



Informe de Inteligencia de Mercados Panela Colombiana 2025

Análisis de exportaciones IV trimestre 2025

Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero

Programa – Apoyo a la Gestión Comercial

Bogotá D.C. marzo del 2026



1. INTRODUCCIÓN

La actividad panelera ocupa un lugar central en el campo colombiano, tanto por su contribución económica como por su estrecho vínculo con las tradiciones culturales y sociales del país. Es una cadena productiva que se integra a la vida cotidiana rural y que se reconoce como parte de la identidad alimentaria nacional.

Alrededor de 350.000 hogares rurales dependen de manera directa de la producción de panela, lo que la convierte en una fuente clave de ingresos y empleo en territorios apartados. Además de generar ocupación, esta agroindustria fortalece la cohesión comunitaria y preserva conocimientos productivos que se transmiten de generación en generación.

Durante 2025, el comercio exterior agropecuario colombiano alcanzó los USD 15.307,4 millones FOB, registrando una variación positiva del 33,2% y confirmando una dinámica externa favorable. En este contexto, la panela se posicionó como un componente importante de la oferta agroindustrial, al despachar 16.366 toneladas por un valor de USD 28,97 millones, con aumentos del 4,8% en cantidad y del 14,2% en ingresos frente a 2024.

Este informe reúne un panorama detallado del comportamiento exportador de la panela colombiana en 2025, con énfasis en los volúmenes enviados, el valor FOB, los precios unitarios y la diversificación de mercados. A su vez, se examina la participación por empresas y regiones, así como los principales desafíos y las rutas de desarrollo para afianzar la presencia del producto en el ámbito internacional.



Resumen Ejecutivo

Puntos relevantes

A lo largo de 2025, las exportaciones de panela de Colombia llegaron a 16.366 toneladas por un valor de USD 28,97 millones, con variaciones positivas de 4,8% en volumen y 14,2% en valor frente a 2024, lo que confirma un avance sólido en los mercados externos. Estados Unidos y España se mantuvieron como compradores centrales, mientras que otros destinos en Europa, América y Asia mostraron un mayor dinamismo, reflejando un proceso de diversificación que empieza a consolidarse.

En materia de precios, se observan diferencias claras entre destinos: alrededor de USD 1,87 por kilogramo en Estados Unidos, cerca de USD 1,79 por kilogramo en España y valores cercanos a USD 2,54 por kilogramo en Australia, asociados a propuestas de mayor valor agregado y segmentos premium. Desde el punto de vista territorial, los principales aportantes a la oferta exportadora fueron Valle del Cauca y Santander, seguidos por Bogotá, Risaralda y Boyacá, evidenciando el peso productivo y logístico de estas regiones.

Si bien el desempeño general fue positivo, todavía persisten señales de alerta en ciertos mercados, como las reducciones en las compras de Estados Unidos y Australia, que plantean la necesidad de ajustes estratégicos. En contraste, el aumento de la demanda en países como Canadá y Francia abre espacios para profundizar la presencia de la panela colombiana, apoyándose en la ampliación de destinos y en el uso de los acuerdos comerciales vigentes para sostener el crecimiento hacia finales de 2025 e inicios de 2026.

Retos y oportunidades del sector

A pesar del avance logrado en los últimos años, la cadena panelera todavía enfrenta obstáculos de fondo que limitan su expansión. La volatilidad de los precios internacionales sigue siendo uno de los factores más críticos, ya que dificulta proyectar ingresos estables y complica la planificación productiva y comercial en el mediano plazo. Esta incertidumbre impacta tanto a productores como a exportadores.

A ello se suma la incidencia del cambio climático, especialmente en forma de sequías prolongadas, que afectan directamente los rendimientos de la caña y pueden comprometer la calidad de la panela. En consecuencia, los costos de producción tienden a incrementarse en un entorno donde los márgenes ya son ajustados, lo que reduce la competitividad del sector frente a otros oferentes.

Las exigencias crecientes en materia de sostenibilidad, inocuidad, trazabilidad y certificaciones (como BPM y HACCP) también representan un reto considerable. La adopción de nuevas tecnologías, la adecuación de procesos y la obtención de sellos de calidad implican inversiones que resultan



particularmente complejas para pequeños y medianos productores, quienes no siempre cuentan con los recursos ni con las economías de escala para asumirlas.

