

REG

5/2025 (9) NOVIEMBRE - DICIEMBRE

ISSN electrónico: 2697-0511

REVISTA
DE ESTUDIOS
GLOBALES

ANÁLISIS HISTÓRICO
Y CAMBIO SOCIAL

SUMARIO

PRESENTACIÓN	Capitalismo del conocimiento: discusiones sobre una era en la historia del capitalismo	7
ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ		
NICO STEHR	Knowledge capitalism: The legal enclosure of intangibles	17
MARCOS MACHADO CRUZ	La transición hacia la economía del conocimiento en Alemania durante el periodo 1990-2020	49
MANUEL ALEJANDRO GUERRERO CRUZ	Quo vadis, India? La evolución del capitalismo en India en el sistema-mundo en la etapa del capitalismo del conocimiento. Rasgos, tendencias y desafíos	87
MAREK HRUBEC	Interacciones mundiales de EE.UU. con su aliado y su rival. La era de las consecuencias del capitalismo del conocimiento	109
CARLOS JAVIER PEGUERO ORTA	El trumpismo dentro de los marcos del capitalismo del conocimiento	139
SYED HASSAN SEIDA BARRERA RODRIGUEZ	Knowledge Capitalism: Crypto Legalism and the Cuban case	173
CARLOS LUIS HECHAVARRIA CABRERA	Capitalismo del conocimiento y dependencia en América Latina y el Caribe (2000-2019)	197
CARLOS SÁNCHEZ ENRIQUE ROIG	Return to nature in Latin America: Challenges of big data and artificial intelligence for Latin America integration in the transition from Knowledge Capitalism to post – humanism	229
ESTUDIOS		
WILLIAM I. ROBINSON	¿Puede resistir el capitalismo global?	249
H. C. F. MANSILLA	En cuestiones ecológicas no hay que sucumbir ante las demandas democráticas. Breve ensayo en torno a la irracionalidad humana	283
MARTINA DELICATO	Análisis de las acciones armadas palestinas en Italia a través de la prensa española (1973-1985)	297

Quo vadis, India?

La evolución del capitalismo en India en el sistema-mundo en la etapa del capitalismo del conocimiento. Rasgos, tendencias y desafíos

Manuel Alejandro Guerrero Cruz

Universidad de La Habana

Cuba

Resumen: India posee fortalezas significativas en el marco del capitalismo del conocimiento global, como su masiva población joven, su liderazgo en los sectores de las tecnologías de la informática y las telecomunicaciones y los servicios externalizados, y un ecosistema emergente de *startups* impulsado por políticas gubernamentales. Sin embargo, también enfrenta debilidades estructurales críticas: baja inversión en I+D, desigualdad socioeconómica extrema, y un sistema educativo que no garantiza acceso equitativo a la formación de capacidades avanzadas. En el marco teórico del análisis de los sistemas-mundo de Wallerstein y Chase-Dunn, India oscila entre un rol semi-periférico y la aspiración de integrarse al centro del sistema-mundo. Su evolución capitalista reciente (desde las reformas neoliberales de 1991) prioriza las manufacturas con bajo contenido en conocimiento y los servicios terciarios, pero depende de insumos tecnológicos extranjeros y reproduce jerarquías globales de explotación. La transición hacia un modelo central de capitalismo del conocimiento exigirá reformas institucionales profundas y una integración estratégica, no subordinada, en la economía mundial.

Palabras clave: India; Capitalismo; Sistema-mundo; Capitalismo del Conocimiento.

Abstract: India possesses significant strengths within the global knowledge capitalism, such as its massive young population, its leadership in the information technology and telecommunications sectors and outsources services, and an emerging startup ecosystem driven by government policies. However, it also faces critical structural weaknesses: low investment in R&D, extreme socioeconomic inequality, and an education system that does not guarantee equitable access to training in advanced skills. Within the theoretical framework of Wallerstein and Chase-Dunn's world-systems analysis, India oscillates between a semi-peripheral role and the aspiration to integrate into the center of the world-system. Its recent capitalist evolution (since the neoliberal reforms of 1991) prioritizes low-knowledge manufacturing

and tertiary services, but it depends on foreign technological inputs and reproduces global hierarchies of exploitation. The transition to a central model of knowledge capitalism will require profound institutional reforms and a strategic, rather than subordinate, integration into the global economy.

Keywords: India; Capitalism; World-System; Knowledge Capitalism.

Introducción

A fines de 2024, según datos del Banco Mundial, India rebasó la cifra de 1.500 millones de habitantes y superó en población a China (1.406 millones de habitantes) para convertirse en el Estado más poblado del planeta. Ello ocurrió mientras el país ocupaba el tercer puesto mundial en tamaño del PIB a paridad de poder adquisitivo (14 billones 260 mil millones de dólares estadounidenses en 2024) y despuntaba como uno de los principales polos manufactureros del orbe, además de ser el principal proveedor de servicios subcontratados en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones según datos del Banco Mundial al cierre de 2024 (World Bank, 2025). Estos y otros procesos apuntan a un reposicionamiento de India en la jerarquía de poderes en el seno del sistema-mundo contemporáneo.

Por otra parte, las décadas transcurridas desde 1991 han marcado una tendencia significativa hacia la consolidación del conocimiento como factor determinante para la creación y reproducción de valor en el capitalismo contemporáneo: se ha completado el tránsito desde las postrimerías del capitalismo industrial hacia una nueva fase en la historia de este modo de producción. La emergencia del *capitalismo del conocimiento* determina cambios cruciales en el sistema-mundo capitalista, en el cual las nuevas jerarquías quedan determinadas por el acceso a los saberes y la rentabilidad de su producción y mercantilización.

En tal contexto, ¿de qué fortalezas y debilidades dispone India? ¿Cómo está evolucionando el capitalismo indio en el marco del capitalismo del conocimiento global? ¿Qué problemas estructurales afectan esa evolución, y cómo pueden ser corregidos en favor de un mejor posicionamiento del país en el sistema-mundo y en esta etapa del modo de producción capitalista?

Precisiones conceptuales

El capitalismo del conocimiento es un concepto de relativamente reciente aparición. Supone una fase evolutiva del modo de producción capitalista donde el conocimiento se erige en recurso central de producción, valorización y acumulación. Entre los autores que han analizado sus rasgos se encuentra el

economista australiano Alan Burton-Jones, quien conceptualiza el capitalismo del conocimiento como un sistema económico históricamente emergente que sustituye la lógica industrial basada en recursos tangibles (Burton-Jones, 1999). Burton-Jones habla de una transición evolutiva en la que el conocimiento se comercializa y genera nuevas formas de acumulación capitalista.

