EL PROGRAMA IVP DE LA INDIA: UNA AUDAZ APUESTA INDUSTRIAL Y SU BALANCE AÚN INCONCLUSO

Supreet Singh Heera
Comandante del Arma de Artillería
Ejército de Tierra de la India

RESUMEN

La India lleva décadas sumida en una paradoja poco estudiada: aunque su economía ha crecido a un ritmo que la sitúa entre las más dinámicas del mundo, su sector manufacturero se ha estancado en torno al 14-17 % del PIB desde la liberalización de 1991. El Plan de Incentivos Vinculados a la Producción (IVP), puesto en marcha en 2020, representa el intento más ambicioso del Gobierno indio por romper esta inercia estructural. A través de subvenciones directas condicionadas al aumento de las ventas dentro de la India, el plan ha atraído casi 18 700 millones de euros en inversión industrial y ha convertido a la India en el segundo mayor fabricante mundial de teléfonos móviles. Sin embargo, un análisis más detallado revela profundas grietas en el modelo. El desembolso real de los incentivos apenas supera el 14 % del presupuesto comprometido. El empleo generado asciende a menos de un tercio del objetivo y la creación de valor añadido nacional sigue siendo superficial. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son las más afectadas y han quedado prácticamente excluidas del diseño del programa. Este artículo examina qué explica esta brecha entre la ambición y los resultados. También explora qué reformas de segunda generación necesitaría el IVP para transformar el actual auge del montaje en una transformación industrial genuina y duradera.

Palabras Clave

Incentivos Vinculados a la Producción, industria manufacturera, política industrial, *Make in India*

ABSTRACT

India has been caught in a little-studied paradox for decades: while its economy has grown at rates that place it among the most dynamic in the world, its manufacturing sector has remained stagnant at around 14–17% of GDP since the liberalisation of 1991. The Production-Linked Incentive Scheme (PLI) launched in 2020 represents the Indian government's most ambitious attempt to break this structural inertia. Through direct subsidies conditional on increased sales within India, the scheme has attracted nearly €18.7 billion in industrial investment and made India the world's second-largest mobile phone manufacturer. However, closer scrutiny reveals deep cracks in the model. The

actual disbursement of incentives barely exceeds 14% of the committed budget. The employment generated amounts to less than a third of the target and domestic value-added creation remains superficial. The small and medium-sized enterprises are the worst affected and have practically been excluded from the programme's design. This article examines what explains this gap between ambition and results. It also explores what second-generation reforms the IVP would need to transform the current assembly boom into a genuine and lasting industrial transformation.

Keywords

Production Linked Incentives, manufacturing industry, industrial policy, Make in India

INTRODUCCIÓN

Pocos enigmas económicos tienen tantas repercusiones o están tan infravalorados como el estancamiento del sector manufacturero en la India. El país ha mantenido unas tasas medias de crecimiento del PIB superiores al 6 % durante tres décadas y, sin embargo, la participación del sector manufacturero en el PIB ha oscilado entre el 14 % y el 17 % desde 1991. Está muy por debajo del objetivo del 25 % que los sucesivos gobiernos se han fijado y no han logrado alcanzar (Tripathy y Dastrala, 2023). En términos de economía del desarrollo, la India sufrió una desindustrialización prematura, ya que el sector manufacturero alcanzó su punto álgido con una baja participación en el PIB y el empleo. Esto ocurrió antes de que el país alcanzara los niveles de renta a los que las economías maduras se habían industrializado históricamente (OAP, 2023).

Las consecuencias van mucho más allá de las estadísticas. En Corea del Sur, Taiwán y China, la industria manufacturera sirvió de motor estructural que absorbió el excedente de mano de obra agrícola, elevó los salarios reales, profundizó las cadenas de suministro nacionales y afianzó la competitividad de las exportaciones. El modelo de crecimiento de la India, impulsado por los servicios y centrado en las tecnologías de la información y la externalización empresarial, eludió esta etapa casi por completo. El empleo en la industria manufacturera se estancó en torno al 11-12 % de la población activa durante cuatro décadas. Entre 2016 y 2018, el sector manufacturero perdió puestos de trabajo en términos absolutos (Amirapu y Subramanian, 2015). Para 2023-24, la proporción de trabajadores empleados en la agricultura había, de hecho, aumentado hasta el 46,1 %, invirtiendo una tendencia de dos décadas y señalando una regresión estructural más que un avance (OAP, 2023).