Por otra parte, la concentración de las exportaciones en un número reducido de compañías, la dependencia de ciertos mercados tradicionales y los elevados costos logísticos y de transporte aumentan la vulnerabilidad del sector. Este escenario, sin embargo, convive con oportunidades relevantes: el interés creciente por endulzantes naturales, la ampliación de nichos de consumo en Europa, América y Asia, y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes ofrecen una base importante para diversificar destinos, mejorar el valor agregado y avanzar hacia un crecimiento más sólido y sostenible.

2. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Consolidación de mercado

Para el cierre de 2025, las ventas al exterior de panela colombiana registraron USD 28,97 millones, equivalente a un incremento del 14,2% comparado con el año previo. Este resultado evidencia la fortaleza del sector ante tendencias globales hacia opciones más naturales y los retos climáticos que afectaron la producción interna.

Estados Unidos reafirmó su posición como líder en compras, motivado por el consumo de grupos latinos y la preferencia por sustitutos naturales del azúcar. Por su parte, España mantuvo el segundo puesto en un entorno competitivo, donde nuestro producto se valora por su carácter tradicional y evocador.

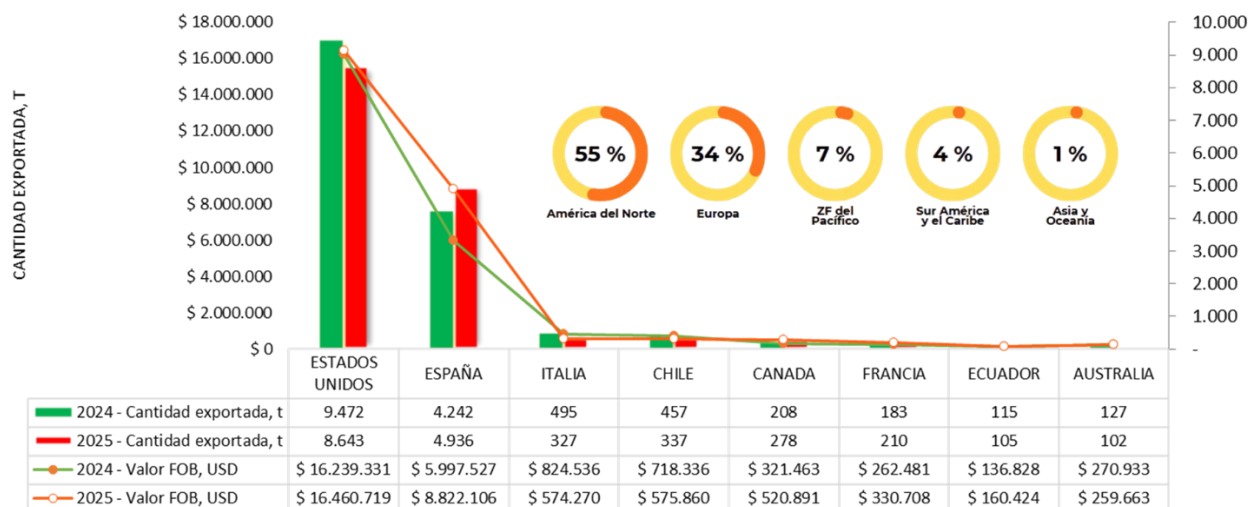


Ilustración 1 Comportamiento exportaciones 2024-2025



Destinos en ascenso como Canadá (+38%), Francia (+26%) y Ecuador (+23%) destacaron por su potencial de crecimiento, a pesar de manejar todavía volúmenes moderados dentro del total exportado.

Estos mercados emergentes funcionan como válvula estratégica para diversificar la canasta de compradores y reducir la dependencia excesiva de unos pocos países principales.

Al mismo tiempo, se evidencia mayor interés en líneas especializadas como la panela saborizada, que empieza a captar nichos específicos de consumidores innovadores.

La miel de caña también mostró dinamismo positivo, posicionándose como alternativa de mayor valor agregado para segmentos que buscan atributos funcionales y diferenciados.

En conjunto, esta combinación de mercados consolidados y emergentes confirma la madurez comercial del sector panelero colombiano en el contexto internacional.

Volumen y valor FOB de las exportaciones

En el año 2025 se despacharon al exterior 16.366 toneladas de panela por un total de USD 28,9 millones, resultado que reafirma la posición competitiva del producto frente a los números de 2024. Dicho desempeño acompaña la tendencia alcista del 33,2% que marcaron las ventas agropecuarias del país, ubicando a la panela como referente sólido en el portafolio de agroindustria alimentaria.

