



Coseche y **venda a la fija**

AGRICULTURA POR CONTRATO

Estrategia Sectorial de comercialización agropecuaria que compromete a todas las Entidades Nacionales, Territoriales, Industria y Gremios Agropecuarios con la venta segura de los productos del Agro





El campo
es de todos

Minagricultura

Coseche y Venda a la Fija
Documento de Política No. 1

© Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019
Avenida Jiménez nro. 7a-17
PBX (+571)2543300
Bogotá D. C. Colombia



Contenido

1. PROPÓSITO DE LA ESTRATEGIA SECTORIAL.....	4
2. CONTEXTO.....	4
3. PRINCIPIOS DE ACCIÓN	5
4. OBJETIVOS	7
5. ACCIONES ESTRATÉGICAS	7
6. FOCALIZACIÓN.....	12
7. INSTITUCIONALIDAD.....	13
8. METAS DE LA ESTRATEGIA.....	14
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	15



1. Propósito de la estrategia sectorial

La vinculación sostenible de los pequeños productores rurales a mercados en crecimiento, en el contexto de una economía abierta, es un reto que Colombia ha intentado alcanzar, durante las últimas dos décadas, a través de la ejecución de diversos proyectos públicos y privados que fomentan esquemas de negocios inclusivos entre las empresas privadas y los pequeños productores.

Partiendo de las lecciones aprendidas y buenas prácticas de estas experiencias puntuales, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural ha diseñado la estrategia: “Coseche y Venda a la Fija” fundamentada en el esquema de articulación de los productores agropecuarios a los mercados, conocido como Agricultura por Contrato.

“Coseche y Venda a la Fija” supera la visión de un proyecto puntual y se convierte en una estrategia de comercialización agropecuaria nacional, en la cual participan todos los programas y entidades sectoriales que fomentan emprendimientos productivos agropecuarios y rurales.

El principal propósito de la estrategia es contribuir a reducir la incertidumbre y riesgos que caracterizan los procesos de comercialización agropecuaria, a través de la venta anticipada de la producción de pequeños y medianos productores rurales a la industria, grandes superficies y plataformas de comercialización. Generando de esta forma, una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización agropecuaria.

2. Contexto

La necesidad de establecer políticas que contribuyan a la generación de sistemas de comercialización agropecuaria más eficientes, para los productores del agro, cobra relevancia desde la Constitución Política de Colombia, la cual establece en el artículo 64 *“Es deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, (...) a la comercialización de productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos”*. Complementariamente, en el artículo 66 establece la Constitución la posibilidad de reglamentar *“condiciones especiales del crédito agropecuario, teniendo en cuenta los ciclos de las cosechas y de los precios, como también los riesgos inherentes a la actividad y las calamidades ambientales”* (Presidencia de la República de Colombia, 1991).

Al respecto, la Ley 101 de 1993 “Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero”, precisa la necesidad de incrementar la eficiencia y competitividad del sector, impulsando la modernización de los sistemas de comercialización y estabilización de precios.



Con relación a la comercialización agropecuaria, el informe de la Misión para la Transformación del Campo, refiere la existencia de “mercados imperfectos y problemas de comercialización” como característica que va en detrimento de los eslabones más débiles de la cadena: los productores y consumidores” (Departamento Nacional de Planeación, 2015). En relación con los productores, el informe de la Misión hace mención que estos se convierten en tomadores de precios, pues transan un producto perecedero, y los comercializadores e intermediarios toman ventaja del hecho que no haya muchos compradores.

Destaca además la Misión, que en el ámbito local hay un bajo número de proveedores de insumos, fertilizantes y agroquímicos, factor por el cual las casas de agro insumos “(...) terminan cobrando los productos muy caros ya sea directamente o a través de planes de financiamiento” (Departamento Nacional de Planeación, 2015).

