

Stephen S. Roach

AUTOR · ECONOMISTA

Las decisiones estratégicas sobre las cadenas de suministro, la asignación de capital y las alianzas tecnológicas se basan cada vez más en hipótesis sobre la relación entre Estados Unidos y China que ninguna de las partes ha analizado rigurosamente. La mayoría de las organizaciones tratan el conflicto como una condición permanente y determinada estructuralmente, y sobre esa base realizan apuestas importantes, a menudo irreversibles, por la desconexión, la relocalización o la alineación geopolítica. La pregunta más difícil —si el conflicto está realmente impulsado por lo que dice la narrativa predominante y si las fuerzas que lo sostienen son tan inamovibles como parecen— rara vez recibe el mismo rigor que la respuesta operativa.

Stephen Roach, investigador sénior del Centro Paul Tsai para China de la Facultad de Derecho de Yale y antiguo economista jefe y presidente de Morgan Stanley Asia, ayuda a los consejos de administración y a los altos directivos a ir más allá de las narrativas nacionales contrapuestas sobre las relaciones entre Estados Unidos y China para comprender las fuerzas económicas estructurales que realmente determinan la trayectoria de dicha relación.

biografía de Stephen S. Roach 2026

Por qué las organizaciones trabajan con Stephen Roach

- Su marco de «*narrativas falsas*», expuesto en dos libros de Yale University Press y citado por los columnistas veteranos del Financial Times Martin Wolf, Gillian Tett y Rana Foroohar, así como por múltiples premios Nobel de Economía, ofrece a los líderes una alternativa con base empírica al consenso predominante sobre la desconexión.
- Tres décadas como economista jefe de Morgan Stanley y posteriormente como presidente de sus operaciones en Asia significan que ha dedicado el mismo tiempo a analizar la macroeconomía estadounidense y a operar en los mercados financieros asiáticos: una perspectiva bilateral que la mayoría de los analistas de China o los economistas estadounidenses tienen por separado, no conjuntamente.
- Su análisis atribuye gran parte del conflicto entre Estados Unidos y China a los fracasos internos de ambas partes —el déficit de ahorro de Estados Unidos, el reequilibrio económico fallido de China— más que a la malicia estratégica. Esto replantea el cálculo de riesgos para los líderes que toman decisiones a largo plazo sobre la exposición al mercado y la estrategia tecnológica.
- Como columnista mensual de Project Syndicate y comentarista activo sobre la actualidad de las relaciones entre Estados Unidos y China, sigue la evolución de estas relaciones en tiempo real, y no desde un

DISPONIBLE PARA

- Clase magistral
- Coaching
- Compromiso tras la cena
- Conferencias
- Participación en mesas redondas

TEMAS DE CONVERSACIÓN DE STEPHEN

- Economía y mercados globales
- Gestión de Riesgos
- Impacto geopolítico
- Planificación de escenarios y previsión estratégica
- Riesgo político y política

codependencia hacia la confrontación. El análisis recibió el respaldo de los premios Nobel Robert Shiller y Robert Engle, y fue reseñado por los columnistas sénior del Financial Times Martin Wolf, Gillian Tett y Rana Foroohar.

Para los consejos de administración que toman decisiones trascendentales sobre la exposición al mercado, la configuración de la cadena de suministro y la estrategia tecnológica, la cuestión práctica no es a qué parte del conflicto creer. Es si el conflicto para el que se están preparando es el conflicto que realmente existe.

Temas clave de la ponencia

- Relaciones económicas y geopolíticas entre EE. UU. y China
- Riesgo macroeconómico global y políticas
- El conflicto comercial y los límites estructurales de la desconexión
- Economías asiáticas y dinámica de los mercados
- Narrativas falsas y percepciones estratégicas erróneas
- Comercio internacional y globalización
- Ahorro estadounidense, desequilibrio fiscal y vulnerabilidad económica estructural

