

Fusões e aquisições indianas  
disparam **P5**



Tecidos indianos: tecendo  
o sucesso **P7**

## FICHA ÍNDIA

### visita do embaixador da Índia ao Espírito Santo



Visita. O Embaixador da Índia, Hardeep Puri, esteve em Vitória e conversou com o governador Paulo Hartung.

Foto: Thiago Guimarães/Secom — E.S.

**D**urante sua visita à Vitória, no período de 20 a 23 de novembro de 2007, o Embaixador Hardeep Singh Puri encontrou-se com o Governador do estado, Sr. Paulo Hartung, e com o prefeito de Vitória, Sr. João Coser. Também se reuniu com a Associação de Comércio, a Federação de Indústrias, o Distrito Industrial e com grupos empresariais como o Grupo Otto Andrade, Chocolates Garoto, HZM Comércio e Serviços de Aços Planos, Cellofarm Produtos Farmacêuticos e Arcelor Mittal Brasil.

### 500 novos aeroportos na bigorna, disse Patel

O Ministro indiano da Aviação Civil, Praful Patel disse recentemente que o governo planejava melhorar 100 aeroportos operacionais e criar, pelos menos, mais 500 aeroportos em todo o país.

Durante o exercício do cargo de Patel, o número de aeroportos no país aumentou de 40 em 2004 para 81 atualmente. Chamando o setor aéreo de economia nascente, Patel disse que cerca de US\$ 150 bilhões serão investidos na aviação em poucos anos.

Patel discursou recentemente na sessão inaugural do Instituto Indiano de Administração na cúpula 'Confluence' da escola de comércio (IIM-A) de Ahmedabad.

"Os aeroportos estimulam a economia. A razão pela qual o turismo doméstico não decolou na Índia é a falta de conectividade aérea. É muito mais fácil viajar de Ahmedabad para Londres que de Ahmedabad para Guwahati, o que aponta para as condições das viagens inter estaduais no país," disse Patel.

## Presidente Patil apela para garantir a segurança energética

**A** Índia deve aproveitar fontes alternativas de geração elétrica incluindo energia nuclear, para garantir a segurança energética e alcançar os objetivos de desenvolvimento sustentável, disse a Presidente indiana Pratibha Patil no dia 22 de novembro.

"Precisaremos de um novo paradigma de segurança energética para alcançar os objetivos de desenvolvimento — isso implica não somente garantir o suprimento de energia para nossa vasta população, mas também uma energia que preserve o meio-ambiente e estimule um desenvolvimento sustentável.

"Ao lado de carvão, petróleo e gás, precisamos desenvolver outras fontes de energia, por exemplo, hidroelétricas, nucleares e renováveis," disse Patil no lançamento de quatro selos comemorativos das energias renováveis, por ocasião do jubileu de prata da função de Ministro das Energias Novas e Renováveis, em Nova Delhi, no dia 22 de novembro.

"A remoção da pobreza é uma prioridade imediata e imperativa para nós. Nossas ambiciosas metas de desenvolvimento requerem



A Presidente Pratibha Patil no lançamento dos selos comemorativos das energias renováveis

um crescente uso de energia. Hoje, com o objetivo de uma taxa de crescimento de 10%, devemos reconhecer a importância crítica da segurança energética. Embora os combustíveis fósseis continuem a ser nosso suporte principal no futuro imediato, precisamos entender que são limitados," acrescentou a Presidente. Patil ressaltou que o acesso elétrico tem sido fornecido para mais de 4.000 vilarejos e aldeias, através de fontes de energia renováveis.

"Isso foi alcançado através do uso de

recursos nativos e da participação popular, criando empregos e novas oportunidades econômicas," acrescentou ela.

"Precisamos lembrar que, apesar do progresso realizado na eletrificação rural, quase 45% dos lares rurais não têm acesso à eletricidade. "Precisamos garantir a eletricidade para todos os lares num tempo definido," disse Patil.

Assegurou que as necessidades energéticas para a cozinha e iluminação em áreas tribais distantes e na zona rural podem ser fornecidas através de recursos simples, tais como chulhas, usina de biogás, lanternas solares, ou sistemas gerados pela biomassa disponível no local. "Tais intervenções podem trazer segurança energética no nível municipal através da ativa participação comunitária," acrescentou.

"A qualidade de vida pode aumentar significativamente, principalmente para as mulheres que têm a responsabilidade de lidar com a água e a energia nos lares rurais. O acesso à energia terá um forte impacto na produtividade da economia rural criando oportunidades em todos os níveis," disse Patil.

## Etanol pode ter estatuto de bens declarados

O governo vai provavelmente aprovar o imposto de consumo federal para etanol e classificá-lo como bem declarado na tentativa de impor um tributo uniformizado sobre o produto em todo o país. A decisão visa incentivar as companhias petrolíferas a misturar etanol com gasolina para neutralizar parcialmente o impacto do aumento dos preços globais do petróleo bruto, que se aproximam de US\$ 100 por barril. O recente grupo de ministros (GoM) para preços de combustíveis deve adotar a proposta.



"O GoM deve considerar as sugestões do Ministério do Petróleo para reduzir o imposto de consumo federal para etanol e o programa de mistura de etanol com gasolina (EBP), transformar em bem declarado e remover todos os impostos e tributos locais para transporte inter estaduais," disse uma fonte oficial.

A racionalização do imposto também ajudará a garantir a paridade do preço entre o etanol importado e o que é produzido nacionalmente. Em média, as companhias petrolíferas pagam INR 28 por litro pelo etanol produzido nacionalmente, enquanto o custo adicional nos portos nacionais é estimado em INR 21 por litro.

Os produtores de açúcar do país enfrentam um excesso na produção e uma diminuição

do imposto ajudaria a solucionar a situação no momento em que as companhias petrolíferas obtiverem o incentivo para o transporte.

Além do imposto de consumo federal de 16%, os tributos sobre a venda do etanol variam de 4 a 20% em diferentes estados.

Também, os estados arrecadam várias sobrecargas, tais como taxas de importação e exportação (de um estado para outro), e uma autorização, licença e taxa de administração, além do imposto estadual. Por exemplo, os tributos do estado do Punjab são de 20% (mais 2% de sobrecarga de taxas de venda) e INR 1 por litro de taxa de licença de importação para etanol. As taxas de venda são de 4% no estado do Maharashtra, 19% em Goa, 8% no Tamil Nadu (mais 5% de sobrecarga na taxa de vendas)

Ao comentar a decisão do GoM em 9 de outubro, que determinou a obrigação de mistura de 5% de etanol em todo o país, exceto nos estados do Nordeste, Jammu & Kashmir e nas ilhas territoriais, um oficial do Ministério do Petróleo declarou "o atual programa EBP de 5% está sujeito à viabilidade comercial na busca de etanol pela companhias de marketing petrolífero (OMC). As OMC não sofrerão diminuição nas vendas EBP, se a mistura de etanol de 5% se tornar obrigatória em todo o país como recomendado pelo GoM".

## FIFA assina fornecimento TI com Satyam



**D**epois do sucesso nos mercados europeu, norte-americano e japonês, as empresas indianas de serviços habilitados TI estão prontas para sambar na

América Latina.

Nos últimos dois anos, houve criações de muitos centros em países como o Brasil, Chile, Argentina, Uruguai e México. De TCS a Satyam, de Evalueserve a 27/7, as empresas indianas abriram centros de desenvolvimento ou adquiriram empresas em toda a América Latina.

Os especialistas dizem que a expansão na América Latina é um passo lógico para as empresas indianas que procuram globalizar suas operações.

De fato, uma pesquisa realizada por ValueNotes revela que o número de agentes que trabalham em centros de chamadas outsourcing no México aumentará até 85.000 em 2010 e no Brasil até 12.000 no mesmo período.

Espera-se que o centro chileno de entrega de Evalueserve, que iniciou as atividades com 15 empregados, empregue algumas centenas mais nos próximos dois ou três anos. Conseqüentemente, haverá um aumento de cerca de 60 profissionais a cada ano.

# Índia permanece alto centro de outsourcing

A Índia continuará a ser o destino offshoring favorito para a TI, apesar do aumento dos salários e da alta da rupia. Segundo peritos do setor, os destinos emergentes como Brasil, Rússia, Filipinas e outros países da Europa Oriental não constituem, até agora, uma ameaça para a Índia.

Precisará de, pelo menos, 5 anos para que esses países emergentes vençam a Índia, dizem os especialistas. "As MNC sozinhas não podem transformar um país em um mercado offshore viável. Um país precisa de operadores locais com um modelo de negócio e o volume necessário para ter um papel no desenvolvimento do mercado," disse John McCarthy, vice-presidente de Forrester Research. Nesse aspecto, a Índia possui certamente uma vantagem sobre os outros.

