



Normas y Regulaciones

1. Nuestra Misión

La misión del Bend Farmers Market, BFM (El Mercado de campesinos de Bend), es fomentar y mantener un mercado centralizado que apoye la viabilidad de los agricultores y productores locales, quienes ofrecen frutas y verduras locales frescas y productos agrícolas producidos de forma sostenible, lo cual mejora los negocios, la nutrición y la salud de la comunidad del centro de Oregón.

2. Lugar, horario y fechas

El Farmers Market de Bend (El mercado) está situado en el callejón de la calle Brooks en el centro de Bend. El mercado está abierto al público los miércoles 11:00 A.M. a 3:00 P.M. a partir de la primera semana de mayo hasta la segunda semana de octubre, a menos que la junta directiva determine a su discreción otra cosa.

3. Código de conducta

Valoramos la participación de cada miembro de la comunidad del BFM y deseamos que todos aquellos que atiendan tengan una experiencia agradable y enriquecedora. Por lo tanto, se espera que todos aquellos que atiendan el mercado muestren respeto y cortesía los unos a los otros. Para hacer claro cuáles son las expectativas, todos los empleados, las personas que vengán al mercado, los vendedores y voluntarios (miembros) tienen que seguir el siguiente código de conducta, en cualquier evento del mercado, como está estipulado por la junta directiva del Bend Farmers Market y su gerente. La gerente del mercado y la junta directiva harán cumplir este código durante los eventos del BFM.

1. Nuestra comunidad. Todos los miembros de la comunidad del BFM son abiertos, considerados y respetuosos. Los comportamientos que fortalecen estos valores contribuyen a un ambiente positivo los cuales incluyen:

- (a) Ser abierto y colaborativo.
- (b) Ser respetuoso los unos a los otros incluyendo los diferentes puntos de vista y experiencias.
- (c) Ser empático hacia otros miembros de la comunidad.
- (d) Considerar a todos los miembros.
- (e) Ser amable incluso cuando hay desacuerdos.
- (f) Usar un lenguaje amable e inclusivo.

2. Nuestros estándares. Todo miembro de nuestra comunidad tiene derecho a que se le respete su identidad. La comunidad de BFM está dedicada a proveer una experiencia positiva a todas las personas, sin importar la edad, la identidad y expresión de género, la orientación sexual, la discapacidad, la apariencia física, el tamaño del cuerpo, la etnia, la nacionalidad, la raza, la religión o el no tener religión, la educación o el estatus socio económico.

3. Comportamiento inapropiado. Dentro de los ejemplos de comportamientos de los participantes que no son aceptados se incluyen:

- (a) Acoso de cualquier forma por parte de cualquier participante, cliente u otro miembro de la comunidad.
- (b) Intimidación deliberada, acecho o persecución.
- (c) Registrarse o tomar fotos de la pantalla de actividad en internet con propósitos de acoso.
- (d) Publicar o compartir con otros, sin el permiso explícito, la información privada como la dirección de la residencia o la dirección electrónica o números de teléfono.
- (e) Amenazas violentas o lenguaje dirigido en contra de otra persona.
- (f) Instigación a la violencia o al acoso hacia un individuo, incluyendo el animar a una persona a cometer suicidio o participar en daño autoinfligido.
- (g) Crear cuentas adicionales en el internet para acosar a otra persona o evadir una prohibición.
- (h) Lenguaje e imágenes sexuales en comunidades del internet o en cualquier lugar del mercado.
- (i). Insultos, desprecios o bromas en base a estereotipos que son excluyentes o que ponen a otros en ridículo.
- (j). Maldecir excesivamente.
- (k) Insinuaciones o atenciones sexuales desagradables.
- (l). Contacto físico no deseado, sin consentimiento o después de decir “no más” incluyendo contacto físico simulado (ejemplo: descripciones textuales como abrazos o masajes).
- (m). Patrón de contacto social inapropiado como pedir/asumir niveles inapropiados de intimidad con otros.
- (n) Constante interrupción de discusiones de la comunidad en el internet, en presentaciones en persona o en otros eventos en persona.
- (o) Continuar la comunicación uno a uno después de que se le ha pedido que pare.

Se espera que los miembros de la comunidad a los que se les pida que dejen de hacer cualquier comportamiento inapropiado lo cumplan inmediatamente.

