

BOLETIN AREA COMERCIAL



En el marco del programa apoyo a la gestión comercial FFP de Fedepanela, se realizó un estudio de precios y presentaciones de la panela en grandes superficies ubicadas en Bogotá y otras regiones (Boyacá y Santander). El análisis abarcó dos periodos (febrero y mayo de 2025), permitiendo identificar variaciones en precios, disponibilidad de marcas, y diversidad de presentaciones, útiles para estrategias comerciales y decisiones de posicionamiento.

Objetivo: Analizar la evolución de precios y la oferta de presentaciones de panela exhibidas en góndola en grandes superficies, con el fin de comprender tendencias del mercado y orientar futuras acciones comerciales del gremio panelero.

Fondo de Fomento Panelero
Programa Comercial
FEDEPANELA

MARCAS EN LAS GRANDES SUPERFICIES



- **Exito:** 16 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Cubos y Pastilla)
- Autor, Caña dulce, Chincalito, Doña Panela, Dorigenn, Dulcesita, Ekono, El Trapiche, El Trébol, Fonce, La Chinca, La Tobiana, Orquidea, Palestina, Regional EP, Tradición del campo.



- **Zapatoca:** 13 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Sachet, Cubos y Pastilla)
- Aroma, Bellavista, Doña Panela, Delight Cane, El suro, Jaibel, La provincia, Mas aroma, Mundo orgánico, Panal Abejita, Samoa, Villa nieves, Zapatoca.



- **Jumbo:** 5 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Sachet y Pastilla)
- Cuisine & Co, Fonce, La Gloria, La Nocaímera, Máxima.



- **Carulla:** 19 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Cubos y Pastilla)
- Carulla, Chincalito, Doña panela, Dorigenn, Dulcecita, Ekono, El trapiche, El trébol, Fonce, La Chinca, La Meseta, La Palestina, La Tobiana, Mesa Baja, Orquídea, Panela Colombia, Regional EP, San Joaquín, Tradición del campo.

MARCAS EN LAS GRANDES SUPERFICIES



- **Olimpica:** 5 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Cubos, Pastilla y Sachet)
- El trapiche, La Nocaimera, Medalla de oro, Olímpica, Sandi Panela.



- **Makro:** 9 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Cubos, Pastilla y Sachet)
- Doña panela, M&C, Aro, Azua, Fonce, Bellavista, La rendidora, Panelissima, Jaibel.



- **Alkosto:** 4 marcas / Presentacion (Bloque, Pulverizada, Cubos, Pastilla y Sachet)
- Alkosto, Doña Panela, Panela Colombia, Fonce.

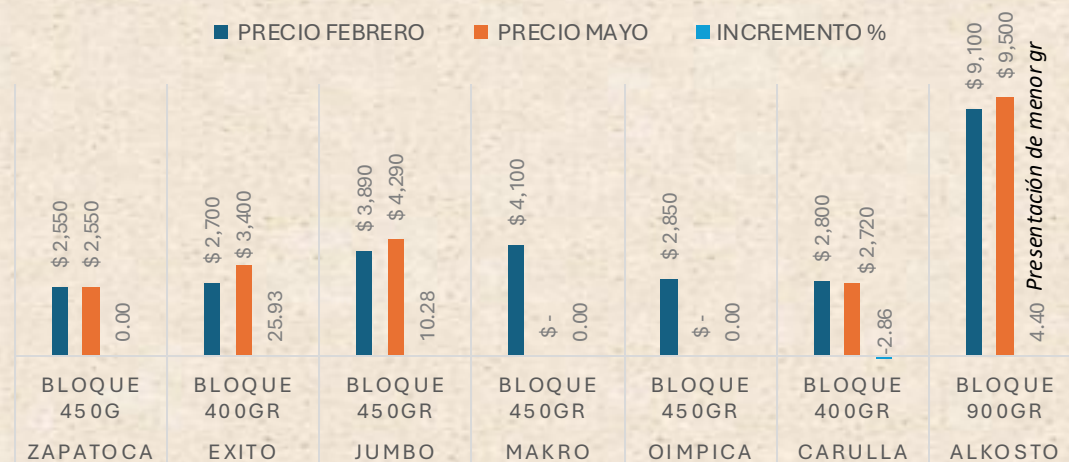
COMPARACION DE PRECIOS FEBRERO Y MAYO GRANDES SUPERFICIES (BLOQUE)