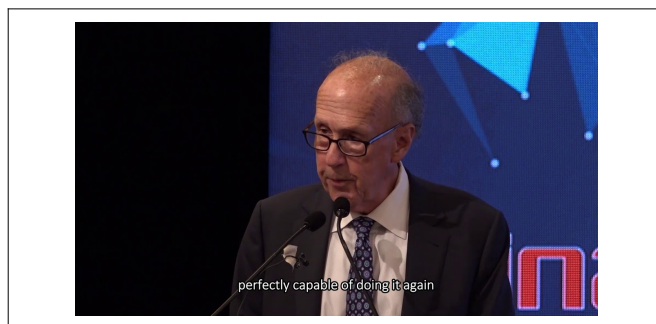
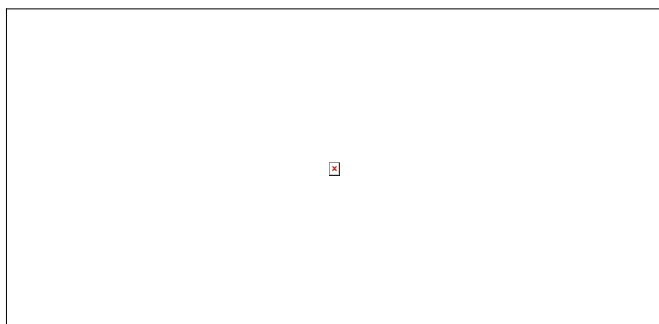
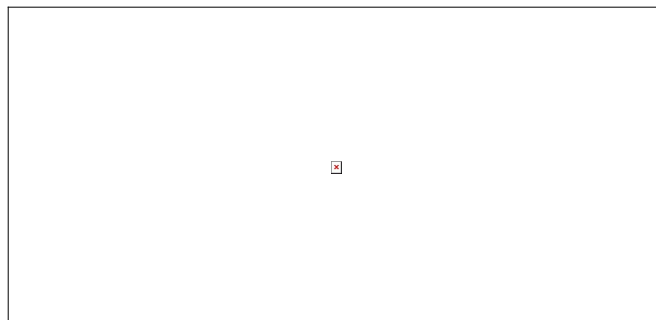
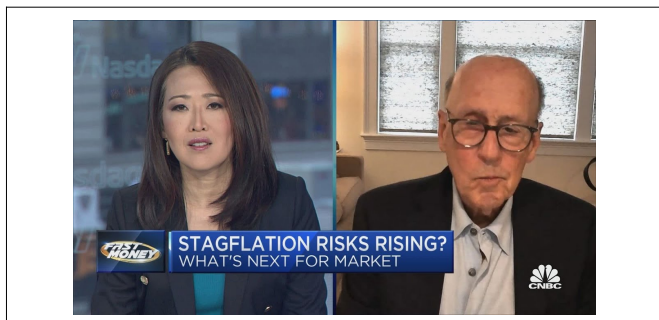
Ideal para

- Consejos de administración y comités ejecutivos con exposición significativa al riesgo de mercado de EE. UU. o China
- Directores financieros, directores de riesgos y responsables de estrategia en los sectores de servicios financieros globales, tecnología y fabricación industrial
- Público del ámbito gubernamental, diplomático y político involucrado en el comercio, la inversión o la postura de seguridad respecto a China
- Empresas de gestión de inversiones y fondos soberanos que requieren un marco económico bilateral riguroso para sus decisiones de asignación

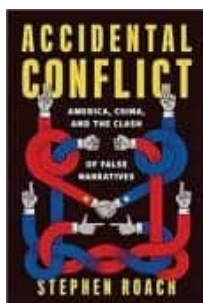
Resultados para el público

- Un marco estructurado para separar la retórica que impulsa el conflicto entre EE. UU. y China de las fuerzas económicas estructurales subyacentes que realmente lo configuran
- Una mayor claridad sobre lo que abordan las estrategias de desacoplamiento, relocalización y cobertura geopolítica, y lo que dejan sin examinar
- Una base más rigurosa para evaluar el riesgo relacionado con China en la asignación de capital, el diseño de la cadena de suministro y las decisiones sobre asociaciones tecnológicas
- Acceso a un historial de previsiones macroeconómicas independientes y contrarias a la corriente dominante, incluida la identificación temprana de las condiciones que condujeron a la crisis financiera de 2008
- Mayor confianza a la hora de definir la trayectoria de las relaciones entre EE. UU. y China para consejos de administración, inversores y partes interesadas de alto nivel

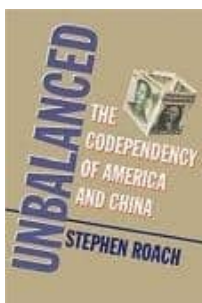
Stephen S. Roach's Videos



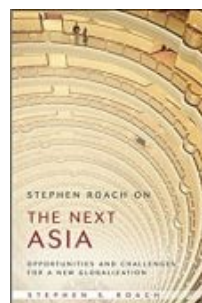
ÚLTIMOS LIBROS DE STEPHEN



Conflicto fortuito: Estados Unidos, China y el choque de narrativas falsas



Desequilibrio: la codependencia entre Estados Unidos y China



Next Asia: Oportunidades y retos para una nueva globalización

Stephen S. Roach's 2026 speaking fees

Las tarifas específicas se sitúan dentro de los márgenes indicados. Se presentan a título orientativo y están sujetas a cambios sin previo aviso.

	EUR	GBP	USD
--	------------	------------	------------

País de origen	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asia Pacífico	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Europa	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Oriente Medio y África	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Sudamérica	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Reino Unido	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Costa Este de EE.UU	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Costa Oeste de EE.UU	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtual	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000