4. Consecuencias. Si un miembro participa de un comportamiento que viola este código de conducta, la gerente del mercado y/o la junta directiva pueden tomar cualquier acción que ellos consideren apropiada, incluyendo una advertencia o la expulsión a quien hace la ofensa, de la comunidad y los eventos de la comunidad. Ver el capítulo sobre la implementación de pólizas.

5. Extensión del alcance. Este código de conducta aplica a las siguientes personas del BFM:

- (a) Empleados.
- (b) Miembros de la junta directiva del BFM.
- (c) Personas invitadas a las reuniones.
- (d) Vendedores.
- (e) Voluntarios.
- (f) Todos los asistentes.

El código de conducta aplica en los espacios donde se lleven a cabo eventos oficiales, incluyendo:

- (a) En todo el lugar del mercado.
- (b) Las áreas de las mesas de los vendedores.
- (c) Los salones de reuniones.

Gracias por ayudar a que esta sea una comunidad amable y amistosa para todos.

4. Normas de los productos

1. Productos agrícolas, frutas y verduras. Todos los productos agrícolas, frutas y verduras vendidos en el mercado deben ser 100% cultivados, producidos o cosechados en Oregón. Cada vendedor puede vender hasta un 20% de productos de otro granjero siempre y cuando dichos productos sean 10% cultivados, producidos o cosechados en Oregón y se hayan declarado en la solicitud de aplicación del vendedor. Los siguientes productos agrícolas, frutas y verduras pueden ser vendidos en el mercado: vegetales, frutas, moras, hierbas, nueces, plantas y otros productos agrícolas o de huerta, incluyendo quesos, comida de mar, aves y carnes.

El mercado no es una bodega de reventa de productos al por mayor. Todos los vendedores de frutas, verduras y productos agrícolas deben cumplir con todas las normas relevantes de salud y reglas de licencias federales, estatales, del condado y de la localidad.

2. Productos de vivero y plantas. Todos los productos de vivero y plantas vendidos en el mercado deben estar distribuidos en pequeños retoños, semillas, esquejes de tallo, bulbos o divisiones de planta y deben venderse en macetas comunes sin decoración. Un vendedor de vivero no puede vender productos terminados comprados de otro cultivador. Todos los vendedores de productos de vivero y plantas deben cumplir con todas las reglas y normas relevantes de salud y de licencias federales, estatales, del condado y de la localidad.

3. Productos comestibles. La junta directiva puede permitir un número limitado de vendedores que ofrecen comida procesada y comida estilo restaurante.

(a) Comida procesada: En ejemplos de comida procesada se incluyen: salsas, jugos, sidras, productos en conserva y horneados. Todos los productos procesados deben ser hechos con materia prima e ingredientes frescos y cultivados en el estado de Oregón ya sea por el vendedor o bajo la dirección del vendedor. Todos los vendedores de comida procesada deben cumplir con todas las normas y regulaciones relevantes de salud y licencias federales, estatales, del condado y la localidad.

(b) Comida estilo restaurante: La comida estilo restaurante incluye aquellas comidas que son servidas con anticipación y son consumidas inmediatamente en el sitio. Toda la comida estilo restaurante debe ser hecha por el vendedor o bajo su dirección, hecha en el centro de Oregón con materia prima e ingredientes frescos y cultivados en el estado de Oregón. Todos los vendedores de comida estilo restaurante deben cumplir con todas las reglas y normas relevantes de salud y licencias federales, del estado, del condado y de la localidad. Los determinantes que la junta directiva pudiera considerar para tener en cuenta para permitir que un vendedor ofrezca su comida estilo restaurante en el mercado son los siguientes:

- i. Si la comida contiene materia prima e ingredientes cultivados, producidos o cosechados por el vendedor u otro vendedor del mercado.
- ii. Si la receta de la comida es originalmente creada desde el principio.
- lii. Si la comida es étnica, auténtica en estilo y preparación.
- iv. Si la comida es producida por negocios locales.
- v. Si el vendedor se especializa en una pequeña selección de cosas.
- vi. Si la comida es distintivamente diferente de las comidas que ya están representadas en el mercado.

