

## **Una lista de verificación COVID-19 para vendedores directos**

*Hannah Smith-Brubaker, Pasa Sustainable Agriculture*

*Brian Moyer, Penn State Extension y PA Farm Markets*

Hace unas semanas, nosotros comenzamos a recibir llamadas de granjeros en pánico y gerentes del mercado agrícola sobre si iban a poder seguir en el negocio.

No sabían cómo el coronavirus y los esfuerzos para mitigarlo afectarían su diario vivir en sus granjas y en los mercados.

Los mercados de agricultores, están cerrando debido al apretón de COVID-19, solo unas semanas antes de que los agricultores cosecharon su recompensa de primavera.

Afortunadamente, después de que el gobernador Tom Wolf aclaró que las granjas, los mercados de agricultores y los negocios de la cadena de suministro agrícola son "negocios esenciales (que sostienen la vida)", las llamadas que ahora estamos recibiendo se centran en cómo las empresas pueden resistir los muchos días, semanas o incluso meses de incertidumbre que nos esperan.

"¿Qué debemos hacer para adaptar nuestras operaciones y modelos comerciales? ¿Cómo podemos proteger nuestra salud y la salud de nuestros empleados y clientes, al tiempo que proporcionamos alimentos críticos a nuestras comunidades?"

Rápidamente, el Departamento de Agricultura desarrolló y difundió una serie de procedimientos de orientación COVID-19 para granjas, mercados agrícolas, supermercados (que podrían incluir venta minorista en granjas) y restaurantes (incluido el servicio de alimentos en granjas).

Para ayudar a difundir estas pautas y responder directamente a las preguntas de los agricultores y gerentes de mercado, nuestras organizaciones trabajaron juntas para llevar la información más reciente a los agricultores y gerentes de mercado.

El 20 de marzo organizamos un seminario web llamado "Directivas COVID-19 para granjas y mercados agrícolas", proporcionamos una Evaluación de preparación COVID-19 para la continuidad de las empresas agrícolas (ambas disponibles en [pasafarming.org](https://pasafarming.org)), y estamos promoviendo lo que llamamos "preordenar, prepago, prepack; entregar o agarrar y llevar "modelo.

### **Continuidad del negocio**

En todo momento, los agricultores y los gerentes del mercado agrícola deben pensar en cómo la familia, los empleados y los clientes pueden adherirse a los protocolos de distanciamiento

social e higiene. Para estar mejor preparado, piense y documente su proceso y procedimientos utilizando estas preguntas:

- ¿Está disponible la información de operaciones generales sobre su granja si alguien necesitara entrar en su lugar en caso de lesión o enfermedad? Esto incluye información sobre la granja, inventario, equipos, contactos clave, proveedores, familiares y empleados.
- ¿Cuenta con procedimientos operativos estándar para su granja si alguien necesitara reemplazarlo? Piense en cultivos, animales, bioseguridad, seguridad alimentaria y recursos humanos.
- ¿Cómo se asegurará de que todos los involucrados en su negocio (su familia, clientes, empleados, visitantes, conductores de reparto) practiquen el distanciamiento social?
- ¿Cómo se asegurará de que todos los involucrados en su negocio, incluidos su familia, clientes y empleados, practiquen una higiene adecuada?
- ¿Cómo manejará las interrupciones en su cadena de suministro?
- ¿Cómo manejará las interrupciones temporales o de largo plazo en sus ingresos?
- ¿Tiene un plan para enviar a los empleados enfermos a casa? ¿Mantener a los empleados enfermos en casa? ¿Cómo manejará las interrupciones en su fuerza laboral si uno o más empleados no pueden trabajar?
- ¿Tiene un plan de desinfección para las superficies, artículos manejados comúnmente, áreas de recolección comunes y devoluciones de clientes?
- ¿Cómo traducirá todo lo anterior a cualquier lugar fuera de la granja, como los mercados de agricultores y puestos de carretera?
- ¿Qué rituales o rutinas construirá para usted, su familia, sus empleados y sus clientes para mantenerse conectados y en buena comunicación mientras practican el distanciamiento social?
- ¿Ha pensado, documentado y practicado una estrategia para "preordenar, prepago, prepack; entonces, ¿entrega o listo para llevar para cualquier venta o trueque?

