



Fundación
Caja Rural
de Asturias



RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional
de pequeños
negocios rurales

Informe de herramientas

INCENTIVOS

AL RELEVO

1. INTRODUCCIÓN

El presente informe se elabora en la fase final del proyecto **Reconectando Generaciones** como complemento al informe de cierre con el objetivo de valorar la metodología aplicada, realizar una **comparativa de medidas de apoyo al relevo generacional** en distintas escalas y tipologías de entidades, y formular **propuestas y recomendaciones operativas** que permitan abordar un problema estructural cuya magnitud trasciende el marco temporal de este proyecto piloto.

A lo largo del trabajo de campo, del acompañamiento a casos reales y del diálogo continuado con agentes económicos y sociales del territorio, se ha constatado que la continuidad de estas actividades —comercio, hostelería, servicios personales, artesanía, talleres, explotaciones ganaderas, actividades agroalimentarias, etc— constituye un pilar esencial para el sostenimiento de la vida cotidiana en los concejos rurales. La necesidad de abordar desde diferentes perspectivas y ámbitos el relevo generacional de negocios es una evidencia compartida por instituciones, ciudadanía y tejido empresarial. Existe un reconocimiento generalizado del impacto social y económico que supone el cierre de negocios.

El proyecto diseñó un conjunto de actuaciones recogidas en el planteamiento inicial. A lo largo de su ejecución, la observación directa del problema —desde una perspectiva plenamente local y humana, imprescindible para abordar la situación con garantías de eficacia— permitió verificar la idoneidad del enfoque metodológico previsto.

Esta **“toma de tierra”** confirmó la importancia de disponer de un **diagnóstico sólido** como punto de partida. Para ello se desarrolló todo un conjunto de acciones que forman parte de la primera parte del proceso de análisis: que incluyó la actualización de la base de datos empresariales (no existentes) y la consiguiente elaboración de una cartografía de empresas, la identificación y georreferenciación de locales y negocios sin actividad, la encuesta sobre perspectivas de relevo y el análisis cualitativo y cuantitativo de los resultados mediante Power BI.

El diagnóstico obtenido ha sido altamente satisfactorio: hoy contamos con una **radiografía precisa** de la estructura empresarial del territorio, de las perspectivas reales de relevo, de las expectativas de las personas titulares y de quienes podrían asumir la continuidad de los negocios, así como una identificación clara de los principales obstáculos y oportunidades asociados al relevo generacional.

Las acciones de **sensibilización** han resultado determinantes para visibilizar la problemática del relevo generacional, logrando implicar tanto al tejido empresarial como a la ciudadanía. Paralelamente, el desarrollo del proyecto ha permitido corroborar la necesidad de **reforzar la formación, la información y el conocimiento especializado**, elementos que se revelan clave para facilitar procesos de transmisión viables, ordenados y sostenibles en el tiempo.

Una de las acciones clave era la de **estudiar, diseñar y testar un modelo de incentivo al relevo generacional**, con un enfoque dual y/o innovador: actuando tanto sobre la persona relevista

como sobre la persona cedente. Este enfoque buscaba superar el sesgo habitual de los incentivos existentes, que se dirigen casi exclusivamente a la persona emprendedora, dejando sin incentivo a quien decide transmitirlo.

El desarrollo del proyecto puso de manifiesto que esta tipología de instrumentos **requiere mayor recorrido técnico, maduración y contraste**. El bajo grado de preparación de muchos procesos de relevo, unido a la ausencia de planificación previa, la dificultad para obtener valoraciones económicas realistas y las exigencias administrativas derivadas de los cambios de titularidad, dificultaron su aplicación práctica en el marco temporal del proyecto.

A ello se añadieron factores adicionales: márgenes económicos de incentivo demasiado reducidos para influir en operaciones de transmisión complejas, riesgo de generar expectativas de lucro que distorsionen el precio de negociación, y la presencia de variables intangibles —vínculos emocionales, confianza, identidad con el negocio, prestigio profesional— que condicionan profundamente los acuerdos.