4. El BFM no permite la venta de los siguientes productos:

- (a) Artesanías y productos no comestibles a menos que sean cultivados y procesados por el productor (Ejemplo: flores, hierbas, tinturas, velas de cera de abejas, productos de lana).
- (b) Productos comestibles no cultivados y/o procesados por el vendedor, incluyendo bebidas (Ejemplo: latas de sodas o jugos y agua embotellada).
- (c) Comida excesivamente procesada, frita o no local como la de los carnavales (algodón de azúcar, palomitas de maíz).
- (d) Productos nacionalmente/internacionalmente distribuidos (definido como distribución a más de 10 estados o es determinado por el porcentaje del total de las ventas del negocio).
- (e) Comida para mascotas (excepto cuando es criado por un ranchero/granjero y es mínimamente procesada).
- (f) La carne y los productos derivados de la leche tratados con hormonas para el crecimiento como la rBGH.
- (g) Cultivos genéticamente modificados.
- (h) Negocios que operan bajo un acuerdo de franquicia.
- (i) Productos que contienen THC o cualquier cannabinoide incluyendo cualquier producto que contiene CBD.
- (j) Cualquier reventa de productos al por mayor.

5. Productos hechos a mano y artesanales. La junta directiva, a su discreción, puede permitir a los vendedores ofrecer productos hechos a mano o artesanías.

6. Productos adicionales que pueden ser ofrecidos por vendedores aprobados. El BFM permite una cantidad limitada de ventas de productos no agrícolas con logos de las empresas que ayudan en la utilidad del producto agrícola que se vende. Los productos son limitados a productos que no sean de uso de una sola vez, que ayuden al transporte, la conservación y el mantenimiento de los productos comprados en cada puesto de negocio. Todo producto necesita ser antes aprobado por la junta directiva. Ejemplos de los productos apropiados de un vendedor que pueden ser considerados son: Cajas de frutas o CSA, Community Supported Agriculture, (Ej.: si usted vende frutas, verduras o carne al por mayor), los vasos para el café con el logo estampado (Ej.: si usted vende café) floreros o bolsas para congelar con el logo estampado (Ej.: si usted vende flores), bolsas para las frutas o verduras (Ej.: si vende frutas o verduras). No se permiten prendas de vestir o decoración. El estampado de la marca se limita a la información relevante del vendedor como logo, nombre, número telefónico. No se permiten frases comerciales o eslóganes u otra información irrelevante. La venta de tales productos debe representar un mínimo del total de las ventas.

7. Criterio y autoridad de la junta directiva. El mercado reconoce la necesidad de diversidad dentro de los productos que son vendidos en el mercado. Para facilitar esto, la junta directiva, a su discreción y su autoridad, puede permitir excepciones a las reglas establecidas en esta subsección 4.

(a) La junta directiva, a su discreción y autoridad, también puede aceptar o rechazar la aplicación de un vendedor que quiere ofrecer:

- I. Productos agrícolas locales.
- II. Productos de vivero y plantas.
- III. Comida procesada y estilo restaurante.
- IV. Productos hechos a mano y artesanías.

(b) En el evento que un vendedor añada un nuevo producto o productos que no haya listado en la aplicación, la junta directiva se reserva el derecho de aprobar o rechazar dicho producto(s) en el interés de la oferta de productos.

5. Funcionamiento del mercado

1. Inicio de ventas. Las ventas no son permitidas antes de las 11:00 A.M. a menos que antes tengan la aprobación del gerente del mercado. Los vendedores que ofrecen sus productos antes de las 11:00 A.M. serán sujetos a una multa de \$50 y no se les permitirá participar del siguiente mercado programado.

2. Asignaciones. La gerente del mercado tiene entera discreción y autoridad para determinar el lugar de un puesto de negocio de un vendedor en el mercado. Se hará todo lo posible para acomodar las preferencias del vendedor, pero no se garantiza regularmente un lugar específico para el puesto del negocio. Al vendedor se le puede pedir cambiar su lugar del puesto del negocio a la discreción del gerente del mercado. Los espacios no ocupados a las 10:30 A.M. pueden ser reasignados a otros vendedores.

3. Instalación del puesto del negocio. Todos los vendedores deben estar preparados para las operaciones comerciales a las 11:00 A.M. La instalación de los espacios de los puestos de negocio se programará por etapas para cumplir con los requisitos de los permisos. El horario será determinado en base a la asignación de los puestos a la entera discreción del gerente del mercado. Todos los puestos de negocios deben estar atendidos de 11:00 A.M a 3:00 P.M.

