

**ACTUALIZACIÓN RURAL**  
INGENIEROS DE SOFTWARE HACE  
UN GIRO A LA GANADERÍA  
LECHERA, Y AMONTONA EN ÉL.

**ESQUINA DE LA INNOVACIÓN**  
APASIONADOS QUIZZERS  
ESTABLECEN EMPRESA  
FLORECIENTE DE CONOCIMIENTO

**EMPRESARIOS EMERGENTE**  
LA HISTORIA DE ÉXITO DE  
INGENIERO-MBA-EMPRESARIO  
DE LA POBREZA A LA RIQUEZA



# EL MUNDO ESTÁ INVIRTIENDO A LA INDIA

Mezclando el control hábilmente con la liberalización, la India se ha mantenido entre las naciones más preferidas de los inversores globales.

PARTE DE  
DENTRO: Un  
Artículo

especial de 10 páginas,

que muestra las  
principales empresas  
canadienses en la  
India.

## Poner el comercio de la India en el **mapa mundial**



DP World es un líder global en el campo de la operación de terminales marítimos de contenedores. Con un portafolio que se extiende por la costa de la India, DP World está trabajando continuamente para mejorar el comercio de la India con el mundo. Estamos considerados como un líder innovador en soluciones informáticas avanzadas que permiten operaciones de la terminal para ser ágiles, flexibles y sensibles, a las necesidades del cliente. Suministramos a nuestros terminales con el equipo de la última tecnología, y con las actualizaciones más avanzadas lo que convierte a los terminales competitivos a nivel mundial en términos de operaciones. En DP World en la India, la creación de oportunidades globales y la creación de valor para nuestros clientes es nuestro lema, y nuestro equipo de 2.400 empleados no escatima ningún esfuerzo para cumplir las expectativas de nuestros clientes.

## Todas las cosas brillan. Cuando inviertes en ti mismo, el mundo invierte en ti.

**P**onemos nuestros ahorros en la que creemos que conseguimos el valor de su dinero. Y es por eso, año tras año, la India se ha mantenido entre las naciones más preferidas por la inversión extranjera directa (IED).

Utilizando una combinación medida de control fiscal, las políticas liberales y la facilitación de inversiones, el gobierno ha dirigido la economía a través de algunas de las latitudes más turbulentas de las aguas financieras globales. Como resultado, la economía está creciendo y los inversores de todo el mundo la están mirando con renovado interés.

El humor es brillante por todos lados. En los empresarios emergentes, estamos encantados de encontrar el joven ingeniero Sarath Babu de Chennai. Desde sus humildes inicios, ha construido una empresa de gran éxito que suministra alimentos a precios asequibles a miles de personas en todo el país, todos los días.

Cuando el ambiente económico es correcto, cualquiera puede hacer prácticamente cualquiera cosa. En la actualización rural, lea la historia de cuatro ingenieros de software de Bangalore urbana que descartaron puestos cómodos, lo oís correcto, para comenzar una granja lechera en las zonas rurales de Karnataka. Y lo han hecho fenomenalmente bien.

De la sexta mayor empresa del mundo GE con algunas de las empresas de más rápido avance de Canadá, las empresas de todo el mundo han hecho de India su casa. El estado de ánimo es positivo, la actitud adecuada, con recursos en sus lugares y un enorme mercado interno está repleta de oportunidades económicas y de desarrollo.

Sí que el mundo está invirtiendo en la India. Ya que la India ha invertido en sí mismo.



Hemant Kumar

### EDITORIAL

Redactor: Anuradha Das Mathur

Redactor asesor: Hemant Kumar

Director Editorial: Mahesh Ravi

Corrector de manuscritos: Rohini Banerjee

### DESEÑO

Director Creativo superior: Jayan K Narayanan

Director de arte: Anil VK

Codirector del arte: PC Anoop

Visualizadores: Prasanth TR, Anil T & Shokeen Saifi

Diseñadores Superiores: Jofy Jose, NV Baiju

Chander Dange & Sristi Maurya

Diseñadores: Suneesh K, Shigil N, Charu Dwivedi

Raj Verma, Prince Antony & Binu MP

Fotógrafo principal: Subhojit Paul

Fotógrafo: Jiten Gandhi

### VENTAS Y MERCADEO

Gerente nacional - Acontecimientos y Proyectos especiales: Mahantesh Godi

Gerente regional (sur): Vinodh K

Gerente regional (norte): Lalit Arun

Gerente regional (oeste): Sachin Mhashilkar

### PRODUCCIÓN Y LOGÍSTICA

Director General superior de operaciones: Shivshankar M Hiremath

Gerente de operaciones: Rakesh Upadhyay

Subgerente - Logística: Vijay Menon

Ejecutivo de Logística: Nilesh Shiravadekar

Ejecutivo de producción: Vilas Mhatre

Logística: MP Singh & Mohd. Ansari

### INDIA BRAND EQUITY FOUNDATION

Jefe ejecutiva: Aparna Dutt Sharma

Gestor del proyecto: Priya Sahai Shirali



India Now -- Business and Economy es una revista bimensual publicada e imprimada por India Brand Equity Foundation (IBEF), Gurgaon. Se publica en 249- F, Sector-18, Udyog Vihar, fase - IV Gurgaon - 122015, Haryana e se imprima en Silverpoint Press Pvt Ltd, D-107, TTC Industrial Area, Nerul, Navi Mumbai - 400706. La revista se edita por Anuradha Das Mathur, Nine Dot Nine Mediaworx Pvt Ltd., B-118 Sector 2 Noida - 201301, Uttar Pradesh.

India Now - Business and Economy, se destina sólo para la circulación privada. La materia de esta publicación no se puede reproducir en cualquier forma sin el permiso escrito de IBEF.

Las opiniones editoriales expresadas en la revista no necesariamente son las de IBEF y IBEF no acepta ninguna responsabilidad sobre el contenido de los anuncios, del contenido obtenido a partir de los terceros y de las opiniones expresados por cualquier contribuidor / autor independiente (India Brand Equity Foundation, c/o Confederation of Indian Industry, 249-F Sector 18, Udyog Vihar Phase IV Gurgaon 122 015, Haryana, India; Tél: 91-124-4014060-67; Fax: 91-124-4013873/75; Correo electrónico: aparnadutt.sharma@ibef.org).

Las opiniones expresadas aquí son de los autores y no necesariamente reflejan ninguna opinión del Nine Dot Nine Mediaworx Pvt Ltd., B-118 Sector 2 Noida - 201301, Uttar Pradesh, India; Tél: 91-120-4010-999; Fax: 91-120-4010-911; Correo electrónico: [info@9dot9.in](mailto:info@9dot9.in)

# CONTENIDOS

AGOSTO- SEPTIEMBRE DE 2010



DISÑO DE LA PORTADA SHOKEEN SAIFI

## NOTICIA DE PRIMERA PÁGINA

**14 | El mundo está invirtiendo en la india** Mezclando el control hábilmente con la liberalización, la India ha sido uno de los 5 mejores destinos de inversión preferidos y el mundo es más confidente invertir en India.



**DERECHOS RESERVADOS;** publicado e impreso por India Brand Equity Foundation (IBEF), 249 - F, Sector-18, Udyog Vihar, fase IV, Gurgaon-122015, Haryana, India. India Now-Business and Economy se destina apenas para la circulación privada. El material de esta publicación no se puede reproducir en cualquier forma sin el permiso en forma escrita de IBEF.

## VIGILANCIA DE CORPORACIONES MULTINACIONALES



**10 | GIGANTE AMABLE: GE INDIA** parte de la sexta más grande empresa del planeta, GE India también se encuentra entre las más innovadoras empresas.

## ARTES Y CULTURA



**54 | DONDE LOS MAESTROS REÚNEN: MUSEO DE GOBIERNO, CHANDIGARH** El museo tiene una de las colecciones más raras y más inestimable del arte indio.



24

**EMPRESARIOS EMERGENTES**

## 24 | Sudar la gota gorda

La historia inspiradora de Sarath Babu de un muchacho pobre pero brillante excepcional que ahora es dueño de una empresa de catering de 80 millones de rupias en Chennai.

**ACTUALIZACIÓN SECTORIAL**



### 28 | CALCETERÍA: UNA INDUSTRIA DE GÉNEROS DE PUNTO

Insumos de bajo costo, alta tecnología y la creciente demanda interna mantienen al sector en constante crecimiento



### 31 | INFRAESTRUCTURA MUY FUERTE

El sector surge por delante en la iniciativa del gobierno, aumento de los ingresos y la demanda y las nuevas inversiones.



### 33 | BIENES DEPORTIVOS: GANA MUCHOS PUNTOS

La modernización a escala industrial de este sector, en gran parte basado en habilidades tiene el marcador que hace tictas.



### 36 | INGENIERÍA LIGERA: ELEVADOR PESADO

El desempeño de las exportaciones estelares enfoca la atención en uno de los segmentos de mayor crecimiento de la industria india.



52

**ESQUINA DE LA INNOVACIÓN**

### 52 | ¡HACER PREGUNTAS CORRECTAS!

Giri Balasubramaniam se ha convertido su pasión por la esgrima en una empresa exitosa y tiene algunas de las más grandes corporaciones como sus clientes.

**FABRICADO EN LA INDIA**

### 38 | MOTHER DAIRY ICÓNICA

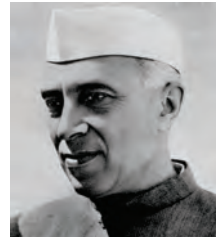
Durante casi 40 años, la industria láctea de fama mundial ha suministrado leche a millones de personas en Nueva Delhi, todos los días de la semana, sin falta.

**ASIDUOS**

- 01 | EDITORIAL
- 04 | RODEO NACIONAL
- 22 | MICROFINANZAS
- 56 | ACTUALIZACIÓN DEL TURISMO
- 58 | ESTANTE
- 60 | ACTUALIZACIÓN RURAL

La cultura es el  
ensanchamiento de la mente y  
del espíritu.

Jawaharlal Nehru



# Rodeo NACIONAL



FOTO FOR PHOTOS.COM

**PIB va a llegar a 2,8 trillones** de dólares americanos por el año 2020; sur de la India lleva carga.

**POR 2020 LA INDIA** será entre una de las cinco más importantes economías del mundo con un producto interno bruto (PIB) de más de 127000000 millones de rupias (2,8 trillones de dólares americanos), según un informe realizado por la industria consultora McKinsey para Confederation of Indian Industry (CII), según el informe 2030, la India, de hecho, será entre las tres más grandes economías del mundo. Por el año 2020, los servicios representarán el 70 por ciento del PIB del país. La industria aportará el 20 por ciento, y la agricultura el 10 por ciento, según el informe.

Con título Llamado `Retaining the Edge:

sostener el impulso de crecimiento del Sur de India', el informe también dijo que los cuatro estados del sur de la India, Andhra Pradesh, Karnataka, Kerala y Tamil Nadu - llevarán el cargo en conjunto contribuyendo de un medio trillón de dólares, o casi una sexta parte, del PIB para 2016 y más de 650 mil millones de dólares americanos en 2020.

El crecimiento colectivo del PIB de estos estados es igual a la media de el de toda la India, pero su crecimiento en las industrias intensivas de habilidad tales como fabricación de automóviles, tecnología de la información y la biotecnología ha superado al resto del país, agregó el informe.

RESUMEN DE LOS DATOS

2,8

**trillones de dólares americanos: Proyección del PIB para el año 2020.**

**Fuente: Informe de CII-McKinsey**



## PC y ver sectores sonriendo

### Senda de crecimiento alto, las ventas que aumentan

**LOS MERCADOS** de ordenadores personales y de relojes de la India son optimistas. Más de 11 millones de PC se venderán en la India este año, dice la firma de investigación de industria IDC. Otro informe dice que el mercado de relojes de la India va a ser más el doble a 8500 millones de rupias indias (1,8 mil millones de dólares americanos) en los próximos cinco años.

El crecimiento de las ventas de PC señala un crecimiento de casi el 14 por ciento en el último año, lo que se puede atribuir a la creciente demanda del sector de la educación, según IDC. El año pasado, menos de diez millones de PC se habían vendido en todo el país.

El crecimiento en la industria relojera será impulsado principalmente por la demanda de los compradores jóvenes y los consumidores premium. El informe, "Indian Time Wear Industry 2010", publicado por All India Federation of Horological Industries (AIFHI) y la firma consultoría Technopak Advisors, dijo que el tamaño del mercado de relojes en la India es de 42000 millones de rupias indias (920 millones de dólares americanos).

El informe dijo que el reloj se transforma cada vez más en un producto de estilo de vida de ser sólo un dispositivo de cronometraje. Una economía creciente, de clase media fuerte y un gran número de individuos de alto activo neto favorecería el crecimiento del mercado, dijo Arvind K Singhal, presidente de Technopak, durante la presentación del informe, recientemente.

#### ACTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN



**India y Australia han acordado financiar conjuntamente 18 proyectos de investigación de mejores vacunas, cultivos más tolerantes a la temperatura y una alimentación más sana, el Alto Comisionado de Australia, dijo en un comunicado de prensa.** Cada país ha apartado 5 millones de dólares americanos para los proyectos, dijo el comunicado citando al ministro de innovación de Australia, Kim Carr.

## ELLOS LO DIJERON NANDAN NILEKANI

*En Nueva Delhi el 30 de junio, al expedir la tarjeta de identificación única Aadhaar a 10 millones de personas de India. Vinculados con una fotografía, huellas dactilares y escaneo del iris, los detalles de cada tarjeta de 12 dígitos se almacenan en una base de datos centralizada de alta seguridad.*

**“Se necesitaron tres meses para cruzar la barrera de un millón y sólo seis meses más para llegar a la marca de inscripción de 10 millones de Aadhaar. Este es otro hito en el camino hacia nuestro objetivo de emitir 600 millones de Aadhaar para el año 2014”**

—Nandan Nilekani  
Presidente, Unique Identification Authority of India (UIDAI)

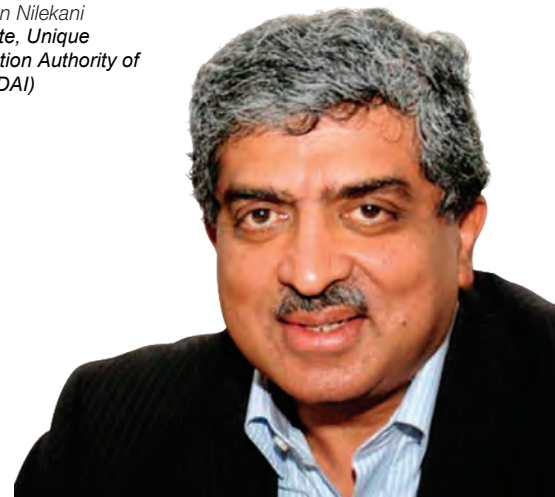


FOTO POR PHOTOS.COM



## La energía solar consigue el impulso del Banco Ex-Im. Más de 15 millones de dólares americanos comprometidos

**El banco de exportación** importación de los EE.UU. ha aprobado dos grandes préstamos a los fabricantes de células fotovoltaicas solares de película fina para apoyar las exportaciones de plantas de energía solar de la India. Las dos empresas están First Solar con base en Arizona y Abound Solar con sede en Colorado, dice un informe sobre [www.electroIQ.com](http://www.electroIQ.com), un recurso de noticias de la industria electrónica y análisis, en todo el mundo. First Solar tomará prestado de 16 millones de dólares americanos a largo plazo para apoyar las exportaciones a Azure Power Rajasthan Pvt. Ltd, mientras que Abound Solar recibirá 9,2 millones de dólares americanos para apoyar las exportaciones a Punj Lloyd Solar Power Ltd, dijo el informe.

com, un recurso de noticias de la industria electrónica y análisis, en todo el mundo. First Solar tomará prestado de 16 millones de dólares americanos a largo plazo para apoyar las exportaciones a Azure Power Rajasthan Pvt. Ltd, mientras que Abound Solar recibirá 9,2 millones de dólares americanos para apoyar las exportaciones a Punj Lloyd Solar Power Ltd, dijo el informe.

First Solar exportará módulos

**JLN Solar Mission va a generar 20.000 MW de energía solar por el año 2022.**

fotovoltaicos solares de película fina a Azure Power para un proyecto solar de 5 mega vatios (MW) en Rajastán, que también se utilizará equipo de SMA Solar Technology con sede en California y General Cable Corp con sede en Kentucky con base en Jayal, Rajasthan, la planta es una de las primeras instalaciones solares a escala comercial de la India. Este proyecto, y el proyecto Abound Solar, se desarrollaron bajo Jawaharlal Nehru National Solar Mission, que tiene el ambicioso objetivo de generar 20.000 MW de energía solar por el año 2022. Cuando la planta de energía de Azure solar está conectado a la red, beneficiará a más de 50.000 personas y se estima que reduzca las emisiones de carbono de hasta 5.500 toneladas por año, agregó el

informe. Las exportaciones Abound Solar también alimentarán a un proyecto solar de 5 MW, está cerca del pueblo de Bap, a unos 145 kilómetros de Jodhpur, en Rajastán, según el informe de electroIQ.com. La India es el país asiático superior de autorizaciones y exposición de Exim Bank. El Banco prevé que la India será su más grande mercado de único país en el mundo en 2012, dijo el informe. Este año, la India se unió a los mejores clientes de exportación del banco. Sólo este año, el banco ha aprobado financiamiento por un total de aproximadamente 75 millones de dólares americanos para cuatro proyectos de energía solar en la India. Es la primera institución internacional de financiamiento que aprobó proyectos de energía solar en la Misión Nacional Solar de la India.

### OCTETOS SANOS



“La historia de la India el crecimiento se mantiene

intacto y los fundamentos son fuertes. Nuestros mercados tienen la capacidad de soportar los sentimientos negativos que afectan al mundo exterior”

-Pranab Mukerjee  
el ministro de Finanzas



“Una gran idea a menudo comienza

con una pequeña chispa de la inspiración ...”

-Anand Mahindra, Vicepresidente y Director General de Grupo Mahindra, en el momento de lanzamiento de Spark the Rise, una campaña para ayudar a impulsar ideas innovadoras para el cambio empresarial y social.



“Trato a la caridad como mi cuarto hijo y va a dividir mis bienes en partes iguales entre todos mis hijos.”

Inversor Rakesh Jhunjhunwala, recientemente, después de prometer el 25 por ciento, casi un mil millón de dólares, de su fortuna a la caridad. Él dijo a los periodistas que planeaba establecer un corpus de 44000 millones de rupias indias para este fin. Padre de tres hijos, Jhunjhunwala es el cuarto multimillonario quien promesa su riqueza a obras de caridad después de Azim Premji, Shiv Nadar y G M Rao.

**ACTUALIZACIÓN DE LA AVIACIÓN**

**El primer avión construido de manera privada de la India toma vuelo. El primer vuelo de prueba es exitoso.**

**El PRIMER** avión civil C-NM5, fabricado de manera autóctona de la INDIA, hizo su vuelo de prueba inaugural con éxito recientemente. Desarrollado en conjunto por el sector público National Aerospace Laboratories (NAL) y Mahindra Aerospace, el avión voló su primera salida el 1 de septiembre, dijo un comunicado de prensa de Mahindra Aerospace. El vuelo de 45 minutos probó el manejo básico del avión, según el comunicado. El avión todo de metal, de 5 asientos C-NM5 podría llevar el precio de un coche de súper lujo, aproximadamente 18 millones de rupias indias (400.000 dólares americanos).

“Este proyecto es una parte de nuestro objetivo de proporcionar soluciones de transporte y conectividad a las comunidades”, dijo el comunicado, citando a Anand Mahindra, vicepresidente y director general de Grupo Mahindra. Desarrollado en tres años a un costo razonable de 680 millones de rupias

indias (15 millones de dólares americanos), el avión puede resultar de gran ayuda a servicios de taxi aéreo y de operadores de alimentación en las pequeñas ciudades de la India. Mahindra Aerospace espera vender al menos 100 aviones cada año, una vez que comience la producción comercial.

**\$15**  
MILLONES DE DÓLARES AMERICANOS EL PRECIO DE DISEÑAR Y DESARROLLAR NM 5

Mahindra Aerospace, que adquirió dos empresas australianas, también busca fabricar aviones de ocho y diez asientos denominados GA 8 y GA-10 en su planta de Bangalore que se espera que esté operativo en 2012, dijo otro comunicado de prensa de la empresa recientemente.

Para 1750 millones de rupias indias (38 millones de dólares americanos), Mahindra recientemente adquirió participaciones mayoritarias en dos empresas australianas, Aerostaff Australia y Gippsland Aeronautics.

Los componentes de estrecha tolerancia de Aerostaff Australia de aeronaves de gran tamaño le ayudará a catapultar a M&M los mercados creciente de defensa y mercado de la aviación comercial.

ACTUALIZACIÓN DE E-COMERCIO

**Negocio en línea en la India está listo para ampliar**



**El mercado** de E-COMERCIO DE LA INDIA aumentará por casi un 50 por ciento para que toque a 460000 millones de rupias indias (10 mil millones de dólares americanos) este año, dice un informe de la industria.

Este crecimiento está impulsado principalmente por la industria de viajes en línea, lo que contribuye a más de tres cuartas partes de la industria del comercio en línea en la India, según un informe publicado recientemente por Internet and Mobile Association of India (IAMAI).

La industria de comercio en línea de la India creció desde 200000 millones de rupias indias en 2009, a casi 320000 millones de rupias indias (7 mil millones de dólares americanos) en 2010.

Más del 75 por ciento del total de e-comercio de la India, proviene de su

mercado de viajes en línea, que incluye la reserva de trenes y de billetes de avión, alojamiento en hoteles y paquetes turísticos. Ese segmento solo se espera que llegue a 400000 millones de rupias indias (cerca de 9 mil millones de dólares americanos) a finales de año, dijo el informe. El mercado de servicios financieros también ha mostrado avances significativos, según el informe.

Los pagos de seguros en línea y las transacciones a través de las cuentas de compra-venta creció desde 15400 millones de rupias indias en 2009, a 20000 millones de rupias indias (438 millones de dólares americanos) el año pasado. Crecerá a un ritmo del 34 por ciento, llegando a 26500 millones de rupias indias (580 millones de dólares americanos) a finales de año. Las descargas digitales y e-comercio al por menor también están creciendo rápidamente, agregó el informe.

SEGUIDOR DE ECONOMÍA

**Las exportaciones en julio saltaron por el 81 por ciento. La industria de bienes de ingeniería surge.**

**Apenas** en el mes de julio, la India exportó bienes y servicios por valor de casi 1370000 millones de rupias indias (30 mil millones de dólares americanos), dijo un portavoz del gobierno recientemente. Entre abril de 2010 y julio de este

año, las exportaciones alcanzaron un valor de poco más de 4930000 millones de rupias indias (108 mil millones de dólares americanos), dijo Rahul Khullar, el secretario de Comercio, a los periodistas.

Las cifras de julio señalan un incremento de más del



81 por ciento en las exportaciones que las durante el mismo período del año pasado, y que es un récord en sí mismo, dijo Khullar.

Dijo que el aumento en el crecimiento se atribuyó al fenomenal desempeño de los bienes de ingeniería, lingotes y productos derivados del petróleo. En julio, las exportaciones de productos de ingeniería llegó a 400000 millones de rupias indias (8.7 mil millones de dólares americanos), mientras que las exportaciones de piedras preciosas y joyas ganaron de 160000 millones de rupias indias (3.5 mil millones de dólares americanos).

# INDIA WATCH

**30** mil millones de dólares americanos,  
**las exportaciones de la India en junio de 2011**

Área	Población	Varones	Hembras	Densidad de población	Population urbane
3,287,263 kilómetros cuadrados	1,19 mil millones	617,03 millones	572,13 millones	383 por kilómetro cuadrado	356.751 millones

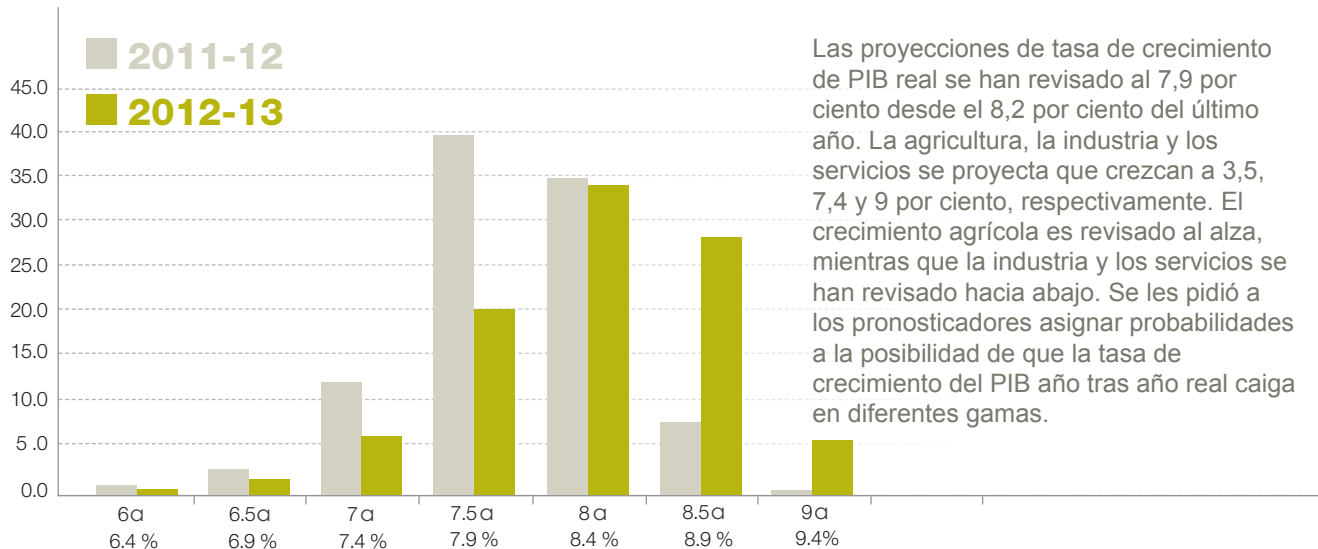
**Indicadores de rendimiento** llave de la economía india, con los patrones, las tendencias y los pronósticos.

