

Avanza en su especialización en frescos locales

EROSKI AUMENTA UN 14% LAS VENTAS DE ALIMENTOS DE ORIGEN LOCAL EN LA RIOJA EN EL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO

- Destaca el incremento en las ventas de los productos lácteos que se ha casi triplicado en los seis primeros meses del ejercicio
- Las ventas de frutas y hortalizas locales de La Rioja crecen un 30%
- La cooperativa apoya la sostenibilidad del sector primario y colabora con 200 proveedores riojanos

Logroño, 22 de septiembre de 2017.- Las ventas de [EROSKI](#) de alimentos de origen local en La Rioja han crecido un 14% durante el primer semestre del ejercicio. Un crecimiento que está ligado a la firme apuesta por los alimentos locales que el modelo comercial 'contigo' desarrollado por la cooperativa está haciendo y que los consumidores aprecian.

Este modelo impulsa un tejido productivo agroalimentario local altamente diversificado como elemento clave para la sostenibilidad del sector y su contribución a la economía, la cultura y el paisaje del entorno cercano a cada una de sus tiendas. En el conjunto de sectores económicos de La Rioja, EROSKI comercializa en torno a 1.300 productos riojanos, muchos de ellos con la etiqueta de calidad "Alimentos de La Rioja", y colabora con 200 proveedores locales.

Crecen las ventas de frescos locales

Otra de las características de las tiendas de nueva generación EROSKI son los espacios que dedica a los alimentos frescos, como base para una alimentación saludable, con protagonismo de los productos frescos locales. Las ventas de frescos de origen local en La Rioja han crecido más de un 15% en la primera mitad del ejercicio. Entre los productos que han experimentado mayor crecimiento destaca la sección de frutas y hortalizas con un incremento del 30%. Uno de los productos que ha impulsado este crecimiento son las peras conferencia con Denominación de Origen Protegida Rincón de Soto de las que durante la última campaña, EROSKI ha comercializado más de 740.500 kilos.

"EROSKI ofrece al consumidor una propuesta especialista en alimentos frescos que junto a la comercialización de alimentos de producción local se han convertido en distintivo de nuestras tiendas. El consumidor valora cada vez más los alimentos procedentes de su entorno más cercano por su alta calidad y por la mayor

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI – OFICINA DE PRENSA CONSEJEROS DEL NORTE

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)

sensibilidad hacia lo autóctono. La nueva generación de tiendas EROSKI busca sorprender al cliente con la calidad de los frescos locales de temporada. Esta dinámica tiene una gran importancia en la sección de frutería, tratando de vivir con el cliente cada una de las campañas”, ha señalado la responsable regional de EROSKI en La Rioja, Pilar Cristóbal.

Por otra parte, en la primera mitad del ejercicio destaca el crecimiento del volumen de ventas de huevos de origen local que han duplicado ventas respecto al mismo periodo del ejercicio 2016.

EROSKI en La Rioja

La presencia de EROSKI en La Rioja está formada por trece supermercados, un hipermercado, y 17 tiendas en negocios de diversificación como gasolineras, agencias de viaje, perfumerías y tiendas de material deportivo.

EROSKI Club cuenta en La Rioja con más de 68.000 Socios y Socias Cliente. La cooperativa cuenta con un equipo de 509 profesionales, de los que un 67% son Socios y Socias Trabajadores.

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI – OFICINA DE PRENSA CONSEJEROS DEL NORTE

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE ÍZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)