

Las regiones que atraen talento efectivamente eliminan a todos los demás del proceso de transferencia de tecnología, lo que produce un puñado de grandes ganadores que pueden lograr un rápido crecimiento de la productividad y un dominio competitivo. Bajo estas condiciones, la competencia sino-estadounidense por el talento y las firmas de frontera es cada vez más inevitable. (Muñiz, 2019)

A partir de esta lógica, en el año 2015, el presidente chino Xi Jinping, anunció el proyecto *Made in China 2025*, un ambicioso plan elaborado por el Ministerio de Industria y Tecnologías de Información, que aspira, a la modernización de la estructura productiva de China. En este particular, Balderrama (2018) recuerda que, la visión del gobierno asiático es posicionarse como un ecosistema de inversión, de emprendimiento y desarrollo tecnológico; esta es una iniciativa nacional de gran escala, que busca incrementar la innovación a nivel local y generar *industrias estratégicas emergentes*, siendo el punto de partida, para empezar a exportar diseños y soluciones a problemáticas globales. Sin embargo, esta estrategia encuentra detractores, especialmente en los países occidentales, ya que, mientras se fomenta la innovación a nivel interno, paralelamente, se han desarrollado

transacciones internacionales para la adquisición de compañías y, por lo tanto, de tecnologías por medio de empresas subsidiadas por el gobierno chino o parte de grandes conglomerados que también reciben incentivos del gobierno, esta es una estrategia altamente criticada y cuestionada, especialmente por los Estados Unidos.

Tal como lo señala Stephen Olson (Olson en Nicolaci, 2019) de esta misma forma, el bloqueo a las empresas estadounidenses en China es una práctica bastante generalizada y, se conoce como la *Gran Muralla Digital*, que limita el acceso de empresas como Google, Facebook y Twitter al mercado asiático, que, a pesar de usarse en el resto del mundo, no pueden ofrecer sus servicios en territorio chino. Esto significa tener cerrado un mercado amplio, y el problema que encuentran los gobiernos occidentales con este bloqueo, es que esta no es una práctica recíproca, dado que, cada vez más las grandes empresas tecnológicas de capital chino se posicionan en mercados occidentales, por ejemplo, el conglomerado de telecomunicaciones Tencent, al que pertenece el servicio de mensajería *WeChat*, cuenta con una amplia participación en grandes empresas de Estados Unidos y Europa. Tal como lo señala Stephen Olson :