SUPERMERCADO	PRESENTACION	PRECIO FEBRERO	PRECIO MAYO	DIFERENCIA	INCREMENTO %
ZapatoCA	Bloque 450g	\$ 2.550	\$ 2.550	\$ -	0,00
Exito	Bloque 400gr	\$ 2.700	\$ 3.400	\$ 700	25,93
Jumbo	Bloque 450gr	\$ 3.890	\$ 4.290	\$ 400	10,28
Makro	Bloque 450gr	\$ 4.100	AGOTADO	\$ -	NO APLICA
Oimpica	Bloque 450gr	\$ 2.850	AGOTADO	\$ -	NO APLICA
Carulla	Bloque 400gr	\$ 2.800	\$ 2.720	-\$ 80	-2,86
Alkosto	Bloque 900gr	\$ 9.100	\$ 9.500	\$ 400	4,40

Durante los meses analizados, se observó un incremento considerable en los precios de la panela en presentación **bloque**. El caso más destacado fue el del **almacén Éxito**, donde se registró un aumento de hasta el **25,93 %**. En contraste, con los almacenes **ZapatoCA**, la variación fue nula, puesto que no se evidenciaron alzas en los precios. En cuanto a Makro y Jumbo, No se puede identificar variación debido a que no se encontraron estas mismas presentaciones en el mes de Mayo.

COMPARACIÓN PRECIOS PANELA PRESENTACIÓN BLOQUE



En caso Alkosto, para la panela de 900g se identifico un alza del 4,40%.

COMPARACION DE PRECIOS FEBRERO Y MAYO GRANDES SUPERFICIES (CUBOS)



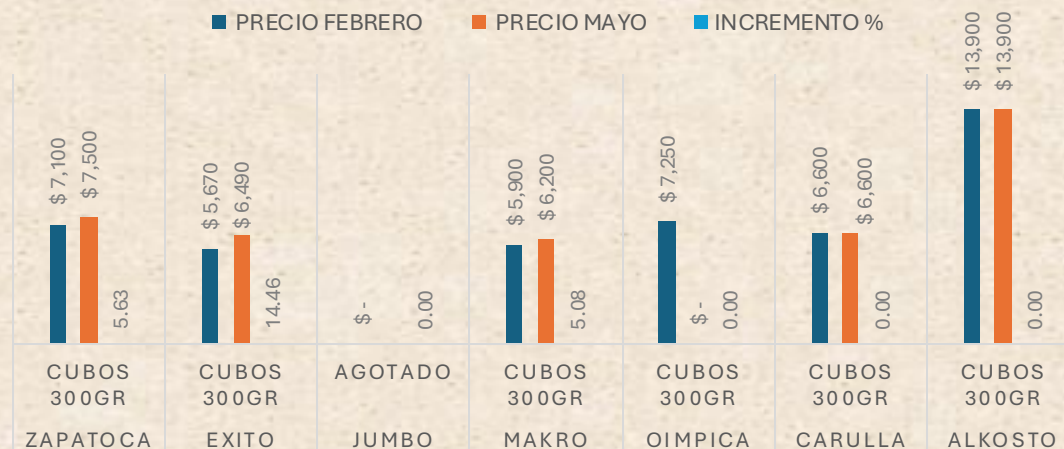
SUPERMERCADO	PRESENTACION	PRECIO FEBRERO	PRECIO MAYO	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Zapatoca	Cubos 300gr	\$ 7.100	\$ 7.500	\$ 400	5,63
Exito	Cubos 300gr	\$ 5.670	\$ 6.490	\$ 820	14,46
Jumbo	AGOTADO	-			NO APLICA
Makro	Cubos 300gr	\$ 5.900	\$ 6.200	\$ 300	5,08
Oimpica	Cubos 300gr	\$ 7.250	AGOTADO	\$ -	NO APLICA
Carulla	Cubos 300gr	\$ 6.600	\$ 6.600	\$ -	0,00
Alkosto	Cubos 300gr	\$ 13.900	\$ 13.900	\$ -	0,00

En la presente comparativa de precios para la **panela en presentación cubos**, se destaca un incremento en el **almacén Éxito**, con una variación del **14,46 %**, seguido por **Zapatoca** con un **5,63 %** y **Makro** con un aumento del **5,08 %**.