4. Desmontaje del puesto del negocio. Los vendedores no pueden desmontar el puesto antes de las 3:00 P.M. sin el permiso del gerente del mercado. Los vendedores que desmonten el puesto antes de las 3:00 P.M. serán sujetos de una multa de \$50. Los vendedores deben desensamblar y estar fuera del callejón a las 4:00 P.M. o ellos incurrirán en una multa de \$50.

5. Carga y descarga del vehículo. No se le permitirá a ningún vendedor el cargue y descargue de productos de sus vehículos mientras estén ilegalmente estacionados. Se les pedirá a los vendedores que muevan sus vehículos del área del mercado antes de que abra el mercado a las 10:45 A.M.

6. Estacionamiento del vendedor. El vendedor debe estacionar en el área(s) designada para estacionar. No se reservarán espacios en nombre de los vendedores.

7. Dimensiones del puesto del negocio. Los puestos individuales no pueden exceder dimensiones de 10x10. Los vendedores pueden aplicar a múltiples espacios de puestos, pero debido a las restricciones del permiso del mercado, cada puesto no puede exceder a más de 10 pies del muro al centro del callejón. La gerente del mercado puede tomar las medidas para confirmar que el vendedor está usando el espacio aprobado en la aplicación del vendedor. Se pueden aplicar cargos adicionales si las dimensiones son diferentes a las dimensiones especificadas en la aplicación de vendedor.

8. Puesto del negocio, mesas y carpas. Los vendedores son responsables de sus propios puestos, mesas, carpas y marquesinas. Todas las carpas y marquesinas deben estar ancladas en cada poste de las esquinas, con al menos una pesa de 20 libras. Los vendedores sin las pesas adecuadas en las esquinas serán sujetos de una multa de \$50.

9. Avisos. Cada vendedor tiene que poner un aviso que identifica su granja o el nombre del negocio, la dirección de la granja o el negocio y el número del teléfono. Cada aviso debe ser legible y amarrado al puesto o carpa. Cada vendedor debe hacer lo mejor posible para asegurarse que el aviso no impida el tráfico de los peatones. Usar la palabra ²orgánico² está prohibido a menos que el producto del vendedor haya sido certificado. Se motiva a los vendedores a ofrecer información adicional acerca de los productos, las prácticas de las granjas y las formas de pago o monedas que acepta.

10. Espacio del puesto y las casetas. Cada vendedor es responsable de mantener su espacio limpio y atractivo durante las horas del mercado. Esta limpieza incluye el remover las manchas de las moras y la basura, así como barrer y remover los desechos. Todos los productos no usados y no vendidos deberán ser retirados al fin del mercado. Los vendedores que no limpien adecuadamente su espacio después de cada mercado serán sujetos de una multa de \$50.

11. Baños. Habrá situado en el mercado un inodoro portátil ADA (Reglamentos Americanos para Discapacitados), para el uso de los vendedores.

12. Cancelaciones. Con el objeto de mantener un mercado lleno, vibrante y sostenible, se espera que los vendedores ocupen el espacio(s) que se les ha aprobado. Se le pedirá al vendedor que pague una tarifa por todos los días que ellos pidan y que sean aprobados, y hasta por el evento en que no lo ocupen o lo cancelen. Para asegurarse de que el pedido de una cancelación resulte en una ausencia con excusa, el vendedor debe notificar al gerente del mercado 72 horas antes. Una cancelación con menos de 72 horas será una ausencia sin excusa a menos que la ausencia es el resultado de una crisis o un evento de clima extremo.

13. Conducta del vendedor. Los vendedores se comportarán profesional y cortésmente. Los vendedores no pueden llamar la atención verbalmente a su puesto gritando más allá de los límites de su espacio. Las mascotas no están permitidas en o alrededor del puesto de negocio. Los vendedores son responsables de sus propias acciones y comportamientos y de las acciones y comportamientos de sus empleados. Los vendedores y su personal deben estar vestidos apropiadamente en todo momento. No se permiten los pies descalzos en el mercado.