Proyección de la perspectiva económica de la India

Ejercicio económico	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
Crecimiento del PIB	9.40%	7.30%	5.40%	8.50%
CPI	6.40%	9.30%	5.50%	14.44%

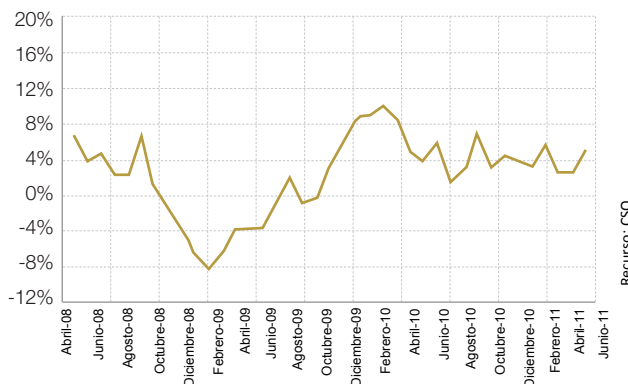
Recurso: RBI

## Patrón medio de probabilidad de pronósticos del crecimiento de PIB real

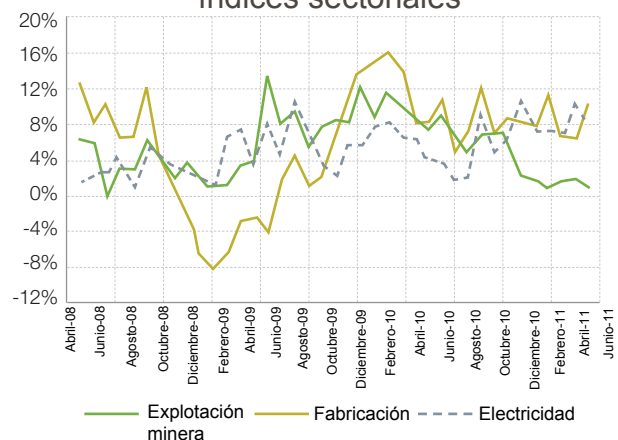


Recurso: Encuesta de RBI pronosticadores profesionales

**Cuadro 1: Crecimiento interanual IIP**

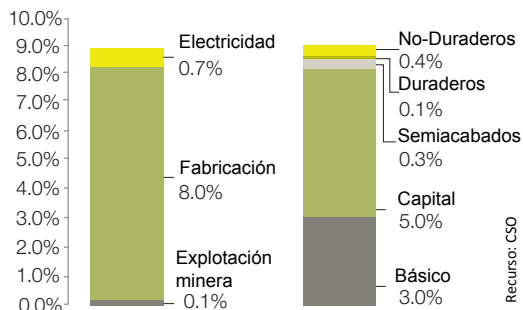


**Cuadro 2: Crecimiento interanual de los índices sectoriales**

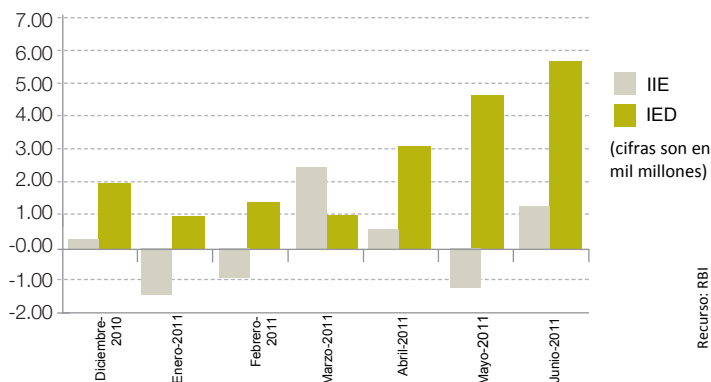


Recurso: CSO

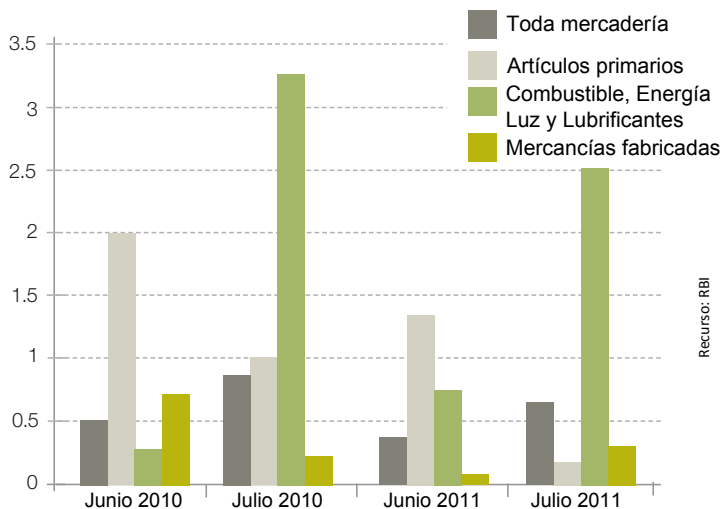
**Cuadro 3: Contribución al crecimiento de IIP en marzo de 2011**



**Cuadro 4: Insumos de IED y IIE**

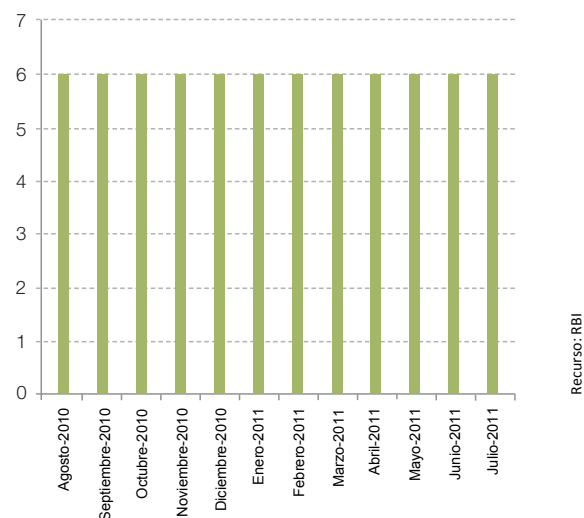


**Tendencias mensuales en el índice de precio al por mayor - promedio mensual (% del cambio)**



**Principales indicadores macroeconómicos**

**Cociente de reserva en efectivo**

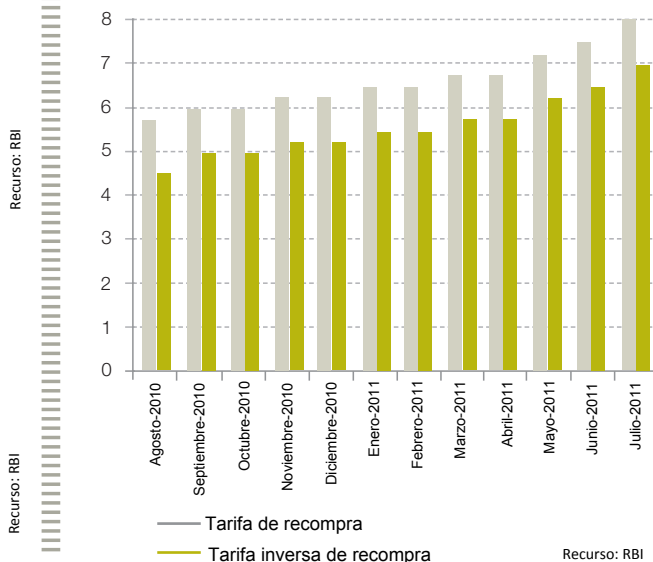


**La Bolsa**

Fecha	BSE Sensex	% Cambio	S&P CNX NIFTY	% Cambio
Marzo'11	17982.28	-2.40	5382	-2.80
Abril'11	19463.11	8.23	5835	8.42
Mayo'11	19224.05	-1.23	5766.9	-1.17
Junio'11	18527.12	-3.63	5561.05	-3.57
Julio'11	18,974.96	2.42	5705.75	2.60

Recurso: RBI

**Tasas de póliza de RBI**



**Tipo De Cambio De Moneda**

Fecha	INR/USD	INR/GBP	INR/JPY	INR/EUR
Fébrero'11	46.19	73.45	56.26	63.01
Marzo'11	45.25	73.16	55.34	62.37
Abril'11	45.11	72.54	54.41	63.91
Mayo'11	44.10	75.65	54.28	65.28
Junio'11	45.06	74.31	55.42	64.78
Julio'11	74.31	72.48	55.42	64.78

Recurso: RBI



CORTESÍA DE FOTOS GE INDIA

**CONSOLA DE LA EMPRESA**

▀ **INGRESOS:**  
128000 millones de rupias  
(2,8 mil millones de dólares americanos)

▀ **DIVISIONES:**  
Electrodomésticos, aviación, electrónica de consumo, distribución eléctrica, Energía, Capital, asistencia médica para la salud, iluminación, Petróleo y Gas, ferrocarril, agua, Plataformas Inteligentes

▀ **CANTIDAD DE EMPLEADOS:** 14.000

# GIGANTE AMABLE

Una parte de sexta más grande empresa del planeta, GE India también se encuentra entre las más innovadoras empresas. **POR RUCHIRA MITTAL**

**U** **BEBÉ DE BAJO PESO**, nacido en una remota aldea de India, duerme profundamente, arropado en el calor de un bebé más caliente que se llama Lullaby, desarrollado por General Electric engineers (GE) para la India, en la India.

GE también fabrica aviones de combate, reactores nucleares, vehículos, establece plantas de energía, ofrece soluciones a empresas de todo tipo y mucho más.

GE instaló la primera central hidroeléctrica de la India 1902 - en Sivasamudram en el río Cauvery en el estado sureño de Karnataka. La empresa ha establecido reactores nucleares de potencia en Tarapore en Thane, cerca de Mumbai, en Maharashtra, además de trabajar en el desarrollo de aviones de combate Tejas. GE se ha asociado con la India en su crecimiento y desarrollo en áreas clave - desde infraestructura hasta energía, aviación, transporte, asistencia médica para la salud y servicios financieros. Estableció su primera unidad de investigación y desarrollo (I + D) fuera de los EE.UU., en Bangalore. The John F Welch Technology Centre cuenta con más de 5.000 científicos e ingenieros.

Un portavoz de GE dijo a India Now que el lema de la empresa es 'imaginación en trabajo' y por la naturaleza, la imaginación conduce a la evolución y hace de GE una empresa a la vanguardia de la innovación. A pesar del duro clima económico, GE India ha registrado un ingreso total de casi 128000 millones de rupias indias (2,8 mil millones de dólares americanos). La empresa ha renovado sus inversiones y estrategias para la India. A principios del año pasado GE estableció un estado independiente de pérdidas y beneficios para la India, que es la primera vez que GE, teniendo en cuenta que hasta el momento, el único país que tiene una declaración por separado era la sociedad matriz en los EE.UU. Después de la India, ese privilegio se ha ido a GE Alemania, también.

Como resultado de ese paso, las estructuras de reportaje de GE India fueron reformateados para adaptarse a su modelo de país nuevo. En el formato anciano de negocio, todas las líneas de negocio informaron directamente a la sede global de negocios. Ahora, los jefes de empresa reportan directamente a John L Flannery, presidente y director de operaciones de GE India. Ahora las decisiones clave sobre los productos, la distribución y las inversiones se toman aquí en la India.

Hablando a India Now, Flannery dijo: "La India siempre ha sido un mercado importante para GE. La importancia sólo ha aumentado en los últimos años con el país en una trayectoria de crecimiento y que tiene enormes oportunidades de negocio.

Estamos apostando fuerte por la India y creemos que debemos seguir creciendo por lo menos 30 por ciento al año durante los próximos cuatro o cinco años". GE India se ha arrollado las mangas.

GE atribuye su renovado enfoque en la India a las tremendas oportunidades que posee el país en las áreas básicas de infraestructura (energía, locomotoras y agua), petróleo y gas y finanzas. Se ha adaptado su negocio a un crecimiento de la India.

GE es un muy diversificado gigante industrial mundial. Desde la fabricación de motores de aviones y de generación de energía a los servicios financieros, imágenes médicas y programas de televisión, GE opera en 160 países y emplea a unas 300.000 personas en todo el mundo. En 2010, la empresa global de GE ganó cerca de 6900000 millones de rupias indias (150 mil millones de dólares americanos), a pesar de la recesión mundial paralizante.

GE trasca sus inicios al maestro inventor-empresario Thomas Alva Edison, quien fundó la Empresa Edison Electric Light Company en 1878. Más tarde, una fusión creó General Electric Company.

En la India, GE hace negocio en los campos de energía, capital, transporte, aviación, iluminación, electrodomésticos, plataformas inteligentes y un centro de investigación y desarrollo de alta tecnología en Bangalore.

GE tiene una presencia gigantesca en la India con una gran infraestructura puesta al día de la tecnología, el transporte y la aviación en su lugar. Su división de energía incluye hidroeléctrica, térmica, petróleo y gas, energía nuclear, así como los recursos renovables como la energía eólica y el biogás. Tiene participaciones enormes en la asistencia sanitaria, transporte, aviación y soluciones empresariales. GE Capital extiende a los negocios comerciales y de financieros de consumo, explicó el portavoz de GE.

La plantilla se ha incrementado notablemente para cumplir con las necesidades de la India. GE emplea a más de 14.000 personas en la India, tiene su huella en todo el país y está optimista sobre el crecimiento en el país. Tiene una presencia significativa en lugares clave con centros de tecnología en Hyderabad y Bangalore.

GE espera duplicar sus ingresos totales de la India a 275000 millones de rupias

indias (6 mil millones de dólares americanos) en los próximos tres a cuatro años. La empresa está alineando sus fuerzas con las de la economía resurgente. "Vemos una gran cantidad de fuerza e impulso en los negocios de aquí y la macroeconomía



**“INDIA SIEMPRE HA SIDO UN MERCADO IMPORTANTE PARA GE.”**

— John L Flannery

El presidente y director ejecutivo de GE India

CORTESÍA DE FOTOS GE INDIA



## “ESTAMOS CONSTRUYENDO NUESTRA PRIMERA PLANTA DE FABRICACIÓN EN LA INDIA Y VEMOS UN FUERTE CRECIMIENTO Y UN FUERTE IMPULSO RESPALDADO POR MÁS LOCALIZACIÓN”

también, y por lo tanto, estamos centrados en llevar a cabo de localización de nuestras empresas. GE quiere ser una empresa local que entienda el cliente local, y hace la tecnología mundial para ofrecer productos que los clientes indios puedan permitirse. La razón de esto es que, más local que sea, más eficaz sea usted y nuestro aprendizaje conjunto en la India ha sido la forma de convertirse en una empresa muy local. Cuanto más rápido lo hacemos, más éxito tendremos y también enfrentaremos a nuestros competidores de mejor manera... estamos construyendo nuestra primera planta de fabricación en la India y vemos un fuerte crecimiento y un fuerte impulso respaldado por más localización.”

Dado que el mercado apremiante local necesita específicamente los costos y el acceso, GE Healthcare ha trabajado intensamente para crear productos en la India, para la India. Lullaby, el calentador de bebé desarrollado por la división de asistencia sanitaria, es un ejemplo perfecto de la nueva actitud de la empresa. Lullaby estará disponible para menos del 1 por ciento del costo de las incubadoras estándares. Además, Mac I de GE, una máquina de ECG, es una unidad portátil de bajo costo que se desarrolló en el centro de tecnología de GE en la India, dijo el portavoz de la empresa.

Fundado en 2000, el John F Welch Technology Centre en Bengaluru realiza trabajos de investigaciones y de ingeniería de GE, a nivel mundial. Sus científicos y tecnólogos trabajan en tecnologías de vanguardia. El centro cuenta con más de 1.000 patentes.

El centro ha trabajado en el desarrollo de una locomotora PowerHaul que sirve el sector del transporte y un nuevo motor turboventilador de base que se llama LEAP-X para la industria de la aviación. Eco-maginación es una estrategia de negocio de GE de invertir en soluciones innovadoras para los desafíos del medio ambiente, entregando productos y servicios valiosos a los clientes, mientras generando crecimiento para la empresa. El centro está desarrollando tecnologías ecológicas en las áreas de agua, asistencia sanitaria y energía. Algunas de estas tecnologías incluyen soluciones agua limpia de energía cero para los mercados rurales, turbinas de régimen de bajos vientos, motores de gas de alta eficiencia, soluciones de energía basadas en biomasa, y CT, escáner de bajo costo de alta eficiencia diseñado en la India.

GE Innova, se asocia y desarrolla soluciones tecnológicas que mejoren la calidad de vida en la India. GE nutre empresas mixtas,

en donde el empresario indio mantiene el control y, sin embargo ambos se benefician, GE obtiene el conocimiento local y la empresa de la India llega a aprovechar la marca, los procesos y bolsillos profundos de empresa multinacional. Actualmente, GE cuenta con cuatro empresas conjuntas clave en la India - con la empresa fabricante y de software Wipro para la asistencia sanitaria, con el mayor banco de la India, el banco del sector público State Bank of India, para las tarjetas de crédito, con otra empresa del sector público Bharat Heavy Electricals Limited para compresores centrífugos y; con la Triveni Engineering para turbinas de vapor.

Los resultados indican y la división de asistencia sanitaria, especialmente su gran éxito de empresa conjunta Wipro India, ya ha publicado los beneficios sustanciales. La división creció por 20 por ciento el año pasado a 13770 millones de rupias indias (300 millones de dólares americanos), se espera que cruza 18360 millones de rupias indias (400 millones de dólares americanos) este año y apunta alcanzar la marca de 45900 millones de rupias indias (1 mil millones de dólares americanos) en los próximos cinco años.

El jefe ejecutivo John Flannery, dijo: “GE India debería seguir creciendo por lo menos 30 por ciento al año durante los próximos cuatro o cinco años, lo que debería ser un mercado de crecimiento interesante para GE en los próximos años, GE India establece su primera planta de fabricación multimodal en la India, fortaleciendo su compromiso de desarrollo en la India y para la India.”

El gigante mundial de industria, de finanzas y de medios de comunicación ha entendido la importancia de la India, tanto como un importante mercado para su gama de productos y servicios, como un lugar rentable y confiable para inventar e innovar.

Flannery es optimista y habla la voz de la empresa cuando dice que “En la India se siente como en casa.” ■

# GANAR EL MUNDIAL CON CALIDAD

2 Medallas de calidad de Japón. 19 Medallas de Deming. La Unión Japonesa de Científicos e Ingenieros aclama los procesos y habilidades de fabricación orientados por calidad de la India. Un destino preferido de los centros de fabricación globales de Hyundai, Suzuki y otros, la India ofrece soluciones completas, desde el diseño hasta la entrega.

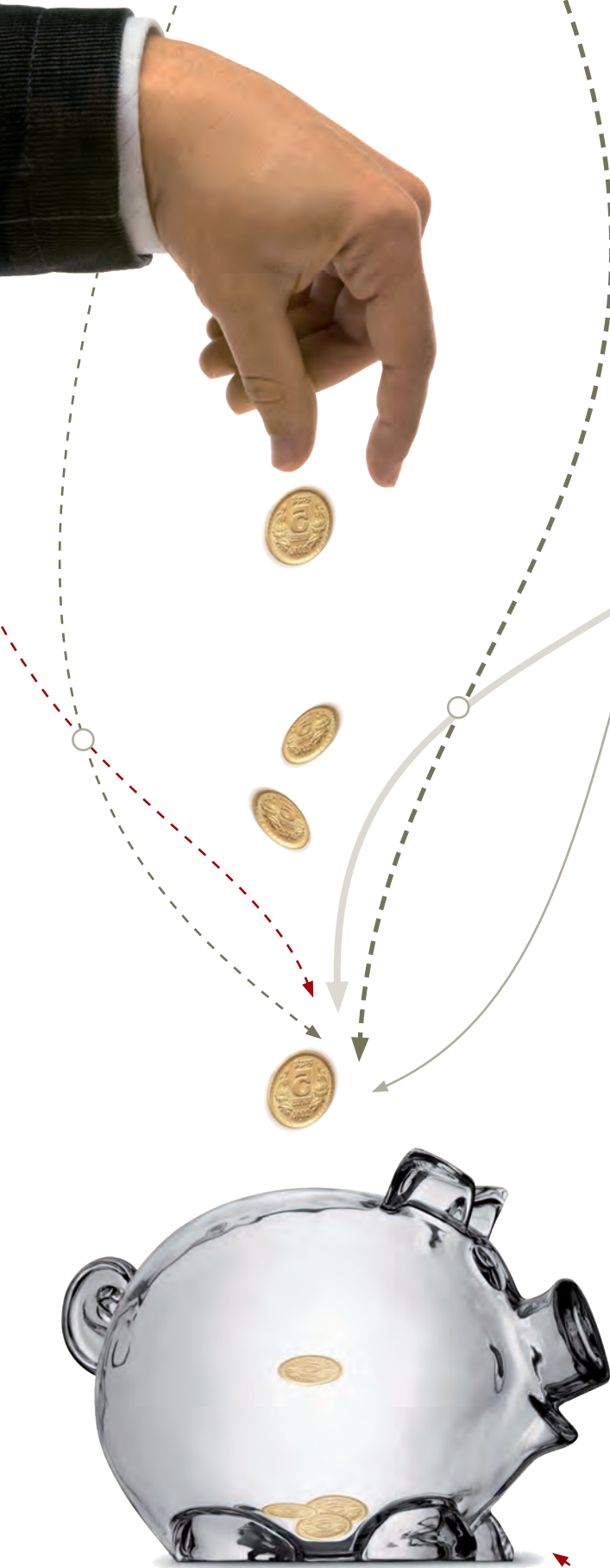


Para saber sobre el análisis actualizado de las noticias sobre el negocio y la economía de la India  
Entre a [www.ibef.org](http://www.ibef.org)

# EL MUNDO ESTÁ INVIRTIENDO EN LA INDIA

A través de una mezcla prudente de control y liberalización, la India sigue siendo uno de los 5 mejores destinos para los inversores globales.





**E**L CAMBIO está barriendo toda la India. Y es visible. No se trata sólo de coches más grandes, mejores carreteras, aeropuertos más grandes o más brillantes centros comerciales. Esa es la parte visible de lo que es un tipo mucho más profundo de cambio, un cambio positivo. Este cambio es más sobre el buen gobierno corporativo, mejores infraestructuras, más amplias oportunidades económicas, un medio ambiente de negocios de mejor seguridad,

confiable y estable, un sentido más agudo de la prontitud a adaptar y un creciente apetito por la empresa. Este es el resultado de toda una generación de visión de futuro y acción decisiva. Como resultado, esta nación de más de un mil millones de personas ha llegado a ser la más grande décima economía del mundo, una economía a prueba de golpes que ha mostrado mayor resistencia, agilidad y solidez estructural recientemente, que muchas de las economías desarrolladas del mundo.

La economía india tiene todo a su favor. Es cada vez más integrado con el motor de la economía mundial. Pero en lugar de sólo ser arrastrado por ella, esta economía genera su propia potencia. Su gran población joven y educada está dispuesta a participar en la próxima fase de desarrollo - tiene el núcleo interno de titanio de oportunidades, demanda y ingresos para sostenerse en tiempos de crisis económica global, y rebota con la mayor prontitud de gimnasia.

Este zumbido saludable del motor de la economía mundial ha llevado a los empresarios en el país, tirando de un creciente número de inversionistas e instituciones financieras. Porque, el crecimiento, es un motor que funciona en la inversión, y en el caso de la India, la inversión extranjera directa (IED) está fluyendo de forma saludable. India se ha convertido en una economía dinámica, que atrae a inversores de todo el mundo. El año pasado, los inversionistas extranjeros trajeron un poco menos de 1000000 millones de rupias indias (20 mil millones de dólares) en la India, que sitúa al país entre los principales receptores de IED. Según el Ministerio de Comercio e Industria, el año pasado, la India recibió 1190000 millones de rupias indias (26 mil millones de dólares), y eso convirtió el país en el segundo lugar más atractivo de IED del mundo. Los informes y estudios en todo el mundo han comenzado a poner más confianza en la economía de la India, la empresa de su pueblo, el creciente

## "Los ingresos de IED aumentaron por más del 100% a 4,66 mil millones de dólares americanos en mayo de 2011 - el más alto ingreso mensual en los últimos 39 meses."

— Dev Raj Singh  
Director Ejecutivo de Ernst & Young



mercado interno, el enfoque equilibrado del gobierno a la apertura y control fiscal, y el feliz estado de ánimo, de la nación.

Un informe del año pasado, el Banco Japonés de Cooperación Internacional, puesto India en segundo lugar entre los países más prometedores para los inversionistas japoneses. Otro informe del año pasado, de Leeds University Business School, dijo que la India es uno entre de los tres países superiores en los que las empresas británicas pueden hacer mejores negocios durante el año 2012 - 14. Según Anis Chatterjee, Director de Deloitte India: "Para las empresas que quieren venir a la India, establecer sus operaciones y hacer negocios aquí, la base de bajo costo, la disponibilidad de trabajadores formados, jóvenes que hablan Inglés, se suma al cociente atractivo del país. Las ganancias sobre inversiones también son muy altos". Dijo a India Now que las empresas multinacionales han establecido centros de I + D aquí. Se han empleado una gran cantidad de científicos e investigadores a nivel local. Ahora, están construyendo un nuevo perfil de marca de investigación por completo. Se está solicitando patentes aquí, en el trabajo de investigación que están haciendo, están recibiendo certificados de reconocimiento de instituciones como NASA y mucho más. Esto no sólo añade al perfil del personal, pero debemos recordar que debido a la forma en que funciona el negocio, estos investigadores son libres de salir cuando quieran. Ese tipo de inversión en contratación de personal, la motivación, el perfil de trabajo, las oportunidades de formación y investigación es lo que te hace creer que estas empresas multinacionales

están aquí para el largo plazo.

Mahendra Swarup, presidente de India Private Equity and Venture Capital Association (IVCA), dijo a India Now: "La India es un gran lugar para invertir con un horizonte a medio y largo plazo en cuenta. Los fundamentos subyacentes sólo han mejorado durante los últimos años y esto ha sido validado con el crecimiento exponencial de la inversión extranjera directa. India se proyecta para convertirse en la segunda mayor economía del mundo por el año 2050, y abundan las oportunidades de invertir. El ahorro interno y las tasas de inversión han mejorado y los inversores han comenzado a dar primeros pasos."

Sobre la mentalidad del inversionista extranjero, Swarup, dijo: "Lo que atrae a los inversores extranjeros a la India es su modelo de consumo impulsado por la demanda interna enorme. Mientras el gasto del consumidor ha saturado o está disminuyendo en los mercados desarrollados, en la India está atestiguando un aumento."

Inversión extranjera directa (IED) de **20** mil millones de dólares americanos en la India en 2010. En abril de 2011 solamente, fue de 138500 millones de rupias indias (3.12 mil millones de dólares americanos).

FUENTE: DEPARTAMENTO DE POLÍTICA INDUSTRIAL Y PROMOCIÓN (DIPP)

### Vivito y coleando

De hecho, a principios de este año, la firma consultora internacional Deloitte publicó un informe sobre la situación actual y las perspectivas de la economía india. En el informe, Deloitte, dijo que tecnología de telecomunicaciones, automoción y Informática (TI) y servicios habilitados por Informática (TI) habían mostrado buen desempeño durante 2010-11. También ha habido una restauración de textiles de algodón y yute, cuero, productos alimenticios y productos metálicos. Un aumento de más del 50 por ciento en la cantidad de fusiones y adquisiciones en los primeros 9 meses de 2010-11 claramente mostró que la industria se consolidaba.

El crecimiento económico de India se estima que superará el 8 por ciento anualmente y el número de personas en la clase media india está lista para triplicar en los próximos 15 años, según la reciente encuesta 2011 India Attractiveness Survey de firma consultora internacional Ernst & Young. Como aumentan los ingresos disponibles, la demanda interna se espera que crezca en una tasa compuesta de más de 9 por ciento anual entre 2010 y 2030, según el estudio, citando un análisis económico internacional y el Informe Diario sobre las tendencias económicas mundiales de una firma consejera Oxford Analytica. Estas cifras ponen a la India en una buena posición para que atraiga una proporción creciente de la IED mundial, dice el informe de E&Y.

Dev Raj Singh, Director Ejecutivo - Impuestos, Ernst & Young, dijo: "Hoy en día, la India se considera como uno de los destinos de inversión más atractivos de todo el mundo y seguirá siendo un mercado atractivo para invertir por las siguientes razones: es cuarta más grande economía

del mundo, en términos de paridad de poder adquisitivo, es la décima economía más industrializada, cuenta con una política liberal, transparente y proactiva de inversión extranjera, la economía tiene un sistema bancario amplio, progresivo, maduro y regulado y mercado de capitales, permite las tasas más altas de ganancias sobre la inversión, y sus políticas comerciales son totalmente compatibles con el nivel internacional ratificado de Organización Mundial del Comercio (OMC)".

