



Entretenimento orienta aumento da Internet móvel nos países BRIC **P2**



Indústria indiana de automóveis circula a toda velocidade **P7**

B.S. Prakash, o novo Embaixador da Índia no Brasil

Sua Excelência B.S. Prakash é o novo Embaixador da Índia no Brasil e substituiu o Embaixador H.S. Puri que retornou à Índia como Secretário de Estado no Ministério das Relações Exteriores. Num momento de crescente dinamismo, o Embaixador Prakash aguarda com expectativa a intensificação e o fortalecimento das relações entre a Índia e o Brasil.



Perfil

Sua Excelência Senhor B.S. Prakash, Embaixador da Índia no Brasil, a partir de agosto de 2008, é diplomata de carreira formado pelo Ministério indiano das Relações Exteriores. Foi anteriormente Cônsul-Geral da Índia (com rank de Embaixador) em São Francisco, encarregado de toda a região oeste dos Estados Unidos.

O Embaixador Prakash é formado em Física, com pós-graduação em Filosofia. Ele também recebeu o grau de M. Phil em Relações Internacionais. Foi Senior Fellow no programa de política externa dos E.U.A. na Universidade de Maryland (1991) e Fellow no Colégio Nacional de Defesa na Índia (1989).

O Embaixador Prakash entrou no Serviço indiano das Relações Exteriores em 1975. Ele já ocupou postos, em diferentes funções, na Embaixada da Índia na Alemanha, Arábia Saudita e Áustria. Foi Vice-Chefe de Missão no Sri Lanka (1995-98) e Embaixador da Índia em Uganda (1998-2001). No Ministério das Relações Exteriores, o Embaixador Prakash foi o chefe da divisão que lidava com as Nações Unidas. Ele tem sido membro das delegações indianas nas Nações Unidas e em muitas outras conferências multilaterais. Também foi representante suplente da Índia na Agência Internacional de Energia Atômica em Viena.

O Embaixador Prakash liderou as delegações indianas nos debates e conferências sobre uma série de questões políticas, como a resolução de conflitos, desarmamento, operações de paz e direito internacional. Durante seu mandato nos Estados Unidos, o Embaixador Prakash foi participante ativo em discussões acadêmicas e profissionais sobre política externa nas Universidades de Stanford, Berkeley e em outros eminentes grupos de reflexão, sobre a tecnologia do Vale do Silício e questões relacionadas com a importante comunidade Indo-Americana nos E.U.A.

O Embaixador Prakash escreve muito sobre diferentes aspectos das relações internacionais. Ele tem inúmeras publicações em revistas acadêmicas sobre temas relacionados com o terrorismo internacional, reformas da ONU, a reestruturação do Conselho de Segurança das Nações Unidas, a manutenção da paz e do direito humanitário internacional. O Embaixador Prakash também escreve sobre literatura, artes e estilo de vida para meios de comunicação social. Contribui regularmente para o site indiano Rediff.com e seus artigos podem ser acessados em <http://www.rediff.com/news/prakash.html>. Seus interesses incluem filosofia, literatura, música clássica e golfe. O Embaixador Prakash tem duas filhas e é casado com Dona Ratna, que foi, até recentemente, representante oficial do governo.

Índia cria rede nacional de conhecimento: Primeiro Ministro

O Primeiro Ministro Dr. Manmohan Singh declarou que o governo ia desenvolver uma rede nacional para facilitar a troca de conhecimento e informação entre as instituições de ensino superior do país.

“Estamos criando uma Rede Nacional de Conhecimento Integrado conectada com todas as principais instituições de ensino superior e de aprendizagem,” disse Dr. Singh durante uma cerimônia no Instituto Indiano de Tecnologia (IIT em inglês), em Guwahati, Assam. “Esta rede poderá ajudar nossas instituições de ensino superior a se conectar entre elas e manter o relevante diálogo interdisciplinar”, acrescentou.

Trechos do discurso do Primeiro Ministro:

“Creio que foi Sir Winston Churchill quem disse uma vez que os impérios do futuro serão impérios da mente. E sempre que visito instituições de nível superior como o IIT, penso que nosso país está a caminho de conquistar ou de se tornar parte do império da mente. Os IITs representam o melhor que temos em nosso país, tanto em termos de corpo docente, como em termos de alunos interessados.

Os Institutos Indianos de Tecnologia re-presentam, em nosso país, as mais elevadas tradições de excelência acadêmica, não apenas na Índia, mas em todo o mundo. São os laboratórios da revolução do software em nosso país e devem sua existência à visão pioneira de Jawaharlal Nehru, Primeiro Ministro da Índia após a Independência. Jawaharlal



O Primeiro Ministro Dr. Manmohan Singh discursando durante a inauguração do auditório do Instituto Indiano de Tecnologia, em Guwahati, 26 de agosto.

Nehru compreendeu a importância da criação de instituições superiores de excelência, assim como a luta contra o analfabetismo e o sistema de educação primária subdesenvolvido.

Somos uma das nações mais jovens do mundo e, de acordo com observadores, a Índia tem o potencial para formar mais de 500 milhões de pessoas até o ano 2020. Isso representaria mais de um quarto da força de trabalho mundial, conforme informação recebida. Esta grande e única oportunidade para a Índia virá de uma revolução na educação que precisa ser tratada como nosso mais importante esforço nacional.

Nosso esforço, no governo, é de criar a próxima grande onda de investimentos no ensino superior e o 11º plano quinquenal, agora em execução, é basicamente um plano de investimento do conhecimento. Aumentamos significativamente as dotações para o setor da

educação com um aumento, sem precedentes, cinco vezes maior de INR 2750 bilhões. Estamos começando uma grande expansão do ensino secundário. Quanto ao ensino superior, estamos construindo oito novos IITs, sete novos IIMs, dezesseis novas universidades centrais, quatorze universidades de classe mundial e cinco novos Institutos Indianos de Ciências da Educação e Pesquisa, dos quais alguns já estão funcionando.

“Nosso governo faz o máximo que pode. Estamos totalmente empenhados em cumprir todos os ambiciosos planos e metas para o desenvolvimento educacional no país. Mas isto não será suficiente se quisermos combater o enorme problema e as oportunidades que temos diante de nós. Temos de trabalhar em estreita parceria com o setor empresarial, entidades não governamentais e organizações comunitárias. Precisamos facilitar parcerias criativas entre os setores público e privado no campo da educação, inclusive no ensino superior. Várias instituições educacionais eminentes em todo o mundo estão agora associadas à indústria para criar parcerias e colaboração de conhecimento em seus campi. Estes são em benefício mútuo de ambas as indústrias e academia.

A colaboração e a co-criação tornam-se hoje a marca do ensino superior num mundo cada vez mais democratizado e globalizado. Estamos criando uma Rede Nacional de Conhecimento Integrado conectada com todas as principais instituições de ensino superior e de aprendizagem.”

Economia indiana vai crescer 9,4%: CMIE

A economia indiana deve continuar a registrar um robusto crescimento com mais de 9 por cento no ano financeiro de 2009, segundo o relatório mensal do Centro de Monitoramento da Economia Indiana (CMIE), em Bombaim, no dia 18 de agosto.

“Tínhamos previsto um crescimento de 9,1 por cento na primeira previsão em fevereiro de 2008, que foi revisado até 9,5 por cento em junho de 2008. Agora, acreditamos que a economia deve crescer 9,4 por cento no ano financeiro (FY) 2008-09,” de acordo com o relatório do órgão econômico independente sediado em Bombaim.

Esta mudança marginal foi causada



por uma revisão em baixa na estimativa do crescimento do setor industrial, afirmou.

Antes, o CMIE havia previsto um crescimento de 11,4 por cento na indústria.

Porém, na sequência de uma desaceleração na produção de alguns setores, “Agora acreditamos que o setor industrial deve crescer 11,1 por

cento e não 11,4 por cento como previsto antes,” segundo o relatório. As principais indústrias que atestaram um declínio, foram cimento, açúcar, leite em pó, vidros.

De fato, dois documentos oficiais publicados anteriormente também indicavam que a economia indiana iria desacelerar no ano fiscal 2009. O Banco Central da Índia (RBI) havia previsto que o PIB real deveria crescer 8-8.5 por cento em 2009. Mas, o Presidente do RBI confirmou cerca de 8 por cento.

Por outro lado, o Conselho Consultivo Econômico do Primeiro Ministro (EAC) projeta um crescimento de 7,7 por cento.

RIL quer criar JV com a Petrobrás

Reliance Industries, a maior empresa privada indiana, negocia com o gigante energético brasileiro Petrobrás para a criação de duas joint-ventures em petroquímica, disseram fontes próximas ao desenvolvimento. Ambos os projetos em zonas verdes vão exigir um investimento total de cerca de US\$ 6 bilhões.

