



Mais pessoas devem ter celulares P4

Walt Disney deve investir INR 13,14 bi no Grupo UTV P6



FICHA ÍNDIA

Mais 8,74 mi assinantes de celulares na Índia

A Índia, mercado mundial de telecomunicações com crescimento mais forte e tarifas mais baixas, ganhou 8,74 milhões de assinantes em janeiro, segundo os dados oficiais publicados em 22 de fevereiro.

Agora, o número total de ligações telefônicas alcançou 281,62 milhões no final de janeiro de 2008, comparado aos 272,88 milhões em dezembro de 2007, declarou a Autoridade Reguladora das Telecomunicações Indianas (TRAI). A tele-densidade global subiu até 24,63% em janeiro de 2008.

O segmento sem fio observou um forte aumento de 8,77 milhões novos assinantes no mês passado, comparado aos 8,17 milhões em dezembro. Assim, a base total de assinantes sem fio aumentou para 242,40 milhões em 31 de janeiro.

“É o maior acréscimo mensal até agora,” segundo a autoridade reguladora.

Porém, uma alta menor foi registrada no segmento sem fio com 39,22 milhões de novos assinantes comparado aos 39,25 milhões em dezembro.

Em banda larga, o número de assinantes alcançou 3,24 milhões no final de janeiro comparado aos 3,13 milhões do final de dezembro.

Arrecadação recorde de impostos diretos

A arrecadação de imposto direto continuou a registrar um crescimento acima de 40% no período de 1º de abril de 2007 a 15 de fevereiro de 2008, no atual ano fiscal.

A arrecadação líquida de impostos diretos somou INR 2287,45 bilhões contra INR 1617,76 bilhões no mesmo período do ano fiscal passado, registrando uma alta de 41,40% e cumprindo 85% das metas orçamentárias de imposto direto, fixadas em INR 2674,90 bilhões. Os impostos das empresas registraram uma alta de 38,78% passando de INR 994,88 bilhões no ano fiscal anterior para INR 1380,73 bilhões, enquanto os impostos de rendimento pessoal (incluindo FBT, STT e BCTT) cresceram em 45,64%, passando de INR 620,40 bilhões para INR 903,56 bilhões. O crescimento de Securities Transaction Tax (STT) foi de 84,64% (INR 78,78 bilhões contra INR 42,67 bilhões) e de Fringe Benefit Tax (FBT) foi de 29,75% (INR 52,16 bilhões contra INR 40,20 bilhões). Nesse contexto tributário, a taxa de self-assessment (pagamento voluntário prévio à submissão de declaração anual de imposto) registrou um crescimento de 62,9%, enquanto o imposto deduzido /cobrado na fonte cresceu em 51,9%, indicando uma melhoria da administração tributária e melhores níveis de complacência de imposto.

Pranab Mukherjee visita o Brasil

O Ministro das Relações Exteriores Pranab Mukherjee visitou o Brasil de 16 a 18 de fevereiro a convite do Ministro Celso Amorim. Durante a visita, a primeira de um ministro indiano das Relações Exteriores no Brasil nos últimos cinco anos, ele foi recebido pelo Presidente Luiz Inácio Lula da Silva e o Presidente da Câmara dos Deputados, a câmara baixa do Congresso brasileiro, no dia 18 de fevereiro. Manteve também extensas discussões com seu homólogo brasileiro Celso Amorim no dia 18 de fevereiro, em Brasília.

O Presidente da Câmara dos Deputados, Arlindo Chinaglia, renovou o convite para visitar o Brasil ao Presidente da Lok Sabha, Somnath Chatterjee. Mukherjee declarou que a Índia e o Brasil, duas grandes democracias, devem ativar seu Grupo de Amizade Parlamentar e incentivar a interação freqüente entre parlamentares e instituições democráticas.

Chinaglia disse a Mukherjee que o Acordo de Preferências Comerciais Índia-Mercosul estava pronto para ser votado pela Sessão Plenária da Câmara dos Deputados. Reafirmou que o Acordo de Preferências Comerciais, um sinal forte enviado às comunidades empresariais dos dois lados, seria encaminhado em breve para votação. Em um gesto especial, Chinaglia convidou Mukherjee a assistir a uma Sessão Plenária da Câmara dos Deputados.

As discussões entre os dois Ministros das Relações Exteriores cobriram uma gama extensiva de assuntos bilaterais,

regionais e internacionais de interesse mútuo. As conversas focalizaram os meios e modos de reforçar a parceria estratégica bilateral, incentivando uma maior interação em várias áreas incluindo o comércio e investimento, ciência e tecnologia, educação e cultura.

Os dois Ministros assinaram três MoUs em infra-estrutura, combate à fome e redução da pobreza e cooperação em questões ligadas ao esporte e juventude, o que dará impulso ao compromisso bilate-

ral entre a Índia e o Brasil em múltiplas áreas. Concordaram que havia uma necessidade urgente em estimular o fórum empresarial, criado em junho do ano passado, durante a visita do Presidente Lula na Índia. A futura visita à Índia do Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Miguel Jorge, no próximo mês, deve fornecer uma oportunidade para discutir os modos e meios de aumentar o comércio bilateral e os fluxos de investimento.

Numa entrevista coletiva, Mukherjee reiterou que a unidade de propósito entre a Índia e o Brasil, que caracterizava a longa cooperação sobre assuntos globais nos foros internacionais, era mais forte que nunca. Referiu-se também à estimulante parceria no quadro trilateral do IBAS que reuniu três grandes democracias de três continentes com semelhantes aspirações de desenvolvimento. Acrescentou que a Índia atribuiu grande importância a esse grupo exemplar que se comprometeu a promover uma diplomacia de transformação sem precedente. Mukherjee reafirmou que a Índia dava muito valor ao compromisso bilateral com o Brasil e estava comprometida com o fortalecimento das relações multisetoriais.

O Ministro das Relações Exteriores Celso Amorim foi também o anfitrião de um almoço para honrar a visita de Mukherjee. Em Brasília, Mukherjee presidiu também uma reunião dos Chefes das Missões Indianas na América Latina e no Canadá, no dia 17 de fevereiro.



O Ministro indiano das Relações Exteriores Pranab Mukherjee, à esquerda, com o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva em Brasília



O Ministro indiano das Relações Exteriores (à direita) com seu homólogo Celso Amorim em Brasília

Presidente Patil visita o Brasil



Mukherjee quando o recebeu no dia 18 de fevereiro em Brasília, durante a visita oficial de três dias no país. A decisão da Presidente de escolher o Brasil para a primeira visita no exterior “refletiu o desejo dos dois países de continuar o diálogo ao nível político mais alto com o objetivo de consolidar e diversificar a parceria estratégica”, disse Lula a Mukherjee.

A Presidente indiana Pratibha Patil visitará o Brasil no decorrer do ano, sua primeira viagem no exterior após se tornar a primeira presidente da Índia, há quase oito meses. A viagem será provavelmente em abril. O Presidente Lula da Silva expressou felicidade ao saber que a primeira presidente da Índia tinha escolhido o Brasil para a primeira visita ao exterior. O Presidente Lula expressou sua alegria ao Ministro das Relações Exteriores Pranab Mukherjee quando o recebeu no dia 18 de fevereiro em Brasília, durante a visita oficial de três dias no país. A decisão da Presidente de escolher o Brasil para a primeira visita no exterior “refletiu o desejo dos dois países de continuar o diálogo ao nível político mais alto com o objetivo de consolidar e diversificar a parceria estratégica”, disse Lula a Mukherjee.

Novo modelo M&M no Peru



uma filial do Grupo Gildemeister, importador e distribuidor de veículos que representa também Mahindra no Chile. “O lançamento no Peru nos ajudará a consolidar nossa presença crescente na América do Sul,” declarou Sanjeev Saksena, diretor geral sênior para a América Central e América do Sul.

Mahindra, o maior fabricante indiano de veículo utilitário e trator, começou em janeiro desse ano a montagem dos Scorpio e Pik-Up no Brasil, com um parceiro local. Mahindra tem como objetivo duplicar as vendas domésticas e quadruplicar as exportações em 2010.

O indiano Mahindra & Mahindra Ltd. lançou a picape utilitária desportiva Scorpio e a gama Pik-Up no Peru, expandindo a presença na América Latina. O lançamento foi feito em parceria com Maquinaria Nacional S.A.,

Petrolíferas devem comprar cana-de-açúcar

Os campos de petróleo e as minas de carvão representam o passado. A Índia deve fazer a primeira aquisição ultramarina de área canavieira na busca de combustível alternativo para segurança energética. As três distribuidoras públicas de petróleo (BPCL, HPCL, Indian OIL) reunirão US\$ 600 milhões para comprar plantações e unidades de produção de etanol, um subproduto da indústria açucareira misturado com gasolina, a fim de obter o “biocombustível para carros.” O etanol é considerado menos poluente que o petróleo e seu uso progressivo deve reduzir a dependência das importações petrolíferas.