Sobre el desempeño de la economía y la forma en que está atrayendo la inversión extranjera directa, Singh dijo: "los ingresos de IED aumentaron por más de 100 por ciento a 213330 millones de rupias indias (4.66 mil millones de dólares americanos) en mayo de 2011, que es el más alto

ingreso mensual durante los últimos 39 meses. Este incremento refleja la fe de los inversionistas extranjeros en la economía de la India."

Cuando se trata de la más auténtica y la más ampliamente aceptada economía, el informe anual; World Investment Report (WIR) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se ve como más o menos el estándar de oro en el análisis de rendimiento de inversiones de las economías mundiales. Es el informe de su clase, que se ve muy en serio por los responsables políticos, directores generales y académicos. WIR había clasificado India número segundo en la IED mundial el año pasado diciendo que se quedaría en los cinco primeros destinos para los inversores internacionales hasta el año 2012.

Prof. Hafiz Mirza es economista superior y el jefe de las cuestiones de inversión de la UNCTAD en Suiza, y es uno de los autores de ese informe WIR. Mirza, quien también es profesor de Negocios Internacionales en Bradford University School of Management en el Reino Unido, dijo a India Now en una entrevista justo después de la emisión de WIR 2011: "Para la inversión en búsqueda de mercados, la India es un lugar atractivo, gracias al tamaño de su mercado y su potencial de crecimiento. En general, el país es un lugar prometedor para la IED."

Mirza está optimista sobre el desempeño de la India y su lugar en el mundo: "Cada año llevamos a cabo una encuesta de las corporaciones multinacionales y sus intenciones de inversión en los próximos 3 años. La India está siempre en el top 10, a menudo los 5 primeros."

Hablando el año pasado en una conferencia de infraestructura en Nueva Delhi, el Primer Ministro Manmohan Singh enfatizado de la necesidad de duplicar la inversión en infraestructura a un trillón de dólares para alcanzar la tasa de crecimiento del PIB del 9 por ciento durante el doceavo Plan de cinco años a partir de 2012 hasta el 2017. Los expertos acuerdan en que esto atraerá la inversión extranjera directa que nos falta.

**20%**  
de cuota del sector de servicios del total de la IED que llegó a la India en 2010-11. El campo de fabricación atrae el mayor número de proyectos de IED, seguido por las ventas, marketing y empresas de apoyo.

**¿Qué atrae a la inversión extranjera directa?**

India tiene una población joven, cuyo consumo está ayudando a la clase media a expandir. El perfil demográfico de la India también ayuda a proporcionar una buena relación de calidad-precio con una mano de obra creciente bien formada instruidos, y relativamente de bajo costo. Esta es una ventaja clave que, en el futuro, apartará a la India, de la mayoría de los mercados desarrollados y, de hecho muchas de las economías actuales de alto crecimiento, dice el informe. Según el Informe Diario de Oxford Analytica, la población de India se aumentará a 1,4 mil millones en 2031. La cantidad de personas de entre 14 y 64 años se incrementará, lo que resultará en una mayor relación de trabajadores a personas dependientes y mayores tasas de ahorro. La mano de obra fuerte de

la India de más de un medio billón es muy competitiva en términos de costos. No sólo eso, un informe de McKinsey dice que en 2030 la India será un "joven" país con una edad media de 30 años, dándole el beneficio de este bono demográfico.

Por su encuesta investigada ampliamente de India Attractiveness, E&Y entrevistó a más de 500 líderes de negocios a finales del año pasado sobre el potencial del mercado indio. Se encontró que una gran mayoría considera que, ya en 2020, India se convertirá en un líder global en los campos de investigación y desarrollo (I + D) formación, innovación y como un productor de bienes y servicios de alto valor añadido.

El informe de E&Y llevó una nota de Jyotiraditya Madhavrao Scindia, el ministro de Estado de Comercio e Industria, que dijo que el país tiene fundamentos económicos sólidos y una clase media de la mitad de mil millones de personas. Para cualquier inversionista global, la oportunidad de la India está tanto en suministrar al enorme mercado doméstico como en la fabricación de la demanda internacional.

Haciéndose eco de la convicción del ministro, Anis de Deloitte dijo que los inversionistas extranjeros quieren simplicidad en hacer negocios y ganancias de la inversión. "India tiene buenas normas de gobernanza corporativa y su

**CÓMO LOS SECTORES ESTÁN DESEMPEÑANDO**

Hasta ahora, los servicios, tanto financieros como no financieros, han tenido la iniciativa en atraer la inversión extranjera directa. En 2010, esto es cómo los distintos sectores de la economía desempeñaron en términos de la inversión que atrajeron (en millones de dólares americanos):

- Servicios **658**
- Construcción **311**
- Industria de automóviles **266**
- Potencia **256**
- Software y Hardware de ordenadores **96**
- Industria Metalúrgica **52**
- Telecomunicaciones **46**
- Vivienda y Bienes Raíces **38**
- Productos químicos **34**
- Petróleo y Gas Natural **6**



FUENTE: DEPARTAMENTO DE POLÍTICA INDUSTRIAL Y PROMOCIÓN (DIPP)

tasa de ganancias sobre los activos es muy alta. En el mediano y largo plazo, las empresas ganan más dinero aquí que en muchas otras partes del mundo. Pero las empresas no están en la India únicamente para ganar dinero y repatriarlo. Ellos están aquí para construir una presencia sostenible y están aquí para quedarse”, dijo.

Un estudio realizado por el National Council for Applied Economic Research (NCAER), subraya exactamente lo que el ministro y Anis afirman. Se hizo una observación interesante cuando dijo que las firmas de fabricación habilitada de la IED cuentan con sólo el 12 por ciento del total de las exportaciones de la India. Esto implica que la IED ha entrado en la India, principalmente para buscar mercados internos, dijo el informe denominado “la inversión extranjera directa en la India y sus vínculos de crecimiento 2010”.

Según el informe de E&Y, los ingresos de IED a la India sigue siendo bajo en comparación con China. Citando el Ministerio de Comercio de China, el Wall Street Journal informó en julio que el país había recibido más de 4850000 millones de rupias indias (106 mil millones de dólares americanos) en la IED el año pasado. En comparación, el total de ingresos de la India de la IED fueron un poco menos de 915600 millones de rupias indias (20 mil millones de dólares americanos).

Pero la atracción de la India para los inversores extranjeros está creciendo. Esto, según el informe, fue debido a una mayor dependencia de la economía en la demanda interna, a diferencia de la fuerte dependencia de China en las exportaciones. Como resultado, la India era mejor aislada contra el impacto de la recesión económica mundial.

### Historia de crecimiento

Según un libro verde del gobierno sobre su justificación de política para la inversión extranjera directa, más de 2300000 millones de rupias indias (40 mil millones de dólares americanos) fueron ingresados en la India como la inversión extranjera directa en 2008, a pesar de la recesión difícil. Describiendo la evolución de la política de la IED de la India en los últimos años, dijo el libro que desde 1991 hasta 2000 fue una década de hito en la liberalización. En 1991, el gobierno permitió la inversión extranjera directa de hasta un 51 por ciento para los 35 sectores de alta prioridad y también se constituyó la Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB) para examinar los casos en la ruta del

gobierno. Desde el año 2000, la economía se ha abierto realmente, colocando todas las actividades restantes bajo la ruta automática, incluyendo las sensibles sociedades financieras no bancarias, (NBFCS). Dijo que los sectores de seguros y de defensa se abrieron a la inversión extranjera directa con un tope (o límite) de 26 por ciento y el tope para los servicios de telecomunicaciones se incrementó de 49 por ciento al 74 por ciento.

El año pasado, el gobierno hizo reformas de gran alcance cuando se consolidó todas las regulaciones existentes sobre la IED en un solo documento, para facilitar su referencia. Como resultado, sólo hay tres instrumentos que regulan la inversión extranjera directa en términos generales: -  
Topes de la equidad: abre de par en par la mayoría de los sectores de la economía a la inversión extranjera, pero controla y restringe la participación extranjera en el capital social.

Vía de entrada: en esencia se refiere a si la inversión extranjera directa puede venir en forma automática o el gobierno tendrá que

examinar sus múltiples dimensiones, antes de conceder la aprobación. Se requiere la supervisión del gobierno, incluyendo la investigación y aprobación.

Condicionalidades: enumeran las restricciones operativas o de condiciones de licencia, tales como los criterios de nacionalidad, capital mínimo y un período de bloqueo, teniendo en cuenta los intereses de la economía.

### El paisaje de inversión

Al explicar el panorama de inversión, Dev Raj Singh de E&Y dijo: “La mayor afluencia de inversión extranjera directa durante el bienio 2010-2011 entró en el sector de servicios, que abarca casi una quinta parte del ingreso total.”

Pero los vientos de cambio están soplando y traen noticias alentadoras. Los sectores aparte de software y informática están alcanzando rápidamente, impulsado principalmente por el robusto mercado interno de la India. Automotriz, comunicaciones, productos de consumo, servicios financieros y sectores de construcción se están expandiendo



**La mano de obra fuerte de más de 500 millones de la India es muy competitiva en términos de costos. Un informe de McKinsey dice que en 2030 la India será un “joven” país con una edad media de 30 años.....**

rápidamente, dijo el informe de India Attractiveness de E&Y citando FDI Intelligence, un grupo de expertos económico de propiedad del diario Financial Times de Londres.

Una de las mayores zonas de un solo foco de la IED es hoy en día las telecomunicaciones. La industria muy competitiva en términos de costos de la automoción también destaca en la lista, gracias a la creciente demanda local y el surgimiento de India como un centro para la fabricación y exportación de vehículos y componentes de automóviles.

La fabricación atrae el mayor número de proyectos de IED en la India. Esto sigue por ventas, marketing y apoyo, servicios de negocios, y diseño, desarrollo y pruebas. “En los próximos siete a diez años, la industria de fabricación se destaca como el sector más prometedor y es probable que reciba más atención de la inversión extranjera directa - la fabricación va a ser nuestra próxima historia de gran crecimiento. Vamos a ver una mayor actividad en infraestructura, energía, bienes raíces, vivienda e automóviles”, dijo Anis de Deloitte.

Los principales sectores que atraen IED son: automotriz, infraestructura y productos de consumo, asistencia sanitaria, energías renovables, biotecnología y plásticos y productos químicos. Según el informe diario de Oxford Analytica el valor total del mercado de asistencia sanitaria será 70 mil millones de dólares americanos por el año 2012, más del doble a 145 mil millones de dólares americanos en 2017).

**Los expertos están cada vez más de la opinión de que las empresas están invirtiendo en la India en más de un sentido. No se trata apenas de rentabilidad de la inversión - tienen interés en el desarrollo de la India.**

**“De hecho, la inversión extranjera directa ya ha cambiado la forma de las cosas en la India.”**

— Prof Hanif Mirza,  
jefe de asuntos de Inversión, Conferencia  
de las Naciones Unidas sobre Comercio y  
Desarrollo (UNCTAD), Ginebra, Suiza

Las corporaciones privadas de asistencia sanitaria ahora controlan cerca del 90 por ciento de este mercado en expansión.

#### **Tendencias Alentadoras**

Vientos de cambio están soplando en realidad. En julio, un cuerpo de alta potencia de secretarios de ministerios importantes decidió permitir el 51 por ciento de la IED en venta minorista organizada de muchas marcas, siempre y cuando la empresa extranjera traiga por lo menos 100 millones de dólares americanos. El Ministerio de Comercio y el Consejo de Ministros de Unión de Ministros deben aprobar la recomendación del comité de secretarios antes de que comience a funcionar, pero el sector minorista ha aclamado la medida como ser

positiva. Para las tiendas de venta minorista de única marca, tales como Marks and Spencer, el gobierno había permitido la inversión extranjera directa en 2006. Según el Consejo Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), el sector minorista de la India vale casi 600 mil millones de dólares americanos.

Citando el informe BMI India Retail report del tercer trimestre de 2011, Devraj Singh de E&Y, dijo que en el comercio al por menor de múltiples marcas, las ventas totales crecerán de cerca de 400 mil millones de dólares americanos en 2011 a 786 mil millones de dólares americanos por el año 2015. El robusto crecimiento económico, altos ingresos disponibles con el consumidor final y la rápida construcción de infraestructura de distribución organizada son los factores clave detrás del crecimiento previsto. Junto con la expansión de la base de consumidores la clase media y alta, el informe identifica el potencial de las ciudades de nivel II y nivel III de la India. La mayor disponibilidad de crédito personal y una creciente población de vehículos que ofrece una mejor movilidad contribuyen también a una tendencia hacia el crecimiento de ventas anuales de más del 12 por ciento”, agregó. El sector minorista de la India contribuye con casi el 22 por ciento al PIB.

El gobierno también está desarrollando agresivamente los corredores de infraestructura que unen importantes centros industriales con transporte y comunicación. Cuatro tales corredores famosos son: el corredor de Mumbai-Pune, un centro de ingeniería, “triángulo de oro” de Delhi-Jaipur-Agra, un centro de comercio y de fabricación; El corredor industrial de

Surat, Ahmedabad, y el Cuadrilátero de Oro, una red de carreteras a nivel nacional que conecta los centros industriales críticos de Delhi, Mumbai, Chennai y Kolkata.

En un reciente informe titulado las tendencias de la IED de la India y el análisis, la firma consultora internacional de Dezan Shira & Associates dijo que la India ha surgido como el destino preferido por muchas empresas extranjeras internacionales debido a su alto crecimiento económico, la demografía favorable, las personas que hablan Inglés, y los menores costos de los trabajadores. Entre muchos incentivos fiscales, los inversores no tienen que pagar ningún impuesto a la renta durante primeros cinco años, sólo el 50 por ciento durante los próximos cinco años y disfrutarán las exenciones después de ese período.

En su página web, el Ministerio de Comercio enumera los atributos principales de la economía india, diciendo que ha surgido de notable rapidez en el año 2011 de la recesión mundial agobiante que ha dejado a muchas economías del mundo profundamente llenadas de cicatrices. Esto se ayuda en gran medida por un fuerte crecimiento en la fabricación, la construcción, el comercio, los hoteles, el transporte y las comunicaciones, la financiación, los seguros, y los bienes raíces y los servicios de negocios, - todo ahora atrae más aumentados niveles de IED. La agricultura, por supuesto, es la gran historia de éxito, que se espera que crezca de 5,4 por ciento en el año 2010-11, frente al crecimiento del año anterior del 0,4 por ciento. El informe de Deloitte sobre el estado y las perspectivas de la economía india también había dicho que un mejor monzón de lo que esperado ha llevado las expectativas en aumento. Citando un informe de Morgan Stanley, el sitio web dijo que el crecimiento de la India superará el de China dentro de tres a cinco años. Como resultado, la India se convertirá en la gran y más rápida economía con el 9 y el 10 por ciento de crecimiento en los próximos 20-25 años.

Según un estudio detallado llevado a cabo recientemente para India Venture Capital Association (IVCA) por la firma consultora internacional Bain and Company, el capital privado (PE) está emergiendo rápidamente como una importante fuente de IED en la India. La economía experimentó el mayor aumento de la actividad de transacciones entre los grandes mercados de Asia-Pacífico en 2010, dijo el informe 'India PE Report 2011.' Aunque todavía muy por debajo del pico de 2007 de 17 mil millones de dólares americanos, el valor global de transacciones del año pasado fue de cerca de 10 mil

**5.65 mil millones de dólares americanos**  
El ingreso de IED en la India, en junio de 2011, más de cuatro veces de la cantidad en junio del año pasado.

FUENTE: DEPARTMENT OF INDUSTRIAL POLICY & PROMOTION (DIPP)

millones de dólares americanos. Se incluye el capital de riesgo, las inversiones en infraestructura PE y las inversiones de inmobiliarias.

### **Economistas están de acuerdo**

Según el Dr. Jaydeep Mukherjee, Profesor Asistente, Indian Institute of Foreign Trade (IIFT), Nueva Delhi: "La IED es uno de los principales canales de transmisión de la tecnología avanzada de los países desarrollados hacia las economías emergentes, que trae el capital, la difusión tecnológica, la formación del capital humano, la integración del comercio internacional, la mejora del desarrollo empresarial y la buena gobernanza. "Los expertos están de acuerdo de que la IED juega un papel importante en la formación de capital cerrando la brecha entre los ahorros internos e inversión. También dicen que influye al desempeño del PIB, las exportaciones, la productividad y las oportunidades de empleo.

Sr. Singh de E & Y dice: "la inversión extranjera directa infunde nuevos productos y servicios, las técnicas de fabricación y la tecnología de comercialización en la economía, amplía las oportunidades de empleo, insta a expansión de la infraestructura, y fomenta la competitividad mediante la vinculación de la economía a la red global."

El profesor Hanif Mirza de UNCTAD está de acuerdo: "De hecho, la IED ya ha cambiado la forma de las cosas en la India, por ejemplo, los servicios de outsourcing es reconocido como la base para poner en marcha las industrias del software y auxiliares de la India."

Los expertos opinan cada vez más de que las empresas están invirtiendo en la India en más de un sentido. No se trata sólo de rentabilidad de la inversión- ellas tienen intereses en el desarrollo de la India. Anis de Deloitte resumió las cosas bastante bien

cuando dijo: "la IED no se trata sólo de conseguir dólares en la India. Se trata de su principal factor de éxito: Usarlo para impulsar el crecimiento económico de la India y para mover la India en la cadena global de valor económico, estableciendo la estabilidad económica duradera."

La India no podría haber hecho todo por sí mismo- necesitaba que el mundo viniera a invertir aquí, hiciera los negocios aquí, floreciera aquí y se quedara aquí. Pero también es cierto que el mundo no habría llegado tan sinceramente si la India no había trabajado en sí misma.

Muchos de los cambios están visibles y una gran cantidad no lo es, pero mucho antes de que paisajes urbanos comenzaran a cambiar, cambiaron las actitudes -en toda la India. Las actitudes de las técnicas de cultivo, prácticas de docencia, métodos de comercialización, pensamiento innovador, apertura, control, balance, y por lo tanto mucho más. Como resultado, no sólo están las personas preparadas para adaptarse, aprender y evolucionar, el gobierno, también es flexible y está dispuesto a correr riesgos.

Las políticas y leyes se han convertido cada vez amistosas con empresas, allanando el camino para que más y más inversores de todo el mundo vengan y hagan negocios en la India, con la India. Cauteloso, pero en expansión, la economía estridente de la India ha mantenido enfocado en su camino hacia el desarrollo, y el mundo de lo ha dado cuenta.

"la IED no se trata sólo de conseguir dólares en la India. Se trata de su principal factor de éxito: Usarlo para impulsar el crecimiento económico de la India y para mover la India en la cadena global de valor económico, estableciendo la estabilidad económica duradera. Cuando ahora miramos hacia atrás, nos vemos que lo que realmente cambió la India. Ha cambiado la India para mejorar", dijo Anis.

Como si fuera hace eco de lo que Dev Raj Singh de E&Y había dicho, un comunicado del gobierno dijo recientemente que la IED en el país había llegado a 5.65 mil millones de dólares americanos en junio de este año, más de cuatro veces del monto de la IED del año pasado. Según todos los indicios, la atracción de la economía de la India está aumentando para el inversionista extranjero.

"Los últimos 20 años fueron maravillosos con respecto de la forma en que la economía se abrió; se puede ver lo que hemos logrado. Los próximos siete a diez años serán fenomenales", agregó un Anis confidente.

El mundo está de verdad invirtiendo en la India. ■



FOTO POR PHOTOS.COM

# El poder de cantidad

El gobierno capacita a los pobres pidiendo a la National Rural Livelihood Mission organizar grupos de autoayuda en influyentes sindicatos. [POR HEMANT KUMAR](#)

**E**l gobierno estableció National Rural Livelihood Mission (NRLM) en junio de 2010 para poner en práctica una nueva estrategia de lucha contra la pobreza, realizada alrededor de las instituciones comunitarias. NRLM se centrará en la promoción de oportunidades diversificadas y remuneradoras de autoempleo para las familias económicamente atrasadas. En el centro de la estrategia de NRLM es la idea de

movilizar a todos los hogares de este tipo en grupos de autoayuda efectivos (GAA). No sólo eso, el objetivo es organizar varios grupos de autoayuda en federaciones poderosas, para darles el poder eficaz de regatear.

Al trabajar con los responsables políticos, NRLM hará más fácil para que las familias accedan a créditos y otros servicios financieros, técnicos y de marketing. La idea es convertirse esas familias auto-sostenidas por ayudarles a adquirir habilidades que les

consigan trabajo.

Grupos de autoayuda eliminan la necesidad de intermediarios y fortalecen las instituciones sociales y económicas. La construcción e integración de grupos de autoayuda es fundamental para el diseño de NRLM y su enfoque se centrará en hacer los grupos de autoayuda centradas en las mujeres. La mayoría de estos grupos ya tienen una participación femenina muy importante a nivel nacional, pero el enfoque especial de NRLM sobre las mujeres le ayudará a destacar la actitud del gobierno y la prontitud a actuar.

El aspecto realmente alentador de NRLM es su idea de las federaciones de grupos de autoayuda. Ellos les ayudarán a los pobres para superar las limitaciones del mercado y los problemas relacionados con la escala. Reforzadas por la cantidad, las federaciones pueden llevar a cabo la contratación colectiva y las actividades de marketing.

Dado que el crédito bancario es la fuente principal de fondos para las instituciones de los pobres, NRLM proporcionará la asistencia rotatoria de fondos y el fondo de subsidio de capital en forma de capital inicial para esas instituciones. El Reserve Bank of India (RBI) dice que la inclusión financiera hace disponible la corriente principal de productos y servicios financieros a los grupos más vulnerables de la sociedad. Tomando el ejemplo de esto, NRLM ha formado una estrategia de inclusión financiera que da preferencia a los pobres clientes del sistema bancario. Los bancos deberán abrir cuentas de ahorro para todos los beneficiarios del programa, grupos de autoayuda y sus federaciones y facilitar toda la gama de servicios bancarios, incluyendo ahorros, crédito y remesas.

NRLM desarrollará unos grupos comerciales de empresas agrícolas y no agrícolas, para centrarse en la mejora de la productividad y la calidad y para bajar el costo. Asimismo, proporcionarán a los pobres rurales con una plataforma sólida de colaborar con las fuerzas del mercado y de negociar por sí mismos con eficacia.

Los grupos de autoayuda se han convertido en un poderoso agente de cambio socio-económico, y tanto la gente rural como los empresarios urbanos que participan con ellos, entienden su valor. Después de todo, es la verdadera fuerza de las cantidades. ■

# TALENTO Y PODER DE JUVENTUD

India es el hogar de segundo mayor agrupamiento de científicos e ingenieros. El 50 por ciento de la población de la India está bajo la edad de 25 años. En un promedio, más de 7,7 millones de personas unen a la población en edad laboral cada año.



Para saber sobre el análisis actualizado de las noticias sobre el negocio y la economía de la India  
Entre a [www.ibef.org](http://www.ibef.org)



Después de obtener un grado de IIM, los trabajos llovían sobre Sarath Babu, pero el ingeniero químico había encontrado la fórmula correcta para la empresa, en vez de trabajo.

# Sudar la gota gorda

Desde el comienzo absolutamente humilde, el joven Sarath Babu ha construido una empresa exitosa con una carta social. POR RUCHIRA MITTAL



▲ **Inspirando una** nueva generación: En la Facultad de Paavai Engineering College en Salem, en Tamil Nadu, dirigiéndose a los estudiantes sobre el espíritu empresarial.



▼ **Icon de Juventud:** un éxito fenomenal de Sarath le trae una cadena interminable de invitaciones para hacer conferencia. En todas partes, habla de la necesidad de trabajar duro.

**S**arath Babu y sus cuatro hermanos nacieron y se criaron en una pequeña casa de escasos recursos en Madipakkam, un suburbio de Chennai, la capital del estado costero de Tamil Nadu en el sur de la India. Su madre, Deeparamani, manipuló tres puestos de trabajo por día para enviar los hijos a la escuela.

"Fue muy difícil para mi madre a criar a cinco hijos en su magros ingresos. Vendió idlis (tortitas de arroz al vapor) en un quiosco de la carretera en la mañana, trabajaba para la comida de medio día a la escuela durante el día y enseñaba por el programa gubernamental de educación de adultos por la noche", dice un agradecido Sarath.

Él era un estudiante brillante, siempre un desmochador, destinado a ser en la parte superior. Mientras que su madre trabajaba, estudiaba dura, terminó los estudios de escuela con la distinción y se graduó como ingeniero químico en el prestigioso Instituto de Birla Institute of Technology and Science (BITS) en Pilani, Rajasthan.

Unido en matrimonio por entonces, sus hermanas le prestaron el dinero para pagar sus estudios de ingeniería y les devolvió al trabajar durante unos años después de graduarse.

Pronto, sin embargo, el empresario en él comenzó a persuadir a él y se fue al campus más buscado del país, Indian Institute of Management (IIM) en Ahmedabad,

Gujarat. Sarath fue excepcionalmente brillante. Después de IIM, podría haber obtenido un puesto de trabajo en cualquier lugar, pero su vista estaba fija en convertirse en un empresario.

"Mi madre, en mi opinión, es el empresario más exitoso", dice Sarath, hablando de cómo ella trabajó con el enfoque de una sola mente y la devoción hacia su objetivo de armar a sus hijos de una educación de calidad y de asegurar su futuro para siempre.

Tres años después de graduarse de IIM, Sarath, 30, estableció Foodking Catering Services en 2006 "para ofrecer empleo a las personas analfabetas o semi-analfabetas y para ayudarles a elevar su nivel de vida", dijo Sarath a India Now.

La empresa suministra meriendas a las oficinas en el sector empresarial, a los bancos y las empresas de software. Foodking también presta servicios de catering para eventos, empresas industriales y las instituciones educativas como BITS y IIM, de Ahmedabad. Sarath también ha establecido puntos de venta de los productos alimenticios. Empresario-mentor NR Narayan Murthy fue presidente del IIM, Ahmedabad cuando Sarath iba a la escuela de gestión. Era natural, por lo tanto, para el fundador del gigante empresa Infosys de fama mundial de acordar para inaugurar la empresa de Sarath en Ahmedabad, especialmente ya que el empresario joven había rechazado ofertas de trabajo cómodo para empezar Foodking.

El capital de riesgo de Sarath en 2006: un mísero INR 2.000 (44 dólares americanos). Ahora, dice que Foodking tiene un volumen de negocios de 80 millones de rupias indias, un poco menos de dos millones de dólares.

Sobre el lanzamiento de Foodking en lugar de tomar un puesto de trabajo, dice que sabía que podía ocuparse de su familia bien “Pero lo que también me motivó fue que yo podría crear una reacción en cadena de la empleabilidad de toda la India por la creación de empleo y medios de ganarse a la juventud rural y semi-urbana. Un trabajo que significa que sólo serviría a las necesidades de mi familia así, mi deseo era crear algo que ayudaría a montón de personas a encontrar un empleo.”

Para poner en marcha de su empresa, Sarath no encontró ningún respaldo financiero como un empresario de primera vez y comenzó Foodking con una poca inversión de 2.000 rupias y un primer pedido de 100 tazas de café para la reunión de un club. Sus amigos contribuyeron con los fondos y trabajó sin descanso, a veces por toda la noche.

