

Boletim FZEA

Destques desta edição:

- Pesquisa de Clima Organizacional na FZEA/USP
- Solhyco combina energia solar e biocombustíveis
- Lei Seca: os pais agradecem



Setembro 2008

Ano 6
Número 52

Comunidade FZEA visita a 20ª Bienal Internacional do Livro de São Paulo

A Biblioteca e a Seção de Eventos da FZEA organizaram, em 16 de agosto, uma visita à 20ª Bienal Internacional do Livro de São Paulo. O evento, realizado pela Câmara Brasileira do Livro, aconteceu entre os dias 14 e 24 de agosto no Pavilhão de Exposições do Anhembi.

Cerca de 350 expositores nacionais e estrangeiros estiveram presentes na Bienal deste ano, que se caracteriza por ser o grande evento cultural da América Latina e o segundo maior do mercado editorial no mundo. Paralelamente à exposição e venda de livros, uma vasta programação cultural esteve à disposição dos visitantes.

Dentre vários espaços e atividades, podemos mencionar:

■ **Salão de Idéias Volkswagen:** reuniu o público com escritores consagrados, personalidades do jornalismo, das artes e da crítica literária, para falar sobre sua obra, sua vida, suas idéias);

■ **Espaço Literário Ipiranga:** reuniu historiadores, cientistas sociais, antropólogos pesquisadores, professores



e escritores, que debateram com os visitantes sobre vários temas;

■ **Fala, Professor!:** um ciclo de palestras dedicadas ao processo de educação continuada dos professores de ensino fundamental e médio e ministradas por profissionais altamente qualificados;

■ **Espaço Universitário HSBC:** onde os estudantes puderam ampliar seus conhecimentos profissionais, conversando com mestres das principais universidades do país e profissionais renomados debatendo questões atuais do mundo acadêmico, os rumos do ensino e os desafios do mercado de trabalho;

■ **Ler é Minha Praia:** reuniu uma série de atividades infanto-juvenis, tais como contação de histórias, apresentação de fantoches, peças de teatro.

Enfim, um evento planejado para agradar a todas as idades.

Com o apoio da Comissão de Cultura e Extensão Universitária da FZEA foi disponibilizado um ônibus à comunidade uspiana de Pirassununga, tendo participado da viagem 42 pessoas, entre alunos, docente, funcionários e dependentes.

A visita foi extremamente importante para a equipe da Biblioteca da FZEA, que aproveitou a oportunidade para manter contatos com fornecedores e editores.

Nos próximos meses, a Biblioteca organizará uma nova viagem cultural, desta vez para os Museus do Ipiranga e da Língua Portuguesa. Aguardem!

Marcelo Roberto Dozena
Chefe da Seção Técnica de Biblioteca da FZEA/USP
dozena@usp.br

Girlei Aparecido de Lima
girlei@usp.br



Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos

Diretor:
Holmer Savastano Júnior

Vice-Diretor:
Douglas Emydio de Faria

Coordenação:
Soraya Brites L. Raspantini
Assistente Técnica Administrativa

Régis Gonçalves
Chefe da Seção de Eventos

Edição:
Régis Gonçalves
Chefe da Seção de Eventos

Alecsandra Mara Ament de Araujo
Auxiliar Administrativo

Contato:
boletimfzea@fzea.usp.br

Periodicidade: Mensal
Tiragem: 300 exemplares

Pesquisa de Clima Organizacional na FZEA/USP

Em 05/09/08 foi realizada, na Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos – FZEA, a “**Oficina de Pesquisa de Clima – devolutiva dos questionários de análise do ambiente interno**”. Esse evento faz parte de um dos principais pontos de oportunidade de melhoria detectado na Oficina de Auto-Avaliação do GESPÚBLICA USP – Programa de Gestão Estratégica e Desburocratização na Administração na USP – ocorrida na FZEA em 2007.

Nesse contexto, a FZEA, em meados de maio, contratou um estudo preliminar do clima organizacional com o objetivo de identificar os principais fatores críticos e indicar caminhos para mudanças.

Esse estudo, em andamento, está sendo realizado por uma equipe coordenada pelos consultores Claudia Cristina Trigo de Aguiar e Sérgio Maida, independente da Faculdade.

