#### NA IMPRENSA CAMP

#### ■Fapesp

25 de outubro - Em São Carlos, pesquisadores desenvolvem técnica que usa laser na identificação do cancro cítrico. A técnica - inédita no mundo - está em desenvolvimento num dos braços do Centro de Pesquisa em Óptica e Fotônica (Cepof), localizado no Instituto de Física da Universidade de São Paulo (USP), em São Carlos (o outro braço fica no Instituto de Física da Unicamp), um dos dez Centros de Pesquisa, Inovação e Difusão (Cepids) financiados pela Fapesp.

#### ■Estadao.com.br

25 de outubro - Índios brasileiros e povos do sudeste da Ásia e ilhas do Pacífico têm algo mais comum além dos olhos puxados. Uma pesquisa realizada pela bióloga Daniela Maria Ribeiro, para sua dissertação de mestrado, apresentada à Faculdade de Ciências Médicas (FCM) da Unicamp, mostra que os índios paracanã e xicrin, que vivem no sul Pará, são aparentados geneticamente com populações da China, Índia e Indonésia.

22 de outubro - A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) inaugurou ontem, em Campinas, o seu Núcleo de Bioinformática (NBI), que permitirá fazer, por meio de simulações em computadores, análises da estrutura e das funções de proteínas. Há uma parceria também com a Unicamp, que fornece estagiários para trabalhar no

#### ■JB on-line

25 de outubro - Se ganhar a eleição, Lula dará prioridade a programas de alimentação e emprego. Segundo o professor José Graziano da Silva, do Instituto de Economia da Unicamp e um dos principais assessores econômicos de Lula, seriam necessários de R\$ 4 bilhões a R\$ 5 bilhões para iniciar o programa Fome Zero no ano que vem e entre R\$ 600 milhões e R\$ 800 milhões para a fase inicial do Primeiro Emprego.

23 de outubro - A crise do emprego no Brasil é realmente muito grave, como um paciente com febre altíssima, avalia o economista Márcio Pochmann, professor da Unicamp e secretário de Trabalho da prefeitura de São Paulo no governo petista de Marta Suplicy.

#### ■Folha de S. Paulo

25 de outubro - O número de candidatos por vaga nos três cursos mais procurados da Unicamp nos últimos dois anos - medicina, ciências biológicas (diurno) e ciências da computação (noturno) - apresentou redução neste vestibular.

#### **■O** Globo

23 de outubro - Usar estudantes para vender drogas diretamente nas festas universitárias é a nova estratégia dos traficantes da região de Ribeirão Preto, segundo a polícia. Nesta quarta-feira (23), as três universidades públicas do Estado de São Paulo - USP, Unesp e Unicamp - estão realizando uma campanha de combate ao uso indevido do álcool, considerado a "porta de entrada" para outras drogas, com a distribuição de folhetos, apresentação de filmes e debates.

### Diretor quer estreitar laços entre Colégio e unidades universitárias

# Ex-aluno assume Cotuca

**RAQUEL DO CARMO SANTOS** 

kel@unicamp.bi

nserir o Colégio Técnico de Campinas (Čotuca) no am biente físico e cultural da Unicamp. Com esta proposta, o professor Armando José Geraldo, ex-aluno do Cotuca, assumiu no dia 31 de outubro a direção do Colégio pelos próximos quatro anos, em lugar do professor Michel Sadalla Filho. Como diretor associado, assume o engenheiro mecânico Marcelo de Carvalho Reis. A idéia, segundo Geraldo, que venceu a consulta realizada em setembro último, é estreitar os laços com as unidades universitárias e assim aumentar as formas de cooperação. Ele explica que esta integração será incrementada com a vinda do Cotuca para o campus, prevista para meados de 2004. "Além de possibilitar a participação dos alunos em projetos nas suas áreas de interesse, também permitirá aos professores um maior envolvimento".

A verba, da ordem de quase R\$4 milhões, para as obras do Cotuca no campus está sendo parcialmente financiada pelo Programa de Expansão da Educação Profissional (Proep), do Ministério da Educação. A liberação dos recur-

sos envolve, além da construção das novas instalações - que somam mais de quatro mil metros quadrados –, a compra de equipamentos de última geração para as áreas de telecomu-



Os professores Geraldo (à direita) e Reis: mudança do Cotuca para o campus facilitará integração

nicações, eletrônica, informáti-

ca, enfermagem, mecânica, plásticos e de outros cursos a serem criados. Com isso, Geraldo ressalta que haverá um significativo aumento do número de cursos e vagas. Atualmente o Colégio possui aproximadamente 1.500 alunos e ofere-

ce 780 vagas.