"A Índia possui um mercado doméstico ativo e cinco grandes provedores de serviços TI. Além disso, a disponibilidade de talentos também torna esse mercado



atraente," disse John Swainson, presidente de CA. CA já investiu US\$ 30 milhões para montar a maior unidade de desenvolvimento em Hyderabad. Espera que a equipe de 1.650 membros tenha um papel principal no desenvolvimento da estratégia de administração TI da empresa. Forrester ainda adota o ponto de vista que a facilidade de expansão dos recursos humanos é o maior fator que torna a Índia um destino offshore atraente. "Os custos de operações na Índia

podem ser 20-30% mais altos que em destinos como o Vietnã ou mais baratos que lugares como o Brasil. Mas, uma parte do desafio para esses países é a falta de qualificação... As tarefas offshore executadas hoje são mais complexas geometricamente que as tarefas Y2K com as quais a Índia começou a trabalhar," disse Mac Carthy.

Segundo ele, os países da Europa oriental enfrentam outros problemas como a falta de recursos humanos de qualidade. "Até mesmo em outros destinos como o Brasil e a Malásia, encontram-se esse tipos de problemas, com pessoas que não querem trabalhar tarde para se adaptar ao fuso horário do cliente," disse. Accenture, por exemplo, tem o maior centro não-indiano nas Filipinas com mais de 10.000 pessoas. A maior parte das multinacionais empregam de 300 a 1.000 pessoas na China. IBM e EDS empregam de 1.000 a 2.000 pessoas no Brasil e TCS, 650 no Uruguai.

## TCS fecha contrato de US\$ 200 mi no México



O provedor de serviços TI de Mumbai Tata Consultancy Services (TCS) assinou um contrato de 4 anos e US\$ 200 milhões com o Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS) — uma de suas maiores negociações e seu primeiro contrato governamental na região.

Com essa operação, o valor das

operações multimilionárias assinadas no ano passado totalizam um pouco mais de US\$ 2 bilhões.

Com mais de 370.000 empregados, IMSS é a maior organização desse tipo na América Latina. TCS fornecerá serviços TI end-to-end, incluindo aplicações de manutenção e apoio, desenvolvimento de software sob medida, serviços de análise empresarial, administração de programa TI estratégicos e iniciativas de valor agregada para as organizações afiliadas.

"Esse acordo com o IMSS é nossa maior operação na América Latina, e vem após contratos importantes e semelhantes, vencidos nos recentes anos como ABN Amro no Brasil, Registro Civil no Chile e Banco Pichincha no Equador.

Consolida nossa posição como o parceiro TI de referência para todas as organizações latino-americanas e também, sinaliza nossa presença como operador chave no setor tecnológico mexicano," disse Gabriel T. Rozman, presidente de TCS Iberoamerica (América Latina, Espanha e Portugal). A empresa já havia mencionado que planejava tornar a América Latina sua maior base depois da Índia.

Atualmente, Iberoamerica contribui com 4,2% das receitas da empresa. Em termos de força de trabalho, o Brasil representa 15%, o Chile 19% e México 2%. No início desse ano, TCS assumiu o controle completo da empresa brasileira montada com TBA em empreendimento conjunto, pela compra da participação de 49%.

## Tata deve negociar usina de aço no Brasil

Depois de derrotar a gigante mineradora mundial CSN na batalha pela posse de Corus, o sexto maior fabricante mundial de aço, Tata Steel, busca oportunidades de investimento na terra da CSN, o Brasil.

"A indiana Tata Steel deve mandar nos próximos meses uma delegação ao estado do Maranhão no Nordeste do Brasil, a fim de avaliar as oportunidades de investimentos lá," relatou o Steel Business Briefing (SBB) citando o Secretário da Indústria e Comércio do Maranhão, Julio César Teixeira Noronha.



Durante a visita ao Maranhão em setembro, o presidente de conselho de Tata Sons, Ratan Tata encontrou-se com o governador Jackson Lago e "Lago falou com Tata da possibilidade de investir num projeto inteiramente novo no estado e o executivo interessou-se pelo assunto," disse SBB. "Então, Tata prometeu enviar uma equipe ao Brasil e estamos agora

preparando uma apresentação para mostrar todos os pontos favoráveis que justificam tal investimento," citando Noronha.

Entre as principais vantagens, destacam-se as boas localizações para construir uma usina e a mina Carajás da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) que produz minério de ferro barato, bem como a proximidade de ferrovias e portos. O governo do Maranhão já informou a CRVD e ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) a respeito do interesse de Tata, disse o secretário.

## BPO vêm crescimento na América Latina



Depois de causar uma depressão nos mercados da Europa, EUA e Japão, as empresas indianas de ITes estão

prontas para sambar na América Latina.

Durante os últimos dois anos, houve criações de muitos centros em países como o Brasil, Chile, Argentina, Uruguai e México. De TCS a Satyam, de Evalueserve a 27/7, empresas indianas abriram centros de desenvolvimento ou adquiriram empresas em toda a América Latina.

Os especialistas dizem que a expansão na América Latina é um passo lógico para as empresas indianas que procuram globalizar suas operações.

Dois principais razões alimentam o crescimento, disse Ameet Nivsarkar, vice-presidente de Nasscom. "Ajuda as empresas indianas de ITes a oferecer serviços às inúmeras pessoas que falam espanhol nos EUA. É mais fácil atrair os talentos de idioma espanhol na América Latina que na Índia. Mesmo se a América Latina não tem um número comparável de talentos como na Índia, possui uma expertise suficiente para complementar."

De fato, uma pesquisa realizada por ValueNotes revela que o número de agentes que trabalham em centros de chamadas para outsourcers no México aumentará até 85.000 em 2010 e no Brasil até 12.000 no mesmo período.

Já as empresas indianas trabalham para ampliar suas operações. Espera-se que o centro chileno de entrega de Evalueserve, que iniciou suas atividades com 15 empregados, empregue algumas centenas nos próximos dois ou três anos. Conseqüentemente, vão acrescentar cerca de 60 profissionais a cada ano.

A proximidade com os EUA constitui a maior atração para os indianos. Os custos (particularmente dos salários) na região são mais elevados em comparação com a Índia, mas são ainda mais baixos que nos EUA. Além disso, os custos de largura de banda são mais baixos na América Latina que na Índia por causa da proximidade com os EUA.

As avaliações relativamente baixas das empresas latino-americanas tornam mais fácil a entrada dos vendedores indianos.

## Mostra de filmes Bollywood em Brasília



A Embaixada da Índia em Brasília em colaboração com a Secretaria da Cultura, e o Distrito Federal de Brasília organizam uma mostra de filmes de Bollywood no Cine Brasília de 14 a 18 de dezembro. Cinco filmes de Bollywood, incluindo Pardes, Baghban, Zubeyda e Hum Tumhare Sanam, serão apresentados durante a mostra. As entradas para a mostra são grátis. Os horários da mostra: 20h.

## 'EUA devem apresentar roteiro para as conversas de Doha'



Os EUA devem apresentar um 'roteiro' para salvar as negociações mundiais de comércio, disse o Ministro indiano da Indústria e Comércio, Kamal Nath, no dia 15 de novembro em Geneve. O

aviso de Nath foi um dos numerosos sinais enviados, durante o encontro dos países em desenvolvimento, na Organização do Comércio Mundial, revelando que a rodada de negociações do livre comércio estavam ainda em plena confusão. "Alcançamos um ponto onde qualquer incerteza na partitura levará tudo ao chão," disse aos repórteres. "Queríamos ouvir dos Estados Unidos qual seria

o caminho para continuar, o que poderia esperar-se. A expiração do procedimento rápido em junho tornou mais difícil para os EUA sair das suas posições arraigadas, e levou muitos países a duvidar do valor de um acordo que pode ser mudado linha por linha, pelo congresso, rebatendo as concessões norte-americanas e exigindo mais dos outros.

"Os Estados Unidos precisam propor um roteiro abrangente," disse Nath aos repórteres. "Desejamos prosseguir"

Sean Spicer, porta-voz da Representação de Comércio dos EUA, disse, "os EUA forneceram um roteiro muito claro, concordando em negociar na base" de duas propostas da OMC para liberalizar a agricultura e o mercado de

bens industriais. "Esperamos que outros se juntem a nós" disse, se referindo às críticas anteriores dos EUA e das 27 nações da União Européia aos países como o Brasil, Índia e África do Sul que se recusaram a aceitar cortes maiores.