O Brasil é o maior produtor mundial de cana-de-açúcar e lidera o uso de ‘biocombustível para carros’ com mistura de até 25%. A Índia, com suprimentos de etanol inadequados, teve dificuldades para introduzir uma mistura de 5%, devido à oposição de grupos de pressão da indústria sucroalcooleira. A idéia anterior do governo era de garantir um suprimento adequado de



etanol. Mas, a oposição dos grupos de interesses domésticos extinguiu qualquer esperança de importar a matéria prima e transformou a maneira de considerar as operações: o etanol não será mais importado, mas as empresas indianas devem vendê-lo no Brasil ou em qualquer outro país.

Nessa ótica, é uma primeira diversificação ultramarina numa indústria sem conexão com as empresas petrolíferas.

Uma equipe de executivos de Bharat Petroleum, Hindustan Petroleum e India Oil já redigiram os documentos para assinar

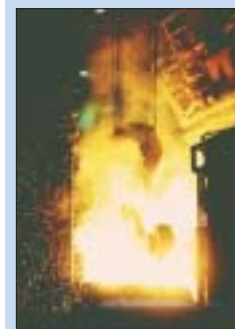
acordos, a fim de adquirir participações em dois maiores operadores brasileiros integrados ao etanol — Louis Dreyfus Commodities Bioenergia e Infinity — como também 50% das ações em dois novos projetos e plantações da empresa Rezek.

As petrolíferas indianas formarão uma empresa de empreendimento conjunto para investir no etanol e compartilhar a metade das ações. O controle da outra metade será oferecido aos sócios brasileiros.

As petrolíferas indianas contribuirão para a maior parte dos investimentos, pois não há possibilidade de dívidas locais para financiar as aquisições no Brasil. O empreendimento conjunto será realizado no Brasil devido aos benefícios fiscais.

O Brasil permite a propriedade estrangeira de áreas canavieiras que necessitam pouca irrigação complementar às chuvas. As plantações são mecanizadas com usinas de açúcar integradas. Várias empresas europeias já adquiriram áreas cultivadas e aproveitaram o etanol fabricado para uso cativo em seu país de origem.

Gerdau deve investir US\$ 500 mi em subsidiárias indianas



O grupo brasileiro Gerdau planeja investir US\$ 500 milhões em empreendimentos conjuntos na Índia, México e República Dominicana, além dos investimentos

pesados para modernizar e ampliar a produção das usinas no Brasil, América Latina, América do Norte e Espanha.

A empresa investirá US\$ 6,4 bilhões, nos próximos três anos, para modernizar e ampliar a produção siderúrgica nestas nações, visando aumentar em 13,9% a capacidade anual de aço bruto até alcançar 28,3 milhões de toneladas no final de 2010, informou o Steel Business Briefing.

Deste total, serão produzidas 12,7 milhões de toneladas por ano no Brasil e 15,6 milhões de toneladas nas operações estrangeiras. A capacidade do grupo em aço laminado aumentará em 18,5%, alcançando 24,8 MT, dos quais 9,4 MT provenientes das unidades brasileiras e 15,4 MT das outras siderúrgicas.

“Desse orçamento de US\$ 6,4 bilhões que não inclui as aquisições, US\$ 1,5 bilhão devem ser gastos nesse ano, US\$ 2,8 bilhões em 2009 e US\$ 2,1 bilhões em 2010. Gerdau também planeja investir US\$ 500 milhões em empreendimentos conjuntos na Índia, México e República Dominicana,” segundo SBB.

Satyam aposta na América Latina



Satyam Computer Services, com forte presença na América do Norte, focaliza-se na América Latina. Espera-se que a empresa esteja presente em dois outros países latino-americanos.

Gary Teelucksingh, vice-presidente sênior de RBU Americas, serviços de Satyam Computer, afirma: “Estamos procurando cinco países na América Latina, dois dos quais serão selecionados daqui a 12 meses.” Satyam montará operações de vendas e marketing e abrirá um centro de desenvolvimento em ambos os países.

“No início, estas operações geográficas serão concentradas nos serviços verticais financeiros e manufaturados e, também, no varejo e telecomunicações, de acordo com a demanda de clientes já existentes,” acrescentou. Satyam quer aproveitar os mercados emergentes da América Latina como o Brasil e o México, prováveis líderes econômicos daqui a 10-15 anos. A empresa considera essas áreas ideais para a criação de uma base offshore, próxima às empresas norte-americanas, devido aos fusos horários e aos idiomas.

Créditos de carbono devem gerar US\$ 10 bi de rendas em 2012

Com as preocupações crescentes a respeito de gases de efeito estufa (GEE) e a mudança de clima, as receitas indianas provenientes do mercado de créditos de carbono podem crescer até alcançar, aproximadamente, US\$ 10 bi em 2012, afirma a consultora Dun & Bradstreet (D&B). “A iniciativa do Protocolo de Quioto, empreendida para controlar o aumento da emissão de GEE, representa uma tremenda oportunidade para o mercado de Redução Certificada de Emissões (RCE),” segundo Manoj Vaish, diretor geral de D&B India.

“O mercado de créditos de carbono aumentou três vezes, de US\$ 10 bi em 2005 para US\$ 30 bi em 2006, e espera-se que cresça ainda mais com a participação crescente dos outros países que não participaram do Protocolo de Quioto, no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL),” disse Vaish. O MDL é um mecanismo para auxiliar os países industrializados, comprometidos em reduzir as emissões de GEE, a investir em projetos nos países em desenvolvimento, como uma alternativa às reduções de emissões mais caras nos próprios países. O MDL permite uma redução global das emissões de GEE pelo financiamento de projetos nos países em desenvolvimento, onde os custos são mais baixos que nos países industrializados.

Sobre o futuro dos mercados de créditos de carbono, Prodipto Ghosh, do ‘Distinguished Fellow of the Energy and Resources Institute’ afirmou: “Enquanto espera-se que o mercado de carbono global seja muito maior em 2012, os atuais 850 projetos especificamente indianos devem gerar receitas de cerca de INR 650 bi”

Destacando a importância em entender o mecanismo de troca, Anik Ajmera, chefe de desenvolvimento empresarial de Asia Carbon Exchange, disse: “A Índia emite o número máximo de créditos, mas somente uma pequena porcentagem é comercializada. É muito importante entender as expectativas dos compradores e vendedores, como também fornecer uma visibilidade aos projetos para obter um preço melhor.”

Infosys abre centro latino-americano de desenvolvimento

Infosys Technologies Ltd. abriu a primeira subsidiária latino-americana em Monterrey, no México. A subsidiária oferecerá uma gama completa de atividades de consultoria e serviços informáticos para clientes de todos os setores industriais regionais, incluindo bancos, serviços financeiros, distribuição e varejo. O centro fornecerá ofertas básicas em processo empresarial outsourcing, administração de infra-estrutura e implementação de soluções já prontas, seguindo uma declaração em Bangalore, 21 de fevereiro.

O Presidente mexicano Felipe de Jesús Calderón Hinojosa, o presidente e mentor de Infosys Technologies, N.R. Narayana Murthy e o Governador do Estado de Nuevo León, José Natividad González Paras, presenciaram a inauguração da unidade, no dia 20 de fevereiro. A abertura da subsidiária mexicana, denominada Infosys Technologies S. De RL De CV, visa ampliar os serviços destinados aos clientes de Infosys, já existentes nos EUA, América Latina e Europa, segundo a declaração.

“Criando uma comunidade e um espírito empresarial, a combinação do capital



humano e intelectual encontrou em Monterrey o lugar para um incrível crescimento de serviços informáticos,” declarou Paras, durante a cerimônia. “O México acolheu Infosys e trabalhou conosco para estabelecer este centro de desenvolvimento inovador,” disse Murthy.

As instalações de Monterrey fornecerão recursos exclusivos para os clientes dos serviços EUA, latino-americanos e europeus com mão-de-obra qualificada e bilingüe, num fuso horário conveniente e uma localização próxima. Isso fortalecerá as capacidades de entrega global da empresa, juntamente com os outros centros de Infosys na República Tcheca, Polônia, Tailândia, Filipinas, China, Austrália, Canadá e Índia, segundo a declaração.

Pesquisa indiana promove o sorgo-doce como biocombustível

A Índia produz naturalmente uma boa safra de sorgo capaz de produzir comida e combustível, afirmou um importante cientista de uma principal organização de pesquisa agrícola do país.