La pandemia de COVID-19 rompió las cadenas de suministro mundiales y puso de manifiesto la peligrosa dependencia de la India de las importaciones chinas. Entre ellas se encontraban ingredientes farmacéuticos, componentes electrónicos y bienes de capital, lo que llevó a defender un cambio radical en la política industrial. En mayo de 2020, el primer ministro Modi anunció la iniciativa Aatmanirbhar Bharat (India autosuficiente) y el programa de Incentivos Vinculados a la Producción (IVP) (Ministerio de Finanzas, 2022).

UN INSTRUMENTO DE POLÍTICA ORIENTADO A LOS RESULTADOS

El programa IVP se alejó de la tradición de las anteriores intervenciones industriales de la India. Make in India (2014) ofrecía una simplificación normativa, las Zonas Económicas Especiales ofrecían exenciones fiscales basadas en la ubicación y la Política Nacional de Fabricación (2011) proponía objetivos ambiciosos. Sin embargo, el IVP ofrecía financiación condicionada, cuantificable y vinculada al rendimiento (Tripathy y Dastrala, 2023).

En términos operativos, las empresas aprobadas reciben un desembolso del Gobierno equivalente a un porcentaje definido que oscila entre el 4 % y el 6 %. El porcentaje se basa en el incremento de las ventas de producción por encima de un umbral predeterminado del año de referencia, siempre que su inversión en capacidad de fabricación en la India cumpla los requisitos mínimos (Ministerio de Electrónica y Tecnología de la Información, 2021). El programa abarca 14 sectores con un compromiso presupuestario combinado de aproximadamente 18 400 millones de euros (Care Edge, 2025), como se muestra en la Fig 1. La lógica del diseño es clara: recompensar a quienes producen y no a quienes simplemente invierten o se registran.

Fig 1. Desembolso presupuestario del IVP por sector

S.No	Sector	Desembolso total
1	Fabricación de productos electrónicos a gran escala	€3.61 mil mill
2	Automóviles y componentes de automoción	€2.42 mil mil
3	Módulos solares fotovoltaicos	€2.24 mil mil
4	Baterías para CQA	€1.69 mil mil
5	Hardware informático	€1.59 mil mil
6	Fármacos	€1.40 mil mil
7	Productos de telecomunicaciones y redes	€1.14 mil mil
8	Productos alimenticios	€1.02 mil mill
9	Textiles (MMF y textiles técnicos)	€1.00 mil mil
10	Acero especial	€590 mill
11	Electrodomésticos (aire acondicionado y LED)	€583 mill

12	Dispositivos médicos	€319 mill
13	Drones y componentes	€11.2 mill
14	Fármacos a granel (KSM/API)	€648 mill
Total		€18.4 mil mil

Fuente: ***Electronics manufacturing leads IVP scheme as production jumps 146%*****(ANI, 2026)**

Este diseño rompió con el carácter pasivo de las políticas anteriores, que se limitaban a crear las condiciones propicias a la espera de que el capital privado respondiera. En cambio, el IVP convirtió al estado en co-inversor en los resultados industriales, al apostar fondos públicos por objetivos de producción concretos en sectores específicos. La pregunta era si esa apuesta había dado sus frutos a medida que los resultados empezaban a verse a partir de 2022.

EL ESCENARIO BASE: LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA

Desde cualquier punto de vista objetivo, las cifras totales del programa IVP son significativas. En septiembre de 2025, el programa había movilizado aproximadamente 18 680 millones de euros en inversiones, lo que representaba el 57 % de su objetivo quinquenal. También había generado 164 600 millones de euros en producción incremental, lo que representaba el 64 % del objetivo fijado (Ministerio de Comercio e Industria, 2025), tal y como se resume en la Fig 2.

