

¡Hola, Soy Miguel Uribe Maeda!

Gracias a un impactante accidente en motocicleta a más de 140 km/h aprendí lo que le da sentido a mi vida:

“Vivir para Servir y Servir para vivir.”

Sobreviví a un accidente en motocicleta, a una juventud desenfrenada y superficial. Regresé del coma. **Recuperé** la memoria, el poder hablar, el movimiento, el caminar y, sobre todo, la conciencia.

Hoy, con casi 53 años, 23 años de matrimonio, 4 hijos, y más de 25 años recorriendo México y el mundo, te puedo confirmar con toda seguridad y total certeza que:

“El Servicio no tiene que ser una obligación. Es la decisión que puede hacer que todo pueda cambiar, ser diferente y mejor.”



gruposet y Doug Lipp (Disney U) otorgan este certificado a:

Miguel Uribe

por su participación en el Programa

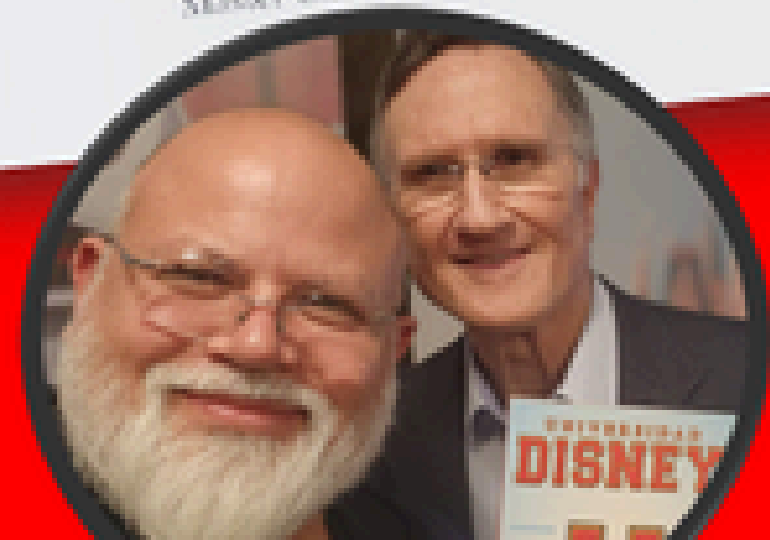
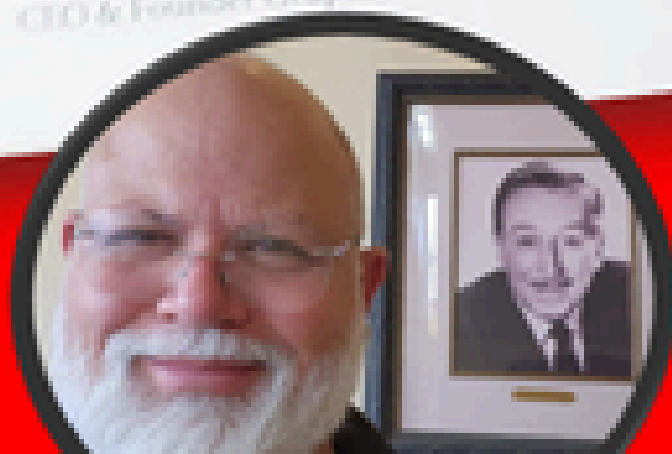
"Calidad de Servicio y Experiencia del Cliente basado en DISNEY™"

Fecha: Marzo 2024 - Walt Disney World® (Orlando-FL, USA)

Jonatan Loidi
CEO & Founder Gruposet

Doug Lipp
Master Class Disney U

Julián "Gaita" González
Director Experienciaset





Inspirado por mis raíces y por mi familia, comparto principios de omotenashi, el ikagai y el kaizen.

Durante mis estudios fui asistente en la EGADÉ, en extensión académica en el Tec de Monterrey campus Guadalajara. Asistente en el departamento COMUNICACIÓN Y DESARROLLO DC&D. en la Universidad Autónoma de Guadalajara en rectoría.

