

Hurbileko esne marka propioaren 10. urteurrena**EROSKI-K ESNE MARKA PROPIOAREN 10 URTEAK OSPATUKO
DITU; JATORRIZKO 120 MILIOI LITRO MERKATURATU DITU
ORAIN ARTE EAE-N**

- Hamar urte honetan, 93 milioi euro baino gehiagoko salmenta izan du EAEn, Karrantza Harana ENSra atxikiriko 30 abeltzainen lankidetzarekin; haietatik jasotzen du haranean bertan ontziratzen duen esnea.
- Kooperatiba aitzindaria izan da lurraldean ekoitziriko esnea marka propioarekin merkaturatzen, eta, gaur egun, Galiziara, Kataluniara eta Nafarroara zabalduta du eredia.
- 2016an merkaturatu zenean, tokiko nekazaritzako elikagaien sektoreari laguntzeko estrategiaren barruan kokatzen zen, Eusko Jaurlaritzarekin elkarlanean. Gaur egun, berriz, tokiko hornitzaileekiko lankidetzaren egonkor eta epe luzerako baten eredu bihurtu da.
- EAEk du ezarpenik eta leialtasunik handiena jatorriarekiko; fakturazio osoaren %57 da.
- EAEko merkaturako kontsumo historikoaren goiena pandemian gertatu zen (2020ko martxoan): 2,1 milioi unitate baino gehiago saldu ziren hilabete batean.

Bilbo, 2026ko irailaren 10a.– Orain hamar urte, [EROSKI](#)k erabaki aurrendari bat hartu zuen elikagaien banaketaren arloan. Esnearen segmentuan marka propioak gora bidean zirela ikusirik, konturatu zen nolabait babestu behar zirela tokiko ekoizleak, sektoreak etorkizuna izaten jarrai zezan ustiategi txikienetan. Kooperatibak, EAEn nekazaritzako elikagaien sektorearekin lankidetzaren estrategikoa eginez, eta Eusko Jaurlaritzaren eskutik, luzera begirako kooperazio eredu egonkor baterako oinarriak jarri zituen tokiko esne hornitzaileekin. Eta gaur egun Galizian, Katalunian eta Nafarroan ere gauzatzen du kooperazio hori.

Hamar urte honetan, 120 milioi litro behi esne baino gehiago saldu du, eta 93 milioi eurotik gorako salmenta izan du. Karrantza Haranaren ENSra atxikiriko 30 abeltzain baino gehiagoren lankidetzaren izan du horretarako, horien eskutik jasotzen du haranean bertan ontziratzen duen esnea. EAE da jatorriarekiko ezarpen eta leialtasun handiena duen erkidegoa; fakturazio osoaren %57 biltzen du. EAEko esne erdigangabetua da negozioaren euskarri nagusia: merkaturatutako unitateen %40,8 da. Haren ondotik datoz EAEko esne osoa (%33,4) eta EAEko esne gaingabetua (%25,8). 2024an, gainera, esne freskoarekin hasi ziren; IPARLATEk kudeatzen du, eta milioi bat euro inguruko ekarpen gehigarria dakar.

**EROSKI – Komunikazio Korporatiboko
arduraduna**

Patricia Martín Sanchidrián

Tel: 946 211 214 comunicacion@eroski.es

INCÓGNITO – Prentsa bulegoa
Silvia Peralta

Tel: 917 379 950

2025ean, EAEko abeltzainen 10 milioi litro esne inguru saldu zuen EROSKIk, eta kontsumoaren erpin historikoa pandemian izan zen (2020ko martxoan): 2,1 milioi litro baino gehiago hilabete horretan.