Sergio Ordóñez, economista mexicano, aborda el concepto desde la teoría del desarrollo y la economía política; se trata de una etapa distintiva del capitalismo global donde el conocimiento es factor estructurante de la división internacional del trabajo, y analiza cómo el capitalismo del conocimiento profundiza asimetrías entre economías basadas en la producción de nuevos saberes y aquellas dependientes de actividades con bajo valor agregado. Su enfoque destaca desigualdades estructurales y enfatiza en la necesidad de políticas industriales activas en países subdesarrollados (Ordóñez, 2006; Ordóñez & Sánchez Ramírez, 2016).

Para el también economista mexicano Carlos Manuel Sánchez Ramírez, el capitalismo del conocimiento exige una coordinación espacial (a niveles local y global) y temporal (la inversión a largo plazo) que el Estado debe gestionar estratégicamente. Su teoría postula al Estado como arquitecto central de la transición hacia economías basadas en el conocimiento, al correlacionar el éxito de dicha transición con el desarrollo de capacidades estatales diferenciadas que impulsen la innovación y el aprendizaje colectivo; y señalar que la acción estatal debe construir «ecosistemas del conocimiento» a escala global, nacional y local (Sánchez Ramírez, 2021).

Nico Stehr, economista alemán y uno de los principales impulsores del término, en su libro *Knowledge Capitalism* de 2022, avanza desde una publicación anterior (el libro *Knowledge Societies* de 1994) para analizar la transformación jurídica (a partir del acuerdo ADPIC de la OMC, 1986-1994) que codifica el conocimiento como propiedad privada y permite su mercantilización a nivel mundial. Stehr señala a las corporaciones digitales como monopolios del conocimiento que controlan la infraestructura de producción y circulación de los saberes, y apunta que la privatización del conocimiento genera tensiones entre la lógica del mercado y el desarrollo colectivo que erosionan la cohesión social. Un rasgo distintivo del capitalismo del conocimiento, según Stehr, es la transformación del conocimiento en un recurso escaso (pese a su reproducibilidad a costo marginal cero) mediante los marcos legales que garantizan su rentabilidad como mercancía (Stehr, 2022).

Por otro lado, el historiador cubano Ernesto Domínguez López vincula al capitalismo del conocimiento con una crisis de hegemonía en la cual los equilibrios políticos tradicionales se quiebran debido a la alteración de las

relaciones laborales y estructuras productivas preexistentes en el modo de producción capitalista. En el escenario actual, las élites tecnológicas emergen como nuevos actores con influencia estatal transversal, modificando procesos democráticos; de tal manera, la polarización política en las sociedades centrales del capitalismo global refleja las tensiones entre los proyectos de sociedad industrial y sociedad del conocimiento. Este enfoque revela cómo el modelo capitalista del conocimiento redefine los conflictos de clase y las alianzas políticas en el siglo XXI. Domínguez López destaca en especial la redistribución geográfica de los procesos económicos, que concentra en los centros de poder la producción de conocimiento y los servicios con alto contenido en conocimiento, a la vez que desplaza la manufactura hacia las regiones periféricas o semi-periféricas del sistema (Domínguez López, 2022). Esta definición resulta de especial interés a los efectos del presente artículo, debido a que vincula el enfoque sistémico en el análisis del capitalismo y las categorías *centro* y *periferia* que atañen a la distribución de roles en el seno del capitalismo global.

A partir de estas definiciones, se identifica al capitalismo del conocimiento como una etapa histórica del modo de producción capitalista, en la cual el conocimiento se transforma en bien mercantil mediante su codificación jurídica y su papel como factor estructurante de la división internacional del trabajo; donde emergen nuevas estructuras de poder que controlan las infraestructuras de producción y distribución de saberes, generando asimetrías globales; y las contradicciones socioeconómicas se reconfiguran para fortalecer desigualdades en capacidades de desarrollo y conflictos a partir de la privatización de bienes intelectuales comunes.

Por otro lado, la teoría de los sistemas-mundo, desarrollada por Immanuel Wallerstein en los años setenta del siglo XX, surgió como un aporte al pensamiento marxista de la postmodernidad. Wallerstein concibió el sistema-mundo como un espacio geográfico que trasciende fronteras políticas y culturales, y funciona como una unidad interconectada con dinámicas económicas e institucionales regidas por normas sistémicas. A partir de esta definición, propuso dos categorías principales dentro de estos sistemas: las *economías-mundo* y los *imperios-mundo* (Wallerstein, 2004).

Según la teoría de los sistemas-mundo, las economías-mundo se componen de múltiples entidades políticas interconectadas dentro de un sistema internacional caracterizado por una división del trabajo y un flujo constante de bienes esenciales, capital y fuerza de trabajo. Históricamente, las economías-mundo han seguido dos trayectorias: o bien se desintegran tras un período breve de existencia, o bien evolucionan hacia imperios-mundo, en los cuales una potencia central adquiere hegemonía sobre las demás. Sin embargo, el siste-

ma-mundo capitalista presenta dos rasgos excepcionales: es la única economía-mundo que ha perdurado y se ha expandido durante siglos sin colapsar o transformarse en un imperio-mundo, y es además el único sistema de este tipo que ha alcanzado una escala verdaderamente global (Wallerstein, 2004).

Christopher Chase-Dunn, destacado académico e investigador en la teoría de los sistemas-mundo, sostiene que el sistema-mundo capitalista se estructura en torno a tres instituciones esenciales: primero, un sistema interestatal caracterizado por una asimetría en la distribución del poder político; segundo, la hegemonía del modo de producción capitalista como mecanismo primordial para la acumulación, reproducción y distribución de la riqueza; tercero, una estructura jerárquica centro-periferia que facilita la transferencia de plusvalía desde las zonas periféricas hacia las entidades centrales, los núcleos, del sistema (Chase-Dunn, 1998).

Esta última perspectiva presupone la existencia de un centro en el sistema-mundo capitalista, compuesto por los Estados o instituciones que controlan las reglas del sistema, y una periferia integrada por aquellos que deben seguir dichas reglas para participar del flujo de bienes, servicios o conocimiento desde una posición subordinada al centro. Tanto Wallerstein como Chase-Dunn reconocen la existencia de un nivel intermedio entre el centro y la periferia, la semi-periferia, la cual *grosso modo* agrupa a las entidades nacionales con rasgos mixtos entre los niveles jerárquicos superior e inferior del sistema-mundo: en otras palabras, aquellos actores que no son lo bastante influyentes como para alterar las reglas de funcionamiento del sistema, pero o bien no son tan débiles como para acatar estas reglas desde una posición completamente subordinada, o disponen de recursos materiales y simbólicos para constituir una categoría intermedia.

En tanto antigua nación colonial, India participó de la estructura del sistema-mundo capitalista en posición periférica. En el marco del capitalismo industrial del siglo XIX y la primera mitad del XX, India era un territorio proveedor de materias primas – textiles, minerales, metales, gemas, tintes, productos agrícolas, entre otros – en tanto la metrópoli, Reino Unido, era un actor central en el sistema-mundo capitalista gracias a su extenso parque industrial y alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, que le permitían dictar los términos del intercambio dentro de su vasto imperio colonial y en sus relaciones con otros Estados centrales.

