





COORDENAÇÃO:

Heloisa Linhares
João Paulo S. da Silva

EDITOR:

Romualdo Venâncio

PROJETO GRÁFICO:

Cumulus Comunicação

FOTOS:

Angela e Ricardo Linhares
José Guilherme Martini
Milrela Weck
Modesto Wielewicki
Antônio Pacheco

IMPRESSÃO:

Comunicação Impressa

REALIZAÇÃO:

GAP Genética

(55) 3412 36 88 e (51) 3224 6490

gapgen@brturbo.com e gapgen@terra.com.br

www.gapgenetica.com.br





Prazerosa responsabilidade

Entre as mais valiosas recompensas de minha profissão está o prazer de fazer da escrita meu portal de integração com o mundo. Tão grande quanto esta satisfação é a responsabilidade sobre cada frase que escrevo. Essa combinação traduz, exatamente, minha sensação ao assumir o desafio de resumir, em poucas páginas, uma história de cem anos. Durante

o trabalho de pesquisas, entre leituras e entrevistas, descobri um detalhe ainda mais desafiador: essa não é uma história comum, mas sim uma saga que vem se transformando a cada dia.

Já faz sete anos desde o meu primeiro contato direto com a família da GAP Genética. Comparado aos cem anos dessa história, esse período pode



parecer minúsculo, mas foi essencial para compreender os outros 93. As características que hoje definem a empresa nada mais são do que a aprimoração daquelas que já marcavam o primeiro destes cem anos. É isso o que tentei passar nos textos que vão ler a partir de agora.

Com esse conjunto de imagens e palavras, esperamos

poder transmitir a emoção e o espírito inovador que têm acompanhado esse grupo desde os primórdios. Eu disse 'esperamos' porque trata-se de uma obra coletiva. Após lerem a história, verão que não poderia ser de outra maneira.

Romualdo Venâncio - Editor



Um século de renovação

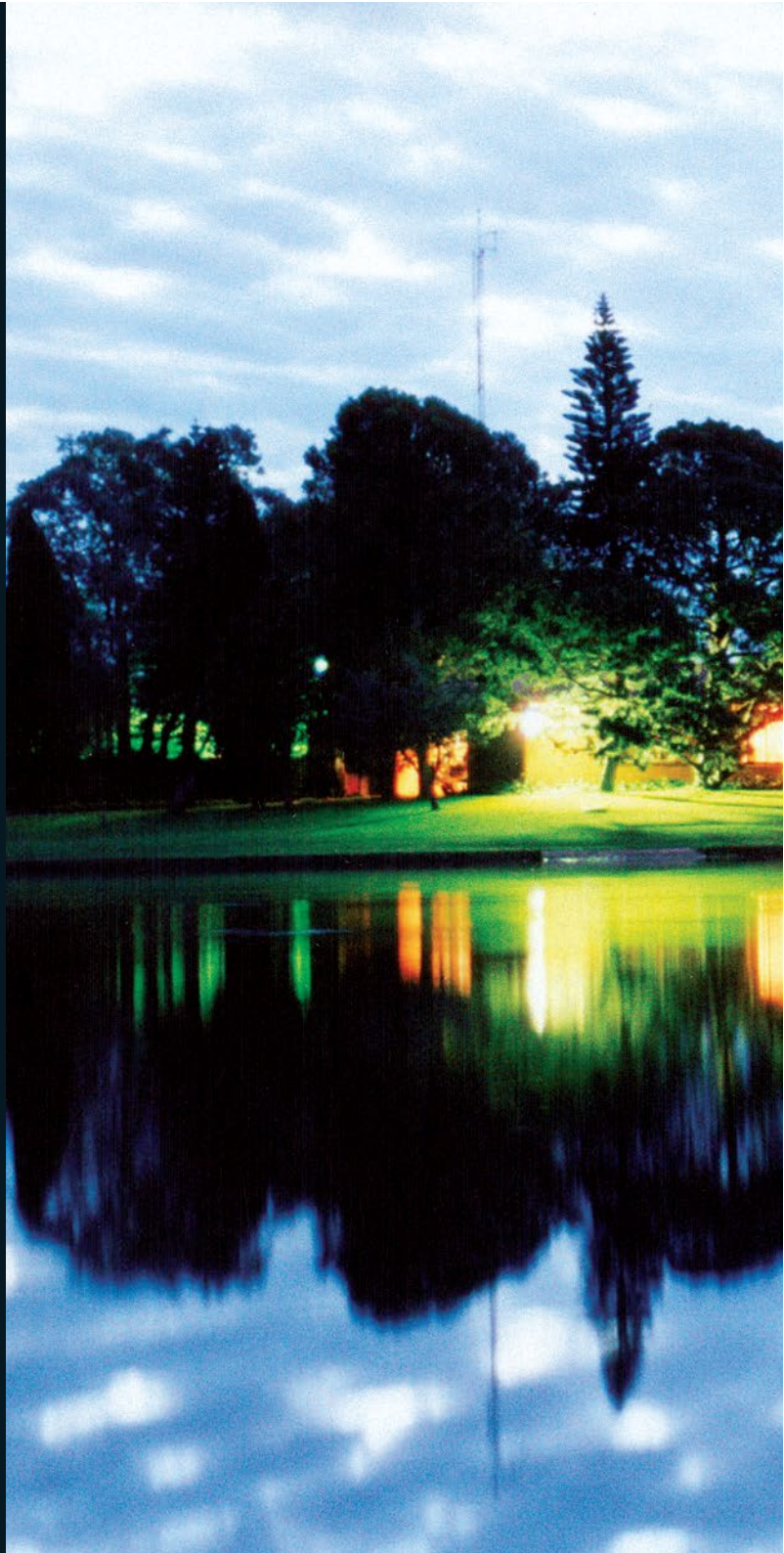
A contagem do tempo é exatamente igual para todos. Mas a maneira como cada um se posiciona diante desse tempo pode ser bem diferente. Algumas pessoas chegam a se colocar à frente dele. E o segredo para tal façanha está na capacidade de enxergar além do que os olhos podem ver. Se essa característica, pura e simples, já é extremamente positiva, o que dizer da possibilidade de transmiti-la a cada nova geração? Assim tem sido a história da GAP Genética, que começa há exatos cem anos, quando o médico João Vieira de Macedo

