

EL SERVICIO ES JUSTO LO QUE HACES

**Gary Hirshberg
Granja Stonyfield
New Hampshire**

Cuando era niño, Gary Hirshberg amaba cada minuto que pasaba arriba de Monte Washington. Fue de excursión y carreras de esquí, respirando en el aire frío, fresco y sintiendo la cálida luz del sol en su rostro. Él especialmente disfrutó de la impresionante vista desde la cima de la montaña: en días claros él incluso podría ver el Océano Atlántico lejos en la distancia.

Cuando estaba en la universidad, y regresó a la cima de la montaña lo sabía tan bien que notó un gran cambio. "No se podía ver más el océano", dice. El cambio fue por una razón bien conocida. "Contaminación del aire y los cambios atmosféricos derivados del cambio climático".

Cuando era niño, la importancia de retribuir a los demás había sido profundamente arraigado en él por su madre. "Ella vivió con ese ejemplo", dice Gary. "Trabajó en comedores sociales, se ofreció como voluntaria para candidatos presidenciales, ayudó en el hospital local o en los Boys and Girls Clubs", dice Gary. Hace una pausa, recordando. "No recuerdo una conversación a la hora de la cena. donde mi madre no decía que depende de nosotros retribuir".

El Dr. Martin Luther King Jr. fue otra gran influencia sobre Gary. La familia King era amiga de la familia de Gary, y cuando Coretta Scott King y sus hijos visitaron la casa de vacaciones de Hirshberg, Gary paso mucho tiempo con ellos, simplemente pasando el rato, hablando durante las comidas, escuchando a Coretta. Luego, en 1968, el Dr. King fue asesinado. "Tenía solo 14 años en aquel tiempo, así que realmente se cimentó en mí, el servicio no era una opción. El servicio fue justo lo que se hacía".

Cuando Gary estaba en la universidad, trabajó en un campamento de educación ambiental para estudiantes de secundaria en Maine. Él y sus compañeros guías del campamento fueron responsables de administrar 26,000 acres de refugio de vida silvestre, y enseñar a los estudiantes sobre la importancia de la preservación del medio ambiente. Pero lamentablemente, alrededor de este increíble bosque, pudieron ver que la industria de la madera estaba talando árboles.

Mientras poníamos nuestros corazones y almas en la vida silvestre y la conservación, a nuestro alrededor pudimos ver estos cortes claros, con herbicidas y todo lo demás", dice. "El refugio estaba rodeado por unos millones de acres de tierra de pulpa y papel. Recibí el mensaje de que 'Esto es malo. Tenemos que trabajar en alternativas'".

Proponer ideas para alternativas viables y más sostenibles era algo que Gary tenía que hacer a menudo en la mesa de la cena familiar. Su abuelo era un banquero exitoso con puntos de vista bastante conservadores. "La mayoría de las veces me mataba con algún argumento económico; Realmente no tenía las respuestas entonces", dice Gary. "Pero aprendí que el negocio es donde ocurre todo lo contaminante, y eso mientras que el negocio no fue el único problema, definitivamente no fue parte de la solución. Así que realmente estaba buscando alternativas".

Gary entendió que, si iba a haber un cambio, tenía que venir desde dentro de la comunidad empresarial; y tenía que venir en la forma de alternativas viables. Así que cuando tenía 23 años, se unió al think tank Nueva Alquimia y se sumergió en la industria de energías renovables emergentes de la energía eólica.

Nueva Alquimia era una pequeña empresa emergente: necesitaba muchas inversiones para conseguir salir del suelo. Por suerte, muy rápidamente Gary descubrió que era una recaudación de fondos superdotada. En dos años, a la edad de 25 años, se convirtió en el director ejecutivo de la empresa.

Gary puso sus habilidades de recaudación de fondos a buen uso para la pequeña escuela de agricultura orgánica, el Centro de Educación Rural en Wilton, New Hampshire. No fue fácil. En la década de 1980, la financiación pública para proyectos ambientales se había agotado hasta bajo una nueva administración, y competencia por la poca financiación lo que estaba disponible era feroz.

Gary disfrutó de los beneficios marginales de la granja de la escuela. "Mi compañero estaba produciendo este yogur increíblemente delicioso y maravilloso, el que nos gustaba sentarnos a comer", recuerda Gary. "Y luego, un día, alguien... todavía no estamos seguros de quién fue, dijo, ¿por qué no comenzamos a vender esto? yogur?"

Ese fue el comienzo de la Granja Stonyfeld, que se convertiría en el principal productor mundial de yogur orgánico bajo el liderazgo de Gary.

Convirtiendo a Stonyfeld de la pequeña escuela agrícola que era inicialmente en la compañía nacional de yogur orgánico que es hoy, tomó mucho trabajo duro y dedicación. Comenzaron vendiendo su yogur en solo cinco tiendas.