Fig 2. IVP: Inversión y producción objetivo vs. real (a septiembre de 2025)

S. No	Parámetro	Objetivo a cinco años	Real (Sep de 2025)	Logro
1	Inversión	€32.5 mil millones	€18.68 mil millones	57%
2	Producción/ventas incrementales	€278.81 mil millones	€164.63 mil millones	64%
3	Empleo	390.000	126.000	32%

Fuente: *Make in India 2.0* (Ministerio de comercio e industria, 2025

El sector de la electrónica fue, por sí solo, el que experimentó la transformación más drástica. La producción de teléfonos móviles de la India se disparó un 146 %, pasando de 9 890 millones de euros en 2020-2021 a 50 890 millones de euros en 2024-2025, y las exportaciones superaron los 20 000 millones de dólares (ANI, 2026). Apple fabrica ahora aproximadamente una

cuarta parte de su producción mundial de iPhone en la India, tras haber desviado una parte significativa de la producción de China.

El sector farmacéutico pasó de ser importador neto a exportador neto de determinados medicamentos a granel entre 2022 y 2025, con unas ventas acumuladas vinculadas al IVP que alcanzaron los 24 840 millones de euros (Care Edge, 2025). En conjunto, los sectores respaldados por el IVP contribuyeron con aproximadamente el 67 % del total de las exportaciones de mercancías de la India (Care Edge, 2025). Representan un cambio estructural en al menos dos sectores.

Sin embargo, las cifras agregadas ocultan una distribución desequilibrada. Solo dos sectores, a saber, la electrónica a gran escala y los productos farmacéuticos, representan la abrumadora mayoría de los aumentos de producción. Los otros doce sectores, cuando se analizan, presentan un panorama considerablemente más moderado. El titular agregado enmascara un programa que ha tenido éxito de forma selectiva y ha tropezado estructuralmente.

LA ARQUITECTURA DEL BAJO RENDIMIENTO: DÓNDE Y POR QUÉ FALLA EL SISTEMA

Las deficiencias del programa IVP no son fortuitas. Se derivan de decisiones de diseño identificables, limitaciones institucionales y errores de cálculo estratégicos. Una evaluación honesta exige desglosar el fracaso en sus distintas dimensiones.

La señal más inmediata de tensión estructural es la brecha entre el compromiso presupuestario y el desembolso real. De los aproximadamente 18 580 millones de euros comprometidos en todos los sectores del IVP, solo 2 710 millones de euros (aproximadamente el 14,6 %) se habían transferido a los beneficiarios en diciembre de 2025 (Care Edge, 2025). Más de la mitad de todos los desembolsos se concentraron exclusivamente en teléfonos móviles y hardware informático (Dhar, 2024). El calendario de desembolsos (Fig 3) revela un patrón de desembolso que sigue siendo profundamente insuficiente en relación con el calendario del programa.

Fig 3. Desembolso de incentivos anuales bajo el IVP (€ mill)

S.No	Periodo	Desembolsos acumulados	% del total de incentivos
1	I FY 2022–23	€ 279.95 million	1.5%
2	FY 2023–24	€916.90 million	4.9%

3	FY 2024–25	€1.87 billion	10.1%
4	December 2025	€2.71 billion	14.6%

Fuente: Care Edge (2025)

No se trata simplemente de un retraso administrativo. La estructura de desembolso del IVP exige a las empresas que inviertan y produzcan durante el primer año y que presenten solicitudes verificadas en el segundo. A continuación, estas se someten a una auditoría interministerial en el tercer año y reciben el pago a partir de entonces. Para las grandes multinacionales con acceso a capital global a bajo coste, este ciclo es asumible. Para las empresas indias nacionales, que en teoría se encontraban entre los beneficiarios previstos, esta carga de capital circulante resulta prohibitiva (Castellino, 2025). El sistema privilegia estructuralmente a quienes menos necesitan la subvención y perjudica a quienes más la necesitan. Dhar (2024) establece un paralelismo explícito con el «*Licence Raj*» anterior a la liberalización, argumentando que la arquitectura de cumplimiento del IVP reproduce los hábitos burocráticos extractivos de un sistema que las reformas de 1991 pretendían desmantelar.