deu início à formação da Cabanha Azul, um dos nomes mais importantes da agropecuária gaúcha. A administração do grupo sempre foi calcada na busca incansável pela novidade, pela diferenciação qualitativa, por realizações que permitissem chegar primeiro. E isso tudo de maneira muito espontânea, consequência de uma postura visionária que não se permitia dar passos atrás e nem abrir mão do bem estar da família. O amor à terra e a responsabilidade ao lidar com a natureza, cultivados desde o princípio dessa história, têm garantido seguidas safras de



Eduardo Macedo Linhares

ótimos frutos. Antes 'Azul', hoje 'GAP', as realizações deste grupo vão servindo de exemplo a tantas outras empresas agropecuárias, assim como seus produtos vão iniciando ou fortalecendo a composição de vários e importantes plantéis. O sucesso dessa jornada resulta de um conjunto de fatores. Vale, aí, uma ressalva: os fatores são tão importantes quanto o conjunto, e vice-versa. Esclarecendo um pouco melhor essa matemática, o conhecimento técnico e o severo controle de qualidade sobre cada produto ou serviço são indispensáveis, mas o grande diferencial do grupo está na coletividade. Não há quem conquiste algo sozinho nesta empresa. Todas as realizações são baseadas na união da família e na compreensão do espírito de trabalho por seus companheiros de lida. Essa integração é a fonte que gera energia necessária tanto para engrossar as palmas nas comemorações como para superar adversidades, sejam elas profissionais, pessoais ou de qualquer outra ordem. É por isso tudo que o time está em festa. Aceite o convite para participar da comemoração, acompanhe as próximas páginas e entre nestes cem anos de história, cem anos de conquistas, cem anos de valorização.







O princípio de tudo

*"Quem alcança seu ideal vai além dele."
Friedrich Nietzsche*

A história mostrada a partir de agora está completando cem anos. Isso, se considerarmos apenas a contagem cronológica, pois um século parece não ser tempo suficiente diante de tantos e tão significativos acontecimentos. As realizações do 'elenco' dessa narrativa fazem parte da evolução agropecuária do Rio Grande do Sul e, por consequência, do Brasil. Prova disso é que, ainda hoje, o 'Doutor' João Vieira de Macedo é lembrado como um dos homens mais influentes dos campos gaúchos.

A explicação para tão marcante presença pode até começar pelo fator genético, pois João Vieira era

neto de Francisco Pereira de Macedo, ou, como é citado nos registros históricos, 'Visconde do Serro Formoso', pecuarista que em 1879 já utilizava fundamentos de seleção no manejo do rebanho. A empatia com o meio rural não foi a única característica herdada do Visconde. O espírito desbravador se pronunciou de forma intensa, assim como a personalidade expansiva. A combinação desses fatores assegurou a continuidade daquela maneira diferente de lidar com a pecuária e, favorecida por novas ferramentas, salientou o que havia de melhor. Formado em medicina, João Vieira passou dois anos de especialização em Paris. Retornou ao Rio Grande



João Vieira de Macedo

do Sul, em 1906, e se instalou no município de Quaraí, onde exerceu sua profissão. A conduta correta, a dedicação incomum e o atendimento sem qualquer distinção lhe valeram respeito e reconhecimento nas mais importantes cidades da fronteira do Estado com Uruguai e Argentina. Com um histórico familiar favorável e privilegiado pela visão avançada do agronegócio, o médico e pecuarista começou a formação de um dos mais importantes empreendimentos rurais do Rio Grande do Sul: a Cabanha Azul. Hectares e rebanhos foram multiplicados seguindo a linha de equilíbrio entre quantidade e qualidade. O investimento em bovinos de corte trouxe raças como Devon, Angus, Hereford e Pooled Shorthorn. Na produção de ovinos, entraram as raças Merino, Romney March e Corredale. O sucesso de João Vieira, tanto na medicina como na pecuária, deve-se, também, à seriedade com a qual lidava com os negócios. Quem o conheceu faz questão de salientar o quanto era comprometido com suas atividades. Mais impressionante ainda é que tal dedicação jamais interferiu no convívio familiar. Para muitos, está aí seu maior legado: a visão ampla dos empreendimentos; a maneira responsável de administrá-los; e a intensa relação com a família.