As duas empresas pretendem situar os possíveis empreendimentos petroquímicos nos estados de Pernambuco e Rio de Janeiro, declarou Paulo Roberto Costa, diretor de abastecimento e refinação para a Petrobrás, numa empresa Webcast.

"As discussões relativas ao Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro ainda são preliminares", disse o diretor e acrescentou que as negociações com o estado de Pernambuco estavam em estágio mais avançado. Ele não divulgou o volume e a natureza do investi-



mento. "A possibilidade é de joint-ventures 50-50," disseram fontes RIL.

O refinador indiano prevê a criação de duas joint-ventures no Brasil para exportar produtos petroquímicos para os países da América Latina. A Petrobrás estava interessada na experiência de RIL no segmento petroquímico na Índia, segundo reporta-

gens de jornais brasileiros. Petroquímicos, que abrangem uma ampla gama de polímeros, borrachas sintéticas e de substâncias químicas, têm sido a segunda plataforma para o crescimento da empresa indiana. Reliance está criando uma capacidade de cracker de dois milhões de toneladas de gás com capacidades combinadas a jusante no complexo de Jamnagar. Além disso, está construindo uma capacidade de polipropileno de 900.000 toneladas por ano no mesmo local, que será concluída neste ano.

Com isso, RIL deve se tornar o terceiro maior produtor de polipropileno no mundo. O complexo petroquímico em Jamnagar implicará um investimento de US\$ 7 bilhões. Fará parte da SEZ de RIL em Jamnagar e receberá matérias-primas da refinaria da empresa.

Conversas da OMC destacam poder das nações emergentes

Quando os ministros de mais de 30 países reunidos no mês passado, na Organização Mundial do Comércio (OMC), sediada em Genebra, não conseguiram chegar a um consenso sobre o compromisso de abertura do mercado no domínio da agricultura e bens industriais nos primeiros dias, Pascal Lamy, Diretor Geral da OMC, formou um grupo de sete países que incluía representantes de ambos os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Este grupo seletivo inclui a Índia, Brasil, China, União Européia, EUA, Japão e Austrália.

Significativamente, Lamy disse mais tarde que, há 15 anos, um grupo seme-

lhante teria incluído os Estados Unidos, a União Européia, Canadá e Japão, pois eram então os atores importantes, mas agora tinha que ser um grupo de sete incluindo "grande irmãos" como a Índia, Brasil e China. "Isto acontece porque o mundo mudou," admitiu.

A crescente influência dos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) foi ainda mais evidente nas conversas da OMC, quando a Índia e a China resistiram à enorme pressão dos EUA para enfraquecer o Mecanismo Especial de Salvaguarda (SSM em inglês).

O SSM permite aos países em desenvolvimento impor direitos adicionais para

proteger os meios de subsistência dos agricultores pobres da importação de produtos agrícolas e a queda nos preços.

Goldman Sachs, que cunhou a sigla BRIC em 2001, havia previsto no ano passado que o PIB per capita da Índia em dólares EUA quadruplicaria a partir de 2020 em relação ao nível de 2007, e também a economia do país deve ultrapassar a dos EUA em dólares até 2043.

Além disso, a produção econômica dos países BRIC será mais poderosa do que o G-7 em 2032. Vale a pena notar que, apesar de ter um PIB de mais de US\$ 2 trilhões, a Rússia ainda deve se tornar membro da OMC.

Mercado de biodiesel até US\$ 6,0 bilhões



A atual dimensão do mercado de biodiesel no BRIC é estimada em US\$ 577,57 milhões (volume de negócios acumulado de 35 participantes ativos), e deve aumentar ainda mais até US\$ 6 bilhões em 2012, com uma taxa composta de crescimento anual (CAGR em inglês) de 59,9%. Além disso, 33 operadores adicionais estão no processo de criação de unidades de produção, que devem ser concluídas em 2008-12. Os três principais operadores representam por si só quase dois terços do mercado BRIC, enquanto o restante está distribuído entre os operadores menores.

Bharatbook.com.br em seu novo relatório intitulado 'A indústria de biodiesel nos mercados BRIC', afirma que o segmento biodiesel nos países BRIC é um dos mercados de crescimento mais rápido no setor da indústria dos combustíveis alternativos. O estudo é um esforço pioneiro de pesquisa de mercado, a fim de analisar o mercado biodiesel com ênfase no mercado global BRIC, bem como no tamanho específico da geografia e projeções futuras, capacidade atual e futuras adições (incluindo desenvolvimento de solos improdutivos e a criação de instalações de espaços verdes), aplicações end-use e análise de matérias-primas.

Entretenimento orienta aumento da Internet móvel nos países BRIC

A empresa de pesquisa The Nielsen Company revela que os sites com temas de entretenimento são os mais populares entre os usuários da Internet móvel nos crescentes mercados do Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC). Isto contrasta totalmente com mercados mais maduros como o americano e europeu, onde informações e notícias atraem a maior parte dos navegadores da Internet móvel. Segundo um novo relatório Nielsen, websites de entretenimento, jogos e música classificam-se entre os 5 mais importantes nos quatro países BRIC, mas não entram no ranking dos EUA e da Europa. E-mail, previsão do tempo, notícias e pesquisa são as principais categorias para os usuários norte-americanos e europeus da Internet móvel; entretenimento, música e jogos ocupam o 8º, 9º e 10º lugar, respectivamente, nos EUA. Os resultados sugerem que os



usuários da Internet móvel nos países BRIC dependem mais dos telefones móveis para receber conteúdo de entretenimento, enquanto os usuários nos EUA e Europa utilizam os dispositivos como um recurso para obter informações.

"Nos EUA e na Europa, um amplo acesso aos meios de comunicação e entretenimento tem estado disponível, durante décadas, graças a uma grande infra-estrutura fixa de distribuição e, recentemente, com dispositivos especializados como iPods, para satisfazer as necessidades de entretenimento do consumidor", disse Jeff Herrmann, vice-presidente de mídia móvel em Nielsen.

O relatório compara o comportamento móvel nos países BRIC para fornecer uma visão global consistente do desenvolvimento do mercado móvel e do crescimento do consumo de mídia móvel.

Indiana HCL compra firma nos EUA

HCL Technologies, empresa indiana líder global em prestação de serviços TI, anunciou a assinatura de um acordo para adquirir integralmente a norte-americana Control Point Solutions (CPS), principal fornecedor de serviços de voz, dados e de administração de despesas com telecomunicações sem fio (TEM em inglês). CPS é uma



empresa privada que lidera o mercado TEM, auxiliando empresas e operadoras em todo os setores da indústria. Como parte da transação, HCL vai adquirir quatro centros de distribuição nos EUA com mais de 200 profissionais capacitados com conhecimentos técnicos e de domínio. CPS será adquirida por um valor estimado de US\$ 20,8 milhões.

CEOs consideram as oportunidades BRIC

Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC) são vistos como oportunidades e não ameaças pelos Diretores Executivos num mundo globalizado, mas os EUA ainda são citados como a região crucial mais importante para os negócios.

O relatório NYSE Euronext 2009 CEO, conduzido pela Opinion Research Corporation — "Managing During Economic Turbulence" — ressalta que os EUA e as condições econômicas globais vão separar as melhores e as grandes empresas. NYSE Euronext (NYX) opera o grupo mundial mais importante de câmbio com 4.000 empresas cotadas, representando um total combinado de US\$ 28,5 trilhões em capitalização global de mercado, com quatro vezes mais do que qualquer outro grupo de câmbio.

Pelo quarto ano consecutivo, os EUA foram citados como a região mais importante (66%) seguidos pela China (9%) e Europa Ocidental (9%). De fato, a maior parte dos Diretores Executivos (90%) considera os EUA como crucial ou importante para os negócios.

Cerca de dois terços dos Diretores Executivos consideram os países do BRIC como tendo oportunidades (63%). Isto é particularmente verdadeiro para os Diretores Executivos de empresas que não são dos EUA, das quais cerca de 8 em cada 10 consideram os países do BRIC como uma oportunidade.

O argumento, feito pela maioria, para a expansão e as aquisições sensatas nos países do BRIC é de que haverá melhores oportunidades, por meio da criação ou expansão local de atividades de marketing e vendas.

Genpact adquire centro de distribuição GE na Guatemala



Genpact, a maior empresa de BPO na Índia, adquiriu o centro de unidade de distribuição GE Money na cidade de Guatemala (capital). A

recém-adquirida instalação é a primeira aquisição de Genpact na Guatemala e vai estender sua presença na América Latina, além do México e reforçar a capacidade de prestar serviços BPO em inglês, bem como em espanhol.