El carácter periférico de India en el sistema-mundo capitalista se mantuvo y en algunos ámbitos llegó a profundizarse durante las décadas posteriores a la independencia en 1947. No obstante, las políticas desarrollistas del capitalismo de Estado indio durante este período y hasta 1991, permitieron la

formación de un discreto parque industrial, el desarrollo de la banca y las finanzas nacionales, el crecimiento sostenido de la producción agrícola, y una mejoría sensible de indicadores sociales claves (esperanza de vida al nacer, tasa de mortalidad infantil, acceso a servicios públicos de salud y educación, alfabetización, incidencia de pobreza extrema y desnutrición, y otros). El rol internacional de India como defensor del no alineamiento en el escenario global de la Guerra Fría, y su posesión de armas nucleares a partir de los ensayos de 1974, contribuyeron a incrementar el prestigio e influencia del país, considerado desde entonces una potencia regional en Asia.

Desde 1991, la aplicación a gran escala de medidas neoliberales ha permitido al país ostentar impresionantes tasas de crecimiento económico anual, al tiempo que ha favorecido el desarrollo de sectores estratégicos como las telecomunicaciones y la industria farmacéutica. El crecimiento de la industria y los servicios, el tamaño de su economía y su población, amén de un mayor activismo en organizaciones regionales e internacionales, convierten a India en un Estado de creciente relevancia en el sistema-mundo capitalista. No sería del todo errado pensar que, aun cuando por el momento India sigue siendo un actor secundario en la distribución del poder político y en la jerarquía económica global, dispone de potencialidades multidimensionales y perspectivas de desarrollo a largo plazo, que suponen la influencia suficiente como para alterar esa jerarquía de manera decisiva y pasar a desempeñar un rol central en el sistema.

Sin embargo, conforme el capitalismo arriba a una nueva etapa histórica, los criterios para determinar las jerarquías del sistema-mundo cambian. En un contexto en el cual la relevancia de los recursos materiales queda desplazada por un recurso intangible (el conocimiento) que deviene factor estructurante de la división internacional del trabajo, la capacidad de gestionar este recurso, de emplearlo como fuente de reproducción de la riqueza y transferencia de plusvalía, pasa a determinar la centralidad de los actores del sistema. Por tanto, devenir un polo industrial de primera magnitud en el marco del capitalismo del conocimiento no confiere un rol central a un Estado.

Desafíos en la inserción de India en el capitalismo del conocimiento

En el caso indio, los retos estructurales y sistémicos para consolidar un modelo de capitalismo del conocimiento correspondiente a un Estado central del sistema-mundo capitalista pueden analizarse desde tres dimensiones clave, interdependientes entre sí: desigualdades estructurales y acceso al conocimiento; innovación y dependencia tecnológica; e infraestructura institucional, marco legal y gobernanza. Cada una de estas dimensiones tiene implicacio-

nes transversales a los dominios de la economía, la política, la cultura y la sociedad indias, de tal forma que la transición hacia una posición central en el sistema-mundo en la nueva etapa de capitalismo del conocimiento depende en buena medida de una gestión integral, coherente y sostenida del conocimiento como recurso estratégico valorizable.

Desigualdades estructurales y acceso al conocimiento

Algunos indicadores económicos y sociodemográficos de India, con información brindada por el Banco Mundial, demuestran importantes desigualdades estructurales. Aunque el gasto público en educación en 2023 ascendió al 14,2% del PIB a paridad de poder adquisitivo (aproximadamente el equivalente a 2,1 billones de dólares), la tasa de alfabetización en el país fue del 77% en ese año. Solo el 56% de la población india tenía acceso a internet, y solo 2,75 de cada 100 habitantes del país disponía de una conexión de banda ancha. Por otro lado, la prevalencia del desempleo entre los jóvenes residentes en zonas urbanas es una de las más altas en el conjunto de las economías de ingresos medios: según datos de 2023, alrededor de un 62,2% de los jóvenes indios entre 18 y 25 años no tenía un vínculo laboral estable (World Bank, 2025).

Por otro lado, en 2024, la tasa de participación de la fuerza laboral era de un 50,4%¹, lo cual quiere decir que alrededor de la mitad de los indios en edad laboral (aproximadamente entre los 18 y los 60 años) no fue contabilizado como parte de la población económicamente activa en las estadísticas oficiales. En este indicador se aprecia además una gigantesca brecha de género: oscila entre el 75-80,0% en los hombres, pero está entre el 20-30,0% entre las mujeres. (World Bank, 2025) Una baja tasa de participación de la fuerza laboral, como apunta SinghaRoy (2014, pág. 77), sugiere que una parte considerable de la población en edad de trabajar se ocupa en la economía informal, sin acceso a capacitación en habilidades digitales.

Desde la década de 1980, India dispone de un pujante sector de servicios en el ámbito de la informática y las telecomunicaciones. Ello se debe, fundamentalmente, a dos rasgos que favorecen la competitividad de las empresas indias en el ramo: primero, el dominio del idioma inglés, que es instrumental para los lenguajes de programación, la codificación del software, y la prestación de servicios subcontratados a compañías e instituciones radicadas en países desarrollados (sobre todo de Europa y Norteamérica); segundo, la fortaleza

1 La tasa de participación de la fuerza laboral es un indicador económico que mide el porcentaje de la población en edad de trabajar (por lo general mayores de 16 años) que está activa en el mercado laboral, ya sea trabajando o buscando empleo. Se trata de un indicador clave que refleja el grado de involucramiento de una población con la economía y complementa la información ofrecida por la tasa de desempleo.

de las instituciones indias de educación superior en ciencias y disciplinas técnicas (Kohli, 2004; Hope, Kochar, Noll, & Srinivasan, 2013; Dasgupta, Ghosh, & Gosh, 2021).

El sistema educativo indio incluye instituciones destacadas como los *Indian Institutes of Technology* (IIT), los *Indian Institutes of Management* (IIM), además de numerosas universidades estatales y centrales reguladas por organismos como el *All India Council for Technical Education* (AICTE) y la *University Grants Commission* (UGC). Las estadísticas internacionales evalúan un número variable de instituciones indias de educación superior. El número máximo de estas oscila alrededor de 4.000 (3.969 según datos del Ministerio de Educación indio en 2024); de ellas, 124 aparecen listadas en el *QS World University Ranking*.²

Aunque India produce millones de graduados en disciplinas científico-técnicas, matemáticas e ingeniería, la calidad es desigual. De acuerdo con las estadísticas del *QS World University Ranking*, de entre 1.503 universidades de todo el mundo, la universidad india mejor calificada en el ranking global de 2025 es el *Indian Institute of Technology Delhi*, en el puesto 123 (le siguen el IIT Bombay en el 129, el IIT Madras en el 180, el IIT Kharagpur en el 215, y el *Indian Institute of Science* en el 219) (QS Rankings, 2025). En un ranking más amplio, el *AD Scientific Index*³, aparece que la institución india de educación superior mejor calificada a nivel global es el IIT Bangalore, en el puesto 377. Resulta llamativo que los primeros ocho puestos del ranking nacional estén ocupados por instituciones de disciplinas científicas y tecnológicas, entre las que destacan los IIT Delhi, Bombay, Madras, Kanpur, Roorkee y Kharagpur (AD (Alper-Döger) Scientific Index, 2025).