Entretanto, o Ministro brasileiro das Relações Exteriores, Celso Amorim, opõe-se aos insolentes acréscimos cobrados pelos países ricos tendo como único objetivo de proteger setores agrícolas inteiros da competição estrangeira.

O Brasil considera a situação um pouco diferentemente de 2003, quando a Conferência Ministerial de Cancun fracassou, principalmente, por causa da maneira dos países ricos de apoiarem seus fazendeiros.

## ■ A HISTÓRIA DA ÍNDIA NA MÍDIA GLOBAL

# Capitais privados tentam entrar na Índia

As firmas de fundos de capitais privados ficaram constringidas na Índia por causa da predominância de empresas familiares, a falta de grandes oportunidades de compra de direitos e as restrições sobre os títulos de empréstimos a serem usados pelos compradores.

Um recente estudo de KPMG descobriu que somente 37% dos 119 fundos de capitais privados ativos na região Ásia-Pacífico possuíam investimentos na Índia contra 61% na China.

Entretanto, 63% das empresas disseram desejar ter a Índia como objetivo nos cinco anos contra 74% para a China. Taiwan ficou em terceiro com 38%.

David Nott, chefe regional do grupo asiático de capitais privados, KPMG, disse: "Essas descobertas sugerem que o número de empresas de capitais privados, prontas a investirem na Índia nos próximos 5 anos, vai dar um salto.

A Índia já registra volumes recordes de transações de capitais privados. Até agora, houve 121 operações por um valor de US\$ 5,9 bilhões na Índia comparado às 112 estimadas em US\$ 3,9 bilhões para todo o ano passado, segundo os resultados de Dealogic.

O crescimento surge com as empresas indianas que buscam se expandir além das fronteiras e, em alguns casos, com a ajuda de capitais privados. Nesse ano, Blackstone juntou-se ao processo de aquisição pela direção de Intelnet Global Services, uma empresa de processamento logístico, propriedade parcial de Barclays. Blackstone venceu o mercado, prometendo ajudar Intelnet a comercializar seus

## FINANCIAL TIMES

serviços às empresas da carteira do fundo de capitais privados.

À medida que a maior parte das famílias que controlam as empresas indianas entram na terceira ou quarta geração, há também mais oportunidades a meio-termo para aquisições próprias. Por exemplo, houve recentemente muitas conversas sobre Patni Computer Service onde os dois ou três irmãos que controlam a empresa procuram vender para capitais privados.

Numa entrevista com o Financial Times, David Rubinstein, co-fundador e diretor executivo do Grupo Carlyle, disse que a Ásia torna-se, de modo crescente, muito competitiva para os capitais privados globais, em parte por causa da competição entre os compradores estratégicos e o crescimento dos fundos locais.

Disse: "Percebemos o apelo dos fundos monetários locais de países como a China e vamos tentar ser o mais local possível."

Rubenstein reconheceu que a Índia demonstrou ser um mercado mais duro que previsto, mas acrescentou: Se considerarmos o volume e as taxas de crescimento, não podemos deixar de estar lá. Planejamos, também, nos expandir lá. Empresas globais como Apax Partners da Europa e Providence apressaram-se em abrir escritórios na Índia nos últimos 12 meses.

Entre os bancos de investimento, Goldman Sachs foi o mais ativo no ano passado, com cerca de US\$ 1 bilhão investido em interno por Principal Investing Area e seus vários outros fundos, incluindo Infrastructure Fund e

WhiteHall, fundo imobiliário.

No ano passado, Kohlberg Kravis Roberts (KKR) realizou a maior compra pela própria direção e por capitais privados, pagando US\$ 900 milhões para Flextronics Software Systems, a empresa de sourcing em telecomunicações, agora chamada Aricent.

Mas, KKR ainda deve entrar na Índia formalmente e busca um diretor no país. Os outros que ainda não estão presentes incluem Apollo, Bain Capital e Fortress.

Quando chegarem, encontrarão um ambiente diferente do que estavam acostumados em outro lugar. A maior operação do país depois da posse de Flextronics por KKR — a aquisição por Carlyle de 5,63% da empresa cotada no mercado público, Housing Development Finance Company por US\$ 650 milhões — é mais típica da maneira de conduzir negócios dos fundos de capitais privados na Índia.

Com o boom da economia indiana, os acionistas majoritários permanecem reticentes em abrir mão do controle das empresas que crescem rapidamente.

Uma robusta parte de mercado significa que não faltam capitais.

Sri Rajan, chefe de Bain Consulting, investidor de capitais privados na Índia, disse: "Todas essas empresas familiares, se quiserem dinheiro, têm agora muitas opções para obtê-lo — podem ir aos mercados públicos, podem ir aos mercados de capitais."

**Para ler a história completa, acesse:**  
<http://www.ft.com/cms/s/0/134d5f60-970b-11dc-b2da-0000779fd2ac.html>

## FINANCIAL TIMES

### Currency futures na Índia

As bolsas de valores e as agências regulatórias do mercado financeiro indiano apressam o governo para introduzir um instrumento a prazo em moeda estrangeira nas suas prioridades políticas, considerando a súbita valorização da rupia contra o dólar que magoa setores exportadores politicamente sensíveis. Ravi Narain, diretor gerente e chefe executivo da National Stock Exchange (NSE), a maior bolsa indiana, disse que há conversas com as agências regulatórias para introduzir um instrumento a prazo em moeda estrangeira, provavelmente no início do próximo ano.

"O momento parece óbvio," disse "Todo e qualquer indivíduo deseja ver isso introduzido o mais cedo possível."

Uma valorização de mais de 10% da rupia em relação ao dólar nesse ano estimulou as demissões no setor têxtil, da joalheria e em outras indústrias de trabalho intensivo para exportações.

Na batalha para esterilizar o dilúvio de dólares estrangeiros no mercados de capitais em forte alta do país, o Banco de Reserva da Índia (RBI) acumulou reservas recordes de US\$ 95,4 bilhões nos últimos 12 meses, alcançando um total de US\$ 262,5 bilhões. Há preocupações que o RBI possa reduzir mas não parar a alta da rupia, levando as agências reguladoras a concluir que os exportadores precisam de mais ferramentas para cobrir-se contra o risco do câmbio exterior, como por exemplo um grande mercado a prazo em moeda estrangeira.

**Para ler a história completa, acesse:**  
<http://www.ft.com/cms/s/0/96c990fe-918c-11dc-9590-0000779fd2ac.html>

## The New York Times

### Solução indiana para os preços do petróleo

Enquanto o petróleo aproxima-se da marca de US\$ 100 dólares por barril, M. S. Srinivasan, o secretário do petróleo da Índia, fez uma proposta não ortodoxa para frear a disparada dos preços: parar a comercialização do petróleo nas bolsas de mercadorias.

Não há "restrições de abastecimento agora, e a demanda não saiu fora de controle," disse Srinivasan numa recente entrevista em Nova Delhi. Se o petróleo bruto fosse eliminado da lista das mercadorias do Nymex, predisse Srinivasan, o mundo observaria uma redução drástica dos preços". Sua idéia baseia-se na crença amplamente seguida que os investidores levam artificialmente os preços para o alto.

**Para ler a história completa, acesse:**  
<http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9A03E6DA1E3AF93BA35752C1A9619C8B63>

## O "carro do povo" será o menos poluidor

O carro super barato da Tata Motor será o veículo menos poluidor nas estradas indianas, disse o presidente do conselho da empresa, refutando as críticas segundo as quais o carro de 100.000 rupias (US\$ 2.500) ampliará a confusão do tráfego e as emissões de carbono.

Ratan Tata disse, no dia 19 de novembro, que a empresa levará para o mercado no próximo ano, o que foi chamado de "carro do povo", e o preço será conforme ao objetivo, apesar da forte subida dos preços do aço e outros materiais usados desde o anúncio há três anos.

As montadoras do mundo inteiro observam de modo aguçado os progressos no projeto de Tata que, segundo os analistas podem servir de nova referência de preço e forçar outros fabricantes a fazerem o mesmo.

Mas Tata foi criticado por grupos ecologistas que afirmaram que o preço atraente colocará o carro ao alcance de milhões de

## Herald Tribune

indianos comuns, provocando mais poluição e sobrecarregando as já decadentes infra-estruturas do país.

David Cole, presidente do Centro para Pesquisas Automotivas em Ann Arbor no Michigan, disse que um carro pequeno, com um motor pequeno, poluirá provavelmente menos que aqueles com grandes motores.

Mas, um carro limpo na Índia pode não satisfazer os limites de poluição da Agência de Proteção ao Meio Ambiente dos EUA. "Na maior parte dos países em desenvolvimento, é somente agora que os padrões de emissão acabam de se tornar mais duros. Não é muito difícil superar essa referência," disse.