Apenas um sistema inteligente de colheita que fornece “comida como também combustível” pode solucionar o debate global para saber se a revolução dos biocombustíveis causa desequilíbrios nos sistemas de segurança alimentar, disse William Dar, diretor geral do Centro Internacional de Investigação de Culturas para os Trópicos (ICRISAT). Através da estratégia de ‘BioPower’, o ICRISAT desenvolve e promove o sorgo-doce como maior matéria-prima de bioetanol.



“Chegou o momento de garantir que apenas sistemas inteligentes de colheitas de biocombustível serão desenvolvidos e usados, o que poderá associar os fazendeiros de terras

pobres e secas ao mercado dos biocombustíveis sem prejudicar a segurança alimentar e causar danos ambientais,” afirmou Dar.

“Os sistemas inteligentes de colheitas garantem segurança alimentar, contribuem para a segurança energética, fornecem sustentabilidade ambiental, toleram os impactos da mudança de clima sobre a escassez de água e temperaturas altas e multiplicam as opções de subsistência.” O sorgo é um tipo de gramínea, usada principalmente na Índia como planta de forragem e comida nas áreas montanhosas e semi-áridas.

■ A HISTÓRIA DA ÍNDIA NA MÍDIA GLOBAL

Império empresarial indiano busca papel global

Há doze anos, muitos acreditavam que o Grupo indiano Tata — o mais antigo e maior conglomerado do país — fosse um monstro gigantesco marcado para sucumbir com o tempo. Ao contrário, tornou-se uma potência do século 21, focalizado em atividades essenciais como aço, automóveis e aproveitando oportunidades decorrentes da transformação econômica indiana, incluindo negócios extremamente lucrativos de outsourcing.

Uma recente e importante série de aquisições, incluindo o britânico Tetley Tea e o Hotel Ritz Carlton de Boston, colocou o conglomerado Tata — constituído de 98 empresas e desconhecido fora da Índia até recentemente — no centro das atenções mundiais.

Há um ano, Tata Steel Ltd. tornou-se o sexto maior fabricante mundial de aço ao comprar o grupo britânico Corus por US\$ 13 bilhões. Em janeiro, Tata Motors Ltd. chamou a atenção mundial quando lançou o carro mais barato do planeta: um quatro portas que pode mudar a fisionomia da indústria automotiva mundial.

Surpreendendo os pessimistas, a empresa foi escolhida como a melhor licitante para adquirir os negócios da Ford Motor, Jaguar e Land Rover.

“Raciocinamos com porte mais amplo que no passado,” disse o presidente Ratan N. Tata, 70 anos, em uma rara entrevista na Bombay House, sede social do grupo desde 1926. “Fomos mais corajosos... e

The New York Times

mais agressivos nos mercados.

Em cinco anos até março de 2007, as vendas anuais do grupo duplicaram, alcançando US\$ 29 bilhões, enquanto a capitalização de mercado das 27 empresas cotadas do grupo aumentou seis vezes, atingindo US\$ 78 bilhões. Esses números não incluem Corus, cujas vendas totalizaram US\$ 19 bilhões em 2006.

Enquanto o crescimento das receitas de Tata Steel e Tata Motors diminuiu recentemente, o lucro líquido de Tata Consultancy, a maior empresa indiana de outsourcing, continua a crescer, chegando a 21% no trimestre de outubro a dezembro.

A estratégia de globalização só poderá aumentar, disse Tata com orgulho. “Estamos numa fase inicial,” afirmou. “Agimos ainda de maneira intuitiva.”

O reaparecimento da marca Tata, com 140 anos de idade, ilustra tanto a história do crescimento econômico do país, quanto o sucesso do presidente do grupo, cuja ascensão ao topo, em 1991, coincidiu com o início da transformação de um estado socialista em uma economia de mercado.

Durante décadas, após a independência da Índia em 1947, o governo fixou os preços, cobrando impostos sobre os bens e capitais estrangeiros, aplicando direitos tributários draconianos e limitando a produção das empresas. Esse regime restriti-

vo impediu o crescimento e nutriu a corrupção.

O Grupo Tata foi atingido mais que os outros, porque tentou criar uma cultura empresarial que enfatizava a transparência e a integridade. Os executivos de Tata são conhecidos por se recusar a pagar subornos, uma prática indiana amplamente difundida, e por seu estilo de vida, na maior parte, modesto.

Ratan Tata, solteiro, mora na frente da praia em Mumbai e dirige um sedan Tata barato para ir ao trabalho. Quando Ratan assumiu a direção da empresa das mãos do carismático J.R.D. Tata, a economia indiana começava a se abrir, mas o grupo Tata estava quase falindo. As vendas não avançavam e os controles do governo limitavam todo e qualquer investimento.

A abordagem de não envolvimento de J.R.D. favoreceu o surgimento de disputas entre os dirigentes egocêntricos de muitas das empresas do grupo. Durante os nefastos anos oitenta, houve especulações sobre quem sucederia ao atormentado J.R.D. O autor Gita Piramal descreve o conglomerado herdado por Ratan Tata como “um legado confuso.”

“A Índia estava mudando, e mudando rapidamente, e os observadores externos começaram a descrever a Casa dos Tatas como um dinossauro,” escreveu Piramal no seu best-seller ‘Business Maharajas’.

Para ler a história completa, acesse http://www.nytimes.com/aponline/business/AP-India-Tatas-Empire.html?_r=1&scp=3&sq=India&st=nyt&oref=slogin

FINANCIAL TIMES

IFC deve gastar mais

A International Finance Corporation (IFC) planeja duplicar os investimentos na infra-estrutura indiana com US\$ 1,1 bilhão no meio do ano, para ajudar a sustentar o rápido crescimento econômico do país.

Esse passo foi realizado no momento em que IFC, filial privada do Banco Mundial, reforça os serviços de consultoria aos governos para ajudá-los a criar ambientes de investimentos, em áreas como infra-estrutura, buscando incentivar uma maior participação do setor privado.

“A Índia precisa de US\$ 100 bilhões por ano, apenas em eletricidade e a mesma quantia em outros setores como transportes, portos e estradas,” declarou Lars Thunell, chefe executivo de IFC, durante uma visita em Mumbai.

“Só precisa ficar preso num engarrafamento durante uma hora para entender esses assuntos.”

O desenvolvimento rápido dos países do Bric — Brasil, Rússia, Índia e China — obriga a IFC e outras organizações a mudar de prioridade, para evitar uma competição com os setores privados emergentes em mercados que, ainda, devem alcançar as metas de redução de pobreza.

“A população em Bangalore não precisa realmente de nós,” disse Thunell, referindo-se à capital indiana do outsourcing de tecnologia da informação.

Para ler a história completa, acesse <http://www.ft.com/cms/s/0/f5ab8e0e-dd92-11dc-ad7e-0000779fd2ac.html>

FINANCIAL TIMES

NYSE compra ações de MCX

NYSE Euronext comprou uma participação de 5% na maior bolsa indiana de mercadorias, ampliando a presença nessa economia em forte alta.

O grupo norte-americano que administra a Bolsa de Valores de Nova Iorque também possui uma participação no maior mercado de valores indiano. Pagou US\$ 55 milhões uma participação de 5% em Multi Commodity Exchange, o máximo possível para investidores estrangeiros, de acordo com os regulamentos indianos. Catherine Kinney, presidente e co-chefe operacional, declarou a compra conforme à estratégia de NYSE Euronext de “uma maior representação em produtos financeiros numa geografia mais ampla”. É o primeiro investimento do grupo em uma bolsa asiática de mercadorias e a mais recente incursão de operador do mercado internacional nos negócios, em forte alta, das bolsas de mercadorias indianas.

Para ler a história completa, acesse <http://www.ft.com/cms/s/0/025b32a6-dbec-11dc-bc82-0000779fd2ac.html>

Tata projeta um automóvel não poluente

Um carro propulsado pelo ar e que não libera poluentes na atmosfera com baixa velocidade pode ser em breve vendido na Índia.

Espera-se que o carro OneCAT, com fibra de vidro, três assentos e somente 350 kg de peso, seja vendido, aproximadamente, por US\$ 4.000. A tecnologia do carro foi concebida por Tata, o conglomerado indiano que já provocou uma onda de choque na indústria automobilística quando lançou o carro mais barato do mundo, o Nano, estimado em US\$ 2.500. O reabastecimento inclui um suplemento de ar comprimido para alimentar o motor a pistão do OneCAT. Em dois minutos — por um custo de apenas US\$ 1,63 — o veículo está pronto para viajar de 200 até 300 quilômetros.