Pese a estas limitaciones, el proyecto ha permitido **aprender y clarificar obstáculos**, y resulta necesario ofrecer una **reflexión fundamentada** que sirva de base para futuras intervenciones. Este dossier se concibe como una respuesta técnica a esa necesidad: **ordenar lo aprendido, analizar experiencias externas y plantear líneas de trabajo** que puedan ser asumidas por el GDR o por otras entidades públicas y privadas comprometidas con la continuidad del tejido económico rural. Este tipo de ayuda podría tener encaje en nuevas medidas de los programas LEADER o líneas de ayuda de la Consejería de Industria, Empleo y Promoción Económico a través del Programa de Emprendimiento 2025-2030.

Se trata, además, de un ejercicio de corresponsabilidad con la Fundación Caja Rural de Asturias, cuyo apoyo permitía explorar fórmulas innovadoras para activar el relevo generacional.

Este documento persigue tres objetivos principales:

1. **Describir la situación percibida del relevo generacional en los territorios rurales**, identificando barreras, dificultades y oportunidades detectadas a través del acompañamiento a casos concretos.
2. **Realizar un análisis comparado de medidas e incentivos vigentes** en distintos niveles territoriales —Unión Europea, Estado, comunidades autónomas y escala local— con el fin de detectar modelos transferibles y enfoques innovadores contrastados.
3. **Formular propuestas y recomendaciones**, tanto para entidades públicas como para el propio GDR, orientadas a consolidar mecanismos de apoyo, nuevas líneas de actuación y posibles incentivos que favorezcan la continuidad empresarial.

Este dossier no sólo sintetiza el estado actual del relevo generacional en nuestro territorio, sino que aspira a convertirse en un documento de consulta para orientar políticas, programas y nuevas fases de trabajo, en un ámbito decisivo para la sostenibilidad económica, social y demográfica de las comarcas rurales.

2. IDEAS CLAVE

No resulta sencillo realizar una valoración sobre el relevo de negocios. Son numerosos los factores que inciden —además de los propios de naturaleza demográfica; mostramos algunos que este proyecto ha permitido identificar.

A

¿Por qué no llegan a buen fin las opciones de relevo?

En el marco del proyecto se ha constatado que una parte significativa de las opciones de relevo identificadas no culmina en un traspaso efectivo del negocio. A partir de las asesorías individualizadas y del contacto directo con personas cedentes y potenciales relevos, se han podido reconocer los siguientes bloqueos:

Falta de acuerdo en la negociación económica:

- La persona cedente suele partir de una valoración fuertemente condicionada por el esfuerzo vital invertido, la identidad con el negocio y el deseo de “recuperar la inversión y esfuerzo histórico realizado”, incluso aunque la rentabilidad actual sea limitada.
- La persona sucesora, en cambio, analiza la operación desde la capacidad de generar ingresos futuros, el riesgo percibido y la necesidad de financiar tanto el traspaso como las inversiones de adaptación.
- Esto genera una brecha sistemática entre valor emocional y valor de mercado, que se traduce en expectativas de precio muy alejadas. La falta de herramientas de valoración objetiva y de mediación externa agrava ese desajuste.

Impacto de la normativa sectorial y urbanística en los cambios de titularidad:

- En numerosos casos, el relevo implica la adaptación del establecimiento a normativa sectorial vigente (sanitaria, de seguridad, accesibilidad, prevención, etc.), que puede haber cambiado sustancialmente desde la apertura original.
- En el ámbito urbanístico, se detectan situaciones en las que la actividad se implantó mediante licencias antiguas o en contextos menos restrictivos, de modo que el cambio de titularidad exige cumplir estándares hoy más exigentes.

Espacios de actividad y vivienda compartidos:

- Cuando la actividad está integrada físicamente dentro de la vivienda particular de la persona cedente —situación muy habitual en restauración, alojamiento rural y determinados servicios personales— aparecen obstáculos específicos para el relevo. Se trata de negocios sin separación formal de usos, sin división horizontal ni configuración jurídica independiente del resto de la vivienda. Esta condición, plenamente funcional para la persona titular original, se convierte en un impedimento en el momento de la transmisión: la ausencia de un espacio autónomo dificulta que la

actividad pueda ser asumida por un tercero sin realizar una segregación física o jurídica que, en muchos casos, resulta compleja o económicamente inviable.