Genpact prestará serviços a GE Money a partir dessa instalação. Inaugurado oficialmente em julho pela GE Money e BAC/Credomatic, o centro vai atender inicialmente mais de 700 profissionais e tem a capacidade de aumentar até 2.000. A divisão de finanças e consumo de varejo da GE Money, juntamente com BAC, vão continuar as operações para seus clientes a partir de uma parte da instalação.

"O novo centro oferecerá serviços a nossos clientes globais tanto na Guatemala, como no México. Isso vai reforçar nossa capacidade a oferecer melhores serviços compartilhados para clientes globais que têm operações na região" declarou Juan F. Ferrara, Líder Empresarial de Genpact nas Américas.

A HISTÓRIA DA ÍNDIA NA MÍDIA GLOBAL

A jornada de Ramadorai em TCS

Em 1972, quando Subramanian Ramadorai ingressou na Tata Consultancy Services (TCS), empresa indiana de software que agora dirige, os computadores eram enormes e os dispositivos temperamentais, sempre necessitando constante montagem, instalação e reparação. Ele ainda estremece com a lembrança dos contatos soltos numa placa-mãe de computador e componentes que morriam quando estavam sendo testados ou "queimados" (um fenômeno conhecido como 'a mortalidade infantil'). S. Ramadorai, que aprendeu matemática, sentado no colo do pai e se formou em física, eletrônica e informática, não deixava de pegar uma chave de fenda ou alicate. Em TCS, um colega lembra, "Você tinha que trabalhar com as próprias mãos." A carreira de S. Ramadorai em TCS foi paralela ao desenvolvimento da própria indústria.

O primeiro empreendimento com computadores do grupo Tata, em 1968, servia as próprias empresas com IBMs de segunda mão e uma precoce máquina ICL. Quarenta anos depois, a primeira empresa indiana de software também é quem possui o rendimento mais alto com US\$ 5,7 bilhões no ano até março. Hoje, é difícil apreciar a audácia e a improbabilidade de seu sucesso. Na década de 70, a Índia tinha uma escassez de moeda estrangeira e uma mão-de-obra abundante. O governo não autorizava as empresas a gastarem os preciosos dólares para importar computadores, pois muitos acreditavam que deslocaria postos de trabalho. Até mesmo



o cálculo do custo era uma façanha computacional. Para comprar o novo computador Burroughs em 1974, TCS teve que pagar impostos de 101,25%, incluindo a taxa de importação, impostos auxiliares, taxa de compensação e uma taxa para ajudar a pagar a guerra no Bangladesh.

Um dos colegas de S. Ramadorai, Jayant Pendharkar, atual chefe de marketing de TCS, lembra-se do computador que chegou em três caminhões, selado pelo governo aguardando um controle aduaneiro. Na manhã seguinte, ele ficou horrorizado quando descobriu que um empregado super entusiasmado tinha quebrado o selo e desempacotado o computador antes da chegada dos inspetores. Mostrando um admirável talento para improvisação, S. Ramadorai recuperou os fios de vedação do lixo, colocou-os de volta no lugar e amarrou tudo como antes. Os funcionários aduaneiros não se deram conta de nada.

O governo exigiu que TCS ganhasse o dobro em exportações do que tinha gasto com máquinas importadas. Assim, antes da Internet, do fax ou da discagem direta por telefone, ele foi pioneiro em 'offshoring'. Ele obteve os primeiros contratos estrangeiros com a ajuda da corporação Burroughs que se tornou, em seguida, o segundo fabricante mundial de computadores vendendo máquinas na Índia por meio de TCS. Seturaman Mahalingam,

atual diretor financeiro de TCS, trabalhou em um antigo projeto offshore em Feltham, perto de Londres. Ele lembra ter enviado instruções pelo correio para os programadores em Bombaim, dois exemplares com um dia de intervalo. Dessa forma, se uma correspondência fosse perdida, a segunda alcançaria seu destino.

Estes primeiros anos assustadores ensinaram moderação e rigor a S. Ramadorai e seus co-trabalhadores. Os programadores tinham que reservar slots de meia hora nos terminais Burroughs, com os colegas de trabalho vigiando uns aos outros. Uma hora no computador custava mais do que ganhava um programador num mês. Uma chamada de Londres a Bombaim era interrompida por alguns minutos pelo operador, para verificar se você queria continuar a falar.

S. Ramadorai, que tinha concluído em 1970 um mestrado na Universidade da Califórnia, em Los Angeles, foi mandado de volta para a América em 1979 para abrir o primeiro escritório da empresa no exterior. TCS tinha acabado de deixar Burroughs, ficando livre para trabalhar com outros fabricantes de hardware, mas também obrigado a conseguir os próprios clientes. Depois de passar dois anos batendo às portas, S. Ramadorai conseguiu sucesso convencendo as empresas americanas a trabalhar com a Índia e provou que TCS poderia ser autônoma. Também mostrou que podia dirigir uma empresa, ajudando-o a se tornar diretor executivo em 1996

Para ler a história completa, acesse: www.economist.com/people/displaystory.cfm?story_id=11959222&CFID=17812823&CFTOKEN=61667888

Wall Street reforça o reconhecimento da Índia

Vatika Atrium, um edifício de sete andares rodeado por torres de apartamentos pesadas e semi-construídas, nesta poeirenta e aspirante metrópole ao sul de Delhi, está muito longe das ruas de Wall Street ou da elegante Midtown, sede dos maiores bancos mundiais. Mas, Gurgaon pode ser para onde vai Wall Street.

No último andar, Vatika abriga Copal Partners, uma empresa de pesquisa que trabalha para diversas empresas de Wall Street, produzindo informações sobre acção, renda fixa e comércio para grandes banqueiros e analistas.

Os bancos de Wall Street acrescentam e modificam o que recebem de Copal e, em seguida, recondicionam as informações no próprio nome, como relatórios de investigação, livros e recomendações comerciais.

Depois de terceirizar muitas operações de back-office na Índia, esses bancos consideram agora os tratamentos intensivos de dados bancários com horários cansativos que são, tradicionalmente, ocupados por recém-diplomados de escola de comércio



— pesquisadores associados e banqueiros junior em equipes que lidam com acordos.

Bancos de Wall Street como JPMorgan, Morgan Stanley e Lehman Brothers começaram a enviar, com cautela, pesquisas para a Índia, há alguns anos atrás, contratando seus próprios empregados para as tarefas difíceis e administrando programas com terceiristas tais Copal, Office Tiger, Pipal Research e Tata Consultancy Services. Cinco anos mais tarde, o que começou como uma gota, tornou-se uma inundação. Empresas de serviços terceirizados afirmam que, apenas neste ano, assistem a um aumento de 20 a 40% dos negócios. Morgan Stanley tem cerca de 500 pessoas que fazem pesquisa e análise estatística na Índia. Cerca de 100 dos 3000 empregados de Goldman Sachs em Bangalore trabalham com pesquisa de investimento.

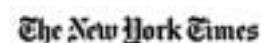
JPMorgan tem 200 analistas em Bombaim trabalhando para operações bancárias de investimento em todo o

mundo, fazendo análise de indústria e compilação de dados e gráficos para materiais de marketing e livros, e 125 analistas em Bombaim que apóiam a divisão de pesquisa global do banco. Citigroup emprega cerca de 22.000 pessoas na Índia e várias centenas delas trabalham com pesquisa de investimento. Deutsche Bank tem 6.000 funcionários na Índia.

Depois da pesquisa, a próxima onda poderia incluir trabalhos mais sofisticados como a criação de produtos derivados, modelos de comércio quantitativo e, até mesmo, empregos de vendas no comércio.

A cautela de Wall Street em adotar a atividade poderá anunciar o início de uma mudança profunda no modo como os bancos de investimento são estruturados; com exceção dos negociantes de alto nível, representantes de clientes e administradores permanentes do banco, todos os outros são deslocados para áreas mais baratas como a Índia, Filipinas e Europa Oriental.

Para ler a história completa, acesse: iht.com/articles/2008/08/11/business/indiawall.php



Um lar para a arte

Antigamente, Anupam Poddar tinha uma sala de visitas.

Hoje em dia, o sofá ficou largado num canto e o resto do grande espaço da sala quadrada foi ocupado por um Jaguar de cor creme, modelo antigo de tamanho natural, com um gigantesco dinossauro mecânico montado na parte de trás. Na mesa de jantar, há uma série de delicadas esculturas perfeitamente esculpidas com ossos humanos e veludo vermelho

A obsessão privada que o Sr. Poddar compartilha com a mãe, Lekha, que vive no andar inferior, está preste a se tornar um bem público.