Emprendedor desde 1993. Estudié la carrera de DESARROLLO EMPRESARIAL en UNICO-U.A.G

Diseñador gráfico, creativo y empresario desde 2002 en www.bolsasimpresas.com / tapetespersonalizados.mx

Te comparto con mucho honor, nostalgia y gratitud que fui durante varios años vendedor de publicidad, diseño e impresión de bolsas impresas tipo shopping, en cambaceo, de tienda en tienda, de local en local a finales de los años 90 y principios del AÑO 2000.



ANTECEDENTES Y REFERENCIAS

Programas especializados:

Diseñando Experiencias WOW (Tec de Monterrey), Venta al Detalle con Robert F. Lusch (EDUCON y la Universidad de Oklahoma), Diplomado Internacional de Franquicias (ILAF), Programa Ejecutivo Disney U (Calidad de Servicio y Diseño de Experiencia con Grupo SET LATAM, 2024), Workshop "Creando la Magia del Servicio" (Tec de Monterrey -Disney), y ADCX Advance Customer Experience Certification (CX LATAM Institute, 2023).

Miguel Uribe Maeda es autor de: El Servicio Vende (Tips e IA 2026) Tips para Servir (2ª edición 2025), Serving Tips (inglés), Dicas para Servir (portugués); coautor de CLIENTES EMBAJADORES, CX, Servicio y Hospitalidad con Líderes Que Inspiran (15 líderes internacionales). Impacto en cientos de PYMES, empresas familiares, corporativos (incluyendo algunas de las 500 de Expansión en México).

Calificación de 4.9/5 basado en 1,286 comentarios (1259 de 5 estrellas).Respuestas comunes: dominio del tema, inspiración, reconexión de equipos, impacto práctico y resultados reales.





¿CUÁNDO QUIERES QUE TU EQUIPO DEJE DE ATENDER DE MANERA
“X” A LOS COMPRADORES Y YA NO PIERDAS NEGOCIOS...
**Y MEJOR EMPIECE A GENERAR EXPERIENCIAS CON EL OBJETIVO
DE VENDER MÁS Y GANAR CLIENTES PARA TODA LA VIDA?**

MIS DATOS DUROS, EXPERIENCIA Y
REFERENCIAS:

86,501

PERSONAS INSPIRADAS PARA SERVIR.

22,241

HORAS HABLANDO DE SERVICIO.

896

MARCAS CON RESULTADOS REALES Y

234

CONFERENCIAS MAGISTRALES
HASTA EL MES DE ABRIL DEL **2026**.

**TU PUEDES SER LA SIGUIENTE EMPRESA,
NEGOCIO, FRANQUICIA, MARCA,
INSTITUCIÓN, EMPRESA, GRUPO Y
CORPORATIVO.**

“ESTOY SEGURO DE QUE TODOS
PODEMOS SERVIR Y TODOS
PODEMOS SER SERVICIO AL
CLIENTE.”

PUEDO SERVIRTE CON IDEAS,
CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS
QUE CONVIERTEN EL SERVICIO AL
CLIENTE EN UNA EXPERIENCIA, EN
UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA Y
EN UNA VENTAJA
COMPETITIVA PARA VENDER MÁS,
SERVIR MEJOR Y TRASCENDER.

DECIDIR SERVIR ES UNA
DECISIÓN Y UNA ESTRATEGIA
**INTELIGENTE, PRODUCTIVA,
RENTABLE Y TRASCENDENTE.**



San José del Cabo, Baja California Sur, 05 de marzo de 2024.

A quien corresponda,

Fue gratificante escuchar la conferencia "El Poder del Servicio" de Miguel Uribe ya que, no solo fue informativa, sino también transformadora.

Lo que más destacó de la conferencia fue la forma en que Miguel no solo nos brindó técnicas prácticas y consejos útiles, sino que también nos ayudó a comprender la verdadera importancia del servicio al huésped. Nos recordó que no se trata solo de cumplir con nuestras tareas, sino de crear experiencias memorables que perduren en la mente y el corazón de cada persona que cruza nuestras puertas.