- A ello se suma un factor determinante de carácter personal: **la reticencia a ceder a terceros un espacio que forma parte de la vivienda propia**, cargado de valor emocional, intimidad y significado familiar. Incluso cuando existiese interés en continuar la actividad, muchas personas cedentes manifiestan dudas o rechazo ante la idea de permitir que alguien ajeno gestione un negocio en su propio hogar. Esta dimensión íntima y subjetiva actúa como barrera real y explica por qué numerosos negocios integrados en vivienda no avanzan hacia un relevo efectivo.

Información segura y confidencial:

Otro obstáculo relevante identificado durante el proyecto es la falta de canales adecuados de difusión de los negocios interesados en un relevo. A pesar de la existencia de portales, webs sectoriales y múltiples espacios informales en redes sociales, la información aparece dispersa, sin criterios homogéneos, sin mecanismos de verificación y, sobre todo, sin las garantías de confidencialidad que las personas cedentes consideran imprescindibles. En la práctica, la circulación real de oportunidades de relevo sigue sustentándose en el conocimiento local, el boca a boca y las conversaciones informales, lo que limita su alcance y ralentiza el encuentro entre oferta y demanda.

Esta ausencia de canales formales, reservados y confiables genera reticencias en quienes quieren transmitir su negocio, especialmente en pequeñas localidades donde la exposición pública puede interpretarse erróneamente como signo de dificultad o cierre inminente. Es fundamental asegurar una difusión controlada, que garantice la protección de datos, la discreción en el proceso y una presentación profesional de la información.

Resultado:

Incluso en negocios técnicamente viables, el relevo se frustra porque:

- El coste de compra y/o adaptación normativa y/o financiación inicial supera la capacidad real de endeudamiento de la persona sucesora.
- La percepción de riesgo regulatorio disuade a potenciales relevos, que comparan la operación con alternativas de emprendimiento desde cero con menor carga heredada.
- La persona cedente no encuentra un incentivo suficiente para aceptar rebajar el precio o asumir parte de las adaptaciones.
- La confidencialidad es un factor determinante en el “match”, negociación y acuerdo.

B ¿Dificultad para diseñar incentivos duales o innovadores?

Tal y como comentamos, una de las líneas de trabajo del proyecto era el diseño de incentivos específicos dirigidos también a la persona cedente además de la emprendedora. El recorrido realizado nos ha llevado a descartar a corto plazo este tipo de ayuda, al presentar una serie de complejidades:

- **Riesgo de generar efectos indeseados.** Si el incentivo al cedente es elevado y poco condicionado, puede aparecer un efecto llamada e incluso incentivar decisiones de cierre anticipado o incremento de valor económico de la transmisión.
- **Dificultad para objetivar el mérito de la cesión.** El valor social de mantener un bar, una tienda de alimentación o un taller en un pueblo pequeño es muy alto, pero su cuantificación es compleja. No todos los relevos tienen el mismo impacto en términos de empleo, servicios o cohesión territorial. Definir criterios para discriminar entre operaciones (localización, servicio básico, empleo, antigüedad, etc.) resulta imprescindible para legitimar el incentivo.
- **Encaje con la normativa de ayudas públicas.** Las ayudas directas que retribuyen la venta de un negocio pueden colisionar con las normas de ayudas si no se vinculan claramente a objetivos definidos. Es más sencillo justificar ayudas ligadas a inversiones de adaptación, creación de empleo o mejora de competitividad del negocio continuado, que un “premio” directo a la cesión.
- **Interacción con incentivos fiscales ya existentes.** En el ámbito estatal y autonómico ya existen beneficios fiscales para la empresa familiar y para determinadas transmisiones (reducciones en sucesiones/donaciones, exenciones en patrimonio, ventajas en IRPF o plusvalías, bajo determinadas condiciones). Un incentivo económico directo al cedente debe diseñarse de manera complementaria, reforzando sobre todo aquellos casos que no encajan los incentivos asociados a los negocios regímenes de empresa familiar o cambios societarios.
- **Necesidad de trabajar el componente emocional.** La transmisión de un negocio no es únicamente una operación económica, sino el cierre de un proyecto vital con fuerte arraigo personal, especialmente en el medio rural. Esta carga emocional condiciona la disposición real a ceder y no puede abordarse mediante incentivos económicos directos sin un trabajo previo de acompañamiento y mediación.

