

50 NICHOS sostenibles y rentables en 2025





Bienvenid@ a un mundo de oportunidades verdes.



¿Sabías que los negocios sostenibles no solo son el futuro, sino también el presente más rentable?

Este documento reúne 50 nichos en el sector ambiental donde puedes invertir o emprender con impacto.

Aquí no solo encontrarás ideas, sino también estrategias para transformar estos conceptos en negocios reales, sostenibles y escalables. Desde energías renovables hasta economía circular, cada sección te mostrará cómo estos nichos pueden generar impacto ambiental, social y económico al mismo tiempo.

Te vamos a dar datos, ejemplos y pasos claros para convertir cada nicho en una oportunidad de negocio sólida y rentable.

.

Nichos sostenibles y rentables

1

Energías renovables y almacenamiento de energía

- 1. Instalación de paneles solares para autoconsumo residencial 06
- 2. Comunidades energéticas 07
- 3. Alquiler de baterías para almacenamiento energético 08
- 4. Sistemas de energía solar portátil para eventos y proyectos temporales 09
- 5. Auditorías energéticas para empresas 10

2

Economía circular

- 1. Transformación de residuos textiles en nuevos productos 13
- 2. Reciclaje avanzado de plásticos para la industria 14
- 3. Reparación y reutilización de productos electrónicos 15
- 4. Plataformas de intercambio y alquiler de productos 16
- 5. Upcycling de materiales para productos de diseño 17

3

Consultoría ESG

- 1. Implementación de informes de sostenibilidad (CSRD y estándares GRI) 20
- 2. Diseño de estrategias ESG para PYMES 21
- 3. Consultoría en diversidad e inclusión (pilar social del ESG) 22
- 4. Gestión de la huella de carbono 23
- 5. Certificación y formación en criterios ESG 24



Nichos sostenibles y rentables

4

Agricultura sostenible y tecnología agroalimentaria

- | | |
|--|----|
| 1. Agricultura regenerativa | 27 |
| 2. Producción y comercialización de proteínas alternativas | 28 |
| 3. Agricultura vertical y huertos urbanos | 29 |
| 4. Soluciones de riego inteligente y reducción de agua | 30 |
| 5. Producción de alimentos orgánicos y regenerativos | 31 |

5

Movilidad sostenible

- | | |
|---|----|
| 1. Infraestructura de carga para vehículos eléctricos | 34 |
| 2. Carsharing eléctrico | 35 |
| 3. Soluciones de micromovilidad (patinetes y bicicletas eléctricas) | 36 |
| 4. Electrificación de flotas comerciales | 37 |
| 5. Servicios de logística urbana sostenible | 38 |

6

Turismo sostenible

- | | |
|--|----|
| 1. Alojamiento ecológico y regenerativo | 41 |
| 2. Rutas de ecoturismo y naturaleza | 42 |
| 3. Turismo regenerativo | 43 |
| 4. Transporte sostenible para turistas | 44 |
| 5. Certificaciones y consultoría para turismo sostenible | 45 |

7

Tecnología para la sostenibilidad (Green Tech)

- | | |
|--|----|
| 1. Software de eficiencia energética para edificios | 48 |
| 2. Trazabilidad en la cadena de suministro mediante blockchain | 49 |
| 3. Inteligencia Artificial para la gestión de residuos | 50 |
| 4. Gestión del agua con IoT y big data | 51 |
| 5. Plataformas digitales de compensación de carbono | 52 |



Nichos sostenibles y rentables



8 Construcción sostenible

- | | |
|--|----|
| 1. Construcción de edificios energéticamente eficientes | 55 |
| 2. Materiales de construcción sostenibles | 56 |
| 3. Rehabilitación de edificios para cumplir normativas de sostenibilidad | 57 |
| 4. Construcción modular sostenible | 58 |
| 5. Sistemas inteligentes para edificios (domótica sostenible) | 59 |

9 Productos de consumo sostenibles

- | | |
|--|----|
| 1. Cosmética natural y ecológica | 62 |
| 2. Moda ética y sostenible | 63 |
| 3. Productos libres de plástico (Zero Waste) | 64 |
| 4. Alimentos orgánicos y de comercio justo | 65 |
| 5. Juguetes sostenibles y educativos | 66 |

10 Educación y formación en sostenibilidad

- | | |
|---|----|
| 1. Cursos online sobre sostenibilidad para particulares | 69 |
| 2. Programas de capacitación ESG para empresas | 70 |
| 3. Talleres prácticos para niños y jóvenes sobre sostenibilidad | 71 |
| 4. Certificaciones en sostenibilidad para profesionales | 72 |
| 5. Mentorías personalizadas para emprendedores sostenibles | 73 |

Ahora, la pregunta es:
¿Estás list@ para pasar a la acción y
construir un negocio que deje huella?

Energías renovables y almacenamiento de energía

01

Por qué será rentable:

- **Regulaciones globales:** Objetivos de reducción de emisiones netas cero (Net Zero) aceleran la adopción de energías limpias.
- **Bajada de costes:** Tecnologías como paneles solares y baterías son más accesibles, aumentando su adopción masiva.
- **Subvenciones y financiación:** Gobiernos y bancos apoyan económicamente proyectos de renovables y eficiencia energética.

En 2025, el sector de las energías renovables y el almacenamiento energético se posiciona como una de las áreas más rentables y de rápido crecimiento. Impulsado por regulaciones internacionales,

incentivos gubernamentales, y un cambio cultural hacia la sostenibilidad, este mercado ofrece oportunidades excepcionales para emprendedores y empresas que busquen posicionarse en un entorno de alta demanda.

Con un enfoque en soluciones innovadoras y accesibles, como la instalación de paneles solares, la creación de comunidades energéticas y el alquiler de baterías, el sector no solo responde a la necesidad urgente de reducir emisiones, sino que también genera modelos de negocio escalables y con márgenes atractivos. Además, los consumidores y empresas buscan cada vez más opciones que combinen ahorro económico y responsabilidad ambiental, lo que asegura una base de clientes creciente y fidelizada.

1 Instalación de paneles solares para autoconsumo residencial

Tamaño del mercado estimado:

1. En España, hay más de **4 millones de viviendas** unifamiliares, de las cuales un **15%-20%** están interesadas en paneles solares debido a incentivos fiscales y reducción de costes energéticos.
2. Mercado objetivo anual: **800,000 hogares.**

Cliente ideal:

1. Propietarios de viviendas unifamiliares con ingresos medios-altos.
2. Familias interesadas en reducir sus facturas energéticas y aprovechar subvenciones.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **300,000 - 1,000,000 €.**
2. Margen de beneficio: **20%-30%** por instalación.

Canales de captación:

1. Google Ads y SEO local con términos como "instalación de paneles solares cerca de mí".
2. Redes sociales (Facebook e Instagram) con casos de éxito locales.
3. Alianzas con bancos que ofrezcan créditos verdes y entidades gubernamentales.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Formar un equipo inicial de instaladores certificados y asesores energéticos.*
- *Alianzas con proveedores de paneles solares para conseguir precios competitivos.*
- *Iniciar con un vecindario piloto para mostrar resultados tangibles.*
- *Promocionar campañas que destaquen el ahorro energético y retorno de inversión.*

2

Comunidades energéticas

Tamaño del mercado estimado:

1. Las comunidades energéticas están creciendo a un ritmo del **20% anual**. En España, se espera la creación de al menos **2,000 proyectos activos en 2025**.
2. Mercado objetivo: Inversión media por comunidad entre **50,000 y 300,000 €**.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **500,000 - 2,000,000 €**.
2. Margen de beneficio: **15%-25%**, principalmente por la gestión y mantenimiento.

Canales de captación:

Cliente ideal:

1. Comunidades de vecinos en zonas urbanas y suburbanas interesadas en energía compartida.
 2. Administradores de fincas que gestionan bloques de viviendas.
 3. Pymes rurales que buscan soluciones sostenibles y económicas.
1. Charlas en asociaciones de vecinos y reuniones comunitarias.
 2. Publicidad local en medios offline y online.
 3. Colaboración con ayuntamientos para fomentar el autoconsumo compartido.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Identificar comunidades interesadas en energía compartida.*
- *Diseñar una propuesta técnica y financiera clara.*
- *Implementar un piloto en una comunidad de 10-15 viviendas.*
- *Crear una plataforma para gestionar el consumo energético y dividir los beneficios.*

3

Alquiler de baterías para almacenamiento energético

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que la demanda de baterías se triplique para 2025, con un mercado europeo valorado en más de **3,000 millones de euros**.
2. En España, el **25% de los hogares con paneles solares** estarán interesados en almacenamiento.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **1,000,000 - 5,000,000 €**.
2. Margen de beneficio: **20%-35%** por contrato.

Canales de captación:

Cliente ideal:

1. Hogares con paneles solares que buscan maximizar el uso de su energía acumulada.
2. Pequeñas empresas interesadas en estabilidad energética.
3. Comunidades rurales con acceso limitado a la red eléctrica.

1. Segmentación en redes sociales (Facebook, LinkedIn) dirigida a propietarios de paneles solares.
2. Campañas educativas sobre los beneficios del almacenamiento energético.
3. Alianzas con instaladores de paneles solares para referidos.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Adquirir una flota inicial de baterías para alquiler.*
- *Ofrecer contratos de alquiler flexibles con soporte técnico incluido.*
- *Realizar un programa piloto con 20-30 clientes.*
- *Mostrar resultados con casos de éxito para generar confianza.*

4

Sistemas de energía solar portátil para eventos y proyectos temporales

Tamaño del mercado estimado:

1. Más de **10,000 eventos al aire libre** anuales en España y miles de proyectos de construcción temporal.
2. Inversión media por cliente: **1,000 - 5,000 €** por evento.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **250,000 - 1,000,000 €.**
2. Margen de beneficio: **25%-40%**, gracias a la reutilización del equipo.