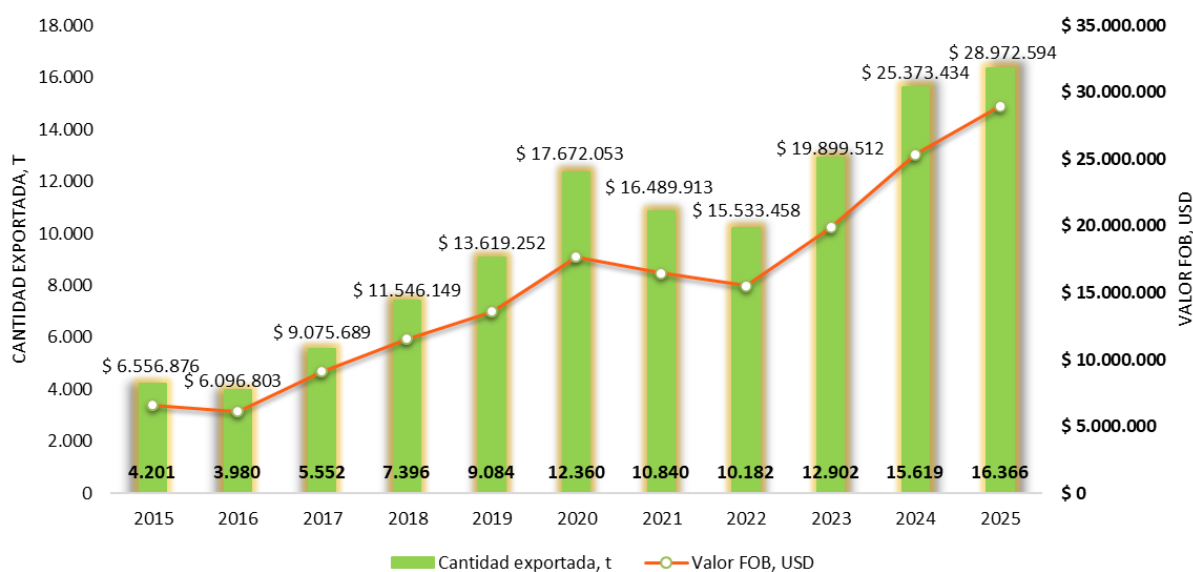


Ilustración 2 Volumen de las exportaciones



El mercado estadounidense captó la mayor parte de los envíos, tironeado por el consumo habitual de la población latina y la valorización de alternativas naturales al azúcar refinado. En segunda posición quedó España, un destino exigente donde la panela nacional conserva su atractivo por su perfil auténtico y cultural.

Comportamiento Trimestral de las Exportaciones

Al cierre del año 2025, las exportaciones de panela muestran una evolución contrastante pero generalmente positiva entre trimestres, culminando en un crecimiento anual consolidado de 16.366 toneladas por USD 28,97 millones FOB.

EXPORTACIONES TRIMESTRALES 2025



Ilustración 3 Comportamiento trimestral

- **Primer trimestre:** 3.886 toneladas por USD 6.887.345 – Arrancó con firmeza, marcando el piso del año y sincronizándose con la reactivación agroexportadora nacional.
- **Segundo trimestre:** 4.103 toneladas por USD 7.132.452 – Escaló con consistencia, impulsado por mayor fluidez en canales comerciales tradicionales.
- **Tercer trimestre:** 4.285 toneladas por USD 7.207.494 – Alcanzó su techo anual, gracias al impulso de plazas emergentes y cotizaciones más favorables.



Cuarto trimestre: 4.112 toneladas por USD 6.923.998 – Cerró con equilibrio, sosteniendo la tendencia pese a la desaceleración típica de fin de año.