Desde la perspectiva de los consumidores, el Plan Maestro de Abastecimiento y Seguridad Alimentaria de Bogotá 2007-2015, estima que se presenta una alta intermediación en la cadena de comercialización de alimentos que no genera valor, sino por el contrario crea un sobrecosto del 21% sobre el precio final al consumidor (Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, 2008).

Al respecto, las experiencias internacionales de implementación de esquemas de agricultura por contrato, muestran la efectividad de esta estrategia para incrementar los ingresos de los productores, disminuir costos en la cadena de comercialización y reducir brechas tecnológicas entre oferta y demanda.

El caso de la agricultura por contrato del tomate en Turquía. “Turquía es el cuarto mayor productor de tomates del mundo después de China, India y Estados Unidos (FAOSTAT: Datos de 2012). En ese país se han estado aplicando planes de Agricultura por Contrato para el cultivo y comercialización de tomates para elaborar salsa de tomate desde la década de 1970. Los estudios que comparan la producción de tomate de los agricultores contratados y los agricultores no contratados llegan a la conclusión que la Agricultura por Contrato genera un 19% más de beneficios netos respecto a los modelos no contractuales. A través de un uso más eficiente de la tecnología y la mano de obra, los agricultores contratados producen también más tomates que los no contratados” (FAO, 2017).

3. Principios de acción

Implementar acuerdos comerciales efectivos y duraderos entre productores y compradores, basados en agricultura por contrato requiere observar algunos principios fundamentales para el éxito de las relaciones contractuales:



- ✓ **Términos contractuales acordados previamente.** Las partes - compradores y vendedores - deben acordar antes de la formalización de la relación contractual, los términos y condiciones que regirán la producción y comercialización de los productos agropecuarios. Entre otros: el precio que se pagará a los productores, la cantidad y calidad del producto demandado por los compradores, la fecha y lugar de entrega a los compradores y las medidas para solucionar controversias en caso de incumplimiento del contrato por alguna de las partes.
- ✓ **Acuerdos contractuales legalmente vinculantes.** Los acuerdos de agricultura por contrato deben ser formalizados como legalmente vinculantes, tanto para productores como para compradores. Razón por la cual las dos partes deben estudiar a profundidad las condiciones y términos del acuerdo comercial previamente a su firma.
- ✓ **Construcción de confianza entre las partes - un prerequisite.** El proceso de negociación y formalización del contrato debe permitir a las dos partes construir una relación de confianza. Una buena práctica en la agricultura por contrato consiste en llevar a cabo todo el proceso de negociación del contrato de forma transparente, justa y de buena fe, entregando por escrito la oferta del comprador a los agricultores, dándoles tiempo para analizarla y resolver todas las dudas de forma clara.
- ✓ **El sector público como facilitador del encuentro oferta - demanda.** La labor del Sector Público será la de facilitar el acercamiento entre compradores y productores, así como contribuir a la comprensión de la oferta de los compradores y las cláusulas de los contratos por parte de los productores, actuando de forma neutral en la negociación, considerando que se trata de un acuerdo entre particulares.
- ✓ **Cumplimiento de los términos contractuales, vía para el desarrollo de relaciones comerciales duraderas.** La agricultura por contrato representa para la industria la oportunidad de contar con proveedores rurales estables, y materias primas que reúnan las características técnicas demandadas en sus procesos de transformación y comercialización. Para los productores la agricultura por contrato les genera la oportunidad de contar con procesos de comercialización más seguros, estables y rentables, que los realizados a través de los canales tradicionales de comercialización. No obstante, los beneficios para ambas partes, derivados de una relación comercial duradera, depende del cumplimiento de los términos y condiciones contractuales pactadas.



El incumplimiento de los contratos de venta anticipada genera pérdidas, para compradores y productores, además de mayor incertidumbre y riesgos en los canales de comercialización de los productos agropecuarios.