Por el contrario, los precios se mantuvieron **estables** en los almacenes **Olímpica, Carulla y Alkosto**.

En el caso de **Jumbo**, no se identificó oferta para esta presentación, lo que podría representar una **oportunidad de inserción comercial** para nuevos proveedores, o bien evidenciar una **alta rotación del producto** en dicho punto de venta.

COMPARACIÓN PRECIOS PANELA PRESENTACIÓN BLOQUE



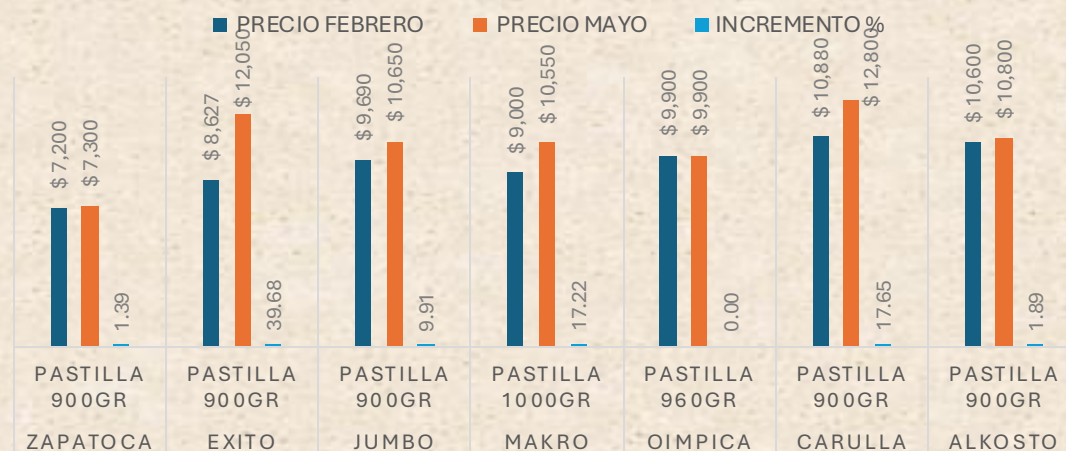
COMPARACION DE PRECIOS FEBRERO Y MAYO GRANDES SUPERFICIES (PASTILLA)



SUPERMERCADO	PRESENTACION	PRECIO FEBRERO	PRECIO MAYO	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Zapatoca	Pastilla 900gr	\$ 7.200	\$ 7.300	\$ 100	1,39
Exito	Pastilla 900gr	\$ 8.627	\$ 12.050	\$ 3.423	39,68
Jumbo	Pastilla 900gr	\$ 9.690	\$ 10.650	\$ 960	9,91
Makro	Pastilla 1000gr	\$ 9.000	\$ 10.550	\$ 1.550	17,22
Oimpica	Pastilla 960gr	\$ 9.900	\$ 9.900	\$ -	0,00
Carulla	Pastilla 900gr	\$ 10.880	\$ 12.800	\$ 1.920	17,65
Alkosto	Pastilla 900gr	\$ 10.600	\$ 10.800	\$ 200	1,89

Durante los meses analizados, se observó un incremento considerable en los precios de la panela en presentación **pastilla**. El caso más destacado fue el del **almacén Éxito**, donde se registró un aumento de hasta el **39,68 %**. En contraste, en el **almacén Olímpica**, se mantuvieron constantes los precios.

COMPARACIÓN PRECIOS PANELA PRESENTACIÓN BLOQUE



Estas cifras reflejan una **diferencia sustancial en los precios** de un mismo producto en los varios almacenes, lo cual puede impactar tanto al consumidor final como a los productores y comercializadores del sector panelero. Esta situación resalta la importancia de fortalecer los canales de distribución y promover estrategias de comercialización más equitativas y transparentes.