Trimestre	Volumen 2024 (t)	Volumen 2025 (t)	Valor 2024 (USD millones)	Valor 2025 (USD millones)	Variación Volumen (%)	Variación Valor (%)
I Trimestre	3.952	3.886	6,4	6,9	-1,7%	7,8%
II Trimestre	4.330	4.103	6,7	7,1	-5,2%	6%
III Trimestre	3.225	4.285	5,3	7,2	33%	35,6%
IV Trimestre	4.112	4.092	6,9	7,7	-0,5%	12%
Total	15.619	16.366	25,3	28,9	4,8%	14,2%

Ilustración 4 Variación trimestral 2024-2025

Esta secuencia trimestral pone de manifiesto la solidez estructural del sector panelero, que logra mantener operaciones estables ante variaciones climáticas, altibajos logísticos y cambios en la demanda internacional. Los resultados consecutivos validan el éxito de las estrategias de diversificación aplicadas en 2025, articulando la firmeza de mercados tradicionales como Estados Unidos y España con el avance hacia Canadá, Francia y plazas asiáticas que retoman dinamismo. Si bien el último trimestre evidenció una leve desaceleración frente al anterior, su aporte resultó determinante para concretar el crecimiento neto del +4,8% en volumen y +14,2% en valor respecto a 2024, dejando a la panela colombiana sólidamente posicionada para asumir los desafíos de internacionalización en 2026

Desempeño y Evolución de los Mercados Internacionales 2024-2025

Registros oficiales del DANE y el Fondo de Fomento Panelero confirman que en 2024 se enviaron al exterior 15.619 toneladas de panela por USD 25,4 millones, mientras 2025 escaló a 16.366 toneladas con un valor total de USD 28,97 millones.

Estos números equivalen a un alza del 4,8% en cantidad y del 14,2% en valor FOB, lo que evidencia un ajuste positivo del 9% en el precio promedio por kilogramo año tras año. Prácticamente, el sector logró colocar mayor volumen y además obtener mejor remuneración en los mercados globales.

Tal comportamiento responde a dinámicas clave del comercio internacional:



Destaca el creciente prestigio del producto nacional gracias a su origen artesanal, sostenibilidad y calidad superior.



- Se percibe el impulso mundial hacia endulzantes naturales por motivos de salud y bienestar.
- Aparecen nuevas presentaciones de alto valor como panela orgánica, en polvo o saborizada.
- Se reactivan plazas importantes como Canadá (+38%), Francia (+26%) y Ecuador (+23%) con mejores condiciones comerciales.
- Mejoran aspectos logísticos y de empaque que elevan el valor FOB por kilogramo.

Finalmente, el balance anual de 2025 –con +4,8% en volumen y +14,2% en valor versus 2024– reafirma el éxito de las estrategias comerciales y abre un panorama positivo para la expansión internacional en 2026.

Diferencias de comportamiento entre mercados

Durante 2025, el incremento en valor de las exportaciones se centró en Estados Unidos y España, que continúan como pilares fundamentales para la comercialización de la panela colombiana. Aunque la demanda en estos países se mantuvo constante, el desempeño se caracterizó por una apreciación significativa del producto, donde Estados Unidos logró estabilidad en volúmenes, pero fortaleció sus ingresos mediante acuerdos más favorables y penetración en canales especializados.

- **Estados Unidos:** *Conservó su liderazgo como destino principal a pesar de fluctuaciones moderadas en cantidad, sostenido por el consumo de comunidades latinas y el avance en supermercados de productos naturales y saludables.*
- **España:** *Registró un aumento constante en volumen, potenciado por el éxito de presentaciones premium, certificadas orgánicas y con empaques innovadores.*

Por el contrario, plazas como Canadá, Alemania, Chile, Países Bajos y Reino Unido exhibieron resultados variados, destacando Canadá con un crecimiento impresionante del +38%, mientras otros mercados europeos mostraron desempeños dispares. Estas diferencias se explican por condiciones estructurales y circunstancias puntuales:

- Competencia creciente de oferentes asiáticos y centroamericanos, que compiten con precios más accesibles y logística más eficiente.
- Alza en costos de transporte marítimo y seguros, impactando especialmente a envíos de baja escala.
- Escasa presencia en eventos feriales internacionales, limitando la generación de contactos y la fijación en nichos de alto valor.
- Normativas más rigurosas en la Unión Europea sobre etiquetado, sostenibilidad y certificaciones, que restringen el ingreso sin cumplimiento previo.



La disparidad entre el crecimiento del 14,2% en valor frente al 4,8% en volumen confirma que Colombia no solo amplió su oferta exportadora, sino que logró posicionarla en segmentos mejor remunerados durante 2025.