Al principio fue muy difícil, dice Sarath. Había empezado una cadena de restaurantes de comida en Ahmedabad y incurrieron una pérdida. Él sabía que sólo el volumen podría darle beneficios, pero él estaba luchando por obtener pedidos. Por último, se lanzó a IIM, Ahmedabad, para un contrato de servicios de comida diaria. Después de problemas técnicos iniciales, ganó un contrato.

El momento decisivo llegó cuando consiguió el contrato de suministro de comidas diarias de BITS, Pilani. De repente, de una unidad en pérdida, Foodking comenzó a hacer ganancias diarias. Poco después, ganó unos contratos de abastecimiento de otros centros de BITS en todo el país y también obtuvo los clientes corporativos. Ahora Foodking suministra comidas a los estudiantes, profesores y personal de cinco universidades de la India. “Foodking es en catering empresarial y de la institución, así como en los puntos de venta al por menor de café en toda la India”, dice Sarath, quien agregó: “La empresa está ahora completamente sin préstamos y autosostenible. No hay financiación externa y trabajamos en los principios de la gestión de costes”.

Sarath dice: “Hemos comenzado cuatro puntos de venta en Chennai y el objetivo es tener al menos un centenar de este tipo en todo el país”.

Su negocio funciona a través de tres departamentos diferentes: una oficina principal en Chennai que se encarga de todo el papeleo y las necesidades de recursos humanos, las cocinas, y Sarath sí mismo. Viaja por todo el país explorando el trabajo, motivando a los jóvenes, seleccionando socios adecuados y notando bienes raíces al alcance de su empresa.

Desde que la gente dio cuenta de la historia personal de Sarath de lucha y el éxito tan fenomenal, han empezado a verter para las asociaciones y acuerdos de franquicia. Pero él dice que es muy exigente sobre el asunto de asociarse con alguien. “No quiero correr el riesgo de diluir el modelo de Foodking. Nuestro objetivo es ofrecer alimentos de bajo precio y de buena calidad a los grupos de menores ingresos. Me ahorro los gastos generales por la elección de lugares más baratos para mis puntos de venta. Cada café se ha diseñado inteligente y no tiene que ser grande. El precio de los alimentos en los cafés y restaurantes del nivel superior es alto debido solamente a la decoración. La calidad tiene que ser mantenido y no se puede comprometer en ese frente. También quiero tomar los jóvenes en zonas semi-rurales para asociarse como franquiciados. Yo creo que a su

**NUESTRO OBJETIVO ES PROVEER COMIDA DE BUENA CALIDAD DE BAJO COSTO A LOS GRUPOS DE MENORES INGRESOS. ME AHORRO LOS GASTOS SELECCIONANDO MÁS BARATOS LUGARES**



▲ **La luz en sus ojos:** Compartiendo una sonrisa con los niños de familias pobres, Sarath les dice: “Tu puedes tener éxito - yo he hecho y solo tienes que enfocar y trabajar duro.”

vez permitirá muchos más empleos en sus localidades”, dice.

Foodking tiene una agenda social firme. La mayoría de los empleados son los estudiantes que abandonan los estudios de familias desfavorecidas o jóvenes de las aldeas. Sarath los entrena y los prepara para asumir puestos de responsabilidad.

Foodking cuenta con dos cocinas centralizadas que abastecen a las necesidades de hasta 15 puntos de venta. Las cocinas preparan, tanto la comida del norte de India y como del sur de India.



▼ **Reconocimiento:** innumerables premios han sido atribuidos a Sarath por sus logros extraordinarios.



El equipo instalado es una feliz mezcla de indígenas y de tecnología avanzada. "Me gusta trabajar fuera del campus donde no tengo que invertir mucho más en términos de infraestructura. Yo simplemente establezco mi equipo y disfruto la materia prima. Esto me ayuda a mantener los costos bajos". Sarath atiende a los estudiantes de todo el país y está en proceso de concluir acuerdos con casas de empresas para gestionar sus servicios de catering.

"Somos diferentes porque ofrecemos la mejor calidad a los precios más asequibles", añade Sarath.

La demanda de catering a instituciones y empresas está creciendo a un ritmo rápido en la India y el negocio según Sarath puede valer más de 30000 millones de rupias (casi 700 millones de dólares americanos). Las empresas de todo tipo ocupan de sus empleados en

todos los niveles y su máxima prioridad es poner a la disposición de sus empleados las comidas deliciosas, nutritivas y asequibles.

Citando ejemplos, Sarath dijo que el gigante de hardware de ordenadores Dell en Gurgaon, cerca de Nueva Delhi, cuenta con un menú elaborado para todas las comidas del día y las meriendas del mediodía, también. Del mismo modo, la unidad de fabricación de Samsung en Gurgaon sirve especialidades indias y coreanas en una instalación de 1,000 pies cuadrados.

Él dice que su pasión es energizar a los jóvenes con la energía de la educación, trabajo duro, enfoque, espíritu empresarial y liderazgo. En un esfuerzo concentrado para impactar a los jóvenes y las mujeres con estas ideas, hasta ahora ha alcanzado a 800 escuelas y colegios y se ha dirigido por lo menos a 800.000 personas

en todo el país. Él también ha establecido células empresariales en algunos colegios donde los estudiantes experimentar con sus ideas empresariales. Sarath dice: "Quiero establecer sucursales de Foodking en más ciudades, e incluso en el extranjero. Es la razón por la que actualmente estamos aconsejando unos pocos cientos de jóvenes empresarios, para aumentar nuestros puntos de venta." Él ha comenzado Hunger-Free India Foundation (Fundación India sin Hambre), cuyo objetivo es alimentar al menos a 100.000 personas cada año. "Quiero impulsar a los jóvenes del país y asegurarse de que cada uno tenga una buena comida en el estómago cuando va a la cama por la noche."

Teniendo los hombres como Sarath detrás de ese objetivo, me parece perfectamente posible. ■

**Infraestructura:** A pesar de la recesión, el sector se encuentra entre el de más rápido crecimiento. **Pg 31**

**Bienes deportivos:** Ahora es la ventaja para la India en este sector intensivo en mano de obra. **Pg 33**

**Máquinas Herramienta:** Las políticas progresistas y la empresa trabajan bien para el sector. **Pg 36**

# ACTUALIZACIÓN SECTORIAL

CALCETERÍA



FOTO POR PHOTOS.COM

## Una industria de géneros de punto

Desde sus humildes inicios, hace un siglo de competir por una mayor participación en el mercado global, la industria de la calcetería de la India ha hecho mucho progreso. **POR CHARU BAHRI**

La industria de prendas de punto de la India tiene sus raíces en Calcuta, actualmente Kolkata, cuando un empresario previsor puso en marcha una unidad de escala pequeña de calcetería en el año 1893. Desde entonces, la industria ha avivado en todo el país, el más significativamente en Ludhiana de Punjab, Tirupur en Tamil Nadu, en metros líderes tales como Ahmedabad, Bangalore, Delhi, Kolkata y Mumbai, y algunas ciudades de Uttar Pradesh, es decir, Varanasi, Kanpur, Saharanpur, y Bellary. En conjunto, estos centros de producción de lana, de sintéticas, y de prendas de punto de algodón están haciendo una contribución apreciable a la economía de la India.

La última década ha sido testigo de las cosas buenas que están sucediendo en la industria. Comenzando con el anuncio de la Política Nacional de Textil en el cambio de siglo, se ha quedado claro que competir por una porción mayor del pastel mundial de textiles es la agenda en prioridad. Hoy en día, los textiles representan una parte significativa de las exportaciones totales del país, y prendas de punto, un subconjunto de la primera, cuenta con una participación de cerca de la mitad de las exportaciones totales de textiles en términos de volumen. Los fabricantes de la India están recibiendo pedidos de mercados sofisticados, como la Unión Europea, EE.UU., Canadá, y Japón, etc. Además, las marcas de renombre mundiales se abastecen con productos de la India. Estos incluyen los proveedores de ropa deportiva tales como Adidas, Nike y Lacoste, así como los principales minoristas de ropa tales como Benetton, Jockey, Marks & Spencer, JC Penny, Wal-Mart, Mother Care, Tommy Hilfiger, Diesel, etc. Esta tendencia se espera que tome velocidad especialmente ya que las prendas de punto se prefieren sobre las prendas de

vestir tejidas en todo el mundo, por las cualidades inherentes de la tela - el confort, la capacidad de estiramiento y la capacidad de respiración.

### Ventaja de la India

La India gana muchos puntos en materia de los fabricantes de prendas de punto por varias razones. El país produce una gran cantidad de materias primas para la industria, es uno de los mayores productores de algodón en el mundo y también un fabricante de fibras como poliéster, seda, viscosa etc. La mano de obra especializada está disponible en los salarios más bajos que en otros países competidores - Hong Kong, Bangkok, y Taiwán. Esto le da a las unidades de las exportaciones una ventaja en los precios de negociación de los productos terminados.

La estructura de la industria también va a su favor. En el norte de Ludhiana, como en Tirupur en el sur, los centros de producción de productos textiles (incluyendo los géneros de punto) están organizados en grupos de unidades pequeñas, medianas y grandes. Se estima que alrededor de 70 grupos textiles producen el 80 por ciento del total de productos textiles del país. La estructura del clúster ayuda a proteger a las empresas pequeñas y medianas de las desventajas de operar en un entorno aislado. Las unidades forman una red de mejor manera, y obtienen beneficios de economías de escala y el poder de negociación mejorado. Juntos, ellos también tienen un mayor acceso a la financiación.

### Marco de clústeres

Es notable observar que las unidades de diferentes tamaños que forman un clúster trabajan bien en tándem. Los fabricantes de grandes y medianas tamaños son atendidas por unidades más pequeñas auxiliares las que suministran los complementos esenciales, tales como cuellos y puños tejidos y personalizados, botones, encajes, ganchos, etiquetas, y accesorios como parches 3D, parches bordados, cremalleras y adornos. Desde el punto de vista socio-económico, las empresas pequeñas y medianas también juegan un papel importante en la descentralización de la riqueza económica y dan empleo a muchos (debido a su carácter de mano de obra). Los fabricantes de pequeñas

y medianas tamaños son también más capaz de servir los pedidos a medida más rápidamente y con bajos costes. Esta ventaja va muy bien con los minoristas, tales como Zara y H & M que han redefinido la vida útil de las tendencias de la moda. Ahora, las tendencias apenas mantenerse en boga por más de dos meses, mientras que lo que solían ser de alrededor de cinco a seis meses.

En Ludhiana, la ciudad que se refiere de manera famosa como el Manchester de la India, ya que disfruta de una cuota del 90 por ciento de la industria lucrativa de la calcetería de lana, las unidades auxiliares agrupadas en torno a grandes vestidos ayudan a producir tejidos de punto de moda vale la asombrosa cifra de 26000 millones de rupias, para mercados de alta gama en el oeste de Europa y EE.UU.. Esto, a pesar de que la ciudad no se está en la proximidad geográfica a cualquier puerto.

Reconociendo las ventajas de la estructura de clústeres, el gobierno ha tratado de promover el desarrollo de 20 clústeres en todo el país, ofreciendo asistencia técnica y subsidios para la actualización de tecnología y el apoyo de marketing. El apoyo también fortalecería

sólo con más de 6.000 unidades de fabricación exportaron géneros de punto de 2,5 mil millones de dólares americanos, lo que representa aproximadamente el 40 por ciento de las exportaciones totales de prendas de punto del país. Muchas empresas como Eastman Clothing, Centwin, Poppy's Knitwear, Dhanam International, Kaytee Corporation, y Network Clothing Company han integrado el proceso completo de fabricación de hilado, de las plantas, del procesamiento de textiles hasta las unidades de la confección.

Los representantes de la industria futurista de prendas de punto de Tirupur buscan aumentar su capacidad de marketing y de ventas por las unidades miembros orientadas a la exportación mediante el establecimiento de un almacén en Amberes, Bélgica. Los almacenes locales facilitan las negociaciones ya que las mercancías listas pueden estar disponibles a los compradores para estudiar atentamente y comprar de inmediato. Las actividades de mejora de la marca también están ayudando

## Las marcas de renombre mundiales se abastecen con productos de la India. Estos incluyen Adidas, Nike, Lacoste, Benetton, Jockey, Marks & Spencer, JC Penny, Wal-Mart.....

la competitividad de las unidades más pequeñas y medianas empresas y les ayudaría a consolidar su posición en la cadena global de valor.

### Industria proactiva

Lo que se destaca del sector de la calcetería de la India es el enfoque proactivo de la industria para mejorar sus perspectivas. En ninguna parte es esto más visible que en Tirupur, la capital de géneros de punto del país y una ciudad que se jacta de las unidades a lo largo de la cadena de valor de punto, desde la hilatura hasta la exportación. El año pasado, el clúster de Tirupur orientado a la exportación

a mejorar la imagen de la ciudad como una base de prendas de punto de calidad que abarca el 100 por ciento de la gama de productos de fibra de algodón así como las variaciones de las mezclas de algodón con fibras de poliéster o viscosa e hilados tratados que se jactan de las características como giro cero, suavidad de pluma, antibacteriana, biodegradable, resistente al fuego, etc. Los agentes locales y extranjeros han sido designados para mejorar las redes de comercialización e para identificar correctamente las tendencias de moda para aumentar

las ventas. De vuelta a casa, un recinto ferial en la ciudad y los laboratorios de pruebas de mercancías también están desempeñando un papel en la promoción de la industria. La infraestructura de pruebas ayuda a construir el nivel de confianza dentro del comprador y a reducir el porcentaje de rechazo del producto. En la última década, el porcentaje de rechazo en términos de volumen de compra ha bajado de alrededor del 5 por ciento a más nominal del 1,5 por ciento.

Siguiendo adelante, Sanjay Kumar Gupta, CEO de E-Readiness Centre de Tirupur Exporters Association (TEA es una asociación de exportadores de algodón de tejido de punto que tienen base en Tirupur), quisiera ver que los fabricantes se centren en mejorar sus operaciones y mejorar la transparencia - "No es suficiente invertir en los mecanismos contemporáneos. Los sistemas adecuados se deben poner en su lugar sobre una base de máxima prioridad, que debe cubrir la completa cadena de suministro. Sólo entonces puede la industria enfrentar a la competencia de las marcas de las empresas multinacionales que entran en país y aprovechan las oportunidades emergentes, que será en abundancia teniendo en cuenta que incluso hoy en día, la participación total de

### HECHOS Y CIFRAS

Las exportaciones mundiales de prendas de punto en 2010: **144,7 mil millones de dólares americanos.**

Las exportaciones de textiles de la India en el año 2010: **20 mil millones de dólares americanos**

Las exportaciones de prendas de punto de la India en 2009: **5,19 mil millones de dólares americanos**

Los mayores importadores de prendas de punto: **Estados Unidos y Europa occidental.**

El mayor exportador de prendas de punto: **China** el séptimo mayor exportador de géneros de punto: el precio promedio de la India por prenda de vestir exportado de la India: **2,4 dólares americanos.**

Las exportaciones de prendas de punto clave: **Camisetas, camisas de damas bordadas y con lentejuelas, ropa deportiva, ropa de jogging, trajes de noche, y ropa de boxeadores.**



FUENTE: INFORMES ANUALES DE LA SECRETARÍA DE TEXTILES

la India en el comercio mundial de textiles es mínimo". Un gran paso en esta dirección es el lanzamiento de una solución de software totalmente integrada (basada en la nube) en asociación con Wipro sobre la plataforma de Dinámica de Microsoft AX, que se ocuparía de las operaciones y procesos en la industria de la confección, y por lo tanto ayudaría a establecer vínculos vitales entre todos los procesos y las partes interesadas a través de la cadena de valor. El sistema se basará en las mejores prácticas de la industria. Las empresas pequeñas y medianas que no pueden pagar soluciones caras de gama alta, también se verá beneficiada una serie de beneficios a un costo asequible.

### Tiempo de pruebas

Aunque las cosas buenas están sucediendo para los fabricantes de medias en la India, en unas partes, en Uttar Pradesh y en Ludhiana, las unidades se enfrentan a desafíos debido a los costos crecientes de insumos. Los precios del algodón y el hilo crudos se han aumentado por más de doble en los últimos años, incluidos los precios de fibras sintéticas o artificiales, lo que exige aumento de precios de bienes terminados de 30 a 50 por ciento. Además, un impuesto especial del 10 por ciento en prendas de vestir, prendas de punto y prendas de vestir confeccionadas se ha contabilizado en los precios de los productos terminados. El aumento de los precios puede afectar negativamente a la demanda interna.

El tercer mayor centro de fabricación en Uttar Pradesh también está luchando contra los problemas de financiación, una crisis de energía y un aumento de la asignación por carestía de vida de los empleados para ayudar a sobrevivir las tendencias inflacionarias. En Ludhiana, así, la fuente de alimentación irregular está impidiendo las unidades de género de punto de realizar sus capacidades de producción. "Las unidades están invirtiendo en automatización, ya que ayuda a mejorar la productividad - una máquina reemplaza a 15 trabajadores. Presentar las máquinas también tiene sentido debido a la escasez de mano de obra calificada y los salarios en doble de las tasas normales. Pero la fluctuación de energía, ha causado algunas unidades a sufrir pérdidas de mal funcionamiento de

los sensores", señala Vinod Thapar, presidente de Knitwear Club de Ludhiana y director general de Ludhiana Integrated Textile Park.

Algunos de estos problemas se espera que se resuelvan una vez que el Ludhiana

**50**  
millones de  
personas  
empleadas en el  
sector textil

Integrated Textile Park, en 69 hectáreas con una inversión de alrededor de 1150 millones de dólares americanos, se abre. Thapar ve posibilidad para muchas más iniciativas de este tipo - "tales parques facilitarán a las unidades de textiles de la ciudad y también les ayudarán a la expansión de su negocio. Los Parques también ayudarían a las unidades textiles aprender acerca de los fondos puestos a

disposición por el Ministerio de textiles bajo el Technology Upgradation Fund Scheme (TUFS) y varios otros programas. Esperamos que 85 pequeñas y medianas empresas cambien al parque. Esperemos que el Ministerio de Textiles ampliará su plan para Integrated Textile Parks (SITP)."

### Formación de recursos humanos

También se está trabajando para resolver la escasez de recursos humanos que plagan la industria. En general, la industria textil y de prendas de vestir en la India emplea a cerca de 50 millones de personas y ayuda a ganar a un 8 por ciento de la población. En el sur de India, las mujeres predominan en la fuerza laboral.

Con el fin de asegurar que la industria no sufre de falta de mano de obra capacitada, dieciséis instituciones se han establecido en Tirupur. Estos centros educativos ofrecen los cursos tanto a tiempo parcial y de tiempo completo. Por ejemplo, el NIFT-TEA Knitwear Fashion Institute ofrece cursos de tejido, del diseño de moda, de comercialización, de fabricación de prendas de vestir y de gestión. Se estima que 4 de cada 5 de los 200 estudiantes que se gradúan cada año se absorben por la industria local. Otras instituciones son ATDC-Tirupur, PSG College of Engineering, Institute of Chemical Engineering en Erode, Tamil Nadu Engineering College en Coimbatore, etc. Un curso de postgrado en Diseño de Moda y de Confección también está el yunque de la Universidad de Bharthiyar.

En Bengala occidental, Apparel Export Promotion Council ha prestado sus instalaciones de formación existentes en Calcuta a los trabajadores en el sector de la calcetería. Thapar espera con interés la puesta en marcha del primer instituto para capacitar a la gente local para la industria de prendas de punto en Ludhiana - "Después de esto, nos gustaría ampliar las instalaciones para que más muchachas pasen al frente y se unan a la industria."

**Prendas de punto de lujo**

Mientras que el mercado de prendas de punto interno madura, más marcas extranjeras se espera que tengan los beneficios de entrar en el mercado competitivo pero extremadamente lucrativo del país. Según Abhay Gupta, director ejecutivo, Blues Clothing

Company Ltd. "prendas de punto de lujo fabricadas de mezclas finas como cachemira-merino, merino-seda, y seda-cachemira-Merino tienen una aceptación más amplia. La demanda está también creciendo por grandes tejidos de urdimbre. Los consumidores se están desarrollando los gustos más refinados y están dispuestos a experimentar con las últimas tendencias y las modas establecidas por la industria de la moda."

Con su dedo en el pulso del mercado de prendas de punto de la India, Gupta quiere aprovechar los segmentos de crecimiento del sector. El año pasado, introdujo a John Smedley en país, la marca británica de géneros de punto compuesta de fibra de lujo que existe hace dos siglos. El lanzamiento tuvo lugar poco después del debut de otras marcas líderes como Damat, Tweens y ADV. Además del hecho de que los consumidores

son cada vez más consciente de la marca de lujo de prendas de punto, la estrategia de Gupta se basa en el entendimiento de que los clientes de gama alta buscan una entera gama de productos de alta calidad, hecha de una variedad de fibras y tejidos, bajo un mismo techo. Por lo tanto, John Smedley está siendo vendido al por menor de la cadena minorista de múltiples marcas de lujo de Blues Galleria de su empresa. Con el paso del tiempo, el segmento de lujo se madura - ya, John Smedley está creciendo a un 40 por ciento anual. Entonces, Gupta cree que las marcas como John Smedley merecerán mérito en el comercio minorista de tiendas independientes.

De lo que se ve, muchas historias de éxito de géneros de punto están en el camino. ■

**INFRAESTRUCTUR**

# Muy fuerte

Como aumenta el papel del sector privado en el gasto en infraestructura, la economía está lista para entrar en una nueva fase de desarrollo rápido y planificado. **POR SANGEETA SHAUKAND**

El año pasado, el primer ministro Manmohan Singh había dijo que la India tiene que duplicar su gasto en infraestructura a más de 1 trillón de dólares americanos en el doceavo Plan de cinco años, para alcanzar el 10 por ciento de las tasas de crecimiento anual. La mayor parte de esta nueva inversión sería del sector privado, que había dicho al hablar en una conferencia sobre "La construcción de infraestructuras: Desafíos y oportunidades." Según el departamento de política industrial y la promoción (DIPP), el sector de vivienda y de inmobiliario incluyendo cineplex, multiplex, municipios integrados y complejos comerciales, atrajeron a una inversión extranjera directa acumulativa (IED) de más de 9 mil millones de dólares americanos.



FOTO POR PHOTOS.COM

Desde abril de 2000 hasta octubre de 2010 y aproximadamente 716 millones de dólares americanos, durante abril y octubre de 2010.

En su valoración a plazo medio del onceavo Plan Quinquenal (2007-12), la Comisión de Planificación evaluó la inversión en infraestructura, y revisó las proyecciones de inversión para el plan completo. En comparación con 9,19,2250 millones de rupias indias durante el Décimo Plan, la proyección revisada de inversión para el Undécimo Plan es de 20,54,2050 millones de rupias indias.

En un documento emitido a principios de este año, la secretaría de infraestructura de la comisión de planificación, dijo que las inversiones más de las que preveía en el campo de telecomunicaciones y en las tuberías de petróleo y gas habían aumentado las inversiones.

En los principales sectores de infraestructura de electricidad, carreteras y puentes, telecomunicaciones, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, riegos, agua, saneamiento, almacenamiento y oleoductos y gasoductos), la inversión real durante los últimos dos años fue superior de lo que preveían. Durante el décimo plan, alrededor del 25 por ciento de la inversión total en infraestructura provino del sector privado. Esto podría alcanzar el 36 por ciento durante el Undécimo Plan, dijo el documento.

India había gastado 5,15 por ciento del PIB en infraestructura en el décimo plan. En el plan actual, que finaliza el próximo año, la inversión superará el 7,5 por ciento, marcando un cambio significativo a favor de la infraestructura. Salvo en algunos sectores, la ejecución global de la infraestructura durante el Undécimo Plan compara bien con los objetivos

iniciales después de considerar el impacto de la crisis financiera global.

Para llevar su inversión en la infraestructura hasta casi el 10 por ciento de su PIB, la India tendrá que duplicar su gasto a 41,00,0000 millones de rupias indias (1,25 trillones de dólares americanos) durante el doceavo Plan, desde 2012 hasta 2017, dice el documento, haciéndose eco de lo que el primer ministro había dicho en una conferencia sobre infraestructura el año pasado. Esto tiene que ser un área prioritaria en el undécimo Plan con el fin de sostener y apoyar el crecimiento apuntado en la industria manufacturera, agricultura y servicios. En el Undécimo Plan, el gobierno dirigió las inversiones en infraestructura, apuntando una tasa de crecimiento de 9 a 10 por ciento del PIB sobre la próxima década. Para ello, se estima que habrá que aumentar la inversión en la infraestructura física del 5 por ciento del PIB en el Décimo plan a 9 por ciento, por 2011-12. Esto significó una inversión de 20,56,1500 millones de rupias indias (514,04 mil millones de dólares americanos), dijo el documento de comisión de planificación.

Los planificadores también estimaron que la contribución del sector privado en esta inversión se elevaría por un 20 por ciento en el décimo plan a cerca de 30 por ciento en el Undécimo Plan.

En el campo de telecomunicaciones, se espera que la inversión sea de 3451340 millones de rupias indias, 1,3 veces superior de lo que estimaban. Los ferrocarriles han abierto el movimiento de contenedores a la competencia y 16 entidades se han otorgado concesiones

para operar los trenes de contenedores. El Ministerio de Ferrocarriles ha identificado 50 estaciones para el desarrollo de las estaciones de clase mundial a través de asociaciones público-privado (PPP). Otros proyectos importantes en PPP incluyen:

la instalación del sistema, incluyendo el suministro de equipo rodante y operación de la línea exprés del aeropuerto de Delhi Metro Rail Corporation, dos líneas en el proyecto de Mumbai Metro, el proyecto de trenes metro de Hyderabad, y, el proyecto de los trenes de alta velocidad de Bengaluru. La inversión en el Undécimo Plan se proyecta ahora a 361380 millones de

rupias indias. Tanto la inversión pública como privada en los aeropuertos es probable que aumenten. La inversión privada se espera que contribuya de 231550 millones de rupias indias, que es más del 64 por ciento de la inversión total en infraestructura aeroportuaria. La inversión solo en oleoductos durante el Undécimo Plan se estima de 1081900 millones de rupias indias.

En un artículo el año pasado, la Secretaría de Infraestructura, dijo que 39 proyectos de PPP de las carreteras nacionales con una inversión de 136980 millones de rupias indias se había completado a finales de 2009. El artículo, "Compendio de proyectos PPP en infraestructura", también ha dicho que 23 de tales proyectos en el sector portuario, con una inversión de 57620 millones de rupias indias se había completado en ese período.

Para la supervisión y la formulación de políticas, la secretaría de la infraestructura de la Comisión de Planificación inicia las políticas para asegurar que los proyectos de infraestructura se completan a tiempo y cumplen con los más altos estándares de calidad. También hace las políticas desarrollar estructuras que maximizan el papel de PPP. La secretaría supervisa el progreso de los proyectos de infraestructura clave para garantizar que se completen dentro de los presupuestos apunados.

En la materia de político, el año pasado, el gobierno estableció el Comité de Política Nacional de Transporte de Desarrollo para evaluar las exigencias de transporte de la economía durante los próximos dos decenios y recomendó una política comprensiva y sostenible para cumplir con las necesidades del transporte. Para racionalizar y simplificar el proceso de

El  
**7,5%**  
del PIB para  
gastar en  
infraestructura en  
el doceavo Plan.