"Noche tras noche, incluso después del ordeño y después de hacer yogur, uno de nosotros - quien no estaba ordeñando - iba y hacía una demostración en la tienda", Gary Recuerda. "Nos parábamos allí, y hablábamos con los consumidores, y simplemente no dejaríamos que dijeran que no".

Pronto, pudieron vender su yogur en 10 tiendas cercanas, luego en 35. Eventualmente, fueron la tercera marca más grande en todas sus tiendas. Al principio, Gary y su socio comercial, Samuel, usaron el embalaje de sus productos para educar a los clientes. "Fue muy simple nuestra forma de poder contar nuestra historia", dice Gary. "Los primeros paquetes eran como mini lecciones de dónde viene la comida de la gente".

A medida que su marca se convirtió en una empresa real, Gary y sus colegas en la Granja Stonyfeld comenzaron a usar sus ganancias para apoyar todo tipo de proyectos especiales. Desde el principio decidieron que el 10 por ciento de sus ganancias se gastarían en iniciativas para luchar contra el cambio climático. Desde entonces, la compañía ha encabezado muchas medidas para minimizar su huella de carbono y para apoyar los esfuerzos ambientales. Algunos de las nuevas iniciativas de Stonyfeld incluyen el proyecto OpenTEAM, la iniciativa StonyFIELDS

#playfree, y un nuevo objetivo de reducir las emisiones de carbono en un 30 por ciento para el 2030.

Como CEO de Stonyfield, era importante para Gary incorporar los valores que se le había inculcado durante su infancia, y para reconciliar su espíritu emprendedor con servicio a su comunidad. "Me di cuenta de que necesitábamos una estrategia real, una estrategia económica", dice. "Creando una empresa económica real cuya misión es salvar a las familias agricultoras, y tratar de frenar la urbanización de la tierra rural, proporcionando alimentos saludables, todo eso: fue muy atractivo".

Gary usó todas las formas imaginativas que se le ocurrieron para educar al público sobre la agricultura sostenible.

En 1989, la compañía introdujo el programa educativo Tener-una-Vaca, a través del cual se invitó a los clientes a "adoptar" una de las Vacas de Stonyfield. Luego recibirían actualizaciones periódicas sobre las vacas que había adoptado, junto con información sobre las cuestiones a pequeña escala a la que los agricultores se enfrentaban.

Pero Gary y su equipo se dieron cuenta de que no era solo el público el que necesitaba ser educado, los agricultores también necesitaban información y capacitación sobre cómo administrar sus granjas de manera sostenible. Stonyfield también notó que la población de productores lecheros orgánicos en esta región estaba envejeciendo. Más y más agricultores se acercaban a la edad de jubilación sin planes para quién se haría cargo de la granja cuando se jubilaran. Así que en 2015 Stonyfield se asoció con el Centro de Agricultura Wolfe's Neck y el Medio ambiente para establecer un programa de capacitación en lácteos orgánicos residenciales de primer nivel donde la generación más joven de agricultores pueda aprender sobre las prácticas agrícolas regenerativas en un programa de aprendizaje de dos años. Además, con el tiempo, a partir de 2014, Stonyfield acumuló una red de productores lecheros orgánicos de suministro directo, y pudieron comenzar a complementar su suministro de leche con productos de leche de otros agricultores orgánicos locales. Por lo tanto, proporcionaron a los agricultores locales las habilidades y asistencias técnicas que necesitaban para hacer que sus negocios crecieran de manera sostenible: entonces compraron su leche. Era una situación en la que todos ganaban.

Con su arduo trabajo y dedicación, Gary ha logrado hacer crecer Las granjas Stonyfield a convertirse en una empresa nacional que también está devolviendo a las comunidades locales, tal como había aprendido a hacer de su madre y de sus amigos de la infancia.

"Siempre le digo a la gente que la determinación es lo más importante y característica subestimada necesitaba ser un emprendedor", dice. "Nada reemplaza el trabajo duro y la pasión".

***Realmente se reduce a esto: que toda la vida
está interrelacionada. Todos estamos atrapados en un
red ineludible de mutualidad,
atado en una sola prenda del destino.***

Lo que afecta a un destino, afecta a todos indirectamente.

Dr. Martin Luther King Jr.

Llamado a la acción: Encuentre el mercado local de agricultores más cercano a su casa -- es comida fresca, producida localmente, y 100% buena para el medio ambiente. O encuentre una CSA (agricultura apoyada por la comunidad) para apoyar: ellos entregar alimentos orgánicos frescos directamente a su hogar

Stone Soup Leadership Institute
www.soup4worldinstitute.com
www.soup4youngworld.com