4. Objetivos de la estrategia “Coseche y venda a la fija”

- 4.1. **Objetivo general.** Contribuir a reducir la incertidumbre y riesgos que caracterizan los procesos de comercialización agropecuaria, a través de la venta anticipada de la producción agrícola, pecuaria, forestal, acuícola y pesquera de pequeños y medianos productores rurales, a la industria, grandes superficies comerciales y mercados finales, buscando generar menor intermediación y una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización agropecuaria.
- 4.2. **Objetivos específicos.** Con la implementación de la Estrategia "Coseche y Venda a la Fija", el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural busca:
- ✓ Generar un suministro estable de materias primas y productos agropecuarios, con las características de calidad y condiciones técnicas requeridas por la industria y los mercados finales.
 - ✓ Fomentar procesos de producción agropecuaria más eficientes y rentables, tanto para productores como compradores, y productos finales de mayor calidad e inocuidad para los consumidores.
 - ✓ Incentivar la formalización de relaciones comerciales entre compradores y vendedores agropecuarios, reduciendo la volatilidad de los precios de los productos agropecuarios.
 - ✓ Aportar al ordenamiento de la producción agropecuaria, y con ello a una mayor competitividad sectorial.

5. Acciones estratégicas

- ✓ **Estrategia de comercialización sectorial.** La estrategia “Coseche y Venda a la Fija” supera la visión de un proyecto puntual y se convierte en una estrategia de comercialización agropecuaria nacional, en la cual participan todas las entidades y programas sectoriales¹, gobiernos territoriales, organismos de cooperación internacional, industria y gremios del sector agropecuario que fomenten emprendimientos productivos

¹ Las principales entidades públicas y privadas convocadas a participar en el diseño e implementación de esquemas de agricultura por contrato serán el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), la Agencia de Renovación del Territorio (ART), la Unidad de Restitución de Tierras (URT), la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (AUNAP), FINAGRO, el Banco Agrario de Colombia, la banca comercial, gremios del sector agropecuario, industria y gobiernos territoriales, en un trabajo conjunto con los pequeños y medianos productores agropecuarios y rurales.



agropecuarios y rurales; a efecto de contribuir a reducir los riesgos y la incertidumbre que caracteriza la comercialización agropecuaria.

- ✓ **Gestión de alianzas con el sector agroindustrial y grandes superficies.** Mediante la divulgación de los objetivos y ventajas de la Estrategia “Coseche y venda a la fija” para el desarrollo de proveeduría agropecuaria, las Entidades del Sector Agropecuario gestionarán permanentemente alianzas con industrias, grandes superficies y restaurantes de cadena, así como con mercados institucionales, para la identificación de sus demandas de proveeduría agropecuaria y jornadas de negociación con organizaciones de productores oferente.
- ✓ **Servicios de Acompañamiento Técnico Integral.** Partiendo de la identificación de la demanda del mercado de productos agropecuarios y rurales, los diferentes programas del sector agropecuario, de acuerdo a sus competencias, brindarán servicios de fortalecimiento integral a los emprendedores rurales, a fin de vincularlos de forma estable a la cadena de proveedores de la industria y grandes superficies, reduciendo la intermediación.

Servicios de fortalecimiento orientados a: i) la conformación y fortalecimiento de formas asociativas empresariales; ii) asistencia técnica productiva, con énfasis en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), ganaderas (BPG) y de manufactura (BPM), a fin de responder a las características y calidades demandadas por el mercado; iii) formación empresarial, para el desarrollo de habilidades y técnicas de gestión y negociación empresarial y fomentar el espíritu emprendedor entre los productores agropecuarios; iv) legalización de asociaciones, incluyendo el análisis de las ventajas y desventajas de firmar un contrato de venta anticipada de la producción; y v) estrategias de mercadeo y comercialización para participar en negociaciones comerciales con la industria y mercados finales.