O que colecionaram separadamente ou em conjunto, nos últimos 30 anos, será exposto em um novo espaço, no subúrbio de Gurgaon, sendo, de fato, o primeiro museu de arte contemporânea da Índia. Espalhados ao longo de dois andares e 7.500 metros quadrados, num prédio de escritório, a Fundação Devi Art vai inaugurar uma exposição de fotografias e um vídeo denominado "Still Moving Image".

Apresenta os trabalhos de 25 artistas, uma fração das 2.000 peças contemporâneas que compõem a coleção do Sr. Poddar, juntamente com as estimadas 5.000 peças de arte folk e tribal, que são a paixão de sua mãe.

Para ler a história completa, acesse: http://www.nytimes.com/2008/08/26/arts/design/26collect.html?_r=1&scp=6&sq=India&st=cse&oref=slogin



Crianças para programas TV

Chinmay Deshmukh é um menino de 11 anos que passa o dia entre a escola, críquete, teatro e aulas de música. Seus dias são ocupados por todos os tipos de tarefas, mas têm sido ainda mais cheios nos últimos dois meses, pois tentava ser selecionado para participar num programa de talento musical na televisão. Juntamente com quase 2.000 crianças, ele ficou na fila de audição de um concurso popular de música SaReGaMaPa, na cidade indiana de Bombaim. Nos últimos anos, os programas de TV tornaram-se muito populares na Índia com competições de música e dança e, algumas vezes, com maior audiência do que as novelas no horário nobre. Competições infantis na televisão também se tornaram imensamente populares. Um dos primeiros concursos musicais, SaReGaMa, iniciado há mais de 10 anos, agora tem campeonatos para adultos e crianças.

Para ler a história completa, acesse: http://news.bbc.co.uk/2/hi/south_asia/7557880.stm

PASSANDO EM REVISTA



Uma delegação parlamentar suíça liderada pelo porta-voz da Câmara Alta, recebido pelo Vice Presidente, Mohd. Hamid Ansari, em Nova Delhi, 13 de agosto.



O Primeiro Ministro Dr. Manmohan Singh com o Presidente da República Democrática Popular do Laos, Choummaly Sayasone, em Nova Delhi, 27 de agosto.



O Secretário Permanente de Defesa de Cingapura Chiang Chie Foo com o Ministro da Defesa A.K. Antony em Nova Delhi, 12 de agosto.



O Ministro da União do Comércio e Indústria Kamal Nath com o Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, numa conferência em Nova Delhi, 12 de agosto.

Antony incita empresas indianas a intensificar investimento em P&D

A indústria indiana terá de aumentar o investimento em P&D para melhorar a capacidade tecnológica e atender às necessidades das forças armadas, disse o Ministro da Defesa A.K. Antony, no dia 26 de agosto, em Nova Delhi. "A indústria indiana tem de melhorar a capacidade tecnológica para poder fornecer sistemas completos, em vez de apenas matérias-primas e componentes", disse ele, ao discursar no seminário INDAIR 2008 intitulado "Uma parceria estratégica da Força Aérea Indiana e a indústria para a modernização e indigenização", em Nova Delhi. A Confederação das Indústrias Indianas (CII) e a Força Aérea Indiana (IAF em inglês) organizaram conjuntamente o seminário com duração de dois dias.

Antony disse que o Defense Procurement Policy (DPP), anunciado recentemente, era uma oportunidade para a indústria indiana se tornar um parceiro ativo na modernização das forças de defesa.



O Ministro da Defesa A.K. Antony discursando em um seminário em Nova Delhi, 26 de agosto.

O Ministro do Estado para a Produção de Defesa Rao Inderjit Singh e o Chefe Marshal IAF H. Major, também estavam presentes.

Em seu discurso, o Ministro de Estado para a Produção de Defesa Rao Inderjit Singh disse que o inventário da IAF precisava melhorar rapidamente.

"Antigamente, podia-se dizer que o processo de modernização era dificultado

pela falta de orçamento, mas hoje não é mais o caso. A indústria tem que dar um passo à frente e assumir o desafio," observou ele, manifestando otimismo ao afirmar que a indústria indiana pode se tornar um integrador de sistemas ativos para as forças de defesa e deve rapidamente se associar às empresas do setor público da defesa.

No discurso programático, o Chefe Marshal da IAF, F.H. Major disse que a força estava no limiar de uma grande transformação.

Lembrando que, atualmente, 70% das necessidades de equipamento da IAF são cumpridas por empresas estrangeiras, ele disse que era importante inverter esta situação, "se quisermos cumprir nosso objetivo estratégico de auto-suficiência".

"As novas exigências de serviço, o ambiente econômico e as políticas governamentais têm criado uma grande oportunidade para a indústria", disse Major.

Índia exportadora líquida de aquisições: KPMG



Segundo o gigante mundial de auditoria e consultoria KPMG, "agora que as saídas de aquisições ultrapassaram as entradas,

para cada um dos três últimos períodos de seis meses, a Índia parece bem preparada para se tornar um 'exportador de aquisições' no próximo Emerging Markets International Acquisition Tracker (EMIAT), em 2009. Ian Gomes, presidente de KPMG para os mercados novos e emergentes no Reino Unido, afirmou: "Esta é a prova do aumento do poder das empresas indianas. No momento em que todos falam sobre a base de crédito e os fundos soberanos de riqueza, os compradores indianos simplesmente continuam a fazer o que fazem há vários anos.

KPMG informou de que uma análise de ofertas, entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento desde 2003, revelou que foram realizadas 322 transações completas em que os compradores indianos adquiriram empresas em grandes economias desenvolvidas. Em comparação, 340 acordos foram concluídos em que empresas de países desenvolvidos adquiriram empresas indianas.

Os valores de EMIAT para o primeiro semestre de 2008 revelaram 90 acordos de emergentes-para-desenvolvidos (E2D) comparados com 161 acordos desenvolvidos-para-emergentes (D2E). Os compradores indianos representaram 50 dos 90 acordos E2D, e contribuíram significativamente para ajudar os países emergentes a cobrir o fosso com os países desenvolvidos. A Índia também está bem à frente das outras economias BRIC ao se tornar um exportador líquido de aquisições. Em termos de volume, no contexto do EMIAT, os acordos indianos no exterior equivalem agora a 95% do total nacional, em comparação aos 30% da Rússia, 12% da China e 9% do Brasil.

Aumento de 38% nas exportações de produtos agrícolas

De acordo com um funcionário do órgão governamental de promoção do comércio agrícola,



Apeda, as exportações indianas de produtos agrícolas e alimentos processados aumentaram 38% durante 2007-08, principalmente devido ao aumento considerável nas remessas de cereais grosseiros como milho, cevada e jowar. Os valores de exportação para os produtos agrícolas subiram de US\$ 4,79 bilhões no ano passado para US\$ 6,59 bilhões em 2007-08. Com exceção do arroz e trigo, as exportações de cereais quintuplicaram, passando de US\$ 136,73 milhões, no período março-abril de 2006-07 para cerca de US\$ 680,13 milhões durante 2007-08. Na categoria de arroz Basmati, as exportações subiram de US\$ 637,65 milhões para US\$ 991,83 milhões no mesmo período. Em termos de quantidade, as exportações aumentaram de 1.045.000 toneladas para 1.181.000 toneladas no período.

DMRC entre os cinco maiores superávits



O Metrô de Delhi pode ser um dos mais novos metrôs em todo o mundo, mas sua eficiência operacional é a segunda maior. Isto tem ajudado a Delhi Metro Rail Corporation (DMRC) a obter lucros desde o primeiro dia. É um dos cinco metrôs no total de 130 no mundo inteiro que consegue gerar um superávit operacional.

No último ano, conseguiu baixar a taxa de funcionamento de 0,64 para 0,52. A relação mede a parte do rendimento que deve satisfazer as despesas operacionais de uma ferrovia. Nessa perspectiva, o fator operacional das ferrovias indianas revitalizadas permaneceu em 0,78 durante 2007-08.

Os executivos do Metrô de Delhi alegaram que o coeficiente de exploração é o melhor comparada com outros metrôs, o que tem contribuído para gerar excedentes em dinheiro utilizado para reembolso de empréstimos no valor de quase INR 50 bilhões nos registros da empresa.

Com efeito, os executivos disseram que, nos últimos anos, o Metrô de Delhi tem sido capaz de melhorar o desempenho, segundo diversos parâmetros de eficiência como o número de empregados por quilômetro/via, os lucros por usuário, as remunerações por trabalhador e o consumo de energia por passageiro.

Em 2005-06, o Metrô de Delhi tinha cerca de 48 trabalhadores por quilômetro/via, sendo reduzido para 39 em 2007-08, apesar da expansão da rede. "O padrão global é de 45 trabalhadores por quilômetro/via. Tomamos a decisão certa de que não iríamos além disso e fomos capazes de reduzir gradualmente para 39," disse E. Sreedharan, CEO de DMRC, acrescentou: "No final da segunda fase do projeto Delhi Metro Rail, vamos reduzir ainda mais para 32 trabalhadores por quilômetro/via.

