



# Miguel Ochoa Torres

Profesor Decano

## Grados académicos

- Máster en Estadística, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México (COLMEX).
- Programa de Alta Dirección (AD-2), Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE).
- Licenciatura en Actuaría, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

## Experiencia directiva

- Fundador y Director General de varias empresas dedicadas al manejo de la información.
- Asesor y miembro del Consejo de diversas empresas familiares en la Ciudad de México.
- Asesor de varias empresas de autofinanciamiento automotriz, distribuidores de maquinaria agrícola y comercializadores de productos de consumo.
- Miembro del Consejo de Administración de diversas empresas.

## Actividades profesionales

- Invitado, junto con otros 80 profesores de las mejores escuelas de negocios del mundo, al coloquio “Teaching and the Case Method”, con el que la Harvard Business School celebró el 75º aniversario de su fundación. Presentó un caso que se incorporó en el libro *Teaching and the Case Method*, del profesor Roland Christensen.
- Profesor invitado para impartir el programa “Doing Business in Mexico”, en la Richard Ivey School of Business, Canadá.
- Miembro del Claustro Internacional de Profesores del programa “Achieving Breakthrough Service” que las escuelas de negocios como Harvard, IAE, IESE, IPADE y Ivey han impartido conjuntamente en Boston, Toronto, Miami y México, desde 1994.
- Profesor del Claustro Internacional del Programa “Value Chain Management”, que imparten Harvard Business School e IPADE, 2003 y 2004.
- Director, promotor y profesor del curso titulado “El arte de negociar”, junto con el profesor Sherwood C. Frey, de la Darden School of Business.

Publicaciones:

- $g^2$ , *Ganas-gano. El maravilloso juego de la negociación prudencial*. 2009.
- *RION GEO y Valores, tres instrumentos para generar valor*. Brainware, 1998.
- *Futuro: ¿adivinarlo?... ¿o forjárnoslo?* International Thomson Editores, 1994.
- *Asignación de recursos*. Limusa, 1979.

## Áreas de interés

- Estrategia de negociación
- Modelos matemáticos para la toma de decisiones
- Análisis y previsión de riesgos
- Pensamiento analítico orientado a la acción