O veículo, que consome pouco combustível convencional em alta velocidade, foi desenvolvido por Moteur Development International (MDI), grupo familiar francês, que tem trabalhado, na última década, em

The Times

um “carro não poluente” e adequado para rodovias. “O motor é eficiente, econômico, versátil, e capaz de outras aplicações como a geração elétrica,” disse a empresa.

Os analistas afirmaram que a tecnologia é interessante, mas sem comentar se seria possível avaliar o impacto ambiental total — e os detalhes práticos — do OneCAT. Vivek Chattopadhyaya, do Centro para a Ciência e o Meio-Ambiente, disse, em Nova Delhi: “O que conta é a energia necessária para todos os processos envolvidos — desde a fabricação do carro até a compressão do ar.”

Um avanço para uma produção de massa ocorreu no ano passado quando MDI concordou em fazer uma parceria com Tata, na qual as empresas se comprometeram a aperfeiçoar a tecnologia. O grupo indiano afirmou que o sistema de MDI pode representar “a solução para o motor ecológico”

e declarou estudar a viabilidade comercial. MDI promove o motor frente às outras tecnologias não poluentes como os veículos elétricos, os carros biocombustíveis e híbridos e declarou, separadamente, que poderá lançar o primeiro modelo para o mercado de massa nesse ano.

Com os preços de petróleo atingindo níveis recordes, a eficiência energética tornou-se o lema da indústria automotiva. A necessidade de carros menos poluentes pode ser facilmente constatada nas maiores cidades indianas, ao observar as grossas camadas de fumaça. Mas, a frieza da lógica empresarial soa tão alto quanto as idéias de responsabilidade social: o sucesso de Toyota para construir carros menos poluentes foi amplamente visto como a razão pela qual a empresa japonesa tornou-se o maior fabricante de carros no ano passado.

Para ler a história completa, acesse http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/engineering/article3396435.ece



O Primeiro Ministro Dr. Manmohan Singh com o Presidente das Maldivas, Maumoon Abdul Gayoom, em Nova Delhi, 11 de fevereiro.



O Primeiro Ministro Dr. Manmohan Singh com o Primeiro Ministro da Rússia, Viktor A. Zubkov, em Nova Delhi, 12 de fevereiro.



O Ministro das Relações Exteriores, Pranab Mukherjee, com Ministro turco das Relações Exteriores, Ali Babacan, em Nova Delhi, 8 de fevereiro.



O Ministro canadense do Transporte John Knubley com o Ministro indiano de Comércio e Indústria, Kamal Nath, em Nova Delhi, 18 de fevereiro.

Índia alcançará 9% de crescimento: PM

A economia indiana continuará a crescer rapidamente até atingir 9% de alta nesse ano fiscal e o governo garantirá que o impacto negativo da recessão mundial será moderado, afirmou o Primeiro Ministro Manmohan Singh em Nova Delhi, 15 de fevereiro. “Não há nenhuma razão pela qual não podemos sustentar um crescimento de 9%, mesmo frente ao desaquecimento da economia mundial, declarou o Primeiro Ministro, na 80ª sessão anual da Federação de Câmaras de Comércio e Indústria Indianas (FICCI).

“Há preocupações globais com a recessão. Precisamos estar cientes dessas preocupações. Determinaremos as medidas necessárias para limitar o impacto. O assunto foi encaminhado para os ministros de finanças e comércio,” acrescentou.

Manmohan Singh afirmou ser uma prioridade do governo manter a inflação sob controle, mesmo se for para reforçar o crescimento, uma vez que um grande segmento da sociedade foi diretamente prejudicado pelo aumento dos preços. “Sei que algumas pessoas não estão felizes com a exigência de controle da inflação. Houve alguns editoriais impacientes sobre o sacrifício do crescimento no altar do controle da inflação,” afirmou.



O Primeiro Ministro Manmohan Singh inaugurando a 80ª sessão anual da Federação de Câmaras de Comércio e Indústria Indianas em Nova Delhi, no dia 15 de fevereiro

“Prejudica mais o pobre do que o rico. Por isso, é essencial garantir que o pobre não seja prejudicado pela alta inflação, particularmente dos produtos básicos de consumo. É uma questão de prioridade social e de sobrevivência.”

De acordo com o Primeiro Ministro, fatores domésticos como a alta taxa de investimento, representando 36% do produto interno bruto do país, e a taxa de poupança de 35% sustentam o sólido crescimento indiano. “Há um dinamismo inerente à nossa economia,” afirmou.

“Haverá altos e baixos. Haverá avanços e atrasos. Haverá desequilíbrios setoriais e regionais. Precisamos enfrentá-los,” afirmou. “Mas não vamos nos deter em deta-

lhes sem olhar para o todo.”

O Primeiro Ministro também expressou preocupação sobre a acessibilidade aos serviços de saúde e qualidade do sistema de saúde pública do país, e disse que os estados precisavam fazer mais, apesar do governo garantir financiamentos adequados para vários programas.

“Precisamos reformar nosso sistema de saúde pública, sobretudo os hospitais públicos,” disse, acrescentando: “Procuramos novos modelos de seguro médico acessíveis e estratégias relacionadas.”

Declarou que, apesar dos relatórios sobre o estado precário das infra-estruturas indianas, os fatos demonstram uma realidade completamente diferente.

O setor da aviação civil caminha na direção certa, as ferrovias operam uma reviravolta incrível, as rodovias nacionais são ampliadas, a geração elétrica melhora enquanto a infra-estrutura urbana chama novamente a atenção.

O Primeiro Ministro afirmou que a sustentabilidade de desempenho econômico baseia-se nos progressos do setor agrícola e reiterou o compromisso do governo em solucionar o problema da disponibilidade de crédito para os fazendeiros.

Mercado bioinformático deve dobrar em 2010



O mercado bioinformático indiano deve dobrar — de US\$ 32 milhões a US\$ 62 milhões em 2010, segundo um relatório da empresa de pesquisa ValueNotes Outsourcing Practice.

A bioinformática é uma aplicação das ciências computacionais à biologia. Trata-se de criar e manejar vastos bancos de dados eletrônicos referentes a vários sistemas biológicos.

A pesquisa — Outsourcing da bioinformática para as ciências da vida: Oportunidades indianas — observou que a necessidade de otimizar os custos e o crescente tamanho das pesquisas resultou no aumento da adoção de ferramentas e serviços bioinformáticos.

Espera-se que o mercado bioinformático cresça 16% (CAGR) em 2007-2010, o que levará o mercado indiano do outsourcing bioinformático a crescer 25% por ano de 2007 a 2010. Cerca de 90% das receitas do mercado indiano da bioinformática procede das atividades de outsourcing, de acordo com o relatório. “Os acordos de Outsourcing incluem geralmente o desenvolvimento de software e banco de dados e serviços de apoio. Os clientes estrangeiros concebem geralmente o produto e terceirizam partes do projeto ou do desenvolvimento do banco de dados,” afirmou Arun Jethmalani, diretor gerente de ValueNotes.

Mais pessoas devem ter telefones celulares



Com forte crescimento econômico e imensas receitas disponíveis, a Índia terá um papel crucial na explosão das atividades mundiais de telecomunicações,

com um número de assinantes de serviços de telefonia celular que deve ultrapassar, pela primeira vez, os não-assinantes em 2008.

De acordo com a União Internacional de Telecomunicações (UIT), uma agência das Nações Unidas, a taxa de penetração mundial dos telefones celulares deve atingir 50% no início de 2008, comparado aos 12% em 2000. Segundo as projeções da agência das Nações Unidas, a base mundial de assinantes de telefonia celular deve ultrapassar os 3,3 bilhões nesse ano. Isso significa que um em cada dez assinantes de celular no mundo morará na Índia, onde a indústria doméstica projeta mais de 300 milhões de usuários em 2008.

“Com as taxas atuais de crescimento, espera-se que a penetração mundial dos telefones celulares atinja 50% no início de 2008,” afirmou a UIT, acrescentando que o número de assinantes ultrapassará a marca dos US\$ 3 bilhões em agosto de 2007. “As taxas de crescimento de telefones móveis foram altas em quase todas as regiões e o número de assinantes cresceu globalmente de 20 a 30% desde 2000, com uma penetração mundial de 12%, afirmou a agência.

Mercado KPO alcançará US\$ 5 bilhões em 2010



Com a mudança do setor outsourcing do ITO (Terceirização de Tecnologia da Informação) para o BPO e agora KPO (terceirização de processos de

conhecimento), a Índia continua a liderar, principalmente no setor dos serviços financeiros. Como mais bancos e companhias de seguro adotam o KPO, espera-se que o mercado atinja um valor de US\$ 5 bilhões em 2010. Conforme foi constatado no último relatório de KPMG “Terceirização de Processos de Conhecimento — Destravando a alta do faturamento pelo outsourcing”.