Cliente ideal:

1. Organizadores de eventos al aire libre.
2. Empresas constructoras en ubicaciones temporales.
3. Productores audiovisuales que trabajan en exteriores.

Canales de captación:

1. Publicidad en redes sociales dirigida a empresas de eventos y construcción.
2. Alianzas con organizadores de eventos sostenibles.
3. Participación en ferias y exposiciones para mostrar la tecnología.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Invertir en generadores solares portátiles.*
- *Ofrecer alquiler con soporte técnico incluido.*
- *Iniciar un piloto en eventos locales para captar referencias.*
- *Crear casos de estudio para atraer nuevos clientes.*

5 Auditorías energéticas para empresas

Tamaño del mercado estimado:

1. Más de **10,000 empresas medianas y grandes** en España están obligadas a realizar auditorías energéticas para cumplir normativas.
2. Mercado objetivo: Empresas con consumos energéticos elevados en sectores como manufactura, logística y retail.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**.
2. Margen de beneficio: **30%-50%** debido a la alta especialización.

Cliente ideal:

1. Empresas medianas y grandes que necesitan cumplir con normativas de sostenibilidad.
2. Industrias con altos consumos energéticos que buscan reducir costes operativos.

Canales de captación:

1. LinkedIn Ads dirigidos a directores de sostenibilidad y operaciones.
2. Participación en ferias empresariales y eventos sobre sostenibilidad.
3. Alianzas con asociaciones empresariales y organismos reguladores.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Formar un equipo especializado en auditorías energéticas.*
- *Ofrecer auditorías gratuitas a las primeras empresas para generar confianza.*
- *Diseñar un informe estándar con recomendaciones personalizadas.*
- *Crear una cartera inicial de clientes satisfechos para generar referencias.*

¿Quieres llevar estas ideas a la acción?

Si necesitas ayuda para implementar estas estrategias o convertir tus ideas en un negocio sostenible:

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



¿Tienes lo que buscamos?

Si formas parte del perfil de emprendedores comprometidos que pueden beneficiarse de una guía personalizada, te invitamos a unirte a nuestro programa **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso para construir un negocio con impacto.



Economía circular

02

Por qué será rentable:

- **Legislación:** Normativas europeas como la Estrategia de Plásticos y Directiva de Residuos impulsan modelos circulares.
- **Demanda corporativa:** Empresas buscan soluciones para cumplir con regulaciones y reducir costes operativos relacionados con residuos.
- **Cambio cultural:** Consumidores prefieren productos reciclados o reutilizables, incrementando la competitividad de estos productos.

La economía circular es uno de los pilares más sólidos de la transición hacia un futuro sostenible. Este modelo, que prioriza la reducción de residuos y el reaprovechamiento de materiales, está siendo impulsado por regulaciones estrictas, el cambio de preferencias de los consumidores y las ventajas económicas que ofrece.

1

Transformación de residuos textiles en nuevos productos

Tamaño del mercado estimado:

1. Cada año, en Europa, se generan más de **16 millones de toneladas de residuos textiles**, de las cuales solo un 1% se recicla en nuevos productos.
2. En España, las iniciativas de reciclaje textil están creciendo gracias a leyes como la de residuos y suelos contaminados.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €** dependiendo del volumen producido.
2. Margen de beneficio: **30%-50%** por producto, dependiendo de la escala.

Cliente ideal:

1. Empresas interesadas en regalos corporativos sostenibles (e.g., bolsas, mochilas, accesorios).
2. Consumidores concienciados que prefieren moda ética y sostenible.
3. Marcas que buscan cumplir con compromisos ESG y reducir su impacto ambiental.

Canales de captación:

- B2B: Participación en ferias de sostenibilidad y contacto directo con empresas.
- B2C: E-commerce y redes sociales como Instagram, enfocados en storytelling sobre el impacto positivo.
- Colaboraciones con ONGs y empresas de recogida de textiles.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Establecer una alianza con proveedores de residuos textiles (ONGs, empresas).
- Diseñar un catálogo básico de productos reciclados, como bolsas o mochilas.
- Lanzar un piloto para empresas locales interesadas en regalos corporativos sostenibles.
- Escalar la producción mediante pedidos bajo demanda.

2

Reciclaje avanzado de plásticos para la industria

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que el mercado global de reciclaje de plásticos alcance más de **60,000 millones de euros para 2025**, con la UE liderando las iniciativas.
2. En España, la obligación de reciclar plásticos para cumplir con los objetivos de economía circular impulsa la demanda.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **500,000 - 3,000,000 €** en función del volumen reciclado y el tipo de plástico procesado.
2. Margen de beneficio: **20%-40%**, dependiendo de la tecnología utilizada.

Cliente ideal:

1. Empresas de manufactura que necesitan plástico reciclado para cumplir con normativas.
2. Fabricantes de productos como envases, piezas automotrices y bienes de consumo.
3. Industrias interesadas en cerrar su ciclo de materiales.

Canales de captación:

- Alianzas B2B con empresas de manufactura.
- Participación en eventos industriales y sostenibles.
- Marketing directo a través de LinkedIn y asociaciones del sector.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Invertir en tecnología básica para procesar y reciclar plásticos específicos.*
- *Ofrecer servicios a una pequeña cartera de clientes industriales para validar el modelo.*
- *Garantizar la calidad del plástico reciclado mediante certificaciones.*
- *Escalar mediante asociaciones estratégicas.*

3 Reparación y reutilización de productos electrónicos

Tamaño del mercado estimado:

1. Más de **50 millones de toneladas de residuos electrónicos** se generan cada año a nivel mundial. En Europa, la normativa exige la recuperación y reutilización de una proporción creciente de estos residuos.
2. Mercado español: Crecimiento anual del 10% en la demanda de servicios de reparación y reacondicionamiento.

Cliente ideal:

1. Consumidores que buscan ahorrar dinero comprando productos reacondicionados.
2. Empresas que desean reducir su impacto ambiental reciclando equipos electrónicos.
3. Instituciones públicas que están obligadas a cumplir objetivos de sostenibilidad.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **300,000 - 1,200,000 €**, según el volumen de dispositivos procesados.
2. Margen de beneficio: **30%-50%**.

Canales de captación:

- Marketplaces como Back Market o plataformas propias.
- Publicidad digital enfocada en Google Ads y Facebook.
- Colaboraciones con grandes empresas para recolectar equipos.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Establecer un taller para la reparación y reacondicionamiento de dispositivos clave (móviles, ordenadores).
- Crear un catálogo de productos reacondicionados para la venta online.
- Generar confianza ofreciendo garantías limitadas.
- Escalar mediante alianzas con empresas que generen grandes volúmenes de equipos.

4

Plataformas de intercambio y alquiler de productos

Tamaño del mercado estimado:

1. Se estima que el mercado global de la economía colaborativa alcance los **335,000 millones de euros en 2025**.
2. En España, el 60% de los consumidores considera alquilar o intercambiar productos para reducir costes.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **200,000 - 800,000 €**, según el volumen de usuarios y transacciones.
2. Margen de beneficio: **15%-30%** por cada transacción.

Cliente ideal:

1. Consumidores jóvenes interesados en compartir recursos en lugar de comprarlos.
2. Pymes que buscan soluciones de alquiler para reducir inversiones iniciales.
3. Comunidades locales preocupadas por el impacto ambiental.

Canales de captación:

- Redes sociales (TikTok, Instagram) con contenido educativo y promocional.
- Publicidad en plataformas como Google y Facebook Ads.
- Alianzas con ONGs y asociaciones de consumidores.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Desarrollar una plataforma básica para conectar a usuarios interesados en alquilar productos.*
- *Identificar productos populares (herramientas, equipos deportivos, etc.).*
- *Incentivar las primeras transacciones con comisiones reducidas o nulas.*
- *Escalar mediante mejoras tecnológicas y un enfoque en la experiencia del usuario*

5

Upcycling de materiales para productos de diseño

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de productos upcycled se proyecta en más de **20,000 millones de euros para 2025**.
2. En España, hay un crecimiento anual del **15%-20%** en la demanda de muebles, accesorios y productos de diseño reciclados.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **150,000 - 800,000 €**, dependiendo del volumen y el precio por pieza.
2. Margen de beneficio: **30%-60%**, gracias al bajo coste de los materiales.

Cliente ideal:

1. Consumidores con alto poder adquisitivo interesados en productos únicos y sostenibles.
2. Hoteles y restaurantes que buscan decoración eco-friendly.
3. Empresas que necesitan regalos corporativos con un impacto ambiental positivo.

Canales de captación:

- Marketplaces de productos sostenibles como Etsy.
- Publicidad en redes sociales con enfoque en diseño y sostenibilidad.
- Participación en ferias de diseño y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Crear una línea inicial de productos utilizando materiales reciclados.
- Ofrecer diseños personalizados para clientes corporativos.
- Validar el modelo vendiendo en ferias locales y plataformas online.
- Escalar a través de la creación de una marca sólida con storytelling.

¿Quieres llevar estas ideas a la acción?