Por todo ello, puede concluirse que **el incentivo al cedente debe concebirse como un instrumento complementario y muy focalizado**, más que como una ayuda generalista. Su función principal sería flexibilizar la negociación económica cuando exista una persona sucesora preparada, pero el acuerdo se bloquea por un diferencial de precio asumible.

En el contexto estatal, las experiencias más sólidas y directamente orientadas al relevo generacional se encuentran, a nuestro parecer, en **Galicia y Asturias**. Ambos modelos —aunque surgidos de marcos sectoriales distintos— comparten una misma lógica estratégica: **incorporar también un incentivo a la persona que cede**, reconociendo que la continuidad de la actividad depende tanto del nuevo titular como de la disposición y condiciones del titular saliente.

El primer modelo es el **Bono Remuda de la Xunta de Galicia**, que contempla una ayuda de **hasta 6.000 € para la persona cedente**, siempre que el relevo sea consecuencia de **jubilación o proximidad a la jubilación, incapacidad permanente** (total, absoluta o gran invalidez) o **fallecimiento**. Se trata de un esquema **dual**, ya que también incentiva a la persona emprendedora que asume el negocio, con una ayuda que puede alcanzar los **30.000 €** para financiar el traspaso e inversiones iniciales.

El segundo modelo es el **Banco de Tierras del Principado de Asturias**, que articula **la ayuda destinada al apoyo a personas agricultoras o ganaderas que deseen cesar su actividad para ceder su explotación a otras personas del mismo sector**". La finalidad es promover una **transmisión ordenada de la explotación agraria**, garantizando su continuidad productiva mediante un proyecto de cooperación entre cedente y sucesor. Para acceder a la ayuda, la persona titular que cede debe encontrarse **en edad de jubilación, haber cumplido al menos 60 años, o estar en situación de jubilación o prejubilación** conforme a la normativa de la Seguridad Social. La subvención puede alcanzar un **máximo de 65.000 € por explotación**, distribuido en pagos anuales cuya cuantía se determina en función del valor de la Producción Estándar Total de la explotación.

Ambas líneas —el Bono Remuda y la ayuda a la sucesión agraria del Banco de Tierras— han sido convocadas en **2025**, con presupuestos globales de **300.000 €** en el caso del Bono Remuda (posteriormente **incrementado en diciembre de 2025 hasta 1.500.000 €**) y **600.000 €** en el caso del Banco de Tierras. Estos dos modelos constituyen las referencias más completas para comprender cómo los incentivos públicos pueden favorecer el relevo generacional real y efectivo en sectores clave del medio rural.

C

La transmisión de negocios, una necesidad y sobre todo una oportunidad

El relevo generacional se ha consolidado como una constante en la literatura técnica y en las agendas estratégicas vinculadas al desarrollo económico y el emprendimiento. Sin embargo, su raíz más profunda se encuentra en el medio rural y su dinámica demográfica, con el envejecimiento de la población emprendedora y la consiguiente jubilación de quienes impulsaron buena parte del tejido empresarial de las últimas décadas.

Es ya un asunto recurrente, prioritario y transversal, que ocupa y preocupa a instituciones, administraciones y al conjunto del tejido empresarial. La Unión Europea lleva años poniendo el foco en la problemática del relevo agrario, un proceso particularmente complejo en explotaciones familiares, y que ahora debe ampliarse al conjunto de los negocios rurales, no específicamente agrarios: comercio, servicios, hostelería, talleres, artesanía y actividades vinculadas a la atención a las personas o al turismo.

El relevo como parte de solución para el futuro del medio rural:

El relevo generacional no es únicamente un desafío: es, de forma creciente, parte de la solución para el futuro del medio rural. Durante décadas se ha trabajado intensamente en crear empresas, impulsar actividades económicas, introducir innovaciones, modernizar servicios y diversificar la base productiva. Esa etapa ha sido imprescindible para transformar los territorios, pero ahora se abre un nuevo ciclo que exige ampliar el foco: **ya no basta con crear, es necesario mantener, consolidar, transmitir y asegurar la continuidad de todo lo construido.**