COMPARACION DE PRECIOS FEBRERO Y MAYO GRANDES SUPERFICIES (PULVERIZADA)



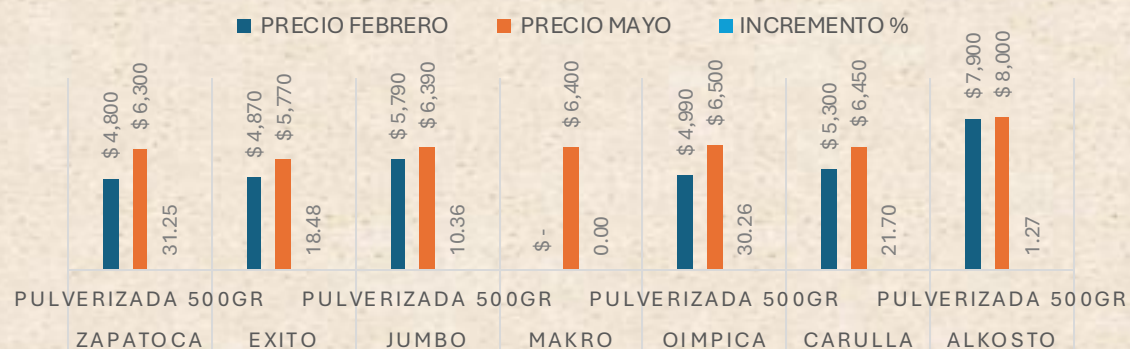
SUPERMERCADO	PRESENTACION	PRECIO FEBRERO	PRECIO MAYO	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Zapatoca	Pulverizada 500gr	\$ 4.800	\$ 6.300	\$ 1.500	31,25
Exito	Pulverizada 500gr	\$ 4.870	\$ 5.770	\$ 900	18,48
Jumbo	Pulverizada 500gr	\$ 5.790	\$ 6.390	\$ 600	10,36
Makro	Pulverizada 500gr	AGOTADO	\$ 6.400	\$ -	NO APLICA
Oimpica	Pulverizada 500gr	\$ 4.990	\$ 6.500	\$ 1.510	30,26
Carulla	Pulverizada 500gr	\$ 5.300	\$ 6.450	\$ 1.150	21,70
Alkosto	Pulverizada 500gr	\$ 7.900	\$ 8.000	\$ 100	1,27

Durante el periodo analizado, se evidenció un **ligero incremento en los precios de la panela en presentación pulverizada**. El almacén **Zapatoca** registró el mayor aumento, con una variación del **31,25 %**, mientras que en **Alkosto** el ajuste fue mínimo, con apenas un **1,27 %**.

Asimismo, se identificó que en el supermercado **Makro**, **no se encontró disponibilidad del producto en algunos meses**, lo cual podría atribuirse a:

- Una **baja oferta por parte de los productores**.
- Una **alta rotación** de esta presentación específica.

COMPARACIÓN PRECIOS PANELA PRESENTACIÓN PULVERIZADA



COMPARACION DE PRECIOS FEBRERO Y MAYO GRANDES SUPERFICIES (SACHET)



SUPERMERCADO	PRESENTACION	PRECIO FEBRERO	PRECIO MAYO	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Zapatoca	Sachet 12gr	\$ 7.100	\$ 7.500	\$ 400	5,63
Exito	SIN EXISTENCIAS	\$ -	\$ -	\$ -	
Jumbo	Sachet 6gr	\$ 5.710	\$ 5.710	\$ -	0,00
Makro	Sachet 6gr	AGOTADO	\$ 5.800	\$ -	NO APLICA
Oimpica	Sachet 6gr	AGOTADO	\$ 6.500	\$ -	NO APLICA
Carulla	SIN EXISTENCIAS			\$ -	
Alkosto	Sachet 8gr	\$ 5.400	\$ 5.500	\$ 100	1,85

Durante el periodo analizado, no se evidenció **disponibilidad de la panela en presentación sachet** en supermercados como **Éxito y Carulla**. Esta situación puede explicarse por diversos factores:

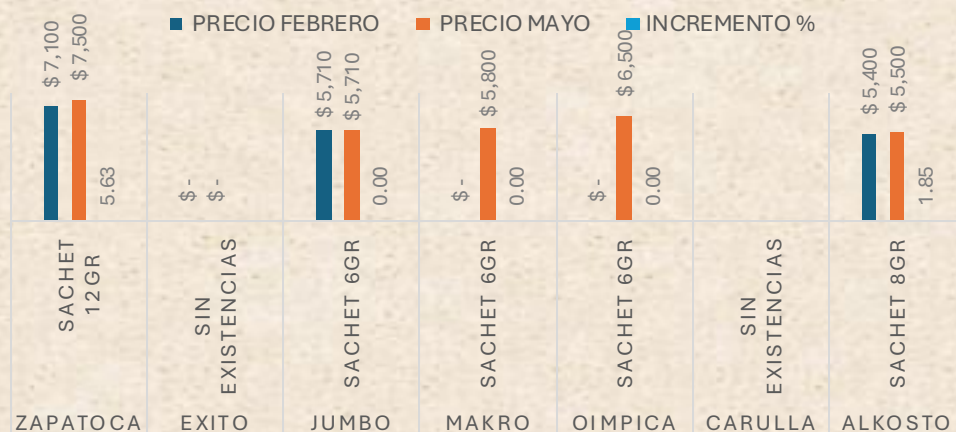
- **Baja oferta por parte de los productores.**
- **Alta rotación del producto**