Tata disse estar curioso em saber porque seu carro low-cost, correspondendo às aspirações da maioria dos indianos foi

escolhido pelas críticas.

Antes, havia ceticismo em relação à possibilidade da empresa em alcançar o objetivo de preço e agora enfrenta "um fogo antiaéreo por várias razões diferentes," disse. "Maldito aquele que o faz, maldito o que não o faz."

Inicialmente, a empresa planeja fabricar entre 250.000 e 500.000 unidades por ano, disse Tata. Enquanto o modelo de base custará 100.000 rupias, a empresa oferecerá duas outras variantes com preço mais alto e mais opções," disse.

Manter a flexibilidade no uso do combustível, incluindo o uso de etanol, também está sendo considerado, disse. O projeto incitou outros fabricantes automóveis a se lançarem em aventuras semelhantes.

**Para ler a história completa, acesse:**  
<http://www.iht.com/articles/ap/2007/11/20/business/AS-FIN-COM-India-Tata-Ultracheap-Car.php>



A Presidente Pratibha Devisingh Patil com a Presidente da Confederação Helvética, Micheline Calmy-Rey em Nova Delhi, 7 de novembro.



O Primeiro Ministro da Etiópia Meles Zenawi recebido pelo Primeiro Ministro Manmohan Singh em sua residência em Nova Delhi, 6 de novembro.



O Deputado Primeiro Ministro e ministro do Interior de Israel Meir Shetrit, recebido pelo Ministro da Casa Civil, Shivraj V. Patil em Nova Delhi, 8 de novembro.



O Ministro da Casa Civil do Irã Mostafa Pour Mohammadi recebido pelo Ministro da Casa Civil, Shivraj V. Patil em Nova Delhi, 8 de novembro.

# Norte-americana Raytheon assina com defesa indiana

Cinco fabricantes indianos de equipamento de defesa e fornecedores de tecnologia, Larsen & Toubro (L&T), Wipro, Bharat Electronics (BEL), Godrej & Boyce e Data Patterns India, concluíram uma aliança com o quinto maior fornecedor de defesa do mundo, Raytheon.

“A empresa assinou um memorando de entendimento (MoU) com Larsen & Toubro, Wipro, Bharat Electronics, Godrej & Boyce e Data Patterns India há poucos dias. Essas sintonias de estratégia fazem sentido para Raytheon e a Índia, particularmente em termos de negócios”, disse recentemente Wes Motooka, vice-presidente das estratégias internacionais e do desenvolvimento de negócios de Raytheon.

A parceria da empresa de US\$ 20 bilhões, líder do setor da defesa, com as empresas indianas — selecionadas para o estatuto Raksha Udyog Ratnas (RURs) — é um passo para dominar o mercado da defesa indiana, de acordo com diferentes peritos.

Uma cláusula no contrato de defesa estipula que as empresas estrangeiras com licitações para projetos de defesa de INR 3 bilhões ou mais, devem terceirizar pelos



menos 30% do valor dos equipamentos do contrato com empresas indianas possuindo um estatuto RUR, disse um especialista da defesa. Em troca, as parcerias abrirão amplas oportunidades empresariais para companhias indianas. O governo pretende economizar importantes reservas de câmbio exterior por meio da redução das importações de defesa.

Pelo menos 12 empresas incluindo Tata Power, L&T, Wipro e Godrej & Boyce foram

selecionadas para ter o estatuto RUR. Ao serem premiadas, as empresas serão consideradas no mesmo nível que as empresas públicas de defesa e terão a permissão para acessar tecnologias estrangeiras, colaborar com operadores estrangeiros e obter uma ajuda em até 26% do investimento direto estrangeiro.

Motooka disse que os mais recentes acordos ajudarão a desenvolver sistemas de guerra eletrônicos, radares, sistemas navais, tanque militar eletrônico e uma

gama de sistemas de apoio. Raytheon já trabalha estreitamente com a Strategic Electronics Division de Tata Power Company após um MoU assinado em fevereiro deste ano.

“A parceria de Raytheon com L&T ajudará a desenvolver aviônicas, especialmente sistemas de radar”, disseram fontes da L&T. Pessoas de confiança na Wipro disseram que a parceria com a Raytheon terá como objetivo de desenvolver tecnologia de comunicação, software embutido e design de sistema. Godrej & Boyce e BEL podem colaborar na engenharia de maquinaria e de equipamento. Data Patterns desenvolverá conjuntamente produtos eletrônicos para defesa e aeroespacial”, disseram os especialistas.

Depois que Washington adotou sanções contra a Índia em 2001, o primeiro contrato de defesa significativo entre os dois países foi a venda de 12 radares de vigilância terrestres Raytheon. Além dos INR 6.805,21 bilhões de gastos imputados no orçamento da Índia em 2007-08, mais 960 bilhões adicionais foram destinados ao setor da defesa.

## Gitanjali Gems adquire cadeia de joalheria dos EUA

O fabricante líder de joalheria, Gitanjali Gems, adquiriu uma participação de 100% na cadeia varejista norte-americana de joalheria Rogers Ltd. por valor não revelado. Rogers opera 48 lojas espalhadas nos EUA.

“Isso (a aquisição) oferecerá uma gama de sinergias às já existentes operações de Gitanjali. Gitanjali terá agora acesso a uma maior base de clientes norte-americanos, aproveitando a já existente infraestrutura varejista de Rogers.

Também dará a Gitanjali um melhor



controle sobre a cadeia de valor inteira das atividades de joalheria”, disse um informe da empresa.

A aquisição de Rogers no mercado

norte-americano da joalheria constitui um passo importante para a indústria indiana das jóias e um avanço significativo no avanço da cadeia de valor industrial, disse.

Gitanjali que, de acordo com a empresa, lançou a primeira marca de joalheria indiana chamada Gili, já adquiriu várias retalhistas em joalheria no exterior nos últimos anos. Disse que a mais recente aquisição impulsionaria os planos da empresa da companhia para ampliar a presença no setor do varejo doméstico e no exterior.

## ‘Produção indiana de aço quadruplicará até 2020’



A capacidade indiana de produção de aço deve, pelo menos, quadruplicar em 2020, levando o país à segunda posição mundial na fabricação de liga comparada à sétima posição atual, disse Tata Steel, o mais antigo siderurgista do país.

Se apenas 80% dos planos anunciados forem executados, a capacidade da Índia saltará para mais de 175 milhões de toneladas métricas por ano, no final da próxima década, acima dos atuais 44 milhões, disse, recentemente, durante uma conferência em Sidney.

Amit Chatterjee, conselheiro de B. Muthuramam, diretor de Tata Steel. Steel Authority of India, Tata Steel, ArcelorMittal e Essar Steel, entre outros, anunciaram planos para aumentar de 99,4 milhões de toneladas a capacidade de produção nos próximos 10 anos.

## BPOs cotados na Índia lucram mais que seus homólogos estrangeiros

As empresas de processo empresarial outsourcing (BPO) cotadas nas bolsas de valores indianas têm um melhor desempenho que suas homólogas listadas nas bolsas internacionais. EXL Service Holdings cotada no Nasdaq e Genpact cotada no NYSE e WNS têm margens operacionais de 9 até 12%.

No mesmo momento, as empresas de BPO cotadas no BSE como Firstsource, Wipro BPO, HCL BPO (subsidiárias de empresas de tecnologia da informação), duplicaram as margens — de 22 até 25%.

Genpact, a maior empresa nacional de BPO, divulgou uma margem operacional de 11,8% no trimestre encerrado em setembro de 2007, comparado aos 10% de EXL e 6% de WNS. As margens de Firstsource e HCL BPO ficaram em torno de 24-26%, quase o dobro em relação a suas homólogas estrangeiras no mesmo trimestre.

Enquanto Firstsource possui uma parte importante das atividades domésticas (conseqüentemente ao impacto da rupia), HCL e Wipro BPO lucram por causa das integrações e parcerias com empresas parentes. A margem operacional, obtida na



divisão do EBIT (benefícios antes do interesse e imposto) pelas rendas, constitui uma melhor comparação da rentabilidade na medida que impostos e taxas de juros são diferentes em cada país. Alguns desses BPO como EXL, Genpact e WNS possuem matrizes no exterior, enquanto Firstsource, HCL BPO e Wipro BPO têm matrizes na Índia.

BPO como EXL e WNS observaram um declínio nas margens operacionais devido ao impacto do Imposto do benefício de franja (FBT) e a apreciação da rupia.

