

A man and a woman are walking away from the camera, holding hands, in a courtyard with arches and a fountain. The woman is wearing a white dress and the man is wearing a light-colored shirt and trousers. The scene is bathed in warm, golden light, suggesting sunset or sunrise.

ORIENTE MEDIO · ESPAÑA · LATINOAMÉRICA

El estilo de vida moderno del mañana: un puente entre Oriente Medio y el mundo hispanohablante.

Viajes, negocios y marcas en un solo ecosistema conectado, de la mano de un equipo que conoce los dos lados.

URBANO TRAVEL

URBANO BUSINESS

URBANO SHOP

Contenido

Urbano Mega nació con un propósito claro: crear conexiones valiosas y duraderas entre Oriente Medio y el mundo latino hispanohablante. Estas páginas explican quién está detrás, cómo funciona y para quién está pensado.



-
- | | | |
|--|--------------------|----|
| 01 | El fundador | 03 |
| La historia y la biografía de Mohsen Dahdah, y por qué construyó un puente entre dos mundos. | | |
-
- | | | |
|---|---|----|
| 02 | El ecosistema: tres pilares, un mismo camino | 04 |
| Cómo trabajan juntos Urbano Travel, Urbano Business y Urbano Shop, desde descubrir hasta conectar y promocionar, en el camino hacia una oportunidad de inversión. | | |
-
- | | | |
|--|-----------------------------|----|
| 03 | Con quién trabajamos | 06 |
| Emprendedores, trabajadores en remoto y empresarios: acceso a nuevos mercados, movilidad y una red que abre nuevos horizontes. | | |
-
- | | | |
|--|----------------------------------|----|
| 04 | El estilo de vida moderno | 07 |
| Una forma más sencilla de conectar, ser flexible, moverse y crear red sin fronteras. | | |
-
- | | | |
|--|---|----|
| 05 | El mundo hispanohablante, y por qué Urbano | 08 |
| El mundo que Oriente Medio empieza a descubrir, y el socio de confianza que guía el camino de la A a la Z. | | |
-

Mohsen Dahdah

CEO Y FUNDADOR DE URBANO MEGA



RAÍCES

Herencia libanesa, nacido en Latinoamérica

SEDE

Madrid, España

IDIOMAS DEL EQUIPO

Árabe, inglés y español

Una vida marcada por dos mundos

De herencia libanesa y nacido en Latinoamérica, Mohsen Dahdah tiene raíces profundas en ambas regiones. Ese recorrido multicultural le dio una comprensión instintiva de cómo viven, se comunican y construyen relaciones las personas de cada lado.

También vio de primera mano cuántas oportunidades entre Oriente Medio y el mundo hispanohablante se perdían. La demanda existía. Faltaba cercanía: la distancia, la falta de redes de confianza y los malentendidos culturales mantenían a la gente separada.

Por qué fundó Urbano Mega

Urbano Mega existe para cerrar esas distancias, geográficas, culturales y comerciales. Conecta personas, empresas y marcas de ambas regiones, con un equipo que entiende cómo piensan, deciden y hacen negocios los dos lados.

Para Mohsen, la vida moderna debe moverse sin fronteras: movilidad fácil entre países, un ecosistema conectado para viajes, negocios y marcas, respuestas rápidas y acceso abierto a nuevos mundos. Su ambición es una empresa reconocida por su credibilidad, su discreción y sus relaciones internacionales duraderas.

«Los negocios tratan, al final, de personas. Cuando la confianza, el respeto y la comprensión cultural van primero, las oportunidades llegan solas.»

Tres pilares, un mismo camino.

Urbano Travel, Urbano Business y Urbano Shop no son tres servicios separados. Cada uno es una etapa del mismo camino, y cada etapa prepara la siguiente.



Por qué trabajar así es eficiente

UN CONTACTO

Explicas tus objetivos una sola vez

El mismo equipo los lleva desde el primer viaje hasta el lanzamiento, en árabe, inglés o español.

UN HILO

Cada etapa alimenta la siguiente

Lo que aprendemos al planificar tu viaje orienta la vía de residencia, las introducciones y la promoción.