Hamar urte igarota, jatorrizko esnearen alde egindako apustu estrategiko hura indarrean da, eta, are, EROSKIren politika komertzialaren eta lehen sektorearekin duen konpromisoaren nortasun ikur bihurtu da. *"Duela hamar urte ulertu genuen marka propioa prezio alternatiba bat baino askoz gehiago izan zitekeela. Lurraldean aberastasuna sorrarazteko tresna ere bihur zitekeela: tokiko ekoizleei lagundu eta gure bezeroei hurbileko produktu bat eskaini kalitate berme guztiekin"*, esan du **Asier Guridik, EROSKIren Tokiko Produktuetarako zuzendari komertzialak**, El Arroyo baserrira (EAEko esne propioaren hornitzaileetako batera) eginiko bisitan. Iñigo Palacio eta Isabel Fernandez gazteek daramate familiako abeltzain ustiategi hori; 83 behi dituzte eta 70 bigantxa, eta egunean 3.000 litro pasa ekoizten dituzte. Karrantza Harana ENSkoa da baserrira, eta Eroskiren marka propioa hornitzen du hastapenetik, egunean 30 litro esne ematen zituzten bi behi bakarrik zituenetik. Asier Guridi eta Iñigo Palaciorekin batera, bertan izan da Martin Crespo, Karrantza Harana ENSko presidentea.

Apustu aurrendari hartatik eredu kontsolidatu batera

2016an abiatu zen ekimena batera EAEn, Galizian, Katalunian, Nafarroan eta Balearretan, planteamendu berritzaile batekin: lurraldez lurralde eskualdeko abeltzainek ekoiztutako esnea eskaintzea. Ekoizpen-sistema integratu horretan, jendezko gunea eta ontziratze gunea elkarrengandik metro gutxira daude. Horri esker, banaketako karbono-aztarna ezin txikiagoa da. EAEn kasuan, adibidez, kamioiak bi egunean behin biltzen du esnea ustiategietatik, eta egunean bertan ontziratzen da kilometro gutxi batzuetara dagoen lantegi batean; horrela, murriztu egiten dira distantzia logistikoak.

Gaur egun, horrelaxekoa da eredu EAEn, Galizian, Katalunian eta Nafarroan, izan ere, Balearretan ez baitago martxan abeltzainen esne ustiategirik. Guztira, eredu indarrean den lau lurraldeek 215 milioi litro baino gehiago merkaturatzen dituzte. EAEn biltzen dira saltzen diren litroen erdiak; haren ondotik datoz Galizia, Nafarroa eta azkenik Katalunia.

EROSKIk jarraitzen du autonomia erkidego bakoitzeko hornitzaile bakarrarekin lanean. Luzera begirako lankidetzak hitzarmen egonkorak ezartzen ditu, segurtasuna ematen diotenak bai kooperatibari eta bai abeltegiei. Harreman komertzial puntualak bilatu beharrean, helburua beti izan da proiektu partekatuak eratzea, inbertsioak planifikatzeko, ustiategien lehiakortasuna hobetzeko eta gure landa ingurunearentzat funtsezkoa den jarduerari jarraipena ematen laguntzeko. *"Marka propioaren kontsumoa eskualdeko zatitzeak bere konplexutasunak ditu, baina EROSKIk apustu argia egin du"*, aitortu du **Asier Guridik**.

Martin Crespo, Karrantza Haraneko ENSko presidenteak haxe azpimarratu nahi izan du: *"Hamar urtez EROSKIren esne marka propioa hornituta, egonkortasuna eta jarraipena izan ditu gure elkartearen jarduerak; horri esker, gure ekoizpenari irteera bermatu diogu eta esneagatik sortzen den balioa gure lurraldean gelditu da. Horrelako hitzarmenak zinez garrantzitsuak dira abeltzagi txikien kasuan, modua ematen baitigute gure jardueran jarraitzeko, enpleguari eusteko eta euskal landa munduari loturik bizitzeko. Esne litro bakoitzaren atzean, familiak, abeltzainak eta lurralde bat daude, eta merkatu egonkorra izatea beharrezkoa da etorkizunari konfiantzaz begiratuko badiogu".*

Espainia mailari dagokionez, jarraitzen du printzipio gisa eskualdean bertan merkaturatzen tokiko esnea. Horrek esan nahi du apustu egiten dela gertuko hornitzaileekin lan egiteko eta bi aldeei egonkortasuna emango dieten harreman iraunkorrak sortzeko. EROSKIrentzat, gainera, hurbiltasuna lantzeak modua ematen du bera dagoen eskualdeko ekoizpen ehuna indartzeko; horrela, aurrera egin daiteke tokiko ekonomiaren garapena bultzatzeko eredu baterantz, hurbileko horniketara kateak sustatzen dira eta distantzia logistikoa murrizten laguntzen da.