Peonada da Azul com Alceu Macedo Linhares e João Vieira de Macedo



Momento de transição

"Não são os grandes planos que dão certo; mas os pequenos detalhes."

Stephen Kanitz

A espera pelo resultado da safra é sempre um período de muita expectativa para quem planta ou cria. Em sua vida como produtor rural, João Vieira de Macedo semeou valores e conceitos, e também teve de aguardar para saber o que colheria. Para sua satisfação, conseguiu mais do que boas safras: viu a família levar adiante o que plantou. Casado com Paulina Jacques Dornelles, João Vieira teve três filhos: Lauro, Ilsa e Maria Lilá Dornelles de Macedo. Todos contribuíram para garantir a seqüência da produção agropecuária sob os mesmos princípios.

Lauro Dornelles de Macedo foi quem mais se envolveu diretamente com o campo, com a produção. Maria Lilá, ou 'Vó Lazinha', como é chamada pelas novas gerações, lembra que logo cedo o irmão se interessou pela atividade: "o Lauro era bastante dedicado à pecuária, gostava muito, e desde pequeno". Tal apego era até bem compreensível, pois além de ter sido criado no ambiente da fazenda, trazia nas veias a paixão pelas coisas da terra. Porém, indícios precoces da apurada visão sobre o gado mostraram algo mais.



Lauro Dornelles de Macedo



Lauro Macedo enxergava o gado de forma distinta, era capaz de apontar atributos e problemas dos animais com notável facilidade, fosse em lotes ou individualmente. A habilidade na apartação impressionava, como recorda Carlos Alberto Veríssimo da Fonseca, proprietário da Estância Santa Cecília. "Pouco tempo após ter assumido a administração da fazenda, estive na Cabanha Azul em busca de reprodutores. Fui atendido pelo próprio Lauro, que me apresentou um lote de 300 touros e me deixou à vontade para escolher. Ainda não tinha experiência com a apartação, então ele

mesmo separou os animais. Olhando de fora parecia ser muito fácil. Os resultados me fizeram retornar." Carlos Alberto Veríssimo é cliente da família até os dias atuais.

Quem acompanhava o cotidiano da Cabanha Azul via, com frequência, Lauro Macedo em meio ao gado com um lápis e uma caderneta nas mãos. Ainda distante da praticidade dos computadores, esse era o banco de dados do selecionador. "Tio Lauro registrava em suas cadernetas toda a genealogia dos animais e conhecia muito bem cada linhagem", relata Maria Helena de Macedo



Gado Hereford com Cerro do Jarau ao fundo

Mascarenhas. Filha de Maria Lilá, é ela a sobrinha que via Lauro Macedo selecionar os rebanhos mesmo distante das fazendas, pois acompanhava o tio nas negociações internacionais. "Ele sempre viajava para Europa e Estados Unidos à procura de novidades genéticas."

Pioneiro que era, Lauro Macedo pensava o criatório de olho no final da cadeia produtiva. Privilegiava linhagens que dessem bons novilhos, pois daí viria o rendimento superior no abatedouro. Se, por um lado, a objetividade trazia a evolução dos plantéis, por outro, exigia cada vez mais organização. A

reação a esta demanda só fez crescer o prestígio da Cabanha Azul, que passou a ser reconhecida como modelo de empresa agropecuária. "A Azul era a base de testes para lançamentos de produtos da Merck. Quando recebíamos visitantes de fora, era lá que os levávamos primeiro, porque além de ter muito o que mostrar, havia grande receptividade", destaca o médico veterinário Glênio Prudente, representante do laboratório à época.



A história começa

"A mudança é a lei da vida. Aqueles que olham apenas para o passado ou para o presente serão esquecidos no futuro."

John F. Kennedy

A trajetória da Cabanha Azul sempre foi marcada por ciclos, que naturalmente se completavam, fazendo de várias uma única história. Foi assim quando Lauro Macedo descobriu em três sobrinhos seus homens de confiança e, mais tarde, sucessores. José Azauri e Eduardo Macedo Linhares e João Vieira de Macedo Neto entraram na história da Cabanha Azul com papéis específicos. José Azauri se envolveu com o comércio do gado de corte. Eduardo Linhares se tornou o braço forte na administração, enquanto João Vieira, o 'Macedinho',

deu seqüência à seleção genética.

Bem amparado, Lauro Macedo abriu espaço a outras atividades. A produção de lã e a cultura do arroz surgiram com o intuito de aproveitar oportunidades de mercado e fortalecer a bovinocultura. Eduardo Linhares, que até então não era responsável direto por nenhuma criação ou cultura, assumiu o controle de ambas. Os ovinos se tornaram um excelente negócio, e o rebanho da Azul passou de 120 mil animais. O entusiasmo só foi reduzido quando veio a concorrência da lã sintética.