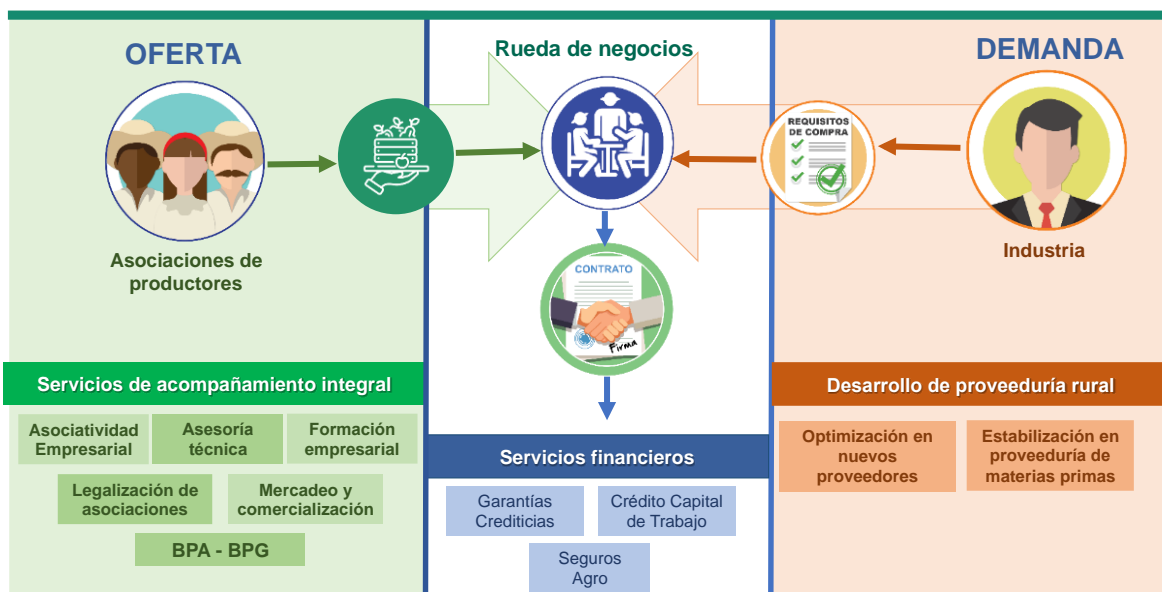
- ✓ **Generación de Espacios de Encuentro Oferta – Demanda.** A partir de la caracterización de la demanda de los sectores de industria y comercio, el MADR con el apoyo de sus Entidades Sectoriales, y en coordinación con las Secretarías de Agricultura departamentales, organizará espacios de encuentro y conocimiento entre las asociaciones de productores agropecuarios oferentes y las industrias demandantes, con el objetivo de avanzar en la construcción de confianza entre las partes y generar pre-acuerdos comerciales. Con este fin, se realizarán ruedas de negocios, mesas de negociación directa y misiones comerciales con la participación de compradores y vendedores (Figura 1).



- ✓ **Desarrollo de proveeduría rural.** Concertados los términos y condiciones de compra y venta, entre productores e industria, las entidades sectoriales e instancias públicas territoriales fomentarán la formalización de relaciones contractuales entre compradores y vendedores agropecuarios, ofreciendo para ello incentivos financieros y técnicos, a los pequeños y medianos productores que suscriban contratos de proveeduría formales.

Figura 1.

Proceso de encuentro oferta y demanda para avanzar en agricultura por contrato



Elaboración: MADR, 2019

- ✓ **Incentivos financieros a la Agricultura por Contrato.** El contrato de compra-venta/suministro o la orden de compra de productos agropecuarios, que vincula formalmente a los productores como proveedores de la industria o del sector comercial, constituye el principal instrumento de acceso a los incentivos financieros diseñados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y aprobados por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario, para fomentar la agricultura por contrato a nivel nacional. Incentivos a los cuales se accede a través de los intermediarios financieros que colocan créditos agropecuarios y re-descuentan recursos financieros de FINAGRO.

a) Línea Especial de Crédito (LEC) Agricultura por Contrato. Crédito en condiciones especiales para el financiamiento de capital de trabajo a aquellos productores individuales, o asociaciones de productores, que acrediten la suscripción de un contrato formal de comercialización, compra venta o una orden de compra de productos agropecuarios y rurales con



un(os) comprador(es) legalmente constituido(s). Línea de crédito con la tasa de interés más baja del mercado, subsidiada con recursos del presupuesto del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y con un plazo máximo para el pago del crédito de un (1) año.