Setor de consumo de bens duráveis pode crescer 10% em 2009

O setor de bens de consumo duráveis, que enfrentava uma demanda vagarosa ao longo dos últimos trimestres, deve observar um crescimento importante com mais de 10% no corrente ano fiscal, segundo uma pesquisa conduzida por líderes da indústria CII.

Cerca de 92% dos diretores executivos esperavam que as vendas tivessem um aumento de 10% em 2008-09. Desses 92% dos diretores executivos, 31% esperavam um crescimento importante na faixa de 15 a 20%, enquanto outros 31% esperavam que o crescimento das vendas fosse superior a 20% durante 2008-09, de acordo com a pesquisa.

O otimismo decorre do fato que o setor cresceu 3,8% nos primeiros três meses do corrente fiscal, contra um crescimento negativo de 0,7% no primeiro trimestre de 2007-08.

"Os sinais de alteração e o otimismo do crescimento vieram como pano de fundo de um período de dificuldades vivido pelo setor no ano passado," disse Chandrajit



Banerjee, diretor geral de CII. A pesquisa, no entanto, disse que o aumento dos custos das matérias-primas e a alta nas taxas de juro exercem pressão sobre os lucros.

Ao expor os obstáculos ao crescimento, os diretores executivos revelaram que o estrangulamento na infra-estrutura, os aumentos dos custos de entrada e de acesso ao capital, a sobrecarga reguladora devido aos múltiplos cumprimentos de formalidades e aos controles frequentes são os principais inibidores para o crescimento do setor de bens de consumo duráveis.

Jarden cobiça mercado indiano de eletrodomésticos de cozinha

Jarden Corporation, principal empresa norte-americana de bens duráveis, quer ganhar o mercado indiano de



eletrodomésticos de cozinha no valor de US\$ 240 milhões, a fim de se tornar o líder do mercado com o recente lançamento de sua marca de produtos Oster.

Após a introdução de cinco produtos da marca Oster, a filial indiana da empresa, Jarden Consumer Solutions, vai lançar a gama inteira de produtos da marca com cerca de 150 itens, nos próximos dois anos.

A vice-presidente de Jarden para Atribuição de Marca, Comunicação e Licenciamento, Patricia Madueno declarou: "O mercado indiano de eletrodomésticos de cozinha no valor de US\$ 240 milhões

cresce de 15-18% ao ano. Estamos procurando ganhar a liderança na categoria nos próximos dois anos.

Acrescentou: "Nos mercados norte e sul-americanos, somos líderes de mercado em produtos como ferro a vapor, mixers de mão e processadores. Queremos repetir isso aqui."

Entretanto, Madueno não divulgou nenhum valor específico relacionado à meta do volume de vendas ou de negócios. Ela disse: "Ainda é muito cedo para falar de volume ou de quota de mercado."

Em junho passado, Jarden lançou a marca Bionaire de produtos de gestão do ar na Índia. A empresa também pretende lançar outras marcas como Crack-Pot, Holmes, Mr. Café, Villaware, Patton e Sunbeam na Índia.

Índia, China vão estimular crescimento mundial

A Índia e a China, duas das economias com maior crescimento da região Ásia-Pacífico, vão estimular o crescimento global no próximo século, impulsionado pelo aumento de oportunidades para empresários e negócios, segundo um relatório. O Guia Mercados de Capital Ásia/Pacífico de Grant Thornton projeta que a Índia deve recuperar o atraso com os EUA em 2050 e os países do grupo BRIC vão ultrapassar o G7, o grupo das sete nações industrializadas, em 2032.

"A Índia e a China vão estimular o crescimento mundial no próximo século. Como as economias e os mercados da região liberalizaram-se, as oportunidades para os empresários e negócios estabelecidos aumentaram exponencialmente," declarou a empresa de consultoria e auditoria global



Grant Thornton.

Estas duas economias devem alterar o equilíbrio mundial dos fluxos de capitais, visto que vão criar a demanda por capital e também fornecer fundos de investimento

para satisfazê-lo, acrescentou o relatório.

"A previsão da Índia é de se tornar o mercado de IPO com o mais rápido crescimento no primeiro semestre de 2008 na região Ásia-Pacífico.

Até o momento, a Índia parece estar numa fase relativamente precoce de desenvolvimento, o que sugere que exista talvez um enorme potencial para ser aproveitado," disse Harish, sócio de Grant Thornton.

A economia indiana tem uma força de trabalho jovem, educada e ambiciosa.

Desde o início da década de 90, as reformas têm ajudado a desbloquear o potencial econômico da Índia e posicionado o país como uma das economias de crescimento mais rápido no mundo. Sua bolsa de valores também teve um crescimento considerável.

Indra Nooyi, ícone de negócios com distinto senso de moda



Eles são mais conhecidos pela perspicácia comercial — mas as pessoas como a rainha da Pepsi, Indra Nooyi, o lendário investidor Warren Buffett e o magnata da tecnologia Steve

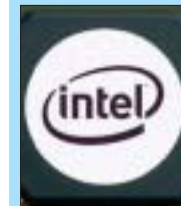
Jobs já entraram na lista dos principais 'ícones executivos' com distinto senso de moda.

Os 15 chefes executivos e empresários figuraram numa lista de 'Ícones Executivos' compilada pela revista norte-americana Conde Nast Portfolio em sua edição web, também incluindo a mandachuva da mídia Oprah Winfrey, Larry Ellis, diretor geral de Oracle, Martha Stewart, editora de celebridades, o magnata Donald Trump, o ex-chefe de eBay Meg Whitman e a atriz e empresária Mary-Kate Olsen.

"Os homens e mulheres que chegaram ao topo do mundo dos negócios têm personalidades fortes e distintas. As mesmas palavras também podem ser aplicadas ao sentido da moda", segundo a publicação. De origem indiana, Nooyi que dirige o líder mundial de refrigerantes PepsiCo, entrou na lista por causa de seus 'saris de seda'.

"O vestuário do conselho profissional dos dirigentes da Pepsi não é especialmente marcante, mas os saris de seda que ela ocasionalmente veste são certamente", disse Conde Nast Portfolio.

Intel, laptops Wimax abaixo de US\$ 400 para mercado indiano



O maior fabricante mundial de chip Intel trabalha estreitamente com fabricantes de PC como Dell, Acer e Asus para baixar o custo dos laptops

prontos Wimax para cerca de US\$ 300 a US\$ 400. "Intel acredita que um laptop pronto Wimax poderá estar disponível no mercado indiano por cerca de US\$ 300 a US\$ 400 em poucos meses," declarou o recém-nomeado diretor de gestão da divisão Wimax, C. S. Rao.

Com US\$ 300 a US\$ 400, a empresa espera tornar a penetração mais profunda em ambos os mercados urbanos e rurais.

Intel acredita que o mercado Wimax indiano por si só pode atingir INR 210 bilhões nos próximos três anos, como o mercado de telecomunicações indiano que se tornou mais atraente após o anúncio do 3G e da política de certificação banda larga sem fio (BWA).

"Entre os dois serviços, Wimax tem mais potencial pois vai ajudar o país a cobrir o fosso digital. Estimamos que o mercado tenha o potencial para chegar a US\$ 5 bilhões nos próximos três anos", acrescentou.

O país está adicionando mais de 6-7 milhões de assinantes sem fio a cada mês e Intel acredita que, após a implantação de serviços Wimax, em torno de 7 a 8% dos novos clientes Wimax vão contratar o serviço.

"De fato, dois a três milhões de assinantes podem ser adicionados em dois meses", acrescentou.

Centro quer 26.000 MW de energia de fontes renováveis



O Governo Central estabeleceu uma meta de 14.000 MW adicionais de geração de energia por meio de recursos renováveis, no 11º plano quinquenal, levando o total de geração para mais de 26.000 MW, declarou o ministro das novas energias renováveis Vilas

Muttemwar em Chandigarh, no dia 19 de agosto. Ao falar na véspera do Akshay Urja Diwas, comemorado em 20 de agosto a cada ano, na ocasião do aniversário do ex-primeiro-ministro Rajiv Gandhi, o ministro disse que a meta de produção de eletricidade para o 10º plano quinquenal era de

apenas 12.000 MW. "Somos um dos países mais afortunados, pois temos sol durante todo o ano. Com esta energia solar, podemos suprir as necessidades de energia do mundo inteiro se aproveitarmos de modo apropriado," afirmou Muttemwar.