Prêmios Cabanha do Ano Bovinos de corte e Ovinos 1970

J.Azhaury M. Linhares, J.V.Macedo Neto, Hiltom Jaques, Lauro Dornelles de Macedo, Vidal Faria Ferreira, Eduardo Macedo Linhares

Para o médico veterinário Vidal Faria Ferreira, que por múltiplos anos gerenciou a ovinocultura na Azul, a persistência pela qualidade era o grande diferencial. Inusitado exemplo dessa persistência, e outra prova de pioneirismo, vem de 1972, quando Eduardo Linhares importou da Austrália 12 reprodutores Merino. A compra destes animais foi um marco para a ovinocultura nacional, pois, até então, nenhum produtor brasileiro tinha exemplares daquela raça, vindos direto da origem. Tendo a exclusividade naquela genética, os

australianos raramente abriam seu mercado. Satisfeito com a aquisição dos carneiros, Eduardo Linhares foi surpreendido na porta de saída. Consequência de questões políticas da Austrália, surgiu um embargo à exportação dos ovinos, e os animais já prontos para vir ao Brasil ficaram retidos. A situação exigiu muita 'diplomacia', mais investimentos e certa dose de aventura. Para se ter idéia das manobras, os animais foram tirados da Austrália aos poucos, transportados por avião particular até a Ilha de Fiji, para depois virem ao



Equipe Azul comprando carneiros na Austrália



Campeões da Expointer

continente americano. Cerca de um ano se passou até que todos os carneiros chegassem ao Rio Grande do Sul. Já em terras brasileiras, a descida também não foi fácil. "O ministro da Agricultura, Luiz Fernando Cirne Lima, foi quem acabou liberando o desembarque dos carneiros em Uruguaiana", lembra Vidal Faria.

O arroz veio com a aquisição de uma nova fazenda, a 'Santana Velha', também em 1972. A linha de ação era a mesma: produtividade. "Antes de iniciarmos o processo, Lauro convocou uma

reunião para dar as diretrizes. Foi categórico. Queria uma lavoura auto-suficiente e que beneficiasse a pecuária", conta Raul Englert, responsável pela implantação e pelo desenvolvimento da rizicultura naquela propriedade. "Eles não conheciam arroz a não ser no prato, mas em pouco tempo já eram exemplo", acrescenta. O que seria uma alternativa, ganhou espaço nas demais fazendas do grupo e uma outra importância. "Até hoje, o arroz é o carro-chefe da economia da empresa", admite Eduardo Linhares.



O diferencial da genética

"As pessoas raramente se tornam famosas pelo que dizem, antes de se tornarem famosas pelo que fizeram."
Cullen Hightower

A coragem de inovar e desafiar tradições tem promovido importantes mudanças na pecuária brasileira. Essas alterações exigem dedicação e persistência, pois não são gratuitas e nem oferecem garantia de retorno imediato. É preciso pensar a longo prazo. João Vieira de Macedo tinha essa motivação, e apostou - agregou valor genético ao criatório e viu os resultados se confirmarem. A mesma atenção teve Lauro Macedo, criterioso selecionador, sustentando e expandindo o reconhecimento da Cabanha Azul quanto à qualidade de seu plantel.

"Sob o ponto de vista genético, o trabalho realizado pelo 'Doutor' João Vieira de Macedo e por seu filho Lauro levou os rebanhos ao mais alto nível zootécnico, com a importação de reprodutores, diretamente da Inglaterra, Argentina, Uruguai, Estados Unidos e outros países", afirma Luiz Fernando Cirne Lima, ex-ministro da Agricultura e importante executivo da indústria petrolífera. A filosofia seguiu adiante e as novas perspectivas extrapolaram as divisas do Rio Grande do Sul. Para levar os planos à prática, era necessário ter produtos

adequados às regiões que se pretendia alcançar, em especial, o Brasil Central. A fórmula mais provável era aproveitar o singular plantel de Angus da empresa e a extensa base zebuina do País, ou seja, investir no Brangus. Desde que houvesse respaldo técnico, porque a difusão dos sistemas de cruzamento e das raças sintéticas ainda era restrita. A parceria com o grupo argentino Comega trouxe a solução: a criação do Programa Natura.

Ao disponibilizar um sistema de avaliação genética baseado em desempenho produtivo e reunir o maior número possível de rebanhos, a Cabanha Azul

construiria um valioso banco de dados, referência de seleção para inúmeros pecuaristas. Assim aconteceu. A realização do projeto criou oportunidades para novos profissionais, como é o caso do zootecnista Luiz Alberto Fries e do médico veterinário Luís Alberto Müller. Fries foi contratado para elaborar a metodologia de avaliação genética, enquanto Müller teve a missão de difundi-la Brasil adentro. A divulgação do Natura pelo País marcou o início da expansão do Brangus além da região Sul.

Entre os mais importantes programas de avaliação genética, o Natura foi o primeiro a ser credenciado



Equipe da Natura no Mato Grosso



Cruzamento industrial



pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para emitir o Certificado Especial de Identificação e Produção (CEIP). O aval do então ministro Antônio Cabrera coroou o pioneirismo da Azul, que teve continuidade no trabalho da Gap Genética. À medida que esse trabalho se desenvolvia, crescia o entusiasmo de Ângela Linhares com o processo de melhoramento genético. A veterinária da família abraçou a causa e passou a conduzir a seleção dos rebanhos da empresa, sob a premissa de que é preciso pensar e fazer diferente quando se quer avançar no campo da genética, pois, do contrário, a tendência é ficar para trás.

O Programa Natura beneficiou toda a cadeia produtiva, desde as fazendas até o varejo. Cabanha Azul se tornou, também, marca de carne bovina, e chegou a 13 pontos de venda em Porto Alegre, entre supermercados, franquias e lojas próprias. Diante de um público já acostumado a consumir carne bovina, era preciso mais do que qualificação do produto. Frente a mais um desafio, a empresa lançou a carne embalada a vácuo na capital gaúcha e, novamente, se diferenciou.