O relatório identifica alguns dos fatores chave que alimentam o crescimento do KPO no espaço financeiro. Primeiro, há realmente capacidades dos ITO e BPO cativos e outros vendedores em lidar com o trabalho terceirizado. Uma mão-de-obra de grande qualidade, muitas vezes certificada, está disponível nos destinos offshore. As empresas ampliam as estratégias de terceirização, além das tradicionais zonas de conveniência, desenvolvendo análises bastante padronizadas nas atividades de KPO.

De fato, a atratividade de um destino esta intimamente ligada à qualidade e à quantidade da mão-de-obra disponível. O relatório também identifica outros locais que se desenvolvem como importantes centros, tendo a Índia como líder. Com altos níveis de qualificação, o Canadá e a Austrália podem sustentar os serviços KPO financeiros. É também o caso da China, África do Sul e Cingapura, mas somente se a mão-de-obra técnica qualificada for ampliada. Do mesmo modo, alguns países da Europa Oriental e América Latina também podem se tornar centros importantes para outros idiomas, além do inglês.

NTPC investirá US\$ 40 bi em 5 anos

A atual empresa nacional de geração de eletricidade NTPC Ltd. investirá até US\$ 40 bilhões nos próximos cinco anos para tornar-se um operador regional integrado no setor energético.

A empresa procura entrar na cadeia de valor LNG, além de planos para reforçar a presença em áreas novas e diversificadas como hidroeletricidade, minas de carvão, distribuição de eletricidade, exploração de petróleo e gás e serviços de consultoria, declarou um executivo sênior.

A principal geradora de eletricidade também pretende ampliar as operações com projetos iminentes na Ásia do Sul, África e, provavelmente, no Oriente Médio, além de planejar adquirir ativos de carvão em países como Indonésia, Moçambique e Austrália. O maior produtor de eletricidade do país busca aumentar a capacidade até 50.000 MW em 2012. A atual capacidade operacional da empresa é de 28.644 MW, com 18 centrais elétricas movidas a carvão totalizando 23.209 MW e 8 usinas movidas a gás somando 5.435 MW.



Os planos incluem o desenvolvimento de uma capacidade hidroelétrica de 9.000 MW em 2017, dos quais 2.471 MW estão atualmente em fase de implementação, declararam os executivos da empresa. A empresa procura obter uma capacidade nuclear de 2.000 MW em 2017 e não-convenional de 1.000 MW. Os esforços de globalização da NTPC incluem a construção de centrais elétricas no exterior, com propostas firmes para uma usina movida a carvão no Sri Lanka e um projeto de troca de gás na Nigéria. A empresa busca acordos de troca de gás no Oriente Médio, onde a presença se reforça rapidamente, além de focalizar em contratos de consultoria internacional, segundo funcionários da empresa. NTPC montou empreendimentos conjuntos com Singareni Collieries para explorar minas de carvão e BHEL para fabricar equipamentos e parceria com Transformers & Electricals Kerala para manutenção e reparo. Já presente na comercialização da eletricidade, a empresa busca empreendimentos no setor da distribuição.

Empresa EUA investe US\$ 250 mi em Bharti

A empresa de patrimônio líquido de Nova Iorque, Kohlberg Kravis

Roberts, declarou ter investido US\$ 250 milhões em Bharti Infratel, uma subsidiária especializada nas atividades de torres de celular, da maior operadora indiana de serviços de telecomunicações Bharti Airtel. O investimento será realizado através de KKR, fundo de capitais privados voltado à Ásia e do fundo global próprio, segundo o documento submetido pela empresa às autoridades reguladoras dos mercados de valores locais.

Bharti Airtel declarou que o investimento completará US\$ 1 bilhão já investidos em Bharti Infratel por Temasek Holding de Cingapura, The Investment Corp of Dubai, Goldman Sachs, Macquarie, AIF



Capital, Citigroup e India Equity Partners.

A avaliação empresarial de Bharti Infratel estará na faixa dos US\$ 10 — 12,5 bilhões com a estimativa final a ser determinada de acordo com o atual desempenho operacional da empresa em 2008-09.

Bharti Infratel possui atualmente mais de 20.000 instalações. Controla também 42% das ações de Indus Towers, e mais de 70.000 instalações no quadro de um empreendimento conjunto recentemente anunciado com Vodafone e Idéa. Bharti Infratel e Indus Towers fornecerão serviços de infra-estrutura passiva para todas as operadoras de telecomunicações indianas de modo não discriminatório, afirma uma declaração divulgada pelo grupo.

Índia, 3º maior mercado imobiliário mundial

O crescente setor imobiliário indiano tem atraído investidores estrangeiros e está classificado entre os três maiores mercados de bens imóveis, oferecendo a melhor oportunidade de valorização de capitais, após os Estados Unidos e a China.

Na competição pelo melhor mercado imobiliário para investidores estrangeiros do mundo inteiro, os Estados Unidos mantiveram a primeira posição, enquanto a China classifica-se em segundo, seguida pela Índia, de acordo com uma pesquisa da Associação dos Investidores Estrangeiros em Bens Imóveis (AFIRE).

A China progrediu para o segundo lugar, recebendo 21,4% dos votos e substituiu a Índia, preferida somente por 16,7% dos entrevistados que consideram o país como melhor



destino para investimentos imobiliários.

Em 2006, a China recebeu 14,6% dos votos enquanto a Índia, com 18%, classificou-se em segunda posição.

Uma das descobertas significativas que não pode ser desconsiderada é o salto na confiança dos investidores em relação à China. Pela segunda vez em três anos, a

China foi escolhida como o país que oferece a segunda melhor chance de valorização de capital, após os Estados Unidos, declarou o chefe executivo de AFIRE, James Fetgatter. Os EUA, cuja economia continua enfraquecida pela crise das hipotecas de alto risco e que enfrentam uma ameaça de recessão, conseguiram ainda se manter como 'o melhor destino' para investimentos imobiliários.

Realizada com um painel de 200 membros de associações, a pesquisa anual foi conduzida no quarto trimestre de 2007, posteriormente à crise do crédito e das hipotecas de alto risco. Entre os entrevistados, 26,2% declararam que os Estados Unidos oferecem a melhor oportunidade no setor imobiliário para valorizar o capital, comparado aos 23% registrados em 2006.

Índia, Brasil entre os maiores produtores de safras biotecnológicas

Juntamente com os EUA, Argentina, Brasil e Canadá, a Índia e a China continuam com as maiores taxas de adoção de biotecnologia agrícola em 2007, segundo um relatório do Serviço Internacional para Aquisição de Aplicações em Agrobiotecnologia (ISAAA).

ISAAA é uma rede internacional de centros para aumentar a produtividade das safras e a geração de renda. Em 2007, o total da área plantada com sementes biotecnológicas aumentou de 12%, ou seja, 12,3 milhões de hectares para atingir 114,3 milhões de hectares. De fato, esse aumento de 12,3 milhões de hectares foi o segundo maior nos últimos cinco anos.

A Índia observou o maior aumento proporcional em 2007, com um ganho de 63% até alcançar um total de 6,2 milhões de hectares de algodão biotecnológico cultivados por 3,8 milhões de pequenos fazendeiros. Citando Clive James de ISAAA, o relatório afirma que a adoção de safras biotecnológicas trouxe benefícios, sem precedentes, para países como a China, Índia e África do Sul.

A Argentina lidera os países em desenvolvimento com, aproximadamente, 19,1 milhões de hectares de milho, soja e algodão biotecnológicos, seguida pelo Brasil com um pouco mais de 15 milhões de hectares de algodão e soja biotecnológicos.

Na União Européia, a Espanha classifica-se em primeiro com cerca de 70.000 hectares de milho biotecnológico, mas em 12ª posição globalmente, atrás do Paraguai, África do Sul, Uruguai e Filipinas. Espera-se que as economias subdesenvolvidas como Burkina Faso, Egito e Vietnã sejam os próximos países a adotar safras biotecnológicas.

Polaris Software visa seis novos mercados

POLARIS Com receitas de INR 10 bilhões, a empresa de Chennai, Polaris Software Lab Limited, decidiu abrir 6 novos mercados para a gama de produtos de software bancários 'Intellect'. Os mercados identificados pela empresa são Rússia, Europa Oriental, América Latina, China e países da África Ocidental e do Sul. Recentemente, os produtos bancários da empresa foram bem acolhidos pelos bancos estrangeiros e domésticos.