Estos rankings especializados refieren la obsolescencia de los programas académicos de las universidades indias como un problema recurrente, que evidencia la brecha entre el estado del conocimiento en el ámbito de las especialidades técnicas a nivel mundial, y el estado de los materiales de estudio en el país. La calidad de la educación, pese a los cuantiosos gastos del presupuesto federal, sigue siendo una asignatura pendiente para el Estado indio.

2 El *QS University Ranking*, elaborado por la empresa británica Quacquarelli Symonds, es uno de los sistemas de clasificación de universidades más reconocido a nivel mundial. Su objetivo principal es evaluar y comparar el desempeño de instituciones de educación superior en diferentes aspectos, como reputación académica, empleabilidad de los graduados, citas por facultad en el ámbito de la investigación y publicaciones, proporción docente/estudiante, y diversidad internacional.

3 El *AD (Alper-Döger) Scientific Index* es una plataforma online establecida en Reino Unido, que evalúa el rendimiento académico según indicadores cronológicos (totales y durante los últimos cinco años) de aproximadamente 24.500 instituciones educativas superiores, centros de investigación, empresas y hospitales de todo el mundo, a partir de estadísticas tales como el número de investigaciones científicas, publicaciones y citas en medios académicos, actualizados de manera transparente, verificable y en tiempo real.

La incidencia de ciertos fenómenos – entre los cuales no solamente se incluye el sistema de castas, sino también los roles de género tradicionales, el balance demográfico entre zonas urbanas y rurales, y la composición étnica de la sociedad india, entre otros – es asimismo un factor a considerar en el acceso al conocimiento. El sistema de castas fue proscrito formalmente por el ordenamiento legal del país tras la independencia. También se instituyeron puestos reservados en la educación, la administración y los cuerpos legislativos para asegurar el fin de la discriminación por motivos de casta, y garantizar acceso de los grupos menos favorecidos (en especial los *dalits* o intocables, aludidos de manera eufemística como *scheduled castes*) a estas instancias. No obstante, la persistencia de prácticas discriminatorias y la pobreza sistémica lastraron estos esfuerzos (Kohli, 2004; Jaffrelot, Kohli, & Murali, 2019).

Aunque el sistema educativo indio garantiza cupos universitarios y asistencia financiera a estudiantes provenientes de los estratos sociales más humildes, esta política de discriminación positiva ha tenido resultados mediocres. Por un lado, la asignación de recursos está sujeta a las directivas federales y es objeto frecuente de cooptación clientelar en los niveles locales de la administración. Por otra parte, cursar estudios superiores en muchos casos priva de sus miembros más jóvenes a familias de escasos recursos, que carecen de otros medios de subsistencia más allá de trabajos temporales o pobremente retribuidos en la economía informal; además, las calificaciones universitarias no garantizan un empleo adecuadamente remunerado para los graduados de nivel superior (SinghaRoy, 2014).

La brecha de género es otro factor importante en el acceso al conocimiento. Aun cuando los artículos 14, 15 y 16 de la Constitución prohíben la discriminación por motivos de género y permiten al Estado implementar medidas especiales para garantizar la equidad, y existen leyes que regulan las técnicas de diagnóstico prenatal (1994) y protegen a las mujeres contra la violencia doméstica (2005) y el matrimonio infantil (2006), India carece de una política integral sobre equidad de género. Las prácticas tradicionales brindan un trato preferencial a los hombres desde la primera infancia, por lo cual la educación de los niños es prioridad frente a la de las niñas; se asume que una niña pasará de ser mantenida por el padre de familia, a ser mantenida por el esposo al llegar a la adultez, y su educación es, por tanto, innecesaria.

En ciertos colectivos, como los *dalits*, existen diferencias abismales entre los niveles educativos de mujeres y hombres⁴ (Mann Deshi Foundation, 2025).

4 Solo el 10% de las mujeres *dalits* en India sabían leer y escribir en 2020, según un estimado de la *Mann Deshi Foundation*, una ONG india con sede en el estado de Maharashtra (Mann Deshi Foundation, 2025).

El 79% de las empresas dirigidas por mujeres se autofinancian debido a las dificultades para acceder a créditos: las instituciones financieras indias son reacias a prestar dinero a mujeres por falta de garantías. Las mujeres proveen una parte (estimada inferior al 30% en áreas urbanas por el Fondo Monetario Internacional en 2024) difícil de contabilizar en la fuerza de trabajo nacional, dado que la mayoría de las trabajadoras se emplean en la economía informal, sobre todo en empleos agrícolas o como vendedoras ambulantes (International Monetary Fund (IMF), 2025).

Todo ello dificulta contabilizar la contribución exacta de la fuerza laboral femenina a la economía india. Al mismo tiempo, es ilustrativo del obstáculo que representan los roles tradicionalmente asignados al sexo femenino para la inserción de India en el capitalismo del conocimiento: la brecha de género se traduce en pérdida de potencial innovador al excluir a millones de mujeres de roles de liderazgo en ciencia, tecnología e innovación; y también limita el crecimiento del país en estos ámbitos, cuya centralidad en el capitalismo del conocimiento está más allá de toda duda.

Innovación y dependencia tecnológica

El Informe de Innovación Global de la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual (WIPO/OMPI), que evalúa anualmente las capacidades de innovación de los Estados del orbe, señalaba en 2024 que India ocupó el puesto 39 de entre 133 países y territorios listados, lo cual representó un progreso sostenido durante los últimos cinco años desde el puesto 48 en 2020, 46 en 2021, y 40 en 2022 y 2023. India fue la sexta economía asiática en el ranking, superada por Singapur, Corea del Sur, Japón, China y Malasia.

Siete de los indicadores del informe mostraron un aumento significativo durante el período con respecto a años anteriores; entre ellos destacaron el número de patentes internacionales (44,6%), la cobertura de telecomunicaciones por banda ancha (20,8%), el uso de vehículos eléctricos (108,5%) y la productividad del trabajo (3,9%) (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). El país ubicó además 4 polos científicos entre los 100 principales clústeres de ciencia y tecnología del ranking: Bangalore, Delhi, Chennai y Bombay, que concentran el grueso de las patentes nacionales registradas en la OMPI en los sectores de la comunicación digital y tecnologías de la computación.