MANOS CUALIFICADAS

Una red de socios de confianza

Agencias con licencia, despachos legales, productoras y marcas que conocemos y con las que trabajamos en cada paso.

Urbano Mega presenta, coordina y acompaña. No ofrece asesoramiento financiero ni promete rentabilidades: cada decisión de inversión es tuya, tomada con profesionales autorizados.

Los tres pilares en detalle



DESCUBRIR

Urbano Travel

- Expedientes de viaje listos para el visado: itinerario, reservas, seguro y una lista personal de documentos para tu cita
- Viajes a medida en España: Madrid, Andalucía y Marbella, Barcelona
- Primeras visitas guiadas a Venezuela, con socios locales de confianza en Caracas y Margarita

Solo el consulado decide sobre el visado. Nosotros te ayudamos a prepararte.



CONECTAR

Urbano Business

- Residencia y movilidad: vías de nómada digital, no lucrativa, emprendedor y estudiante, con abogados de extranjería colegiados en Madrid
- Acceso a mercado: entrada en España con un socio comercial, redes B2B cualificadas y alianzas estratégicas
- Gestión de medios y marcas: creadores, talento, producción de alta gama y marcas que representamos, como la franquicia Vee Coffee en España
- Reubicación: vivienda, colegios, banca e introducciones de negocio



PROMOCIONAR

Urbano Shop

- Venta online y distribución B2C y B2B de marcas españolas de estilo de vida en Oriente Medio y Latinoamérica
- Atención al cliente directa de Urbano en árabe, inglés y español
- Urbano Club: una línea gratuita para miembros, con asesoramiento, ofertas privadas y acceso prioritario a nuevas marcas

Hecho para personas cuyo trabajo ya cruza fronteras.

Emprendedores, trabajadores en remoto y empresarios comparten las mismas tres necesidades: un nuevo mercado al que entrar, la movilidad para estar allí y una red que abra la puerta.

01

Emprendedores

QUÉ NECESITAN

Un nuevo mercado que probar, un concepto que merezca lanzarse y personas de confianza sobre el terreno.

QUÉ APORTA URBANO

Una mirada guiada al mercado sobre el terreno, la vía de residencia para emprendedores con nuestros socios legales, oportunidades de franquicias y marcas, e introducciones que llevaría años conseguir en solitario.

02

Trabajadores en remoto

QUÉ NECESITAN

Una base con calidad de vida, libertad para seguir moviéndose y una comunidad alrededor.

QUÉ APORTA URBANO

La vía de nómada digital para empleados en remoto y autónomos, apoyo en la reubicación con vivienda, colegios y banca, y una red desde el primer día.

03

Empresarios

QUÉ NECESITAN

Nuevos consumidores, socios comerciales cualificados y menos riesgo al expandirse.

QUÉ APORTA URBANO

Entrada en el mercado español junto a un socio comercial, distribución B2B hacia Oriente Medio y Latinoamérica, y medios para dar a conocer la marca.

Acceso a mercados

España, Europa y Latinoamérica, con experiencia local.

Movilidad

Viajes, visados, residencia y reubicación en un solo plan.

Red

Socios, marcas y creadores que conocemos en persona.

El estilo de vida del mañana se mueve sin fronteras.

La vida y los negocios ya no caben en un solo país. El futuro es más ligero: menos intermediarios, respuestas más rápidas y libertad para moverse entre mundos.

Urbano Mega está construido sobre esa idea. Un ecosistema conectado sustituye a una cadena de agencias separadas, para que un viaje, un plan de residencia, una introducción de negocio y el lanzamiento de una marca se sientan parte de la misma vida.

01

Conexión

Sencillo por diseño: un solo contacto, en árabe, inglés o español, y una respuesta personal en 24 horas.

02

Flexibilidad

Vías que se adaptan a cómo vives: trabajar en remoto, abrir una empresa, mudarte con la familia o estudiar.

03

Movimiento

Movilidad fácil entre países: viajes, visados, residencia y reubicación gestionados como un solo plan.

04

Red de contactos

Un círculo de confianza de socios, marcas y creadores en ambos lados, pensado para durar más allá del primer proyecto.