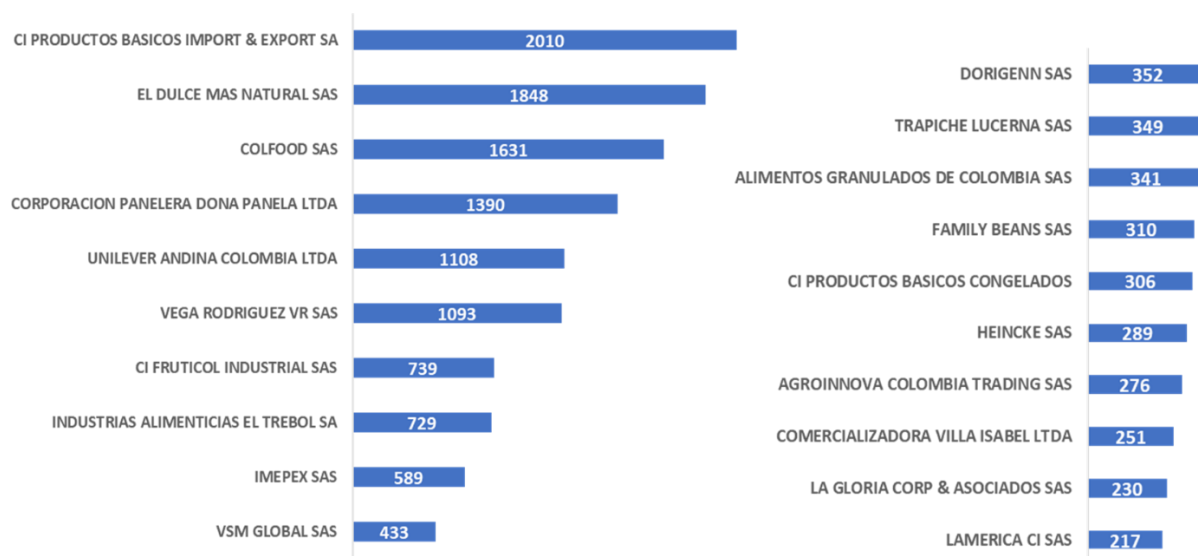


No obstante, este panorama subraya la importancia de preservar competitividad en cantidad y expandir la red de compradores para mitigar la dependencia de la valorización del producto y de solo dos mercados dominantes.

3. EXPORTADORES

Generalidades

La distribución empresarial de las exportaciones paneleras en 2025 confirma el patrón típico de concentración, donde unas pocas compañías manejan la gran mayoría del volumen comercializado. Cerca del 70-73% de todos los despachos totales provino de solo 10 empresas principales, evidenciando una marcada diferencia entre grandes actores consolidados y numerosos pequeños exportadores con participación limitada o esporádica.



Concentración de Mercado

Diez compañías principales acapararon el 73% del volumen total exportado de panela en 2025, distribuyendo el 27% restante entre 58 entidades con cargamentos reducidos o irregulares. Dicha supremacía del núcleo selecto ilustra su habilidad para cimentar alianzas comerciales perdurables en el extranjero, sustentadas en infraestructura productiva robusta, avales certificatorios mundiales y sistemas distributivos eficientes.



Más allá de su hegemonía en destinos convencionales como Estados Unidos y naciones europeas, este grupo ha extendido sus operaciones a plazas emergentes, equilibrando exposiciones de riesgo y capitalizando la demanda creciente por alternativas naturales de endulzamiento.



La extensa red de 58 exportadores secundarios, por su parte, se mueve en modo reactivo con lotes mínimos ligados a requerimientos aislados o esfuerzos iniciales de posicionamiento en nuevos horizontes comerciales.

Su modesta incursión pone al descubierto limitaciones intrínsecas: insuficiencia en capacidad fabril, heterogeneidad cualitativa, complejos protocolos de salubridad y demandas operativas del intercambio transfronterizo. Adicionalmente, la escala reducida genera sobrecostos por kilogramo que erosionan su atractivo ante importadores que exigen provisión ininterrumpida y cotizaciones previsibles.

Aunque el bloque empresarial dominante orquesta el grueso del comercio panelero, la apuesta estratégica radica en empoderar a esta cohorte de operadores noveles para transmutarlos de figuras periféricas a contendientes habituales y eficaces en la arena global. Tal evolución potenciaría la amplitud y heterogeneidad de la oferta exterior, al tiempo que extendería impactos económicos y sociales a los núcleos territoriales productores.