En este contexto, el relevo representa una oportunidad nítida para una nueva generación de jóvenes, muchos de los cuales regresan al territorio o deciden instalarse en él buscando calidad de vida, estabilidad laboral y proyectos empresariales realistas —sin grandes inversiones ni expectativas irreales— que les permitan desarrollar trayectorias vitales sostenibles. Para estas personas, asumir un negocio con historia, clientela y reputación constituye un punto de partida sólido y un modelo de emprendimiento menos incierto. De la misma manera, el medio rural encuentra en ellas su propio futuro: talento, capacidades técnicas, nuevas sensibilidades y una visión renovada sobre la gestión empresarial y los nuevos modelos de negocios. También sobre los cambios en las tendencias de consumo, la demanda de nuevos servicios y la creciente digitalización.

También es necesario transformar la narrativa: las oportunidades de relevo no deben asociarse a decadencia o falta de continuidad, sino presentarse como lo que realmente son: proyectos con trayectoria, seguros, solventes, viables y con prestigio, que ofrecen a nuevas personas emprendedoras un punto de partida sólido y un acceso inmediato al mercado.

Nuevos planteamientos para el futuro:

Desde la perspectiva LEADER, tras décadas de trabajo orientado a la diversificación económica del medio rural, emerge un nuevo reto: garantizar la continuidad de esos negocios que contribuyeron a transformar la estructura productiva de los territorios. Esas iniciativas y programas que en su día contribuyeron a generar actividad, crear empleo y mejorar los servicios locales **necesitan hoy de mecanismos de acompañamiento, instrumentos de apoyo y medidas específicas** que permitan su transmisión y eviten la pérdida de capacidad económica instalada.

El LEADER del futuro, así como los programas de emprendimiento y desarrollo rural, deberán canalizar recursos, acompañamiento e instrumentos adaptados a estas nuevas realidades, integrando las lecciones aprendidas y transfiriendo modelos que ya funcionan en otros territorios. Pero también deberán permitirse experimentar, probar enfoques innovadores y asumir que toda política efectiva lleva implícito un margen de riesgo como forman parte del proceso de ajustar y avanzar.

Resulta necesario asumir riesgos proporcionados para favorecer la continuidad de los negocios rurales, verdaderos puntos de anclaje de la vida rural. **Garantizar su pervivencia no es sólo una cuestión económica: es una inversión en futuro.**

3. RESUMEN DE MEDIDAS DE RELEVO GENERACIONAL

Iniciamos la parte principal de este informe con un análisis detallado de las **iniciativas, programas y proyectos que se han puesto en marcha en el ámbito estatal y autonómico para favorecer el relevo generacional en pequeños negocios**. Aunque el relevo generacional se ha convertido en una temática recurrente en los últimos años, las soluciones implantadas siguen siendo fragmentadas, desiguales y, en muchos casos, poco innovadoras. Precisamente por ello, resulta imprescindible identificar, clasificar y analizar las propuestas técnicas y estratégicas desarrolladas hasta la fecha, con el fin de comprender qué modelos funcionan, en qué condiciones y con qué impacto.

Este resumen no aborda las **operaciones societarias**, ni los procesos de **sucesión familiar tradicional**, ya que forman parte de la dinámica habitual de la empresa y cuentan con mecanismos consolidados en los ámbitos mercantil, fiscal y civil. El foco del análisis se sitúa deliberadamente en otro espacio crítico: **la continuidad de pequeños negocios rurales en nuevas manos emprendedoras**, allí donde el cierre del establecimiento tendría efectos directos sobre la vida cotidiana y la prestación de servicios básicos en el medio rural.

A partir de esta premisa, este dossier recoge las principales **iniciativas de apoyo al relevo**, programas principalmente públicos que integran incentivos económicos, medidas fiscales, acompañamiento técnico, mediación entre cedentes y sucesores, plataformas de transmisión, bancos sectoriales de activos, modelos de continuidad empresarial y estrategias de intervención rural.

El objetivo último es ofrecer una **visión de los distintos modelos puestos en marcha**, que permita avanzar hacia políticas y herramientas efectivas que faciliten la continuidad de los negocios rurales, en un contexto en el que cada cierre no solo supone la pérdida de una actividad económica, sino una merma directa en la capacidad funcional de los pueblos.