**Para llevar su inversión en la infraestructura hasta casi el 10 por ciento de su PIB, la India tendrá que duplicar su gasto a 41,00,0000 millones de rupias indias (1,25 trillones de dólares americanos) durante el doceavo Plan, dice el documento de comisión de Planificación.**

evaluación y aprobación de los proyectos del PPP, el gobierno ha constituido un comité de alto poder de evaluación de asociación público y privado, que había aprobado 192 proyectos con un costo estimado del proyecto de 1625500 millones de rupias indias en mayo de 2010.

India cuenta con una extensa red de carreteras de 3,3 millones de kilómetros - la segunda más grande del mundo. Los caminos llevan alrededor del 61 por ciento de la toda la carga y el 85 por ciento de todo el tráfico de pasajeros. Las autopistas nacionales, con una longitud total de más de 66.000 km, sirven como una red arterial de la nación. La autoridad de carreteras nacionales de la India (NHAI) actualmente está en proceso de cuadruplicar de carreteras de Golden Quadrilateral de cerca de 5.850 km de

## POLÍTICA EN EL YUNQUE

Anand Sharma, Ministro de la Unión de Comercio, Industria y Textiles, dijo recientemente que el gobierno anunciará pronto una política nacional de fabricación para crear grandes zonas industriales en todo el país. Su objetivo es crear 100 millones de empleos y aumentar la cuota de fabricación del 15 por ciento del PIB en la actualidad al 25 por ciento en 2020. "Proponemos establecer 4-5 zonas nacionales de inversión de fabricación como municipios greenfield integrados industriales con infraestructura de clase mundial, financiado por el gobierno central, en colaboración con los respectivos gobiernos estatales, y con un entorno reglamentario competitivo para la inversión atractivo", agregó el ministro

largo que unen Delhi, Mumbai, Chennai y Kolkata.

El gobierno recientemente autorizó la reestructuración de Corredor Industrial, o DMIC de Delhi-Mumbai de 90 mil millones de dólares americanos, después de muchos meses de consultas interministeriales. El corredor es el mayor proyecto de infraestructura del PPP e incluye nueve zonas mega-industriales de unos 200 a 250 kilómetros cuadrados, una línea de transporte de alta velocidad, tres puertos, seis aeropuertos, autopista de seis carriles sin intersección que une Delhi y Mumbai y una central eléctrica de 4000 MW.

El corredor de 1.500 kilómetros de longitud atravesará a través de los estados de Uttar Pradesh, Haryana, Rajasthan, Madhya Pradesh, Gujarat y Maharashtra. ■

### BIENES DEPORTIVOS

# Tiempos de deportes

Los fabricantes de artículos deportivos de India están haciendo todo lo que sea posible para obtener una mayor participación en el comercio mundial. **POR CHARU BAHRI**

La mayoría de artículos deportivos fabricados en la India son la creación de artesanos que tienen sus raíces en Sialkot, actualmente en Pakistán. Sialkot solía ser conocida por sus artículos deportivos, tanto que los productos fueron exportados, incluso en 1885. Estos artesanos emigraron a la India durante la partición y la mayoría se estableció en Jalandhar, en Punjab, una ciudad que sigue siendo el centro la industria de de bienes deportivos de la India aunque Meerut in Uttar Pradesh también se jacta de una parte justa del pastel de artículos deportivos. Gurgaon, Delhi, Mumbai, Kolkata, Chennai, Bangalore, y el estado de Jammu y Kashmir son otros lugares donde se fabrican



FOTO POR PHOTOS.COM

artículos deportivos en la India.

### Estructura de la industria

De los 300 elementos extraños fabricados por el sector, la industria es más conocida por la calificación o dos productos que tienen mucha demanda. Algunos de ellos son pelotas inflables que se usan para el voleibol, rugby y baloncesto, palos de hockey y pelotas/bolas, bates de cricket y pelotas, equipo de boxeo, equipo de pesca, juegos interiores tales como carambola y tableros de ajedrez y varios tipos de equipos de protección que se usan por los deportistas. Alrededor del 60 por ciento de los artículos producidos se abren camino en el extranjero. La India exporta productos deportivos a 143 países, incluyendo países desarrollados como Reino Unido, EE.UU., Alemania, Francia y Australia, por nombrar algunos. Más de la mitad de las exportaciones de la industria provienen de Jalandhar.

Es apreciable que la industria de bienes deportivos de la India ha mejorado mucho a pesar de ser en gran parte concentrado en unidades de pequeña escala. Sin embargo, siendo predominantemente un sector de industria casera significa que los actores más pequeños no poseen los recursos necesarios para comercializar con eficacia sus productos en el extranjero. Aunque algunas unidades familiares registradas ubicadas en los bolsillos urbanos en Jalandhar se contentan aceptando trabajos subcontratados por empresas más grandes, otros pequeños fabricantes creen que el acceso directo a los mercados les ayudaría a crecer. Estos jugadores están obteniendo la mayoría de los planes gubernamentales destinados a ayudar a las unidades de exportación para que consigan más clientes y las impulsen exportaciones al norte por la participación en ferias comerciales.

### Apoyo del gobierno

ISPO de Munich, una feria de comercio en Alemania, se dice que es el evento anual más grande de fabricantes de artículos deportivos que les permite exhibir sus productos y negociar con los clientes potenciales. India estuvo bien representada en el evento en febrero de 2011 como representantes de las unidades orientadas a la exportación recibieron asistencia bajo el plan de iniciativas del Acceso al Mercado del

Gobierno (MAI) para asistir a la feria. Este plan de promoción de exportaciones apoya los esfuerzos de marketing dirigidas a fomentar las relaciones comerciales en el extranjero y las iniciativas destinadas a aumentar las exportaciones accediendo a nuevos mercados o aumentando la cuota en los mercados existentes. Como tal, apoya la apertura de tiendas y almacenes, la organización de festivales de comercio, a la participación a nivel nacional en importantes ferias internacionales, exposiciones en las tiendas departamentales internacionales, publicación de catálogos, campañas publicitarias y actividades de promoción de marca, investigación y desarrollo de productos, etc.

El ex deportista con base en Meerut quien ahora se convertido en proveedor de bienes

deportivos Prateek Malhotra de Priam Sports aprecia los esfuerzos hechos del gobierno para ayudar a la comercialización de productos en el extranjero - "Viajar y comercialización al extranjero es bastante caro. Los subvenciones del gobierno nos están ayudando a llegar a nuevos clientes" Él también espera participar en las ferias que vienen a finales de este año, Sports Source Asia 2011, que se celebrará en Hong Kong en octubre y ISPO 2011. La asistencia para participar en estos eventos se irá a través del plan de Asistencia para el Desarrollo de Marketing (MDA), también por un programa que opera el gobierno a través del Departamento de Comercio para apoyar a los exportadores y Consejos de Promoción de exportación (EPC) en la toma de las actividades de promoción de exportaciones en el extranjero.

En la India, el Sports Goods Export Promotion Council (SGEPC) es el foro de la industria ápice y la organización patrocinada por el gobierno que trabaja para la promoción de las exportaciones de artículos deportivos (y juguetes). El SGEPC trae los principales fabricantes del país y los exportadores de artículos de deporte en una sola plataforma. Facilita las interacciones e intercambios entre los miembros, organiza actividades de promoción comercial, difunde información sobre inteligencia del mercado y tendencias, estándares, especificaciones, calidad y diseño a través de talleres y boletines, y funciona como un vínculo entre la industria y el gobierno. Los eventos en el extranjero organizados por el Consejo el año pasado ayudaron a incursionar en nuevos y futuros mercados, y a promover la industria de la India en los mercados internacionales establecidos. Una exposición "SOCCEREX", se celebró también en Sudáfrica, para concurrir con el anfitrión del país FIFA World Cup 2010, para mejorar la presencia de la India en ese mercado meta importante.

**HECHOS (PARA 2009-10)**

Los mercados Top 5 de exportación: **Reino Unido, EE.UU., Australia, Sudáfrica y Francia**  
 El mercado más importante de exportación: **Reino Unido, que tiene una cuota del 27 por ciento**  
 Participación de los 10 principales mercados para las exportaciones de artículos deportivos y juguetes: **Más del 83 por ciento**  
 Los productos Top 5 exportados: **Pelotas inflables, equipo de cricket, equipo de boxeo, hamacas y equipos de ejercicio general.**  
 Contribución de los 5 artículos top en las exportaciones totales de artículos deportivos: **el crecimiento de alrededor del 60 por ciento**  
 Artículos que registran crecimiento: **equipo de boxeo, equipo de cricket, equipo de mesa y equipo para hacer ejercicio en general.**  
 Los elementos con mayor participación en las exportaciones: **pelota inflable (26 por ciento), equipos de cricket (18 por ciento), equipos de boxeo (8 por ciento), hamacas (8 por ciento) y equipo de ejercicio general (7 por ciento).**

FUENTE: SGEPC



**Las exportaciones totales de equipamiento deportivo de la India**  
 2009-10: **115.68 millones de dólares americanos**  
 2010-11: **134.08 millones de dólares americanos**

FUENTE: SGEPC

### Tendencias innovadoras

La participación en ferias comerciales internacionales ayuda a los fabricantes a entender mejor las necesidades de los clientes en el extranjero y a aceptar los pedidos de artículos tradicionalmente exportados, así como de nuevos productos. Esto, a su vez está ampliando el ámbito del sector de los bienes deportivos de la India. Por ejemplo, algunos fabricantes de la India están

haciendo ahora el equipo de entrenamiento que se utiliza para todo tipo de juegos. “La mayoría de estos son los pedidos personalizados. Los artículos se fabrican para cumplir con las

especificaciones exactas dadas por los clientes en el extranjero”, señala Anup Anand, socio de Anandco Sporting Corporation. Malhotra también ve inmenso alcance para los productos más nuevos como el tenis de mesa y equipo de golf a fabricar a la orden de los compradores extranjeros.

Con un pequeño empujón, la industria de bienes deportivos de la India también se podría atender a los productos utilizados en los deportes de aventura que son más populares en el extranjero, como el esquí, alpinismo, deportes de invierno, deportes acuáticos, patinaje, etc.

Los jugadores que se aventuran en nuevas avenidas están adoptando nuevas tecnologías y métodos para asegurarse de que mantengan la competitividad. Una tendencia interesante es la tendencia hacia la fabricación mecanizada. Los productos que tradicionalmente realizaba la industria de bienes deportivos de la India requieren mano de obra altamente calificada. Los bates de Cricket, por ejemplo, sólo puede ser hecho por los artesanos expertos que saben cómo conseguir el corte ángulo, polaco correctamente, etc. “Sin embargo, los productos más nuevos, tales como postes de la meta y los escudos utilizados en la lucha contra el rugby, que se están fabricando a la demanda de los clientes de ultramar pueden ser realizados por la máquina”, añade Malhotra.

En el futuro, se espera que la industria pudiera enfrentar una escasez de mano de obra calificada. Algunos fabricantes se pueden ver más valor enfocando en las líneas de productos que se pueden hacer por la máquina. “Así, los esfuerzos para capacitar a jóvenes desempleados locales en las habilidades deseadas todavía no han dado muchos frutos.”, señala Arvind Singh Rana, socio, Ranson Sports Industry.

### Aumentar a escala

La mayor mecanización en la producción de artículos deportivos puede exigir un cambio de la estructura centrada a clúster se ve en la ciudad de Jalandhar. Ya los empresarios que establecen unidades

modernas con sistemas de producción mecanizada se están desplazando fuera de las zonas congestionadas como Basti Nau y Basti Daneshmandan, aunque algunos están manteniendo una oficina en los lugares

tradicionales. Los establecimientos más grandes también se ven haciendo todo lo posible para hacer sus operaciones más autosuficientes. Algunos se alejan de los métodos tradicionales de outsourcing algunos procesos a empresas más pequeñas y opten por realizar todo en casa. Hasta cierto punto, eliminando la externalización está ayudando

a las empresas más grandes a ahorrar en términos de costos y a garantizar que puedan mantenerse a flote en estos tiempos competitivos.

Con sus ojos enfocados en el mercado global, algunos jugadores están tomando el ejemplo de las directrices de Sports Goods Manufacturers and Exporters Association, un organismo registrado que representa alrededor de 45 empresas que se jactan de una cuota del 90 por ciento de las exportaciones de productos deportivos del país y la mitad del mercado interno también. “Hay beneficios a lograrse a partir de la adopción de normas como CE marking para los equipos de protección y de la certificación ISO. Estos últimos pueden dar a los jugadores una ventaja en el mercado europeo y americano, pero no necesariamente en otros países”, añade Rana, cuya propia unidad cumple con la norma ISO-9001: 2008 y tiene la calificación de D&B credibilidad.

Una encuesta de campo de 100 unidades, llevada a cabo por el National Productivity Council como una parte de un estudio que analiza la competitividad de la industria de artículos deportivos de India encontró que cerca de 6 de cada 10 equipos de fabricación habían adquirido certificaciones ISO. Además, más de la mitad de éstos eran de la opinión de que las normas o acreditación ayudarían a impulsar sus negocios. La normalización ayudaría a India destacar su oferta de artículos deportivos como una combinación de calidad y precio. Según Rana, “Nuestros productos no son baratos, por lo que tendemos a perder oportunidades de vender a las cadenas de tiendas en el extranjero que atienden a los mercados de masas.

**143**  
el número de países a los que la India exporta artículos deportivos.

## CAMBIO EN PORCENTAJE DE ARTÍCULOS EXPORTADOS (2010-11 EN 2009-10)

Pelotas inflables: 22.03  
Bates (palas) de Cricket: 8,54  
Equipo de Boxeo: 0,51  
Equipos de ejercicio general: 14.80  
Equipo de protección de Cricket: 21.28  
Hamacas: -10,31  
Redes: 20.23  
Accesorios de pelotas inflables: 13,64  
Juguetes y juegos: 99,61  
Pelotas de Cricket y hockey: 22,44  
Cámaras de aire: 57.22  
Equipo de protección para las pelotas inflables: 33.35  
Rompecabezas: 10.59  
Mesas de Tenis de mesa: 1,39  
Juguetes de goma espuma: 92.41  
Carambola: -24,72  
Equipo de pesca: -3,85  
Equipo de protección para hockey: 11.95  
Juego de ajedrez: 2,62  
Accesorios de tenis de mesa: 22,42  
Palos de hockey: 1.07  
Juegos de jardín: 113,11  
Juegos de Magia: 16,69  
Ropa deportiva: 65,27  
Pelotas de golf: 90,45  
Pelotas de tenis: 15,03  
Insignias y emblemas de deportes: 65.91  
Trofeos de deportes EPNS: 112,09  
Raquetas: 71,63  
Otros artículos: 18,39

FUENTE: SGEPC

A pesar de ser de calidad secundaria, los productos chinos acumulan más puntos que nosotros para tales usuarios finales, debido a su (bajo) rango de precio. Ellos son los favoritos indiscutibles de las cadenas de tiendas.”

En lo concerniente a servir a los mercados a granel, Tilak Khinder, director regional, Sports Goods Export Promotion Council señala que “la India necesita urgentemente la colaboración técnica que le ayudaría a entrar en los mercados masivos, como China. Nos quedamos atrás de países como China, Taiwán y Tailandia en los métodos de producción mecanizada. La mecanización, especialmente líneas de producción automatizada abrirían nuevos mercados en el extranjero para el sector de los bienes deportivos de India. La demanda de balones de fútbol moldeados, pegados

y cosidos por máquina, bolas de voleibol, balones de baloncesto, pelotas de tenis y raquetas de tenis está también en el aumento en el mercado interno. La mecanización ayudaría a cumplir con esta demanda. “Khinder ve inmenso alcance para los inversionistas quienes traen tal automatización en el país. Para que la mecanización tenga éxito, el país también necesita un suministro suficiente de materias primas de primera calidad como el PU, TPU, butilo y neumáticos sintéticos. Entonces, la India podría sobrepasar sus competidores, el vecino Pakistán y China, y Tailandia, y podría competir en términos de precio y calidad.

### Empresas conjuntas

Según Rajan Mayor, director general, Mayor International Limited y vicepresidente de Asia, World Federation of Sporting Goods Industry, y el director (miembro COA), Sports Goods Export

## hoy en día los indios se están convirtiendo conscientes de salud y de idoneidad física y más personas practican deportes que nunca antes.

Promotion Council, “la India no ha tenido la reputación de ser una nación deportiva, pero hoy en día los indios se están convirtiendo conscientes de salud y de idoneidad física y más personas practican deportes que nunca antes. En este entorno, hay campo para más empresas conjuntas para fabricar artículos deportivos para atender el mercado interno”. Ya que más marcas se unen a marcas pesadas como

Nike, Reebok y Adidas, los consumidores conscientes de marca del país, pueden esperar a ser cortejados por los nuevos nombres. La mayoría de los actores del sector opinan de que la India poco a poco avanza su camino hacia el poste de la meta. ■

### MAQUINAS HERRAMIENTA

# Bien preparado

Uno de los segmentos de más rápido crecimiento del sector de fabricación en la India. POR SANGEETA SHAUKAND

Según el informe de Exim Bank of India “Industria de bienes de capital de la India - un estudio del sector”, el sector de máquinas-herramienta es uno de los segmentos importantes de la industria de bienes de capital en la India. El sector se reconoce como un proveedor de soluciones rentables de alta calidad de manufactura esbelta. El sector fabrica casi la completa gama de máquinas-herramienta para cortar metales y moldear metales. Personalizados en la naturaleza, los productos de la canasta india comprenden las máquinas herramientas convencionales, así como equipo de máquinas (CNC) de control numérico.

Hay otras variantes que ofrecen los fabricantes indios también,



FOTO POR PHOTOS.COM

incluyendo máquinas de propósito especial, robótica, sistemas de manejo, y las máquinas amistosas con TPM. Al ser un sector integral, el crecimiento de la industria de máquinas-herramienta tiene una influencia inmensa en la entera fabricación. La industria de máquinas herramientas se puede clasificar los sectores de cortar metales y moldear metales. El sector de de cortar metales puede ser clasificado en las máquinas de control numérico (CNC) por ordenador y convencional, mientras que el sector de moldear metales puede ser clasificado en maquinas convencionales y de control numérico (CN). Algunas máquinas de cortar metales de uso común incluyen los sistemas de mecanizado por descarga eléctrica (EDMS), centros de mecanizado, tornos y máquinas automáticas, máquinas de perforar, molieran, esmerilar, rectificar y pulir, máquinas de control numérico total, etc. Las máquinas moldear metales incluyen las máquinas de curvar, plegar, enderezar, aplanar, perforar y / o máquinas de corte, máquinas de fundición a presión y otros.

En la India hay cerca de 450 fabricantes que hacen la fabricación completa, o sus componentes. Hay 150 unidades en el sector organizado. Casi tres cuartas partes de la producción de máquinas-herramienta total en la India se aportan de 10 empresas importantes en esta industria. La industria tiene una capacidad instalada de más de 10 mil millones de rupias indias y cuenta con una plantilla que directamente o indirectamente, suma a 65.000 personas calificada y no calificada.

El centro de las actividades de fabricación se concentra en Mumbai y Pune en Maharashtra, Jalandhar y Ludhiana en el Punjab, Ahmedabad, Baroda, Jamnagar y Rajkot, en Gujarat, Coimbatore y Chennai, en Tamil Nadu, Bangalore y Mysore en Karnakata, y algunas partes de India oriental.

Todos los líderes mundiales a saber Makino, DMG, Yamazaki, Haas, Trumpf, Daewoo, Agia Charmilles y Schuler están presentes en la India a

través de sus agentes de marketing, centros técnicos, centros de servicio o centros de ensamblaje.

Según el departamento de Industria Pesada, el tamaño total del mercado de este sector se sitúa en 52120 millones de rupias indias. El nivel de consumo de la India es de alrededor de 1 mil millones de dólares americanos, así siendo el onceavo mayor consumidor de las máquinas herramientas.

Las exportaciones mundiales de máquinas-herramienta se estima en más de 40 billones de dólares americanos en 2007, un crecimiento del 18% con respecto a las del año anterior. La industria de máquinas-herramienta de la India ha sido un éxito en el desarrollo de la capacidad de diseñar y producir máquinas especiales para los clientes en casi todos los segmentos de la industria. Una serie de fabricantes de máquinas herramienta ahora atiende a las necesidades de los sectores del automóvil, del consumidor y de la defensa. De hecho, estas máquinas tienen precios muy competitivos en comparación con las equivalentes importadas.

Las máquinas herramientas fabricadas en la India se exportan actualmente a más de 50 países, los principales son los Estados Unidos, Italia, Alemania, los países de la SAARC y el Medio Oriente. Los tornos y máquinas automáticas, máquinas de electroerosión, de perforación, máquinas, centros de mecanizado formaron los pedidos de exportación para los fabricantes de la India.

En 2002, el gobierno lanzó el Programa Nacional para el Desarrollo de la Industria de Máquina-Herramienta de India (NPDMI) para fortalecer la posición competitiva y la capacidad de desarrollo tecnológico y de mercado de los fabricantes y para establecer la etiqueta "fabricado en India"

en máquinas-herramienta. El gobierno trabajó con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Exim Bank y Indian Machine Tools Manufacturers Association (IMTMA) para diseñar el programa.

Según un informe elaborado por la firma consultora IMAcS Virtus Global Partners, la India ocupa el decimoséptimo lugar

en producción y el doceavo en el consumo de máquinas-herramienta en el mundo. Citando cifras de investigación del gobierno

## CLASIFICACIÓN

1. Según la manera de que el metal se forma, la industria se puede clasificar en las máquinas para cortar metal y máquinas para moldear metales.
2. En base a cómo la selección de la herramienta o el movimiento se controla, la industria se puede clasificar en - máquinas de CNC y máquinas convencionales. Máquinas herramientas CNC, que son altamente productivos y rentables, aportaron por cerca de 60 por ciento de las máquinas-herramienta producida en 2007-08.
3. Con base en el propósito del uso, la industria se puede clasificar en - máquinas de uso general y máquinas de propósito especial.



FUENTE: INFORMES ANUALES DE LA SECRETARÍA DE TEXTILES

de EE.UU., el informe "la industria 'de máquinas-herramienta de la India - oportunidades para las empresas de EE.UU.'" dijo que la India se convertirá en un jugador clave en la industria mundial de máquina herramienta y es probable que veamos la fabricación sustancial de máquinas-herramienta de alta gama.

Diez principales empresas de la India constituyen casi el 70 por ciento de la producción total. Hindustan Machine Tools Limited (HMT) del sector público por sí sola representa casi un tercio de las máquinas herramienta fabricadas en la India.

Los sectores usuarios de máquinas-herramienta son: automotriz, auto auxiliares, vías férreas, defensa, agricultura, acero, fertilizantes, eléctrica, electrónica, telecomunicaciones, maquinaria textil, cojinetes de bolas y rodillos, válvulas industriales, bombas de motor, empresas de ingeniería de muchos productos, maquinaria de movimiento de tierra, compresores y bienes de consumo duraderos como lavadoras, refrigeradores, televisores, relojes, máquinas lavaplatos, aspiradoras y aire acondicionados. ■

**33%**  
de contribución de HMT a la producción total de máquinas-herramienta en India



# MOTHER DAIRY ICÓNICA

Durante casi 40 años, la industria láctea de fama mundial ha suministrado leche a millones de personas en Nueva Delhi, todos los días de la semana, sin falta. [POR RUCHIRA MITTAL](#)

**M**other Dairy es para la India lo que quizás Nestlé es para Suiza y Europa. Antes de la hora de la mañana, llueva o haga sol, camiones Mother Dairy llevando litros de leche fresca van a través de las carreteras y en las ciudades soñolientas, para asegurarse de que cuando se despierta, su taza de té por la mañana sea fresca y reconfortante. Sus relojes pueden fallar, pero las máquinas vendedoras de Mother Dairy trabajan con un reloj de precisión, día tras día.

Mother Dairy ha cambiado la forma de comprar leche de la India, por cada vez ganando la confianza y la lealtad de sus clientes desde su creación en 1974.

No es de extrañar entonces que Mother Dairy Fruit and Vegetable Private Limited es una empresa de 4.7100 millones de rupias indias (1 mil millones de dólares americanos).

Una empresa de propiedad total de National Dairy Development Board (NDDDB), Mother Dairy es un fabricante líder de productos lácteos y alimentos procesados. Sus marcas bien establecidas, tales como Mother Dairy, Safal y Dhara se han convertido en parte de la vida a través de millones de hogares en Nueva Delhi y sus alrededores. La empresa suministra dos terceras partes de toda la leche que Delhi necesita; todos los días, la friolera de 2,5 millones de litros. Distribuye la leche a través de 1.400 puntos de venta, más de 1.000 de ellos exclusivos de Mother Dairy.

Además de contar con la participación enorme del mercado en Nueva Delhi, Mumbai, Hyderabad y Saurashtra, la empresa extiende a ambos lados de la escena mundial con exportaciones a más de 40 países. Exporta pulpas de frutas tropicales y concentrados de alta calidad a los EE.UU., Europa, Oriente Medio,

Rusia y el Lejano Oriente, entre otros. Su lista de clientes multinacionales es impresionante e incluye los gigantes de refrescos como Coca-Cola y Pepsi y gigantes de productos de gran consumo (FMCG), como Unilever.

La marca primaria Mother Dairy fabrica, comercializa y vende

## Mother Dairy suministra dos terceras partes de toda la leche que Delhi necesita; todos los días, la friolera de 2,5 millones de litros. La empresa distribuye la leche a través de 1.400 puntos de venta, más de 1.000 de los cuales le son propias.

leche y productos lácteos. Cuando se agrega los territorios de Delhi, Mumbai, Hyderabad y Saurashtra, la empresa vende un total de 3,2 millones de litros de leche diariamente, por lo que es más grande de marca de leche líquida de Asia.

En 1996 Mother dairy presentó helados. Pero cuando introdujo yogurt, leche saborizada, suero de leche dulce y el postre mishti doi, el mercado respondió muy bien. Así, mientras que la cartera de productos ha ido creciendo, Mother Dairy, también planea ampliar.

En el campo de leche líquida, la empresa concentra en cuatro mercados - Delhi, su tierra natal, la región de Junagarh y Ahmedabad, en Gujarat, Mumbai y Hyderabad. En Mumbai, donde el mercado de leche líquida se encuentra cerca de 420.000 litros al día, la empresa suministra 170.000 litros. En Hyderabad, Mother Dairy tiene una cuota de mercado del 15 por ciento. Para alimentar a su fuerte demanda, la empresa obtiene la leche de cooperativas a nivel estatal y de sus propias cooperativas de nueva generación (NGCs). En los centros animados de colección dentro de fácil alcance de las aldeas, parámetros básicos

para el control de calidad de los productos están en su lugar. Los camiones especiales refrigerados transbordan la leche revisada y probada, manteniendo rigurosamente una temperatura de menos de 4 grados centígrados en todo momento - lo que es ideal para el transporte de leche. Antes de que la leche llegue al cliente, llega

a las plantas diversas de Mother Dairy, donde las máquinas basadas en un microprocesador lo procesan y prueban a 21 niveles de control de calidad. Intocado por humanos, la leche se somete a filtración, clarificación, pasteurización, refrigeración, llenado, empaque y almacenamiento. El equipo se limpia y desinfecta regularmente con sistemas de limpieza automática in situ (CIP).

Pero hay algo más que la leche que proviene de Mother Dairy: mantequilla, y quesos cottage y procesado, yogurt, manteca, productos probióticos, y postres como mishti doi se encuentran entre una amplia gama de productos de alta calidad.

Los helados de Mother Dairy han capturado la imaginación de los consumidores, que ocupan casi el 62 por ciento de la cuota de mercado en Delhi y sus alrededores.