En términos de precio, esta presentación mostró **incrementos menores frente a otras variedades de panela**. En algunos almacenes el precio se mantuvo estable, mientras que en otros, el producto **solo estuvo disponible en ciertos periodos**.

Comparativamente:

- **Zapatoca** presento un aumento del **5,63 %**,
- Mientras que la variación de **Alkosto** fue del **1,85 %**.

COMPARACIÓN PRECIOS PANELA PRESENTACIÓN SACHET

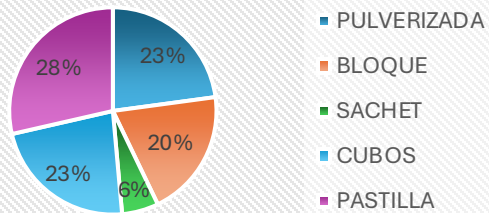


% DE PRESENTACIONES POR SUPERMERCADO



ZAPATOCA

% POR PRESENTACIÓN

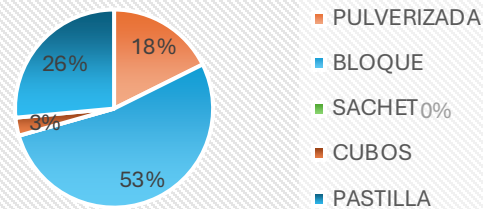


Según la gráfica, la presentación en pastilla es la de mayor participación en el portafolio de panela del almacén ZapatoCA, representando un 28% del total. Le siguen las presentaciones en cubos (23 %) y pulverizada (23%), que también cuentan con una participación significativa en la oferta del establecimiento. La panela en bloque tiene una participación del 20 %, lo cual indica una oferta equilibrada frente a la pulverizada.

Por su parte, la presentación en sachet representa solo el 6 %, evidenciando una baja disponibilidad o menor rotación en comparación con las demás presentaciones, lo que podría reflejar una oportunidad de crecimiento comercial si se identifica una demanda potencial no atendida

EXITO

% POR PRESENTACIÓN



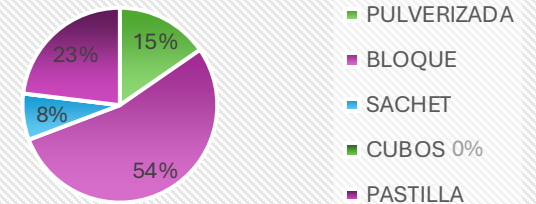
En el almacén **Éxito**, la **presentación en bloque** domina claramente la oferta de panela, con una participación del **53 %**, posicionándose como la forma preferida o más ofertada en este establecimiento. Le sigue la **presentación en pastilla**, con un **26 %**, lo que indica también una presencia relevante.

Las presentaciones pulverizadas (**18 %**) y cubos (**3 %**) tienen una participación menor, mientras que la **presentación en sachet no está disponible**.

Esta falta de oferta en sachet podría interpretarse como una **oportunidad para diversificar el portafolio**, especialmente si se identifica demanda por formatos prácticos y de consumo individual.

JUMBO

% POR PRESENTACIÓN



En el almacén **Jumbo**, la **presentación en bloque** es claramente la más predominante, representando el **54 %** del portafolio de panela disponible.

Le siguen las presentaciones en **pastilla (23 %)**, **pulverizada (15 %)** y **sachet (8 %)**, que también cuentan con cierta presencia.