Movilidad fácil, un ecosistema conectado, respuestas rápidas y acceso abierto a nuevos mundos. Ese es el estilo de vida que Urbano Mega quiere ofrecer.

Un mundo que Oriente Medio apenas empieza a descubrir.

España y Latinoamérica suenan familiares, pero en la práctica siguen siendo territorio por explorar. El interés ya existe. Lo que faltaba era una puerta de entrada.

600 M+

consumidores hispanohablantes entre España y Latinoamérica

450 M+

consumidores al alcance a través de la Unión Europea desde una base en España

750.000+

venezolanos con raíces libanesas: un puente familiar que ya existe

3,4 M

llegadas internacionales a Venezuela en 2025, un 44,6 % más que en 2024

~33.000

búsquedas mensuales de «Venezuela» en Google en los EAU

~42.000

búsquedas mensuales de Venezuela en Arabia Saudí, en árabe e inglés



ESPAÑA · LA PUERTA DE ENTRADA

Una ubicación estratégica que conecta Europa y Latinoamérica, un ecosistema B2B maduro y un estilo de vida que resulta cercano: seguridad, sanidad, colegios y vuelos directos desde Dubái.



VENEZUELA · LA FRONTERA

Tras años de aislamiento, el país vuelve a conectarse con el mundo. El turismo, la hostelería, la gastronomía y las marcas de estilo de vida son donde aparecen las primeras oportunidades. Sigue teniendo una inflación muy alta y riesgos reales, por eso el primer paso debe darse acompañado, sobre el terreno.

Fuentes publicadas en urbanomega.es: MinTur, PNUD y Oxford Economics para Venezuela; datos de Google Ads, media de 12 meses, octubre de 2026, para los volúmenes de búsqueda; tamaño del mercado de la Unión Europea según Urbano Business.

La expansión internacional rara vez es un problema de mercado. Es un problema de confianza.

La mayoría de las oportunidades entre Oriente Medio y el mundo hispanohablante no fracasan por falta de demanda, sino por malentendidos culturales, redes fragmentadas y la ausencia de un socio de confianza que entienda por igual a ambos lados. Urbano Mega existe para ser ese socio.

01

Dos mundos, un equipo

Raíces libanesas y una vida en el mundo hispanohablante: entendemos cómo piensan, deciden y hacen negocios los dos lados.

02

Una red de socios de confianza

Agencias con licencia, despachos legales, productoras y marcas que conocemos y con las que trabajamos, para que cada paso esté en manos cualificadas.

03

Discreción, siempre

Un único punto de contacto, gestión confidencial y relaciones pensadas para durar más allá del primer proyecto.

De la A a la Z, con un solo equipo

PASO 1

Primera conversación

Por WhatsApp o llamada, en tu idioma. Escuchamos antes de proponer.

PASO 2

Descubrir

Un viaje, un informe o un test de elegibilidad, para decidir sobre lo que has visto.

PASO 3

Planificar

La vía adecuada con socios legales colegiados, costes claros y un plan realista.

PASO 4

Instalarse

Vivienda, colegios, banca y la parte práctica de llegar.

PASO 5

Conectar

Introducciones a socios, marcas y redes comerciales.

PASO 6

Crear

Medios, tienda y distribución para dar a conocer el proyecto, y una relación que continúa.

Quién hace qué: Urbano Mega es tu único contacto y coordina cada paso. El asesoramiento legal, las solicitudes y otros servicios regulados los prestan socios autorizados. Las decisiones sobre visados y residencia las toman únicamente las autoridades.



CONTACTO

Abramos la puerta adecuada para ti.

WHATSAPP

+34 643 588 625

EMAIL

info@urbanomega.es

WEB

urbanomega.es

OFICINA

Madrid, España

IDIOMAS

Árabe · Inglés · Español

Urbano Travel

Viajes y experiencias a medida en España y Venezuela, pensados para ti.

Urbano Business

Entrada al mercado, contactos de negocio, apoyo en la residencia y medios, a través de socios cualificados.

Urbano Shop

Marcas españolas de estilo de vida, vendidas y distribuidas B2C y B2B en Oriente Medio y Latinoamérica.