"Produzimos uma quantidade extraordinária de energia a partir de recursos renováveis, e estamos em quarto lugar após a Alemanha, Espanha e os EUA no aproveitamento de energia eólica", acrescentou. Segundo ele, apenas em energia eólica, a Índia tem um potencial de geração de 70.000 MW.

Estamos num processo de criação de um projeto de energia solar térmica em Nagpur, no Maharashtra, que será o maior projeto de geração de energia solar da Ásia. Vamos também criar muitas zonas econômicas especiais (SEZs) exclusivamente para as fontes renováveis de projetos em vários lugares no país," disse Muttemwar.

ONGC vai investir INR 4,5 bilhões



Oil and Natural Gas Corp (ONGC), a principal companhia estatal de hidrocarboneto, disse que, no dia 25 de agosto, sua administração tinha aprovado o orçamento de 4.5 INR 4,5 bilhões (US\$ 104,65 milhões) para reforçar a capacidade de exploração e produção. O conselho de administração concordou em renovar a sonda de perfuração offshore Sagar Ratna por um custo de 4.2 INR 4,2 bilhões. A renovação será efetuada por Hindustan Shipyard Ltd. O conselho também aprovou uma proposta para contratar um consultor internacional por meio de licitação para a aquisição ou construção de um navio-plataforma produtor e armazenador (FPSO em inglês) por um custo de INR 268 milhões.

"O FPSO será utilizado para desenvolver campos marginais", de acordo com o comunicado.

Governo arrecada imposto direto de INR 716 bi

O Ministério das Finanças anunciou, no dia 20 de agosto, que a arrecadação de impostos diretos entre abril e julho deste ano chegou a INR 716,48 bilhões, e disse que era sinal de "uma economia dinâmica".

"Em abril-julho de 2008, o total da arrecadação de impostos diretos foi de INR 716,48 bilhões, contra um montante de INR 487,56 bilhões durante o último período correspondente, o que se traduz em uma robusta taxa de crescimento de 46,95%", segundo o comunicado do Ministro. "O crescimento robusto da arrecadação de impostos diretos de 47%, em abril-julho de 2008, é sinal de uma economia dinâmica," declarou. O valor total da arrecadação de



impostos diretos da Índia, terceira maior economia da Ásia após a China e o Japão, inclui principalmente a arrecadação de impostos pagos antecipadamente, impostos retidos na fonte, pagamentos de impostos de auto-avaliação e de pós-avaliação fiscal.

Ao nível do contribuinte, os impostos pagos antecipadamente e retidos na fonte são substitutos e inversamente relacionados uns aos outros, isto é, se o imposto retido na fonte (TSD) for elevado, uma quantia relativamente pequena é paga como imposto antecipado. Durante abril-julho, o TDS nos pagamentos recebidos pelas empresas aumentou de INR 137,82 no último período correspondente para 221,28 bilhões.

Índia em terceiro lugar na lista de gastos

Os gastos anuais comerciais na Índia registraram US\$ 2,3 trilhões em 2007, um aumento de 23% desde 2006, de acordo com os dados disponibilizados por Visa, a maior rede mundial de pagamentos eletrônicos. Conforme o índice de Visa, Consumo Despesas de Consumo Comerciais (CCE em inglês), a Índia é a terceira maior nação em termos de volume do total de despesas públicas e de negócios e a quarta, com o mais rápido crescimento na região Ásia-Pacífico (APAC).

De acordo com a dimensão das despesas comerciais na região, as outras maiores economias são o Japão (US\$ 5,2 trilhões), China (US\$ 4,9 trilhões), Coreia do Sul (US\$ 2 trilhões) e Austrália (US\$ 1,2 trilhões). O índice CCE considera compras business to business para adquirir bens e serviços utilizados na produção, compras varejistas e de atacado de bens finais, despesas de capital de negócios e despesas públicas em bens e serviços. Opera ajustes para excluir gastos tais como despesas com construção e defesa durável.

Empresas indianas brilham mais que ocidentais em F&A

Com um aumento súbito da taxa de aquisições, as empresas indianas devem ultrapassar seus homólogos ocidentais.

Num recente relatório, a principal empresa internacional de contabilidade e consultoria KPMG declarou que as empresas indianas são mais atraídas por acordos externos, com 322 contratos nos EUA e em países da Europa.

A aquisição de Jaguar Land Rover por Tata é um dos mais célebres acordos, segundo o relatório da KPMG que monitora empreendimentos entre empresas de mercados emergentes e economias desenvolvidas desde 2003. Ian Gomes declarou que o cenário do mercado deve se transformar rapidamente e que os investimentos exter-



nos vão em breve ultrapassar os investimentos na Índia. Segundo ele, Tata, Mittal e Ranbaxy foram responsáveis pelas

maiores ofertas, enquanto outros foram avaliados em cerca de 50 milhões de dólares.

Vikas Pota, consultor com base em Londres e diretor de Saffron Chase (empresa de comunicação), disse: "Estamos assistindo algo que só pode ser descrito como uma revolução industrial na Índia. Sentem que para capitalizar a oportunidade indiana, eles mesmos precisam ser operadores globais. O investimento estrangeiro na Índia obteve cerca de 340 empresas indianas.

O Reino Unido emergiu como o principal destino para aquisições no exterior de empresas indianas em termos de valor, que se manteve em 1,52 bilhões de libra esterlina nos seis primeiros meses de 2008.

Índia testa lança-foguetes múltiplo Pinaka



Em 13 de agosto, a Índia testou com êxito uma versão avançada e desenvolvida nacionalmente do lança-foguetes múltiplo, Pinaka, a partir de uma base de defesa, no Orissa.

O lança-foguetes múltiplo (MLRS) foi testado a partir do 'Proof and Experimental Establishment' (PXE) em Chandipur-on-sea, no distrito de Balasore, cerca de 230 km da capital estadual Bhubaneswar. "Foi um lançamento de produto," disse S.P. Dash, diretor da base de defesa de Chandipur.

PXE faz parte do Serviço nacional de Pesquisas e Desenvolvimento de Defesa (DRDO).

Capaz de disparar, em 40 segundos, 12 foguetes em um única salva com 1,2 toneladas de explosivos, o sistema Pinaka já foi testado em campo durante a guerra de Kargil.

"A versão desenvolvida é um sistema 'fogo e manobra' altamente sofisticado e móvel. O ensaio hoje foi destinado a melhorar o sistema e sub-sistema", declararam funcionários da defesa.

Vacina contra aids desenvolvida na Índia é segura

A conclusão com êxito dos ensaios clínicos da fase-I da vacina contra a aids desenvolvida em Chennai, indicou que tinha um nível de segurança aceitável e foi bem tolerada, afirmaram o Conselho Indiano de Pesquisa Médica (ICMR), National AIDS Control Organisation (NACO) e International Aids Vaccine Initiative (IAVI).

O ensaio foi feito com uma Vaccinia Ankara Modificada (MVA) com base no candidato vacinal (TBC-M4) contra a aids. Os níveis de resposta dos voluntários sugeriram que tem potencial, declararam as

três organizações em um comunicado conjunto. A taxa de resposta de 100% é maior do que a verificada com a maioria dos candidatos à vacina contra a aids testada em seres humanos até hoje. Porém, a concentração e a diversidade das respostas imunológicas permanecem modestas.

"A Índia tem um papel significativo nos esforços mundiais para a descoberta de uma vacina global contra a aids, devido à nossa forte capacidade médica e científica. Existe uma necessidade em prosseguir os esforços para a criação de novos e fiáveis mecanismos de longo prazo na

pesquisa de vacinas contra aids e outras novas tecnologias de prevenção", disse S.K. Bhattacharya, diretor geral do ICMR.

O ensaio clínico da fase I foi iniciado em janeiro de 2006 no Centro de Investigação de Tuberculose (TRC), um instituto ICMR em Chennai, e foi concluído em fevereiro de 2008.

Este ensaio foi conduzido sob a égide de um Memorando de Entendimento entre o Governo Central por meio do ICMR, NACO e IAVI. YRG CARE, situado em Chennai, colaborou com TRC para mobilizar a comunidade em torno do ensaio da fase I.

Oracle India busca empresas médias de TI em Pune



Oracle India Unip. Ltd., o braço indiano do gigante norte-americano de software Oracle Corp, busca pequenas e médias empresas (PME) em Pune para expandir sua base cliente.

"Pune tem agora uma grande presença de empresas TI, BPOs e empresas logísticas. Hoje em dia, estas PME precisam de produtos como os nossos para ampliar os negócios rapidamente e melhor competir nos mercados globais e indianos," disse Vinod Subramanian, diretor regional de Oracle Direct.

Oracle, famosa pelo sistema de gestão de base de dados e aplicações Enterprise Resource Planning (ERP), poderia ajudar essas PMEs a crescer de modo rentável e obter melhores resultados nos investimentos TI, acrescentou.