Visão de futuro, desde sempre

“O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário.”
Albert Einstein

Os protagonistas de cada geração desta centenária história têm muito em comum, e uma das características mais interessantes que compartilham é conseguir manter os pés no chão permitindo que os olhos alcancem o futuro. Esse equilíbrio entre passadas seguras, sólidas, e a perspectiva do que pode acontecer sustentou a continuidade e o progresso do grupo, da mesma maneira que foi essencial para que suportassem e superassem tempos menos favoráveis. Uma história de cem anos não seria fiel à realidade se contada apenas com dias de ‘farta colheita’. O

momento contrário à trajetória da Cabanha Azul foi a separação do grupo. Era hora de administrar as perdas e se adaptar à nova realidade. Se as pessoas e os princípios eram os mesmos, não poderia ser tão complicado, ainda que trabalhoso. De um lado, veio a investida em uma nova identidade empresarial. Estava nascendo a marca GAP Genética. A renovação aproximou ainda mais a família, já bastante unida. O engajamento de todos foi essencial para mostrar ao mercado quem era GAP Genética, especialmente, porque as atividades da empresa



ganharam novas dimensões. Eduardo Linhares sabia que o avanço da pecuária de corte apontava para outros Estados e, se quisesse acompanhá-lo, teria de seguir o mesmo rumo. Além das propriedades no Rio Grande do Sul, foram incorporadas outras fazendas, em localizações estratégicas: Rancharia (SP), Ponta Porã (MS) e Jaciara (MT). A expansão territorial multiplicou as possibilidades de projeção no cenário nacional. Estar em vários lugares não bastava para garantir a conquista de mercado. O reconhecimento e o respeito de clientes, parceiros, colaboradores e fornecedores vieram mesmo pelo desempenho dos animais e pela maneira diferente de atender, de se comunicar, de comercializar. Avessa ao conformismo e atenta às oportunidades, a família GAP sempre buscou a inovação. E não poderia ser de outra forma, pois era necessário conhecer e se adequar às características das praças pretendidas.

A caracterização regional logo foi substituída pela imagem de um grupo nacional. A exploração de novas fronteiras agropecuárias interferiu na produção, instigando muitos dos pecuaristas locais a questionarem a performance de seus rebanhos e acreditarem na maximização dos resultados. A partir daí, a GAP passou a fornecer genética para melhorar e a formar vários outros criatórios. A influência sobre a multiplicação do Brangus no Brasil Central é um exemplo efetivo dessa importância.





Touros Brangus, fazenda Santa Luzia



Multiplicar também é dividir

"Os pequenos atos que se executam são melhores que todos aqueles grandes que apenas se planejam."

George C. Marshal

*D*esenvolver e comercializar produtos agropecuários com diferencial em tecnologia e qualidade visando, além da satisfação do cliente, o incremento da produtividade do nosso setor, respeitando sempre o meio ambiente." Esta é a missão da GAP Genética, o que explica muitas de suas características. Entre elas, a dedicação e o amor desta 'família' pela terra e por tudo que dela provém. É compromisso devolver à natureza os benefícios por ela fornecidos. A atitude se estende ao convívio social. Seja nas relações comerciais, pessoais, culturais ou em

qualquer outro contexto, é fundamental dividir o que se multiplica.

A confiança no próprio potencial facilita a compreensão da pecuária de forma abrangente. Não fosse dessa forma, o que justificaria a GAP disponibilizar o melhor de seu banco genético ao mercado? É preciso acreditar que as próximas gerações trarão exemplares ainda melhores e enxergar na evolução dos demais criatórios o desenvolvimento do setor como um todo, com a certeza de uma positiva reação em cadeia. Adepto das conquistas

coletivas, não apenas 'dentro de casa', mas também acessíveis aos que estão ao redor, o grupo assumiu uma postura participativa, envolvendo-se em várias ações conjuntas, favoráveis ao segmento.

Convênios com centros de pesquisa e instituições de ensino têm gerado resultados interessantes, como as oportunidades de estágio a muitos estudantes. A

exemplo da parceria firmada com a Faculdade de Zootecnia, Veterinária e Agronomia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (FZVA-PUCRS). Baseada no desenvolvimento genético de animais da raça Angus, essa relação tem proporcionado aos alunos um convívio mais intenso com o meio rural, experiência preciosa para o ingres-



Rodrigo, Kaju, Ricardo, Heloisa, Eduardo, Márcia e Maria Helena.

so no mercado de trabalho. Em contrapartida, a GAP tem à sua disposição novos dados, resultantes de pesquisas concretas, que dão ainda mais consistência à seleção dos rebanhos.

○ zelo pela qualidade e a preocupação constante em agregar valor a cada produto e serviço fomentou as relações comerciais. Indústrias de insumos, como os laboratórios, vêem as fazendas da GAP como campos de teste, um aval para seus lançamentos. Com o frigorífico, a segurança em relação à planilha de abate e à padronização dos animais garante boas negociações. Toda nova integração, neste sentido, revigora a sinergia por uma pecuária sólida e mais competitiva.