WNS divulgou um prejuízo líquido de US\$ 10,5 milhões durante o trimestre de julho a setembro, devido à quebra do seu principal cliente, First Magnus que entrou em falência. O chefe executivo de WNS, Neeraj Bhargava disse: “Continuamos a minimizar o impacto do fracasso de First Magnus.”

EXL cotada no Nasdaq observou melhorias sucessivas das margens operacionais de 6 até 10% no trimestre de julho-setembro mas, numa base anual, caiu de 11,6% no mesmo período do ano passado.

## DRL lançará 200 genéricos nos EUA



O líder farmacêutico Dr. Reddy planeja atacar o mercado norte-americano dos genéricos, lançando cerca de 200 produtos nos próximos cinco anos. “As autorizações e acordos de compartilhamento de IP são principalmente destinados aos injetáveis, inaladores, líquidos orais e aplicações tópicas”, disse Mark T. Hartman presidente (Genéricos norte-americanos) dos laboratórios Dr. Reddy. A empresa já assinou cerca de 10 parcerias, algumas das quais com empresas farmacêuticas indianas estabelecidas.

Entrar no mercado dos injetáveis e das aplicações tópicas faz sentido em termos de negócios para obter uma maior parte de mercado dos genéricos norte-americanos, dizem os analistas. No setor dos sólidos e líquidos orais, há até 10-12 operadores no mercado para cada produto, enquanto há 7-8 operadores para cada aplicação tópica e injetáveis lançados. E as margens são melhores nos dois últimos setores. O empreendimento conjunto de co-desenvolvimento requererá esforços comuns para desenvolver o produto, compartilhar a propriedade intelectual como, também, para comercializar os produtos conjuntamente. “Também, planejamos trabalhar sobre formulações não-infringentes e produtos Para II”, disse Hartman. As formulações não-infringentes são constituídas pelas drogas cujas farmacêuticas solicitam a aprovação ao USFDA e têm a possibilidade de provar que a droga foi desenvolvida por meio de processos diferentes dos processos desenvolvidos pelo inovador. Os produtos Para II no Orange Book da USFDA são medicamentos que já perderam as patentes.

## Fusões e aquisições indianas disparam

**A** onda de fusões e aquisições (M&A) conduzidas por empresários indianos não se restringe mais aos EUA e Reino Unido, mas se desloca para novas terras como Escócia, Canadá e Cingapura.

Segundo os dados compilados pela empresa global de consultoria Grant Thornton, o volume das operações M&A de empresas indianas em países como Brasil, Escócia, Holanda e Canadá é maior que no Reino Unido.

O valor de nove transações concluídas por empresas indianas no Reino Unido representam, até agora, US\$ 58,50 milhões, enquanto os empresários indianos adquiriram quatro empresas no Canadá por um valor de US\$ 166,70 milhões, e realizaram uma operação de US\$ 80 milhões na Escócia e uma outra no Brasil por US\$ 30 milhões.

As empresas indianas concluíram seis negociações por um valor de US\$ 154,88 milhões em Cingapura e três transações na Holanda por US\$ 28 milhões.



Entretanto, os Estados Unidos permanecem o destino favorito para as empresas indianas nesse ano, representando 35 operações por um valor total de US\$ 1586,38 milhões de janeiro até outubro. O grupo Hero adquiriu a escocesa Telecom Service Centres por US\$ 80 milhões, Subex Azure comprou a canadense Syndesis por US\$ 164,50 milhões e Teledata Infomatics concluiu uma negociação de US\$ 45 milhões com a empresa de Cingapura, Soltius.

A maior proporção das operações no exterior foram realizadas na América do Norte que representa cerca de 83% do total.

Em termos de contribuição por país, os EUA sozinhos representam cerca de 75% de todas as operações no exterior, seguidos pelo Canadá e Cingapura com, respectivamente, 7,90% e 7,34%, disse o relatório de Grant Thornton. Nos primeiros dez meses de 2007, houve 305 operações transfronteiriças com um valor anunciado de cerca de US\$ 47,18 bilhões.

## Clube dos bilionários marca gol



**A** corrida nas bolsas de valores indianas levou ao aumento do número de empresas cotadas com uma capitalização de mercado de um bilhão ou mais. O número dessas empresas subiu de 148 em dezembro de 2006 para 209 em novembro de 2007. Isso representa uma alta de 40% na classificação do clube dos empresários indianos bilionários.

Alguns dos últimos participantes do clube do bilhão de dólares incluem o State Bank of Mysore, ABG Shipyard, Kalpataru Power Transmission, Sterling Biotech, Aurobindo Pharma, UCO Bank e Jubilant Organosys. Outros pesos-médios da capitalização saltaram a marca do bilhão de dólares como Triveni Engineering, Jagran Prakashan, Rashtriya Chemicals & Fertilisers, REI Agro e Gujarat NRE Coke.

No ano passado, os mercados subiram 46,2%. Enquanto isso é devido, principalmente, às entradas de investimento estrangeiro, o ano também testemunhou histórias de sucesso como a oferta pública de ações (IPO) do líder imobiliário DLF e, depois, a oferta do maior banco indiano do setor privado, ICICI Bank.

## Líderes imobiliários devem investir US\$ 25 bi



**L**íderes mundiais imobiliários como Dubai World, Trump Organisation dos EUA, Smart City de Dubai, Kishimoto Gordon Dalaya, Khuyool Investments, Bonyan Holding, Plus Properties, ABG Group e Al Fara's Properties chegaram no mercado imobiliário indiano para investir cerca de US\$ 20-25 bilhões nos próximos 12-18 meses. Equipes de altos executivos administrativos de cerca de 50 incorporadores globais estiveram recentemente na Índia explorando as possibilidades de empreendimento conjunto (JV) e parcerias com vários governos de estado.

Os executivos disseram que mais de 200 encontros foram organizados entre os representantes das empresas do setor imobiliário e as empresas indianas e mais de uma dúzia de JV estão na fase final.

O vice-presidente executivo de Trump Organisation (desenvolvimento e aquisição), Donald Trump Jr está eufórico em relação à Índia. "Agora é tempo de vir à Índia. Esperamos fechar a operação nos próximos 12-18 meses, embora estejamos ansiosos para conseguir isso muito antes," disse.

Funcionários do setor disseram que a exposição imobiliária internacional, organizada por Cityscape em Mumbai, ofereceu uma plataforma para as discussões. Espera-se que a indústria imobiliária indiana cresça 33% com até US\$ 50 bilhões em 2010 e a Índia procura se manter uma opção atraente para ambos os investidores domésticos e estrangeiros.

## Carrefour deve abrir lojas na Índia em 2009

**A** cadeia varejista francesa representando US\$ 130 bilhões montou uma filial com 100% de propriedade para entrar nas atividades atacadistas de consumo na Índia e optará pela franquia para abrir lojas multi-marcas de varejo, disse um alto executivo da empresa em Nova Delhi no dia 20 de novembro.

Carrefour mantém duas unidades separadas na Índia — Carrefour WC&C India Pvt. Ltd. e Carrefour India Master Franchise Co. Pvt. Ltd. — para executar seus planos.

Carrefour, a segunda maior cadeia de varejo mundial com uma presença em mais de 30 países, planeja abrir a primeira loja cash-and-carry ou atacadista na segunda metade de 2009.

"Carrefour WC&C India é nossa subsidiária integral e desenvolverá atividades



na Índia. Planejamos abrir uma ou duas lojas na segunda metade de 2009 e abrir mais à medida que as atividades cresçam, disse o diretor executivo Hervé Clech.

Carrefour espera finalizar a franquia indiana para as atividades de varejo multi-marcas, sem participação estrangeira autorizada no país, nos próximos dois meses, acrescentou Gerard Freizmuth, administrador geral para Carrefour India.

Atualmente, a Índia permite uma participação estrangeira de até 51% nas ati-

vidades de varejo de marca única, mas proíbe a participação estrangeira nos pontos de vendas multi-marcas, na tentativa de proteger os pontos de vendas domésticos, principalmente as lojas de vizinhança mom-and-pop.

Entretanto, essas diretrizes permitem uma participação estrangeira de 100% nas atividades de cash-and-carry ou de atacado, como também nas áreas das extensões técnicas de know-how, de administração de cadeia de suprimento e serviços gerais de apoio às empresas varejistas indianas.

"Os pontos de vendas indianos, também, terão acesso à nossa marca global. Serão todas lojas Carrefour, mesmo se não tivermos participação nelas, de acordo com nossa política atual," disse Clech.

"Mas, consideramos a opção da franquia como uma fase de transição para a parceria," disse.