Su marca Dhara fabrica una gama de aceites comestibles y Safal se ha convertido en sinónimo de frutas y verduras frescas, verduras congeladas y jugos de frutas.

A través de más de 250 puntos de venta bien construidos en las principales colonias residenciales de Delhi y sus alrededores, Safal vende un promedio de 300 toneladas de productos cada día. La facilidad de distribución central de la empresa en el capital maneja y procesa de 200.000 toneladas de frutas y verduras frescas al año.

Safal también tiene puntos de venta en Bangalore bajo el nombre de Safal Daily Fresh. Safal también exporta

**3,2**  
millones de litros:  
la cantidad total de  
leche que Mother  
Dairy suministra  
en toda la India,  
cada día.

uvas, plátanos, pepinos y cebollas, así como pulpa y concentrados de frutas, frutas y verduras congeladas a todos los 40 países con los que la empresa hace negocios. Una planta de procesamiento de frutas establecida en Mumbai en 1996 tiene la capacidad de manejar 15.000 toneladas por año. Esta planta suministra productos de calidad para el mercado internacional. Para cumplir con la creciente demanda, la empresa estableció otra usina avanzada de procesamiento de frutas en Bengaluru. Esta usina tiene la capacidad de manejar 50.000 toneladas de frutas al año. Lo que hace el experimento único de Safal es la manera indígena en la que Mother Dairy ha sido capaz de desarrollar el sistema. Los planes para Safal tomaron forma después de que un grupo que trabajaba sobre los productos agrícolas percederos sugirió cambiar la gestión de la cadena de suministro tradicional de frutas y verduras, eliminando intermediarios y racionalizando la estructura de precios.

Dhara, una marca líder de aceites comestibles, se comercializa por Mother Dairy y está disponible en todo el país a más de 200.000 puntos de venta. Dhara está disponible como el aceite vegetal refinado de soja, girasol, salvado de arroz, mostaza y de cacahuete. Envasados en materiales de alta calidad de grado alimenticio, los productos de Dhara se someten a sofisticadas pruebas de aseguramiento de calidad para asegurar que los envases y su contenido se mantengan frescos y no contaminados a través de viajes duros que llevan a lo largo y ancho de la nación.

Si bien Mother Dairy obtiene grandes volúmenes de leche líquida de las cooperativas, productores lecheras y asociaciones de productores felizmente suministran frutas y verduras. Las cooperativas cultivadores de semillas de aceite también se benefician ya que Mother Dairy comercializa toda la gama de productos Dhara en todo el país. Los agricultores y los

productores de leche reciben los precios de mercado mediante el suministro de leche de calidad, productos lácteos y otros productos alimenticios a los clientes. Los precios son competitivos y, al mismo tiempo mantienen las estructuras y procesos institucionales que sean equitativas. Esto fortalece la mano de los agricultores que trabajan en los campos y pueblos, y les apodera.

Mother Dairy por lo tanto, efectivamente llena la brecha entre el agricultor que produce en los pueblos y las personas en las ciudades que compran sus productos.

No siendo satisfecho con apenas la producción y la comercialización de alimentos lácteos tradicionales; Mother Dairy lanzó su Centro de Innovación en abril de 2010 situado en Delhi. Esta es la primera de su tipo en la India y se dedica al desarrollo de los productos sanos y nutritivos lácteos y de hortaliza listos para servir. Así que según las demandas de los consumidores de nuevos y mejores productos; Mother Dairy lanza deliciosos productos como, mishti Doi, Lassi embotellada y Tadka Chach además de Nutrifit, clásicos indios, clásicos occidentales y Dietz sin azúcar. El esfuerzo es para que los clientes sean felices y tragan sonrisas a los rostros a través de la innovación.

Yogur probiótico "b-Active" y bebida probiótica "Nutrifit" son las otras bebidas innovadoras de salud producidos en Mother Dairy. Constantemente investigando y mejorando sus productos, Mother Dairy enriqueció los productos "probióticos" mediante la adición de fibra dietética para lograr el efecto Simbiótico y ofrece una opción aún más saludable para el cliente. Lic Lollezz que se cargan con vitamina C y sabores atractivos para el paladar de los indios también se han introducido en el mercado.

Con una sólida infraestructura, un equipo de marketing estridente y una robusta red de distribución para comercializar los productos alimenticios de mejor calidad

que se fabrican y envasan de acuerdo con los estándares mundiales de higiene, Mother Dairy está listo para dominar el mercado de necesidades diarias. La cereza en la capa dulce del pastel es que los productos de Mother Dairy tienen un precio competitivo también.

Incluso los tradicionalistas empedernidos que creen que la mejor comida es lo

## Industria lechería en la India

- Hay cerca de 70.000 cooperativas lecheras de pueblos en todo el país.
- Las sociedades cooperativas están federados en 170 sindicatos de los productores de leche del distrito.
- La industria ayuda a dar empleo a 72 millones de productores de leche.
- India tiene la mayor población mundial de casi medio billón de vacas y búfalos.
- Con un total de más de 100 millones de toneladas, la India es el mayor productor mundial de leche líquida, por delante incluso de EE.UU.
- La producción de leche en la India es más del 60 por ciento de la producción total de Asia.



que está disponible al aire libre y a través de la vendedora de verduras de confianza y lechero, admiten que Mother Dairy es la mejor opción. Aquí, la leche no es adulterada, los vegetales son frescos e higiénicamente empacados en estándares de clase mundial. Los precios más competitivos reducen el estrés de regateo. Mother Dairy ha ganado la confianza a través de generaciones y no es un espectáculo común ver a los abuelos y los nietos por igual de dirigirse a una cabina de Mother Dairy.

La mayor fortaleza de Mother Dairy ha sido la confianza que ha creado en la mente de sus consumidores, y que ha venido de trabajo duro constante. Es seguro decir que los productos de Mother Dairy son una característica de puntualidad, fiabilidad, calidad e innovación. ■

**100**  
millones de toneladas: la producción total anual de la India de leche líquida.



**EMPRESAS INDUSTRIOSAS  
CANADIENSES TOP QUE HAN  
ESTABLECIDO OPERACIONES EN  
LA INDIA**

**LOS ESTUDIOS DE ACUERDOS DE COMPRESIVA ECONÓMICA  
ASOCIACIÓN DE INDIA-CANADÁ SUGIEREN QUE IMPULSARÁ EL  
PIB DE LA INDIA POR HASTA 12 MIL MILLONES DE DÓLARES  
AMERICANOS Y EL DE CANADÁ POR HASTA 15 MIL MILLONES  
DE DÓLARES AMERICANOS**

**Participar  
Construir  
Asociar**

***The India Show***

***Una tierra de oportunidades ilimitadas***

**Octubre 17-20, 2011, Toronto**



Un Artículo  
especial

**de 10 páginas,**

que muestra las  
principales  
empresas  
canadienses en la  
India.



STEWART BECK | ALTO COMISARIO DE CANADÁ

# APROVECHAR EL MOTOR DEL CRECIMIENTO

El diplomático es optimista sobre las perspectivas del comercio bilateral que va zumbido. **POR SANGEETA SHAUKAND**

**Q** ¿Cuál conseguirá el Año de la India?

El Año de la India en Canadá fue una grande iniciativa de la India. Ha ayudado a elevar el perfil de la India en Canadá y el de Canadá en la India. El mes de junio fue un buen ejemplo, ya que comenzó con global Pravasi Bharatiya Divas y terminó con la ceremonia de premios ostentosos del International Indian Film Academy (IIFA), ambos en Toronto. Por entre, había otros importantes eventos como la Cumbre de la Innovación, la Cumbre de Educación y el Foro Global de Negocios. Estos acontecimientos trajeron los expertos de Canadá y la India juntos.

Por ejemplo, Toronto es una ciudad dinámica y la presencia de las empresas indias hace una gran diferencia para un evento. Por eso, cuando la ceremonia de premios IIFA se llevó a cabo allí, un montón de gente en el mundo fue testigo de Toronto por lo que es, sino que también vio la

importancia de Bollywood como una industria para la India. Este elegante evento que tuvo lugar en una ciudad vibrante como Toronto elevó el perfil de la India. Por lo tanto, el Año de la India es una gran oportunidad para nosotros para celebrar nuestra fuerte relación bilateral.

**Q** ¿Cómo Canadá considera que India se ve, desde el punto de vista de negocios?

Canadá considera que la India es una oportunidad para la colaboración económica. Canadá es una nación de comercio y los EE.UU. ha sido nuestro principal socio comercial desde hace muchos años. No hace mucho tiempo, que representó el 87 por ciento de nuestras exportaciones. El comercio entre Canadá y Estados Unidos se ha reducido a alrededor del 75 por ciento. Por lo tanto, ha sido un gran cambio en los últimos cinco a diez años.

Yo estaba en China desde 1990 a 2003, en Shanghai. En ese momento, Canadá estaba explorando la posibilidad de exportar madera a China. Las empresas

canadienses estaban empezando a aprender la importancia del mercado chino. Ahora China es un gran mercado para Canadá. De hecho, hace poco, se hizo más grande de los EE.UU., en este segmento.

Así pues, si echamos un vistazo a las oportunidades aquí en la India, estamos empezando a darnos cuenta de que podemos vender la madera blanda a la India también. La India ha permitido la entrada de dos especies de pino. Hemos vendido madera blanda de casi 200 millones de dólares americanos a la India en solo el último año.

Empezamos a darnos cuenta de que, dada la tasa de crecimiento de India y que es una democracia, hay una muy buena oportunidad para nosotros para contribuir al crecimiento de la India, ofreciendo productos y tecnología canadienses.

**Q** India y Canadá están en conversaciones para finalizar la CEPA. ¿Cómo CEPA cambiará el panorama de negocios y para cuándo se

puede esperar a la conclusión? Llamamos Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) un acuerdo de libre comercio. CEPA es realmente fundamental para la construcción de la relación comercial. Los estudios han concluido que impulsará el crecimiento anual del PIB de la India por hasta 12 mil millones de dólares americanos y de Canadá por hasta 15 mil millones de dólares americanos. Eso tendrá un impacto significativo. Además, habrá una cierta dimensión óptica de tener un acuerdo de libre comercio. Las empresas dicen: "Tenemos un acuerdo de libre comercio con la India, vamos a explorar esa oportunidad".

**Q** ¿Cómo va a cambiar el panorama de los negocios?

Se podría suponer que la estructura arancelaria en ambos sentidos se reduciría considerablemente y que abrirá nuevas oportunidades en los sectores donde las tarifas van a cambiar. Habrá temas que nos gustaría ver en la tabla, tales como cambios en el sector de servicios financieros. Tenemos una muy activa industria del sector vibrante y exitoso de servicios financieros en Canadá. Nos gustaría poder hacer más en la India.

Otra área es la minería. Tenemos excelentes empresas del sector extractivo y los inversionistas y nos gustaría ver si podemos abrirlo hasta cierto punto con nuestros amigos indios. En el lado de India, se trata del movimiento de personas y eso es algo que tendremos que discutir.

Si somos capaces de llegar a un acuerdo que sea satisfactorio para ambas partes, se espera que veamos un papel más activo y vibrante del sector de servicios financieros de India - la mayoría de los principales bancos de Canadá están representados en la India en una forma u otra- y lo haremos de una mejor forma de gestionar el movimiento de personas de ida y vuelta entre los dos países. Por lo tanto, estas son algunas cosas



**“tenemos que traer más empresas y hacerlas participar en este mercado, porque su éxito impulsará las estadísticas hacia arriba...”**



buenas que puedan cambiar el panorama de los negocios.

**Q** El comercio bilateral entre India y Canadá vale de 5 mil millones de dólares americanos por año. El objetivo es triplicarlo a 15 mil millones de dólares americanos en los próximos 5 años. ¿Qué lo hará posible? Una vez más, tener un acuerdo de libre comercio sin duda va a funcionar. Según lo previsto, esperanzadamente, va a añadir 12 mil millones de dólares americanos al comercio bilateral anual. Pero en términos realistas, tener una participación de empresas en ambos sentidos realmente impulsará el comercio.

Hemos hecho algunas investigaciones por nuestra cuenta y nos dimos cuenta de que cuando se trata de la cantidad del comercio bilateral, probablemente hacemos un poco más de 2,5 hasta 3 mil millones de dólares americanos. Mucho del comercio entre nuestros dos países se encamina a través de

**DOSSIER**

**NOMBRE:**  
Stewart Beck

**DESIGNACIÓN:**  
Alto Comisario

**EDUCACIÓN:**  
BA, Licenciado en Educación Física y de Salud (BPHA) y MBA de Queen's University en Kingston, en Ontario, Canadá.

**CARGOS DESEMPEÑADOS:**  
Se unió al departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional en 1982. Servido en los EE.UU., Taiwán y China. Más recientemente, fue cónsul general en San Francisco, EE.UU.

terceros países. Lo que no se traduce en las estadísticas. Por ejemplo, Pratt and Whitney tiene una planta de fabricación de motores en Montreal, Canadá. Los motores no se capturan en las estadísticas del comercio que llegan a la India, debido a que están instalados en las aeronaves procedentes de los Estados Unidos o Europa. Por lo tanto, es probable que tengamos una relación comercial bilateral más grande de lo que se haya registrado. Pero lo que tenemos que hacer, y es por eso que me gusta centrarse en las empresas, es que tenemos que traer más empresas y hacerlas participar en este mercado, porque su éxito impulsará las estadísticas hacia arriba.

Una de las cosas que estamos trabajando en el Alto Comisionado de muy dura manera atrae más empresas canadienses, en particular, las empresas basadas en el conocimiento, para venir a

hacer negocios en la India, porque las oportunidades son realmente muy grandes.

Por lo tanto, ese es el enfoque y es donde intentamos - adquisición de clientes. Cuántas más empresas que tenemos en este mercado, más subirá el comercio.

Como he mencionado antes, estamos trabajando en un acuerdo de libre comercio. Ya hemos tenido dos rondas de negociaciones y esperamos que podamos tener un tercio en los próximos meses.

Nuestro primer ministro ha, básicamente, puesto una línea de tiempo para nosotros, diciendo que le gustaría que la CEPA concluya en 2013. Es un programa ambicioso y sólo tenemos que mantener las conversaciones para lograr ese objetivo.

**Q** ¿Qué tipo de sensibilización está el gobierno de Canadá haciendo para que más empresas canadienses comprendan las oportunidades que existen en la India?

Tenemos varias organizaciones que trabajan en esta actividad. En primer lugar, contamos con oficinas regionales en todo Canadá. En mi trabajo anterior, cuando estaba en Ottawa, yo era responsable de esas oficinas. Ellos están ahí hablando con las empresas canadienses, educándolos en las oportunidades globales, y también las oportunidades en la India. Ciertamente, la India está a la vanguardia, ya que está recibiendo mucha atención.

Tenemos organizaciones como Export Development Canada (EDC), que es nuestro equivalente de Ex-Im Bank. Ellos tienen sus propios clientes nacionales y hacen un montón de la educación, como lo hacemos, sobre las oportunidades de mercado en la India.

El Business Development Bank of Canada (BDC) es otra institución en Canadá, que organiza seminarios y habla a sus clientes. Tienen más de 90 oficinas en todo el país y están interactuando con las empresas canadienses y haciéndoles saber sobre las oportunidades.

Cuando yo estaba en Canadá en junio, pasé dos años y una semana y media que viajando por el país. Yo estaba en Vancouver, Calgary, Regina,

Toronto y Montreal. Hablé con más de 200 empresas de Canadá acerca de las oportunidades de mercado en la India. Y también, hablé con los directores generales de BDC y EDC, discutiendo maneras de mejorar el perfil de la India con la comunidad empresarial canadiense.

Cuando hablé sobre la India, hablé sobre la marca de Canadá como socio basada en el conocimiento de la India - que se inicia con la investigación académica y sube a la alta tecnología de las empresas del sector informático. Del mismo modo, hay empresas en el sector de tecnología limpia y en el sector agrícola. Apoyamos no sólo a las empresas que venden potasa y lentejas y legumbres a la India, sino también a las empresas que pueden procesar alimentos y logística agrícola.

Por lo tanto, estamos intentando para que entiendan que hay nuevos tipos de oportunidades aquí. La biotecnología, por supuesto, es otra gran área, la infraestructura es un área enorme para nosotros y, por supuesto, telecomunicaciones y medios digitales. Por eso, estos son los tipos de sectores que nos enfocaremos, para ayudar a las empresas canadienses venir a hacer negocios aquí.

**Q** ¿Cuáles son los sectores importantes en este contexto?

Déjeme darle un ejemplo. Este es un término que he recogido de la premier de la provincia canadiense de Saskatchewan, que creo que es muy relevante a la India: "Nos gustaría ser socios en la economía de "ahora". La economía Ahora se centra en áreas como la seguridad alimentaria y Canadá está

**“cuando se habla de la biomasa, cómo utilizar los residuos de los cultivos que crecen de una manera renovable, son ejemplos de las economías `Ahora' y `Siguiete' juntas.”**

bien posicionado para ayudar en ese sector. Por ejemplo, la India genera el 70 por ciento de las lentejas que se requiere. Del 30 por ciento que importa, el 80 por ciento proviene de Canadá. Somos un gran proveedor en el campo de lentejas. Esa es la economía ahora.

Cuando nos asociamos con la India por la "economía siguiente" vamos a tratar de aportar beneficios adicionales a la asociación. Por ejemplo, lentejas de Canadá son muy nutritivas. Así que vamos a tratar de traer la tecnología para que India produzca lentejas más nutritivas. Podemos colaborar con socios de la India, ya sea a nivel académico o empresarial, para aumentar los rendimientos. Otras áreas de posible colaboración incluyen información de radar y de satélite para ayudar a los agricultores en la siembra y la cosecha de sus cultivos. Una vez más, se trata de utilizar esa tecnología para mejorar la seguridad alimentaria de la India.

La tecnología limpia es otro ejemplo de la "siguiete" economía. Recientemente, nueve empresas canadienses asistieron a la feria de energía renovable aquí. Tenemos experiencia en el campo de energía solar, eólica y de biomasa. Una vez más, cuando se habla de la biomasa, cómo utilizar los residuos de los cultivos que crecen de una manera renovable, son ejemplos de las economías "Ahora" y "Siguiete" juntas. Aquí es donde Canadá tiene las oportunidades de colaborar con la India, porque lleva la tecnología que hemos desarrollado con el tiempo, lo trayendo a la India, y colaborando con socios de la India.

Nuestras tecnologías tienden a ser caras, trabajan en el medio ambiente de Norteamérica. Tenemos que encontrar la manera de ponerlos en el entorno de la India y de convertirse esas tecnologías de manera que sean accesibles aquí. Pero lo más importante, las empresas canadienses pueden trabajar con un socio indio y tomar esas tecnologías en un tercer mercado donde existen tales posibilidades, también.

**Q** Elaborar sobre el objetivo de Canadá de invertir en las pequeñas y medianas empresas. Canadá es un país de empresas pequeñas y

medianas (SMEs). Creo que más del 90 por ciento de la fibra económica de Canadá está compuesta por las PYME. Para tener éxito en un lugar como la India, las empresas tienen que venir y asociarse e invertir.

EDC, por ejemplo, dispone de herramientas de financiación y programas que ayudan a las empresas a entrar en la India y establecerse. Cuando hablamos de invertir en este mercado, se trata de alentar a las empresas venir aquí, encontrar un socio e invertir en una oficina en el principio, en función del tipo de producto.

¿Cómo podemos tratar de alentar a las empresas a considerar el mercado indio? Es un largo camino para llegar a la India y es caro para una SME. Un viaje de exploratorio de negocio de diez días puede costar al menos 5.000 dólares americanos, tal vez más. Lo que queremos ser capaces de hacer es utilizar la tecnología - seminarios conducidos por la internet, teleconferencias y una variedad de herramientas que educarán a las empresas canadienses acerca de las oportunidades aquí.

Volviendo a referir a la conferencia sobre energía renovable, después de una recepción de red con mucho éxito, pedí a mi personal para seguir con un seminario y otras comunicaciones. Tenemos que encontrar la manera de salir y acercarse a otras empresas en este sector con el fin de construir en algunos de los éxitos de las empresas que ya están aquí. Si usted es una empresa en Canadá y nunca ha estado en la India, lo que quiere escuchar de una empresa es que ha estado aquí y que ha tenido una experiencia exitosa. Estamos construyendo un programa para que podamos llevar a cabo la educación de las empresas sobre una base sector por sector. Parte de esto es general, pero entonces usted tiene que cavar profundamente en ese sector en particular.

**Q** ¿Cuál es el potencial de colaboración en el sector de fabricación?

Canadá tiene un sector muy grande de automóviles. Tenemos Tres Grandes residentes fabricantes de automóviles, que tienen todas las instalaciones de montaje en Canadá. Honda y Toyota también tienen instalaciones en Canadá. Tenemos una gran base de fabricación de niveles 1, 2 y 3. Ahora vemos que muchas de esas empresas llegan a la India y



**“Si usted es una empresa en Canadá y nunca ha estado en la India, lo que quiere escuchar de una empresa es que ha estado aquí y que ha tenido una experiencia exitosa.”**

establecen instalaciones aquí. Por lo tanto, en ese sector en particular no hay mucha posibilidad para la colaboración. El mercado de automóviles de India también está creciendo de forma espectacular.

Nos especializamos en los equipos agrícolas en Canadá. Como se desarrollan y cambian las cosechas y cambian los métodos de cultivo, equipo especializado se requieran.

Se trata de dos sectores donde las oportunidades de producción existen.

Yo diría que es probablemente un poco más difícil para las empresas indias ir y empezar las instalaciones de fabricación en Canadá, pero eso también depende de lo que el sector es y cuales las capacidades están. Echa un vistazo a Lifesciences jubilosos, como ejemplo, que

es un inversionista de Canadá en el sector de la biotecnología y está desarrollando productos en un tipo diferente de fabricación.

En términos de un marco de políticas, tenemos el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) y que ofrece a las empresas indias de acceso al gran mercado de Norteamérica. Estamos en el proceso de negociar un CEPA con Europa y que abrirá el mercado europeo, también para las empresas indias que invierten en Canadá. No sólo se mira a un mercado de 34 millones de personas de Canadá, se busca a un mercado mucho más grande. Y las ventajas que tiene en Canadá son que somos económicamente estables y tenemos un sistema bancario que ha hecho a través de la crisis financiera ileso.

**Q** ¿Qué pasa con las oportunidades en el sector educativo?

Hemos duplicado la cantidad de memorandos de entendimiento en un año entre las instituciones educativas de Canadá e India. Y no son apenas las universidades de Canadá, también colegios de la comunidad. Estos colegios son una parte muy importante del sistema educativo en Canadá, con formación en diferentes niveles.

Vamos a echar un vistazo al crecimiento de las visas de educación que hemos emitido. En 2008 emitimos 3.000 visas, el año pasado, emitimos 12.500. Hubo un crecimiento en todas las categorías, pero el crecimiento fue muy grande en el nivel universitario de la comunidad. Es un requisito aquí que puede ser satisfecho por las instituciones canadienses de educación y una de las cosas que me estoy animando a mi alcance en todo el país es que estos colegios de la comunidad deben venir y echar un vistazo a lo que pueden hacer aquí en la India. La gran parte de ese trabajo se puede hacer aquí con el correcto tipo de socio.

Una vez más volvería a lo que yo llamaría la propiedad intelectual y la infraestructura se combinan - infraestructura puede ser proporcionada por el lado indio, propiedad intelectual, programa del curso y una gran cantidad de enseñanza, puede provenir de Canadá. Es realmente una buena oportunidad. ■

## PRESENTAMOS OCHO EMPRESAS DE ALTO RENDIMIENTO DE CANADÁ QUE HAN SIDO EN CONDICIONES DE SERVICIO EN LA INDIA DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS.

# 1

**Empresa:**  
McCain Foods (India) Pvt Ltd  
**Campos de Operación:**  
Alimentos congelados, como patatas fritas. También verduras, postres, pizzas, jugos y bebidas, comidas de horno, platos y aperitivos como alas de pollo, croquetas de chile con queso, aros de cebolla, pizzas con costra y hamburguesas vegetales



Entrevista con **KS Narayanan, Director General de McCain Foods India.**

**Q** ¿Qué lo impulsó a McCain a entrar en la India en 1997?

Hoy en día, nos encontramos el uso y la aceptación crecientes para los alimentos de conveniencia en la India. Además, las papas forman un alimento básico importante en la dieta de las familias indias y hay gran consumo, tanto en aperitivos como en comidas. El crecimiento del comercio minorista de comestibles organizados y la infraestructura de cadena frigorífica reforzaron nuestros planes para la India.

**Q** ¿Cómo sus operaciones en India acomoda en su plan global?

McCain es el mayor productor mundial de papas fritas y productos de patata de especialidad. Es un líder global en la industria de alimentos congelados y tiene 53 centros operativos en todo el mundo y genera ventas anuales de más de 6,8 mil millones de dólares americanos. McCain produce una amplia gama de productos congelados que incluye papas fritas, pizzas, postres, verduras, frutas y bebidas. Nuestros productos se comercializan en más de 120 países en todo el mundo. En 1998, empezamos a trabajar con los productores de papas en la India bajo un programa de agronomía amplia para identificar las mejores áreas con potencial para el cultivo de buena calidad de papas fritas (de alto contenido en sólidos y bajo contenido de azúcar y el tamaño adecuado). Hemos decidido centrarnos en las áreas de cultivo de la papa en el norte de Gujarat. En 2007, McCain Foods India, estableció una planta de procesamiento de patatas de 25 millones de dólares americanos en el distrito Mehsana de Gujarat. La planta produce la gama internacional de productos que incluyen Smiles, Super Wedges y patatas fritas, y

productos específicos de la India como Mazedar Aloo Tikki, Tandoori Vege Nuggets, y Crunchy Potato Bites. McCain Foods India opera en tres segmentos distintos:

Las ventas institucionales - que atienden a restaurantes de comida rápida, hoteles, restaurantes, catering y comedores. Las ventas minoristas - en puntos de ventas modernas y tiendas que venden productos alimenticios congelados. Las exportaciones, nuestros productos 'Fabricado en India' son bien aceptados en China, Suráfrica y Asia Sur-Oriental.

Presentado en 2008, Aloo Tikki es el más popular de nuestros productos locales. También está ganando buena aceptación en el canal de distribución y servicio de alimentos. También hemos lanzado el Rice Idli de McCain de 3 minutos, que marcó nuestra incursión en productos congelados sin patatas en la India.

**Q** ¿Ve usted un papel más importante para su empresa en la India en los próximos años?

Estamos continuamente evaluando oportunidades de crecimiento en la India. Y hoy estamos atendiendo a clientes en los restaurantes internacionales y nacionales de rápido servicio, hoteles, restaurantes, cantinas y también a los consumidores al por menor. Además, estamos constantemente evaluando las oportunidades para exportar.

**Q** La India tiene una gran práctica agraria, con oportunidades en todas las etapas, desde labranza hasta cosecha, comercialización, transporte y financiación. ¿Cómo planea usted aprovechar esa oportunidad en los próximos años?

Nos gustaría concentrar nuestros esfuerzos en la construcción de una cadena sostenible de suministro de papas y en la ampliación de la categoría de alimentos congelados en la India. ■

# 2

**Empresa:**  
SCOTIABANK

**Campos de Operación:**  
Servicios corporativos y comerciales, financiación del comercio y de divisas, facilitación y financiación de exportaciones.