4. FLUCTUACIÓN DE PRECIOS



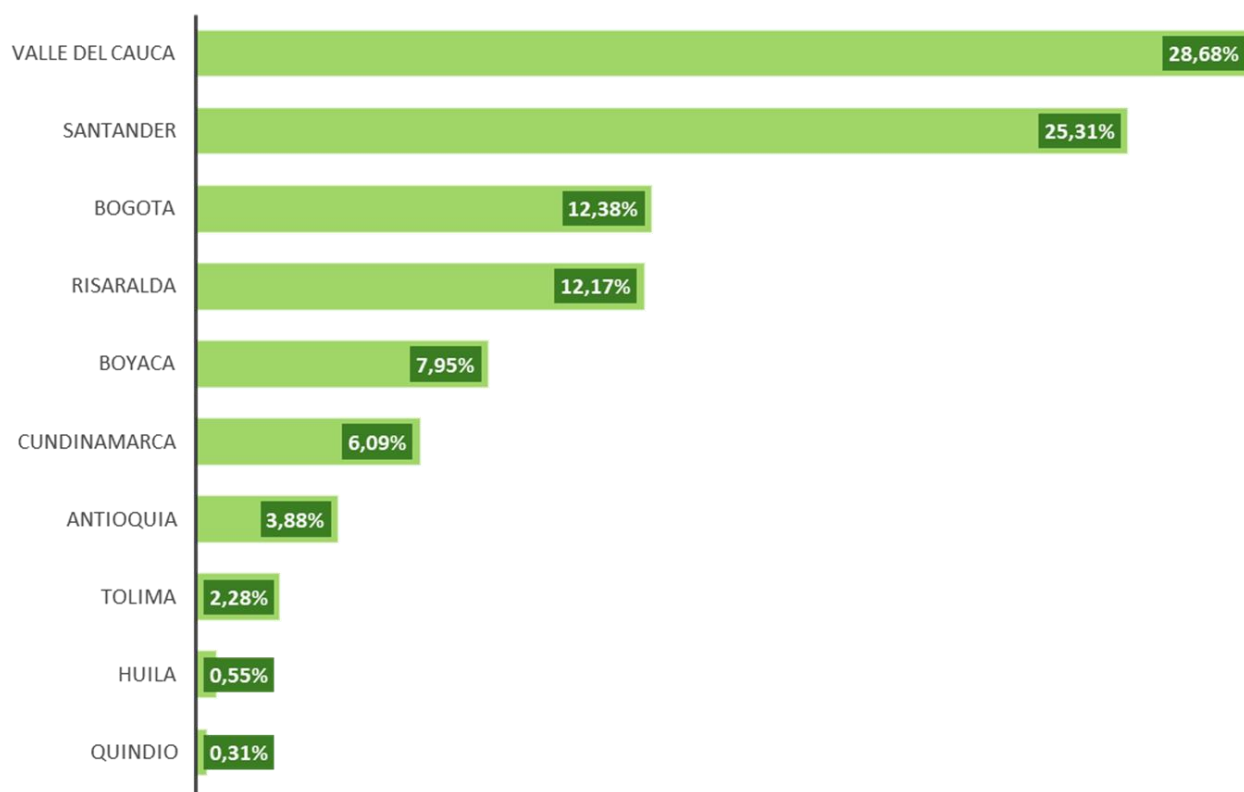
Ilustración 5 Precios promedio de entrada



En 2025, las cotizaciones FOB de la panela exhibieron marcadas disparidades según el destino receptor. Estados Unidos y España se mantuvieron como líderes con USD 1,87/kg y USD 1,79/kg respectivamente, superando las cifras del ejercicio anterior. Destinos selectos brillaron con valores elevados: Australia alcanzó USD 2,54/kg y Reino Unido USD 2,50/kg, en tanto Canadá se situó en USD 1,85/kg.

Por oposición, naciones vecinas como Ecuador (USD 1,53/kg) y Chile (USD 1,68/kg) cotizaron por debajo del promedio. Esta pauta dual del mercado queda clara: grandes volúmenes hacia plazas tradicionales a precios accesibles, versus segmentos exclusivos dispuestos a remunerar más por excelencia cualitativa y credenciales ecológicas.

5. PARTICIPACION POR DEPARTAMENTO



La distribución territorial de las exportaciones de panela en 2025 revalidó el predominio de Valle del Cauca con el 27% del total despachado, seguido muy de cerca por Santander que aportó el 25%. Bogotá con 13%, Risaralda con 11% y Boyacá con 9% completaron el quinteto de líderes en contribuciones al comercio exterior panelero.