La magnitud del problema de las MIPYMES en el IVP es una cuestión de definición. Los umbrales mínimos de elegibilidad del programa exigen una facturación anual de al menos 9,4 millones de euros y una inversión comprometida de al menos 94,3 millones de euros en muchos sectores. Esto excluye estructuralmente a aproximadamente el 95 % de las empresas manufactureras de la India que son de pequeña o micro escala (Timane y Wandhe, 2024). De los 764 beneficiarios aprobados del IVP, solo 176 son pequeñas y microempresas (Bajaj Finance, 2026). En el sector textil (que emplea a más trabajadores que cualquier otra industria india, salvo la agricultura), solo dos empresas habían obtenido desembolsos efectivos a principios de 2025 (Mishra, 2025).

Esta concentración de los beneficios del IVP en grandes empresas consolidadas y, a menudo, de capital extranjero, refleja lo que Acemoglu y Robinson (2012) calificarían como una tendencia institucional extractiva. Cuando los recursos públicos se canalizan hacia quienes ya son poderosos, se refuerzan las jerarquías existentes en lugar de construir una base industrial más amplia. La respuesta del Gobierno, consistente en reducir a la mitad los umbrales de inversión textil en agosto de 2025 y relajar los requisitos de volumen de negocio incremental del 25 % al 10 %, suscitó una gran preocupación. Además, la repetida ampliación de los plazos de solicitud reconoce implícitamente el problema (Rao, 2026). Pero se trata de correcciones reactivas a un defecto de diseño estructural, no de una re concepción del instrumento.

Quizás el fallo más significativo desde el punto de vista analítico del programa IVP sea su relación con el valor añadido nacional (VAN). En la India, el IVP tuvo éxito en la fabricación de teléfonos inteligentes, pero el contenido nacional real de cada dispositivo sigue situándose entre el 15 % y el 20 % (Sovani, 2026). El 80-85% restante del valor (incluidas pantallas, semiconductores, módulos de cámara, baterías y placas de circuito impreso) sigue procediendo de importaciones, en su gran mayoría de China. La India se ha convertido en un centro de montaje más que en una economía manufacturera. La distinción es de enorme importancia, ya que el montaje crea puestos de trabajo, pero no desarrolla la capacidad industrial ni absorbe los efectos de difusión del conocimiento. No desarrolla ecosistemas de proveedores ni genera los rendimientos compuestos que definen la transformación estructural.

El contraste con la trayectoria de China resulta revelador. Cuando China comenzó a fabricar productos electrónicos a gran escala en la década de 1990, el Gobierno central impuso requisitos progresivos de contenido nacional que obligaron a las multinacionales extranjeras a desarrollar cadenas de suministro locales (Sovani, 2026). El cumplimiento era innegociable y el plazo fue largo, ya que China no superó el 30 % de valor añadido local (VAD) en el sector electrónico hasta aproximadamente 2005. Los resultados se observaron tras una década de presión sostenida a favor de la localización. Vietnam necesitó entre doce y quince años de una presión política similar antes de que el contenido nacional comenzara a aumentar de forma significativa. El programa IVP de la India no ofrece una vía estructurada desde el montaje hasta la capacidad. Paga por la producción independientemente de dónde se genere el valor y no ofrece ningún incentivo para profundizar en la cadena de suministro.

La consecuencia macroeconómica es que el crecimiento impulsado por el IVP se concentra en la electrónica de ensamblaje intensivo, lo que contribuye a las cifras generales del PIB y de las exportaciones sin aumentar de manera significativa el peso estructural de la industria manufacturera. A pesar de cinco años de actividad impulsada por el IVP, la participación de la industria manufacturera en el PIB se mantiene entre el 13 % y el 14 %, lo que no está más cerca del objetivo del 25 % de lo que lo estaba en 2019 (Force One, 2025).