Entrevista con **Sabi Marwah**,  
Vicepresidente y Director de Operaciones de Scotiabank

**Q** ¿Cómo ha sido evolucionado el compromiso de Scotiabank con la India?

Somos el banco más grande y activo de Canadá en la India, con una historia de 30 años aquí - hemos abierto una oficina de representación en 1982 en Mumbai, y ahora tenemos una sucursal en cada ciudad en Mumbai, Nueva Delhi, Coimbatore, Hyderabad y Bangalore. Ofrecemos servicios corporativos y comerciales para importantes clientes locales y multinacionales, incluyendo la financiación del comercio y de divisas, lo que facilita las exportaciones y el financiamiento.

ScotiaMocatta, nuestra división de metales preciosos, es uno de los mayores concesionarios del país al servicio de la industria de exportación de joyería y nacional a través de una licencia especial otorgada por Reserve Bank of India. De hecho, nos fueron reconocidos recientemente por Bombay Bullion Association como el Mejor Banco de oro para el tercer año uno tras otro.

**Q** ¿Qué oportunidades el banco busca para aprovechar en la India?

El gobierno de Canadá ha nombrado a la India como un mercado prioritario y está trabajando con el gobierno de la India para impulsar el comercio bilateral. Scotiabank está en una buena posición para facilitar esto. Hemos estado en Asia-Pacífico durante casi 50 años, y tenemos buenas relaciones con los reguladores y funcionarios del gobierno. Nuestra red internacional es una ventaja competitiva, y hemos realizado una reputación como un banco estable, bien administrado. La firma consultora Oliver Wyman nos nombró como uno de los 10 bancos más estables del mundo durante la crisis financiera 2008-09, y el Foro Económico Mundial acabó de clasificar el sistema bancario de Canadá como la más sólida del mundo por cuarto años consecutivos.

**Q** Dada la diversidad de la India, ¿cómo se ve a sí misma Scotiabank atender a este mercado tan diverso?

Las líneas de negocio diversificado, la geografía y la gente están en el centro de nuestra estrategia de negocio. Somos el banco más internacional de Canadá, con operaciones en más de 50 países, y Canadá es un país diverso, multicultural, que tiene las comunidades grandes de China, de Caribe, de Asia, - y, por supuesto, de India.

Hemos establecido un equipo de banca multicultural en el 2007 para fortalecer las relaciones con las diversas comunidades de

Canadá conectando con los inmigrantes y les ofreciendo productos, servicios multilingües y ofertas especiales.

Liderazgo intercultural es también una ventaja competitiva única para nosotros, y una competencia de nuestros líderes. Es importante que nuestros líderes entiendan y gestionen con eficacia los diferentes elementos culturales que forman y apoyan nuestro entorno de trabajo, nuestras estrategias y procesos.

**Q** El talento y el poder de jóvenes son reconocidos factores de crecimiento integral de la historia de la India. ¿Podría compartir usted sus puntos de vista en el contexto de la experiencia de Scotiabank en la India?

El ex director ejecutivo de Infosys, Nandan Nilekani, ha comentado sobre el único "dividendo demográfico" que la India ofrece a través de su gran población juvenil. El gobierno de India está invirtiendo en la educación mediante la ampliación y mejora de las instalaciones de escuelas primarias y secundarias, y la creación de instituciones de capacitación técnica para canalizar este talento. La educación es un pilar de brillante futuro programa de Scotiabank, donde nos centramos en el enriquecimiento de las comunidades que servimos y apoyamos los esfuerzos de las instituciones educativas canadienses a mejorar el aprendizaje de oportunidades para los jóvenes a través de nuestros dos países.

Desde una perspectiva empresarial, la creciente población de jóvenes de la India, lo convierte un mercado muy atractivo para nosotros, sobre todo si somos finalmente autorizados a ofrecer servicios de banca minorista y servicios de gestión de patrimonios. En Canadá y el Caribe, tenemos muchos productos y servicios diseñados específicamente para jóvenes y estudiantes, tales como cuentas bancarias de bajo costo y las tarjetas de crédito, y las aplicaciones de banca móvil. ■

# 3

**Empresa:**  
Bombardier Transportation  
India Ltd  
**Campos de Operación:**  
Aviones de negocio, Delhi.  
Motores del metro

FUENTE: WWW.BOMBARDIER.COM

# 4

**Empresa:**  
CUMMINS WESTPORT INC.  
**Campos de Operación:**  
Camiones y autobuses de servicio  
pesado que funcionan con motores de  
gas natural amistoso al medio ambiente

FUENTE: WWW.CUMMINSWESTPORT.COM

**B**ombardier de Montreal, Canadá, es un gigante industrial mundial y uno de los principales fabricantes mundiales de aviones y sistemas ferroviarios. La empresa de 18 mil millones de dólares americanos tiene dos líneas distintas de negocio: la industria aeroespacial y de transporte. Bombardier Aerospace

es el mayor productor del mundo de las aeronaves regionales y de negocios, incluyendo las famosas series Learjet y Challenger. Si usted ha viajado en

tren es probable que haya disfrutado de la comodidad de uno o más de 100.000 coches de ferrocarril y locomotoras en todo el mundo.

Bombardier Transportation cubre el espectro completo de soluciones ferroviarias, de trenes completos a los sub-sistemas, servicios de mantenimiento, integración de sistemas y señalización.

En los 69 centros en 23 países, emplea a más de 65.000 personas para diseñar, fabricar, vender y soportar sus operaciones. Bombardier Transportation ha estado en la India desde hace más de 35 años, suministrando

tecnología para Indian Railways. Pero se convirtió en centro de atención hace dos años, con la llegada de su rail y coches de metro elegante, muy fiable y de alta tecnología que atraviesan el paisaje de Nueva Delhi. Después de la primera tanda de 36 de Alemania, el resto han sido fabricados en la planta de Bombardier en Savli, cerca de Vadodara en el este de Gujarat. Construido en 2000 millones de rupias indias (48 millones de dólares americanos), fabrica bogies completas desde el principio.

Bombardier ha lanzado una gama favorable al medio ambiente de las tecnologías que se llama ECO4 -- por sus preocupaciones acerca de energía, eficiencia, economía y ecología. Los productos de ECO4 reducen a la mitad el gasto en energía, cumpliendo a la demanda de la industria de productos ambientalmente amigables y confiables, sin embargo rentables. De los motores de mecanismos de tracción hasta los sistemas de monitoreo de energía, combustible y aire, estas tecnologías hacen las ofertas de Bombardier altamente amistosas al medio ambiente. ■



**C**on sede junto al mar en Vancouver, en el pintoresco Columbia Británica de Canadá occidental, Cummins Westport Inc. es una empresa enfocada en el medio ambiente. Fabrica motores de servicio pesado de extremadamente alto rendimiento para camiones y autobuses que funcionan con gas natural ecológico, en lugar de diesel. Los motores silenciosos, de bajas emisiones funcionan con gas natural licuado y comprimido, así como en el biometano renovable. Fabricado a partir de desechos orgánicos, es el biometano de altamente metano purificado y se dice que es uno de los más limpios de los biocombustibles.

Según Cummins Westport Inc., 30.000 de sus motores ya están en servicio en todo el mundo. Estos motores sirven a camiones profesionales y camiones de volteo, autobuses urbanos, autobuses, autobuses escolares, barrenderos, y vehículos de reparto, entre otros. Los motores cumplen con las normas más exigentes de emisiones como las de los EE.UU. Agencia de Protección Ambiental (EPA), California Air Resources Board (CARB), y EURO.

Hace casi una década, para sus vehículos comerciales Delhi se convirtió de gasolina en el gas natural comprimido limpio (GNC). En 2008, Cummins Westport adquirió su mayor pedido hasta la fecha: 3.125 motores para Delhi Transport Corporation (DTC). Por su flota de autobuses, DTC había pedido más de 3.000 autobuses impulsados con GNC. Naturalmente, faltaban motores B Gas Plus Gas de CWI. Cummins Westport dio licencia de fabricación de los motores de 230 caballos de fuerza a su filial india Cummins India Limited (CIL), el fabricante líder del país de motores diesel y de gas natural para los mercados de generación de energía y de automoción a nivel nacional. ■



FOTO POR PHOTOS.COM

# 5

**Empresa:**  
MAGNA STEYR India (Pvt) Ltd  
**Campos de Operación:**  
Desarrollo del vehículo completo, desde coches deportivos a los vehículos fuera de calle, montaje flexible de vehículos, componentes del tanque de combustible, módulos y sistemas completos de combustible, entre otros.

FUENTE: WWW.MAGNASTEYR.COM



FOTO POR PHOTOS.COM

**S**i usted conduce un Porsche, Mercedes, Audi, o cualquier otro vehículo, usted puede estar seguro de que Magna Steyr ha hecho un papel importante en asegurar que su viaje sea suave. No es una empresa de automóviles, en cualquier parte del mundo, que no utiliza partes, sistemas y conjuntos diseñados, fabricados e integrado por Magna Steyr. Su lista de clientes es el virtual quién es quién de la industria mundial del automóviles, desde Mercedes a Mahindra, de Toyota a Tata. Puede fabricar las piezas para los vehículos completos, y de sólo unos pocos vehículos a cientos de vehículos en la línea de montaje.

Los Clientes Magna Steyr incluyen Aston Martin, Audi, BMW, Ford, General Motors, Mercedes-Benz, Porsche, Volkswagen, Volvo, Tata, Mahindra y Mahindra, Ashok Leyland y el grupo TVS. Magna Steyr una parte de gigante global de piezas de automóviles Magna International Inc. de 24 mil millones de dólares con sede en Toronto se formó en 2001.

Magna Steyr se ha establecido firmemente no sólo en el campo de suministro de sistemas y subsistemas de automóviles - como el cuerpo y corte, electrónica, chasis y tren de potencia, módulos de puertas, sistemas de combustible y sistemas de techo, sino también en la fabricación de vehículos completos en el contrato. Los servicios de la empresa van desde el desarrollo hasta la producción, desde el concepto hasta el vehículo montado.

En la India, Magna está desarrollando ingeniería del tren de fuerza compatible con emisiones, áreas de motores, ejes traseros y cajas de cambio. Se ha firmado un acuerdo de desarrollo de negocios y asistencia técnica con Hindustan Motors Limited para el desarrollo de las asambleas del tren para el mercado mundial de la recreación. ■

# 6

**Empresa:**  
OpenText  
**Campos de Operación:**  
Gestión de contenidos empresariales, de creación de documentos a la presentación de la publicación

FUENTE: WWW.OPENTEXT.COM

**E**n estos tiempos de explosión de información, se dice que el contenido es el rey. En el mundo de la gestión de contenidos empresariales (ECM), OpenText es nada menos que rey.

En esta era de contenido creciente digital y en línea, todo tiene que ser ordenado, agrupado, etiquetado y almacenado para el acceso en línea, para compartir, integración y difusión, todas estas son las que OpenText hace, y mucho más.

Establecida en 1991 en Waterloo, en el sur de Ontario, Canadá, OpenText se ha convertido en un líder mundial en ECM, ayudando a las organizaciones en 114 países a gestionar sus contenidos empresariales. El año pasado, ganó un poco menos de un mil millones de dólares de ingresos. Por casi 4.450 empleados, la empresa captura y conserva la memoria corporativa, aumenta el valor de marca, automatiza procesos, mitiga el riesgo, gestiona el cumplimiento y mejora la competitividad.

Su producto estrella OpenText ECM se ha comprometido usuarios en todo el mundo, de los fabricantes de automóviles a los bancos, los medios de comunicación, los gigantes de bienes raíces, firmas de abogados. Ayuda a las empresas ofrecer mejores servicios, programas y resultados.

El aeropuerto internacional Chhatrapati Shivaji de Mumbai está más ocupado de la India - no sólo se ocupa de miles de vuelos, sino también cientos de faxes cada mes. Como resultado, no había colas sólo para los aviones de rodaje, sino también para enviar y recibir faxes. Sin embargo, desde que el aeropuerto ha implementado la solución sin papel RightFax de OpenText fax: "Yo no veo a nadie de pie alrededor de las máquinas de fax", dijo Pankaj Srivastava, director del aeropuerto de Tecnologías de la Información, en un estudio de caso de cliente de OpenText. Los documentos son ahora entregados directamente a los usuarios autorizados y máquinas de fax y los gastos relacionados con el fax han sido eliminados. ■



FOTO POR PHOTOS.COM

# 7

**Empresa:**  
SNC-Lavalin Engineering & Technology Private Limited

**Campos de Operación:**  
Ingeniería, construcción, agroalimentario, productos farmacéuticos, biotecnología, productos químicos, petróleo, medio ambiente, construcción pesada, minería, energía y gestión del agua.

FUENTE: WWW.SNCLAVALLIN.COM

# 8

**Empresa:**  
Wesley Clover Communication Solutions

**Campos de Operación:**  
Soluciones de comunicación basadas en Internet para la industria hotelera, de transporte y centros de llamadas. Las soluciones de voz y datos, vigilancia por vídeo y teleconferencias.

FUENTE: WWW.WESLAYCLOVER.CO.IN

**S**NC-Lavalin es un grupo de empresas con liderazgo mundial en el campo de servicios de ingeniería y construcción. La empresa de 100 años de antigüedad con sede en Montreal construye aeropuertos, puentes, puertos de contenedores, terminales de trasbordar, sistemas de control de inundaciones, centros de salud, sistemas de transporte masivo, vías férreas y carreteras en todo el mundo. También ofrece servicios de ingeniería, procura, construcción, gestión de proyectos y servicios de financiación de proyectos a las empresas de agroalimentación, productos farmacéuticos y biotecnología, productos químicos y derivados del petróleo, medio ambiente, construcción pesada, transporte público, minería y metalurgia, energía y gestión del agua.

Su experiencia principal es en el campo de fabricación de puentes de todo tipo. Sus servicios cubren el ciclo de un puente completo de vida, desde concepto hasta diseño, construcción, servicio y demolición final. Una división del Grupo SNC-Lavalin, muy diversificada SNC-Lavalin India se especializa en todas las principales disciplinas de ingeniería, instrumentación, materiales y análisis de esfuerzo. Emplea a 1.100 personas en todo el país. Su división de productos farmacéuticos ofrece

soluciones a los proyectos de farmacéutica, biotecnología y otras ciencias de la vida en la India y Asia meridional. La división de minería y de metalúrgica de la empresa proporciona tecnología, ingeniería de diseño, servicios de gestión proyectos y de construcción. C Lavalin Poder India está ejecutando proyectos que varían en tamaño desde 17 a 4.000 MW. Se ha desarrollado importantes proyectos hidroeléctricos en Himachal Pradesh y Kerala, y ayudó a reestructurar los consejos de electricidad de Andhra Pradesh, Kerala, y Madhya Pradesh. ■

**L**a industria de externalización de proceso empresarial (BPO) de 15 mil millones de dólares de la India monta en los datos de velocidad del rayo y autopistas de información. Necesita tecnología de corte y miles de soluciones, tanto en hardware como en software.

Hay muchas empresas canadienses que tienen soluciones excelentes y asequibles para una gran cantidad de necesidades tecnológicas de la industria. Pero ya que no tienen una presencia en la India, no pueden aprovechar la oportunidad. Enter Wesley Clover Communication Solutions Pvt. Ltd.

(WCCS), una empresa canadiense que conecta los dos mercados-una especie de puente de negocios entre la industria de la India y los proveedores de soluciones de Canadá. Con base en IT city de Gurgaon, Haryana, WCCS es una filial de Tara Span que ha creado Unlock India platform para ayudar a las empresas canadienses de tecnología conseguir entrada al mercado de la India. Con profundas incursiones en el mercado local, WCCS trabaja como agente de ventas, distribución y servicio de la India para las empresas.

Especializado en soluciones basadas en la tecnología de protocolo Internet (IP) económico y confiable, WCCS representa a las empresas que van desde nuevas empresas a las empresas multinacionales. Sus socios incluyen empresas de soluciones informáticas de Canadá como Mitel, Ascentify, Bridgewater Systems, BelAir Networks, March Networks, Sandvine y Dragonwave.

WCCS tiene soluciones para voz y datos empresariales, soluciones de seguridad y video vigilancia para las pequeñas, medianas y grandes empresas, de personalización móvil para operadores de telecomunicaciones, productos de telepresencia para las empresas, soluciones de e-learning para centros de contacto, soluciones de análisis de bolsas para las instituciones financieras en línea, y soluciones de notificación de emergencia para los mercados de empresas, educación y hospitalidad. ■

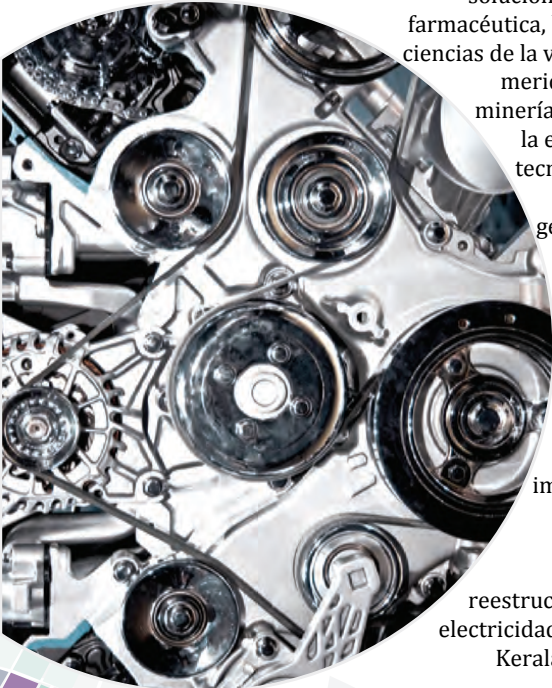
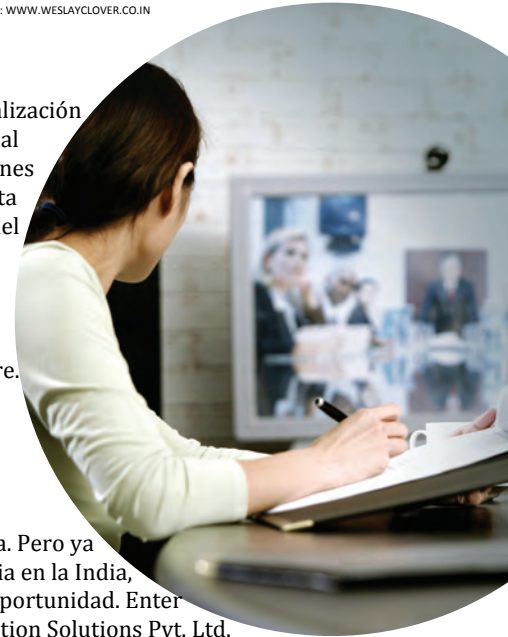


FOTO POR PHOTOS.COM

FOTO POR PHOTOS.COM

Giri 'Pickbrain'  
Balasubramaniam se ha vuelto  
un ejercicio de rompecabezas de  
otra manera romo en un negocio  
excitante



# ¡HACER PREGUNTAS CORRECTAS!

¿Cómo  
rompecabezas  
llevó a gran éxito  
de esta empresa?

**POR RUCHIRA MITTAL**

Cuando el joven Giri Balasubramaniam decidió abandonar una prometedora carrera para tomar una solución por su cuenta, no tenía conocimiento de los negocios. Tampoco le importaba mucho. Iba a estar en el negocio del conocimiento.

Balasubramaniam, cariñosamente llamado Pickbrain, estableció Greycaps India Pvt Limited en Bangalore en 1999. Ahora es la segunda empresa más grande de rompecabezas del país. El cerebro humano no puede resistir la respuesta a una pregunta, va a toda marcha, explorando la materia gris para

buscar la respuesta. Si la búsqueda es inútil, el cerebro inicia el proceso de buscar el conocimiento para llenar el vacío. Giri dice que sabe que la curiosidad es el principal impulsor en la búsqueda del conocimiento y eso es lo que implementa.

Le dijo a India Now: "Greycaps comenzó como la traducción de una pasión. Cuando estábamos jugando rompecabezas en nuestra época de colegio en los años ochenta y principios de los noventa se encontramos que rompecabezas necesitaban la infusión de sangre nueva e ideas. Para el público, jugando rompecabezas también fue muy difícil. Había dos tipos de asistentes, aquellos

que habían leído, y aquellos que ni siquiera entienden las preguntas, mucho menos conocían las respuestas. La gente encontró rompecabezas para el inteligente, no para el entretenimiento. Tal vez porque en esa época rompecabezas fue limitado en gran medida a los datos estadísticos para recordar fechas y números, ingreso per cápita, crecimiento, los datos de producción, etc. "Por lo tanto, se dispuso a hacer acertijo entretenido, más fácil y que se busca y disfruta más ampliamente. "Esta fue la cuestión principal, fundamental que nos preguntamos: ¿si llega a ser entretenido, atraerá a más gente?"

Pronto, Giri y algunos de sus compañeros de clase empezaron a desarrollar tales rompecabezas. Estos rompecabezas, dijo Giri, "no eran basados de memoria sino más basado de conciencia. Estaban sobre lo que está sucediendo a tu alrededor." Giri trabajó para The Economic Times y Walt Disney antes de lanzar Greycaps. Autor de varios libros de rompecabezas, también ha diseñado el Programa de Conciencia Global, un sistema de aprendizaje excepcional para los niños en edad escolar. Más de 25.000 niños forman parte de este programa. Giri y su equipo han presentado más de 1.000 conciertos en la India, Sri Lanka, Omán, Singapur, Londres y EE.UU.

Greycaps tiene la distinción de haber realizado negocios más grandes de rompecabezas de la India- para Tata Sons en 2004. Llamado Tata Crucible - el rompecabezas forma parte de las celebraciones del centenario de la Tata, y se ha convertido en un evento anual. El gurú del pensamiento lateral, el médico - autor legendario, Dr. Edward De Bono fue testigo de la final nacional de Tata Crucible. Edward de Bono, de 78 años, se originó el término pensamiento lateral y es el autor de libro de mayor venta Six Thinking Hats.

Greycaps también ha ocupado el rompecabezas de informática más grande del mundo. En colaboración con el gobierno del estado de Karnataka y gigante Tata Consultancy Services, Greycaps creado lo que pronto sería reconocido por el Libro Guinness como el más grande rompecabezas de informática del mundo. Creado para niños de escuela, el rompecabezas atrae a más de 1,3 millones de participantes cada año. Giri dice que Greycaps apodera

a cerca de 2 millones de personas cada año con la transferencia de conocimiento. Estos pueden ser a través de sus populares rompecabezas, libros, CDs, programas escolares y universitarios, juegos basados en la web y programas de capacitación. Giri dice con un aire de satisfacción que: "Ha sido más de una década desde que iniciamos este. Dejé el empleo de Walt Disney en contra del consejo de mis admiradores, pero seguí a mi corazón Algunos de mis colegas también dejaron buenos puestos de trabajo para asociarse a mí."

La alineación no sólo es impresionante, pero inspirado, también. S. Nagarajan, director, Greycaps es consultor de calidad anterior de gigante industrial global MICO Bosch de 68 mil millones de dólares americanos. Sourish Ghosh dejó el trabajo de firma consultora internacional de gestión Accenture para asociarse a Greycaps como jefe de estrategia de negocio.

El momento era perfecto, dijo Giri. "India está experimentando un crecimiento económico enorme y todo el mundo quería saber lo que estaba sucediendo en la India en el presente. La Historia era importante, sin duda, pero también eran importantes Narayan Muthy, Infosys, Microsoft, Vinod Khosla, HarGobind Khurana, S Chandrasekhar, Kalpana Chawla y muchos más indios contemporáneos. La gente tenía que saber acerca de ellos y las rompecabezas eran un medio maravilloso para hacer eso. "Usando su mantra de educación entretenida, Giri y sus amigos crearon algunas plataformas muy atractivas. Desde su inicio, la empresa ha funcionado conscientemente como una empresa auto sostenido del negocio, después de haber viajado tan lejos sin el apoyo de capital de riesgo.

"La fuerza de clave de nuestro negocio está en el hecho de que hemos generado ingresos de la empresa para fomentar el crecimiento. Estábamos financieramente sostenibles, incluso cuando empezamos", dijo Giri. Los programas Greycaps introducidos a las escuelas y las universidades están basados en una suscripción y cada estudiante paga una cuota anual. Las corporaciones prefieren contratos con un crecimiento anual de los ingresos definidos. Greycaps también personaliza sus programas para

clientes como Infosys, que se facturan de acuerdo al alcance y mano de obra involucrada. La joven empresa tiene acuerdos anuales y contratos con algunas de las principales empresas de la India, a saber, Tata, Infosys, AV Birla Group, Cognizant, Economic Times, Anand Bazar Patrika.

Greycaps también publica libros y material de investigación, otras fuentes de ingresos claras y emergentes para la empresa. La creciente demanda de conocimiento en transmedia - a partir de las publicaciones a los programas sobre el escenario, la televisión, Internet y dispositivos de mano, dijo Giri. Greycaps ha puesto en marcha programas y publicaciones en varios idiomas locales y también está presente en ciudades más pequeñas como Dehradun, Jamshedpur, Cochin y Baroda, afirma Giri.

"Hemos descubierto que el conocimiento tiene una gran cantidad de tomadores si se presenta correctamente. Esa es la clave. Empezamos a posicionarnos como un complemento a la educación, agregando valor a las metodologías existentes. Esto nos consiguió una base en la puerta con muy poca resistencia. Nos más bien se contrariáramos en aumentar el radio de conocimiento en vez de incumplimiento de radio y diríamos que se puede explicar la circunferencia de la mejor que pueda. "Giri dijo que la suya es una empresa del

**"Dejé el empleo de Walt Disney en contra del consejo de mis admiradores, pero seguí a mi corazón."**

conocimiento y la investigación es la columna vertebral." Los investigadores verten la información. El equipo técnico prepara el formato y aspectos de presentación del espectáculo. Este es un trabajo específico al cliente. Muchas grandes empresas como Tata o Infosys no pueden necesitar ningún brillo, pero no pondrán en peligro a la finura de la cosa, sólo se centrande en los valores fundamentales de rompecabezas." Por otro lado, las escuelas pueden necesitar las mismas cosas que añadir a los elemento de diversión. Greycaps contrata a consultores internacionales para clientes internacionales, para agregar sabor local y construir una mejor conexión. "Rompecabezas ha sido mi pasión", dice Giri, "y he sido capaz de convertirlo en mi negocio. Creo que nada puede ser más satisfactorio."!Estamos de acuerdo! ■

# ARTES Y CULTURA



CORTESÍA DE FOTOS DIWAN MANNA



◀ **Serenidad:** El arte contemporáneo de la India en exhibición, esculturas metálicas antiguas adornan una gran sección en el museo (debajo)

## Donde Los Maestros Reúnen

El museo del Gobierno de Chandigarh y de su valiosa colección de obras de maestros de la India. **POR RUCHIRA MITTAL**

El renombrado urbanista-arquitecto francés Le Corbusier trabajó su magia y nació Chandigarh. Es fácilmente entre las ciudades mejor planeadas de la India y que es un hecho bien conocido. Lo que quizás es en gran parte desconocido es que Le Corbusier también diseñó el Museo del Gobierno y la Galería de Arte en el corazón de la ciudad. Una de las características más llamativas del museo es su gran edificio en sí. Mirando hacia la impresionante gama de montañas Shivalik del Himalaya inferior, tiene un extenso campus, de vegetación exuberante.