○ grupo GAP terá sempre um posicionamento participativo, seguindo os passos de seu mentor, Eduardo Linhares, que procura aliar representação política e força produtiva. ○ criador é um dos principais defensores de um eficiente sistema de tipificação de carcaças, visando a união dos pecuaristas que trabalham com um padrão diferenciado de animais. Seja com a 'gravata do dirigente' ou sob o 'chapéu do produtor', o empenho pelo justo reconhecimento da pecuária e o espírito conciliador refletem a mesma pessoa.





Carregamento de bois para o Frigorífico Mercosul



Bons negócios

"No mundo dos negócios todos são pagos em duas moedas: dinheiro e experiência. Agarre a experiência primeiro, o dinheiro virá depois."

Harold Geneen

A história da comercialização de bovinos e ovinos no Rio Grande do Sul tem um capítulo especial: os remates da Cabanha Azul. A numerosa e qualificada oferta de animais, dividida em dois dias, atraía compradores de diversos Estados. Realizados na própria fazenda, esses leilões entraram para a lista dos mais concorridos eventos da agropecuária gaúcha, recebendo centenas de pessoas, entre as quais estavam grandes personalidades deste e de outros importantes setores. O casal Lauro e Maria combinava, de maneira singular, o critério na

seleção das ofertas com o capricho da organização. Quem presenciou estes acontecimentos recorda com prazeroso saudosismo. "Era algo surpreendente", lembra Carlos Alberto Veríssimo da Fonseca, que acompanhava as vendas de gado e de carneiros. "O grupo influenciou o mercado, pois sempre teve o maior volume de ofertas, produtos muito bem preparados e sem exageros. Além de indiscutível qualidade, os animais eram rústicos e ainda se desenvolviam 'em casa'." Para o pecuarista, que continua a usufruir dessa fonte de genética, a

saudade ficou apenas para o ambiente festivo. "A preparação dos lotes ainda se mantém em nível elevado, com a vantagem de virem acompanhados de índices produtivos."

Sem perder o perfil receptivo, a GAP profissionalizou a comercialização, seguindo tendências mercadológicas e favorecendo os clientes. A venda de animais baseada em índices de produtividade, como as DEP's (Diferença Esperada da Progenie), foi uma das mudanças mais significativas. Para uma empresa que buscava novas praças e visava espalhar

a genética de seus rebanhos por todo o País, era fundamental apresentar informações técnicas sobre o desempenho dos animais. A dedicação pós-venda reforçou a certeza dos clientes sobre o interesse em atender — e até superar — suas expectativas. Conseqüência da satisfação, cresceu a fidelidade.

Com o intuito de retribuir a confiança e privilegiar esse público, a empresa criou novos mecanismos, facilitando a escolha e as negociações, como o GAP Card, o catálogo inteligente, o julgamento



Leilão Gap Top, Rancharia/SP

GAP GENÉTICA MT

Brangus produzidos no Mato Grosso

BOITEL ARAÇATUBA - SP - 20

GARANTIA GENÉTICA

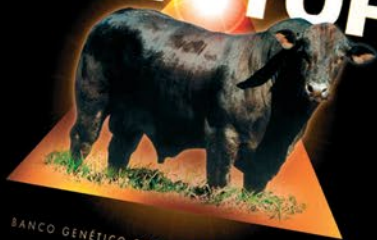
SHOW DAS ESTRELAS

GAP - SÃO PEDRO 2006

GAP 5 ESTRELAS

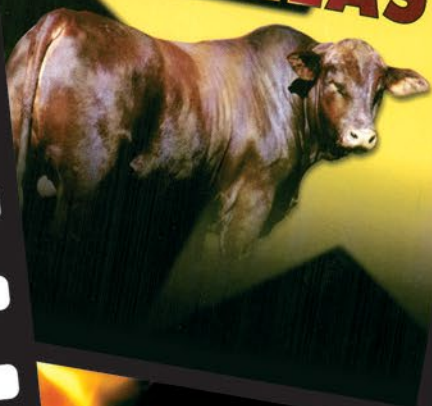
SELEC
Petro
COPA QUERÊNC

GAP TOP



BANCO GENÉTICO COM UM SÉCULO DE SELEÇÃO

5 ESTRELAS



CAO DE
OS
A 2006

objetivo e a loja de animais com preço fixo. A GAP também foi a primeira empresa a realizar um leilão de bovinos, no interior, com transmissão do Canal Rural, visando a repercussão nacional de suas ofertas. A disposição estratégica das unidades favoreceu a expansão das vendas. Essa postura tem garantido uma relação comercial franca e duradoura, o que mantém as 'porteiças' sempre abertas, de lado a lado, multiplicando negócios e gerando amizades. Pecuária é uma atividade de longo prazo, não se entra e sai a todo momento, daí a importância de se transmitir segurança em tudo o que se faz. Afinal, cem anos não são cem dias. É por isso que os leilões da GAP não se resumem a um pregão, são pontos de encontros para troca de idéias e experiências, além de uma boa oportunidade para rever amigos e parceiros.



Segurança que vem da equipe

"O futuro das organizações — e nações — dependerá cada vez mais de sua capacidade de aprender coletivamente."

Peter Senge

Um empregado se emocionar ao falar de seu patrão é algo excepcional. É preciso ver para crer (e eu vi!). Ainda que em uma ocasião muito especial, tal situação só é possível quando sobra respeito, confiança, admiração e muita história para contar. Pois é esse o 'tempero' do relacionamento entre o comando da GAP Genética e seus

companheiros de lida. A recíproca valorização vai multiplicando as décadas dessa relação e abrindo espaço para a origem de novas equipes. Os filhos dos funcionários nascem e crescem nas fazendas, tomam gosto pela vida no campo e, logo que a idade lhes permite, querem conquistar seu lugar neste cenário.



