

Décimo aniversario do leite de marca propia de proximidade

**EROSKI CONMEMORA UNHA DÉCADA DE APOIO Á GANDERÍA
LOCAL CON MÁIS DE 215 MILLÓNS DE LITROS DE LEITE DE ORIXE
COMERCIALIZADOS**

- Nesta última década, EROSKI comercializou máis de 215 millóns de litros de leite de orixe local, consolidando un modelo de colaboración estable e a longo prazo co sector produtor.
- O leite de marca propia de orixe local comercialízase actualmente en Euskadi, Galicia, Navarra e Cataluña e prodúcese en cada un destes territorios.
- Euskadi concentra o maior volume do proxecto, con aproximadamente o 56 % do leite de orixe local comercializado desde o seu lanzamento, seguido de Galicia, Navarra e Cataluña.
- O proxecto naceu en 2016 co obxectivo de apoiar o sector primario, xerar riqueza na contorna e ofrecer unha proposta diferencial baseada na proximidade, a calidade e a orixe.
- EROSKI ampliou a súa proposta de leite local con novas referencias e continúa a traballar cos seus provedores en ámbitos como a sustentabilidade, o benestar animal e a innovación.

Elorrio, 10 de setembro de 2026. - [EROSKI](#) conmemora unha década de desenvolvemento do seu modelo de leite de marca propia de orixe local, unha iniciativa que se lanzou en 2016 co obxectivo de apoiar o sector primario, contribuír á continuidade das explotacións gandeiras e ofrecer ás persoas consumidoras unha proposta diferencial baseada na proximidade, a calidade e a orixe.

Desde o seu lanzamento, EROSKI comercializou **máis de 215 millóns de litros de leite de orixe local**. Na actualidade, a cooperativa mantén este modelo en **Euskadi, Galicia, Navarra e Cataluña**, onde comercializa leite producido en cada un destes territorios mediante relacións de colaboración estables cos seus provedores.

A iniciativa xurdiu nun contexto de crecente protagonismo da marca propia. EROSKI apostou entón por vincular o seu desenvolvemento ao apoio ás explotacións locais, converténdoa tamén nunha ferramenta para contribuír a xerar actividade económica nos territorios e a construír unha proposta estreitamente vinculada ao sector agroalimentario local.

**EROSKI: Responsable de comunicación
corporativa**

Patricia Martín Sanchidrián

Tel: 946 211 214 comunicacion@eroski.es

INCÓGNITO: Axencia de prensa
Silvia Peralta

Tel: 917 379 950

*«Hai dez anos, decidimos impulsar un modelo que nos permitise combinar a nosa aposta pola marca propia cun dos nosos compromisos históricos: apoiar o sector agroalimentario local. Unha década despois, comercializar máis de 215 millóns de litros reflicte a solidez dun proxecto construído desde a cooperación e cunha visión a longo prazo. Traballar desde a proximidade permítenos contribuír á estabilidade do sector produtivo e ofrecer á nosa clientela produtos de calidade vinculados á súa contorna», salienta **Asier Guridi, director comercial de Produtos Locais de EROSKI.***

Un modelo local adaptado a cada territorio

O proxecto comezou en 2016 co lanzamento do leite EROSKI de orixe local en **Galicia, Euskadi, Navarra e Cataluña**, adaptando a proposta á realidade produtiva de cada territorio. Nas Illas Baleares, a iniciativa púxose en marcha posteriormente e acumulou 2,9 millóns de litros comercializados, aínda que actualmente EROSKI xa non vende leite de orixe balear porque non existe produción local para manter este modelo.

Durante esta década, **Euskadi concentra o maior volume do proxecto, con aproximadamente o 56 %** dos máis de 215 millóns de litros de leite de orixe local comercializados por EROSKI, seguido de **Galicia, con aproximadamente o 21 %; Navarra, con preto do 14 %; e Cataluña, con arredor do 7 %**. O volume comercializado historicamente nas **Illas Baleares** representa aproximadamente o **1 %** restante.

