

# Ehosa

## El supermercado en casa del hostelero

El Espejo Hostelero (Ehosa) es una empresa de venta y distribución de productos para la hostelería de la zona central de España con el fin de simplificar la labor de compra del profesional y ayudarle en la gestión de sus negocios.

Una red de comerciales visita a sus clientes con periodicidad semanal y los pedidos son servidos al día siguiente por la mañana en más de un 95%. Las comerciales de El Espejo Hostelero ofrecen a sus clientes no solo las mercancías que les suministran, sino también su experiencia y el asesoramiento sobre sus negocios, con nuevas ideas y tendencias de la restauración y novedades en productos que triunfan en el mercado. Un mercado en continua evolución necesita unos profesionales bien formados para poder aportar algo positivo al mismo y ésta es para Ehosa una de las claves del triunfo o supervivencia hoy en día. Por ello sus vendedoras tienen semanalmente jornadas de formación por parte de los diferentes fabricantes y proveedores para un mejor conocimiento de los diferentes productos.

El catálogo de productos está formado por más de 1.500 referencias que abarca embutidos, frescos, congelados de todo tipo, quesos, salsas, conservas de pescado, conservas de verduras... droguería, manteles, todo



Sede de Ehosa en el Polígono Industrial Sur

en los formatos adecuados para la restauración.

Desde sus instalaciones en la calle Bronce de Colmenar Viejo Ehosa ofrece toda esta extensa gama de productos a través de su amplia red comercial formada por 60 personas que visitan semanalmente a sus más de 7.000 clientes, sin despreciar las virtudes que ofrece para la venta las nuevas tecnologías como internet. Una flota propia de vehículos equipados con tres temperaturas (congelación, frío positivo e isoterma) suministra los productos en perfectas condiciones al día siguiente de haber realizado el pedido evitando que el restaurador pierda el tiempo en desplazamientos para comprar alimentos o consumibles.

Las instalaciones han ido creciendo y ampliándose año tras año. En la actualidad su sede cuenta con 6.000 metros cuadrados de almacén y 500 metros de oficinas. Las cámaras de frío positivo suponen 3.500 metros cúbicos y las de congelación 4.500 metros más. Ehosa extiende su negocio a la Comunidad de Madrid, Ávila, Segovia, Toledo, Guadalajara y desde principios del año presente también a Valladolid ciudad.

### Comienzos difíciles

Ehosa nace en 1993, fruto de la labor emprendedora de un grupo de personas lideradas por Eduardo Garre Benítez, con el objetivo de prestar un servicio de calidad al profesional de la hostelería.

Los inicios no fueron fáciles, pero eso hizo forjar una cultura empresarial centrada en el esfuerzo y en la consecución de metas para así poder salir adelante en aquellos difíciles años post efecto 92. En un principio su sede estuvo ubicada en Alcobendas, pero en el año 1995 se trasladó a sus nuevas instalaciones en el polígono Sur de Colmenar Viejo.

Así se fue consolidando el proyecto hasta llegar a nuestros días siendo uno de los líderes de la comercialización y distribución de productos de alimentación y bebidas a la hostelería de la Comunidad de Madrid y desde hace ya varios años también en Castilla la Mancha y Castilla León.

Todos los procesos que desarrolla la empresa se han ido mejorando y vinculando a unos estándares de calidad y normativas que hicieron que en el año 2008 se acreditara en los controles sanitarios de análisis de puntos críticos (APPCC) bajo la normativa del Ministerio de Sanidad para empresas de alimentación y a lo largo de año 2009 y 2010 se certificaran sus procesos de comercialización y distribución bajo la norma de calidad ISO 9001/2008.

### Futuro prometedor

La expansión de la compañía hacia nuevos mercados en el territorio nacional ya es una realidad, pero la consolidación de la misma y alcance serán los objetivos prioritarios a medio plazo.

Al largo plazo se persigue un reconocimiento por parte del sector hostelero de la labor que desarrolla para convertirse en uno de los referentes nacionales de la distribución de alimentación al canal de Hostelería.

# Ehosa

ESPEJO HOSTELERO

Calle Bronce, 2 - Polígono Industrial Sur  
28770 Colmenar Viejo - Madrid  
Teléfono: 902 820 102  
www.ehosa.es

## ENTREVISTA



**Eduardo Garre Victoria**  
Director General EHOSA

**A pesar de la crisis tan acuciante Ehosa mantiene sus ventas e incluso las supera en los últimos años. ¿Cuáles son las claves de ese éxito?**

Llevamos 20 años trabajando en una única dirección todo el equipo humano de Ehosa, con una misión clara y sobre todo con la aspiración de crecer juntos en un proyecto que a día de hoy sigue siendo ilusionante, por eso nuestros objetivos anuales se van cumpliendo y ampliando, no sin dificultades, pero las miramos como opciones de mejora para que podamos mejorar día a día.

**Ehosa vuelca todos sus esfuerzos en el sector de la hostelería ¿Cómo afecta al sector hostelero la crisis general que se vive en la actualidad?**

La hostelería en estos días está en una situación delicada, el efecto desacelerador de la demanda llegó después que en otros sectores, pero desde finales del año 2008 era real. Los problemas del desempleo y la falta de liquidez en las familias hace que los establecimientos de hostelería vean minorados su ingresos, pero también es cierto que muchos actores del mercado han sabido leer la situación

actual perfectamente y se han adaptado, ofreciendo novedades, reduciendo márgenes, siendo innovadores, en definitiva, afrontando la situación actual con entereza y valor, camino que Ehosa ha sabido liderar trasladando soluciones al mercado desde que aparecieron los primeros descensos de demanda. Hemos puesto el acento en una mejora de los servicios no solo de comercialización sino también de almacenamiento, y distribución en cantidad y calidad de los mismos.

**¿Qué objetivos se marca Ehosa para los próximos años?**

Seguir ofreciendo al mercado nuevas ideas innovadoras en el sector de la restauración, consolidando la presencia en los mercados actuales donde operamos, y creciendo en ámbito de distribución logística para llegar a dar una cobertura nacional de sus servicios. Apostamos por el servicio integral las 24 horas del día como se realiza en la actualidad para que el cliente, Ehosa y los fabricantes seamos colaboradores en un proyecto conjunto de creación.

**¿Cómo valoras la relación con Aseyacovi?**

Desde hace años existe una estrecha colaboración con la asociación. Desarrollamos programas de formación conjuntos, asistimos regularmente a los seminarios y talleres que aportan un gran valor a la compañía, y cabría destacar que gracias a la acción innovadora de la asociación, Ehosa certificó la compañía el año pasado en la norma ISO 9001, a través de un programa promovido con la asociación y la entidad certificadora, para que las empresas de la localidad pudieran mejorar en sus procesos y operativas diarias. Pertenecer a la asociación nos ayuda a conseguir oportunidades formativas que a nivel individual serían más difíciles y costosas acometerlas.