Si necesitas ayuda para implementar estas estrategias o convertir tus ideas en un negocio sostenible:

Agenda tu sesión

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



Consultoría ESG

03



Por qué será rentable:

- **Regulaciones obligatorias:** El CSRD en Europa obliga a las empresas a reportar su impacto ambiental, social y de gobernanza.
- **Demanda empresarial:** Las empresas buscan asesores para evitar multas, atraer inversores y mejorar su reputación.
- **Acceso a capital:** Los criterios ESG se han convertido en un estándar para acceder a inversiones institucionales.

La creciente importancia de los criterios ESG (Ambiental, Social y Gobernanza) ha transformado este sector en un pilar indispensable para empresas de todos los tamaños. Con normativas como la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)** en Europa y la presión de inversores y consumidores, la consultoría ESG es una de las áreas más rentables en sostenibilidad para 2025.

1

Implementación de informes de sostenibilidad (CSRD y estándares GRI)

Tamaño del mercado estimado:

1. Más de **50,000 empresas** en Europa estarán obligadas a cumplir con la **CSRD** para 2025, de las cuales unas **5,000** se encuentran en España.
2. Mercado objetivo en España: Empresas medianas y grandes que necesiten asistencia con sus informes ESG.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo del número de clientes y los servicios ofrecidos.
2. Margen de beneficio: **40%-60%** por proyecto.

Cliente ideal:

1. Empresas medianas y grandes que necesitan cumplir con normativas de sostenibilidad.
2. Multinacionales que requieren informes detallados para inversores.
3. Empresas familiares que buscan acceso a financiación sostenible.

Canales de captación:

- LinkedIn Ads dirigidos a directores de sostenibilidad y operaciones.
- Participación en ferias empresariales y sostenibles.
- Alianzas con despachos de abogados y consultoras tradicionales.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Ofrecer paquetes básicos de informes adaptados a los estándares GRI y CSRD.
- Trabajar inicialmente con una empresa piloto para obtener referencias.
- Crear plantillas y procesos estandarizados para optimizar el tiempo y reducir costes.
- Escalar ofreciendo paquetes premium con visualizaciones avanzadas y estrategias personalizadas.

2 Diseño de estrategias ESG para PYMES

Tamaño del mercado estimado:

1. En Europa, más del **50% de las PYMES** están explorando cómo incorporar sostenibilidad en sus estrategias.
2. Mercado objetivo en España: Aproximadamente **10,000 PYMES** interesadas en sostenibilidad para 2025.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **150,000 - 600,000 €**, con proyectos valorados entre 5,000 - **25,000 € cada uno**.
2. Margen de beneficio: **35%-50%**, debido a la personalización de los servicios.

Cliente ideal:

1. PYMES con objetivos de sostenibilidad que no cuentan con un equipo interno.
2. Empresas familiares interesadas en mejorar su reputación.
3. Negocios que buscan financiación o certificaciones sostenibles.

Canales de captación:

- Webinars educativos sobre los beneficios de la sostenibilidad para PYMES.
- Redes sociales, especialmente LinkedIn, con contenido práctico.
- Colaboración con cámaras de comercio y asociaciones de empresas.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Crear un paquete inicial de estrategia ESG básica para PYMES.*
- *Probar el servicio con empresas locales o clientes existentes.*
- *Documentar casos de éxito para generar confianza.*
- *Escalar ofreciendo servicios adicionales, como auditorías energéticas o gestión de la huella de carbono.*

3

Consultoría en diversidad e inclusión (pilar social del ESG)

Tamaño del mercado estimado:

1. Se estima que el mercado global de diversidad e inclusión alcance los **15,400 millones de euros en 2025**.
2. En España, cada vez más empresas buscan mejorar sus prácticas en diversidad para cumplir con normativas y atraer talento.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **80,000 - 400,000 €**, dependiendo del número de clientes y talleres organizados.
2. Margen de beneficio: **30%-50%**, debido a los costos bajos de implementación.

Cliente ideal:

1. Grandes empresas con objetivos de igualdad de género y diversidad cultural.
2. PYMES interesadas en mejorar su cultura organizacional.
3. Startups tecnológicas que buscan diferenciarse mediante una cultura inclusiva.

Canales de captación:

- Talleres presenciales y online para directivos y empleados.
- Campañas en redes sociales mostrando datos sobre los beneficios de la diversidad.
- Alianzas con ONGs y organizaciones de inclusión laboral.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar talleres iniciales sobre igualdad de género, diversidad y bienestar laboral.
- Ofrecer programas piloto a empresas locales.
- Generar métricas claras de impacto para usar como casos de éxito.
- Escalar con programas personalizados y asesorías individuales.

4

Gestión de la huella de carbono

Tamaño del mercado estimado:

1. Más de **30,000 empresas europeas** estarán obligadas a reportar su huella de carbono para 2025.
2. Mercado objetivo en España: Empresas de manufactura, retail y logística con altos niveles de emisiones.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo de la escala y los servicios adicionales.
2. Margen de beneficio: **35%-55%**, debido al uso de software y herramientas digitales.

Cliente ideal:

1. Empresas medianas y grandes con cadenas de suministro complejas.
2. Negocios interesados en obtener certificaciones de sostenibilidad.
3. Corporaciones que buscan mejorar su reputación ambiental.

Canales de captación:

- Marketing directo en LinkedIn y email dirigido a responsables de sostenibilidad.
- Participación en ferias de sostenibilidad y certificaciones.
- Alianzas con empresas de software de gestión ambiental.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Utilizar herramientas digitales para calcular la huella de carbono de las empresas.
- Ofrecer servicios básicos de análisis y recomendaciones iniciales.
- Implementar mejoras con un enfoque escalonado, dependiendo del presupuesto del cliente.
- Escalar añadiendo servicios como gestión de energía y compensación de emisiones.

5

Certificación y formación en criterios ESG

Tamaño del mercado estimado:

1. La certificación ESG se está convirtiendo en un requisito clave para acceder a nuevos mercados e inversiones.
2. En España, al menos **10,000 empresas** buscarán certificaciones y formación relacionada con ESG para 2025.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, combinando formación y consultoría.
2. Margen de beneficio: **50%-70%**, debido a los bajos costes operativos.

Cliente ideal:

1. Empresas que necesitan certificaciones para acceder a licitaciones públicas o financiamiento.
2. Equipos de recursos humanos que buscan formar a sus empleados en sostenibilidad.
3. Directivos interesados en comprender mejor los requisitos ESG.

Canales de captación:

- Webinars gratuitos con contenido introductorio, seguido de una oferta premium.
- Redes sociales y anuncios dirigidos en LinkedIn.
- Colaboración con asociaciones empresariales y centros de formación.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar un curso básico sobre ESG y sus beneficios para las empresas.
- Ofrecer servicios de certificación a empresas pequeñas como casos piloto.
- Documentar el impacto en términos de acceso a nuevas oportunidades de negocio.
- Escalar incluyendo certificaciones avanzadas y formación personalizada.



¿Quieres llevar estas ideas a la acción?

¿Tienes lo que buscamos?

Si necesitas ayuda para implementar estas estrategias o convertir tus ideas en un negocio sostenible:

**HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1**



Si formas parte del perfil de emprendedores comprometidos que pueden beneficiarse de una guía personalizada, te invitamos a unirse a nuestro programa **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso para construir un negocio con impacto.

Agricultura sostenible y tecnología agroalimentaria

04

Por qué será rentable:

- **Crisis alimentaria y climática:** Cambios en el clima y la población mundial aumentan la demanda de prácticas agrícolas sostenibles.
- **Inversión en tecnología:** Startups agro-tech reciben fondos masivos para innovación en producción sostenible.
- **Conciencia del consumidor:** Mayor interés por alimentos orgánicos, locales y sostenibles.

La agricultura sostenible y las tecnologías agroalimentarias están transformando el sector agropecuario global, combinando prácticas responsables con innovaciones tecnológicas. Estas soluciones abordan desafíos como la seguridad alimentaria, el cambio climático y la escasez de recursos, mientras ofrecen oportunidades de negocio de alta rentabilidad.

1

Agricultura regenerativa

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de agricultura regenerativa alcanzará los **20,000 millones** de euros para 2030, con un crecimiento anual del **15%**.
2. En España, se espera que más de **50,000 hectáreas** adopten estas prácticas en los próximos 5 años.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo del tamaño de las explotaciones y servicios ofrecidos.
2. Margen de beneficio: **25%-40%**, dependiendo de la especialización.

Cliente ideal:

1. Agricultores interesados en prácticas sostenibles para regenerar sus tierras y aumentar la productividad.
2. Empresas agrícolas que buscan cumplir con normativas ambientales.
3. Inversores en tierras agrícolas sostenibles.

Canales de captación:

- Charlas educativas en asociaciones agrarias.
- Colaboraciones con cooperativas agrícolas y ONGs ambientales.
- Publicidad digital en redes sociales y foros especializados.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Ofrecer servicios básicos de análisis de suelo y formación en prácticas regenerativas.
- Implementar un proyecto piloto en una explotación agrícola para demostrar beneficios tangibles.
- Escalar mediante alianzas con distribuidores de insumos sostenibles.
- Monetizar la venta de productos certificados como regenerativos.

2

Producción y comercialización de proteínas alternativas

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de proteínas alternativas (insectos, algas, micoproteínas) alcanzará los **290,000 millones de euros para 2035**, con un crecimiento anual del **20%**.
2. En España, la demanda está liderada por consumidores jóvenes y empresas de alimentos funcionales.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **500,000 - 2,000,000 €**, dependiendo del volumen producido.
2. Margen de beneficio: **35%-50%**, gracias a la alta demanda y los precios premium.