1. Bono Remuda – Programa IV TR53D (Xunta de Galicia)

Descripción: Línea de ayudas para facilitar el relevo de negocios autónomos y pequeñas empresas, evitando cierres por jubilación, incapacidad o fallecimiento; actúa sobre relevista y cedente.

Acciones principales:

- Bono Remuda Rural: para negocios en ayuntamientos de menos de 10.000 habitantes, subvencionando hasta el 75 % del precio del contrato de relevo. La cuantía máxima es de 30.000 €.
- Bono Remuda General: para negocios en municipios de 10.000 o más habitantes, subvencionando hasta el 70 % del precio del contrato de relevo. La cuantía máxima es de 10.000 €.
- Bono específico a la persona transmitente, hasta 6.000 €.
- Dispone de una Bolsa de Remuda

Presupuesto: 300.000 € ampliado a 1.500.000 €

Vigencia: Pendiente de resolver (convocatoria 2025 recientemente cerrada).

Web: https://sede.xunta.gal/es/detalle-procedemento?codtram=TR353D&utm_source

2.

Reempresa – Mercado de transferencia de empresas de Cataluña

Descripción: Plataforma público-privada de transmisión de pymes viables (comercio, servicios, hostelería, pequeñas industrias) que organiza un “mercado de relevo” estructurado.

Acciones principales:

- Captación y diagnóstico de empresas en transmisión.
- Valoración económica orientativa.
- Búsqueda y filtrado de relevistas.
- Mediación en la negociación y soporte hasta el cierre de la operación.
- Formación específica para cedentes y relevistas.

Presupuesto: Financiación mixta (Generalitat, diputaciones, ayuntamientos, fondos europeos). No hay cifra única anual pública consolidada.

Vigencia: Programa en funcionamiento continuo desde 2011. Se mantiene.

Web: <https://reempresa.org/es/>

3.

Programa “Relevo Generacional” y servicios al comercio – Ayuntamiento de Barcelona / Barcelona Activa

Descripción: Conjunto de servicios, programas y recursos de Barcelona Activa y la Dirección de Comerç del Ayuntamiento de Barcelona para apoyar al comercio de proximidad, reforzar su competitividad, acompañar procesos de transformación (digitalización) y favorecer el relevo generacional de negocios urbanos.

Acciones principales:

- Programa “Relevo Generacional” (área metropolitana): asesoramiento y acompañamiento personalizado a empresas que quieren planificar la sucesión familiar de su negocio con tiempo y de forma ordenada.
- Catálogo de servicios para el comercio, la restauración y los servicios de proximidad, que incluye: formación y asesoramiento, planes de digitalización, apoyo a la profesionalización y mejora de la gestión, actuaciones de dinamización comercial con impacto en la continuidad de negocios.
- Integración del reto del relevo generacional en la agenda estratégica de la ciudad como uno de los grandes desafíos del comercio de proximidad.

Presupuesto: El Ayuntamiento de Barcelona moviliza recursos significativos para programas de comercio, mercados y emprendimiento; el componente específico de relevo se integra dentro de este paquete, sin desglose exclusivo.

Vigencia: Servicios y programas vigentes (catálogo 2025); el enfoque de relevo está incorporado de forma estructural en la política de comercio de la ciudad.

Web: <https://empreses.barcelonactiva.cat/es/transmisi%C3%B3n-empresarial>

4. Estrategia de relevo generacional agrario – Euskadi / Oficina BIHAR (Álava)

Descripción: Estrategia integral de relevo agrario que combina oficina de intermediación, ayudas de incorporación y líneas de modernización, con dotación plurianual.

Acciones principales:

- Oficina BIHAR: conexión entre explotaciones sin sucesión y jóvenes candidatos.
- Asesoramiento técnico y económico para reorganizar la explotación.
- Acceso a ayudas para primera instalación y mejora de explotaciones.

Presupuesto: Estrategia vasca de relevo y modernización: >25 M € en el conjunto de medidas.

Vigencia: Activa, vinculada al PEPAC/FEADER 2023-2027.