Em julho e agosto, foi aplicado um questionário para toda a comunidade, sem que os respondentes se identificassem. Os primeiros resultados desse estudo foram amplamente divulgados durante a Oficina, realizada em dois horários para que toda comunidade da Unidade pudesse participar de uma reflexão sobre os pontos levantados durante a pesquisa e também

sobre as propostas de mudanças.

O próximo passo do Estudo será a elaboração de um plano de ação de melhoria dos pontos críticos identificados.

Régis Gonçalves
regisgon@usp.br



Um pouco mais sobre Clima Organizacional

O que é Clima Organizacional?

Segundo Washington Sorio, “Clima Organizacional” é a percepção coletiva que as pessoas têm da empresa, através da experimentação de práticas, políticas, estrutura, processos e sistemas e a consequente reação a esta percepção. Coda (1997) define “Clima Organizacional” como o indicador do grau de satisfação dos membros de uma empresa, em relação a diferentes aspectos da cultura ou realidade aparente da organização, tais como políticas de Recursos Humanos, modelo de gestão, missão da empresa, processo de comunicação, valorização profissional e identificação com a empresa.

Mas afinal o que é uma Pesquisa de Clima Organizacional?

Ainda segundo Sorio, a Pesquisa de Clima Organizacional é um instrumento voltado para análise do ambiente interno da empresa a partir do levantamento de suas necessidades. O objetivo é mapear ou retratar os aspectos críticos que configuram o momento motivacional dos funcionários da empresa por meio da apuração de seus pontos fortes, deficiências, expectativas e aspirações.

E por que pesquisar?

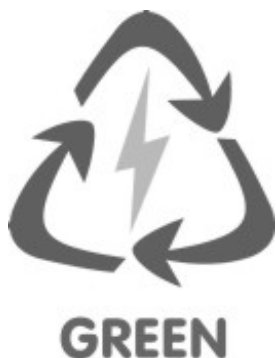
Porque cria uma base de informação, identifica e compreende os aspectos positivos e negativos que impactam o Clima e orienta a definição de planos de ação para melhoria do clima organizacional e, consequentemente, da produtividade da empresa. Por meio do mapeamento do ambiente interno da empresa obtido pela pesquisa de clima, é possível atacar efetivamente os principais focos de problemas melhorando o ambiente de trabalho.

Referência

CODA, Roberto. Pesquisa de clima organizacional e gestão estratégica de recursos humanos. In: BERGAMINI, Cecília W.; CODA, Roberto. Psicodinâmica da vida organizacional: motivação e liderança. São Paulo: Atlas, 1997.

SORIO, Washington. Clima organizacional. Disponível em: <<http://www.washingtonsorio.com.br>> Acesso em: 08 set. 2008.

Solhyco combina energia solar e biocombustíveis



O **GREEN, Grupo de Pesquisa em Reciclagem, Eficiência Energética e Simulação Numérica** da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos da Universidade de São Paulo e a **Vitalux**, juntamente com outros parceiros internacionais, estão desenvolvendo um projeto de geração híbrida de eletricidade a partir da combinação de energia solar e biocombustíveis: o **Solhyco - Solar hybrid power**

and cogeneration plants. A meta é viabilizar uma operação totalmente sustentável, sem emissões líquidas, dispensando plantas de apoio ou estoque de energia e privilegiando a geração próxima ao local de consumo.

O projeto prevê o desenvolvimento de cogeração, que fornecerão energia elétrica, frio e calor. A radiação solar concentrada é a principal fonte de energia do sistema, e o biocombustível visa suprir as necessidades dos períodos sem sol. O programa, iniciado em 2006, deve ser concluído até junho de 2009, com a implantação de plantas-piloto.

O investimento é de 3,1 milhões e a Comunidade Européia destinará U\$1,6 milhão ao projeto. O restante será desembolsado pelos parceiros.

As plantas serão modulares, com potências entre 100 kW e 20 MW, podendo ser adequadas de acordo com as necessidades de eletricidade, refrigeração e aquecimento do consumidor. "O desafio é encontrar regiões onde

se possa combinar potencial de insolação e de produção de biomassa". É previsto que um projeto-piloto, na faixa de 100 a 200 kW, seja instalado no Brasil até 2009. "A planta será essencial para a evolução do projeto e de aplicações reais", afirma.