Cliente ideal:

1. Empresas de alimentos interesados en incorporar proteínas alternativas en sus productos.
2. Consumidores conscientes del impacto ambiental de las proteínas animales.
3. Restaurantes y marcas que desean innovar en sus menús.

Canales de captación:

- E-commerce y plataformas de delivery con productos innovadores.
- Alianzas con fabricantes de alimentos y chefs.
- Marketing en redes sociales, especialmente Instagram y TikTok, con un enfoque educativo.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Desarrollar una línea inicial de productos con proteínas alternativas (snacks, pastas).*
- *Crear alianzas con distribuidores locales para entrar al mercado.*
- *Ofrecer degustaciones en eventos de sostenibilidad y alimentación.*
- *Escalar a través de la certificación de productos y la expansión a mercados internacionales.*

3

Agricultura vertical y huertos urbanos

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que el mercado global de agricultura vertical alcance los **22,000 millones de euros para 2025**, con un crecimiento anual del **24%**.
2. En España, las ciudades están promoviendo huertos urbanos como parte de iniciativas de sostenibilidad.

Potencial de facturación:

1. Facturación anual: **150,000 - 800,000 €**, dependiendo del tamaño del huerto y el alcance del negocio.
2. Margen de beneficio: **30%-50%**, gracias al uso eficiente de recursos.

Cliente ideal:

1. Consumidores urbanos interesados en alimentos frescos y locales.
2. Restaurantes y supermercados que buscan productos de proximidad.
3. Administraciones públicas que apoyan proyectos comunitarios.

Canales de captación:

- Redes sociales con contenido visual sobre el impacto positivo de la agricultura vertical.
- Alianzas con supermercados y restaurantes locales.
- Participación en programas municipales para huertos urbanos.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Instalar un pequeño huerto vertical como prueba piloto en un espacio urbano.*
- *Ofrecer suscripciones de entrega de productos frescos a consumidores locales.*
- *Crear talleres educativos para diversificar ingresos.*
- *Escalar mediante franquicias o instalaciones más grandes.*

4

Soluciones de riego inteligente y reducción de agua

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado de tecnologías de riego inteligente superará los **5,500 millones de euros para 2025**, con un crecimiento anual del **15%**.
2. En España, el uso eficiente del agua es prioritario debido a la escasez hídrica.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **300,000 - 1,200,000 €**, dependiendo de los proyectos gestionados.
- Margen de beneficio: **30%-45%**, gracias a la innovación tecnológica.

Cliente ideal:

1. Agricultores y empresas agrícolas con grandes áreas de cultivo.
2. Cooperativas interesadas en mejorar la eficiencia del agua.
3. Administraciones locales que apoyan iniciativas de conservación hídrica.

Canales de captación:

- Charlas técnicas en asociaciones agrarias y ferias agrícolas.
- Publicidad digital enfocada en LinkedIn y Google Ads.
- Colaboración con distribuidores de equipos agrícolas.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Ofrecer un servicio básico de consultoría para optimizar el riego.*
- *Instalar sistemas de riego piloto en una finca de referencia.*
- *Usar métricas de ahorro hídrico para captar nuevos clientes.*
- *Escalar con soluciones automatizadas y software de monitorización.*

5 Producción de alimentos orgánicos y regenerativos

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de alimentos orgánicos crecerá a más de **200,000 millones de euros para 2025**, con una fuerte demanda en Europa.
2. En España, se espera que las tierras agrícolas orgánicas superen el **10% del total** en los próximos 5 años.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo de la escala.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, gracias al valor agregado de los productos orgánicos.

Cliente ideal:

1. Consumidores preocupados por su salud y el medio ambiente.
2. Supermercados y tiendas especializadas en productos orgánicos.
3. Restaurantes que desean destacar por su compromiso con la sostenibilidad.

Canales de captación:

- Marketing directo en redes sociales mostrando los beneficios de los alimentos orgánicos.
- Ferias agrícolas y de productos ecológicos.
- Colaboraciones con supermercados y restaurantes

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Iniciar con un pequeño lote de producción de alimentos orgánicos.*
- *Comercializar a nivel local mediante ferias y mercados.*
- *Obtener certificaciones de agricultura orgánica para generar confianza.*
- *Escalar con la distribución a cadenas de supermercados.*

¿Quieres empezar un negocio sostenible pero no sabes por dónde empezar?

Si necesitas ayuda para implementar estas estrategias o convertir tus ideas en un negocio sostenible:

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



¿Tienes lo que buscamos?

Si formas parte del perfil de emprendedores comprometidos que pueden beneficiarse de una guía personalizada, te invitamos a unirte a nuestro programa **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso para construir un negocio con impacto.



Movilidad sostenible

05

Por qué será rentable:

- **Electrificación acelerada:**
Fabricantes de automóviles eliminan gradualmente motores de combustión.
- **Infraestructura en expansión:**
Aumento en la instalación de estaciones de carga eléctrica y planes gubernamentales para fomentar el transporte limpio.
- **Preferencias del consumidor:**
Cambios en hábitos hacia vehículos eléctricos y transporte compartido.

La movilidad sostenible está redefiniendo la forma en que las personas y las empresas se desplazan, impulsada por regulaciones ambientales, avances tecnológicos y una creciente conciencia ecológica. Este sector, esencial para la descarbonización global, ofrece oportunidades significativas para emprendedores que desarrollen soluciones innovadoras y escalables.

1

Infraestructura de carga para vehículos eléctricos

Tamaño del mercado estimado:

1. En Europa, se espera que el número de estaciones de carga crezca de **375,000 en 2023 a más de 1.5 millones en 2030**.
2. En España, el mercado objetivo incluye más de **200,000 vehículos eléctricos** en circulación para 2025.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **500,000 - 2,000,000 €**, dependiendo del número de puntos de carga instalados.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, considerando los ingresos por carga y mantenimiento.

Cliente ideal:

1. Administraciones locales que buscan instalar infraestructura pública.
2. Propietarios de negocios interesados en atraer clientes con estaciones de carga.
3. Empresas de logística y flotas que están electrificando sus vehículos.

Canales de captación:

- Alianzas con concesionarios de vehículos eléctricos y empresas de leasing.
- Colaboraciones con ayuntamientos para proyectos subvencionados.
- Marketing directo a través de LinkedIn y asociaciones del sector automotriz.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Instalar estaciones de carga en ubicaciones estratégicas (parkings, c.comerciales).*
- *Ofrecer una app para gestionar pagos y reservas de carga.*
- *Iniciar con contratos de mantenimiento recurrentes para asegurar ingresos estables.*
- *Escalar mediante la instalación en áreas de alta demanda y convenios públicos-privados.*

2

Carsharing eléctrico

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de carsharing alcanzará los **15,000 millones de euros en 2025**, con un crecimiento anual del **20%**.
2. En España, más del **30% de los usuarios de movilidad compartida** optan por vehículos eléctricos.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo del tamaño de la flota y la ciudad de operación.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, gracias al ahorro en combustible y mantenimiento.

Cliente ideal:

1. Residentes urbanos que buscan alternativas al vehículo propio.
2. Empresas que necesitan soluciones sostenibles para transporte de empleados.
3. Turistas interesados en movilidad local eficiente y sostenible.

Canales de captación:

- Marketing digital geolocalizado (Google Ads, redes sociales).
- Alianzas con hoteles y empresas de turismo.
- Participación en programas de movilidad urbana sostenible promovidos por ayuntamientos.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Lanzar un piloto con una pequeña flota de vehículos eléctricos en una ciudad mediana.*
- *Crear una app intuitiva para reservas y pagos.*
- *Promocionar precios competitivos para captar usuarios iniciales.*
- *Escalar añadiendo más vehículos y expandiéndose a otras ciudades.*

3

Soluciones de micromovilidad (patinetes y bicicletas eléctricas)

Tamaño del mercado estimado:

1. Se proyecta que el mercado global de micromovilidad alcance los **210,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **25%**.
2. En España, las ciudades están invirtiendo en carriles bici y espacios para la micromovilidad.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 800,000 €**, dependiendo del número de usuarios y la ciudad.
- Margen de beneficio: **20%-35%**, con ingresos recurrentes por alquiler y mantenimiento.

Cliente ideal:

1. Jóvenes profesionales y estudiantes que buscan alternativas económicas y sostenibles.
2. Turistas en busca de movilidad accesible y ecológica.
3. Administraciones locales interesadas en reducir el tráfico y las emisiones.

Canales de captación:

- Marketing digital en redes sociales con promociones y descuentos iniciales.
- Alianzas con universidades, hoteles y operadores turísticos.
- Participación en ferias de movilidad y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Iniciar con una flota de bicicletas o patinetes eléctricos en una zona específica.*
- *Implementar un sistema de alquiler a través de una app.*
- *Generar ingresos adicionales con anuncios en los vehículos o estaciones.*
- *Escalar mediante alianzas públicas y ampliación de la flota.*

4

Electrificación de flotas comerciales

Tamaño del mercado estimado:

1. En Europa, más de **50% de las flotas comerciales** estarán electrificadas para 2030.
2. En España, empresas de transporte y logística lideran la transición hacia flotas eléctricas.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **300,000 - 1,500,000 €**, dependiendo del número de clientes y servicios ofrecidos.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, gracias a los ingresos por consultoría e instalación de infraestructura.