Web: <https://www.euskadi.eus/estrategia-integral-para-el-relevo-generacional-en-el-sector-agrario-vasco/web01-a2nekabe/es/>

5. Programas de Transmisión Empresarial – Cámaras de Comercio del País Vasco (Bizkaia, Gipuzkoa, Álava)

Descripción: Las Cámaras de Comercio vascas gestionan programas específicos de transmisión y continuidad empresarial, dirigidos a pymes y autónomos que desean traspasar o vender su negocio, y a personas emprendedoras interesadas en adquirir empresas en funcionamiento. Estos servicios se alinean con la estrategia vasca para fortalecer el tejido industrial y los servicios profesionales mediante relevo ordenado y profesionalizado.

Acciones principales:

- Bolsa de empresas en venta o sucesión (con distintos niveles de confidencialidad).
- Asesoramiento técnico y financiero para cedentes: valoración inicial, documentación, fiscalidad.
- Soporte al comprador: análisis de viabilidad, revisión de negocio y acompañamiento en negociación.
- Mediación entre ambas partes hasta el cierre de la operación.
- Formación en procesos de sucesión y continuidad empresarial.
- En entornos rurales y semiurbanos, colaboración con agencias de desarrollo comarcal (Debegesa, Oarsoaldea, Behargintzak, etc.).

Presupuesto: Financiación cameral y programas europeos (FEDER) y regionales; no existe una dotación pública publicada de forma desagregada.

Vigencia: Programas estables, activos en 2023–2025.

Webs:

- Cámara de Bizkaia: <https://www.camarabilbao.com/autonomos-empresas/emprendimiento/transmision-empresarial/>
- Cámara de Gipuzkoa: <https://www.camaragipuzkoa.com/comercio-y-turismo/transmision-de-empresas/berriz-enpresa>

6. Debegesa – Servicio de Transmisión Empresarial (Debarrena, Gipuzkoa)

Descripción: Agencia de desarrollo comarcal que ofrece uno de los servicios de transmisión empresarial más antiguos y reconocidos del País Vasco. Funciona como intermediación local especializada, conectando pequeños negocios industriales, talleres y comercios con potenciales compradoras o relevistas.

Acciones principales:

- Identificación de empresas familiares sin relevo.
- Bolsa de oportunidades de traspaso en sectores industriales y comerciales.
- Acompañamiento legal, mercantil y financiero.
- Mediación y apoyo en la negociación.
- Formación en sucesión empresarial.

Presupuesto: Financiación comarcal + Diputación Foral de Gipuzkoa + Gobierno Vasco; no se publica una cifra específica.

Vigencia: Servicio activo y permanente dentro del área de competitividad empresarial.

Web: <https://www.debegesa.eus/es/empresa/traspaso-de-negocios/>

7. Oarsoaldea – Continuidad Empresarial (Gipuzkoa)

Descripción: Programa comarcal Comarca de Oarsoaldea (Pasaia, Lezo, Errenteria, Oiartzun), Gipuzkoa) que da soporte a pymes locales en procesos de traspaso, venta o relevo, especialmente en empresas familiares de segunda y tercera generación.

Acciones principales:

- Diagnóstico de empresas en riesgo por falta de sucesión.
- Asesoramiento sobre transmisión, valoración y aspectos mercantiles.
- Búsqueda de compradores o sucesores internos/externos.
- Coordinación con Cámara de Gipuzkoa.

Web: <https://www.oarsoaldea.eus/berrabiatu-transmision-negocios>

8. Mendinet – Proyectos de relevo en comercios y servicios rurales Mendinet – Euskadi

Descripción: Mendinet, como red de agencias de desarrollo local, impulsa proyectos de continuidad y relevo de pequeños negocios rurales, especialmente comercios, hostelería, servicios personales y talleres locales. Actúa como estructura de proximidad, detectando cierres inminentes y articulando acompañamiento y mediación entre cedentes y nuevos emprendedores/as.

Acciones principales:

- Identificación de comercios y servicios en riesgo de cierre por jubilación.
- Difusión de oportunidades de relevo entre personas emprendedoras del entorno.
- Asesoramiento técnico (viabilidad, trámites, fiscalidad, requisitos sectoriales).
- Mediación entre cedente y relevista.

- Acompañamiento posterior al relevo para asegurar estabilidad.
- Coordinación con cámaras de comercio y agencias comarcales (Debegesa, Oarsoaldea, Behargintza, etc.).

Vigencia: Actuaciones continuadas (2018–2025), integradas en los programas de desarrollo local.