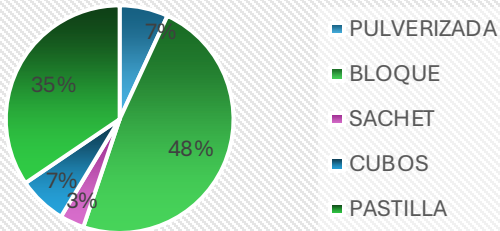
Por otro lado, no se evidencia participación **de la presentación en cubos**, lo que puede interpretarse como una **oportunidad comercial** para introducir o fortalecer esta presentación, especialmente si se detecta demanda por formatos prácticos y porcionados.

% DE PRESENTACIONES POR SUPERMERCADO



OLIMPICA

% POR PRESENTACIÓN

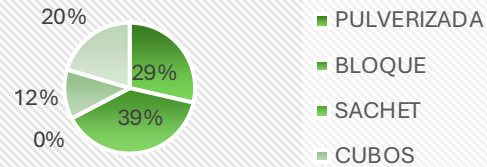


En el almacén **Olímpica**, la **panela en bloque** lidera la oferta con un **48 %**, seguida por la **presentación en pastilla** con un **35 %**.

Las demás presentaciones (**pulverizada**, **cubos**) tienen una participación menor, de **7%** y **sachet 3%**, lo que indica una **diversificación moderada** del portafolio y posibles oportunidades de crecimiento en estas categorías.

CARULLA

% POR PRESENTACIÓN

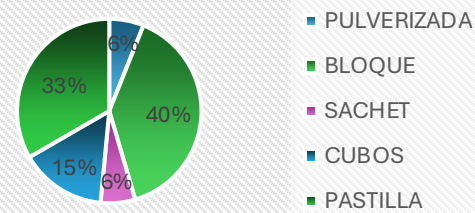


En **Carulla**, la **presentación en bloque** representa la mayor participación con un **39 %**, seguida por la **pulverizada** con un **29 %** y la **pastilla** con un **20 %**.

La presentación en **cubos** alcanza un **12 %**, mientras que **sachet no presenta participación**, lo que sugiere una posible oportunidad para ampliar la oferta en este formato.

MAKRO

% POR PRESENTACIÓN

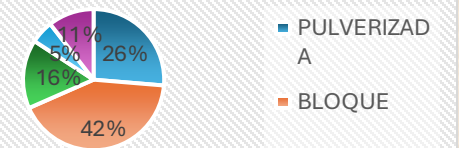


En **Makro**, la **panela en bloque** lidera la oferta con un **40 %**, seguida de cerca por la **presentación en pastilla** con un **33 %**.

Las presentaciones en **cubos (15 %)**, **pulverizada (6 %)** y **sachet (6 %)** tienen menor participación, lo que sugiere una **oferta diversificada**, aunque con espacio para fortalecer las opciones de mayor valor agregado como el sachet.

ALKOSTO

% POR PRESENTACIÓN



En **Alkosto**, la **panela en bloque** es la de mayor participación, con un **42%**, seguida por la **presentación pulverizada** con un **26 %**. Las presentaciones en **sachet 16%** y **pastilla 11%**, y cubos 5% mostrando una oferta con **menor enfoque en formatos individuales o porcionados**.

El portafolio refleja una **orientación hacia presentaciones tradicionales**, aunque existe margen para fortalecer la presencia de formatos más prácticos y diferenciados.

CUADRO COMPARATIVO GENERAL



Presentación	Éxito	Zapatoca	Jumbo	Olimpica	Carulla	Makro	Alkosto
Pulverizada	18 %	21 %	15 %	10 %	28 %	6 %	29 %
Bloque	53 %	21 %	54 %	41 %	40 %	40 %	47 %
Sachet	0 %	3 %	8 %	9 %	0 %	6 %	12 %
Cubos/Cuadros	3 %	24 %	0 %	10 %	12 %	15 %	—
Pastilla	26 %	31 %	23 %	31 %	20 %	33 %	12 %

Observaciones – Comparativo de Presentaciones de Panela por Almacén

- Éxito y Jumbo concentran su oferta en la presentación en bloque, con más del 50%.
- Zapatoca tiene una distribución más equilibrada, destacando la presentación en cubos (23%) y pastilla (28%).
- Makro y Alkosto también priorizan el bloque, pero ofrecen una mayor diversidad con presencia en todas las categorías.
- Sachet tiene baja o nula participación en la mayoría de los almacenes, lo que representa una oportunidad de expansión comercial.