14. Degustaciones. Las degustaciones sólo pueden ser usadas en los límites del puesto del vendedor o directamente en frente de la caseta. El vendedor con degustaciones debe asegurarse que los clientes tengan acceso a los vendedores vecinos y no puede introducirse en el espacio de los otros vendedores. Los vendedores que ofrezcan degustaciones deben cumplir con todas las leyes, normas y regulaciones que apliquen, incluyendo las normas del Farmers Market estipuladas por el Departamento de Agricultura de Oregon.

15. Chequeos al vendedor al azar. La gerente del mercado llevará a cabo chequeos sin aviso a los vendedores para asegurarse que se cumpla con

las normas y reglas relevantes y para asegurar el bienestar de todos los clientes y los vendedores. Si un vendedor falla en cumplir con una o más de las normas y reglamentos, la gerente del mercado emitirá una amonestación por escrito que se enlistará en las observaciones en las deficiencias. Las fallas continuas y repetitivas al cumplimiento de las normas y reglamentos pueden resultar en una multa y/o la suspensión, terminación o expulsión del mercado.

6. Cargos

Cada vendedor debe enviar un pago de \$25 no reembolsables por la solicitud para aplicar adjunto a la forma de la aplicación del vendedor. La tarifa del mercado para la temporada del 2024 es \$40 por un espacio de 10x10 por día. Todos los puestos deben medir no más de 10x10 debido a las limitaciones del espacio del mercado. Cada espacio adicional ocupado de 10x10 pagará \$40 adicionales por día.

Todos los vendedores deben pagar los cargos de sus puestos semanalmente, como lo dice en la solicitud de aplicación del vendedor.

Fallar al pago del cargo por el puesto(s), dentro de las 2 semanas de la cuenta de cobro, ya sea el pago en cheque o en línea por internet, resultará en una multa de \$25 por cada día que esté retrasado. Fallas repetidas o continuas al pago de la tarifa del mercado en el tiempo acordado, puede resultar en la suspensión, terminación o expulsión del vendedor del mercado, a discreción del gerente del mercado o de la junta directiva.

7. Cumplimiento de las normas de las regulaciones federales, estatales, del condado, de la ciudad y la localidad

El no apegarse a cualquiera de estas normas y regulaciones, pudiera afectar su elegibilidad como vendedor del mercado.

Todos los vendedores deben cumplir con las normas y regulaciones federales, estatales, del condado y la localidad relacionadas a la producción y venta de sus productos.

Estas incluyen, pero no limitan, el cumplimiento con:

1. Los requisitos para las licencias de salud federal, estatal, de la ciudad y la localidad.
2. Las normas para los Mercados Campesinos, Farmers Market, establecidas por el Departamento de agricultura de Oregon.

3. Los estándares del Departamento de Agricultura, Estándares y Medidas que dirigen el etiquetado, embalaje, exhibición y pesos, incluyendo la certificación de las básculas, y con:
4. El código contra incendios del estado.
5. Las normas de la Administración de salud y Seguridad Ocupacional OSHA para la protección contra el humo de los incendios forestales.
6. Cualquier ley federal, estatal, de la ciudad o localidad que aplique al mercado, especialmente en cuanto al manejo del mercado como un negocio de tipo esencial.

El incumplimiento al sometimiento a tales normas y regulaciones puede ser motivo de expulsión del mercado y pérdida de tarifas pagadas.

Copia de todas las licencias, permisos y certificados deben ser adjuntados al formulario de aplicación del vendedor.

Los requisitos para la licencia cambian de un año a otro. Es responsabilidad del vendedor de chequear con las autoridades apropiadas a la licencia.

8. Seguro de Responsabilidad con terceros

El mercado no asume responsabilidad por obligaciones generales o del producto. Para poder participar en el mercado todos los vendedores deben comprar un seguro de responsabilidad general con un mínimo de \$1,000,000. de límite por reclamo y deben presentar una copia del certificado del seguro que enliste a "Bend Farmers Market" como asegurado adicional. A los vendedores no se les permitirá participar en el mercado hasta que el mercado reciba tal certificado del seguro. En la situación en que el vendedor no proporcione tal certificado del seguro, pero el espacio esté reservado a nombre del vendedor, todos los cargos mensuales del mercado permanecerán para vencerse y ser pagados.