Tasa de interés final por tipo de productor en agricultura por contrato
“La tasa más baja del mercado”

Tipo de Productor	Activos de clasificación*	Monto máx. crédito*	Tasa de interés abril 2019
Pequeño	Hasta 284 SMMLV = \$235'184.944	\$164'629.461	DTF ** - 1 e.a. = 3,5% e.a.
Mediano	Hasta 5000 SMMLV = De \$235'184.945 Hasta \$4.140'580.000	Según proyecto productivo	DTF ** + 1 e.a. = 5,5% e.a.

Fuente: Portafolio FINAGRO 2019. *Condiciones financieras vigentes para 2019.

**Calculo con base en el promedio de los últimos 6 meses del DTF = 4,55%

Incentivo a la adquisición de seguro agropecuario. Subsidio al valor de la póliza del seguro agropecuario. Para el pequeño productor el subsidio inicia en el 70% y alcanza el 90% del valor de la póliza anual, previo cumplimiento de las condiciones específicas definidas por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario (como presentar un contrato de compra venta de su producción; desarrollar su actividad productiva en uno de los clusters definidos por la UPRA o asegurar un cultivo por primera vez).

Para el mediano productor el subsidio inicia en el 50% y alcanza el 70% del valor de la póliza anual, previo cumplimiento de las condiciones específicas definidas por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario.

b) Garantías para el acceso a la Línea Especial de Crédito (LEC). Para el respaldo de los créditos agropecuarios solicitados con la LEC Agricultura por Contrato, los productores podrán presentar a los Intermediarios financieros (bancos y cooperativas) garantías reales, si cuentan con ellas, o hacer uso del Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), el cual cubrirá hasta un 50% del monto del crédito solicitado. Como respaldo del porcentaje del monto de crédito restante, los productores podrán presentar el contrato formal de comercialización, compra venta o la orden de compra de productos agropecuarios y rurales expedida por un(os) comprador(es) legalmente constituido(s). En todos los casos será autonomía de la banca, de acuerdo al análisis de riesgo de los solicitantes de crédito, determinar los porcentajes de cubrimiento del crédito con la



combinación garantías reales, el FAG y el contrato formal de comercialización agropecuaria.

- ✓ **Incentivos Tributarios a las Inversiones en el Agro.** La Ley 1943 de 2018, sancionada el 28 de diciembre de 2018, conocida como Ley de Financiamiento, establece un “**Incentivo tributario para el desarrollo del campo colombiano**”, el cual representa un atractivo instrumento para atraer nuevas inversiones en el agro, generadoras de demanda de productos de origen agropecuario.

Establece la Ley 1943 como rentas excentas del Impuesto de Renta, por un término de diez (10) años, las rentas que incrementen la productividad en el sector agropecuario, siempre que cumplan con algunos requisitos como: i) Las sociedades inversionistas deberán tener su domicilio principal y sede de administración y operación en los municipios en los que realicen las inversiones; ii) Las sociedades deben tener por objeto social exclusivo alguna de las actividades que incrementan la productividad del sector agropecuario; iii) Actividades comprendidas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Sección A, división 01 a 03, adoptada en Colombia mediante Resolución de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN.; iv) Las sociedades deben ser constituidas e iniciar su actividad económica antes del 31 de diciembre de 2021; v) Las sociedades deben cumplir con los montos mínimos de empleo que defina el Gobierno Nacional, que en ningún caso puede ser inferior a diez (10) empleados; vi) Las sociedades deberán presentar un proyecto de inversión ante el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), justificando su viabilidad financiera y conveniencia económica, y el MADR deberá emitir un acto de conformidad y confirmar que las inversiones que se realizarán efectivamente incrementaran las productividad del sector agropecuario; vii) Las sociedades deberán cumplir con los montos mínimos de inversión que defina el Gobierno Nacional, que en ningún caso podrá ser inferior a veinticinco mil (25.000) UVT² y en un plazo máximo de seis (6) años gravables y generar Ingresos Brutos Anuales Inferiores a 80.000 UVT (Ley 1943 de 2018, artículo 79, por el cual se modifica el artículo 235-2 del Estatuto Tributario, numeral 2).