Frente a estos logros, India retrocedió sensiblemente en otros indicadores en igual período: las inversiones de capital en innovación se redujeron en cantidad de acuerdos suscritos (23,5%) y monto total (63,2%) comparadas con el bienio 2022-2023; igualmente se redujeron el número de publicaciones científicas

ficas (2,3%) y el total de inversiones en investigación y desarrollo tecnológico (7,7%) (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). La clasificación por sectores de innovación del informe señala además importantes asimetrías: India ocupa el puesto 51° en capital humano e investigación, el 54° en calidad de las instituciones, el 58° en ambiente de negocios, el 72° en infraestructura, y el 105° en porcentaje de mujeres con calificaciones superiores, muy por debajo de la mitad del ranking. El país solo accedió a los primeros 25 puestos de la clasificación global en resultados de inversión en tecnología (22°) y sofisticación del mercado (23°).

Los parámetros enumerados en el Informe de Innovación Global de 2024 indican el carácter semi-periférico de India en el sistema-mundo capitalista. El país mantiene un ambiente favorable para la inversión extranjera, que se traduce en tramitaciones más expeditivas para la adjudicación de licencias, una política federal activa a favor de atraer a los inversores, y una legislación destinada a tal efecto, con acompañamiento de iniciativas gubernamentales consistentes; pero la infraestructura federal es obsoleta e irregular, la coordinación entre instituciones es deficiente, y la brecha de género en la incorporación al mercado laboral formal se ubica entre las más amplias de las economías de ingreso medio, tal como el propio reporte listó entre las principales desventajas de India en el ámbito de la innovación.

Existe también una dependencia importante hacia las multinacionales extranjeras en sectores clave como el farmacéutico y las tecnologías de la información. Ya en 2005, un informe del Banco Mundial señalaba que la industria farmacéutica india dependía de insumos de origen estadounidense, británico y francés para la producción masiva de medicamentos patentados por empresas de estas y otras nacionalidades (Dahlman & Utz, 2005; Dahlman, 2007). En las dos décadas transcurridas desde entonces, aun cuando las industrias con alto contenido de conocimiento se han multiplicado (como reconoce el Informe de Innovación Global de la OMPI), se han multiplicado asimismo los proveedores foráneos de insumos para estas industrias, y China ha desplazado a Europa y Norteamérica como principal fuente de estos en las industrias farmacéutica y biotecnológica, automotriz, y el sector de las energías renovables (Ramesh, 2025).

Las políticas para atraer inversión extranjera que el gobierno indio ha aplicado desde 2014, además, han contribuido al crecimiento de las industrias informática y de las telecomunicaciones mediante transferencias de tecnología, autorizadas bajo licencias específicas de los proveedores internacionales. Multinacionales como Apple y Samsung han comenzado a capacitar a especialistas indios y a ampliar la producción de equipos de alta tecnología en el

país surasiático, pero ello ha promovido el crecimiento de las manufacturas con mano de obra local y no el de la industria informática nativa con alto contenido en conocimiento, ni de los servicios asociados a esta industria (Ramesh, 2025). Ello refleja una división internacional del conocimiento en la que India opera como proveedor de mano de obra calificada, pero no como generador de valor cognitivo.

Infraestructura institucional, marco legal y gobernanza

La Constitución india de 1950, reformada en diversas ocasiones hasta 2024, establece un Estado federal, democrático y parlamentario, con poderes repartidos entre una rama ejecutiva encabezada por el primer ministro, un Legislativo bicameral (la *Lok Sabha* o cámara baja, y la *Rajya Sabha* o Cámara de los Estados), y un poder judicial que recae en el Tribunal Supremo de India. La carta magna del país confiere amplias potestades a los Estados, si bien el sistema federal posee una fuerte tendencia unitaria y dota de herramientas al gobierno central para intervenir en casos excepcionales. Estados y Gobierno tienen competencias concurrentes en ciertos asuntos, entre ellos la educación. Sin embargo, los temas referidos a patentes y propiedad intelectual recaen exclusivamente sobre la administración federal, como aparece legislado en la Lista I del Séptimo Anexo a la Constitución (Ministry of Law and Justice of the Republic of India, 2025). Las prerrogativas de que dispone el Gobierno federal en dos aspectos consustanciales al capitalismo del conocimiento como son la educación y la propiedad intelectual, plantean un ambiente favorable para la gestión del conocimiento, al menos *de iure*. La realidad, no obstante, es más compleja.

La legislación de propiedad intelectual vigente tiene como base la Ley de Patentes (*Patents Act*) de 1970, la cual ha sufrido varias modificaciones, de las cuales las más relevantes tuvieron lugar en 2005 (que introdujeron las patentes de producto, críticas para la industria farmacéutica india) y en 2023 (para modificar los procedimientos de adjudicación civil, reclamaciones, exclusiones de patentabilidad, y las penas aplicables a ciertas infracciones). Llama la atención que se trate de una norma tan antigua, por un lado; y que el grueso de las enmiendas que ha sufrido a lo largo de los años, con excepción de la de 2005, se centren en aspectos secundarios que no atañen directamente a la gestión de la propiedad intelectual.

A la obsolescencia de la legislación se suman fenómenos que desincentivan la innovación, directa e indirectamente. Por ejemplo, el software está excluido de patentabilidad, por lo cual no existe protección para las innovaciones digitales. Ello en parte explica la baja participación de India en el nuevo y pujante

sector de la inteligencia artificial (IA) generativa, tanto más notable cuando existen otras economías asiáticas, como China, Japón o Corea del Sur, que sí disponen de un sector tecnológico orientado al desarrollo de la IA.

Por otro lado, según señaló la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos en 2024, los criterios de «actividad inventiva» y «novedad» se aplican de manera inconsistente por las autoridades indias correspondientes y favorecen la revocación de patentes, en especial en el sector farmacéutico (International Trade Administration, 2025). La OMPI advirtió en 2024 sobre otro fenómeno que desestimula la innovación: el acceso a medicamentos mediante licencias obligatorias, aunque obedece a una estrategia gubernamental de larga data para abaratar los costos de producción de un amplio rango de fármacos, obliga contradictoriamente a las entidades comerciales a no invertir en investigación y desarrollo por temor a no obtener réditos de esa inversión. (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2025a). Aunque aparentemente conscientes del fenómeno, los sucesivos gobiernos indios no han hecho valer una política coherente para contrarrestarlo (como podrían ser los subsidios federales a la investigación en el sector farmacéutico).

Otro aspecto que debilita la gestión del conocimiento y la propiedad intelectual a nivel nacional son los retrasos burocráticos en la concesión de patentes, un proceso que demora entre cinco y siete años (sensiblemente más largo si se lo compara con el lapso de dos a tres años para obtener una patente en Estados Unidos o la Unión Europea). Ello puede atribuirse sobre todo a la escasez crónica de examinadores y recursos técnicos en la Oficina India de Patentes (Halder, 2024). Además, la desconexión relativa del sistema de gestión de propiedad intelectual indio con sus contrapartes en otros países y con el sistema internacional, deriva en la casi inexistente protección de secretos comerciales (para lo cual, además, no existe ley específica) y la falta de compensación adecuada a los innovadores del sector farmacéutico. El enfoque de este sector en medicamentos genéricos refuerza un modelo basado en la imitación, no en la innovación tecnológica (algo que también ocurre en el sector textil) (Halder, 2024).