9. Indemnizaciones

Cada vendedor está de acuerdo con indemnizar, defender, reembolsar y liberar de toda responsabilidad al mercado y sus directores, oficiales, empleados, representantes y agentes de y contra toda responsabilidad, obligación, reclamo, demanda, pérdida, daños, causas de acciones, demandas y costos y gastos (incluidos honorarios legales razonables) de todo tipo que fuera resultado de o relacionado a:

1. La actividad, acción o conducta del vendedor.
2. Las actividades, acciones o conductas de cualquier persona bajo la dirección del vendedor o
3. La venta o consumo del producto del vendedor.

10. Cumplimiento de las normas y regulaciones

La gerente del mercado es responsable ante la junta directiva y tiene la máxima autoridad del lugar para hacer cumplir todas las normas y regulaciones. Si un vendedor viola una norma o regulación, la gerente del mercado tiene la autoridad, a su discreción, de imponer una acción disciplinaria apropiada, la cual puede incluir una multa, una advertencia verbal o escrita o la suspensión o despido del vendedor del mercado. Si el vendedor es suspendido, despedido o expulsado, el vendedor perderá todas las tarifas pagadas.

La gerente del mercado se reserva el derecho de despedir a cualquier vendedor si/o cualquier producto vendido no se apega a las normas y procedimientos delineados en este documento.

Las consecuencias por violar las Normas y Regulaciones del Bend Farmers Market serán las siguientes:

1. Primera ofensa: Advertencia verbal con un correo electrónico como documentación.
2. Segunda ofensa: Advertencia escrita y multa de \$50.
3. Tercera ofensa: Suspensión del mercado y multa de \$100.
4. Cuarta ofensa: Terminación de la participación en el mercado.

El vendedor puede apelar a cualquier decisión del gerente del mercado, escribiendo a la Junta Directiva. Los vendedores pueden pedir una respuesta de la Junta Directiva.

El fallo del Gerente del Mercado o de la Junta Directiva para hacer cumplir cualquier mandato de las Normas y Regulaciones no se considerará una renuncia a dicha disposición ni al derecho del Gerente del mercado o la Junta Directiva de aplicar esa o cualquier otra disposición en una fecha posterior.

11. Venta de otros productos

Cada vendedor entiende que su aplicación de vendedor se refiere solo a los productos descritos en la subsección 4 de la solicitud de aplicación del vendedor. Si el vendedor decide vender otros productos adicionales, el vendedor necesita llenar una solicitud de aplicación de vendedor separada. Cada vendedor entiende y está de acuerdo en que, si el vendedor vende otros productos no descritos en su solicitud de aplicación de vendedor, la gerente del mercado tiene la autoridad, a su discreción, de imponer una acción disciplinaria apropiada, la cual puede incluir una multa, una advertencia escrita o la suspensión, cese o

expulsión del vendedor del mercado. Si el vendedor se le suspende, se le termina o se le expulsa, el vendedor perderá todas las tarifas pagadas.

12. El No tener derecho a vender o a participar

Estas normas y regulaciones no crean ningún derecho de vender o participar de algún modo en el mercado. Igualmente, la aceptación de la solicitud de aplicación de un vendedor y la capacidad de participar durante una temporada no garantiza o significa la posibilidad de participar en una temporada futura.

La junta directiva se reserva, a su total discreción, el derecho de aceptación o rechazo de la aplicación de un vendedor.

La junta directiva se reserva, a su entera discreción, el derecho de prohibir la venta de cualquier fruta, verdura o producto particular, incluyendo aquellos productos que cumplen con las reglas delineadas en la anterior sección II.

13. Notificaciones y otras comunicaciones

Todas las notificaciones y otras comunicaciones se enviarán a las partes vía correo electrónico al email: bendfarmersmarket@gmail.com O a las siguientes direcciones:

Si es al “Gerente del Mercado”: Bend Farmers Market c/o Market Manager, P.O. Box 123 Bend, OR 97709.

Si es a la “Junta Directiva”: Bend Farmers Market c/o Board of Directors, P.O. Box 123, Bend, OR 97709.

14. Directrices para condiciones climáticas extremas y de humo

El Bend Farmers Market es un evento al aire libre y permanecerá abierto llueva o brille el sol a menos que las condiciones de un clima extremo exijan su cierre.