O presidente e diretor geral de Polaris Software, Arun Jain, declarou que os produtos representavam 20% dos lucros da empresa e planejava aumentar esse número até 30%.

Sua confiança origina-se nos 11 excelentes locais de referência para lançar as novas atividades de Polaris. Nove unidades suplementares serão abertas em breve. Segundo Jain, é preciso ao menos uma década para que um produto de software bancário seja aceito pelo mercado e Intellect conseguiu aquela distinção em apenas quatro anos.

Em 2002, Polaris adquiriu OrbiTech Solutions, proprietário de 57 direitos de propriedade intelectual (IPR) e aproveitou para atender as exigências do mercado.

Segundo ele, o mercado de substituição de software bancário levará tempo para emergir, uma vez que os grandes bancos substituirão progressivamente os sistemas de software existentes pelos novos.

Wal-Mart terceirizará mais atividades TI na Índia

No dia 20 de fevereiro, Wal-Mart Stores Inc. declarou a intenção de aumentar as atividades de tecnologia na Índia, buscando ampliar o modelo de terceirização offshore. Wal-Mart, que formou um empreendimento conjunto com a indiana Bharti Enterprises para montar vastas operações da atacarejo, trabalhará com várias empresas tecnológicas importantes no país para apoiar suas operações globais, segundo uma declaração da empresa.

"A medida que aprofundamos nossa parceria com a Índia, fez sentido aproveitar o ciclo de desenvolvimento de 24 horas do país," declarou o vice-presidente Michael Duke.

A Índia é um dos vários países, visados pelos maiores varejistas mundiais para o modelo de outsourcing distante de atividades informáticas, declarou. Wal-Mart já terceirizou algumas aplicações TI para duas empresas informáticas indianas no ano passado, e



deve agora ampliar as operações para mais empresas, a fim de aumentar as atividades nos Estados Unidos, disse o porta-voz da empresa sem dar mais detalhes.

"Esperamos que a Índia seja um parceiro estratégico importante nessa área, considerando as impressionantes capacidades informáticas," afirmou o vice-presidente executivo e chefe de relações públicas de Wal-Mart, Rollin Ford.

Duke e Ford viajaram para a Índia, uma

'visita empresarial de rotina' para ter uma "compreensão direta" do progresso do empreendimento conjunto com Bharti, segundo a declaração.

Espera-se que a empresa abra de 10 a 15 pontos de vendas no atacarejo e contrate cerca de 5.000 empregados nos próximos sete anos.

As unidades cobrirão tipicamente uma superfície de 4650 a 9300 m2 e oferecerão uma gama de produtos como secos e molhados, calçados, roupas e bens de consumo duráveis aos varejistas.

Wal-Mart aproveita cada vez mais as operações internacionais para compensar as vendas nas lojas norte-americanas. O concorrente Carrefour deve lançar operações atacadistas e anunciou um acordo de franquia com um sócio indiano, enquanto Tesco também pretende entrar no mercado indiano. O varejo indiano, indústria muito fragmentada que totaliza US\$ 350 bilhões, deve duplicar em 2015.

The Economist quer edição indiana



Se o governo indiano facilitar as leis relativas à publicidade nas publicações estrangeiras, 'The Economist', com 1,3 milhões de exemplares vendidos no mundo inteiro, pode ser em breve impresso na Índia.

Tim Pinnegar, editor de 'The Economist' para a região Ásia-Pacífico, declarou: "As regras foram aplicadas por algum tempo e não é má idéia revisá-las. Esperamos então poder conversar sobre isso com o governo indiano."

Atualmente, as publicações estrangeiras impressas na Índia não podem aceitar publicidade especificamente indiana. De acordo com 'The Economist', esse tipo de publicidade representa apenas 15% do total de US\$ 3 milhões dos rendimentos publicitários na Índia em 2007 e Pinnegar acredita que isso pode ser duplicado nos próximos dois anos.

"Talvez, porém, não se trate de um valor tão pequeno," apontou. Com toda a certeza, se a revista conseguir US\$ 4 milhões em receitas de publicidade, os valores poderão aumentar, como esperado para 2008.

O plano prevê aumentar a distribuição na Índia até 80.000 exemplares por semana em, aproximadamente, dois a três anos. Isso tornaria a Índia o segundo ou terceiro maior mercado da revista, se os outros mercados não crescerem mais rápido.

Uma nova campanha será lançada exclusivamente para o mercado indiano. 'The Economist', que vende 19.000 exemplares por semana a um preço de INR 200, é controlado pelo Grupo Pearson, por várias famílias e instituições.

Tata Consultancy Services assina contrato com Chrysler



Tata Consultancy Services (TCS) assinou um contrato multi-anual com o fabricante de automóvel norte-americano Chrysler LLC para fornecer serviços de Tecnologia da Informação.

De acordo com o contrato, Tata Consultancy Services

deve fornecer aplicações e serviços de manutenção e apoio a Chrysler. Os serviços informáticos abrangerão uma parte das áreas funcionais de Chrysler, tais como vendas, marketing e serviços compartilhados.

"Essa parceria, cada vez mais sólida, demonstra a capacidade e competência de Tata Consultancy Services que continuará a ajudar os clientes a transformar as atividades, fornecendo serviços informáticos inovadores e adaptados às circunstâncias," afirmou N. Chandrasekaran, diretor executivo e chefe das operações de Tata Consultancy Services. "A perícia e o conhecimento detalhado das atividades da indústria automotiva e de Chrysler, juntamente com nossa habilidade em garantir resultados, proverá valor contínuo a Chrysler," acrescentou. A indústria automotiva é um das áreas nas quais se focaliza Tata Consultancy Services e representa 15,1% do total das receitas da empresa no último ano fiscal.

Tata Consultancy Services fornece serviços para muitos fabricantes de equipamento originais automotivo (OEM) e de terceiras na América do Norte, Europa e Japão.

Índia detém o maior aumento salarial

Mantendo a primeira posição mundial em termos de aumento salarial, a Índia deve provavelmente ter um crescimento de dois dígitos nas remunerações no quinto ano consecutivo.

Os empregados indianos receberam um aumento salarial médio de 15,1% em 2007, acima dos 14,4% de 2006, segundo a 12ª 'Pesquisa Anual de Aumentos Salariais' de Hewitt Associates.

O relatório da pesquisa, com um painel de 550 organizações provenientes de 19 setores industriais e 22 subclassificações projeta um aumento ainda maior de 15,2% dos salários em 2008.

O setor que teve as maiores taxas de crescimento salarial em 2007 foi o dos bens imóveis (25,2%), seguido pelo da energia e do varejo.

As projeções para 2008 são seme-



lhantes, com esses setores mantendo, mais ou menos, as posições atuais. Os salários do setor imobiliário (infra-estrutura) devem crescer de 25% neste ano.

Os menores aumentos foram observados no setor farmacêutico (13,2%), eletrônico (13,3%), seguido pelos setores de produtos

de consumo rápido (FMCG), automotivo e ITES. As projeções para 2008 revelam que estes setores continuarão a observar um aumento salarial relativamente modesto.

Enquanto o setor informático e dos serviços habilitados para informática (ITES) classificam-se agora nas posições mais baixas em termos de aumento salarial, os mesmos observaram as maiores altas durante três anos consecutivos (2002, 2003 e 2004).

Até mesmo nas menores classificações, observa-se um aumento salarial acima de 13%, demonstrando uma sólida saúde econômica.

Entretanto, o setor dos seguros, seguido pelo ITES e a hotelaria tiveram as mais altas taxas de perda de emprego em 2007 e os setores automobilístico, químico e energético registraram as taxas mais baixas.

Os gerentes junior, supervisores e executivos ainda constituem o grupo que recebeu os maiores aumentos salariais pelo oitavo ano consecutivo (2000-2007).

Entre os seis grupos de trabalhadores, são os funcionários que devem receber os maiores aumentos salariais em 2008.

A administração intermediária também observou um aumento salarial constante nos últimos anos, aproximando-se dos gerentes junior, supervisores e executivos do quadro técnico. O grupo dos empregados manuais recebeu o menor aumento pelo nono ano consecutivo (1999-2007).

Na medida que os aumentos salariais são amplamente ditados pela procura de mão-de-obra qualificada, Hewitt prevê uma diminuição gradual e uma estabilização dos aumentos salariais em torno de 9-12% em 2012.

Satyam deve ampliar parceria com Microsoft



Em 19 de fevereiro, Satyam Computer Services, empresa informática de Hyderabad, anunciou várias iniciativas estratégicas para ampliar os objetivos e o porte de sua parceria multidimensional com Microsoft Corporation, incluindo a criação de um centro de 350 atendentes em

Hyderabad, para entrega de soluções futurísticas, usando tecnologias Microsoft.