A tecnologia está sendo desenvolvida na Europa. Os parceiros brasileiros têm a tarefa de analisar aplicações e adaptação do projeto no mercado nacional, levando em conta a radiação solar e a biomassa a ser utilizada, dentre elas: instalações industriais e comerciais, hotéis, autoprodutores e produtores independentes de energia constituem o público-alvo inicial do projeto. Uma das metas é conseguir incentivo de entidades para o desenvolvimento da tecnologia no País, como o CNPq, Finep, Fapesp, além dos fundos de pesquisas e desenvolvimento das concessionárias. Outro objetivo é fornecer competitividade aos projetos de cogeração.

Neste sentido a equipe do projeto está investindo esforços na coleta de dados de natureza climática e de mercado para a região nordeste do sertão do estado do Rio Grande do Norte, junto ao espaço determinado por outro Projeto do GEAGRO/USP denominado Portal dos Ventos (www.usp.br/unicetex - acessar Portal dos Ventos). O objetivo seria analisar a viabilidade para a implementação de um piloto que possibilitasse a divulgação da tecnologia ao mesmo tempo que iniciar-se-ia um processo de despertar o interesse de empresas privadas e públicas na tentativa de viabilizar uma região carente social e economicamente.

Em nível mundial, acredita-se que as perspectivas de mercado são boas. As projeções da Agência Internacional de Energia indicam que a energia solar concentrada deve crescer cerca de 175 vezes até 2030, e o mercado de biomassa também deverá ser estimulado. "Na Comunidade Européia, por exemplo, já existem resoluções de incentivo ao uso da biomassa", embora no Brasil não exista nenhuma instalação de energia solar concentrada para geração de eletricidades.

O crescimento das fontes renováveis no Brasil principalmente devido ao aumento da demanda e do comprometimento ambiental é latente, mesmo que o potencial hidrelétrico brasileiro seja dobrado, poderá atender apenas 30% do mercado (que será, de acordo com as projeções, de 500 mil MW em 2050). Os outros 70%, que correspondem a expressivos 300 mil MW, terão de vir de outras fontes.

As térmicas têm suas limitações e é preciso considerar a preocupação ambiental. Para que a oferta e a demanda de energia não se cruzem em 2009, é necessário acrescentar cerca de 4000 MW no sistema elétrico nacional. Desta forma, novas tecnologias terão de ser aplicadas no médio prazo. Além disso, as longas distâncias das hidrelétricas em projeto, como Santo Antonio e Jirau, aos centros de carga tendem a elevar o custo de transmissão, tornando a geração distribuída cada vez mais atrativa.

Contudo o desenvolvimento de uma planta de energia solar concentrada no Brasil representa uma oportunidade de negócios altamente interessante e que encontra um grande potencial no estados do Nordeste.

Prof. Dr. Celso Eduardo Lins de Oliveira
celsooli@usp.br

Pós-Graduação

Defesas Previstas em Agosto

Exame de Qualificação de Doutorado
Pós-graduando: Rodrigo da Costa Gomes
Orientador: Prof. Dr. Paulo Roberto Leme
Trabalho: "Metabolismo protéico, composição corporal, características de carcaça e qualidade de carne de novilhos Nelore (*Bos indicus*) em função de seu consumo alimentar residual"
Data: 25/08/2008 - 8h00

Processo de Seleção - Turmas 2009

O Serviço de Pós-Graduação da FZEA receberá as inscrições para o Processo Seletivo - Turmas 2009 no período de 01 a 31 de outubro de 2008.

Para mais informações acesse: <http://www.usp.br/fzea>.

Serviço de Pós-Graduação FZEA
posfzea@usp.br

Lei Seca: os pais agradecem

A relação álcool-volante revela faces cruéis. Em cerca de 75% dos acidentes com vítimas fatais nas ruas e rodovias de nosso país existe um motorista alcoolizado envolvido. O Brasil está no topo da lista de países com maior número de acidentes de trânsito no mundo, com um milhão de acidentes por ano. Resultam daí 300 mil vítimas, 50 mil fatais.

Imaginem uma situação como esta: "duas horas da manhã, o telefone toca. Um pai atende. É do hospital pedindo o comparecimento dos responsáveis com urgência porque o filho sofreu um acidente quando saía de um "barzinho", tinha ido tomar "um chopinho amigo", e bateu numa árvore." Nessas horas é tudo "inho", barzinho, chopinho, pinguinha, batidinha,... Tão lindinho! Até os pais chegarem ao hospital parece que se passou um século. Meu filho ainda estará vivo? Será traumatismo craniano?