## **Recomendaciones**

Fuera de las conversaciones en curso con los agricultores y los gerentes de mercado, después de implementar realmente nuevos procedimientos, y de acuerdo con la orientación del Departamento de Agricultura, recomendamos estas pautas de alto nivel:

- Si no ha completado una evaluación de preparación de COVID-19, hágalo hoy. Hay una plantilla disponible en el sitio web de Pasa en [pasafarming.org](https://pasafarming.org).
- A partir de esa evaluación de preparación, desarrolle un plan de continuidad comercial COVID-19.
- Camine físicamente y practique todo en su plan por usted mismo, y luego pídale a alguien que lo haga también para ver qué problemas surgen. Luego observe cómo se desarrolla con sus empleados y clientes, y ajuste según sea necesario.
- A cada paso, establezca un sistema que siga la guía recomendada de higiene y distanciamiento social.
- Si actualmente no acepta pedidos anticipados, busque una forma de aceptarlos: por teléfono, por correo electrónico, a través de pedidos en línea. Si no puede aceptar pedidos anticipados, considere cómo los clientes pueden seleccionar artículos sin tocar los.
- Prepárese para aceptar el prepago, si es posible. Esto podría significar recibir cheques enviados por correo, aceptar una tarjeta de crédito por teléfono o en línea, o usar aplicaciones de pago como PayPal o Venmo. Si esto no es posible, ofrezca a los clientes una caja con una ranura para aceptar efectivo y cheques. Evite el pago directo del cliente al agricultor y asegúrese de que una persona diferente esté manejando los productos que los pagos.
- Siempre que sea posible, preempaque los artículos de los clientes. Entregue esos artículos directamente a los clientes o cree un sistema en el que puedan agarrar su bolsa preempaquetada e irse.
- Recuerde que todas las granjas, mercados de agricultores y negocios de suministros agrícolas se consideran esenciales, así que haga lo que pueda para mantenerse abierto.
- Considere las acciones que tome y el efecto potencial que podría tener en su comunidad si no permanece abierto.
- Manténgase en contacto frecuente (por teléfono o correo electrónico, no en persona) con otros agricultores que enfrentan lo mismo que usted. Sé apoyo mutuo. Pasa tiene un grupo de Facebook para agricultores donde están teniendo lugar estas conversaciones.
- Comunique la información necesaria a su familia, sus empleados y sus clientes. Proporcione información en su granja, en su mercado, en su sitio web y a través de las



redes sociales, describiendo las precauciones y medidas que está tomando para mitigar los riesgos asociados con COVID-19.

Manténgase actualizado sobre la información más reciente: [Agriculture.pa.gov/COVIDon.pa.gov/coronavirus](https://Agriculture.pa.gov/COVIDon.pa.gov/coronavirus) [pasafarming.org/covid](https://pasafarming.org/covid) [sites.psu.edu/virusinfo](https://sites.psu.edu/virusinfo) Penn State Extension ha creado una hoja informativa y PA Farm Markets tiene información en [pafarm.com](https://pafarm.com) relevante para los mercados de agricultores específicamente.

Si no puede acceder a la información en línea, Pasa tiene una línea telefónica para obtener la información más reciente sobre COVID-19.

Llame al 1-800-268-1599, ext. 716, para escuchar una lectura de los documentos de orientación COVID-19 del Departamento de Agricultura o ext. 717 para los mensajes de ese día del Departamento de Agricultura, si hay alguno. Puede dejar una pregunta después de escuchar el mensaje.

Recuerde, todos estamos juntos en esto y queremos un suministro de alimentos seguro, estable y nutritivo. No dude en ponerse en contacto con cualquiera de nosotros si tiene preguntas en [hannah@pasafarming.org](mailto:hannah@pasafarming.org) o [bfm3@psu.edu](mailto:bfm3@psu.edu)

***Publicado originalmente en Lancaster Farming***