O centro foi inaugurado recentemente por Moorthy Uppaluri, diretor geral de Microsoft IT-Global.

Satyam é um parceiro estratégico de serviços para a distribuição da informática global de Microsoft e a terceirização no desenvolvimento de produtos. Satyam comprometeu-se em construir soluções tecnológicas Microsoft para os futuros produtos e as novas versões a serem lançadas. Satyam colabora também com Microsoft para atender as necessidades comuns das empresas clientes e fornece um valor empresarial agregado.

"Microsoft é um cliente estratégico e um parceiro para Satyam em termos de soluções tecnológicas futuras para mercados globais.

Satyam aproveita a oportunidade para criar soluções tecnológicas inovadoras e de última geração, por meio de tecnologias Microsoft usando Ms Dynamics e Unified

Communications Solutions.

Temos como objetivo tornar-nos um líder mundial dessas tecnologias por meio de investimentos R&D (pesquisa e desenvolvimento) multiregionais a fim de criar soluções industriais verticais e específicas em parceria direta com Microsoft," declarou à imprensa Ram Mynampati, membro do conselho e presidente das atividades de comércio e saúde de Satyam.

Em setembro de 2006, Satyam lançou duas instalações de BI (Inteligência de Negócios) para a plataforma Microsoft, em Cingapura e Xangai. Os dois locais são centros de excelência onde os pesquisadores utilizam roteiros e dados da vida real para testar, desenvolver e implementar soluções inovadoras destinadas ao setor dos serviços financeiros.

Satyam ganhou também o Prêmio do Melhor Parceiro do Ano para a Cidadania na Conferência Mundial dos Parceiros Microsoft em 2007.

Sucesso para a aeronave de combate Tejas



Os cientistas do setor da defesa indiana conseguiram um "avanço espetacular" com o consentimento da Força Aérea em introduzir duas esquadrilhas de aeronaves de combate Tejas, de fabricação nacional, afirmou o Ministro da Defesa A.K. Antony, em Nova Delhi, no dia 16 de fevereiro.

"No passado, a Força Aérea Indiana (IAF) não estava disposta a aceitar nem uma única aeronave leve de combate (Tejas). Mas, agora, depois de várias tentativas, concordaram em introduzir duas esquadrilhas," declarou Antony, durante uma exibição de defesa realizada recentemente em Nova Delhi. "Isso constitui um avanço extraordinário."

Antony afirmou também que o desenvolvimento da aeronave de combate multi-missão já estava programado, mas admitiu alguns problemas com os programas associados desse projeto ambicioso.

"Todos vocês sabem que há um problema com o motor Kaveri," declarou Antony, referindo-se ao programa paralelo para desenvolver um motor turboélice, projeto conduzido por Gas Turbine Research Establishment, situado em Bangalore. "Mas isso será logo resolvido."

Índia planeja novo míssil de cruzeiro supersônico

O míssil de cruzeiro supersônico BrahMos, um dos mais bem sucedidos produtos da colaboração militar entre a Índia e a Rússia deve ganhar um sucessor.

A versão hipersônica do novo míssil voará muito mais rapidamente que o BrahMos. Depois do desenvolvimento bem sucedido do BrahMos, a Índia e a Rússia desenvolverão o míssil juntas. Ainda na fase conceitual, o novo míssil hipersônico possuirá grande alcance e energia cinemática e um potente motor

scramjet para torná-lo uma arma letal de precisão. A Cinemática é o estudo de movimento puro, sem levar em conta a força, o impulso ou a energia. O míssil alimentado com querosene deve ser mais barato que os concebidos pelos países ocidentais.

"O míssil hipersônico terá uma velocidade de Mach 5 (cinco vezes a velocidade de som)," disse Sivathanu Pillai, diretor geral executivo de BrahMos Aerospace, numa recente exibição de defesa em Nova Delhi. "Hoje em dia, o BrahMos voa a

Mach 2,8. Vamos aumentar para Mach 5. O programa projeta desenvolver um novo motor scramjet para atingir essa velocidade hipersônica."

Ao responder às perguntas sobre potencial de exportação, ele declarou: "Vários países estão interessados em comprá-lo, mas não decidimos ainda para quem vendê-lo." Uma característica única do míssil é recolher o ar da atmosfera durante a fase de voo, liquidificá-lo, separar o oxigênio e armazená-lo a bordo para um voo subsequente.

Walt Disney deve investir INR 13,14 bilhões no Grupo UTV



Walt Disney Company, gigante da mídia de Hollywood, deve investir INR 13,14 bilhões em duas empre-

sas do Grupo UTV. Um acordo foi recentemente assinado entre os dois grupos, com a subsidiária de Disney, Walt Disney Company Pvt. Ltd. (Sudeste Asiático), que investirá INR 13,14 bilhões em UTV Software Communications Ltd. (USCL) e UTV Global Broadcasting Ltd. (UGBL).

UGBL é a matriz para as duas subsidiárias integrais, Genx Entertainment Ltd. e UTV Entertainment Television Ltd. Genx já lançou, com sucesso, dois canais de entretenimento infantil com a marca Bindass, enquanto a segunda subsidiária acaba de lançar o canal 'The World Movies' e deve dar início a um canal UTV de cine-

ma hindi. O chefe financeiro do Grupo UTV, Roma Patel, declarou que a transação será feita por meio de uma distribuição de ações preferenciais para Disney, de acordo com as exigências das autoridades reguladoras dos mercados indianos, o Securities and Exchange Board of India.

A empresa manterá os acionistas informados por meio de um anúncio público. A transação e a oferta públicas de INR 1,19 bilhão devem ser aprovadas pelos acionistas e as autoridades reguladoras. Quando for concluído, o acordo auxiliará Disney a aumentar a participação em

UTV de 13,7% para 32,1%. Disney investirá cerca de INR 8,05 bilhões em USCL. A empresa também adquiriu uma participação de 15% em UGBL, com valor de INR 1,19 bilhão.

Além disso, o gigante de Hollywood também prometeu INR. 3,90 bilhões para UTV na forma de certificados (obrigações). Como parte da transação, 9.352.500 ações UTV serão emitidas em favor de Disney com valor de ação de INR 869,70. Ronnie Screwvala, fundador e empreendedor de UTV, consolidará sua participação na empresa com 4.532.000 ações.



Novos avanços no setor energético

O Ministério indiano de Energia fixou o objetivo de prover eletricidade para todos em 2012, o que exigirá um suprimento elétrico constante, suficiente, com preço acessível. A eletricidade é um problema de convergência. A responsabilidade primária dos estados será de estruturar a disponibilidade e distribuição. O governo agilizou esse processo com um planejamento coordenado, conselhos regionais de eletricidade, transmissões interestaduais e algumas estações geradoras nacionais.

Com o estabelecimento das principais geradoras nacionais como a National Thermal Power Corporation (NTPC), National Hydroelectric Power Corporation Ltd. (NHPC), North Eastern Electric Power Corporation (NEEPCO) e as instalações de transmissão central de Powergrid, bem como com o declínio na saúde operacional e financeira dos conselhos estaduais de eletricidade e outras instalações, o papel do governo tornou-se maior. Baseando-se no estado das redes elétricas domésticas, sobretudo nas áreas rurais, foi lançado, em 2005, o Rajiv Gandhi Grameen Vidyuteekaran Yojana (RGGVY). Foram em seguida criados os principais sistemas de intervenção como o Accelerated Generation and Supply Programme (AG&SP) para impulsionar a geração do setor estatal, e o Accelerated Power Development and Reform Programme (APDRP) para solucionar as perdas comerciais, os problemas de distribuição e das linhas de alta tensão. Juntamente com a reestruturação dos conselhos de eletricidade monolíticos e opacos, foi estabelecido um regime tarifário independente no âmbito das comissões reguladoras. Porém, há uma necessidade urgente e crescente para que o setor energético não seja uma mera atividade de bem-estar. É um empreendimento industrial e comercial, que deve ser auto-suficiente e prover melhorias e expansão, além de ser considerado lucrativo para o investimento privado.

Para superar as dificuldades, várias iniciativas foram tomadas recentemente, ambas em termos de pronunciamentos e programas de políticas públicas — desde trazer eficiência na geração por meio de tecnologia supercrítica até a penetração de

energia comercial nas áreas rurais e a consolidação do sistema de entrega de eletricidade. Cada segmento da cadeia de valor de eletricidade — geração, transmissão e distribuição terá que competir em um ambiente muito mais aberto e transparente.