El BFM y su gerente se reservan el derecho de cerrar el mercado en cualquier momento en el evento que por seguridad estén en riesgo los vendedores, empleados y clientes.

Condiciones climáticas extremas

Se hará todo lo posible de anunciar cualquier cierre con 48 horas anterioridad si el National Oceanic and Atmospheric Administration (La

Administración Oceánica y Atmosférica Nacional) emite aviso de “Advertencia de clima extremo”. En el evento de cierre, no se les cobrará cargos por el puesto a los vendedores por ese día.

Humo

La predicción del curso del humo es difícil y el mercado tratará de permanecer abierto. Sin embargo, si el Índice de Calidad del Aire, Air Quality index (AQI), marca 300 o más alto, el mercado puede cerrar.

En el evento de que la calidad de aire no sea saludable, el mercado y sus vendedores seguirán las reglas permanentes de OSHA sobre cómo protegerse del humo de los incendios forestales. Ver: <https://osha.oregon.gov/OSHAPubs/factsheets/fs92.pdf>

Con un AQI por debajo de 250 se recomienda un cubre boca filtro para respirar aprobado por NIOSH. Si el AQI es superior a 250, se exige el cubre boca filtro para respirar aprobado por NIOSH. Cada vendedor será responsable de hacer cumplir el uso obligatorio del tapaboca para respirar por parte de sus empleados.

Si las condiciones climáticas o los altos niveles de humo causan la cancelación del mercado con una notificación de menos de 24 horas, nosotros contactaremos a los vendedores vía email y texto, y lo anunciaremos a los clientes en las redes sociales. Bajo tales condiciones, a los vendedores no se les cobrará la tarifa del puesto por el día. Sin embargo, si el mercado está abierto, a los vendedores se les cobrará la tarifa por su puesto de negocio, así sea que ellos decidan no venir a causa del humo (o miedo al humo). Además, si el AQI es mayor a 150 durante las horas del mercado, al vendedor que no venga debido al humo o miedo al humo, se le cobrará, pero se le dará una ausencia con excusa.

Directrices para la selección de los vendedores

1. Prioridades generales de aceptación para la admisión al Bend Farmers Market

Se le da prioridad a los granjeros y productores regionales que traigan al mercado productos que sean 100% cultivados, cosechados y criados en tierras agrícolas de Oregon de las cuales ellos sean propietarios y/o que manejen. Las siguientes frutas, verduras y productos agrícolas pueden

ser vendidos en el mercado: vegetales, frutas, moras, hierbas, nueces, flores, plantas y otros productos agrícolas y de huerta, incluyendo quesos, mariscos, aves y carnes. Reconocemos que los productos de granjas son de estaciones, sin embargo, damos prioridad a aquellos vendedores que aplican para toda la temporada completa.

Se le da también prioridad a los granjeros que usan métodos de cultivo, reproducción, crianza y cosecha responsable y sostenible con el medio ambiente. Los granjeros tienen prioridad sobre los artesanos de comida, pasteleros y vendedores de comida caliente. Los productos de vivero y plantas vendidas en el mercado deben ser distribuidas por el vendedor en vástagos, semillas, tallos, bulbos o divisiones de plantas y venderlos en macetas estándares no decoradas. Un vendedor de vivero no puede vender productos terminados comprados de otro cultivador.

1. Conducta, cumplimiento de las normas y servicio al cliente.

- (a) Historial de cumplimiento de las reglas del mercado y las regulaciones federales, estatales y locales.
- (b) Asistencia periódica al mercado en el transcurso de su temporada por parte de los operadores propietarios para fomentar una conexión entre el vendedor del negocio y los clientes.
- (c) Personal del mercado cortés y conocedor, con sólidas habilidades de servicio al cliente y una historia de interacciones positivas con el personal del mercado, los clientes, los colegas vendedores y los voluntarios.
- (d) Presentación oportuna de la solicitud de aplicación, licencias, formularios de ventas brutas y otra correspondencia del mercado.
- (e) Historial de facturación y pagos según los cargos por tarifas y procedimientos de pagos.
- (f) Apego al código de pólizas de conducta del BFM.

2. Calidad del producto

- (a) Consistentemente alta calidad del producto: fresca, exquisitez y maduración.
- (b) Exhibición limpia y atractiva.