O pai, Gabriel Padilha, no livro "Relato de um amor", faz uma homenagem à filha, Ana Clara, que morreu na madrugada do dia 3 de setembro de 2006, na Avenida da Lagoa Rodrigo de Freitas: "Senti um pedaço ser arrancado do meu peito, para sempre, ao ver minha filha inerte sob um plástico preto. Uma imagem de pavor absoluto, que ficou gravada em minha retina", nesse acidente morreram cinco jovens.

Segundo a Revista Época, em agosto de 2008, foram 50 brasileiros que faleceram em acidentes de trânsito causados por consumo de álcool.

O álcool na corrente sanguínea provoca o afrouxamento da percepção e o retardamento dos reflexos. A dosagem excessiva conduz à perigosa diminuição da percepção e à total lentidão dos reflexos, diminuindo a consciência do perigo. Todo condutor em estado de embriaguez, mesmo leve, compromete sua segurança, a dos demais usuários da via e a dos passageiros que estão apostando suas próprias vidas 100% nas condições deste motorista.

Acidentes automobilísticos causados por ingestão de bebida alcoólica e/ou outras drogas são comuns nos dias de hoje. Essa banalidade atingiu níveis altíssimos de acidentes até que surgiu uma lei que vem sendo questionada por muitos, mas que tenho certeza muitos pais agradecem.

A Lei Seca veio atender um apelo silencioso de uma sociedade cansada de pagar muito caro por acidentes fatais, envolvendo não só seus filhos como muitos inocentes mortos ou que se tornaram deficientes físicos, pela inseqüência de pessoas que se acham semi-deuses. Bebem e matam outras pessoas por se acharem fortes e todos poderosos para beberem e dirigirem. Segundo a Revista Época, com menos de um mês de Lei Seca, os resultados são positivos. Houve uma queda em média de 50% nos acidentes. Comparando com anos anteriores, são 50 mortes a menos por dia, e 1500 em menos de um mês.

Se este quadro perdurar até meados de 2009, serão 18 mil mortes e 200 mil feridos abaixo do esperado. Também significa uma economia de R\$ 12,5 bilhões em atendimento hospitalar.



Muitos hábitos antigos terão que ser revistos. Se você apreciava sua cerveja no final da tarde, seja onde for, e depois pegava seu carro para voltar para casa, vai ter que repensar.

Ou a gente muda e dá bons exemplos para os nossos filhos ou vamos continuar a recolher seus restos nos finais de semana.

A lei é rigorosa, tolerância ZERO.

Só é admitida a margem de erro que corresponde a distorções dos exames e evita confusões com anti-sépticos bucais e bombons de licor. Meia lata de cerveja já pode afetar o resultado

dos testes de bafômetro.

Os bafômetros usados pela polícia são capazes de determinar o estado de embriaguez de um motorista em apenas um minuto.

Veja abaixo algumas dicas de como evitar acidentes por embriaguez:

- Não beba antes de dirigir;
- Os efeitos do álcool são mais fortes se você estiver em jejum;
- Não deixe que a pessoa que está no volante ingira bebida alcoólica;
- Se você vai a uma festa e pretende consumir bebidas alcoólicas, procure outra alternativa de transporte, pegue carona (com quem não bebe), um ônibus ou táxi;
- Ao sair da festa não aceite carona de quem bebeu, mesmo que tal pessoa se considera apta a dirigir. Nesta hora, os mais confiantes são os que correm maiores riscos;
- Se você ingeriu bebida alcoólica, o único remédio é o tempo. Para cada dose ingerida você deve esperar uma hora para que o álcool seja diluído pelo organismo;
- Não se engane. Café e banho gelado não conseguem eliminar os efeitos do álcool. Apenas podem deixá-lo mais desperto;
- Se você gosta de beber, deixe sempre o carro em casa. Beber com responsabilidade é a única forma de prolongar seu prazer, sem a terrível ressaca que um acidente pode provocar.

Nós pais estamos adorando e, se for beber, não dirija, seja responsável por seus atos, tanto com sua vida como com a dos outros.

Caso considere rigorosa a Lei, pense nas vidas que podem ser salvas.

Tania Bartholo Andreotti

Assistente Social do Campus de Pirassununga

taniaba@usp.br

Negociação é equilibrar

“Negociação é, depois de ler e escrever, a habilidade mais importante das necessárias para tornar bem sucedido pessoalmente, financeiramente e nos negócios”.