Ha fortalecido nuestra dedicación al servicio al cliente y ha puesto las bases para elevar aún más el nivel de excelencia en nuestro hotel. Estoy emocionado por el impacto positivo que esta experiencia tendrá en nuestros huéspedes y en el éxito futuro de nuestro establecimiento.

Gracias a Miguel, nuestros colaboradores ahora están más motivados para anticipar las necesidades de nuestros huéspedes, superar sus expectativas y resolver cualquier situación de manera eficiente y amable. Estoy seguro de que esta nueva mentalidad se reflejará en cada interacción que tengamos con nuestros invitados, lo que resultará en una experiencia de hospitalidad aún más excepcional y satisfactoria.

¡Gracias, Miguel Uribe, por inspirarnos a alcanzar nuevas alturas en el servicio al cliente!



Oscar Fernandez
Gerente General
Krystal Grand Los Cabos



AMERICAN CHAMBER
MEXICO

La mejor comunidad de negocios

Guadalajara, Jal., 08 Marzo 2024

A quien corresponda,

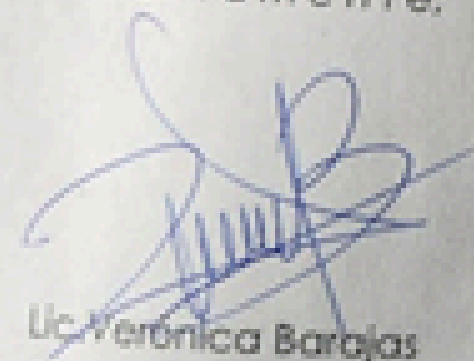
Por medio de la presente queremos compartir testimonio del gran trabajo que hace Miguel Uribe como speaker internacional. Gracias a la información que nos comparte hemos obtenido algunas recomendaciones y buenas prácticas respecto al servicio al cliente las cuales hemos implementado ya.

Por otro lado nos ha enseñado que una buena comunicación con nuestros clientes es indispensable para lograr relaciones a largo plazo.

Así mismo ha fortalecido nuestra dedicación al servicio al socio y ha puesto las bases para elevar el nivel de excelencia que debemos tener para nuestros clientes.

Gracias Miguel por inspirarnos a seguir poniendo a nuestros socios en el centro de todo, para lograr cubrir sus necesidades con un excelente servicio al cliente.

Atentamente,



Lic. Verónica Barajas
Directora General

American Chamber Mexico | Capítulo Guadalajara

Zapopan, Jalisco 13 de febrero del 2026.

A quien corresponda:

Por medio de la presente, deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento y reconocimiento por el extraordinario Kick Off impartido el pasado 06 de febrero de 2026.

La sesión no solo resultó altamente informativa, sino profundamente inspiradora y transformadora para nuestro equipo. La claridad conceptual, los ejemplos prácticos y la profundidad de los mensajes compartidos fortalecieron nuestra visión sobre la importancia estratégica del servicio, la comunicación efectiva y el compromiso organizacional.


Uno de los principales aprendizajes fue comprender que el servicio no se limita a la atención operativa, sino que representa una cultura que se vive y se respira en cada interacción. Esta perspectiva ha generado en nuestros colaboradores una reflexión profunda sobre su impacto individual en la experiencia del cliente y en los resultados de la organización.

Sin duda, esta experiencia marca un antes y un después en nuestro proceso de desarrollo organizacional y en la consolidación de una cultura centrada en el cliente.

Agradecemos profundamente su profesionalismo, dedicación y la pasión transmitida durante la conferencia. Estamos convencidos de que el impacto generado continuará reflejándose en nuestros resultados y en la satisfacción de nuestros clientes.

Sin más por el momento, reiteramos nuestro reconocimiento y quedamos atentos a futuras colaboraciones.

ATENTAMENTE


Lic. Quetzalli Vega Perezchica
Gerente de recursos humanos



Gobierno de
México



Ciudad de México a 05 de marzo de 2026
SE.UNCC.APHM.401.2026

La Secretaría de Economía otorga la
AUTORIZACIÓN CON FINES PUBLICITARIOS

del isologo HECHO EN MÉXICO:

EL SERVICIO VENDE, S.A.S. DE C.V.