3. Salubridad de la comida

- (a) Los vendedores se deben apegar a los más altos estándares de producción y manipulación segura de alimentos. Esto incluye todas las regulaciones de salubridad de alimentos federales, del condado y el estado.
- (b) Se anima a los vendedores a exhibir en el mercado cualquier certificación que puedan tener.

4. Balance en el inventario de productos. Nos esforzamos en mantener una amplia gama de productos en el mercado. Para evitar o disminuir la duplicación de productos se puede dar prioridad a los productos que son únicos, nuevos o poco representados en el mercado.

5. Antigüedad o señorío

(a) El número de años que un vendedor ha ofrecido productos para vender en el BFM.

(b) Registro de asistencia positivo.

(c) Historial de cumplimiento a cabalidad de las reglas del mercado.

(d) En última instancia, la Junta directiva se reserve el derecho de aceptar o rechazar, a su discreción, una aplicación de un vendedor.

2. Conflicto de intereses entre la Junta directiva y potenciales vendedores

Los miembros de Junta directiva deben votar sólo en el mejor interés de la misión del Bend Farmers Market, sin compromiso a potenciales pérdidas/ganancias personales o financieras. Los miembros de la junta directiva deben revelar, a su leal saber y entender, todos los posibles conflictos de intereses tan pronto como tengan conocimiento y siempre antes de que se tomen medidas que impliquen el posible conflicto. Para determinar si existe un conflicto de interés, los miembros restantes considerarán si el posible conflicto de interés causaría la selección o el rechazo de un vendedor por parte de Bend Farmers Market planteando cuestiones de parcialidad, uso inapropiado de los activos del mercado o cualquier otra irregularidad. Si se determina que existe un conflicto de intereses, el miembro en conflicto no podrá deliberar ni votar sobre el asunto. El acta de la reunión deberá consignar la divulgación, la determinación si existe o no conflicto y los resultados del asunto.

3. Proceso de selección del vendedor

El objetivo de este esquema de proceso es permitir que la junta directiva defina la composición general estratégica de los vendedores en el mercado y al mismo tiempo permitir al gerente organizar el funcionamiento de los vendedores.

Los vendedores pueden presentar al BFM su solicitud de aplicación para la temporada del mercado que viene el 1 de enero. La Junta directiva del Bend Farmers Market es responsable de la composición de vendedores en el mercado y se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de aceptar o rechazar la aplicación de un vendedor. La aprobación del vendedor por

parte de la junta directiva se producirá en las reuniones mensuales de la junta directiva del BFM. Los vendedores con buen récord que retornen y los vendedores de frutas y verduras nuevos pueden ser aprobados tan pronto como la reunión de enero. En las reuniones de los meses siguientes, la junta directiva votará sobre los vendedores que retornan y los nuevos. Se creará una lista de vendedores alternativos aprobados, pero aún no aceptados. La junta directiva dará prioridad a dichos vendedores aprobados alternativos según la disponibilidad y composición del mercado. La lista de prioridad permanecerá vigente hasta la próxima reunión de la junta directiva.

La gerente es responsable de garantizar que solo los vendedores aprobados por la junta directiva asistan al mercado para así mantener una combinación de vendedores que refleje el plan estratégico de la junta directiva.

La gerente se asegurará que los puestos estén llenos y que la gerente no necesite información adicional de la junta directiva para poner en práctica la estrategia. La gerente proporcionará un informe en cada reunión indicando los nuevos solicitantes para permitir que la junta directiva vote sobre los nuevos vendedores y organice de nuevo la prioridad de la lista de vendedores alternativos aprobados.

La gerente del mercado es responsable de asegurar el funcionamiento del mercado utilizando los vendedores aprobados por la junta directiva a través de los siguiente:

1. Operar el sistema de "Manage My Market" entre enero y septiembre.
2. Asegurarse de que los solicitantes hayan cumplido con todos los criterios pedidos por parte de la junta directiva para una posible aprobación (Ejemplo: solicitud completa, cargos pagados, permisos, seguro, etc.)
3. Mantener una lista de todos los vendedores que han aplicado.
4. Mantener una lista de todos los vendedores que actualmente están aprobados/votados por la junta directiva.
5. Mantener una lista de los vendedores alternativos.
6. Hacer un seguimiento de las ausencias justificadas e injustificadas de los vendedores.