A diferencia de otras economías asiáticas como China, Japón o Corea del Sur, India carece de una política integral para investigación y desarrollo tecnológico (I+D). Solamente el 0,65% del PIB indio se invirtió en I+D en 2024, frente al 2,43% de China, el 3.3% de Japón o el impresionante 4.9% de Corea del Sur (World Bank, 2025). Los principales polos de innovación nacional, según el Informe de Innovación Global de 2024 de la OMPI, son cuatro grandes compañías privadas: Tata Motors, la división automotriz del conglomerado

multinacional Tata; Reliance Industries, una compañía insertada en el sector petroquímico y energético; y las farmacéuticas Sun Pharmaceuticals Industries y Dr Reddy's Laboratories (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). Estas cuatro empresas, según datos del archivo de patentes de la OMPI, acumulaban hasta mediados de 2025 un total de 6.442 patentes, que suponen el 76,8% de todas las patentes indias (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2025b).

Lo anterior resalta el hecho de que a nivel nacional se reproduce una dinámica de acumulación del conocimiento que excluye a amplios estratos demográficos, y en la cual el Estado no ha actuado como gestor del conocimiento como recurso estratégico, sino como herramienta de las élites económicas para fortalecer y perpetuar dicha dinámica. La accesibilidad del conocimiento a todos los estratos de la sociedad no es un requisito *sine qua non* para el desarrollo de las potencialidades económicas de un Estado en el marco del capitalismo del conocimiento; antes bien, la propia lógica formal del sistema en esta etapa histórica atenta contra la democratización del conocimiento. No obstante, la concentración de los saberes como recurso valorizable en un sector privado tan reducido impide que India se beneficie del potencial sin explotar de su extensa población, que podría representar un crecimiento casi exponencial de los réditos económicos si recibe la capacitación adecuada.

Nacionalismo hindú, política y economía

Un aspecto esencial del capitalismo del conocimiento es la intervención del Estado en la gestión de los saberes como recurso estratégico. Para Sánchez Ramírez, la transición hacia el capitalismo del conocimiento requiere no solo de inversión en tecnología e innovación, sino también de marcos institucionales, políticas estatales estratégicas y capacidades socioestructurales que favorezcan la integración de los países en la economía global del conocimiento (Sánchez Ramírez, 2021). Ello plantea un vínculo imprescindible entre la política y la economía que, en el caso indio, ha obstaculizado mayores avances en la gestión del conocimiento, pese a las potencialidades existentes. A las desigualdades estructurales en el acceso al conocimiento, la debilidad del sector innovador y los problemas de infraestructura institucional y marco legal, India suma un complejo panorama político en el cual el *Bharatiya Janata Party* (BJP), el primer ministro Narendra Modi, y por extensión, el nacionalismo hindú, ocupan desde 2014 una posición central.

El nacionalismo hindú es un proyecto político moderno que equipara la identidad religiosa con el núcleo de la nación india, y combina mitos históricos con estrategias de homogeneización cultural para reconfigurar el Estado

en clave mayoritaria y, pese a su retórica anticolonial, reproduce exclusiones violentas hacia subalternos y minorías (Chatterjee, 2008). Hansen y Roy han identificado cuatro rasgos consustanciales a este fenómeno: la *comunalización* de la política, que transforma la religión en un elemento *sine qua non* de la ciudadanía y define la «indianidad» a través de la adhesión a símbolos hindúes; el revisionismo histórico, que construye una narrativa de continuidad hindú desde la Antigüedad y niega el pluralismo cultural y religioso de la civilización india; la violencia estructural, que justifica la marginación de minorías (musulmanes, budistas, sijs, jainas, *dalits*, cristianos) en tanto constituyen «amenazas» a la unidad nacional, y aspira a suprimirlos mediante tácticas de movilización masiva; y la cooptación subalterna, que atrae a castas bajas y campesinos con un discurso supremacista y demagógico que exalta el orgullo hindú, a la vez que preserva las jerarquías tradicionales asociadas con el hinduismo (Hansen & Roy, 2022).

Las exclusiones que fomenta el proyecto nacionalista hindú suponen un desafío para la articulación de un modelo de capitalismo del conocimiento que otorgue a India una posición central en el sistema-mundo capitalista, toda vez que refuerzan las estructuras y dinámicas sociales que dificultan el acceso al conocimiento por motivos de casta, clase o género; y perpetúan la precariedad del trabajo para millones de indios de bajos recursos sin vínculos laborales formales. El énfasis de la administración de Modi en *hindutva*, una ideología que ensalza la pertenencia al hinduismo e identifica la nación india con la comunidad hindú (Hansen & Roy, 2022), ha generado conflictos sociales que contravienen la necesidad de diversidad y apertura requeridas por el capitalismo del conocimiento, para el cual es casi axiomático fomentar entornos inclusivos que garanticen un óptimo aprovechamiento del capital humano.

Su gobierno, además, ha impulsado agendas como *Make in India*, para atraer inversión extranjera dirigida al sector manufacturero, con base en ventajas comparativas de la economía india, como la disponibilidad de fuerza de trabajo y los bajos salarios; y *Digital India*, una iniciativa destinada a impulsar el crecimiento de las infraestructuras digitales y la automatización de la sociedad. En ambos casos, existen contradicciones importantes entre los presupuestos del capitalismo del conocimiento y el enfoque político, la puesta en práctica o los objetivos a largo plazo de ambas iniciativas.

Make in India, presentado en 2014 como un proyecto gubernamental para transformar al país en un polo global de manufactura y diseño, apuntó a reactivar el crecimiento de las manufacturas en el conjunto de la economía india, además de atraer inversión extranjera, crear empleos, y fomentar la innovación y transferencia de tecnologías. Los cuatro pilares del proyecto eran la

reducción y simplificación de procedimientos en el ámbito empresarial; el desarrollo de capacidades industriales y modernización de las infraestructuras existentes; la focalización en industrias clave (automotor, electrónica, defensa, farmacéutica, energías renovables, agroalimentaria y textil) con subsidios para la fabricación local en sectores estratégicos; y la transición del gobierno desde el rol de regulador al de facilitador, al promover asociaciones público-privadas (Government of India, 2024).

Aun cuando *Make in India* tuvo un éxito impresionante en el crecimiento de la inversión extranjera y de las industrias de alta tecnología, así como mejoró el posicionamiento del país en el ranking global de negocios, también y de manera contraproducente fortaleció la dependencia de India hacia los insumos críticos provenientes de economías con mayor desarrollo tecnológico, en especial China, y no tuvo un éxito claro en fomentar la productividad industrial o mejorar la gestión de la propiedad intelectual (Ramesh, 2025). En 2024, tras su segunda reelección, la administración de Modi rebautizó su agenda como *Atmanirbhar Bharat Abhiyaan*, o India Autosuficiente, más claramente enfocada en reducir importaciones, fortalecer cadenas locales de suministro, y fomentar la innovación tecnológica (Government of India, 2024). En cualquier caso, la producción manufacturera de India cayó por debajo del 15% del PIB en 2024, con más de diez puntos porcentuales de diferencia respecto de la meta del 25% trazada por la administración de Modi (Ramesh, 2025).