OPORTUNIDADES DE LA PANELA POR PRESENTACIONES



PRESENTACION BLOQUE

- Unificar precios mediante acuerdos de suministro que garanticen competitividad.
- Mejorar estrategias de rotación y visibilidad en cadenas como Éxito para reducir los picos de precio.
- Alta presencia en todos los almacenes (40 % a 54 %).
- Es la presentación más ofertada y consolidada.
- Oportunidad: Mantener liderazgo, pero se requiere innovación en empaque y gramajes diferenciados para evitar saturación del mercado.

PRESENTACION PULVERIZADA

- Presencia variable: desde 6 % (Makro) hasta 29 % (Carulla).
- Ideal para consumidores que buscan fácil disolución y alternativas como endulzante natural.
- **Oportunidad:** Aumentar posicionamiento en tiendas donde su presencia es baja, apoyándose en tendencias de consumo saludable y práctico.
- Aprovechar el comportamiento de precios positivos en Zapatoca para consolidar relaciones comerciales.

PRESENTACION SACHET

- Implementar estrategias de exhibición y reposición específicas. Muy **limitada** o inexistente en la mayoría de almacenes.
- Enfocada a **consumo individual, institucional y horeca**.
- **Oportunidad más relevante:** Ampliar distribución de esta presentación, especialmente en almacenes como **Éxito, Carulla y Jumbo** donde **no está disponible**. Puede integrarse a estrategias comerciales.

OPORTUNIDADES DE LA PANELA POR PRESENTACIONES



PRESENTACION PASTILLA

- Unificar precios mediante acuerdos de suministro que garanticen competitividad.
- Promover el consumo en formatos tradicionales en ferias y puntos de venta regionales.
- Mejorar estrategias de rotación y visibilidad en cadenas como Éxito para reducir los picos de precio.
- Alta presencia en todos los almacenes (40 % a 54 %).
- Es la presentación más ofertada y consolidada.
- Oportunidad:** Mantener liderazgo, pero se requiere innovación en empaque y gramajes diferenciados para evitar saturación del mercado.

PRESENTACION CUBOS

- Muy fuerte en **Zapatoca** (23 %) y moderada en otros almacenes (3 %-15 %).
- Ideal para **porciones individuales** y bebidas instantáneas.
- **Oportunidad:** Contemplar su posible oferta en **Jumbo** y **Alkosto**, con enfoque en practicidad y consumo fuera del hogar.

PRECIOS EN OTRAS PARTES DEL PAÍS



Boyaca			
	Marca	Contenido	Precio
Tunja	Doña Panela Caf x 48 cubos	336 gr	\$ 13.290
	Panela Fonce Cuadrada	1125 gr	\$ 12.550
	La Molienda-Pastilla	1000 gr	\$ 6.500
Santana	El Refugio-Pulv	500 gr	\$ 3.190
	La Arriera-Tronquitos	900 gr	\$ 6.990
	El Refugio-Pulv-Limon	400 gr	\$ 3.990

Santander		
Marca	Contenido	Precio
La Molienda-Pastilla	1000 gr	\$ 6.990
Orquidea Past	950gr	\$ 7.890
La Gloria-pulv	500gr	\$ 4.690
Mallariz Past	450gr	\$ 2.490
Juan Molienda - pulve	500gr	\$ 3.150
La Gloria- past	500gr	\$ 3.790
Tradicion del Campo - polvo	500gr	\$ 4.780

