

Recaudación de Fondos Saludables

Ventas de alimentos antes y después de la escuela

Cuando las escuelas promueven alimentos y bebidas saludables para sus estudiantes, envían un mensaje fuerte y positivo sobre cuánto valoran su salud y éxito. Las ventas de alimentos y bebidas a los estudiantes durante el horario escolar, fuera del programa de alimentos escolares o los eventos familiares o deportivos después de clases, son diseñados para recaudar fondos por medio de diferentes grupos escolares para apoyar las necesidades y actividades específicas de los estudiantes. Todos los alimentos y bebidas competitivos que se venden a los estudiantes en el campus durante el día escolar deben cumplir con los estándares del Departamento de agricultura de Estados Unidos del (USDA) Smart Snacks in School. Los estándares no cubren los alimentos que se sirven o comparten en la escuela (como celebraciones, meriendas o recompensas), tampoco cubren los eventos durante el fin de semana o eventos en la comunidad (como eventos familiares o concesiones en eventos deportivos).

ACTION FOR HEALTHY KIDS HOJA DE TIPS

Usted puede apoyar las ventas de comidas saludables

Incluso si su escuela está cumpliendo con los estándares nacionales para los alimentos competitivos, todavía hay mucha variación en la calidad nutricional de elementos permitidos. Considere los estándares de Smart Snacks como la base para crear directrices saludables en su propia escuela para todas las ventas de alimentos durante y después de clases.

- Revisar los estándares de la regla de Smart Snack, la póliza de bienestar de su escuela o distrito y las normas del estado. Si los estándares del estado o distrito son más estrictas en algunas áreas, eso tomaría superioridad. Utilice la póliza de bienestar del distrito como una plataforma para crear un cambio.
- Cree una encuesta para los bocadillos y bebidas que se venden actualmente. Saber dónde y cuándo las ventas se llevan a cabo y determinar quién es responsable en cada lugar. Por lo general el departamento de servicios de nutrición del distrito están encargados de las filas a la carta. Concesiones, máquinas expendedoras, carritos de refrigerios y tiendas escolares pueden ser manejados por la administración escolar, servicios de nutrición, PTO/PTA, grupos de estudiantes, clubs, un programa deportivo u otro grupo.
- Acercarse a los grupos a cargo de la venta de alimentos de una manera amistosa y profesional, para discutir la posibilidad de ofrecer opciones más saludables. Formar ideas generales al hablar sobre los cambios necesarios y ofrecer ayuda para encontrar productos. La compra cooperativa entre grupos, incluso a través de los servicios de nutrición del distrito — puede ser posible si los grupos trabajan juntos.
- Trabajar con la oficina de negocios de la escuela o el distrito, para identificar qué contratos necesitan enmendar y comenzar a coleccionar información de contacto del vendedor. Pregúntele a las empresas de ventas acerca de cambiar las opciones menos saludables por opciones más nutritivas. Contrate con empresas que ofrecen una amplia variedad de opciones más saludables. Compras cooperativas entre los distritos escolares también puede ser una manera de aumentar la variedad y el poder adquisitivo.

La regla de Smart Snacks in School define el periodo del "día escolar" como 12:00 am la noche anterior y continua hasta 30 minutos después del final del día escolar.

¿Que son alimentos competitivos?

Se venden en las escuelas fuera del programa de alimentos escolares, "alimentos competitivos" compiten por los dólares de los estudiantes con programas nutricionalmente regulados para el desayuno y almuerzo. Los alimentos y bebidas que se venden a través de máquinas expendedoras, filas a la carta (alimentos vendidos individualmente en la cafetería), carritos con refrigerios, concesiones, almacenes de escuela y otros eventos para recaudar fondos, se consideran alimentos competitivos.

Agencias estatales pueden establecer una serie infrecuente de recaudación de alimentos o bebidas que son exentos de las normas solamente si no tienen lugar en la competición directa con los programas de desayuno o almuerzo en el área de servicio de alimentos durante el servicio de comidas.



Todos los niños saludables, activos y listos para aprender.

ActionforHealthyKids.org • 600 W. Van Buren St., Suite 720, Chicago, IL 60607 • 800.416.5136



Ventas de alimentos más nutritivos

Consejos para el éxito

Muchas escuelas y grupos escolares en todo el país están cambiando la venta a alimentos más sanos (o eventos para recaudar fondos sin alimentos), sin consecuencias negativas. Tenga en cuenta estas estrategias para aumentar las posibilidades de éxito.

- Involucrar a los estudiantes en la selección de nuevas alternativas. Pruebas de sabor y nuevas promociones de productos para los estudiantes, el personal y los padres crearán entusiasmo por los nuevos alimentos y bebidas en el campus. Los cambios se comunican con los estudiantes, personal y padres para mantenerlos actualizados y recopilar comentarios cuando sea posible.
- Limitar las horas de servicio de tiendas y máquinas expendedoras en la escuela. Muchas escuelas no permiten el acceso durante tiempos de servicio de desayuno y almuerzo; otros bloquean el acceso a productos menos nutritivos durante todo el día escolar.
- Vender alimentos saludables más baratos que las opciones menos nutritivas. Los estudios han encontrado que bajando el precio de frutas, verduras y refrigerios bajos en grasa, dio lugar a un incremento significativo en las ventas de estos alimentos, sin una disminución en el total de ingresos públicos.
- Hablar con los expertos de salud pública locales sobre donaciones u otras formas de financiar los cambios saludables.
- ¡Convencer a los miembros de la escuela y la comunidad que los cambios son una ventaja, las concesiones y alimentos competitivos contribuirán a ganar dinero y los estudiantes consumirán opciones de comida y bebidas saludables!
- Encuentre más estrategias para controlar el costo y ganancias iphionline.org/center-for-policy-and-partnerships/controlling-junk-food-and-the-bottom-line/.

HealthierUS School Challenge: Smarter Lunchrooms

Demuestre el compromiso de su escuela en la salud de los estudiantes tomando el reto de la iniciativa HealthierUS School Challenge: Smarter Lunchrooms. Establecido en el 2004 por USDA, esta certificación voluntaria reconoce a las escuelas que han creado los entornos escolares más saludables, mediante la promoción de nutrición y actividad física. Escuelas certificadas reciben reconocimiento e incentivos monetarios en cuatro niveles de premios. Aprenda más en fns.usda.gov/hussc/.

Action for Healthy Kids® es una red nacional que moviliza a los profesionales de la escuela, las familias y las comunidades para que tomen medidas que mejoren los alimentos escolares, la educación nutricional, la actividad física y la educación física para todos los estudiantes. A través de oportunidades de financiamiento, asistencia técnica de expertos y nuestro programa, Game On, Action for Healthy Kids apoya a las escuelas para que se conviertan en lugares más saludables donde los niños prosperan.