Términos y condiciones

PRIMERO. La autorización se otorga únicamente con fines publicitarios con una vigencia de 5 años, quedando supeditada a los compromisos adquiridos en la carta compromiso, así como a la atribución de la Secretaría de Economía, por conducto de la Unidad de Normatividad, Competitividad y Competencia, para realizar los actos administrativos necesarios que correspondan a fin de garantizar el uso correcto del isologo HECHO EN MÉXICO.

SEGUNDO. La publicidad del isologo HECHO EN MÉXICO debe ser utilizada de modo que no perjudique la reputación o induzca al error a los consumidores sobre los productos y/o servicios que ofrezcan en sus locales comerciales.

TERCERO. Sin perjuicio de lo dispuesto por los artículos 386 y 402 de la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial, se considera uso ilegal de las marcas de certificación cuando éstas se utilicen por personas físicas o morales no autorizadas.

Titular de la Unidad de Normatividad, Competitividad y Competencia


Mtra. Andrea Genoveva Solano Rendón

EL SERVICIO ES LA VENTAJA COMPETITIVA DEL SIGLO XXI



Puedo proponerte:

1. Incrementar ventas y utilidades a doble dígito,
2. Mejor eficiencia operativa, gerencial, ejecutiva y directiva.
en una palabra - **Resultados.** -
3. Una mejora continua, consciente y constante del servicio al cliente,
4. **NPS +65,**
5. La reducción del 30% en la tasa de rotación, reclamos, hater's y demandas por una mala atención y mal servicio.
6. La generación de experiencias que generen valor.
7. **Liderazgo, compromiso y lealtad en clientes internos.**
8. Recompras, Recomendaciones y Relaciones para toda la vida.
9. Un mejor posicionamiento en el mercado y en las redes sociales.
10. Diferenciación, Conciencia y Felicidad en todo el personal.

Ganar y perder clientes tienen un costo que puede representar el éxito o el fracaso de un negocio. **El Servicio al cliente es la mejor estrategia para tener un ROI inmediato.**

“CONFERENCIAS DISEÑADAS A LA MEDIDA DEL CLIENTE Y DEL EVENTO”



DESPERTANDO CONCIENCIAS

Formato:

Conferencia

Duración: 40 a 50 min.

Ideal para inauguraciones, arranques de año, eventos y especiales masivos.

Para quién: Cualquier industria y sector, desde 50 hasta 5,000 personas.

Objetivo: Encender la chispa del servicio en cada persona del equipo.



EL SERVICIO VENDE

Formato:

Conferencia

Duración: 60 a 90 min.

Ideal para convenciones de ventas, de franquicias y kickoff comerciales.

Para quién: Equipo de ventas, gerentes y directores.

Objetivo: Demostrar que el servicio es la estrategia de posicionamiento y ventas más rentable.



HAZ QUE SUCEDA SIRVIENDO

Formato:

Conferencia Magistral

Duración: 60 a 90 min.

Ideal para convenciones, congresos, expos, foros nacionales e internacionales.

Para quién: Líderes empresariales, emprendedores y directores, servidores públicos.

Objetivo: Transformar la actitud y detonar al acción inmediata.



TRANSFORMANDO ACTITUDES

Formato:

Workshop/Masterclass

Duración: 3 a 4 h.

Ideal para capacitaciones internas, retiros de liderazgo.

Para quién: Mandos medios, gerentes, equipos de atención al cliente

Objetivo: Instalar conceptos y herramientas prácticas del método COSEMSE.



EL SERVICIO ¡WOW! Y LA EXPERIENCIA 360°

Formato:

Programa de Liderazgo

Duración: 1 a 3 meses

Ideal para Empresas que quieren y necesitan transformar la cultura de servicio con profundidad y seriedad.

Para quién: Toda la organización, desde dirección hasta operación.
Objetivo: Construir una cultura de servicio sostenible, medible, rentable enfocada en los clientes.

ANTECEDENTES Y REFERENCIAS



La propuesta de Miguel Uribe Maeda, El Serviociólogo es única ya que fusiona la pasión y calidez mexicana con la disciplina y excelencia japonesa, creando un enfoque práctico y transformador en servicio al cliente (CS), experiencia del cliente (CX 360°), hospitalidad y liderazgo motivacional.

