.

**Teniendo en cuenta todas las partes individuales de la shisha (la cazoleta, el tallo, la cabeza, el carbón) describe tu configuración perfecta de la shisha.** A lo largo de mi experiencia, lo más importante es preparar muy bien la cazoleta. Hoy en día, la gente fuma shisha con gestores de calor, lo que también es importante. Aparte de eso, mi montaje perfecto combina una buena cazoleta, una cantidad importante de tabaco bien prensado, calentadores de buena calidad y carbón de buena calidad. Al final, la shisha en sí es importante, pero si no es la mejor no pasa nada mientras tengas una buena cazoleta.

**¿Cuál es el mejor local del mundo para disfrutar de una shisha?** Aunque esté mal que lo diga, el Babilonia Hookah Lounge es el mejor lugar del mundo. Todavía no he estado en un salón con tanta variedad de narguiles y sabores. En países como Alemania o Rusia las shishas están muy bien preparadas, sin embargo, España no se queda atrás.