## Empresas indianas, maiores realizadores

**A**s empresas indianas só perdem para as empresas norte-americanas em relação ao número de projetos realizados em Londres, o maior destino, para os investimentos exteriores, entre as cidades europeias.

Segundo Think London, uma agência semi-pública inglesa para promover Londres como destino de investimento, o número de projetos executados por empresas indianas aumentaram 10 vezes nos últimos 10 anos.

"Trabalhamos com 19 projetos indianos, totalizando um valor bruto de £ 22 milhões e criamos 170 empregos. Mas o atual número de projetos indianos em Londres é muito mais importante," disse Maichael Charlton, chefe executivo de Think London.

De acordo com Charlton, a maior parte dos projetos pertencem ao setor da tecnologia, seguido pelas atividades financeiras e pela área de criação incluindo animação. "Até 36% dos investimentos indianos na Europa destinam-se a Londres.

Num estudo recente, publicado por Think London, 61% das empresas indianas e norte-americanas que realizam operações na cidade disseram que tanto os retornos sobre os investimentos que o crescimento dos lucros foram mais importantes em Londres, comparado a todas as outras cidades europeias.

## Plethico Pharmaceuticals compra Natrol Inc.

**N**atrol Inc., um importante fabricante e comerciante de produtos nutricionais de marcas nacionais, acabou de assinar um acordo de fusão em nome do qual a empresa indiana



Plethico Pharmaceuticals Limited adquirirá todas as ações ordinárias em circulação de Natrol por um valor de US\$ 10 (ou um valor agregado de aproximadamente US\$ 80,8 milhões).

A aquisição, em dois tempos, será efetuada por meio de uma oferta de compra inicial, lançada por uma subsidiária integral da Plethico, para todas as ações ordinárias em circulação da Natrol, com o preço unitário em dinheiro de US\$ 4,40, e em seguida, a fusão e o refinanciamento.

A operação foi aprovada por Plethico e pelo conselho de administração da Natrol. A oferta de compra está sujeita a condições particulares, incluindo a validade da proposta de oferta para a maior parte das ações ordinárias diluídas da Natrol, e outras condições comuns.

Alguns acionistas de Natrol, que possuem em conjunto aproximadamente 42,3% das ações ordinárias de Natrol, comprometeram-se a incluir suas ações na oferta.

Natrol concedeu a Plethico uma opção "top-up" em circunstâncias limitadas. Plethico concordou em reservar os direitos de iniciar a "subseqüente período de oferta" se Plethico obtiver menos de 90% das ações ordinárias após diluição no fim do período de oferta de compra inicial.

Wayne M. Bos, presidente e chefe executivo de Natrol disse: "Estamos satisfeitos de anunciar esta operação ; conclusão de um processo iniciado pelo conselho de administração a fim de maximizar os valores dos acionistas.

Ganhamos uma sólida reputação em nosso segmento de mercado e acreditamos que a fusão com Plethico será uma operação de ganho mútuo para nossos clientes e empregados."

Natrol espera que a oferta de compra comece no dia 27 de novembro. A oferta de compra permanecerá vigente durante 20 dias úteis, sujeito à extensão em certas circunstâncias.

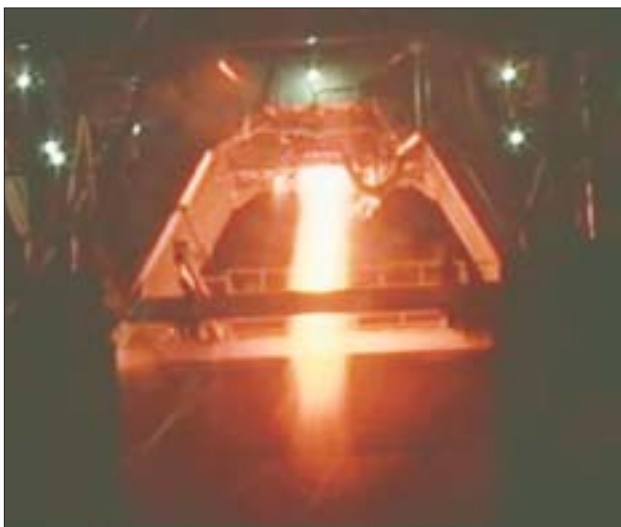
Se as condições costumeiras forem satisfeitas, espera-se que a oferta de compra seja concluída no primeiro trimestre de 2008.

# Estágio criogênico nativo validado com sucesso

ISRO realizou um avanço importante, testando com sucesso um estágio criogênico desenvolvido no país, destinado a ser usado como estágio superior do veículo de lançamento de satélite geostacionário (GSLV). O teste foi conduzido durante um voo completo de 720 segundos, no dia 15 de novembro, nas Instalações de Teste de Propulsão Líquida em Mahendragiri, no estado do Tamil Nadu.

Com esse teste, o estágio criogênico superior nativo (CUS) foi inteiramente validado na terra. O estágio de voo está agora pronto para ser usado na próxima missão do GSLV (GSLV-D3). Anteriormente, um teste na terra de 480 segundos do estágio completo foi realizado no dia 4 de agosto.

O CUS nativo é propulsado por um motor com resfriamento criogênico regenerativo, baseado em ciclo de combustão por estágio e desenvolvendo um impulso de 69,5 kN no vácuo. Os outros sistemas de estágio incluem tanques de propelente separado, bombas intensificadoras, estruturas inter-estágio, sistemas de enchimento e dreno, sistemas de pressurização, garrafa de gás, blocos de controle, ignição, piro-válvulas e direcionamento de gás frio e sistema de estabilização.



O oxigênio líquido (LOX) e o hidrogênio líquido (LH2) provenientes dos tanques respectivos alimentam, por meio de bomba intensificadora individual, a turbo-bomba principal que roda a 39.000 rpm para garantir um débito de 16,5 quilos/seg de propelente na câmara de combustão.

A turbina principal é acionada pelo gás aquecido produzido no pré-queimador de gás. O controle do impulso e da proporção da mistura é executada por dois reguladores independentes. O LOX e o hidrogênio gasoso (GH2) são acesos por sistemas de ignição de tipo pirogênico tanto nos pré-queimadores quanto nos motores principais/de direção.

Além das complexidades na fabricação dos tanques de estágio, estruturas, motores e sub-sistemas e componentes de controle, o CUS utiliza materiais específicos como alumínio, titânio, níquel e suas ligas, materiais bi-metálicos e polímeros. O controle de qualidade estrito e medidas de segurança elaboradas devem ser mantidos durante a montagem e integração.

O Centro de Sistemas de Propulsão Líquida é o principal centro que contribui no desenvolvimento do CUS junto com o Centro Espacial Vikram Sarabhai e outros centros ISRO, além de várias indústrias, ambas nos setores públicos e privados.

O sucesso do teste na terra do CUS nativo durante um voo completo demonstrou a robustez do design e a adequação do desempenho para seu uso no GSLV.

## Anand Jain, Adani, Thapar entre os 10 debutants da Forbes

Dez novas pessoas, entre os maiores bilionários indianos, entraram na lista Forbes das pessoas mais ricas do mundo em 2007.

Essa lista inclui o negociante Gautam Adani que construiu o Mundra Port, Anand Jain, amigo de escola de Mukesh Ambani, e Gautam Thapar, cuja empresa Ballarpur Industries é o maior fabricante indiano de papel.

O setor imobiliário, também, forneceu sua parte de bilionários. Niranjn Hiranandani, o constructor de uma cidade próspera no subúrbio de Mumbai, com seu irmão, e Rakesh Wadhawan, cuja cotação da empresa Housing Development & Infrastructure Ltd., em julho, tornou-o bilionário.

Os outros cinco participantes da lista dos 40 indianos mais ricos são Cyrus Poonawalla, L. Madhusudhan Rao, Vikas Oberoi, Anu Aga e Gracias Saldanha.

### Top 10 debutants

1. Gautam Adani
2. Anand Jain
3. Gautam Thapar
4. Niranjn Hiranandani
5. Rakesh Wadhawan
6. Cyrus Poonawalla,
7. L. Madhusudhan Rao,
8. Vikas Oberoi,
9. Anu Aga and
10. Gracias Saldanha

Globalmente, os quatro indianos mais ricos representam um impressionante US\$ 180 bilhões.

O magnata do aço Lakshmi Mittal é, mais uma vez, o número 1, representando US\$ 51 bilhões, mas Mukesh Ambani de Reliance

Industries diminuiu rapidamente a diferença. Seu lucro líquido saltou de US\$ 30,5 bilhões para US\$ 49 bilhões, se tornando o maior vencedor do ano, subindo da 56ª posição para a 14ª em 2007.

