



¿Por qué asistir a Startup Olé 2026, en Salamanca?



Del 13 al 15 de octubre, Salamanca volverá a reunir a startups, inversores, grandes compañías, administraciones y profesionales relacionados con el emprendimiento tecnológico. Startup OLÉ 2026 llega con conferencias, mesas redondas, competición de startups y, sobre todo, numerosos espacios destinados a convertir el networking en reuniones y oportunidades concretas de negocio. ¿Qué puede aportar realmente asistir al encuentro? Para una startup, acudir a un gran evento tecnológico solamente para escuchar conferencias resulta cada vez más difícil de justificar. Hay que invertir tiempo, desplazarse y, en muchas ocasiones, preparar materiales y reuniones. Por eso, el valor de encuentros como Startup OLÉ 2026 hay que buscarlo más allá de su programa de ponencias

La cita reunirá a diferentes piezas del ecosistema emprendedor: startups y scaleups, inversores, corporaciones, universidades, administraciones públicas, aceleradoras y otros agentes relacionados con la innovación.

Startup OLÉ llega además con una trayectoria considerable. Según las cifras acumuladas por la organización, por el encuentro han pasado más de 40.000 asistentes de más de 120 países, 1.500 startups, scaleups y spin-offs, 1.200 ponentes y más de 300 inversores, corporaciones y administraciones públicas. La organización cifra en más de 18.000 millones de euros el capital de inversión representado en su ecosistema.

Pero más allá de las grandes cifras, hay varios motivos concretos por los que un emprendedor puede encontrar interesante acercarse este octubre a Salamanca.

Encontrar inversión, pero también clientes

La financiación será, inevitablemente, uno de los grandes atractivos del evento. Entre los participantes de esta edición encontramos representantes de fondos y firmas de inversión como Axon Partners Group, BuenaVista Equity Partners, Zubi Capital, Cardumen Capital, Encomenda, Sherry Ventures, Noso Capital o Inclimo Climate Tech Fund, entre otros.



Sin embargo, reducir el networking a buscar inversores sería quedarse con una parte del encuentro.

Una startup o scaleup necesita capital, pero también necesita clientes, partners tecnológicos, proveedores y compañías con las que desarrollar proyectos. Y ahí cobra importancia la presencia de profesionales vinculados a empresas y organizaciones como Volkswagen, Renault Group, Naturgy, Iberdrola, Mondragon, Fundación Once, RTVE, Gonvarri, ILUNION Hotels o BME, además de universidades y organismos públicos.

Para una empresa que todavía está validando su producto, conseguir una conversación con un potencial cliente puede ser incluso más importante que presentar inmediatamente su proyecto ante un fondo.

Networking organizado y reuniones de 15 minutos

Uno de los aspectos más interesantes de Startup OLÉ es precisamente que intenta estructurar esas conexiones.

El evento dispone de una herramienta de networking que permite consultar los participantes, solicitar encuentros y organizar reuniones individuales de 15 minutos en una zona específicamente destinada a ello. Una reunión solamente queda confirmada cuando la otra persona acepta la solicitud y el sistema asigna horario y mesa.

Esto cambia bastante la manera de afrontar el evento. En lugar de llegar a Salamanca esperando encontrarse casualmente con el inversor o empresa adecuada, los participantes pueden trabajar previamente su agenda y seleccionar aquellos perfiles con los que realmente les interesa hablar.

Para una startup, probablemente esta sea una de las mejores razones para preparar el viaje con antelación: tres reuniones bien seleccionadas pueden tener más valor que asistir a diez conferencias.

Además, existe un programa específico de matchmaking mediante el que inversores, corporaciones y equipos vinculados a contratación pública seleccionan startups para mantener reuniones privadas.

Tres minutos para convencer a un inversor

Otra de las grandes oportunidades está en la competición de startups. El día 14, se celebrarán las diferentes rondas y la final de la Pitch Competition. Los proyectos seleccionados tendrán tres minutos para presentar su propuesta y otros dos minutos para responder preguntas. Las presentaciones se realizan en inglés.

Esta edición tiene además un incentivo especial: Salamanca forma parte del circuito regional de la Startup World Cup, organizada por Pegasus Tech Ventures.

La startup ganadora conseguirá el acceso a la final mundial que se celebrará en San Francisco del 4 al 6 de noviembre. Pero incluso para aquellas compañías que no lleguen a la final, preparar un pitch de tres minutos tiene otra utilidad: obliga al emprendedor a responder rápidamente a cuatro preguntas fundamentales. Qué problema resuelve, qué ofrece, qué diferencia su proyecto y por qué alguien debería interesarse por él.



Además de todo esto, desde MuyPymes hemos hablado en exclusiva con algunas de las entidades que participarán en el evento. Todas ellas nos han dado razones de peso para animar a las startups a asistir y nos dan algunos consejos para aprovecharlo al máximo.

“Os aconsejo no buscar únicamente financiación inmediata, sino también consejo, feedback constructivo y alianzas”

Startup Olé se ha consolidado como un faro de emprendimiento y transferencia de conocimiento en Salamanca, una tierra de talento, historia y visión de futuro. Desde mi experiencia presidiendo un grupo dedicado a la tierra, la investigación y la excelencia, como Bodegas Familiares Matarromera, siempre he defendido que la innovación surge de ideas disruptivas, de la ciencia, del capital y el mundo corporativo.