A

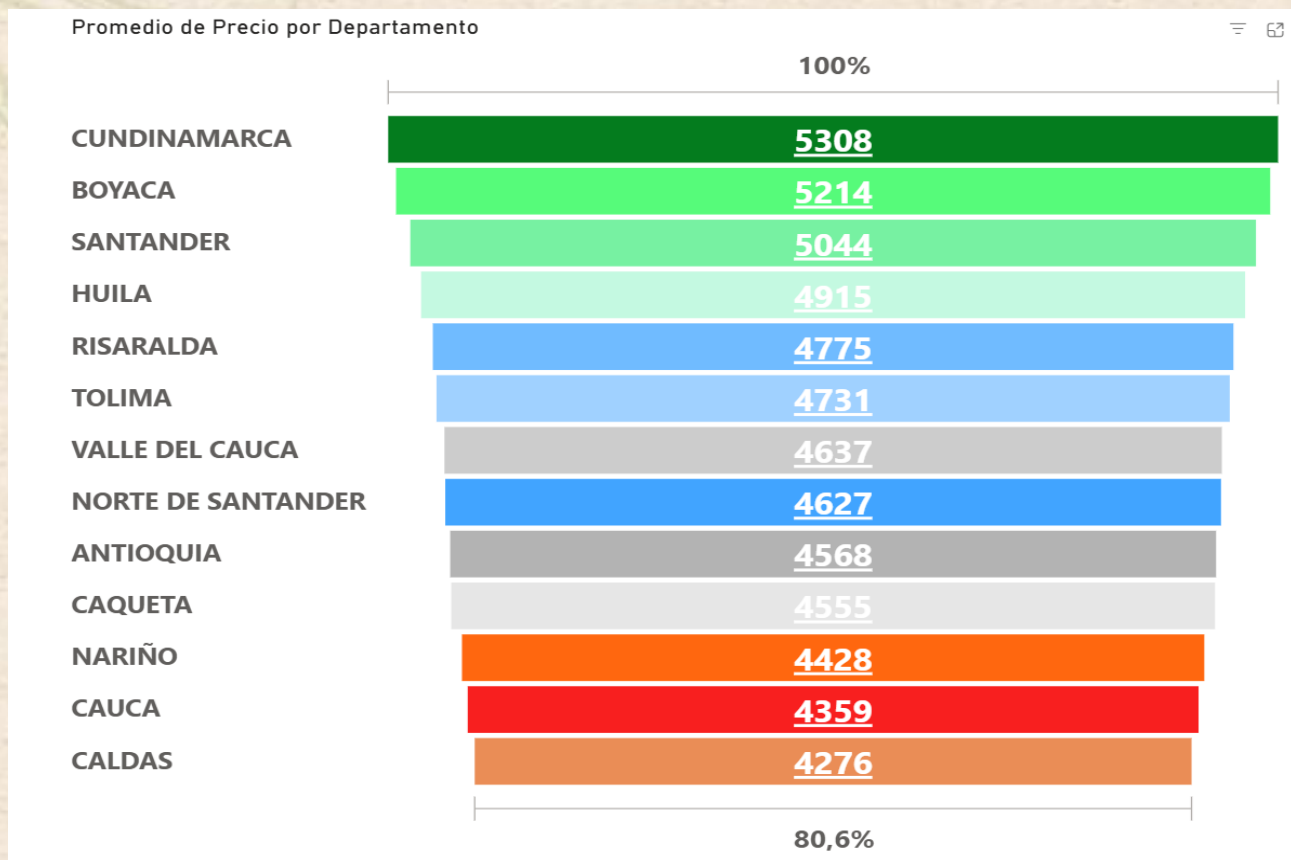
B

Se evidencia que algunos de los precios de las mismas presentaciones son un poco mas elevados en el departamento de Santander a comparación con el departamento de Boyacá, incrementando su precio en presentación pastilla por 100gr en 490 pesos m/cte, mientras que en la presentación pulverizada por 500gr hasta 1500 pesos m/cte. Según datos recolectados en trabajo de campo en distintos almacenes de cadena.

PRECIOS DE PANELA AL PRODUCTOR POR DEPARTAMENTO



PERIODO FEBRERO A MAYO 2025



Departamentos con Mayor Precio Promedio

Cundinamarca, Boyacá, Santander, Huila.

- Alta calidad, cercanía a mercados, y reconocimiento de origen.
- Ejemplos de buenas prácticas productivas y comerciales.

Departamentos con Precio Intermedio

Risaralda, Tolima, Valle del Cauca, Norte de Santander, Antioquia, Caquetá

- Precios cercanos al promedio nacional.

Departamentos con Menor Precio Promedio

Nariño, Cauca, Caldas.

- Precios por debajo del 81% del valor máximo.
- Posibles causas: alta intermediación, bajo valor agregado, problemas logísticos.
- Urgente fortalecer cadenas de valor y capacidades comerciales.

Conclusiones y Oportunidades

Brecha de más de **\$1.000/kg** entre **Cundinamarca** y **Caldas**.

Se recomienda impulsar:



- Valor agregado y diferenciación.
- Certificaciones y sellos de calidad.
- Asociatividad y acceso a canales modernos.
- Replicar modelos exitosos de los departamentos líderes.



¡GRACIAS!

Encuéntranos en



www.fedepanela.org.co