Aunque Bogotá no figura como productor primario, logró un ascenso continuo como eje logístico y punto neurálgico de salida para embarques internacionales. Su cuota se explica porque los volúmenes originados en Cundinamarca se concentran y despachan desde la capital, aprovechando su red de infraestructura y función de acopio comercial.

Al propio tiempo, regiones con tradición exportadora más limitada como Quindío (0,3%) y Atlántico (0,3%) conservaron una presencia constante, lo que insinúa oportunidades para una mayor proyección territorial del sector. En líneas generales, la composición regional subraya una focalización en pocos departamentos dotados de ventajas competitivas: plantas de mayor envergadura, ingenios industrializados y corredores logísticos probados.

Estos distritos no solamente canalizan los mayores caudales exportadores, sino que además negocian precios medios superiores en los mercados foráneos, demostrando una inserción más efectiva en estratos de valor agregado.

6. ESTRATEGIA Y RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN

El examen de resultados 2025 habilita diseñar un plan de acción para 2026 centrado en afianzar logros de valor por unidad y elevar la competitividad global del sector. Seguidamente se detallan los ejes estratégicos prioritarios.

Diversificación geográfica y reducción dependencia

La revitalización de plazas como Argentina, Perú, Venezuela, China, Uruguay y Rusia dio frutos en 2025. Hacia 2026 corresponde intensificar el enfoque en crecer en Canadá (+38%), Francia (+26%), Ecuador (+23%) y robustecer las posiciones recién recuperadas, atenuando riesgos de mercados clásicos mediante ventajas logísticas de proximidad.

Posicionamiento segmentos alto valor (premiumización)

La subida del 14,2% en valor FOB de 2025 resalta claramente el atractivo de la panela colombiana para públicos dispuestos a pagar más. Ejemplos como los USD 2,50/kg o superiores en Australia y Reino Unido demuestran sin dudas su aceptación en estos estratos elevados. Para el 2026 conviene acentuar esta categoría de endulzante puro y responsable —con herencia rural auténtica— recurriendo a certificaciones biológicas, prácticas de intercambio justo, diseños de empaque distintivos y seguimiento íntegro de la cadena hasta el origen

Innovación y valor agregado en producto

La corriente global hacia productos alimenticios con beneficios para la salud genera oportunidades para diversificar formatos y usos de la panela. Se aconseja impulsar la creación de variantes modernas: panela



aromatizada, miel ecológica de caña, siropes puros para mezclas bebibles, fórmulas enriquecidas con cacao o café. Estas creaciones extenderán el alcance a distintos segmentos de demanda y robustecerán la presencia en el ámbito industrial de alimentos y licores



Fortalecimiento empresarial y regional

El predominio actual de Santander (25%) y Valle del Cauca (27%) debe equilibrarse mediante el surgimiento de nuevos centros exportadores. De cara a 2026, implementar programas de apoyo focalizados en áreas con proyección como Cundinamarca (6%), Quindío (0,3%) y Atlántico (0,3%), aplicando asesoría especializada, modernización de instalaciones productivas y optimización de flujos logísticos

Promoción internacional y articulación institucional

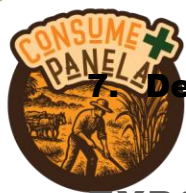
La participación en salones feriales especializados resulta crucial para expandir en mercados establecidos. En 2026 desplegar un cronograma integrado: BioFach (Alemania), SIAL (Canadá), Alimentaria (Barcelona), apostando por la representación coordinada entre MADR, Fedepanela y ProColombia

Competitividad logística y sostenibilidad

Los sobrecostos en transporte representan la restricción mayor para los exportadores de menor escala. Se propone armar un programa específico de eficiencia logística: nodos de consolidación de mercancía, convenios con proveedores de servicios portuarios y planificación estratégica de corredores marítimos.

Sistema seguimiento y monitoreo exportaciones

Crear una plataforma permanente de control trimestral sobre el rendimiento exportador del sector panelero. El instrumento operará en tiempo real para registrar volúmenes, valores FOB, precios medios y mercados destino, permitiendo respuestas inmediatas a fluctuaciones de la demanda internacional.