² UVT: Unidad de Valor Tributario, representa los valores tributarios que se encontraban anteriormente expresados en pesos, anualmente es actualizada por el Gobierno Nacional. Para 2019, el valor tributario de una UVT = \$ 34.270



- ✓ **Seguimiento a la ejecución de la estrategia de agricultura por contrato.** Con el objetivo de identificar las lecciones aprendidas, las mejores prácticas, analizar el funcionamiento, y ajustar de ser necesario, los incentivos técnicos y financieros diseñados para fomentar la agricultura por contrato, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, junto con sus entidades sectoriales, realizará el seguimiento permanente a la implementación de los acuerdos comerciales suscritos entre productores-vendedores e industriales-compradores. Con este objetivo, el MADR organizará periódicamente grupos focales de diálogo con industriales y productores rurales vinculados mediante contratos comerciales a esquemas de agricultura por contrato.

Para el seguimiento al cumplimiento de la meta cuantitativa de la estrategia “Coseche y Venda a la Fija” para el cuatrienio, formulada como “número de productores con venta asegurada de sus cosechas”, el MADR pondrá en funcionamiento un contador electrónico en su página institucional (www.minagricultura.gov.co) visible al público en general.

6. Focalización

“Coseche y Venda a la Fija” es una estrategia sectorial de carácter nacional, razón por la cual su focalización poblacional y territorial está determinada por la población objetivo priorizada por cada uno de los programas y entidades sectoriales que conforman la oferta institucional del sector agropecuario.

En tal virtud, podrán participar en la estrategia, desde la **perspectiva de la oferta**: i) los pequeños y medianos productores agropecuarios y rurales focalizados por el MADR en sus diferentes programas de inversión; ii) las organizaciones rurales conformadas por pequeños productores agropecuarios y grupos étnicos, hombres y mujeres, usuarios de la cofinanciación de la Agencia de Desarrollo Rural (ADR) para la ejecución de proyectos integrales de desarrollo agropecuario y rural (PIDAR) y servicios a la comercialización; iii) los pequeños y medianos productores agropecuarios usuarios del Servicio Público de Extensión Agropecuaria; iv) las familias sujeto de restitución de tierras, con proyectos productivos financiados por la Unidad de Restitución de Tierras; v) las organizaciones de pequeños productores agropecuarios y rurales, con iniciativas productivas financiadas en el marco de los Planes de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET); vi) los pescadores y acuicultores que reciben los servicios de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (AUNAP); vii) los productores innovadores locales que participan en las estrategias de investigación, transferencia de tecnología y desarrollo de semillas de AGROSAVIA; viii) los productores agropecuarios que participan en proyectos productivos financiados por las Gobernaciones Departamentales, Alcaldías Municipales y otras Entidades Públicas, como el Programa de Transformación Productiva (PTP) de MinCIT, con los cuales el Ministerio de Agricultura y Desarrollo



Rural establezca acuerdos de trabajo conjunto; ix) los productores agropecuarios que participan en la cadena de proveeduría de industrias y empresas comercializadoras legalmente constituidas; y x) los productores agropecuarios que reciban servicios de acompañamiento técnico integral para su vinculación a mercados estables, a través de organismos de cooperación internacional, fundaciones privadas y ONGs, y que se encuentren interesados en acceder a los Incentivos Financieros que ofrece la estrategia “Coseche y Venda a la Fija”.