Make in India es un ejemplo claro de la prioridad que el gobierno del BJP otorga al sector manufacturero; sus resultados ilustran con elocuencia que el crecimiento de las manufacturas no significa necesariamente un despunte de las industrias de alta tecnología, así como tampoco optimiza *per se* la gestión de la propiedad intelectual, ni estimula el crecimiento de la producción de conocimiento o de los servicios con alto contenido en conocimiento. Por otra parte, aunque el gobierno de Modi ha emprendido reformas necesarias en el régimen fiscal y de inversión de India, persiste un panorama laboral desfavorable y la legislación a este respecto es casi inexistente (Jaffrelot, Kohli, & Murali, 2019). El marco legal sobre relaciones laborales no opera a nivel federal, sino de cada uno de los estados, con marcadas diferencias entre ellos. El primer ministro, además, ha sido criticado por priorizar la estabilidad fiscal sobre la inversión en conocimiento: el resultado de esta política ha sido la baja innovación endógena, que se ha mantenido pese a reformas significativas en otros ámbitos, y a los dos términos electorales transcurridos bajo el gobierno del BJP (Cheema, 2021). Otras tendencias, como la migración de profesionales altamente calificados en disciplinas de ciencia y tecnología a Europa y Norteamérica, la concentración del empleo en ramas de escaso contenido tecnológi-

co, y la baja formación de capacidades en ámbitos de explotación intensiva del conocimiento, también se han mantenido o acentuado durante sus mandatos (Cheema, 2021).

En general, el caso indio sirve para constatar que la relación recursiva entre política y economía es fundamental para el capitalismo del conocimiento. Sin un manejo apropiado del conocimiento como recurso clave por parte del Estado indio, a través de políticas coherentes y sostenidas, el reposicionamiento del país en el sistema-mundo en esta nueva etapa de la historia del capitalismo no tendrá más efectos que consolidar la posición semi-periférica de India: otra «fábrica del mundo» – en un contexto histórico en el cual la manufactura ya no domina los procesos de acumulación del capital –, con baja participación en la creación y en las cadenas globales de valor basadas en el conocimiento. Ello, al mismo tiempo, se producirá en una coyuntura global crítica para el modelo de manufactura masiva y sus altísimos costos ambientales, lo cual pone en duda la viabilidad de un proyecto que se reafirma insostenible a largo plazo.

Conclusiones

A lo largo del presente artículo, el análisis ha estado centrado en la ventajas y desventajas del actual modelo capitalista indio para insertarse en el sistema-mundo correspondiente al capitalismo del conocimiento como nueva etapa del modo de producción capitalista. De modo general, el capitalismo del conocimiento está reformulando las jerarquías del sistema-mundo de acuerdo con criterios diferentes del capitalismo industrial: el nuevo centro, la nueva semi-periferia y la nueva periferia estarán determinados por el éxito de los Estados en gestionar el conocimiento como base de las cadenas globales y los esquemas de transferencia de valor, ya no por el acceso a los recursos físicos y la disponibilidad del parque industrial. En este contexto, India debe introducir cambios significativos en su modelo actual para reposicionarse como un Estado central y no semi-periférico.

Sin embargo, vale recordar que el Estado indio no es un actor racional unitario y que el rumbo actual en el momento de redactar este artículo (septiembre de 2025) de la política, la economía y la sociedad indias puede ser intencional. Lejos de consolidarse como un Estado central en el sistema-mundo capitalista, las aspiraciones de las élites políticas y económicas del país surasiático parecen estar enfocadas en una meta diferente: la de fortalecer la posición semi-periférica de India como polo manufacturero global. Ello, sin embargo, pone de relieve que el Estado indio no ha logrado una adecuada gestión espacio-temporal del conocimiento como recurso estratégico y ha priorizado el

crecimiento económico inmediato sobre el desarrollo cognitivo a largo plazo. La posibilidad de reformar o reforzar un modelo de producción manufacturera extensiva, asimismo, no es compatible con el potencial que representa un modelo intensivo de gestión del conocimiento, que generaría además réditos económicos muy superiores.

La persistencia de asimetrías significativas en el acceso al conocimiento y en la distribución de los recursos es resultado de siglos de dominación colonial, pero también de políticas estatales aplicadas de manera errática o, cuando menos, inefectiva durante las décadas posteriores a la independencia y, especialmente, a partir de la liberalización económica a gran escala emprendida desde 1991. El Estado indio abandonó un modelo desarrollista con amplia intervención estatal, que para entonces se encontraba sumido en una profunda crisis, y lo sustituyó por un modelo neoliberal en el cual las estructuras y los fenómenos socioeconómicos preexistentes reprodujeron dinámicas de exclusión; estas, a su vez, reforzaron un ciclo de retroalimentación positiva que ha desembocado en la práctica alienación de estratos demográficos (jóvenes, mujeres, minorías religiosas, *dalits* y pueblos originarios, población rural, entre otros), sin los cuales no es posible concebir un modelo de capitalismo del conocimiento cohesivo, fuerte y sostenible en el tiempo.

El actual panorama de gestión de la propiedad intelectual en India, por otra parte, aboca al país a un dilema entre innovación y acceso a tecnologías y medicamentos asequibles. Mientras las reformas de 2023 intentaron modernizar el sistema, aún persisten desafíos como la incertidumbre legal para los inversores extranjeros; la falta de incentivos fiscales para la investigación y desarrollo tecnológico; y una cultura de imitación especialmente arraigada en sectores claves. Un cambio de paradigma a este respecto requerirá ajustes normativos que equilibren protección a la propiedad intelectual con estímulo a la innovación; lo cual supone un desafío considerable a las políticas sociales existentes en la nación surasiática.

Es igualmente necesaria una reforma institucional que reduzca la burocracia y fomente la cooperación entre instituciones públicas y privadas, a fin de vincular al Estado con las empresas que ocupan la vanguardia de la inversión en conocimiento e innovación tecnológica. Los subsidios a la innovación y la creación de empresas mixtas podrían ser iniciativas favorables en este sentido, toda vez que otorgan protagonismo al Estado en la gestión de industrias con alto contenido en conocimiento. Al mismo tiempo, India requiere mayores inversiones públicas en educación, investigación y desarrollo: por un lado, porque la brecha en términos de calidad aumenta con respecto a las instituciones educativas de países desarrollados; por otro, porque pese a sus

potencialidades, India es uno de los Estados peor ubicados en la clasificación regional de I+D.