Cliente ideal:

1. Empresas de logística y transporte.
2. Pymes con flotas comerciales que desean reducir costes operativos.
3. Administraciones públicas interesadas en electrificar sus vehículos.

Canales de captación:

- Marketing B2B a través de LinkedIn y ferias del sector.
- Colaboraciones con fabricantes de vehículos eléctricos y estaciones de carga.
- Proyectos piloto con ayuntamientos y grandes empresas.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Ofrecer servicios iniciales de consultoría para electrificar flotas pequeñas.
- Facilitar acuerdos con fabricantes y proveedores de infraestructura.
- Generar ingresos recurrentes con contratos de mantenimiento y análisis de rendimiento.
- Escalar con proyectos más grandes y alianzas estratégicas.

5

Servicios de logística urbana sostenible

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de logística urbana sostenible crecerá a **55,000 millones de euros para 2030**, impulsado por el auge del comercio electrónico.
2. En España, ciudades como Madrid y Barcelona están incentivando vehículos eléctricos para la última milla.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo de la escala del negocio.
- Margen de beneficio: **20%-30%**, con ingresos recurrentes por servicios de entrega.

Cliente ideal:

1. E-commerce y empresas de retail interesadas en reducir su huella de carbono.
2. Restaurantes y negocios locales que necesitan servicios de última milla.
3. Administraciones locales que buscan operadores logísticos sostenibles.

Canales de captación:

- Marketing directo a negocios locales y empresas de e-commerce.
- Participación en programas de sostenibilidad urbana.
- Alianzas con marketplaces de comercio electrónico.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Iniciar con una flota de vehículos eléctricos o bicicletas para entregas locales.*
- *Ofrecer precios competitivos para captar los primeros clientes.*
- *Integrar tecnología para optimizar rutas y mejorar la eficiencia.*
- *Escalar con contratos a largo plazo y expansión a otras ciudades.*



¿Quieres llevar estas ideas a la acción?

¿Quieres dar el siguiente paso?

Si necesitas ayuda para implementar estas estrategias o convertir tus ideas en un negocio sostenible:

**HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1**



Si formas parte del perfil de emprendedores comprometidos que pueden beneficiarse de una guía personalizada, te invitamos a unirse a nuestro programa **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso para construir un negocio con impacto.

Turismo sostenible

06

Por qué será rentable:

- **Viajeros conscientes:** Crece la demanda por experiencias auténticas y ecológicas.
- **Políticas locales:** Lugares turísticos populares están implementando restricciones para proteger entornos naturales.
- **Certificaciones:** Hoteles y operadores turísticos obtienen beneficios al ser reconocidos como sostenibles.

El turismo sostenible está ganando terreno a nivel mundial, ya que los viajeros buscan experiencias auténticas y respetuosas con el medio ambiente. Este nicho abarca desde alojamientos ecológicos hasta actividades regenerativas, y está respaldado por iniciativas gubernamentales y una creciente demanda de los consumidores.

1 Alojamiento ecológico y regenerativo

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que el mercado global de alojamientos sostenibles alcance los **400,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **15%**.
2. En España, más del **30% de los viajeros** buscan opciones de alojamiento ecológicas.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo del número de alojamientos y su ubicación.
- Margen de beneficio: **40%-60%**, gracias al valor añadido del diseño sostenible.

Cliente ideal:

1. Turistas interesados en experiencias sostenibles, familias y parejas.
2. Viajeros internacionales preocupados por su impacto ambiental.
3. Empresas que organizan retiros corporativos enfocados en sostenibilidad.

Canales de captación:

- Plataformas de reservas como Booking y Airbnb, destacando las características ecológicas.
- Redes sociales con contenido visual sobre la experiencia y el impacto positivo.
- Colaboración con agencias de turismo sostenible y operadores especializados.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Transformar una propiedad existente en un alojamiento ecológico con prácticas sostenibles (energía solar, compostaje).*
- *Ofrecer paquetes que incluyan actividades regenerativas locales.*
- *Obtener certificaciones sostenibles para generar confianza en los clientes.*
- *Escalar ampliando la capacidad o diversificando los servicios.*

2

Rutas de ecoturismo y naturaleza

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de ecoturismo alcanzará los **300,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **10%-12%**.
2. En España, el **20%** de los turistas internacionales busca experiencias en parques naturales.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **50,000 - 300,000 €**, dependiendo del número de participantes y rutas organizadas.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, según los costes operativos.

Cliente ideal:

1. Grupos pequeños interesados en actividades al aire libre como senderismo, avistamiento de aves o rutas en bicicleta.
2. Familias que buscan experiencias educativas en la naturaleza.
3. Turistas internacionales que valoran la conservación ambiental.

Canales de captación:

- Colaboraciones con oficinas de turismo locales y asociaciones de parques naturales.
- Redes sociales como Instagram y YouTube para mostrar experiencias.
- Marketplaces como GetYourGuide para reservas de actividades.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar rutas iniciales en áreas de interés ecológico.*
- *Ofrecer experiencias guiadas personalizadas con guías locales.*
- *Añadir opciones como transporte sostenible o picnic ecológico.*
- *Escalar incluyendo más rutas y colaboraciones con alojamientos locales.*

3 Turismo regenerativo

Tamaño del mercado estimado:

1. Aunque es un nicho emergente, se espera que crezca un **30% anual** hasta 2030, con un enfoque en destinos naturales y actividades de impacto positivo.
2. En España, regiones como Canarias y Galicia están promoviendo iniciativas regenerativas.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo de la escala de las actividades.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, gracias a los precios premium.

Cliente ideal:

1. Turistas conscientes interesados en devolver valor a las comunidades locales.
2. Empresas que buscan actividades de impacto positivo para sus equipos.
3. Escuelas y organizaciones educativas.

Canales de captación:

- Colaboraciones con ONGs y comunidades locales.
- Marketing en redes sociales destacando historias de impacto positivo.
- Participación en ferias de turismo sostenible.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Ofrecer actividades como reforestación, limpieza de playas o talleres educativos.
- Asociarse con comunidades locales para diseñar experiencias auténticas.
- Crear paquetes personalizados para empresas y grupos escolares.
- Escalar mediante la inclusión de nuevas actividades y destinos.

4

Transporte sostenible para turistas

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado de transporte sostenible para el turismo crecerá un **15%-20% anual**, con especial interés en vehículos eléctricos y bicicletas.
2. En España, regiones como Baleares y Cataluña están liderando en movilidad turística sostenible.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **150,000 - 800,000 €**, dependiendo de la flota y los servicios ofrecidos.
- Margen de beneficio: **20%-35%**, gracias a los ingresos recurrentes por alquiler.

Cliente ideal:

1. Turistas interesados en explorar destinos de manera sostenible.
2. Operadores turísticos que buscan integrar transporte limpio en sus paquetes.
3. Administraciones locales interesadas en reducir la huella de carbono del turismo.

Canales de captación:

- Marketing geolocalizado en redes sociales y plataformas de reservas.
- Colaboraciones con hoteles y agencias de turismo sostenible.
- Participación en programas de movilidad urbana sostenible.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Iniciar con una flota pequeña de bicicletas eléctricas o vehículos eléctricos para turistas.*
- *Diseñar rutas preestablecidas y asociarse con puntos de interés locales.*
- *Implementar un sistema de alquiler sencillo a través de una app.*
- *Escalar ampliando la flota y los servicios.*

5 Certificaciones y consultoría para turismo sostenible

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de certificaciones sostenibles para turismo crecerá un **10%-15% anual**, impulsado por normativas y cambios en las preferencias de los viajeros.
2. En España, más del **50% de los alojamientos y operadores turísticos** consideran la sostenibilidad como un valor clave.:

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 400,000 €**, dependiendo del número de clientes y servicios ofrecidos.
- Margen de beneficio: **40%-60%**, gracias a la especialización y personalización.

Cliente ideal:

1. Alojamientos turísticos interesados en obtener certificaciones sostenibles.
2. Operadores turísticos que desean diseñar experiencias más respetuosas con el medio ambiente.
3. Administraciones públicas que buscan fomentar destinos sostenibles.

Canales de captación:

- Webinars y talleres educativos para empresas del sector turístico.
- Marketing en LinkedIn y redes sociales con contenido informativo.
- Alianzas con asociaciones turísticas y organismos de certificación.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar paquetes básicos de consultoría y certificación para pequeñas empresas turísticas.*
- *Ofrecer auditorías iniciales gratuitas para captar los primeros clientes.*
- *Crear estudios de caso para mostrar resultados tangibles.*
- *Escalar incluyendo formación y consultoría avanzada.*

No pierdas más tiempo dudando.

Cada día que pasas pensando en cómo empezar, es un día perdido para tu negocio y tu impacto.

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



¿Tienes lo que buscamos?

Si formas parte del perfil de emprendedores que buscan resultados, te invitaremos a unirte a **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso.



Tecnología para la sostenibilidad (Green Tech) 07

Por qué será rentable:

- **Automatización y eficiencia:** Empresas buscan tecnología para reducir costes y optimizar procesos sostenibles.
- **Inversión en innovación:** Gobiernos y fondos privados apoyan desarrollos tecnológicos centrados en sostenibilidad.
- **Normativas:** Requerimientos de medición y trazabilidad impulsan soluciones tecnológicas.