Inaugurado en 1968, el edificio es en realidad un complejo, con el museo de arte y galería, el Natural History Museum y el City Museum. Alberga una impresionante colección de arte de antigüedades raras para obras contemporáneas. Muchas de sus



obras maestras fueron parte de una colección en Lahore y llegó a la India después de la independencia en 1947. La colección ha crecido sustancialmente. También hay un museo de arquitectura aquí que documenta el desarrollo de la ciudad de Chandigarh, desde el inicio hasta el presente. El Natural History museum, no es una delicia menos, con sus exposiciones de los tiempos prehistóricos de Harappa y los de la evolución de la vida y el ser humano y la sección muy popular de los dinosaurios de la India.

Una vez que haya dejado de jadedar sobre la fachada y entrado, descubre usted la maravilla de la mente creativa de Corbusier. El interior cavernoso, sin desorden está diseñado para espacio, armonía, extensión y quietud. No sólo

**Raros y valioso**

El pie de resistance de es su famosa colección de Gandhara, esculturas y pinturas en miniatura Pahari.

El arte de Gandhara se dice que ha evolucionado a partir de las interacciones de vibrantes culturas indo griegas más de 2.000 años atrás. Las

miniaturas líricas Pahari, muy detalladas y simbólicas son valiosas obras de arte popular y de devoción que se desarrolló en la parte inferior

de montañas del Himalaya hace más de 400 años. Algunas de estas obras son tan raras que son quizás las únicas obras de arte en exhibición.



eso, el sol se filtra a través de las lamas de persianas ventiladas pensativamente que permiten sólo la correcta cantidad y intensidad de la luz. Un sistema de iluminación cenital ilumina también de toda la longitud del edificio.

El museo también exhibe una vasta colección de textiles indios, escultura de metales y piedras, artes decorativas, pinturas en miniatura y arte contemporáneo. Los visitantes se sientan horas y horas en cómodas sillas situadas en medio de los pasillos, sumergiéndose en la belleza del arte.

Toda la gama está aquí-de pintura al óleo sobre lienzo, acuarelas, dibujos, monocromos y en color.

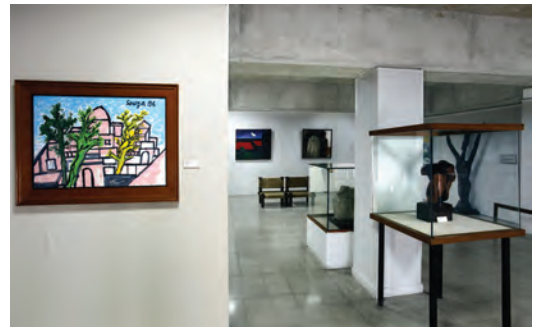
El vigor inspirado por folk en las pinturas de Jamini Roy empella la atención con el espíritu occidental de rebelión de las obras de Amrita Shergil. Establézcale en una de las sillas y mira en algunas de las obras del siglo de edad del místico-pintor-filósofo-escritor ruso y amigo de la India, Nicholas Roerich. También hay una sección especial para los dos pintores célebres de Punjab, S.Sobha Singh y S.S.G Thakar Singh.

Otra sección especial dedicada a los nueve Maestros de la India evoca admiración pura. Basta con mirar los nombres aquí: Amrita Shergil, Jamini Roy, Nandalal Bose, Raja Ravi Varma, Sailoz Mookherjea, Rabindranath Tagore y Gaganendranath y Abanindranath



**Expansiva:** (Izquierda) lienzos famosos de maestro de Rusia Nicholas Roerich de la cordillera del Himalaya, Vista de la caverna, los interiores del museo con luz natural (arriba); Un conocido lienzo souza arresta la vista en las paredes del museo (derecha).

**Hemos solicitado el famoso** fotógrafo Diwan Manna de Chandigarh para las fotos del museo, y él nos obligó. Presidente de Chandigarh Lalit Kala Akademi y fotógrafo ganador de Premio de National Academy, Manna ha vivido en la ciudad durante más de tres décadas, y dice: "Este es uno de los museos más importantes del norte de la India, sobre todo por su colección de esculturas de Gandhara y pinturas en miniatura." Viniendo de él, es notable, ya que sus obras adornan algunas de las galerías más famosas del mundo.



Tagore (ambos sobrinos de Tagore) y Nicholas Roerich. El maestro ruso se había convertido a la India en su casa y pintó febrilmente en sus últimos días en el pintoresco Kullu valley. Pintó el Himalaya poderoso en su grandeza física completa, tratando de su tema sublime con su llamativo estilo y sensibilidad.

Cuando salí del museo bañado en los colores de los grandes maestros, yo no podía dejar de mirar la resplandeciente gama Shivalik nuevamente. Mi visión se ha enriquecido por el simbolismo de Roerich, comentarios de Shergil, honestidad de Tagore y energía de Souza.

Si te gusta el arte y admiras a los artistas, tienes que visitar el museo. ■

# ACTUALIZACIÓN DEL TURISMO

BHANGARH



📍 **En ruinas:** Bhangarh se encuentra entre Jaipur y Delhi, y está en el borde de la Reserva de Tigres Sariska en Rajasthan. El más notable de sus edificios son los templos de Gopinath, Shiva, Mangla Devi y Keshava Rai. Murallas con cinco puertas separan el pueblo de la llanura.

## Una experiencia inolvidable

Descubre el secreto de un municipio Rajasthani, una vez animado, que ahora está de pie en las ruinas. **POR APARNA DUTT SHARMA**

Cuando se piensa en Rajasthan, un desierto con capas de arenas áridas viene a la mente. Y cuando se piensa en un desierto de los monzones, nadie podría imaginar cubiertas de vegetación exuberante que se extiende hasta donde alcanza la vista, con pendientes escarpadas de montañas que llevan un manto de hojas verdes. En los últimos años, Rajasthan, en junio y julio ha sido una experiencia muy diferente, especialmente cuando se descubre la cubierta verde en lugar de arena que sopla. El viaje es tanto más memorable como deambula por las calles alineadas con casas de barro, pasa por bindinis - o mujeres de pueblo Rajasthani - hábilmente haciendo equilibrio de ollas sobre sus cabezas, sus faldas brillantes y



coloridas meciéndose en la brisa, y por supuesto, los camellos yendo con pasos pesados en silencio.

Rajastán está llena de historia, y las fortalezas y los palacios que salpican casi cada una de las ciudades de Jaisalmer a Jodhpur, Bikaner, Jaipur contienen dentro de ellos numerosos cuentos de guerreros valientes y los sacrificios de sus reinas valientes. Sin embargo, en un tranquilo pueblo en el camino a la bien conocida Reserva Ranthambore de Tigres se encuentra Bhangarh o localmente conocida como la ciudad embrujada. A medida que viaja de su manera lenta y pacientemente por los caminos de barro y en medio de tierras de cultivo,

un pequeño desvío en un camino estrecho lleva a otro mundo - un mundo tan diferente y tan profundamente enclavado en las montañas y, literalmente, entre las arenas del tiempo, que parece ser una civilización perdida. Y una civilización perdida que es instalado en las ruinas de paredes lo que una vez solía ser la sede de general de guerrero de Rajasthan.

Este municipio antiguo fue fundado en la segunda mitad del siglo 16 por Raja Bhagwant Singh, el gobernante de la ciudad de aquella época, la principesca ciudad de Ambar. Más tarde se convirtió en la capital de Rey Madho Singh, que era un Diwan o consejero de la corte del emperador mogol, Akbar casi 450 años atrás. Bhangarh atrae incluso en una calurosa tarde de verano.

Al cruzar la puerta de entrada, esté dispuesto a entrar en una era diferente. Es atractivo, es espeluznante, pero es asombroso como da sus primeros pasos en las antiguas calles que le guían con bien marcadas señalización que dice: - fuerte, jauhari o el bazar de artesanías, el templo y más ... y todo en ruinas. La primera vista le ofrece una vista panorámica de un municipio, lo que una vez solía ser llena de vida, obras artísticas y comercio. Bhangarh revela sus contornos bien definidos, como se pasea por el camino adoquinado, con dos hileras de quioscos.

Aléjese de jauhari bazar y vendrá de nuevo a una sola fila de las puertas que afrontan uno al otro por una calle adoquinada. Las filas conducen a los pasos que conducen a una plataforma abierta. Curiosamente, cada uno de los barrios parece similar y muy finamente planeado.

Muy sorprendentemente, la mayoría de las estructuras de sus techos faltan, como si estuviera en una sola rebanada de toda la ciudad- pueblo había sido decapitado. Y en ella cuelga un cuento. Hasta la fecha, no se permite a nadie entrar en Bhangarh entre el anochecer y el amanecer. Se dice que un santo maldigo la ciudad-pueblo al ser rechazado por una princesa de la tierra. El maldito fue que se destruyó durante la noche - así va la historia. Es difícil entender que en medio de un municipio en ruinas, cómo templos bellamente tallados están intactos.

La Historia y las historias de antaño conectan las vías sinuosas polvosas y empedradas. Sin embargo, los restos de la ciudad-pueblo son tan perfectamente bien conservados que se pueden evocar imágenes de una resonancia vivienda con la energía, la gente, las voces y aún la guerra .... A través de las vías serpenteantes, se pasa hacia otra puerta de hierro en



**PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS**

**1. REBOBINADO RÁPIDO**



La guirnalda de las pasarelas a ambos lados de los caminos empedrados.

**2. TODAVÍA ESTÁN DE PIE**



Muchas estructuras han resistido el avance del tiempo, pero la mayoría están en ruinas.

**3. PAREDES BLANCAS**



Los quioscos que una vez bullían con los negocios, están tranquilas de manera fantasmal.

**4. PERSPECTIVA**



Póngale de pie en cualquier lugar, y se verá en un pasado que sea por lo menos 500 años de antigüedad.

**5. ABANDONADO**

La ciudad y sus estructuras tienen la apariencia de haber sido abandonado.



Escrito en la piedra: una tableta de piedra con nota explicativa dentro de un texto.

grandes hectáreas de prados verdes abiertos, rodeados de templos construidos en la arquitectura de estilo de Nagara, un mercado y viviendas. Da un paso más y una imponente fortaleza incrustada en una montaña que le domina, que le insta a explorar los recovecos más profundos de la historia.

Se dice que el fuerte había siete pisos - sólo cinco son visibles hoy en día. En marcado contraste con los fuertes tradicionales de Rajasthan, éste no tiene grabados preciosos o joyas. Despojado de su esplendor está cruda y desnuda - construida en roca sólida, haciendo alarde de las numerosas guerras que ha soportado. Da ganas a subir las escaleras y llegar a su interior. Su fachada audaz, sin embargo, contrasta con un interior que está en ruinas. Pero a partir de aquí, la vista de Bhangarh es simplemente espléndida.

Imagínese el rey - o el Diwan, en este caso- estando de pie encima de la fortaleza-palacio, haciendo topografía de su ciudad, su gente, la felicidad con orgullo. Las estructuras están bien separadas por distancias lo suficientemente grande para marcar los límites del municipio de paredes y, sin embargo, cada una de las estructuras - fortaleza-palacio, templos, mercados, zonas residenciales, parece coherentemente integrada en un municipio bien planificado. Bhangarh le afecta.

Pasa un día en Bhangarh desde el amanecer hasta el atardecer y siente la historia, que es palpable y casi emocionante, o mejor dicho, obsesionante. Bhangarh le invita. ¡Experiencia la India! ■

“Si sus intenciones son nobles ..., la gente sale de su manera de ser de ayuda.”

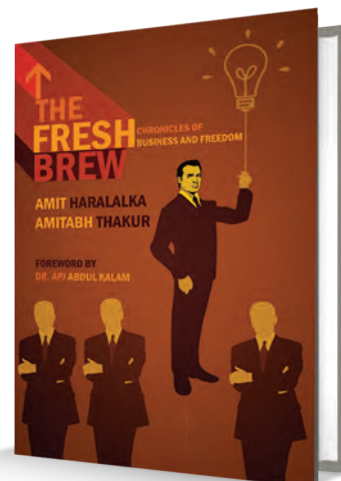


Amit Haralalka

## ESTANTE DE LIBROS

# Una taza de inspiración

The Fresh Brew documenta las cuentas de la vida real del alumno de IIM Lucknow que se atrevió a soñar de forma diferente. **POR RAKHI AGARWAL**



**LA HISTORIA** de Haralalka fácilmente podría ser uno de los 25 en su libro. Mientras que persigue su MBA en el Indian Institute of Management (IIM), Lucknow, se encontró con un puesto en la rosca de antiguos alumnos. Instó a un libro sobre su comunidad que inspiraría a otros a hacer lo que sus compañeros habían logrado. Haralalka estuvo de acuerdo, se había estado sintiendo la corriente de la valentía innata en “Nueva India” y estaba jugando con los medios para capturar este poder y extender su alcance. Un libro era la manera perfecta para hacerlo. “Dada mi experiencia en el campo de blogging y mi experiencia como empresario, esto era algo que me llamó la atención”, dijo Haralalka a India Now. Entonces el compañero de Haralalka Amitabh Thakur publicó un blog en apoyo de la idea del libro. Thakur no era estudiante ordinario. Titulado B.Tech del Indian Institute of Technology (IIT), Kanpur, él era un oficial en servicio élite de Indian Police Service (IPS), y tenía permiso para estudios para completar su MBA en la IIM, Lucknow. Poco tiempo después, se dieron las manos.

La energía de Haralalka como un estudiante brillante y la experiencia de Thakur como oficial de servicio de IPS se combinaron para formar una asociación perfecta. “Amitabh, tenía más experiencia que yo, jugó un papel fundamental. Él siempre fue positivo, incluso cuando las cosas no salieron según nuestra expectativa. Diría que debemos hacer todo lo que tenemos que hacer y las cosas estuvieran en su lugar. Creo que complementaron uno al otro muy bien. “Cuando dos hombres inteligentes piensen conjuntamente, el resultado debe ser algo que valga la pena.

Haralalka quería lanzar el libro en el momento en que terminó su MBA. Se necesitaría un año para pasar de la etapa conceptual a la mesa de dibujo y, finalmente, en manos del lector. “Era difícil mantener la concentración a causa de la enormidad del trabajo que teníamos por delante. Pero teníamos un plan en su lugar. Y si sus intenciones son nobles, usted encontrará que la gente sale de su manera de ser de ayuda.”

De los empresarios de software a un cantante pregrabado de Bollywood, a cineasta de

### SOBRE LOS AUTORES

**Amit Haralalka** es un ingeniero del Birla Institute of Technology de Mesra de Jharkhand, y un MBA de IIM, Lucknow. Él trabaja con una casa industrial como un profesional de marketing. Graduado B.Tech de IIT, Kanpur Amitabh Thakur es un funcionario del Indian Police Service (IPS) y actualmente cursa un programa de becas de doctorado en la IIM, Lucknow

documentales, a entrenador certificado de FIFA, los autores optaron por la captura de un gran lienzo de profesionales - no de una mentalidad tradicional. “Queríamos un libro que podría relacionarse con tantas personas como sea posible, con algo para cada sueño, cada aspiración. Los individuos destacados son diferentes, sus sueños son diferentes, pero todos comparten un espíritu similar, un fuerte sentido de confianza en sí mismos y la capacidad para llevar a cabo lo que importa.”

¿Por qué 25 historias? El número se obtuvo cuando Haralalka y Thakur se dieron cuenta de que para mantener el interés del lector cada historia no debe exceder 15 páginas o de lo contrario podría terminar como una novela. Y así, un típico libro de 250 a 300 páginas tendría aproximadamente 25 historias cada uno. El número también coincidió con el deseo de los autores de perfilar un gran número de intereses para conectarse a un conjunto más amplio de las aspiraciones. Decidiendo sobre el número de historias era más fácil que decidir cuales historias se hagan



“Para muchos graduados de la escuela B lo que realmente cuenta es la libertad de la vida y la independencia de la elección...”

el corte. Los autores buscaron el consejo de sus pares y mayores de su comunidad.

Para un autor que ha de establecerse, Haralalka sólo tuvo su fe y convicción para seguir adelante hasta llegar a su meta. Si bien ambos autores se reunieron con muchos otros desafíos en el camino, también se encontraron un gran apoyo. “Desde el Director a los miembros del profesorado, de alumnos a sus compañeros, este libro no habría sido posible sin su apoyo. Cada vez que alguien me preguntó sobre nuestro trabajo en el libro, sabía que tenía una responsabilidad hacia la comunidad.”

El mayor estímulo llegó por la mitad del viaje. Haralalka envió una solicitud escrita a mano al ex Presidente Dr APJ Abdul Kalam, para escribir el prólogo del libro- una petición personal aprobado por el Dr. Devi Singh, director del IIM Lucknow. . “Teniendo en cuenta la estatura icónica que comanda el Dr. Kalam, se llenamos de alegría cuando consintió. Cuando abrí el correo electrónico desde su oficina, se adjunta un prólogo con su firma - un momento que nunca olvidaré en mi vida que me ha inspirado desde que leí su libro, Wings of Fire”.

El libro ha recibido críticas positivas de todo. Se ha avanzado continuamente de los estantes de las librerías de toda la India. El libro se ha encontrado un lugar en la sección de ‘Biografías de negocios / Libros de negocios’ en una de las principales cadenas de librerías nacionales. “El editor es feliz! Y lo que me hace más feliz aún es el hecho de que una gran parte de nuestros ingresos por la venta de este libro se destinarán a constituir un premio para el emprendimiento social.”

Aunque los autores inicialmente pensaron que su lector era un empresario aspirante, pronto se dieron cuenta de que su público también se incluye los profesionales de la corriente principal que buscan expandirse y hacer crecer sus propias raíces. “Como cuestión de hecho, después de leer una de las historias en Fresh Brew, un profesional de software dejó su trabajo y realizó su sueño de abrir una pre-escuela en una realidad”.

En cuanto al autor, acaba de incorporarse a la fuerza laboral, pero seguirá explorando su potencial como comunicador, tanto oral como escrito, para el beneficio de la sociedad. “Mi próxima aventura será un libro de no ficción de nuevo. Este es un género que entiendo, con

experiencia, y es que de verdad me emociona”.

Entonces, ¿quién es el modelo de papel de Haralalka? Bueno, es difícil elegir. Pero si alguien viene a la mente ahora mismo es Sudanshu Sarronwala, un alumno de la segunda tanda de IIM Lucknow. Fue pionero en la escena de la televisión por satélite en la India, pasando a convertirse en el jefe de MTV Asia. Más tarde, co-fundó Soundbuzz, un equipo digital de distribución de música con sede en Singapur y lo operó con éxito antes de venderlo a Motorola. En un movimiento inesperado, Sudhanshu dejó el glamour del mundo de negocios para hacer algo más a la tierra. Basado en Ginebra, Sudhanshu es ahora el Director Ejecutivo de Comunicaciones y Marketing para el World Wide Fund o Nature (WWF) International.

Hay algunas historias en el libro que no son de los empresarios, sino de las personas que también perseveraron para realizar sus sueños. Un ejemplo es de Ratnesh Mathur. Junto con su socio Aditi, opera GenieKids, una escuela en Bangalore que pionera un nuevo sistema de aprendizaje basado en una comprensión más profunda de la psicología y conducta infantiles. Un partidario en el espíritu de la filosofía Open Source, el dúo hace todos sus aprendizajes disponibles a públicos. En sus propias palabras, Ratnesh describe como “un empresario sin un sentido de negocio”. Esta es la historia de una pareja que tiene sólo una prioridad en la vida: la felicidad.

Haralalka y Thakur lo han hecho espléndidamente. Con historias como estas, no hay duda de que muchos más se sientan inspirados a medida que tomar sorbos de The Fresh Brew. ■

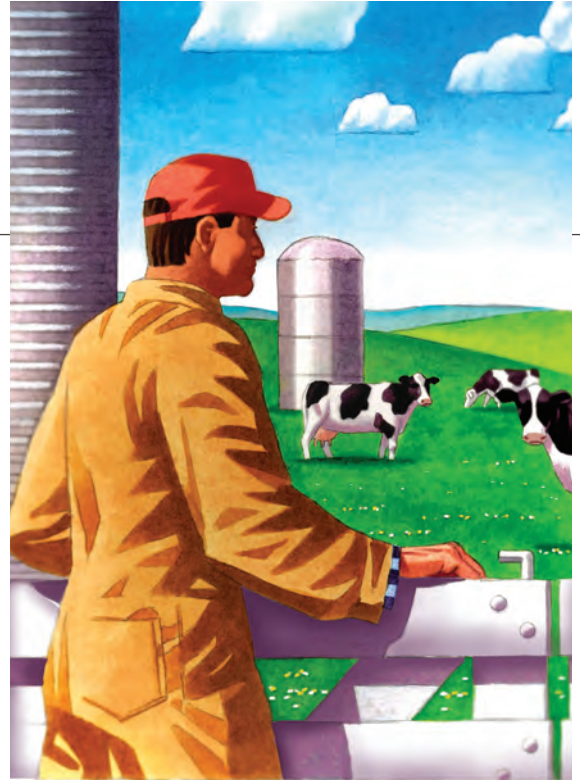
#### EXTRACTOS DE LOS LIBROS



Satyajit dejó CAT y se unió a IIM Lucknow, en 2004. Él continuó su compromiso con el fútbol, mientras que en el IIM Lucknow y prosiguió su orientación en sus proyectos académicos. “Ya fuera marketing, finanzas y operaciones, todos mis proyectos se basaron en los negocios alrededor de fútbol. Sorprendentemente, yo también tengo un montón de apoyo y el aliento de mis profesores. “Su impulso hacia la puesta en marcha de forma independiente eventualmente y de avanzar por un paso, se unió a ‘Abhiyan’ - la Célula Empresarial del IIM ...

“Como cuestión de hecho, después de leer una de las historias en Fresh Brew, un profesional de software dejó su trabajo y realizó su sueño de abrir una pre-escuela en una realidad”.

# ACTUALIZACIÓN RURAL



## Lecherías digitales

Los ingenieros de software se convierten en productores de leche y agentes de cambio social **POR HEMANT KUMAR**

**L**a mayoría de nosotros podría pensar que la única asociación un ingeniero de software con la ganadería lechera es cuando dice que el queso de una foto digital en Times Square o el puente de Manhattan. Eso es una cosa del pasado. Conoce a Shashi Kumar y tres de sus amigos, todos son ingenieros de software altamente calificados, todos son productores altamente comprometidos de leche. A principios de este año, se cambiaron la base, y la carrera, a 200 km al este de Bangalore, a una aldea en el distrito de Hassan en Karnataka. Ahora, en vez de golpear los teclados, producen leche y queso y yogur.

Se asociaron con los empresarios de parecido pensamiento a establecer una lechería de 150 millones de rupias indias (3,25 millones de dólares americanos), en pueblo Kodihalli. Shashi Kumar, Ranjith Mukundan, Venkatesh Sesasaye y Praveen Nale establecieron

inicialmente Stellapps Technologies, una empresa proveedora de soluciones tecnológicas. Luego se invirtieron en Akshayakalpa Farms and Foods Ltd, una empresa de agro-alimentos. Lo que los ingenieros carecían de experiencia, compensaron mucho más, en la pasión y el compromiso. La empresa es la perfecta unión de las energías de adecuado tipo -la juventud, el enfoque, la experiencia y una buena causa.

La granja de 24 acres en Kodihalli seleccionará 300 agricultores marginales dentro de un radio de 15 km, les registrará, comprará la leche directamente de ellos, y enviará la leche gratis. No sólo eso, sino que también educará a los agricultores sobre los modernos métodos de cría de ganado. Ranjith dice la lechería va a reclutar 500 habitantes e involucrar a cerca de 10.000 vacas. Akshayakalpa también ayudará a los agricultores a obtener préstamos bancarios para el establecimiento de granjas lecheras y para comprar vacas.

Cada granja de satélite tendrá sensores, equipo de sistema de



Los ingenieros de software experimentados Shashi Kumar, Ranjith Mukundan, Venkatesh Sesasaye y Praveen Nale establecieron Stellapps en Bengaluru para satisfacer las necesidades tecnológicas de las pequeñas y medianas empresas.

posicionamiento global (GPS), podómetros y otros aparatos para controlar el movimiento y la localización del ganado, la producción de leche y la salud de los animales. Ranjith dijo que su grupo había desarrollado un software de gestión del rebaño para hacer un seguimiento incluso de los ciclos de reproducción del ganado.

La empresa planea establecer un centro principal de producción de la aldea, con el apoyo de las granjas de satélite. Cada una de estas granjas tendrá 25 vacas, seguirá el protocolo de la agricultura orgánica y suministrará leche y materias primas para el centro principal de producción. Cada día, el centro de producción se encargará de 50.000 litros de leche.

Akshayakalpa planea criar a un rebaño central de 500 vacas de élite para producir novillos toros para la cría en todo el país.

Akshayakalpa ofrece la promesa de ser una empresa con éxito económico basado en la realidad y al mismo tiempo, de ser socialmente comprometido. ■

**India Resource Centre**  
<http://www.ibef.org/>

IBEF  
 INDIA BRAND EQUITY FOUNDATION  
 www.ibef.org

- India at a glance
- trade and economy
- industry
- resource centre
- states
- news
- events
- brand India
- about us
- archives
- contact us

Go

advanced search

news  
 May 19, 2010

- SEBI eases listing rules for SMEs
- PFIs pump in \$140 million in education since Jan 2010
- Developing World Markets invests Rs 50 crore in microfinance firm
- BSNL to invest Rs 14,800 crore this year and next
- Unimark Remedies bets big on biocatalysis technology
- GERC fixes tariff for biomass plants
- Shriram's 'green' power subsidiary files DRHP

news alerts, click here

RSS 2.0 What's this?

IBEF Newsletter(s)

- SUBSCRIBE NOW
- VIEW LATEST NEWSLETTER

Dealtracker - Grant Thornton India

Quarterly data released by Grant Thornton India which provides business owners with M&A market insight.

Consolidated FDI Policy

A comprehensive...

What's New?

Consumption

India's growth pegged at 8.3 per cent for 2010: UN report

India Brand Equity Foundation  
 CCCC  
 May 17, 2010

India is estimated to post a robust economic growth of 8.3 per cent in 2010, according to a recently released report titled 'Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010' by the United Nations.

Significantly, Indian Railways posted a growth of 9.69 per cent in total earnings in April 2010 over the corresponding month last year.

The Special trade focuses on the country's automobile sector, primarily passenger vehicles segment, which registered a growth of 33.93 per cent in sales in April 2010.

Adarna Dutt Sharma  
 CEO  
 India Brand Equity Foundation

Subscribe a Colleague

POLICY WATCH  
 SEBI tightens guidelines for rating agencies

ECONOMY AND ENTERPRISE  
 UN pegs India's growth at 8.3 per cent in 2010

SPECIAL: Automobile Sector  
 According to the Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM), passenger vehicles added registered a growth of 33.93 per cent in April 2010.

QUOTE OF THE WEEK  
 "I have been a great believer in the India growth story."

FACT OF THE WEEK  
 The country's first runway bridge is being built across the Ayeyar River at the Chennai airport.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
 Drives approves nine more solar power projects

# CENTRO DEL RECURSO DE LA INDIA

# www.ibef.org

Una sola ventana a la información más reciente y detallada sobre el negocio, la industria y la economía de la India. El sitio Web también ofrece actualizaciones de las noticias sobre el negocio y los servicios de poner en alerta por correo electrónico



# DESCUBRIR

# TALENTO

# CRECIMIENTO

# MERCADOS

# OPORTUNIDAD



Para saber sobre el análisis actualizado de las noticias sobre el negocio y la economía de la India  
Entre a [www.ibef.org](http://www.ibef.org)