Geração

Desde a Independência, tem havido um crescimento considerável no setor energético. No início da era de planejamento, a capacidade geradora no país era apenas de 1750 MW, tendo aumentado até 138.252 MW no dia 30 de novembro de 2007. Em termos de geração elétrica, a Índia está em sexto lugar após os Estados Unidos, China, Japão, Rússia e Canadá.

Novo impulso no 11º Plano

Um programa de capacidade adicional de 78.577 MW foi projetado para o 11º Plano. Já existia uma capacidade de 56.722 MW nos 8º, 9º e 10º Planos juntos. Comparativamente, o objetivo do 11º Plano é de 28% a mais que os últimos três Planos reunidos.

Ultra Mega Projetos Energéticos

O desenvolvimento de Ultra Mega Projetos Energéticos (UMPPs) foi considerado como uma área estratégica. São projetos enormes, com aproximadamente 4000 MW cada um e um investimento estimado em torno de INR 160 bilhões. Estes projetos vão contribuir para as necessidades energéticas de várias companhias estaduais de distribuição localizadas nestes estados, sendo desenvolvidos em esquema BOO (próprio e operacional). Considerando as providências legais relativas à obtenção de eletricidade pelas distribuidoras e que a promoção da competição é um dos objetivos chave do Electricity Act de 2003, a identificação dos fomentadores de projetos está sendo feita na base de licitação competitiva de tarifa.

Transmissão

O sistema elétrico indiano é dividido em cinco redes regionais independentes, ou seja, as regiões norte, leste, oeste, sul e nordeste. Todas as redes elétricas regionais, exceto as regiões leste e nordeste, operam independentemente com apenas



Constata-se, cada vez mais, que o setor energético não é uma mera atividade de bem-estar. É um empreendimento industrial e comercial, que deve ser auto-suficiente e prover melhorias e expansão. Também pode ser um empreendimento rentável para investimento privado.

uma troca limitada de energia entre as regiões.

Reformas do setor de distribuição

Na década de noventa, houve uma gradual deterioração da saúde financeira dos conselhos estaduais de eletricidade. No final dos anos noventa, a situação tornou-se aparentemente insustentável. A restauração da saúde financeira dos conselhos estaduais de eletricidade e das instalações foi considerada como o mais crítico desafio enfrentado pelo setor. Naquele contexto, ficou claro que o setor de distribuição precisava de atenção urgente para reverter a deterio-

ração financeira. A reversão exigiu uma combinação das seguintes medidas:

- Controle de furtos de eletricidade
- Redução do custo de fornecimento pela redução de perdas técnicas.
- Melhor administração e diminuição do custo de geração
- Pagamento do custo usuário e racionalização da tarifa

Ampliar o alcance de energia comercial

A eletricidade nunca foi um verdadeiro bem público, na medida em que o princípio de exclusão era invariavelmente aplicado aos consumidores pelas tarifas vigentes. Porém, por falta de fornecimento, um grande número de vilarejos e uma vasta população foram literalmente excluídos de uma escolha racional enquanto consumidores. Esta ordem precisa de correção imediata. O National Common Minimum Programme identificou justamente esse contexto como o principal problema do país e planejou fornecer eletricidade para todos os lares rurais, no prazo de cinco anos. Esta é uma tarefa impressionante, porém realizável.

Conservação de energia

O Energy Conservation Act foi feito para facilitar a conservação de energia no país. O Bureau of Energy Efficiency (BEE) foi criado como um órgão estatutário central em 2002, no nível nacional, para facilitar a implementação do EC Act. A IEP (Política de Energia Integrada) dá ênfase à conservação de energia e eficiência; sobretudo pelas Medidas do Lado da Demanda (DSM) estimando que é possível uma economia de energia de 15% com tais intervenções. A Conferência dos Ministros de Estado, sediada pelo Primeiro Ministro em 28 de maio de 2007, reconheceu o potencial significativo da economia de eletricidade pelo uso eficiente das intervenções da Administração do Lado da Demanda, fornecendo resultados imediatos para a economia de energia. As intervenções incluíram a obtenção do volume e distribuição de CFLs, adoção do Energy Conservation Building Code, promoção e mandato do uso de bombas eficientes de energia e outros aparelhos eficientes de energia.



VALE PIN PARVATI O Deus dos Ventos



O Passo Pin Parvati foi descoberto e atravessado inicialmente e atravessado pelo Vale Spiti por Sir Louis Dane, o Tenente governador do Punjab, em 1884. A primeira travessia pelo Vale Kullu foi feita pelo viajante inglês H. Lee Shuttleworth, em 1921.



Não há como não se sentir Frodo Baggins na longa viagem ao alto do monte Doom para jogar o anel na lava derretida e derrotar o feiticeiro Sauron. A marcha nos 5.000 metros de altura que separam os vales de Kulu e Spiti no estado do Himachal Pradesh, cruzando os rios Parvati e Pin, parece como uma história tirada do épico livro 'O Senhor dos Anéis' de J. R. R. Tolkien. Não é uma marcha fácil, sobretudo não é aconselhada para uma lua de mel. O exercício do Pin Parvati é só para corajosos. Se for novato, é melhor contratar um guia.

A primeira parada nesta marcha fascinante é em Pulga, que tem 79 hospedarias. Tem seus defeitos, mas é atraente. Uma citação de um inglês A. M. David que, com

a esposa e os dois filhos, passaram seis semanas em novembro e dezembro de 1928, diz: "O bangalô não é habitável enquanto os ratos não forem exterminados. Durante minha permanência aqui, eles consumiram dois guardanapos, uma toalha de mesa, dois pedaços de sabão, minha almofada de escritório (e) um pano de cadeira no qual minha esposa se sentava (com peso em torno de 6 quilos)."

Pulga é um vale de lendas. A cachoeira de Rudranag é imperdível. A cachoeira de Manikaran, que tem a forma de uma cobra d'água, está situada a 12 km. Na subida para Rudranag, encontra-se o rio Kheerganga. Acredita-se que a ponte, neste rio, foi construída por Bheema. Não há habitações depois de Pulga. A próxima parada é Kheerganga. Diz a lenda

que Parvati ficou um dia sem leite e que o Deus Shiva atirou uma flecha no ar. Dividiu a terra e jorrou o leite. Só vendo para acreditar nas fontes termais de 40 graus centígrados em Kheerganga. O passeio de um dia até Kheerganga leva a Thakur Kuan, onde o Vale de Parvati encontra a geleira de Dibibokri Nal.

Além de Thakur Kuan, o Vale de Parvati sobe gradualmente até Pandupul onde duas pontes naturais de pedra cruzam o Rio Parvati. De acordo com a lenda, os Pandavas criaram estas pontes durante o exílio.

Uma subida íngreme leva até o Passo Pin (5.300 metros). O Passo Pin oferece uma visão esplêndida das montanhas nevadas da região de Hampta, de um lado, e do Vale Pin de Spiti do outro.

Para escalar o Passo Pin, é preciso estar bem aclimatado. Ou, simplesmente, é preciso se acostumar com o nível baixo de oxigênio na medida que for subindo mais alto. É estranho ser apenas um espectador silencioso aqui. O corpo faz todo o trabalho necessário. O coração começa a bater mais rápido, e se respira mais ar rapidamente. Até mesmo a mínima tarefa de amarrar o sapato, deixa qualquer um sem fôlego. Mas, quando se chega no topo, se conhece o que é a natureza.

É claro que a pior parte é o retorno à civilização. Buzinas barulhentas, celulares que tocam todo o tempo dão vontade de fechar todas as janelas e se retirar nas montanhas ensolaradas de Pin Parvati. É um sentimento que dá vontade de levar para sempre.



INFORMAÇÃO TURÍSTICA COMO CHEGAR

Via aérea: o aeroporto mais perto é Bhuntar, a 10 km de Kullu. Há vôos diretos disponíveis de Nova Delhi e Chandigarh.

Via terrestre: Himachal Pradesh Road Transport Corporation, as estradas dos estados de Haryana e Punjab têm serviços regulares de ônibus para Kullu e Manikaran de todas as principais cidades.

Melhor momento para visitar: a melhor estação para visitar Manikaran é de metade de março à metade de novembro. **O que vestir:** roupas leves de lã durante o verão e mais pesadas durante o inverno.

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.

Impresso e Publicado pela Embaixada da Índia, SHIS QL 08, Conj. 08, Casa 01, Lago Sul, Brasília-DF 71620-285, Brasil,
Tel: 55-61-3248 4006 Fac-símile: 55-61-3248 5486 E-mail: Site Web de indemb@indianembassy.org.br: www.indianembassy.org.br