La tecnología aplicada a la sostenibilidad (Green Tech) está revolucionando sectores como la energía, el transporte, la gestión de recursos y la agricultura. Las soluciones basadas en inteligencia artificial, big data y automatización permiten a empresas y gobiernos optimizar procesos, reducir costos y cumplir objetivos ambientales.

1

Software de eficiencia energética para edificios

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de software de eficiencia energética alcanzará los **12,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del 8%.
2. En Europa, la normativa sobre edificios sostenibles impulsa esta demanda.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **300,000 - 1,000,000 €**, dependiendo del número de usuarios y servicios adicionales.
- Margen de beneficio: **50%-70%**, gracias a los ingresos recurrentes por suscripciones.

Cliente ideal:

1. Empresas de gestión de edificios y grandes propiedades inmobiliarias.
2. Administraciones públicas responsables de edificios municipales.
3. PYMES que desean reducir costes energéticos.

Canales de captación:

- Marketing en LinkedIn dirigido a responsables de sostenibilidad y mantenimiento.
- Colaboraciones con empresas de ingeniería y arquitectura.
- Participación en ferias de tecnología y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Desarrollar un software básico que monitorice el consumo energético en tiempo real.*
- *Realizar pilotos con edificios públicos o privados.*
- *Ofrecer una suscripción mensual con servicios de análisis avanzado.*
- *Escalar añadiendo módulos como predicciones de ahorro energético.*

2

Trazabilidad en la cadena de suministro mediante blockchain

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de blockchain en sostenibilidad superará los **4,000 millones de euros para 2025**, con un crecimiento anual del **18%**.
2. En España, sectores como la alimentación, la moda y la logística están adoptando estas soluciones.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **500,000 - 2,000,000 €**, dependiendo del número de clientes y la complejidad de las cadenas analizadas.
- Margen de beneficio: **40%-60%**, gracias a la personalización del servicio.

Cliente ideal:

1. Grandes empresas con cadenas de suministro complejas.
2. Marcas interesadas en ofrecer transparencia a sus consumidores.
3. Empresas certificadas en sostenibilidad que deben demostrar cumplimiento.

Canales de captación:

- Webinars educativos sobre blockchain y sostenibilidad.
- LinkedIn Ads dirigidos a directores de operaciones y sostenibilidad.
- Participación en conferencias sobre tecnología y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Crear una plataforma básica de trazabilidad para un sector específico (alimentación).*
- *Implementar un piloto con una empresa local o regional.*
- *Ofrecer informes detallados de impacto para atraer a nuevos clientes.*
- *Escalar incluyendo más sectores y funcionalidades avanzadas.*

3

Inteligencia Artificial para la gestión de residuos

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado de soluciones basadas en inteligencia artificial para la gestión de residuos crecerá un **25% anual**, alcanzando los **3,500 millones de euros para 2028**.
2. En España, más del **50%** de los municipios grandes están invirtiendo en tecnologías para la gestión eficiente de residuos.

Cliente ideal:

1. Municipios y ayuntamientos que buscan optimizar la gestión de residuos urbanos.
2. Empresas de reciclaje que necesitan soluciones automatizadas.
3. Grandes generadores de residuos como industrias y supermercados.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: 300,000 - 1,500,000 €, dependiendo del número de implementaciones.
- Margen de beneficio: 35%-50%, debido a los costes iniciales de desarrollo.

Canales de captación:

- Presentaciones directas a municipios y empresas del sector.
- Participación en ferias de tecnología ambiental.
- Alianzas con empresas de hardware para integrar soluciones completas.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Desarrollar un sistema basado en IA que optimice rutas de recolección de residuos.*
- *Implementar un piloto en un municipio o empresa de reciclaje.*
- *Ofrecer servicios adicionales como análisis predictivo y reducción de costes.*
- *Escalar integrando sensores IoT para recopilar más datos.*

4

Gestión del agua con IoT y big data

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de tecnología IoT para la gestión del agua crecerá a **30,000 millones de euros para 2025**, con un crecimiento anual del **14%**.
2. En España, la gestión hídrica eficiente es una prioridad debido a la escasez de agua.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **400,000 - 1,500,000 €** dependiendo del número de clientes y la escala de los proyectos.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, gracias a los servicios recurrentes de monitorización.
-

Cliente ideal:

1. Empresas agrícolas que buscan optimizar el uso del agua.
2. Municipios interesados en reducir pérdidas en sus sistemas de distribución.
3. Industrias con alto consumo hídrico.

Canales de captación:

- Charlas técnicas en asociaciones agrarias y ferias industriales.
- Marketing directo a través de LinkedIn y campañas educativas.
- Alianzas con empresas de riego inteligente.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Instalar sensores IoT en una finca o instalación industrial piloto.*
- *Desarrollar una plataforma básica para monitorizar el consumo y detectar fugas.*
- *Generar informes de impacto para atraer nuevos clientes.*
- *Escalar incluyendo predicciones climáticas y recomendaciones personalizadas.*

5

Plataformas digitales de compensación de carbono

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de compensación de carbono alcanzará los **200,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **25%**.
2. En España, más del **50%** de las grandes empresas están adoptando estrategias de compensación.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 800,000 €**, dependiendo del número de usuarios y el volumen de transacciones.
- Margen de beneficio: **35%-50%**, gracias a las comisiones por transacción.

Cliente ideal:

1. Empresas interesadas en compensar sus emisiones para cumplir con normativas ESG.
2. Consumidores conscientes que buscan minimizar su huella de carbono.
3. ONGs y comunidades que desarrollan proyectos de reforestación y energía limpia.

Canales de captación:

- Publicidad en redes sociales y campañas de concienciación.
- Colaboraciones con empresas de sostenibilidad y certificación.
- Participación en eventos corporativos sobre sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Crear una plataforma sencilla donde las empresas compren créditos de carbono.*
- *Asociarse con proyectos de compensación para ofrecer opciones verificadas.*
- *Promover la transparencia y el impacto mediante informes detallados.*
- *Escalar incluyendo suscripciones y planes de compensación para consumidores.*



¿Quieres llevar estas ideas
a la acción?

Deja de intentarlo SOL@

El camino del emprendimiento sostenible es
retador, y hacerlo solo lo hace aún más difícil.
Pero no tienes por qué hacerlo sin guía.

**HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1**



Si formas parte del perfil de
emprendedores comprometidos que
pueden beneficiarse de una guía
personalizada, te invitamos a unirse a
nuestro programa **GREEN MENTOR**,
donde trabajaremos contigo paso a paso
para construir un negocio con impacto.

— Construcción 08 sostenible

Por qué será rentable:

- **Códigos de construcción estrictos:**
Nuevas leyes exigen edificios energéticamente eficientes.
- **Incentivos financieros:**
Subvenciones para rehabilitación de viviendas y adopción de materiales ecológicos.
- **Demanda del consumidor:**
Propietarios priorizan viviendas eficientes para reducir facturas energéticas.

La construcción sostenible está en auge gracias a normativas estrictas, incentivos gubernamentales y un cambio de mentalidad hacia edificios más eficientes y ecológicos. Este sector abarca soluciones innovadoras como materiales sostenibles, diseños bioclimáticos y tecnologías para mejorar la eficiencia energética.

1

Plataformas digitales de compensación de carbono

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que el mercado global de edificios energéticamente eficientes alcance los **150,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **10%-12%**.
2. En Europa, el **40% de las nuevas construcciones** ya integran eficiencia energética.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **500,000 - 2,000,000 €**, dependiendo del número de proyectos y su tamaño.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, según el nivel de especialización.

Cliente ideal:

1. Propietarios de viviendas interesados en reducir sus costes energéticos.
2. Desarrolladores inmobiliarios enfocados en proyectos sostenibles.
3. Administraciones públicas que promuevan la construcción verde.

Canales de captación:

- Colaboraciones con arquitectos y desarrolladores inmobiliarios.
- Participación en ferias de construcción sostenible y eficiencia energética.
- Marketing digital en LinkedIn y Google Ads.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar un prototipo de vivienda energéticamente eficiente.*
- *Implementar un proyecto piloto para mostrar los beneficios económicos y ambientales.*
- *Generar ingresos mediante consultoría y diseño de nuevas construcciones.*
- *Escalar desarrollando proyectos más grandes o colaborando con grandes desarrolladoras..*

2 Materiales de construcción sostenibles

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de materiales de construcción sostenibles superará los **450,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **12%-15%**.
2. En España, se estima que el **30% de los nuevos proyectos** incluirán materiales sostenibles.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo del volumen y el tipo de materiales.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, gracias al valor añadido de los productos.

Cliente ideal:

1. Empresas de construcción y desarrolladores inmobiliarios.
2. Propietarios de viviendas interesados en reformas sostenibles.
3. Arquitectos que buscan reducir el impacto ambiental de sus proyectos.

Canales de captación:

- Alianzas con empresas constructoras y distribuidores de materiales.
- Redes sociales y marketplaces de productos sostenibles.
- Participación en ferias de construcción y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Crear una línea inicial de materiales ecológicos (madera certificada, aislantes reciclados).*
- *Colaborar con pequeñas constructoras para realizar proyectos piloto.*
- *Mostrar estudios de caso que destaquen los beneficios de estos materiales.*
- *Escalar incluyendo más productos y ampliando la red de distribución.*

3

Rehabilitación de edificios para cumplir normativas de sostenibilidad

Tamaño del mercado estimado:

1. En Europa, se destinarán más de **350,000 millones de euros** a la rehabilitación energética de edificios hasta 2030.
2. En España, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia prevé subvenciones para este tipo de proyectos.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **300,000 - 1,500,000 €**, dependiendo del número de proyectos.
- Margen de beneficio: **25%-35%**, debido al acceso a subvenciones.