Contando o rebanho

A beleza dessa convivência depende da segurança que cada um passa à empresa e a seus companheiros. Um time só consegue ser forte quando há comunicação entre os integrantes e todos conseguem cumprir suas funções com eficiência. É dessa coletividade que vêm as recompensas. Uma equipe motivada, bem

qualificada, que tenha condições de trabalho e a devida orientação dificilmente falha. Adicione-se a esses fatores a experiência do comando, cuja sensibilidade é imprescindível para coordenar o grupo e aproveitar o máximo de cada um naquilo que melhor pode render.

No final das contas, compreendida essa sinergia,



todos se sentem um pouco donos da GAP. E, de certa forma, não deixam de ser. Sempre haverá alguma fração da empresa sob responsabilidade de cada um dos funcionários, estejam eles nas fazendas,

nos escritórios, nos leilões, nas exposições, nas estradas ou em qualquer outro lugar. De tão próxima, a relação do grupo com os empregados torna-se até pessoal, criando-se laços de amizade e ampliando a



Equipe GAP, remate 5 Estrelas

convivência, tanto nos bons como nos maus momentos. Um passa a fazer parte da vida do outro. A equipe da GAP também está do lado de fora da porteira. São vários profissionais, empresas e

parceiros, técnicos e comerciais, que reforçam o time e ampliam as possibilidades de expansão. Não raras as vezes, essa ligação chega a ser tão intensa quanto a que se vê internamente.



Pecuária intensiva

"Inveja-se a riqueza, mas não o trabalho com que ela se granjeia."

Marquês de Maricá

A melhor resposta da GAP Genética às exigências do agronegócio por eficiência e competitividade é o investimento em uma pecuária mais precisa, baseada em metas e prazos bem definidos. Tudo é medido e controlado às minúcias, eliminando o espaço para o 'talvez' e garantindo a oferta de animais padronizados. A chave para atingir os objetivos é ganhar força na produção dos bovinos com o amparo da agricultura. Ou seja, elevar o nível nutricional para aproveitar melhor o potencial genético, obter mais precocidade, tanto no ganho de peso como na vida

reprodutiva. Criar esse novo ambiente exige investimentos, especialização, qualificação técnica e estruturação.

O grande impulso para essa transformação vem da década de 70, com a formação dos campos de arroz. Já naquela época, havia a preocupação com o benefício mútuo entre as atividades. Ao se expandir, a rizicultura proporcionou uma série de melhorias nas fazendas, como construção e reforma de estradas e ampliação da distribuição de água e luz. O avanço das lavouras de arroz foi fundamental para revelar



Lavoura de arroz



Colheita da semente de braquiária - Fazenda Seleno/MT



quão exigente é a agricultura em termos de tecnificação.

O conhecimento adquirido naquela época mostrou ser preciso uma equipe maior e melhor qualificada para fazer das terras agricultáveis fontes fartas e seguras de alimento para os animais. A composição desse grupo foi além, garantiu a auto-suficiência da GAP na produção de forragens, grãos, sementes e feno. Hoje, a empresa produz sua própria semente de azevém para a formação do pastos de primavera. O plantio do sorgo forrageiro garante alimentação no período crítico da seca, suportando cargas mais intensas de animais com alto valor agregado, enquanto o sorgo granífero fornece matéria-prima para compor a ração oferecida ao gado suplementado. A reserva de comida fica por conta do feno preparado com a palhada do arroz. No Mato Grosso, a empresa investiu, também, no cultivo de soja.

Medidas como essas permitem que a GAP acompanhe de perto a evolução da pecuária, conquistando resultados cada vez mais significativos e dependendo cada vez menos de terceiros. Tal avanço só é possível pela disposição de uma equipe numerosa e dedicada. Esse ambiente cria um ciclo permanente de oportunidades, tanto para a empresa, em relação ao mercado, como para os profissionais da família, dentro do próprio grupo.



Paixão e respeito: o Cavalo Crioulo

Homens e cavalos. Quando se conhecem e se respeitam, os personagens desta secular relação já não são mais protagonistas ou coadjuvantes. Formam uma equipe, um conjunto. Conquistadores que são, os cavalos têm esse poder: eles agregam. No Rio Grande do Sul, os cavalos Crioulos são o melhor exemplo dessa integração. Há anos, os gaúchos têm nestes animais uma fiel companhia, seja nas inúmeras atividades da fazenda, na prática esportiva ou em bons momentos de lazer entre familiares e amigos.

Resistentes e bons de trabalho, os cavalos Crioulos tornaram-se um ícone da pecuária dos pampas. Eduardo Linhares também se rendeu às qualidades destes eqüinos. Os primeiros exemplares foram adquiridos no início da década de 70, ainda nos tempos de Cabanha Azul, para melhorar as tropas de serviço. Atingir esse objetivo tinha importância dobrada, pois Lauro de Macedo, no comando do grupo, franzia a testa para a idéia. Os resultados agradaram e garantiram a permanência do



Crioulo na Estância São Pedro, fazenda onde essa história começou.