(POLLAN & LEVINE, 1994, apud Martinelli, 2002, p.262)

A negociação é um assunto antigo e comum na vida das pessoas, porém não existe nenhum manual de técnicas que garanta o efeito desejado. Tem sido um conceito cada vez mais trabalhado por pesquisadores das relações humanas, os quais definem “negociação”, de forma geral, como um processo de comunicação com o propósito de atingir um acordo agradável sobre diferentes idéias e necessidades, ou mesmo o uso da informação e do poder, com o fim de influenciar o comportamento dentro de uma “rede de tensão”.

No princípio, alguns estudiosos defendiam a hipótese de que numa negociação haveria um lado que teria suas necessidades atendidas em detrimento do outro, porém, com o tempo o conceito tomou forma e fez referência a relacionamentos e, para nos relacionarmos de maneira agradável e duradoura por ambas as partes com nossas necessidades atendidas. A partir desse princípio, fundamentou-se o conceito de negociação.

Para o consultor Luiz Augusto Junqueira, negociação é um processo de buscar a aceitação de idéias, propósitos ou interesses, visando o melhor resultado possível, de tal modo que as partes envolvidas terminem a negociação consciente de que foram ouvidas, tiveram oportunidades de apresentar toda sua argumentação e que o produto final seja maior que a soma das contribuições individuais.

Dante Martinelli afirma que o processo de negociar está relacionado a três variáveis básicas: poder, tempo e informação. Salienta que para um sistema efetivo há presença de pelo menos duas das três variáveis, e se possível interligadas.

O poder, no contexto mencionado, direciona para a idéia de haver ocasião, oportunidade, direito, autoridade, ou seja, permitir a mudar a realidade e alcançar os objetivos. Neste mesmo contexto a variável tempo está relacionado com o sentido de informar a validade do processo.

Destacamos, entretanto, a variável informação como o conhecimento da situação e da necessidade. A informação está relacionada com o dispor de fontes sobre determinado assunto e sobre a condição das partes envolvidas no processo.

Além das variáveis citadas, para a negociação sadia é necessário a utilização de alguns elementos, tais como: credibilidade, coerência, receptividade, clareza, sinceridade e aceitação; estes pontos conferem as partes condições para atingir equilíbrio.

Há algumas situações em que nem sempre é fácil atender ambas as necessidades e, para isso, os especialistas indicam uma figura externa, com outra visão da questão, denominada mediador.

O mediador é o agente imparcial que detém as informações com o objetivo de ajudar as partes a negociar de maneira efetiva. Sua posição não lhe confere poder de julgar ou mesmo de se indispor com as partes, este tem sempre o objetivo de buscar soluções justas para ambos os lados.

É importante ressaltar que o mediador não se com-



para ao árbitro. A arbitragem é outra forma de resolver impasses, porém geralmente segue regras e questões estabelecidas.

Negociar é buscar um acordo, que envolve uma série de elementos que podem ser trabalhados por qualquer pessoa. Todos nós, todos os dias, em diversos momentos temos esta necessidade e também podemos desenvolver as habilidades de um bom negociador. Porém é fundamental trabalharmos todos os conceitos da negociação sempre com ética, honestidade, comprometimento e flexibilidade.

Delaine Goulart da Rocha
delaine@usp.br

Juliana Roberta Fernandes Foguel
julianar@usp.br

Referências:

INSTITUTO MVC. Disponível em: <http://www.institutomvc.com.br/costacurta/artla04_comun_negoc.htm> Por Luiz Augusto Costacurta Junqueira - Sócio Consultor Sênior do INSTITUTO MVC - Acesso em: 15 ago. 2008.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. São Paulo: Manole, 2002. 262p.

REVISTA Você S/A. Disponível em: <http://vocesa.abril.com.br/aberto/voceemevolucao/pgart_04_06102004_50956.shl> Por José Eduardo Costa - Acesso em: 20 ago. 2008.

SEBRAE - SP. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/principal/abrindo%20seu%20neg%C3%B3cio/produtos%20sebrae/artigos/listadeartigos/arte_negociar.aspx> Por Enilda de F. Amaral Carvalho - Analista- Sebrae-SP - Acesso em: 20 ago. 2008.

WIKIPÉDIA - A enciclopédia livre. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Negocia%C3%A7%C3%A3o>> Acesso em: 20 ago. 2008.