El programa IVP se anunció con una previsión de aproximadamente un millón de puestos de trabajo en los 14 sectores a lo largo de cinco años. En septiembre de 2025, el programa había creado aproximadamente 126 000 puestos de trabajo directos. Esto supuso solo alrededor del 32 % del objetivo (Ministerio de Comercio e Industria, 2025). No se trata únicamente de un déficit cuantitativo, sino que pone de manifiesto una tensión cualitativa en el núcleo mismo del diseño del programa.

El IVP incentiva la inversión de capital y el aumento del volumen de ventas. No recompensa la intensidad de mano de obra, el desarrollo de competencias ni los vínculos de la cadena de suministro. Los sectores que atrajeron las mayores asignaciones, como el montaje de productos electrónicos, la automoción y los módulos solares, son, por su naturaleza, intensivos en capital. Una fábrica de teléfonos inteligentes puede alcanzar una producción anual de 500 millones de euros con 2.000 trabajadores. Una inversión comparable en el sector textil o en el procesamiento de alimentos daría empleo a diez veces más personas. Por lo tanto, la priorización sectorial del programa genera sistemáticamente menos empleo en relación con su coste fiscal.

Una perspectiva comparativa acentúa la preocupación. Cuando se compara el coste de fabricación por puesto de trabajo de la India en el marco del IVP con la subvención fiscal pagada por trabajador empleado, el resultado es desfavorable en comparación con Vietnam, Bangladés e incluso México (AMREP, 2025). La trayectoria de las exportaciones de Samsung tras el IVP ofrece un dato aleccionador: tras la expiración de su tramo inicial de incentivos, sus volúmenes de exportación desde la India disminuyeron. Esto sugiere que la inversión estaba condicionada a la disponibilidad de subvenciones, en lugar de basarse en una ventaja comparativa estructural (Sovani, 2026).

En el sector de las baterías de la Iniciativa de Células Químicas Avanzadas (CQA), el Gobierno destinó 1.690 millones de euros a crear una capacidad nacional de fabricación de baterías de 50 gigavatios-hora para 2026. En octubre de 2025, solo se habían puesto en marcha 1,4 GWh, lo que supone el 2,8 % del objetivo. Esta capacidad fue generada íntegramente por Ola Electric (IEEFA y JMK Research, 2026). La movilización de inversiones se situó en 268,8 millones de euros, apenas el 25 % del objetivo sectorial. La generación de empleo ascendió a 1.118 puestos de trabajo frente a un objetivo de más de un millón, lo que supone una pésima tasa de cumplimiento del 0,1 %. No se había desembolsado ni un solo euro de los incentivos del IVP a ningún beneficiario de la CQA.

Las razones eran estructurales y previsibles: los requisitos de valor añadido nacional partían del 25 % y estaban destinados a aumentar hasta el 60 % en un plazo de cinco años. Esto suponía la existencia de toda una cadena de suministro ascendente (materiales catódicos, materiales anódicos, electrolitos, separadores) de la que la India carece (Ministerio de Industrias Pesadas, 2021). De entre todos los adjudicatarios, solo dos tenían experiencia previa en la fabricación de baterías. Hyundai, a la que se le adjudicó una asignación de 20 GWh, se retiró posteriormente por completo. Las tensiones geopolíticas entre la India y China retrasaron la concesión de visados a los especialistas técnicos chinos necesarios para instalar los equipos importados, lo que creó

una situación en la que incluso la producción en la fase de montaje se volvió difícil desde el punto de vista operativo (IEEFA y JMK Research, 2026).

En el sector textil, el cumplimiento del volumen de producción se situó en el 20 % del objetivo y la creación de empleo en el 33,5 % del objetivo en febrero de 2026 (Mishra, 2025). El plan se había diseñado en torno a las fibras sintéticas y los textiles técnicos, que son opciones estratégicamente racionales dada la demanda mundial. Sin embargo, está estructuralmente desalineado con la industria textil de la India, que evolucionó a partir de la agricultura del algodón y sigue orientada de forma abrumadora hacia las fibras naturales. Reorientar esta industria hacia los segmentos sintéticos y técnicos requiere infraestructura, formación y una reestructuración de la cadena de suministro que el marco del IVP, centrado exclusivamente en los incentivos a la producción, no puede proporcionar.