7. Desempeño de derivados paneleros



EXPORTACIONES MIEL DE CAÑA 1702904000



Miel de caña: Alcanzó USD 3,76 millones en 2025, encabezada por Perú (USD 1,59M) y Estados Unidos (USD 1,18M), con volúmenes superiores, pero valor unitario inferior frente a la panela saborizada. Este desempeño posiciona la caña colombiana en el creciente nicho de jarabes naturales, extendiendo la oferta hacia aplicaciones en bebidas funcionales y repostería de alta gama.

EXPORTACIONES PANELA SABORIZADA 1701910000

#1		Australia	37 T	\$ USD 85.167
#2		España	21 T	\$ USD 41.864
#3		Estados Unidos	11 T	\$ USD 17.073
#3		Aruba	11 T	\$ USD 14.802
#5		Curaçao	4 T	\$ USD 7.771
#6		Chile	2 T	\$ USD 22.084



Panela saborizada: Destacó con 87 toneladas por USD 18,6 millones, donde España (27 t, USD 5,1M) y Canadá (17 t, USD 3,9M) lideran mercados premium con precios ~USD 200/kg. Chile, Alemania y Países



Baños completan top 5, representando 64% del valor total panela con solo 0,5% del volumen, validando estrategia premiumización



EXPORTACIONES LICORES DE CAÑA 2208400000

	DESTINO	TONELADAS (T)	VALOR USD
#1	 CHILE	21 T	\$33.090
#2	 ZONA FRANCA PERMANENTE RIONEGRO	8,4 T	\$ 99.310
#3	 ESTADOS UNIDOS	3 T	\$ 22.802
	TOTAL	33 ton	\$ 155.201



Licores de caña: En 2025 se exportaron 35 toneladas por USD 65.000, con Chile liderando (217 t, USD 5.503.000) y Francia como mercado premium (3,8 t, USD 59.200). Quindío domina la oferta confirmando viabilidad de destilados artesanales como complemento al portafolio panelero tradicional.

8. CONCLUSIONES

Los resultados de las ventas externas de panela colombiana en 2025 validan su arraigo en la canasta agroindustrial del país, al tiempo que resaltan la urgencia de potenciar su ventaja competitiva para perpetuar la senda expansiva futura. Las variaciones positivas del 14,2% en valor FOB y 4,8% en volumen respecto a 2024 ilustran un progreso equilibrado en magnitud y apreciación comercial.

Tal desempeño responde a la creciente valoración del producto en escenarios internacionales, particularmente Estados Unidos y España, donde se erige como endulzante natural distintivo. Pese a la dependencia moderada de estos focos, el repunte en Canadá (+38%), Francia (+26%), Ecuador (+23%), Argentina, China, Rusia, Perú, Venezuela y Uruguay infunde vigor a la política de dispersión geográfica, aminorando vulnerabilidades concentradas.

La robustez anual ratifica la tenacidad del sector y el acierto de las iniciativas comerciales 2025, aunque subsisten retos de base: concentración extrema con 10 empresas detentando el 73% de exportaciones y disparidades territoriales en producción y transporte.



El conjunto posiciona al ecosistema panelero colombiano ante una ventana estratégica que demanda cristalizar éxitos vía sinergia entre premiumización, dispersión de mercados, impulso regional y eficiencia logística, garantizando un desarrollo perdurable y armónico para robustecer toda la cadena en 2026.



Frente a 2026, la permanencia del impulso radicará en la destreza del sector para materializar un itinerario conjunto entre productores, asociaciones y autoridades, organizado en cinco soportes fundamentales:

- Dispersión territorial: Afianzar Canadá (+38%) /Francia (+26%) aligerando cargas tradicionales.
- Renovación oferta: Expandir pulverizada/saborizada/orgánica/jarabes puros en sintonía con hábitos saludables.
- Eficiencia transporte: Coaliciones firmales para abaratar fletes y agrupar despachos de pequeños.
- Visibilidad exterior: Elevar presencia en BioFach/SIAL vía ProColombia/Fedepanela/MADR.
- Impulso local: Respaldar Quindío/Atlántico en planta y logística para balancear exportadores.

En definitiva, la panela colombiana conserva un vasto alcance global anclado en excelencia, raíz cultural y afinidad con patrones de consumo consciente; el reto 2026 consiste en metamorfosear ese prestigio en expansión perdurable, plural y competitiva, erigiéndola emblema patrimonial y eje de proyección rural agroexportadora.