Esne marka propioaren geraldia

Hamar urte honetan, era berean, asko aldatu da marka propioaren eginkizuna elikagaien merkatuan. Orain dela hamar urte marka propioa gehienbat aurrezpenari lotua bazegoen, gaur orobat identifikatzen da kalitatearekin, berrikuntzarekin eta konfiantzarekin. Azken urteetako inflazioak bizkortu egin du bilakaera hori, eta orain arte fabrikatzaile markak aukeratu izan dituzten kontsumitzaile soslai batzuk —esaterako, adinekoak edo errenta ertain-altukoak— marka propioa normaltasunez sartzen hasi dira erosketa saskian.

Alde horretatik, EROSKIren esneak jatorritik eutsi dio proposamen sotil baina sendo bati: tokikoaren aldeko konpromiso indartsu batekin eskaintzea oinarritzko gama, hau da, litroko esne osoa, erdigaiingabetua eta gaingabetua. 2023an, kooperatibak sorta zabaldu zuen esne freskoa merkaturatuta EAEn, eta, 2025ean, gauza bera egin zuen Galizian.

Konpromisoa iraunkortasunarekin eta lurraldearekin

Tokiko ekoizpena da proiektuaren bereizgarria. Hurbileko hornitzaileekin lan egiteak aukera ematen du jarduera ekonomikoa sorrarazteko EROSKI bere jarduera komertziala garatzen duen tokietan, bai eta desplazamendu logistikoa murrizteko eta garraioari loturiko karbono aztarna gutxitzeko ere. Horretaz gainera, kalitate politika zorrotz bat darama: aldian behingo ikuskaritzak eta ziurtagiriak. 2021ean, animalia ongizatearen AENOR ziurtagiria atera zuen

Eroskik, eta, gaur egun, tokiko esne marka propio guzti-guztiak du Welfair® estandarraren zigilua. Horretaz gainera, Euskolabel ziurtagiria du EAEn.

"Gure hornitzaileei lagun egiten diegu iraunkortasunaren arloan, araudiak dakartzan eskakizunetara egokitzeko eta lehiakortasunari eusteko orduan. Horretaz gainera, kontsumitzaileei etengabe entzunez jaso dugun jakintza partekatzen dugu haiekin, eta merkatuko joeren arabera proposamen berriak garatzen ditugu", esan du **Asier Guridik**.

Ustategien errentagarritasuna bermatzea, belaunaldien erreleboa sustatzea eta iraunkortasunerantz egitea dira esne sektorearen erronkak gaur egun. Horrekin jabetuta, EROSKI jarraitu nahi du pixkanaka tokiko esnearen eredua zabaltzen bera dagoen eskualde guztietara, eta tokiko beste erreferentzia batzuk gaineratzen esnekien eskaintzaren barnean.

EROSKiri buruz

EROSKI banaketa talde liderretako bat da Espainia iparraldeko merkatuan —Galiziatik Balearretara—, %12,32ko merkatu kuotarekin; eta liderra da Euskal Autonomia Erkidegoan, Nafarroan eta Galizian; lidergoan da halaber Balearretan ere. 2025aren amaieran, 1.508 saltoki zituen bere sare komertzialean: besteak beste, supermerkatuak, hipermerkatuak, cash & carry-ak eta online supermerkatuak, baita optikak, kirol dendak eta elikagaien arlokoak ez diren beste jarduera batzuk ere. Horretaz gainera, 6 milioi Bezero Bazkide baino gehiago ditu, eta 28.200 lagunek baino gehiagok osatzen dute langile taldea; horietatik 8.300, berriz, bazkide eta jabe dira.