UN ANÁLISIS COMPARATIVO CON LOS ESTÁNDARES MUNDIALES

El rendimiento del programa IVP no es meramente una cuestión interna de la India. Se inscribe en un panorama competitivo en el que otras economías asiáticas están reforzando al mismo tiempo sus bases manufactureras.

Vietnam ha atraído una inversión extranjera directa (IED) comparable en el sector electrónico con una fracción de la fricción burocrática de la India. Ofrece sistemáticamente aprobaciones más rápidas, marcos normativos más estables y menores costes logísticos (Vietnam News, 2024).

Bangladesh ha desplazado a la India como segundo mayor exportador mundial de prendas de vestir, a pesar de que la India cuenta con una base industrial mucho mayor. Esto se debe principalmente a que Bangladés ofrece salarios más bajos, una política de exportación más centrada y menos cargas de cumplimiento normativo. Los costes logísticos de la India, que se siguen estimando en aproximadamente el 8-10 % del PIB a pesar de las recientes mejoras, siguen estando por encima de los niveles de referencia internacionales. Esto representa un impuesto estructural sobre la competitividad manufacturera (Ministerio de Finanzas, 2026). El índice compuesto de costes de fabricación (Fig 4) ilustra el reto que supone el posicionamiento competitivo.

Fig 4. Índice de costes de fabricación de materiales compuestos, 2025 (China = 100)

S.No	País	Índice de costes
1	India	100
2	China	~97

3	Vietnam	~85
4	Bangladesh	~78
5	Mexico	~103

Fuente: *AMREP (2025)*

La proximidad de la India a China en términos de costes podría parecer ventajosa, pero la comparación oculta la diferencia de profundidad. El ecosistema manufacturero de China está integrado verticalmente, cuenta con capacidad tecnológica y dispone de una cadena de suministro muy sólida, algo de lo que carece el modelo de la India, dominado por el montaje. Competir con China en el montaje de productos electrónicos sin dejar de depender de los componentes chinos para el 80 % del valor de cada producto no es una estrategia industrial sostenible.

EL CAMINO AÚN POR RECORRER: CÓMO SERÍA UN IVP MADURO

Los datos no indican que deba abandonarse el programa IVP. Más bien sugieren que su estructura debe evolucionar. Un IVP de segunda generación tendría que abordar al menos tres dimensiones interrelacionadas.

En primer lugar, la estructura de incentivos debe recompensar la acumulación de capacidades, en lugar de limitarse únicamente al volumen de producción. Esto implicaría desembolsos escalonados vinculados a hitos medibles de valor añadido nacional. Debería proponer tasas más altas para las empresas que alcancen umbrales de valor añadido nacional (VAN) del 30 %, 40 % o 50 %, en lugar de pagos fijos como porcentaje de las ventas independientemente del origen de los insumos (Sovani, 2026). Este es precisamente el mecanismo que utilizó China para pasar del ensamblaje a una mayor profundidad de fabricación en un horizonte de quince años.

En segundo lugar, es necesario rediseñar la arquitectura de elegibilidad del programa para dar cabida a las pymes como participantes de primer orden, en lugar de como un elemento secundario. Esto requeriría no solo umbrales de inversión más bajos, sino también marcos de cumplimiento diferenciados y procedimientos de solicitud anuales simplificados. El apoyo al capital circulante previo al desembolso serviría como reconocimiento de que los recursos públicos dirigidos a una empresa que no puede acceder a ellos no generan ningún rendimiento económico (Acemoglu y Robinson, 2012).

En tercer lugar, los programas de IVP de sectores críticos, en particular las baterías y los semiconductores, deben ir acompañados de acuerdos específicos de suministro de minerales en las fases iniciales de la cadena de valor. También es necesario contar con financiación para el ecosistema de I+D

y programas de infraestructura de competencias. Un IVP para baterías que exija un 60 % de valor añadido nacional en un país que carece de industria de materiales para baterías no es una política; es un objetivo sin una vía para alcanzarlo.