Na Índia, Oracle já tem uma base de clientes de 4.500 empresas de tamanho médio e cerca de 40 parceiros, incluindo BlueStar, Fortis, HCL e KPIT Cummins.

"As empresas médias têm que escolher soluções TI inteligentes e acessíveis que são fáceis de comprar, instalar e manter", disse Subramanian.

Para o mercado indiano, Oracle introduziu Oracle Accelerate, um programa que satisfaz os diversos requisitos de TI de uma empresa média.

"Soluções aceleradas fornecem, à indústria, recursos personalizados, cotados e entregues por parceiros, especificamente concebidos para uma utilização facilitada para as empresas médias",

acrescentou. Mais de 120 soluções aceleradas estão disponíveis com parceiros de Oracle em 18 indústrias e 42 sub-segmentos industriais no mundo inteiro.

Recentemente, Oracle lançou um outro produto, EBZ Online Partnership, um programa que oferece soluções completas de back-office a bancos cooperativos na Índia.

"Com a ajuda de EBZ Online, podemos servir bancos cooperativos, bancos comunitários, associações de crédito, cooperativas urbanas e rurais e bancos agrícolas", disse Subramanian.

Oracle tem mais de 24.000 profissionais na Índia e investiu US\$ 3 bilhões no país ao longo dos últimos cinco anos. Apesar da desaceleração econômica, Subramanian disse que estava muito otimista com a economia indiana.

"De fato, Oracle passou da sétima para a quarta posição na Índia, por isso estamos muito otimistas com a economia indiana", declarou.

Microsoft lança a maior instalação no exterior em Hyderabad

O Centro de Desenvolvimento Microsoft Índia (MSIDC) lançou a maior instalação em Hyderabad, no dia 12 de agosto. O novo prédio foi inaugurado pelo Ministro Chefe do Andhra Pradesh YS Rajasekhara Reddy, na ocasião do 10º aniversário da empresa. O edifício foi construído de acordo com as normas de qualidade global e pode receber mais de 2.000 funcionários, foi premiado recentemente com a certificação Leeds Gold pela eficiência energética e sistemas de segurança hi-tech, informaram funcionários da Microsoft.

Na ocasião, Reddy, afirmou: "Em 2003-04, as exportações de TI do Andhra Pradesh foram de 8%, mas ao longo dos últimos quatro anos, têm crescido com 15%



do total de exportações do país, graças a empresas como a Microsoft.

Srini Koppolu, vice-presidente e diretor de MSIDC Corporate, disse: "Os últimos

10 anos têm sido uma incrível viagem, crescendo de 20 a 1.500 pessoas e desenvolvendo, na Índia, vários produtos de última geração para Microsoft.

Em uma mensagem gravada, o presidente da Microsoft Bill Gates disse: "Os funcionários de MSIDC tiveram um impacto muito significativo, porque os produtos de software inovadores que desenvolvem, transformam a vida de milhões de pessoas no mundo inteiro. Ao chegar nesta etapa importante, gostaria de cumprimentar todos e esperar um sucesso ainda maior para a próxima década."

Firstsource ganha acordo KPO de British Telecom

Pipal Research, uma filial de Firstsource Solutions, ganhou uma parceria existente há três anos com British Telecom Global Services (BTGS), no valor de US\$ 15 milhões, para fornecer serviços de processo de conhecimento outsourcing (KPO). Nos termos do acordo, Pipal Research vai fornecer serviços de KPO e MPO (Marketing Process Outsourcing) para BTGS. Sanjeev Arora, CEO de Pipal Research, declarou: "Nos últimos anos, Pipal construiu uma reputação de pesquisa de alta qualidade e análise que podem dar valiosos insumos a produtos e serviços no mercado." Pipal Research



fornece atualmente serviços KPO e MPO (Marketing Process Outsourcing) a mais de 30 líderes mundiais

em vários setores. Os clientes são empresas líderes mundiais no setor dos serviços financeiros, tecnologia, telecomunicações, investimentos bancários, industriais e bens de consumo manufaturados.

A pesquisa de negócios de terceirização é um serviço de elevado crescimento e deve representar US\$ 16 bilhões até 2010. Bancos de investimento, corretoras, bem como outras grandes empresas buscam cada vez mais uma variedade de processos de conhecimento estratégico e tático.



INDÚSTRIA INDIANA DE AUTOMÓVEIS CIRCULA A TODA VELOCIDADE

O mercado indiano de automóveis sofreu uma transformação na última década. Ao contrário do início dos anos 90, quando apenas um punhado de modelos estavam disponíveis, o cliente hoje tem a escolha com uma ampla gama de modelos pois praticamente todos os fabricantes mundiais de automóveis têm fábrica no país. À medida que o crescimento rápido coloca mais rendas disponíveis nas mãos dos cidadãos desejosos, esta escolha se torna ainda mais ampla e, neste ano, 20 novos modelos devem chegar no mercado, muito mais do que os 18 anunciados há um ano.

Além disso, a concorrência intensifica-se não apenas para carros compactos ou pequenos, mas também no segmento de luxo. Até mesmo para automóveis com preços de INR 2 milhões e acima — dominados pelas importações até a década de 90 — a escolha atual é mais ampla comparativamente, apesar de menores volumes com alguns milhares de unidades por ano que continuam a crescer. Por exemplo, apenas nos três primeiros meses deste ano, Mercedes Benz registrou vendas 50% acima do ano 2007, com uma meta de mais de 3.000 para o ano inteiro. A história não é diferente para outros fabricantes.

“Em 2007, vendemos 2.491 unidades. Mas no ano em curso, já vendemos 1.330 unidades. Isso inclui tanto os modelos produzidos localmente, bem como os importados”, afirmou Wilfried Aulbur, diretor administrativo de Mercedes Benz India. “Com o surgimento de pequenos centros econômicos da Índia como Madurai, Kolhapur ou Bhubaneswar, toda uma nova geração de clientes agora aspira a possuir um Mercedes Benz”, disse Aulbur.

Na mesma ótica, Paul de Voijs, diretor administrativo de Volvo Car India, espera que o mercado de automóveis de luxo duplique até ao final deste ano. Após ter vendido 100 unidades dos modelos S80 e XC90 — importados como unidades totalmente construídas — desde 2007, a Volvo

pretende vender 500 unidades em 2008, expandindo seu modelo topo de linha e rede de distribuição.

Audi e Skoda também têm planos para novos modelos, enquanto Mercedes vai instalar uma nova unidade em Chakan, Pune que deve estar pronta no início de 2009. E, sentindo a crescente demanda, BMW reforçou a capacidade de sua fábrica em Chennai com 1.300 unidades no ano passado para 3.000 unidades por ano, com um custo de US\$ 750.000.

O principal fabricante alemão de automóveis também reforça a oferta de produtos com planos para lançar X6 na Índia e introduzir o pequeno carro de luxo Mini, com preço em torno de INR 2 milhões.

Esta é realmente uma grande transformação num país que, em 1990, tinha apenas três fabricantes de automóveis — Hindustan Motors, Premier Automobiles e Maruti Suzuki — que vendiam apenas alguns modelos.

Os clientes têm várias opções, não apenas em termos de preço, mas também de combustível — gasolina, diesel, gás natural comprimido, gás de petróleo liquefeito e até carros movidos à bateria de Reva Electric Car Company. Os maiores produtores mundiais de automóveis de diferentes regiões colocaram a Índia no mapa de produção — Ford e General Motors dos EUA, Renault, Fiat, BMW, Skoda, Daimler,

Volkswagen, Volvo e Audi da Europa e Suzuki, Toyota, Honda, Hyundai, Mitsubishi e Nissan da Ásia, entre outros.

Após o processo de reforma econômica realizada no início dos anos 90, Tata Motors tornou-se o primeiro fabricante nacional de veículos no país com o lançamento do Indica, em 1998, e criou manchetes mundiais no início deste ano com a promessa do revolucionário e pequeno carro Nano, custando apenas US\$ 2.500.

Agora, o francês Renault uniu-se com Bajaj Auto para implementar seu próprio carro pequeno, cujo preço deve ser levemente superior ao do Nano. De fato, Ford, Toyota, Honda e Volkswagen têm planos semelhantes.

Compactos e sedans foram responsáveis por 85% dos 1,5 milhões de vendas de automóveis na Índia em 2007-08, com o restante representado por veículos utilitários. No segmento de automóveis, compactos representaram 60% das vendas. “Esta tendência vai continuar

porque os automóveis são considerados caros e com preços pouco flexíveis na Índia”, disse Arvind Saxena, vice-presidente sênior de marketing e vendas na Hyundai Motor India.