Esta nueva edición representa una oportunidad extraordinaria para que cualquier proyecto emergente gane visibilidad real frente a inversores de primer nivel, corporaciones e instituciones que están buscando constantemente alianzas estratégicas para transformar sectores tradicionales y tecnológicos.

Para una startup, la diferencia entre escalar un proyecto o quedarse en el camino suele radicar en la calidad de su red de contactos y en la capacidad de anticiparse a las tendencias del mercado. Startup Olé ofrece precisamente ese trampolín: un escaparate internacional donde el talento emprendedor encuentra los recursos, el respaldo institucional y las sinergias necesarias para crecer de forma sólida, sostenible y con vocación global.

Para aprovechar al máximo un foro de esta magnitud, lo verdaderamente decisivo es acudir con una estrategia clara, la mente abierta y una determinación absoluta por escuchar y aprender. Un evento así no consiste en acumular contactos de forma impersonal, sino en sembrar relaciones auténticas y duraderas. En el mundo empresarial y en el de la innovación, el valor reside en la preparación previa: investigar qué fondos, corporaciones o mentores estarán presentes, definir con precisión cuál es tu propuesta de valor diferenciadora y saber comunicarla de manera concisa, apasionada y respaldada por hechos o datos tangibles.

Por otro lado, la actitud con la que se aborda cada encuentro lo cambia todo. Hay que saber combinar la humildad del que desea aprender constantemente con la audacia de quien cree plenamente en su proyecto.

Os aconsejo no buscar únicamente financiación inmediata, sino también consejo, feedback constructivo y alianzas de que impulsen vuestras capacidades. Al igual que en la viticultura, donde los grandes frutos requieren tiempo, cuidado y visión a largo plazo, en los eventos de emprendimiento los mejores acuerdos se cosechan cuando se trabaja el terreno con constancia, rigor y una firme apuesta por la sostenibilidad y la excelencia.

“Hay que entender el networking como algo más que intercambiar contactos”

Startup Olé ofrece la posibilidad de encontrarse, en un mismo espacio, con perfiles muy diferentes del ecosistema de innovación: otras startups, inversores, empresas, administraciones públicas, universidades y agentes vinculados a la ciencia y la tecnología. Para una startup, esa diversidad es



especialmente valiosa, porque permite no solo dar visibilidad a su proyecto, sino también generar nuevas conexiones y explorar posibles vías de colaboración y crecimiento.

Desde la universidad, además, entendemos estos encuentros como una oportunidad especialmente relevante para reforzar la conexión entre investigación, innovación y emprendimiento. Buena parte del conocimiento generado en el ámbito académico adquiere todo su potencial cuando encuentra canales para transferirse, aplicarse y convertirse en soluciones con impacto real. Las startups desempeñan un papel muy importante en ese proceso, por su capacidad para validar ideas, desarrollar tecnología, explorar nuevos modelos y responder con agilidad a necesidades concretas.

Nuestra presencia en Startup Olé, también a través de nuestro stand, pretende precisamente favorecer ese diálogo y generar puntos de encuentro entre universidad, talento investigador, empresas y emprendimiento.

Por otro lado, creo que lo primero es acudir con un propósito. En un evento con tantas actividades, reuniones y perfiles diferentes es importante saber qué buscamos: inversión, colaboradores, conocimiento, talento, nuevas alianzas, capacidades tecnológicas o simplemente contrastar nuestro proyecto con otros agentes del ecosistema. Tener ese objetivo ayuda a seleccionar mejor las conversaciones y oportunidades.

Y hay un segundo aspecto que para mí es fundamental: entender el networking como algo más que intercambiar contactos o presentar continuamente nuestro proyecto. Hay que escuchar, preguntar y tratar de identificar qué podemos aportar también a quien tenemos delante. Esto es especialmente relevante en un ecosistema donde muchas oportunidades surgen precisamente de combinar capacidades diferentes.

El verdadero valor de estos eventos no está únicamente en las conversaciones que se mantienen durante esos días, sino en nuestra capacidad para convertir después esas conversaciones en relaciones y, cuando exista un interés compartido, en colaboraciones, proyectos o iniciativas concretas.

“Para aprovechar este evento al máximo hay que llegar con objetivos claros”

Startup Olé es una oportunidad para acelerar contactos que en otras circunstancias llevarían meses. Reúne en un mismo espacio a startups, corporaciones, inversores e instituciones, facilitando conversaciones que pueden traducirse en colaboraciones, pilotos, financiación o nuevas oportunidades de negocio. Además, permite conocer tendencias, contrastar ideas con otros profesionales del ecosistema y ganar visibilidad en un entorno altamente especializado.

Llegar con objetivos claros. Es importante identificar previamente qué tipo de contactos se buscan, preparar un mensaje breve y diferencial sobre el proyecto y aprovechar al máximo los espacios de networking.

Más allá de asistir a las ponencias, el verdadero valor suele estar en las conversaciones que se generan durante el evento y en el seguimiento posterior de los contactos realizados. La preparación y la capacidad de crear relaciones de valor marcan la diferencia.