O modelo mantén como principio que o leite de orixe local debe proceder do propio territorio onde se comercializa. Esta aposta implica traballar con provedores de proximidade e establecer relacións con vocación de continuidade que acheguen estabilidade a ambas as partes. Para EROSKI, a proximidade tamén permite reforzar o tecido produtivo das rexións nas que está presente e avanzar cara a un modelo que impulsa o desenvolvemento económico local, favorece as cadeas de subministración de proximidade e axuda a reducir as distancias loxísticas.

Unha década de evolución da marca propia

Durante estes dez anos, tamén evolucionou o papel da marca propia nos hábitos de compra. Máis alá da súa asociación tradicional co aforro, gañou relevancia como unha proposta capaz de achegar **calidade, diferenciación e innovación**, ampliando a súa presenza entre distintos perfís de persoas consumidoras.

No caso do leite local, EROSKI mantén desde o inicio unha gama básica, composta por variedades **enteiras, semidesnatadas e desnatadas en formato brik dun litro**. A oferta ampliouse con novas referencias: en **2023, incorporou leite fresco de marca propia de orixe**

local en Euskadi, tanto en variedades enteiras como semidesnatadas, e en **2025, ampliou esta proposta a Galicia**.

Esta evolución responde á aposta de EROSKI por desenvolver unha marca propia competitiva e capaz de adaptarse ás novas necesidades da súa clientela, mantendo ao mesmo tempo o seu vínculo cos produtores e a orixe local.

Calidade, benestar animal e sustentabilidade

A calidade é un dos principais criterios do modelo, tanto nos procesos produtivos como no produto final. Para garantila, a cooperativa realiza auditorías periódicas e traballa conxuntamente cos seus provedores en ámbitos como o benestar animal, contando actualmente co **100 % do leite de marca propia de orixe local certificado baixo o estándar Welfair®**.

Ademais, a cooperativa desenvolve programas de acompañamento en materia de sustentabilidade nos que participan máis de 390 provedores, co obxectivo de facilitar a súa adaptación ás novas esixencias normativas e apoiar a súa mellora continua en áreas como o deseño ecolóxico de envases, a descarbonización e a prevención do desperdicio alimentario. Estas iniciativas contribúen a reforzar a competitividade do tecido de provedores e a avanzar conxuntamente cara a modelos de produción máis eficientes e responsables. No ámbito da innovación, EROSKI comparte cos seus provedores o coñecemento obtido mediante a escoita activa das persoas consumidoras para identificar tendencias e desenvolver novas propostas adaptadas á evolución do mercado.

Unha ollada ao futuro para o sector lácteo local

Tras unha década de percorrido, EROSKI identifica a **rendibilidade das explotacións, a remuda xeracional e a sustentabilidade** como os principais desafíos do sector lácteo. Dar continuidade á produción local require contar con explotacións competitivas e contribuír a que a actividade manteña o seu atractivo para as novas xeracións.

Neste contexto, a cooperativa mantén a súa ambición de seguir desenvolvendo o leite de orixe local nos territorios onde opera, sempre que exista un tecido produtivo que permita facelo, así como incorporar progresivamente novas referencias locais á súa proposta de produtos lácteos.

EROSKI seguirá apostando pola **cooperación entre distribución, produtores e outros axentes da cadea alimentaria** para impulsar proxectos con vocación de permanencia que

contribúan ao desenvolvemento do sector agroalimentario local e permitan ofrecer ás persoas consumidoras unha proposta baseada na proximidade, a calidade e a confianza.

Acerca de EROSKI

EROSKI é un dos grupos de distribución líderes no norte do mercado español (desde Galicia ata Baleares) cunha cota de mercado do 12,32 % nesa zona. É líder no País Vasco, Navarra e Galicia, e colíder nas Illas Baleares. A súa rede comercial omnicanle, a finais do 2025, suma 1.508 establecementos, entre supermercados, hipermercados, cash & carry e supermercados en liña, ademais de ópticas, tendas de deportes e outras actividades non alimentarias. Ademais, conta con máis de 6 millóns de socios clientes e máis de 28.200 persoas no seu cadro de persoal, das cales máis de 8.300 son socias propietarias.

**EROSKI: Responsable de comunicación
corporativa**

Patricia Martín Sanchidrián

Tel: 946 211 214 comunicacion@eroski.es

INCÓGNITO: Axencia de prensa

Silvia Peralta

Tel: 917 379 950