



VENTA DE ALIMENTOS EN LA ESCUELA

Cuando las escuelas venden alimentos y bebidas saludables para alimentar a sus estudiantes, envían un mensaje fuerte y positivo sobre cuánto valoran la salud y el éxito de los estudiantes. Las ventas de alimentos y bebidas a los estudiantes durante el día escolar fuera de los programas de comidas escolares o después de la escuela en eventos familiares o deportivos a menudo están diseñados para recaudar fondos por diferentes grupos escolares para apoyar las necesidades y actividades específicas de los estudiantes. Todos los alimentos y bebidas competitivos vendidos a los estudiantes en el campus durante el día escolar deben cumplir con los estándares Smart Snacks in School del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés). Los estándares no cubren artículos servidos o compartidos en la escuela (como celebraciones, refrigerios o recompensas), ni cubren eventos nocturnos, de fin de semana o comunitarios (como eventos familiares o concesiones en eventos deportivos).

Puede Apoyar Ventas de Alimentos más Saludables

Incluso si su escuela cumple con los estándares nacionales para alimentos competitivos, todavía hay mucha variación en la calidad nutricional de los artículos permitidos. Considere los estándares de Smart Snacks como la base o el “piso” sobre el cual construir las guías saludables de su escuela para todas las ventas de alimentos durante y después de la escuela.

- **Revise la regla Smart Snacks in School**, la póliza de bienestar de su escuela o distrito y las guías estatales. Si los estándares de su estado o distrito son más estrictos en algunas áreas, eso tendría prioridad. Use la política de bienestar de su distrito como plataforma para generar cambios.
- **Encuesta de bocadillos y bebidas que se venden actualmente.** Descubra dónde y cuándo se realizan las ventas y determine quién es responsable en cada ubicación. Las líneas a la carta generalmente son operadas por los servicios de nutrición del distrito. La administración de la escuela, los servicios de nutrición, el PTO / PTA, los grupos de estudiantes, los clubes de refuerzo, un programa deportivo u otro grupo pueden administrar concesiones, máquinas expendedoras, carros de refrigerios y tiendas escolares.
- **Acérquese a los grupos a cargo de la venta de alimentos de manera amigable y profesional** para analizar la posibilidad de ofrecer opciones más saludables. Cree consenso al hablar sobre los cambios requeridos y ofrezca ayudar a encontrar productos. La compra cooperativa entre grupos, e incluso a través de los servicios de nutrición del distrito, puede ser posible si los grupos trabajan juntos.
- **Trabaje con la oficina de negocios de la escuela o el distrito para identificar** qué contratos deben modificarse y comenzar a recopilar información de contacto del proveedor. Hable con sus compañías expendedoras sobre el intercambio de opciones menos saludables por otras más nutritivas. Contrato con empresas que ofrecen una variedad más amplia de opciones más saludables. La compra cooperativa entre distritos escolares vecinos también puede ser una forma de aumentar la variedad y el poder adquisitivo.

¿Qué Son los Alimentos Competitivos?

Vendido en escuelas fuera de los programas de comidas, los “alimentos competitivos” compiten por el dinero de los estudiantes con los programas de desayuno y almuerzo nutricionalmente regulados. Los alimentos y bebidas que se venden a través de máquinas expendedoras, líneas a la carta (alimentos que se venden individualmente en la cafetería), carros de meriendas, concesiones, tiendas escolares y otros eventos para recaudar fondos se consideran alimentos competitivos.

La regla Smart Snacks in School define el “día escolar” como el período desde la medianoche anterior hasta 30 minutos después del final del día escolar oficial.

Las agencias estatales pueden establecer una serie de recaudaciones de fondos infrecuentes de alimentos o bebidas que están exentas de los estándares siempre que no tengan lugar en competencia directa con los programas de desayuno o almuerzo en el área de servicio de alimentos durante el servicio de comidas.

ACTION FOR HEALTHY KIDS

Consejos para el Éxito

Muchas escuelas y grupos escolares en todo el país están cambiando a ventas de alimentos más saludables (o recaudaciones de fondos no alimenticias) sin implicaciones financieras negativas. Considere estas estrategias para aumentar sus posibilidades de éxito.

- **Involucre a los estudiantes en la selección de nuevas opciones.** Las pruebas de sabor y las promociones de nuevos productos para estudiantes, personal y padres generarán entusiasmo por los nuevos alimentos y bebidas en el campus. Comunique los cambios con los estudiantes, el personal y los padres para mantenerlos actualizados y recopilar comentarios cuando sea posible.
- **Restrinja las horas en que las tiendas escolares y las máquinas expendedoras están abiertas y disponibles.** Muchas escuelas no permiten el acceso durante los horarios de servicio de desayuno y almuerzo; otros bloquean el acceso a artículos menos nutritivos durante todo el día escolar.
- **Póngale un precio más barato a artículos saludables que las opciones menos nutritivas.** Los estudios han encontrado que bajar el precio de las frutas, verduras y bocadillos bajos en grasa resultó en un aumento significativo en las ventas de estos alimentos sin una disminución en los ingresos totales.¹
- **Hable con expertos locales en salud pública** sobre subvenciones u otras formas de financiar cambios saludables.
- **Convenza a los miembros de la escuela y la comunidad de que los cambios son beneficiosos para todos:** ¡las concesiones y los alimentos competitivos continuarán haciendo dinero, y los estudiantes consumirán alimentos y bebidas más saludables!
- **Encuentre más estrategias para minimizar pérdidas económicas** del Instituto de Salud Pública de Illinois.

COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Los alimentos y bebidas que se comercializan en la escuela durante el día escolar también deben cumplir con los estándares de Smart Snacks. Visite su escuela: ¿hay carteles, letreros, cupones, máquinas expendedoras, portadas de libros u otros materiales publicitarios o de marketing de vendedores de alimentos y bebidas? Si es así, asegúrese de que solo muestren bocadillos y bebidas que cumplan con los estándares.



Recursos

¹Ver [ActionforHealthyKids.org/References](https://www.actionforhealthykids.org/References)

Actividades en Action for Healthy Kids Game On — Disponible en inglés actionforhealthykids.org/game-on-activity-library

Smart Snacks Standards, Healthy Vending, Food and Beverage Marketing at School, Host a Taste Test, Pricing Strategies to Encourage Healthy Eating

USDA Smart Snacks in Schools

fns.usda.gov/school-meals/tools-schools-focusing-smart-snacks

Illinois Public Health Institute

iphionline.org/center-for-policy-and-partnerships/controlling-junk-food-and-the-bottom-line/



Todos los niños saludables, activos y listos para aprender

actionforhealthykids.org • 600 W. Van Buren St., Suite 720, Chicago, IL 60607 • 1.800.416.5136