CONCLUSIONES

El programa IVP ha demostrado de manera contundente que la India es capaz de fabricar a gran escala. Ha supuesto un gran avance en la producción electrónica y las exportaciones farmacéuticas. Ha atraído inversión extranjera directa de una forma que ninguna política industrial india anterior había logrado en un plazo comparable. Se trata de logros reales y merecen ser reconocidos como tales.

Pero fabricar a gran escala y fabricar con profundidad no es lo mismo. Tras cinco años de vigencia del programa, la participación de la industria manufacturera en el PIB (Producto Interior Bruto) de la India no es mayor que cuando se puso en marcha el IVP (Ministerio de Finanzas, 2026). Su valor añadido interno en su sector insignia sigue siendo inferior al 20 %. La creación de empleo se sitúa en un tercio del objetivo. El desembolso de incentivos apenas ha alcanzado una séptima parte del presupuesto comprometido. Y en su sector más ambicioso desde el punto de vista tecnológico, que es la fabricación de baterías, ha alcanzado el 2,8 % de su objetivo de capacidad (IEEFA y JMK Research, 2026).

No se trata de fracasos de ambición. Son fracasos de diseño. El programa IVP se construyó sobre el diagnóstico de que la India necesitaba una política industrial orientada a la demanda con condiciones, pero su arquitectura reprodujo hábitos institucionales que la transformación industrial de la India requiere superar. La complejidad normativa que excluye a los pequeños productores, el diseño de las subvenciones que premia el montaje por encima de la capacidad y las condiciones fiscales que favorecen a quienes menos necesitan el apoyo público son los principales obstáculos a los que se enfrenta este programa.

El futuro industrial de la India no vendrá determinado por si mantiene el IVP. Vendrá determinado por si tiene el valor institucional para ir más allá del impulso de la Fase 1. La transición de la escala de montaje, los titulares sobre exportaciones y la atracción de IED a la transformación de la Fase 2, que incluye cadenas de suministro profundas, creación de valor nacional y una base industrial capaz de competir sin el apoyo de subsidios públicos ilimitados.

(4470)

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D. and Robinson, J.A. (2012) Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown Publishers.

Amirapu, A. and Subramanian, A. (2015) Manufacturing or Services? An Indian Illustration of a Development Dilemma. Washington D.C.: Center for Global Development Working Paper No. 409. Available at: https://www.cgdev.org/publication/manufacturing-or-services-indian-illustration-development-dilemma-working-paper-409 [Consultado: May 2026].

AMREP Inspect (2025) Manufacturing Cost Comparison: China vs. Thailand vs. India [online]. Available at: https://amrepinspect.com/blog/manufacturing-cost-comparison-china-thailand-india [Consultado: May 2026].

ANI (2026) 'Electronics manufacturing leads PLI scheme as production jumps 146%', The Economic Times [online], 2026. Available at: https://economictimes.indiatimes.com/industry/cons-products/electronics/electronics-manufacturing-leads-pli-scheme-as-production-jumps-146-report/articleshow/126608954.cms [Consultado: May 2026].

Bajaj Finance Limited (2026) PLI Scheme Beneficiaries and MSME Participation [online]. Available at: https://www.bajajfinserv.in/production-linked-incentive-pli-scheme [Consultado: May 2026].

Care Edge Ratings (2025) PLI Scheme: A Mixed Bag With 12% Disbursement of Incentives [online]. Available at: https://www.careratings.com/uploads/newsfiles/1765866919_Performance%20Linked%20Incentive%20-%20CareEdge%20Report.pdf [Consultado: May 2026].

Castellino C, (2025) PLI Is Working. Here Are Ways To Get More Out Of It [online]. Available at: https://thesecretariat.in/article/pli-is-working-here-are-ways-to-get-more-out-of-it [Consultado: May 2026].

Dhar, B. (2024) 'PLI: On the Way to Another Failed Incentive Scheme?', The India Forum [online]. Available at: https://www.theindiaforum.in/public-policy/pli-way-another-failed-incentive-scheme [Consultado: May 2026].