Para la participación en las ruedas de negocios, acuerdos comerciales y otros espacios de encuentro entre oferta y demanda que genere el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y sus Entidades Sectoriales, será prerequisite para los pequeños productores agropecuarios y rurales, haber participado previamente en procesos de acompañamiento integral brindados por el sector público, privado o cooperativo. Lo anterior, con el fin de garantizar la participación de organizaciones agropecuarias y rurales maduras y consolidadas, en los aspectos productivos, asociativos, empresariales y legales, con capacidad de suscribir y cumplir contratos formales de proveeduría con mercados finales

Desde la **perspectiva de la demanda**, podrán participar en la estrategia como compradores: agroindustrias, grandes superficies, redes de tenderos y empresas de comercialización legalmente constituidas y con capacidad e interés en desarrollar procesos de proveeduría rural.

7. Institucionalidad

La Institucionalidad Sectorial, representada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y todas sus entidades adscritas y vinculadas, constituye el pilar institucional fundamental para la implementación y éxito de la estrategia de agricultura por contrato.

Con el objetivo de dirigir la ejecución de la estrategia a nivel sectorial, se conformará un Comité Directivo, presidido por el Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural y con la participación de los directivos de las entidades sectoriales vinculadas directamente en la ejecución de “Coseche y Venda a la Fija”.

Complementariamente, en cada una de las Entidades Sectoriales se designarán puntos focales responsables de dinamizar la ejecución de la estrategia al interior de cada institución, así como de articular acciones con otros Sectores del Gobierno Nacional y las Entidades Territoriales, en permanente coordinación con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR).

En la implementación y fomento de la estrategia de agricultura por contrato, será fundamental el trabajo articulado del MADR con gremios económicos, como la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), la Sociedad de Agricultores de



Colombia (SAC), la Confederación Nacional de Camaras de Comercio (Confecámaras), la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA) y la Federación de Asegurados de Colombia (FASECOLDA), entre otros gremios relevantes para el éxito de la estrategia.

En el proceso de ingreso de los productores organizados e industriales a la estrategia de agricultura por contrato, resulta clave el rol de las Secretarías de Agricultura departamentales como articuladores entre los territorios y la oferta institucional nacional, especialmente a través de los Planes de Extensión Agropecuaria (PDEA) como estrategia de reducción de brechas tecnológicas entre la oferta y demanda de productos agropecuarios.

8. Metas de la estrategia

Como meta para la estrategia “Coseche y Venda a la Fija”, el Sector Agropecuario, liderado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, se ha propuesto lograr que en el cuatrienio 2018 – 2022 trecientos mil (300.000) productores, hombres y mujeres, suscriban acuerdos comerciales para la venta segura de su producción agropecuaria, forestal, acuicola o pesquera.



Referencias Bibliográficas

Congreso de Colombia (2018). Ley 1943 de 2018 “Por la cual se expiden normas de financiamiento para el restablecimiento del equilibrio del presupuesto general y se dictan otras disposiciones” Consultada en febrero 15, 2019 en: <http://es.presidencia.gov.co/normativa/leyes>

Departamento Nacional de Planeación (2015). El campo colombiano: un camino hacia el bienestar y la paz. Misión para la Transformación del Campo. Bogotá D.C., DNP.

Fondo de Financiamiento del Sector Agropecuario – FINAGRO (2019). Portafolio de servicios. Consultado en febrero 15, 2019 en: <https://www.finagro.com.co/productos-y-servicios/portafolio-de-servicios>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2017). Agricultura por Contrato y su Regulación Legal: ¿Qué deberían saber los agricultores”. En: www.fao.org

República de Colombia (1991). Constitución Política de Colombia. Bogotá, Gaceta Constitucional No. 116 de 20 de julio de 1991

Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (2008). Plan Maestro de Abastecimiento y Seguridad Alimentaria de Bogotá 2007-2015. Bogotá, D.C.