Anil Ambani não fica longe do irmão. Seu lucro líquido cresceu de US\$ 30,2 bilhões para US\$ 45 bilhões. Anil subiu da 104ª posição para a 18ª em 2007.

K. P. Singh, representando US\$ 35 bilhões após a cotação de DLF é, agora, o mais rico incorporador imobiliário mundial.

Se esses quatro (Mittal, os irmãos Ambani e Singh) representassem o mesmo valor em março, quando foi publicada a última classificação Forbes, estariam colocados entre os dez mais ricos do mundo.

Três seriam recém chegados no topo 10, Mittal já tendo se classificado em quinta posição. Juntos, o quarteto vale mais que os 40 chineses mais ricos.

## Índia sobe para a 15ª posição no ranking

A indústria



indiana da publicidade atingiu novo recorde. A Índia ganhou seis posições, da 21ª para a 15ª, na lista dos países mais premiados em publicidade, de acordo com o Gunn Report de 2007. A Índia ultrapassou a China, Nova Zelândia, México e África do Sul, entre outros, recebendo um total de 39 pontos para as campanhas premiadas na mídia impressa, televisual e interativa. Além disso, HappyDent Palace, um dos comerciais mais premiados do ano, classificou-se nos 10 mais premiados em 2007.

O Gunn Report é uma classificação anual de trabalho criativo baseando-se nos prêmios obtidos pelas agências de publicidade em cerca de 60 diferentes entregas de prêmio. Donald Gunn, o autor do Relatório Gunn, trabalhou com Leo Burnett durante 35 anos. O país com o maior número de publicidade premiada são os Estados Unidos, acima do Reino Unido em 2007.

Ao lado de HappyDent, um único outro indiano entrou na lista dos mais premiados. A propaganda de Ogilvy & Mather para a Associação Indiana para a Adoção foi classificada como a 12ª mais premiada em 2007. A propaganda televisual mais recompensada foi a Paint de Sony Bravia, criada por Fallon, enquanto Clima Bicycle Locks, criada por Leo Burnett Bangkok, foi honrada pela mídia impressa.

Devido à criação de duas das propagandas mais premiadas, ambos McCann Erikson e O&M entraram na lista das agências mais recompensadas, mundialmente. O diretor de criação regional e diretor executivo de McCann Erikson Índia, Prasoon Joshi, disse: "Esperamos com certeza notas altas na medida que nosso desempenho foi muito bom e que recebemos elogios mundiais. Mas não esperávamos ver HappyDent nos dez melhores."

Joshi sentiu que o trabalho das agências indianas melhorou, mas cada um terá que produzir bons trabalhos, regularmente, para serem capazes de entrar no topo 10 do próximo ano. Equinox Films também entrou na lista, chefiada por Ram Madhvani. Manteve a 11ª posição como diretor mais premiado.

## USFE faz parceria com BSE

Depois de completar o processo de desmutualização, a Bombay Stock Exchange (BSE) anunciou sua primeira iniciativa estratégica, em parceria com a norte-americana Bolsa de mercadorias e Futuros (USFE), o que permitirá a denominada valores futuros em dólares do BSE Sensex ser comercializada



no USFE. O Contrato Sensex da USFE começará no dia 22 de fevereiro de 2008 e permitirá aos investidores norte-americanos autorizados participar diretamente nos mercados indianos das ações, sem requerer os certificados norte-americanos de depósitos de ações (ADR).

O volume do novo contrato USFE Sensex será equivalente ao existente BSE Sensex futures, negociado na bolsa de valores e será disponível para troca 23 horas por dia, de segunda à sexta-feira, com transações líquidas. O novo produto será comercializado no mundo inteiro por MF Global, que possui uma participação majoritária no USFE. Esse acordo fornecerá a oportunidade para os investidores norte-americanos e os gerentes de carteira de títulos globais de aumentar a presença na economia indiana observando altas, expansões e desempenhos

sem precedentes," disse Kevin Davis, presidente de USFE, ao anunciar a parceria estratégica com a BSE. "O novo produto estará disponível para os investidores globais para iniciar as participações no mercado indiano e, ao mesmo tempo, nos ajudará a nos tornarmos um operador global," disse Rajnikant Patel, presidente diretor da BSE.

"No último ano, os volumes nos segmentos derivados do BSE aumentaram em 3% do volume total de F&O no país e estamos bastante otimistas em relação à essa nova iniciativa que, certamente, ampliará nossos negócios," disse Patel.

Os especialistas do mercado disseram que a nova iniciativa estratégica da BSE ajudará a reanimar o segmento derivado, enfraquecido pela falta de participações estrangeiras, desejadas para fornecer liquidez e amplitude. O novo produto irá, também, ajudá-los na comercialização da marca Sensex em todos os gerentes de carteiras de títulos globais. Fontes disseram que o lançamento do 'USFE Sensex futures' ajudará certamente os investidores domésticos a medir o sentimento dos investidores globais e a tomar as posições adequadas no mercado doméstico indiano.

## O Supercomputador Tata, 4º mais rápido do mundo



O supercomputador desenvolvido pelos Computational Research Laboratories (CRL), uma subsidiária de Tata Sons Ltd, por um custo de US\$ 30 milhões, foi classificado como o quarto mais rápido do mundo pelo Top500, um projeto destinado a avaliar os 500 mais potentes computadores do mundo.

Eka, o supercomputador, foi também classificado como o computador asiático mais rápido, baseado em um sistema de Hewlett-Packard Co. É a primeira vez que um supercomputador indiano foi classificado entre o topo 10 dessa lista. Eka tem um benchmark de desempenho de 120 teraflops (trilhão de cálculos com vírgula flutuante ou números com vírgula flutuante e decimal). O supercomputador Blue Gene/L da International Business Machines Corp. classificou-se primeiro na lista com um benchmark de desempenho de 478,2 teraflops.

CRL desenvolve aplicações em áreas como simulação neural, simulação molecular, dinâmica dos fluidos computacional e simulação de colisão. "A empresa pode tomar a instalação disponível para os outros na base de uma franquia," disse Ramadorai, presidente do conselho de Tata Consultancy Ltd. A Índia sobe para a 15ª posição na publicidade



## TECIDOS INDIANOS Tecendo o sucesso



As exportações de vestuário da Índia cresceram exponencialmente nos últimos anos, e espera-se que ultrapassem a marca dos US\$ 10 bi no fim do ano fiscal atual, US\$ 9,5 bi a mais que o último exercício (2006-07). Em 2003-2004, as exportações indianas de vestuário ficaram em torno de US\$ 4,6 bi. Em 2004-05, subiram para US\$ 5,8 bi. Em alta, registraram o recorde de US\$ 8,4 bi em 2005-2006, após a alta da demanda por vestuário indiano.

**M**antendo-se perto da marca dos US\$ 10 bilhões nas exportações de vestuário, espera-se que indústria têxtil indiana realize um importante avanço. A Índia está agora entre os cinco maiores exportadores de vestuário mundiais, graças à liberalização regulamentar que estimulou o crescimento econômico.

As exportações de vestuário provenientes da Índia aumentaram exponencialmente nos últimos anos, e espera-se que ultrapassem a marca dos US\$ 10 bilhões no fim do ano fiscal atual, US\$ 9,5 bilhões a mais que o último exercício (2006-07).

Segundo o Conselho de Promoção de Exportação de Vestuário (AEPC) da Índia, as previsões para as exportações de vestuário são extremamente otimistas. “Esperamos que as exportações de vestuários cresçam com uma robusta taxa de 12% ao ano. Durante o exercício atual, esperamos que as exportações atinjam um excedente de US\$ 10 bilhões,” observa o secretário geral da AEPC, K.K. Jalan. A projeção resulta dos progressos rápidos de muitas empresas de exportação de vestuário, devido às perspectivas de crescimento e exportações.

“Os exportadores indianos de vestuário têm três anos para explorar mercados de difícil acesso e firmar presença. Hinduja, diretor executivo (finanças) de Gokaldas Exports, maior exportador de vestuário da Índia. “Essa é a melhor oportunidade que temos para ampliar nossa cobertura geograficamente. A maior parte dos exportadores indianos responderam positivamente, com investimentos importantes para montar novas usinas e unidades.”

Em 2003-2004, as exportações indianas de vestuário ficaram em torno de US\$ 4,6 bilhões. Em 2004-05, subiram para US\$ 5,8 bilhões. Em alta, registraram o recorde de US\$ 8,4 bilhões em 2005-2006, após o crescimento da demanda por vestuário indiano.

“Marcas internacionais mostram mais

confiança na Índia. E fabricantes indianos de roupas são reconhecidos por se comprometerem e respeitarem os prazos finais,” apontou Hinduja.