Se a seleção genética funcionava — e bem — com os bovinos, por que não aplicá-la aos cavalos? O plantel passou a evoluir, em volume e padrão de qualidade, a partir da chegada de ventres e reprodutores escolhidos a dedo. Grande salto veio com a compra de um destaque entre as éguas produzidas no Estado. Em 1983, durante a liquidação do premiado criatório da estância Pedro Osório,

Eduardo Linhares arrematou CPO Ângela, filha do raçador Petiriby Cardal. As recompensas pela aquisição, como o garanhão Jango de São Pedro, motivaram novos investimentos no cavalo Crioulo. Outros importantes animais, inclusive de estâncias estrangeiras, foram incorporados ao criatório. Junto com o melhor desempenho na rotina de trabalho da fazenda, também vieram participações mais expressivas no Freio de Ouro, a competição mais significativa para os entusiastas desta raça.



Márcia com éguas de cria

Boas surpresas não pararam de surgir. Uma delas transformou a trajetória da Gap São Pedro na criação de cavalos Crioulos: o interesse de Márcia, a filha caçula de Eduardo Linhares. Habilidade amazona, começou a participar da administração dos plantéis e, logo, passou a treinar os ginetes para provas funcionais. O conhecimento e a dedicação que lhe garantiram o respeito entre criadores e competidores ajudaram a levar a Gap São Pedro a uma posição privilegiada entre os criatórios.

Prova do reconhecimento por este trabalho e pela contribuição da família Gap à evolução genética do cavalo Crioulo, Eduardo Linhares chegou à presidência da entidade nacional da raça, a Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos Crioulos, entre os anos de 1993 e 1995. Pelo apoio recebido durante essa gestão e por todo o tempo de convivência neste 'universo', o criador não tem dúvidas do quanto estes cavalos podem aproximar as pessoas.





O que vem pela frente

"O futuro pertence àqueles que acreditam na beleza de seus sonhos."

Eleanor Roosevelt

A experiência adquirida durante este século de história é um patrimônio eterno, e saber tirar proveito disso é a melhor maneira de preservá-lo. Não há certezas sobre o amanhã, mas quem tem informações pode se preparar melhor, seja para o esperado ou para o imprevisto. Partindo deste ponto de vista, a GAP Genética é uma empresa privilegiada, pois tem história, informações, estrutura, equipe e, o grande diferencial, a administração calcada pela harmonia e pelo empenho de uma grande e unida família. O grupo não espera o futuro chegar, vai a seu encontro.

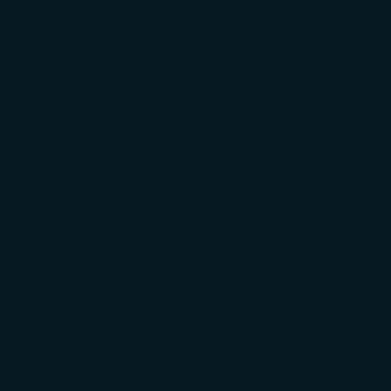
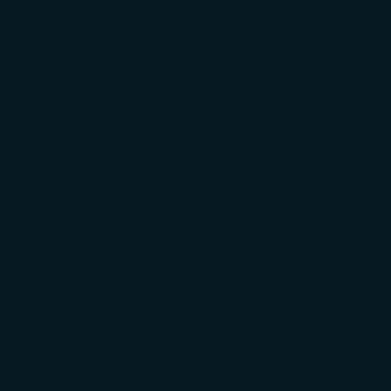
Somando o que traziam de suas origens e sua própria vivência, Eduardo Linhares e Maria Helena transmitiram a seus filhos valores para toda a vida. A união é um dos mais explícitos. O poder que vem desta integração é alinhavado pelo respeito, algo que todos aprenderam muito cedo. E não apenas em relação às pessoas, mas também à natureza. As lições ensinadas durante a criação na fazenda, Paulo Eduardo, Ângela, Heloísa, Marta e Márcia jamais esquecerão. Nem as que vieram depois, como saber que liberdade de escolha também significa ser







responsável pelas consequências do que se escolhe. Compreender essa realidade os levou a manter os pés no chão e buscar sempre mais de si mesmos. Quando os filhos começaram a formar suas próprias famílias, Eduardo e Maria Helena ganharam nova recompensa por tudo o que semearam. Quem estava chegando compartilhou desse prazer de estar junto e reforçou a equipe. É nesse ambiente que os netos vão crescendo, e descobrindo seu espaço. Paulo Eduardo diz que tudo isso se parece com um grande casamento: é preciso falar sempre a mesma língua, viver cada emoção, chorar e vibrar juntos, abrir mão de certas coisas e estar de bem com todos para seguir em frente. Visto com certa naturalidade pelos que fazem parte dessa história, o intenso envolvimento é algo raro para muitos que olham de fora. Tamaña união revela valores não traduzidos em números, mas tão significativos que transmitem segurança e seriedade, salientando outros fatores, como dedicação, criatividade e a capacidade de se antecipar aos fatos. O futuro, ninguém conhece ao certo. Mas, a história apresentada nestas páginas, ainda que resumidamente, não deixa dúvidas de que virão muitos outros motivos para festejar. Quem sabe esta não é apenas a primeira de uma série de publicações comemorativas da família GAP?





APOIO



as melhores soluções em saúde animal