Objetivo é

criar

infra-

estrutura

de ensino de

alto nível

Outra proposta da nova direção, de acordo com o diretor associado, será buscar alternativas para aumentar os recursos extraorçamentários. O objetivo é criar uma infra-estrutura de ensino de altonível, voltada para a realidade do mercado. Para isso, Reis pretende recorrer à elaboração de projetos para agências de fomento, estreitar as relações da escola com as empresas e incrementar a atuação da unidade em cursos de extensão.

Currículo - O professor Armando José Geraldo cursou Eletrotécnica no Cotuca na turma de 1976. Fez Engenharia Elétrica na Universidade Presbiteriana Mackenzie e partiu para o campo de trabalho. Trabalhou vários anos com instala-

ções prediais e engenharia de projetos. Em 1987, voltou ao Cotuca, desta vez como professor no curso de Eletroeletrônica. Foi duas vezes chefe do departamento e participou de todas as instâncias de colegiados do Colégio. O professor Marcelo Reis é engenheiro mecânico formado pela Unicamp com mestrado e doutorado na Universidade. Foi chefe do departamento de plásticos da escola por duas vezes e atua ainda como colaborador na graduação e em trabalhos de pósgraduação na Faculdade de Engenharia Mecânica.

## Deletando os problemas

**RONEI THEZOLIN** ronei@unicamp.br

ferecer máquinas de qualidade com três anos de garantia, dedicar atenção especial à compra de equipamentos, conhecer a tecnologia usada nos componentes e promover a integração entre computadores e servidores de acesso. O conjunto dessas medidas forma a base do projeto "Integração", iniciado em 1999 pelo Centro para Manutenção para Equipamentos da Unicamp (Cemeq). Desde sua implantação, já foram montadas mais de 500 máquinas, distribuídas em 30 unidades da Universidade, gerando uma economia da ordem de R\$ 1 milhão, somente na aquisição de equipamentos. O trabalho do Cemeq faz com que os funcionários da Unicamp tenham à disposição máquinas mais confiáveis, com maior durabilidade e com baixo custo de manutenção.

O Cemeq tem capacidade para montar 15 máguinas/dia. A entrega é feita em 60 ou 90 dias, dependendo da configuração,

além de respeitadas as disposições legais das licitações. Os componentes são comprados separadamente das revendas certificadas, garantindo a qualidade dos produtos e com vantagens diferenciadas em relação ao mercado corporativo. "Nós

sabemos de quem e o que estamos comprando. O que nos dá o domínio da tecnologia das máquinas", afirmou José Alberto Nascimento da Fonseca Jr, supervisor da Área de In-



José Alberto Nascimento da Fonseca Jr, supervisor do Cemeq.: "Dominamos a tecnologia das máquinas"

formática do Cemeq. A econo-

Projeto já

gerou

economia

de R\$ 1

milhão

mia gerada por máquina montada dessa formachegaa30%,nocaso dos PC's, e 50%, nos servidores, se comparados aos produtos corporativos de empresas tradicionais.

Com um parque estimado em 10 mil equipamentos, a Unicamp

tem uma demanda anual de 2 mil máquinas. O Cemeq espera integrar 900 máquinas este ano e 2 mil em 2003. Como a taxa de falha ou de devolução é de apenas 2% por mês do total de

#### COMO SOLICITAR A INTEGRAÇÃO

Telefone - 37 88 50 62 e 3 7 88 50 63 Email - sac@cemeq.unicamp.br Site: http://www.unicamp.br/cemeq/informatica/

Utilize corretamente equipamentos de informática: Site - http://www.unicamp.br/cemeq/informatica/hp/ usecorretamente2.htm

máquinas, o custo total da propriedade é extremamente reduzido.

'O maior ganho dessa política está na qualidade das máquinas", aponta o analista de sistemas José Luiz Silveira, diretor do Cemeq. "O conhecimento da tecnologia é fundamental para ter agilidade no atendimento ao cliente, qualquer que seja o tipo de equipamento", diz. "Também dispomos de uma infra-estrutura de suporte e assessoria ao cliente que queira adquirir equipamentos".