Para aqueles que trabalham com exportação de vestuário, é o momento perfeito para ampliar a produção. Gokaldas, situada em Bangalore, fornece roupas prontas para marcas mundiais famosas como Adidas e Reebok, e espera registrar receitas recordes de mais de US\$ 245 milhões, contra US\$ 215 milhões em 2005-2006.

Com uma experiência de mais de 30 anos, Gokaldas Exportações fornece roupas prontas para mais de 100 marcas tais como Nike, Pierre Cardin, Adidas, Greg Norman Collection, Mexx, GAP e Tommy Hilfiger. A empresa está montando uma unidade 100%

destinada à exportação de vestuário em uma zona econômica especial (SEZ), perto de Bangalore. Com um investimento estimado em cerca de US\$ 500 milhões de 50 operadores diferentes, é provável que a SEZ exporte vestuário e acessórios por um valor de US\$ 1,25 ao ano.

Num período de três anos (2005-08), Gokaldas investiu US\$ 55 mi para expansão. “Devemos aproveitar a situação,” observa Hinduja. “Muitas marcas internacionais compram simplesmente para ampliar as capacidades. A capacidade adicional com uma abordagem end-to-end levará a empresa adiante. Adotamos esse modelo.”

Nesse ano, a empresa comissionou duas novas instalações — uma unidade de artigos de malha e uma lavanderia. A unidade de Doddaballapur no estado do Karnataka, que fabrica jeans, já foi ampliada e uma nova unidade para roupas estruturadas deve começar em janeiro. Os testes das unidades de Mysore e Chennai já foram iniciados. As obras da unidade de Hyderabad foram programadas para começar no final do ano.

A empresa está, agora, totalmente integrada e, além de importar tecidos, faz tudo por si mesma.

O resultado dessa integração que cria uma eficiência evidente e expansão, pode ser observado no número de empregados. No último ano fiscal, subiu de 40.000 para 52.000. Espera-se que ultrapasse a marca de 60.000 em 2007-08, tornando-a a maior exportadora em termos de força de trabalho.

Com uma experiência de mais de 30 anos, Gokaldas Exportações fornece roupas prontas para mais de 100 marcas tais como Nike, Pierre Cardin, Adidas, Greg Norman Collection, Mexx, GAP e Tommy Hilfiger.

Indus Fila, um outro fabricante situado em Bangalore, lançou sua oferta primária (IPO) no início desse ano, para expandir a capacidade e ampliar as exportações. No ano 2006-07, a empresa observou um crescimento de 226% do movimento de venda e de 406% do lucro líquido.

A empresa colocará US\$ 40 mi. para ampliar a capacidade de produção e as aquisições, segundo Nitin Mandhana, diretor executivo de Indus Fila. Espera-se, também, um faturamento de US\$ 100 mi. no próximo ano. Fornece roupas para marcas como Mexx, Armani, Levis, Nike, Tommy Hilfiger, Phillip Van Heusen, Haggart e Wal-Mart.

Segundo Technopak Advisors Ltd., que fornece serviços de consultoria para empresas de produto de consumo, o crescimento no setor têxtil e nas exportações de vestuário será mais importante, devido à alta no setor doméstico.

Refletindo o interesse crescente pelo país, vários compradores internacionais montaram escritórios de sourcing na Índia. Esses principais compradores incluem Marks & Spencer, Kellwood, Little Label, Boules Trading Company, Castle, Alster International, Quest Apparel Inc., e Haggart Clothing.

Da mesma forma, Wal-Mart ampliou em 140% o fornecimento de sourcing proveniente da Índia, atingindo US\$ 1,2 bilhões.

JC Penney dobrou suas importações indianas com US\$ 320 milhões, e AMC (Target) aumentou também seu fornecimento para US\$ 320 milhões. Transações significativas envolvendo operadores, ambos internacionais e domésticos, foram observadas na indústria do vestuário.

Raymond formou um empreendimento conjunto com United Cotton of Belgium, um dos maiores produtores de tecidos denim de alta qualidade. Para o setor indiano de vestuário, o futuro permanece brilhante e colorido com muitos de seus produtos encontrando sucesso com consumidores de muitos países importantes.



# PARQUE NATIONAL CORBETT: A maior reserva indiana



O majestoso Parque Nacional Corbett está situado nos contrafortes do Himalaia, no estado de Uttaranchal. Fundado em 1936, foi o primeiro parque nacional indiano e o primeiro santuário do Projeto Tigre, uma iniciativa indiana de proteção da vida selvagem.

Antes, lugar de caça popular dos britânicos e membros de cortes reais, esse parque de 52 hectares recebeu o nome do famoso caçador e naturalista Jim Corbett, que teve um papel importante na sua criação.

Um total de 488 diferentes gêneros de plantas foram registrados no parque. A densidade das árvores na reserva é maior nas áreas de floresta de 'sal' e menor nas florestas de acácia catechu anogeissus. A cobertura total de base é maior nas áreas silvestres dominadas pelo 'sal'. A regeneração sadia das mudas e plantas brotadas de semente ocorrem nas comunidades de mallotus philippensis, jamun e diospyros tomentosa, mas nas florestas de sal, a regeneração das mudas e plantas brotadas

de semente é pobre. Situado em Nainital, o parque serve como área de proteção para o tigre de Bengala, criticamente ameaçado de extinção e cuja sobrevivência é o principal objetivo do Projeto Tigre.

Mais de 598 tipos de pássaros migratórios e residentes foram classificados incluindo as águias-das-serpentes, o periquito-de-cabeça-rosa e a galinha vermelha da floresta, gallus gallus — o antepassado de todas as atuais galinhas domésticas. Também foram registrados trinta e três gêneros de répteis, sete tipos de anfíbios, sete espécies de peixes e 37 espécies de libélulas. Os tigres de Bengala, apesar de serem muitos, são dificilmente encontrados, devido à abundância de camuflagem na reserva.

A selva densa, o rio Ramganga e a grande quantidade de presas tornam a reserva uma moradia ideal para o tigre, caçador oportunista no topo da cadeia dos animais. Os tigres do parque são conhecidos por matarem animais enormes como os búfalos e, até mesmo, os elefantes para se alimentarem.

Os tigres caçam grandes animais, nos raros casos de escassez alimentar e, muitas vezes, em grupo, usando a vantagem da superioridade numérica. A reserva possui javalis enormes, pesando até 100 quilos, adversário de mesmo nível para os tigres, tendo em vista que um macho grande é capaz de matar um tigre. Já houve incidente de tigres que agrediram animais domésticos no passado, quando houve escassez de presa.

Os leopardos encontram-se nas áreas montanhosas, mas também nas selvas das planícies. Os menores felinos do parque incluem o gato da selva, o gato pescador e o gato leopardo. Os outros mamíferos incluem quatro tipos de veados (veado-ladrador-indiano, veado-sambar, cervo-porco-da-Índia, cervo axis), preguiça e urso-do-himalaia preto, sacarrabos indianos, lontras, martas flavigula, antílopes caprinae, pangolins-indianos, macacos-rhesus e langures selvagens.

Corujas e bacurus podem ser ouvidos

durante a noite. Encontra-se na reserva a jibóia indiana, espécie perigosa capaz de matar um cervo axis.

## Principais atrações

**Ramnagar:** Situada na rica zona de fazenda da região Terai, nas margens sudeste das grandes florestas, a cidade de Ramnagar, com seu mercado animado, é o principal centro administrativo do parque. É também um campo de base para pescar.

**Ver a vida selvagem:** O cervo axis, veado-sambar e várias outras espécies de veados encontram um abrigo nos pastos savânicos chamados de maidan, atrás do local de acampamento no sul, e os tigres são ocasionalmente observados à procura de presas.

As visões dos tigres são poucas e raras, mas há marcas recentes de pegadas como recompensa.

**Safári de jipe:** Um safári de jeep aberto é a maneira mais conveniente de viajar no Parque Nacional Corbett. Os jeeps podem ser alugados em Ramnagar.



## INFORMAÇÃO TURÍSTICA

### Como chegar

**Via aérea:** Pantnagar, 50 km, é o aeroporto mais próximo. Delhi, 300 km, é o aeroporto internacional mais próximo.

**De trem:** Ramnagar fica numa via férrea de larga bitola de onde se deve aproveitar as opções de transporte para chegar ao parque.

**Via terrestre:** Delhi está distante de 300 km do parque, Lucknow 145 km e Ramnagar 51 km.

**Melhor momento para visitar:** O melhor momento para visitar é entre novembro e março.

*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.*