Cliente ideal:

1. Comunidades de vecinos que buscan mejorar la eficiencia energética de sus edificios.
2. Empresas y oficinas que desean reducir costes operativos.
3. Administraciones públicas que necesitan modernizar infraestructuras.

Canales de captación:

- Contacto directo con administradores de fincas y empresas de mantenimiento.
- Campañas educativas sobre las ventajas de la rehabilitación energética.
- Colaboración con ayuntamientos para acceder a proyectos subvencionados.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Ofrecer auditorías energéticas gratuitas para comunidades o empresas.*
- *Presentar propuestas económicas que incluyan acceso a subvenciones.*
- *Realizar un proyecto piloto para demostrar resultados tangibles.*
- *Escalar mediante alianzas con arquitectos y constructores.*

4

Construcción modular sostenible

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de construcción modular sostenible alcanzará los **130,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **6%-8%**.
2. En España, la demanda está creciendo especialmente en proyectos de viviendas y oficinas.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **400,000 - 1,500,000 €**, dependiendo del volumen y la escala de los proyectos.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, gracias a los menores tiempos de construcción.

Cliente ideal:

1. Empresas y startups interesadas en oficinas modulares.
2. Propietarios que buscan soluciones rápidas y sostenibles para viviendas.
3. Administraciones que necesitan infraestructuras temporales o modulares.

Canales de captación:

- Marketing digital enfocado en LinkedIn y Google Ads.
- Alianzas con promotores inmobiliarios y estudios de arquitectura.
- Participación en eventos de innovación en construcción.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Desarrollar un modelo inicial de módulo sostenible.*
- *Realizar un proyecto piloto con una vivienda u oficina pequeña.*
- *Promocionar el ahorro en costes y tiempos de construcción.*
- *Escalar mediante la fabricación a mayor escala y la diversificación de diseños.*

5

Sistemas inteligentes para edificios (domótica sostenible)

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de domótica sostenible crecerá a **100,000 millones de euros para 2025**, con un crecimiento anual del **12%-15%**.
2. En España, más del **20% de las nuevas viviendas** ya integran sistemas de domótica.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 800,000 €**, dependiendo del número de proyectos y la tecnología implementada.
- Margen de beneficio: **35%-55%**, gracias a los ingresos recurrentes por mantenimiento.

Cliente ideal:

1. Propietarios de viviendas interesados en reducir costes energéticos.
2. Hoteles y edificios comerciales que buscan mejorar la eficiencia operativa.
3. Desarrolladores inmobiliarios enfocados en viviendas premium.

Canales de captación:

- Marketing digital con casos prácticos en redes sociales y YouTube.
- Colaboraciones con arquitectos e interioristas.
- Participación en ferias de tecnología aplicada a la construcción.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Implementar sistemas básicos de control de iluminación y climatización en un proyecto piloto.
- Generar métricas sobre ahorro energético y satisfacción del cliente.
- Ofrecer paquetes escalables para viviendas y empresas.
- Escalar incluyendo tecnologías avanzadas como paneles solares conectados y almacenamiento de energía.

Si de verdad ,

quieres resultados

actúa AHORA.

Las ideas no cambian el mundo, la acción sí.
Y la diferencia entre los que logran algo y los que se quedan en el intento es simple: .

Dar el primer paso.

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



— Productos de consumo sostenibles 09

Por qué será rentable:

- **Preferencia del mercado:** Los consumidores están dispuestos a pagar más por productos éticos y sostenibles.
- **Presión regulatoria:** Restricciones al plástico de un solo uso y químicos dañinos fomentan el uso de alternativas.
- **Certificaciones:** Sellos como "orgánico" o "libre de plástico" aumentan la confianza del consumidor.

El mercado de productos de consumo sostenibles está en plena expansión, impulsado por consumidores conscientes que valoran el impacto ambiental y social de sus decisiones de compra. Este nicho incluye desde cosmética natural y moda ética hasta productos reciclables y libres de plásticos, adaptándose a una demanda que prioriza la sostenibilidad sin sacrificar calidad.

1

Cosmética natural y ecológica

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de cosmética natural alcanzará los **90,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **9%-10%**.
2. En España, más del **25% de los consumidores** optan por cosméticos naturales.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo del número de productos y canales de distribución.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, debido al valor añadido de los ingredientes naturales.

Cliente ideal:

1. Mujeres entre 25 y 45 años interesadas en cosmética limpia y ética.
2. Consumidores preocupados por el impacto ambiental y la transparencia de ingredientes.
3. Tiendas especializadas y plataformas de e-commerce.

Canales de captación:

- Redes sociales como Instagram y TikTok con contenido educativo y visual.
- Marketplaces como Amazon y plataformas sostenibles como BioHerbolario.
- Alianzas con tiendas físicas especializadas en productos ecológicos.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Crear una línea inicial de productos básicos como jabones y cremas hidratantes.
- Validar el producto a través de ventas en ferias locales y tiendas especializadas.
- Generar fidelización con suscripciones y programas de recompensas.
- Escalar incluyendo más productos y diversificando los canales de distribución.

2 Moda ética y sostenible

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de moda sostenible alcanzará los **150,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **11%-12%**.
2. En España, más del **35% de los consumidores** están interesados en prendas sostenibles.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo de la escala de la marca.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, debido a los costes de producción más altos.

Cliente ideal:

1. Jóvenes adultos (25-35 años) que buscan ropa ética y duradera.
2. Consumidores con conciencia ambiental y alto poder adquisitivo.
3. Boutiques y tiendas online enfocadas en moda sostenible.

Canales de captación:

- Publicidad en Instagram y Pinterest con énfasis en diseño y sostenibilidad.
- Colaboraciones con influencers y embajadores de marca.
- Presencia en ferias y eventos de moda ética.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar una pequeña colección de prendas básicas hechas con materiales reciclados o ecológicos.
- Validar la demanda a través de pre-ventas en plataformas como Kickstarter.
- Ofrecer personalización para aumentar el valor percibido.
- Escalar mediante colaboraciones con minoristas y venta directa online.

3

Productos libres de plástico (Zero Waste)

Tamaño del mercado estimado:

1. Se espera que el mercado global de productos libres de plástico supere los **70,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **10%-12%**.
2. En España, el **40% de los hogares** busca reducir su consumo de plástico.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **150,000 - 800,000 €**, dependiendo de la variedad de productos y la distribución.
- Margen de beneficio: **30%-45%**, gracias al enfoque en productos reutilizables.

Cliente ideal:

1. Familias y jóvenes adultos interesados en reducir su impacto ambiental.
2. Tiendas especializadas en productos ecológicos.
3. Empresas interesadas en regalos corporativos sostenibles.

Canales de captación:

- Campañas educativas en redes sociales y YouTube sobre el impacto del plástico.
- Alianzas con tiendas físicas y online especializadas en sostenibilidad.
- Participación en ferias y eventos de sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Lanzar una línea inicial de productos básicos (botellas reutilizables, utensilios de bambú).*
- *Validar la demanda a través de e-commerce y ferias locales.*
- *Ampliar la gama de productos según las preferencias de los clientes.*
- *Escalar mediante la creación de suscripciones y colaboraciones con empresas.*

4

Alimentos orgánicos y de comercio justo

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de alimentos orgánicos crecerá a más de **250,000 millones de euros para 2030**, con un crecimiento anual del **10%-11%**.
2. En España, más del **15% de las familias** compra productos orgánicos regularmente.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo de la gama de productos.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, debido a los costes más altos de producción.

Cliente ideal:

1. Consumidores interesados en productos saludables y ecológicos.
2. Supermercados y tiendas especializadas en productos orgánicos.
3. Restaurantes que buscan ingredientes de alta calidad.

Canales de captación:

- Marketplaces de productos orgánicos como Organic Roots.
- Marketing digital con énfasis en los beneficios para la salud y el medio ambiente.
- Alianzas con supermercados y tiendas locales.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Iniciar con una gama limitada de productos básicos (frutas, verduras o snacks orgánicos).*
- *Validar la demanda a través de ferias y mercados locales.*
- *Generar ingresos recurrentes con suscripciones de entrega semanal o mensual.*
- *Escalar incluyendo productos procesados y distribución nacional.*

5

Juguetes sostenibles y educativos

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de juguetes sostenibles crecerá un **12%-15% anual**, alcanzando los **50,000 millones de euros para 2030**.
2. En España, los padres están cada vez más interesados en juguetes seguros y ecológicos.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo de la gama de productos.
- Margen de beneficio: **30%-50%**, gracias al valor añadido de los materiales.

Cliente ideal:

1. Padres interesados en juguetes educativos y sostenibles.
2. Escuelas y guarderías que buscan materiales didácticos seguros.
3. Tiendas especializadas en productos infantiles ecológicos.

Canales de captación:

- Publicidad en redes sociales dirigida a padres jóvenes.
- Colaboraciones con tiendas físicas y plataformas online.
- Presencia en ferias de educación y sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar una línea de juguetes hechos con materiales reciclados o madera certificada.
- Validar la demanda mediante ventas en plataformas como Etsy o Amazon Handmade.
- Expandir la gama de productos según las necesidades de los clientes.
- Escalar con distribución en tiendas físicas y alianzas con escuelas.