Su filosofía central es “El Servicio Vende®”.

Egresado de la carrera de Desarrollo Empresarial en la Universidad Autónoma de Guadalajara (U.A.G. - ÚNICO). Hasta la fecha ha visitado más de 15 países.

Complementó su formación con múltiples diplomados y certificaciones de alto nivel: En el Tec de Monterrey: Decisiones Estratégicas en Retail, Habilidades Gerenciales, Ventas, Comercio Internacional, Administración de Empresas, Culturas Asiáticas. Ventas al Detalle y Creciendo en Familia en el ITESO. Certificación Certified Customer Service (Service Quality Institute, 2011) de LIDERAZGO ENFOCADO EN EL SERVICIO AL CLIENTE con Oscar Marcos Gómez en México. *Los logotipos son de las instituciones que respaldan mi academia y desarrollo profesional.



Desde el año 2000 cientos de empresas, negocios, franquicias y miles de personas han sido inspiradas y motivadas con mi experiencia, conceptos, libros y conferencias para vender más y servir con mejor actitud. Te comparto quienes me ha invitado:



LA PREGUNTA ES... ¿QUIÉN ES? ¿QUE EXPERIENCIA Y HABILIDADES TIENE MIGUEL URIBE MAEDA?
¿CÓMO PUEDE SERVIRTE EL SERVICIÓLOGO, SU EXPERIENCIA, IDEAS Y CONCEPTOS?

¡TE INVITO A PREGUNTARLE A LA IA!



¿Necesitan mejorar y reforzar la experiencia y el servicio al cliente? ¿Tienes en puerta tu próximo evento? ¿Requieres una conferencia del alto impacto?

¡MI AGENDA ES TU AGENDA!

Contáctame hoy y diseñemos juntos la experiencia perfecta para tu próximo evento.



+52 331427 2555

Guadalajara, Jalisco. México

www.migueluribe.mx

conferencias@migueluribe.mx

[linkedin.com/in/elserviciologo/](https://www.linkedin.com/in/elserviciologo/)

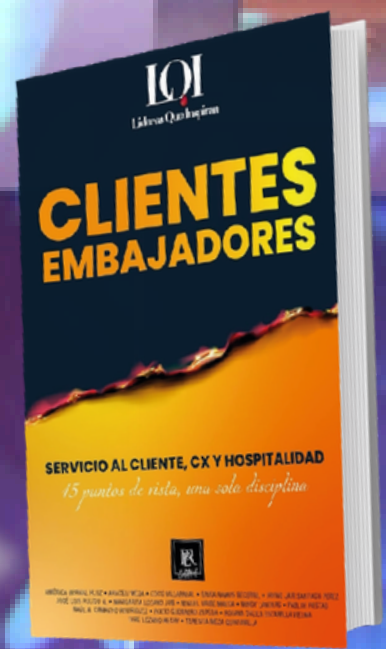
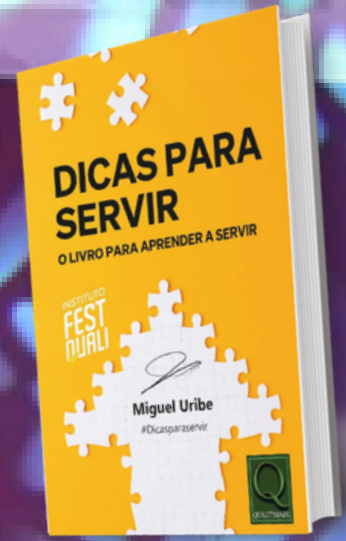
[instagram.com/elserviciologo/](https://www.instagram.com/elserviciologo/)

[facebook.com/conferenciasparaservir/](https://www.facebook.com/conferenciasparaservir/)

[x.com/elserviciologo](https://www.x.com/elserviciologo)



**LIBROS CON LA
EXPERIENCIA
DE MIGUEL
URIBE MAEDA**



CONFERENCIAS MAGISTRALES

CONVENCIONES, CONGRESOS, EXPOS, FOROS Y KICKOFF