Force One, (2025) Indirect Effects of Make in India and PLI Scheme: Growth Potential for Precision Machinery [online]. Available at: https://www.forceonecnc.com/blog/Technology/indirect-effects-of-make-in-india-and-pli-scheme-growth-potential-for-precision-machinery-in-india [Consultado: May 2026].

IEEFA South Asia and JMK Research (2026) Only 2.8% of Target Capacity Delivered Yet Under India's Battery Manufacturing Incentive Scheme [online]. Available at: https://ieefa.org/articles/only-28-target-capacity-delivered-yet-under-indias-battery-manufacturing-incentive-scheme [Consultado: May 2026].

Ministry of Commerce and Industry, Government of India (2025) Make in India 2.0: Investment and Production Data [online]. Available at: https://www.pib.gov.in/Pressreleaseshare.aspx?PRID=1694804&reg=3&lang=2 [Consultado: May 2026].

Ministry of Electronics and Information Technology (MEITY), Government of India (2021) Production-Linked Incentive Scheme for Large Scale Electronics Manufacturing [online]. Available at: https://www.meity.gov.in/offerings/schemes-and-services/details/production-linked-incentive-scheme-pli-for-large-scale-electronics-manufacturing-gNyMDOtQWa [Consultado: May 2026].

Ministry of Finance, Government of India, (2022) India autosuficiente (Aatmanirbhar Bharat Abhiyan) – Anuncios de políticas. [online]. Available at: https://www.ibef.org/government-schemes/self-reliant-india-aatm-nirbhar-bharat-abhiyan [Consultado: en noviembre de 2025].

Ministry of Finance, Government of India (2026) Economic Survey 2025–26 [online]. Available at: https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/doc/echapter.pdf [Consultado: May 2026]

Ministry of Heavy Industries, Government of India (2021) PLI Scheme for National Programme on Advanced Chemistry Cell (ACC) Battery Storage [online]. Available at: https://heavyindustries.gov.in/en/pli-scheme-national-programme-advanced-chemistry-cell-acc-battery-storage [Consultado: May 2026].

Mishra, Y. (2025) Did the PLI Reap What It Sowed? An Intermediate Case Study of the Textile Sector. New Delhi: SPRF. Available at: https://sprf.in/did-the-pli-reap-what-it-sowed-an-intermediate-case-study-of-the-textile-sector/ [Consultado: May 2026].

Organisation of Asian Productivity (OAP) (2023) Global Perspectives on Premature Deindustrialisation [online]. Available at: https://www.apo-tokyo.org/wp-content/uploads/2024/09/Global-Perspectives-on-Premature-DeindustrializationPUB.pdf [Consultado: May 2026].

Rao, A. (2026) 'India's Textile PLI Scheme: Extended Window till March 31', India Briefing [online]. Available at: https://www.india-briefing.com/news/india-textile-pli-new-applications-window-39327.html [Consultado: May 2026].

Sovani, P. (2026) 'India's PLI at a Crossroads: Assembly Success or Capability Trap?', Tatvita Analysts [online]. Available at: https://tatvita-analysts.com/2026/02/25/indias-pli-at-a-crossroads-assembly-success-or-capability-trap [Consultado: May 2026].

Timane R & Wandhe P, (2024) An overview on production linked incentive (pli) scheme by the government of india [online]. Available at: https://www.jetir.org/papers/JETIR2401212.pdf [Consultado: May 2026].

Tripathy, A. and Dastrala, S.M. (2023) Make in India: So Far and Going Ahead. IIM Bangalore Working Paper No. 674 [online]. Available at: https://www.iimb.ac.in/sites/default/files/2023-03/WP%20No.%20674.pdf [Consultado: May 2026].

Vietnam News (2024) 'Việt Nam, Bangladesh surpass India in low-cost manufacturing: WB', Vietnam News [online]. Available at: https://vietnamnews.vn/economy/1662389/viet-nam-bangladesh-surpass-india-in-low-cost-manufacturing-wb.html [Consultado: May 2026].