Lo único que te separa del éxito es el primer paso

Tener una idea no es suficiente. Lo que realmente hace la diferencia es dar el paso y ponerla en marcha.

HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1



¿Tienes lo que buscamos?

Si formas parte del perfil de emprendedores que buscan resultados, te invitaremos a unirse a **GREEN MENTOR**, donde trabajaremos contigo paso a paso.





Educación y formación en sostenibilidad 10

Por qué será rentable:

- **Falta de habilidades:** Empresas necesitan formar a sus empleados en sostenibilidad para cumplir objetivos.
- **Demanda individual:** Emprendedores y profesionales buscan formación para adaptarse al mercado laboral sostenible.
- **Crecimiento de plataformas online:** E-learning hace que la educación sea accesible para más personas a menor coste.

La educación y formación en sostenibilidad están experimentando un rápido crecimiento gracias al aumento de la conciencia ambiental y la necesidad de profesionales capacitados para abordar los desafíos climáticos. Desde cursos online para particulares hasta programas de capacitación corporativa, este sector ofrece oportunidades rentables y de gran impacto.

1

Cursos online sobre sostenibilidad para particulares

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de e-learning en sostenibilidad crecerá un **20% anual**, alcanzando los **25,000 millones de euros para 2030**.
2. En España, más del **40%** de los profesionales buscan formación online sobre temas ambientales.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 500,000 €**, dependiendo del número de alumnos y los precios de los cursos.
- Margen de beneficio: **60%-80%**, gracias a los costes operativos bajos.

Cliente ideal:

1. Jóvenes profesionales interesados en desarrollar habilidades en sostenibilidad.
2. Emprendedores que quieren lanzar negocios sostenibles.
3. Personas interesadas en reducir su huella ambiental.

Canales de captación:

- Marketing en redes sociales como Instagram, LinkedIn y TikTok.
- Anuncios dirigidos en plataformas como Facebook y Google Ads.
- Alianzas con influencers y blogs sobre sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar un curso sobre temas específicos como economía circular o huella de carbono.
- Validar la demanda ofreciendo el curso en plataformas como Udemy o Coursera.
- Crear una comunidad online para fomentar la fidelización de los alumnos.
- Escalar con programas avanzados y suscripciones para acceso continuo.

2

Programas de capacitación ESG para empresas

Tamaño del mercado estimado:

1. En Europa, más de **50,000 empresas** estarán obligadas a reportar su impacto ESG para 2025, lo que impulsará la demanda de capacitación especializada.
2. El mercado de formación corporativa ESG crecerá un **15% anual** hasta 2030.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **200,000 - 1,000,000 €**, dependiendo del tamaño de las empresas y los programas.
- Margen de beneficio: **40%-60%**, debido a la personalización y el alto valor percibido.

Cliente ideal:

1. Empresas medianas y grandes que necesitan formar a sus equipos en ESG.
2. PYMES que buscan cumplir con normativas y atraer inversores.
3. Organizaciones interesadas en mejorar su cultura corporativa.

Canales de captación:

- Marketing directo a través de LinkedIn y correos electrónicos dirigidos.
- Colaboraciones con asociaciones empresariales y cámaras de comercio.
- Participación en eventos y conferencias sobre sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar un programa básico de formación ESG para equipos corporativos.*
- *Implementar pilotos con empresas locales para validar la propuesta.*
- *Ofrecer servicios adicionales como auditorías iniciales y planes de acción.*
- *Escalar con programas personalizados para sectores específicos.*

3 Talleres prácticos para niños y jóvenes sobre sostenibilidad

Tamaño del mercado estimado:

1. En España, más de **20,000 escuelas** están interesadas en programas de educación ambiental.
2. El mercado global de talleres educativos sostenibles alcanzará los **5,000 millones de euros para 2030**.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **50,000 - 200,000 €**, dependiendo del número de talleres y participantes.
- Margen de beneficio: **25%-40%**, dependiendo de los costes de materiales y personal.

Cliente ideal:

1. Escuelas primarias y secundarias interesadas en educación ambiental.
2. Centros comunitarios y asociaciones juveniles.
3. Padres que buscan actividades educativas y sostenibles para sus hijos.

Canales de captación:

- Contacto directo con colegios y asociaciones locales.
- Publicidad en redes sociales y plataformas como Facebook.
- Colaboración con ONGs y gobiernos locales.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar un taller práctico sobre reciclaje, huertos urbanos o energía renovable.*
- *Ofrecerlo inicialmente en escuelas locales como piloto.*
- *Recopilar testimonios y métricas de impacto para generar confianza.*
- *Escalar ofreciendo paquetes de talleres a nivel regional o nacional.*

4

Certificaciones en sostenibilidad para profesionales

Tamaño del mercado estimado:

1. El mercado global de certificaciones ambientales crecerá un **12% anual**, alcanzando los **15,000 millones de euros para 2030**.
2. En España, los profesionales buscan certificaciones para mejorar su empleabilidad y atraer clientes.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **150,000 - 600,000 €**, dependiendo del número de certificaciones emitidas.
- Margen de beneficio: **50%-70%**, gracias a los ingresos recurrentes.

Cliente ideal:

1. Profesionales interesados en mejorar su perfil laboral en sostenibilidad.
2. Consultores y emprendedores que buscan diferenciarse en el mercado.
3. Empresas que desean certificar a sus equipos.

Canales de captación:

- Publicidad en LinkedIn y correos dirigidos a profesionales del sector.
- Colaboraciones con universidades y centros de formación.
- Participación en ferias y eventos relacionados con sostenibilidad.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- Diseñar una certificación básica en un área específica como energía renovable o economía circular.
- Ofrecerla en plataformas online con acceso global.
- Generar credibilidad mediante alianzas con instituciones académicas o certificadoras.
- Escalar incluyendo más áreas y niveles de certificación.

5

Mentorías personalizadas para emprendedores sostenibles

Tamaño del mercado estimado:

1. Se estima que más del **30% de los nuevos emprendedores** buscan lanzar proyectos sostenibles.
2. El mercado de mentorías personalizadas crecerá un **10%-12% anual** hasta 2030.

Potencial de facturación:

- Facturación anual: **100,000 - 400,000 €**, dependiendo del número de clientes y las tarifas.
- Margen de beneficio: **60%-80%**, gracias a la alta personalización y bajo coste operativo.

Cliente ideal:

1. Emprendedores interesados en lanzar proyectos sostenibles.
2. Profesionales que buscan hacer la transición a la sostenibilidad.
3. PYMES que necesitan orientación para implementar prácticas sostenibles.

Canales de captación:

- Marketing en LinkedIn y redes sociales con historias de éxito.
- Colaboraciones con incubadoras y aceleradoras de negocios.
- Webinars gratuitos que ofrezcan contenido introductorio.

Modelo de negocio mínimo viable (MVP):

- *Diseñar una certificación básica en un área específica como energía renovable o economía circular.*
- *Ofrecerla en plataformas online con acceso global.*
- *Generar credibilidad mediante alianzas con instituciones académicas o certificadoras.*
- *Escalar incluyendo más áreas y niveles de certificación.*



¿Cuánto más vas a esperar
para hacer realidad tu negocio
sostenible?

O tomas acción hoy o dentro de un año estarás en el mismo punto

Puedes seguir acumulando ideas,
esperando el momento perfecto... o
puedes empezar ahora mismo.

**HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1**



Si formas parte del perfil de
emprendedores comprometidos que
pueden beneficiarse de una guía
personalizada, te invitamos a unirse a
nuestro programa **GREEN MENTOR**,
donde trabajaremos contigo paso a paso
para construir un negocio con impacto.

El Momento de Actuar es **AHORA**

Si has llegado hasta aquí, ya tienes en tus manos **50 ideas con potencial para transformar tu futuro y generar impacto real en el mundo.**

Pero las ideas por sí solas no cambian nada. **La acción sí.**

Cada emprendedor exitoso empezó con una decisión: **dar el primer paso.** No esperó el momento perfecto, ni tenerlo todo claro, ni eliminar todos los riesgos.

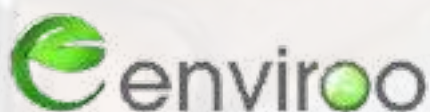
Empezó y ajustó sobre la marcha.

Ahora te toca a ti.

- Elige una idea que te resuene.
- Define tu primer paso.
- Y sobre todo, hazlo **hoy.**

Porque el tiempo pasará igual, la diferencia es si dentro de un año estarás en el mismo sitio o habrás construido algo que realmente importe.

**HAZ CLICK Y RESERVA TU SESIÓN
ESTRATÉGICA GRATUITA 1 A 1**



MISIÓN

Capacitamos a profesionales y emprendedores para que puedan liderar el cambio hacia un mundo más sostenible. A través de nuestra formación y mentoría especializada, te ayudamos a transformar tus ideas en proyectos que generan un impacto positivo real en el medio ambiente y en la sociedad.

VISIÓN

Queremos que seas parte de la comunidad que está revolucionando la forma de hacer negocios. Nuestro objetivo es guiarte para que conviertas tu pasión por la sostenibilidad en una ventaja competitiva, creando un futuro donde el éxito y el respeto por el planeta vayan de la mano.



Impulsamos #personas sostenibles

IMPULSAMOS #PERSONAS SOSTENIBLES

En Enviroo impulsamos proyectos de emprendimiento verde y ayudamos a entidades a ejecutar sus programas, eventos, formaciones, etc. relacionados con la sostenibilidad.