Com efeito, General Motors registrou um maior aumento de vendas na Índia desde o lançamento do pequeno automóvel Spark, após ter

adquirido o fabricante de automóveis sul-coreano Daewoo. E, para seguir a tendência, pequenos fabricantes de automóveis estão rapidamente expandindo suas capacidades. Hyundai Motor recentemente duplicou, com 600.000 unidades, a capacidade da fábrica de Irungattukottai, perto de Chennai, e outros fabricantes como Maruti Suzuki e General Motors também ampliam suas capacidades.

“Uma grande parte dos INR 90 bilhões de investimento de nossa empresa deve atingir a meta de um milhão de unidades nas vendas no mercado interno em 2010-11”, disse S. Nakanishi, diretor gerente e diretor executivo de Maruti Suzuki. O empreendimento Indo-japonês lidera mais de 50% da participação no mercado e espera aumentar com o lançamento de novos modelos como A Star e Splash, além de algumas ofertas no segmento de motor diesel. Ao mesmo tempo, a empresa também transforma as operações, passando de fabricante de carros pequenos para automóveis completos para passageiros com o lançamento de modelos como o maior SX4.

Do mesmo modo, General Motors, ampliou o modelo Halol, com instalações perto de Vadodara, Gujarat, passando de 85.000 unidades no ano passado para a criação de uma segunda fábrica com 140.000 unidades perto de Pune, no Maharashtra. A transformação da indústria automobilística indiana viu também o país emergir como um grande exportador e hoje está entre os três principais países como o Japão e o Brasil, surgindo como uma plataforma global de pequenos veículos para um grande número de empresas.

De acordo com dados disponíveis no lobby da indústria, a sociedade indiana de Fabricantes de Automóveis, 218.418 veículos de passageiros foram exportados da Índia em 2007-08, o que é em torno de 15% das vendas totais da indústria doméstica.



A transformação da indústria automobilística indiana viu o país emergir como um grande exportador e hoje está entre os três maiores mundiais.



Fronteira com o Tibete ao norte, Assam e Nagaland a leste e Butão a oeste, o Arunachal Pradesh, anteriormente conhecido como Agência da Fronteira Nordeste ou (NEFA), abrange uma área de 83.743 quilômetros quadrados e, portanto, tem o maior território entre as sete unidades do Nordeste da Índia. Este região montanhosa do sub-Himalaia tornou-se um território por meio de uma reorganização administrativa após a independência e foi declarado em 1987 Estado da União.

Arunachal Pradesh é constituído por mais de 82 tribos e sub-tribos de origem Indo-Mongol.

Todos estes grupos têm identidades sociais e culturais distintas, com diferentes línguas e dialetos da família Tibeto-Birmanã e seguem diferentes crenças e costumes.

O território pode ser facilmente dividido em três grandes áreas culturais.

A primeira área inclui grupos budistas ou neo-budistas na região ocidental, outras pequenas tribos ao longo da fronteira norte, e os Khamtis e Singphos no sopé da região leste. Estes grupos budistas e neo-budistas têm elementos culturais com influência considerável do Tibete e da Birmânia (atual Myanmar). Os Monpas e Serdukpens são seguidores do budismo tibetano, enquanto os Khamptis e Singphos, associados ao budismo birmanês, migraram do vale Irrawady em tempo recentes e viviam perto das planícies do Assam. Os Buguns (Khowas), Hrussos (Akas) e Dhammais (Mijis), embora não sendo budistas, adotaram muitos elementos culturais de seus vizinhos budistas.

Na grande região central vive um grande número de grupos tribais que foram divididos pela dificuldade de comu-

nicacões e pelo estado de guerra em que viviam antes de pertencerem a uma administração comum. Os principais grupos são os Adis (divididos em vários sub-grupos), Nishis (Daflas, Bangnis), Apatanis, Miris das Montanhas, Tagins e os três grupos Mishmis.

A terceira área, que inclui o sudeste do território na fronteira com a Birmânia, é habitada principalmente pelos Wanchos, Noctes (que adotaram elementos do vaishnavismo do Assam), vários grupos pequenos coletivamente conhecidos como Tangsa, e uma pequena população de Singphos e Khamptis.

Arunachal tem 26 grandes tribos e muitas sub-tribos que vivem espalhadas em 3.649 aldeias. A densidade da população é muito pequena, embora a população total seja constituída por muitos grupos tribais. A população é constituída pela raça mongol, mas cada tribo tem características distintas no que concerne a língua, indumentárias e costumes.

A sociedade é patriarcal e primogênita e as leis fundamentais de herança com variações são freqüentes. São endogâmicos e

respeitam estritamente a regra de exogamia clânica. A poligamia é socialmente autorizada e praticada pela maioria. A população é muito democrática e cada tribo tem suas próprias instituições organizadas que mantêm a lei e a ordem, decidem litígios e retomam todas as atividades para o bem-estar das tribos e aldeias. Os membros que constituem estas organizações são selecionados pelo povo.

As tribos do Arunachal vivem em grupos separados e independentes. O denominador comum é o mesmo padrão de vida para cada um, seguindo a mesma profissão, constituído por sociedades sem casta, governadas por chefes e adultos organizados em grupos de acordo com a idade para funções sociais distintas. Os jovens são organizados em torno de instituições dormitório e seguem as instruções da geração precedente.

O Wanchos habitam no sudoeste do distrito Tirap, próximo de Nagaland. Eles vestem-se com adornos na cabeça e pesados colares de contas no pescoço, braços, pernas e brincos nas orelhas.

Os Noctes habitam na parte central do

distrito Tirap, ao norte dos Wanchos. Esses povos têm estabelecido tradicionalmente contatos com as populações vizinhas da planície. Muitos deles são vaishnavitos.

Tangsas é um nome comum de um grupo de pessoas constituído pelos Lungchang, Moklong, Yugli, Lungri, Ter, Moshong, Rundra, Takhak, Ponthi e Longphi. Cada grupo é subdividido em uma série de clãs exogâmicos. Estas tribos ocupam o distrito de Changlang, ao longo da frente Indo-Myanmar. Os Singphos vivem às margens dos rios Siang e Noa Dihing e se espalham pelo sudeste na região dos Khamptis. São uma raça muito robusta com traços mongóis. Ferreiros especializados, eles produzem objetos de ferro de qualidade. As mulheres são boas tecelãs. Praticam o budismo.

Os Khamptis vivem no sul do distrito Lohit, ao longo dos rios Kamlang, Dehing e Tengapani com o Parasuramkund no nordeste e, ao sul, o distrito de Tirap. Os Khamptis são bons artesãos, comerciantes e hábeis agricultores. Também são budistas. Existem três grupos principais de Mishmis - Idu, Miju ou Kaman e Digaru ou Taraon. Também chamados de Chulikata pelos povos das planícies, os Idus vivem no vale do distrito de Dibang. Com aproximadamente 25.000 membros, a tribo Idu é dividida em seções, cada qual denominada com o nome do rio, às margens do qual vivem. Os Idus (Chulikatas) podem ser reconhecidos pelo estilo de penteado próprio que os distinguem das outras tribos. O cabelo é penteado na frente até a testa e, em seguida, cortado de orelha à orelha. O cabelo de trás é preso com um nó. Os Mijis (Kamans) vivem no distrito Lohit, a leste dos Taraons. A população é de aproximadamente 18.000 pessoas. Ao contrário dos Idus, os Kamans mantêm os cabelos longos. As indumentárias são tão coloridas quanto duráveis. Os Kamans, especialmente as mulheres, tem um admirável padrão e senso estético. A agricultura é uma das principais ocupações desses povos. Os Digarus chamam a si próprios de Taraon. Eles são bons agricultores.

Em 1992, Arunachal Pradesh abriu suas portas aos turistas, tanto nacionais como internacionais. Desde então, o encanto dessa terra desconhecida e fascinante tem atraído visitantes, não apenas por causa das belezas naturais, mas também porque o Estado, durante anos de isolamento, conseguiu manter-se como um dos últimos bastiões do mundo tribal que prospera num modo de vida colorido e tradicional.

INFORMAÇÃO TURÍSTICA COMO CHEGAR

Via aérea: O aeroporto mais próximo é em Lilabari (norte de Lakhimpur), em Assam, 57 quilômetros de Naharlagun e 67 quilômetros de Itanagar.

De trem: A estação ferroviária mais próxima é em Harmuty, a 33 quilômetros de Itanagar.

Via terrestre: Itanagar é bem servido por rodovias de Guwahati, Shillong, Agartala, Aizawal, Kohima, Imphal e Calcutá.



Declaração de Exoneração de Responsabilidade: Notícias da Índia reúne conteúdos de fontes diversas e as visões expressas em entrevistas e artigos publicados não representam necessariamente as visões da Embaixada ou do Governo da Índia.