India, por su papel tradicional como proveedor de fuerza laboral poco calificada y destino emergente para la inversión extranjera directa en producción de manufacturas, necesitaría consolidar un modelo de gestión intensiva de activos de conocimiento; invertir en educación, formación de capacidades e infraestructuras digitales; y reformar su marco legal para el manejo de patentes, entre otras medidas. El país ha logrado avances importantes en estos ámbitos, pero aún insuficientes a los efectos de convertirse en un Estado central en el marco del capitalismo del conocimiento.

El país surasiático se encuentra en una encrucijada crítica en su inserción en el capitalismo del conocimiento global. Por un lado, la profundización de su actual modelo manufacturero basado en mano de obra de bajo costo, dependencia de insumos extranjeros y especialización en eslabones secundarios de las cadenas globales de valor – consolidará su posición semi-periférica en el sistema mundo, al reproducir dinámicas de dependencia tecnológica y multiplicar su vulnerabilidad económica. Por otro lado, la apuesta decisiva por el desarrollo de industrias intensivas en conocimiento (como IA generativa, biotecnología, semiconductores o servicios financieros de alto valor agregado), respaldada por reformas estructurales en educación, propiedad intelectual e infraestructura digital, podría permitirle escalar hacia una posición central en el sistema. Tal transición exige superar desafíos históricos: burocracia, desigualdad social y tensiones entre el nacionalismo etnocéntrico y la integración global. El camino que elija India no solo definirá su futuro económico, sino que también reconfigurará el mapa geopolítico del conocimiento en el siglo XXI.

Referencias

- AD (Alper-Döger) Scientific Index. (20 de agosto de 2025). *AD (Alper-Döger) Scientific Index*. Obtenido de AD (Alper-Döger) Scientific Index: <https://www.adscientificindex.com/university-ranking/?funding=All+Universities>
- Burton-Jones, A. (1999). *Knowledge Capitalism: Business, Work, and Learning in the New Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Chase-Dunn, C. (1998). *Global Formation: Structures of the World-Economy*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.
- Chatterjee, P. (2008). *La nación en tiempo heterogéneo y otros estudios subalternos*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Cheema, G. (4 de abril de 2021). *BJP Rule and Its Impact on Indian Society*. Obtenido de Strategic Foresight for Asia: <https://strafasia.com/bjp-rule-and-its-impact-on-indian-society/>
- Dahlman, C. (2007). India's Knowledge Economy in the Global Context. En N. R. Council, *India's Changing Innovation System: Achievements, Challenges, and Opportunities for Cooperation: Report of A Symposium* (págs. 137-164). Washington D.C.: National Academy of Sciences.
- Dahlman, C., & Utz, A. (2005). *India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities*. Washington D.C.: World Bank.
- Dasgupta, B., Ghosh, A., & Gosh, B. (2021). *Neoliberalism in the Emerging Economy of India: The Political Economy of International Trade, Investment and Finance*. Nueva York: Routledge.
- Domínguez López, E. (mayo-agosto de 2022). Capitalismo del conocimiento. Transición y contradicciones políticas en los Estados Unidos del siglo XXI. *Revista Universidad de La Habana*(294). Recuperado el 30 de julio de 2025, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762022000200004&lng=es&tlng=es.
- Government of India. (15 de mayo de 2024). *Make In India: About Us*. Obtenido de Make In India: makeinindia.com/about
- Halder, B. K. (noviembre de 2024). Intellectual Property Rights in India: Challenges and Opportunities. *International Education and Research Journal*, 10(11), 147-154.
- Hansen, T. B., & Roy, S. (2022). *Saffron Republic. Hindu Nationalism and State Power in India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hope, N., Kochar, A., Noll, R., & Srinivasan, T. N. (2013). *Economic Reform in India. Challenges, Prospects, and Lessons*. Cambridge: Cambridge University Press.
- International Monetary Fund (IMF). (2025). *India: 2024 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for India*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2025/02/27/India-2024-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-562726>

- International Trade Administration. (30 de julio de 2025). *India Country Commercial Guide*. Obtenido de United States International Trade Administration: <https://trade.gov/country-commercial-guides/india-protecting-intellectual-property>
- Jaffrelot, C., Kohli, A., & Murali, K. (2019). *Business and Politics in India*. Oxford: Oxford University Press.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mann Deshi Foundation. (20 de agosto de 2025). *Mann Deshi Foundation Annual Report for the Year 2020-21*. Obtenido de Mann Deshi Foundation: https://manndeshi-foundation.org/annual-reports/MDF_AR_2020-21.pdf.
- Ministry of Law and Justice of the Republic of India. (30 de julio de 2025). *The Constitution of India (As of May 1 2024)*. Obtenido de Ministry of Law and Justice of the Republic of India: <https://cdnbbsr.s3waas.gov.in/s380537a945c7aaa788ccfcd1b99b-5d8f/uploads/2024/07/20240716890312078.pdf>
- Ordóñez, S. (2006). Capitalismo del conocimiento: elementos teórico-históricos. *Economía Informa*, 338, 4-17.
- Ordóñez, S., & Sánchez Ramírez, C. M. (2016). Knowledge Capitalism, Globalization, and Hegemony: Towards a Socio-Spatial Approach. *World Review of Political Economy*, 7(1), 4-28.
- QS Rankings. (20 de agosto de 2025). *QS World University Ranking 2025*. Obtenido de QS University Rankings: <https://www.topuniversities.com/world-university-rankings>
- Ramesh, A. (13 de mayo de 2025). «*Make in India*» relies on «*Made in China*». Obtenido de Hinrich Foundation: <https://www.hinrichfoundation.com/research/wp/trade-and-geopolitics/make-in-india-relies-on-made-in-china/>
- Sánchez Ramírez, C. M. (2021). *Knowledge Capitalism and State Theory. A «Space-Time» Approach Explaining Development Outcomes in the Global Economy*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- SinghaRoy, D. K. (2014). *Towards a Knowledge Society. New Identities in Emerging India*. New Delhi: Cambridge University Press.
- Stehr, N. (1994). *Knowledge Societies*. New York: Sage Publications.
- Stehr, N. (2022). *Knowledge Capitalism*. New York: Routledge.
- Wallerstein, I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham: Duke University Press.
- World Bank. (30 de julio de 2025). *Data360: India*. Obtenido de World Bank Group: <https://data360.worldbank.org/en/economy/IND>
- World Intellectual Property Organization (WIPO). (2024). *Global Innovation Index 2024*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de <https://www.wipo.int/edocs/gii->

ranking/2024/in.pdf

World Intellectual Property Organization (WIPO). (30 de julio de 2025a). *An International Guide to Patent Case Management for Judges (India)*. Obtenido de World Intellectual Property Organization (WIPO): <https://www.wipo.int/patent-judicial-guide/es/full-guide/india>

World Intellectual Property Organization (WIPO). (30 de julio de 2025b). *WIPO Patent Database (Patentscope)*. Obtenido de World Intellectual Property Organization (WIPO): <https://patentscope.wipo.int>