Web: <https://mendinet.eus/relevo-generacional/>

9.

Navarra Emprende (Navarra)

Descripción: Ayuda destinada a personas trabajadoras autónomas que toman el relevo de negocios ubicados en pequeñas localidades rurales. Su objetivo es evitar cierres de actividades económicas viables y garantizar la continuidad de servicios básicos mediante la financiación parcial del gasto de traspaso. Solo son subvencionables los traspasos de negocios inscritos en la Bolsa de Relevo de Negocios del Servicio de Trabajo (Navarra Emprende). Cuantía de la ayuda: máxima: 15.000 € por beneficiario. La subvención puede cubrir hasta el 50 % del gasto acreditado en concepto de traspaso. Gastos subvencionables: traspasos firmados entre el 1 de noviembre de 2024 y el 31 de octubre de 2025.

Acciones principales:

- Registro y validación de negocios en la Bolsa de Relevo de Navarra Emprende.
- Subvención directa a personas autónomas para traspasos formalizados dentro del periodo convocado.
- Información y acompañamiento básico en trámites y requisitos.
- Dinamización del emprendimiento rural, incentivando la continuidad de actividades consolidadas.

Presupuesto: Crédito total disponible: 120.000 € para la convocatoria 2024–2025. Financiación con cargo al Servicio de Trabajo del Gobierno de Navarra.

Vigencia: Convocatoria activa.

Webs:

- <https://www.navarra.es/es/tramites/on/-/line/subvencion-a-personas-trabajadoras-autonomas-para-cubrir-gastos-abonados-en-concepto-de-traspaso-de-negocios-en-localidades>
- <https://bon.navarra.es/es/anuncio/-/texto/2025/23/4>
- <https://www.navarraemprende.com/servicios/bolsa-de-negocios/>

10.

RELEVACyL – Plan de relevo generacional en el trabajo autónomo (Junta de Castilla y León)

Descripción: Programa diseñado por la Junta de Castilla y León para fomentar el relevo generacional a través del trabajo por cuenta propia o autónomo. RELEVACyL ofrece ayudas a aquellos autónomos (RELAUT) que quieran dar continuidad a una actividad empresarial a través del traspaso por cese sobrevenido o jubilación de su titular, así como a las asociaciones del sector (RELEM) que puedan ayudar y acompañar en el proceso de sucesión empresarial. El programa se completa con una plataforma de encuentro entre ofertantes y demandantes de traspasos, así como las entidades asesoras en el proceso, con el objetivo de acercar a estos actores para que los negocios más resilientes de España encuentren un relevo.

Acciones principales:

- Línea RELAUT (Autoempleo): Línea de ayudas dirigida a trabajadores autónomos empadronados en Castilla y León, que estén dados de alta en el RETA y el IAE, y tengan domicilio fiscal en la comunidad. Estas ayudas están destinadas a quienes sucedan al titular de una actividad empresarial o profesional con al menos 5 años de antigüedad en Castilla y León, cuyo traspaso se deba a jubilación, incapacidad permanente total, absoluta, gran invalidez o fallecimiento del titular. El beneficiario debe mantener el empadronamiento, el negocio y el alta en el RETA durante al menos 5 años desde la concesión de la ayuda. Las cuantías de las ayudas oscilan entre 10.000 € y 20.000 €, dependiendo de factores como la ubicación del negocio en el medio rural, si el beneficiario es mujer o menor de 35 años.
- Línea RELEM (Entidades): RELEM es un programa de ayudas destinado a asociaciones autonómicas e intersectoriales de trabajadores autónomos, así como a asociaciones de cooperativas y sociedades laborales en Castilla y León. Su objetivo es fomentar el relevo generacional mediante acciones de mentoría y asesoramiento individualizado para personas emprendedoras que deseen iniciar una actividad por cuenta propia o un emprendimiento colectivo en la región.
- La Plataforma RELEVACyL Digital es una herramienta diseñada para facilitar la interconexión entre los agentes involucrados en el traspaso de negocios en Castilla y León. En ella, los ofertantes pueden registrarse y detallar las características de su negocio disponible para traspaso, mientras que los demandantes pueden inscribirse especificando los parámetros de su búsqueda. Además, entidades que ofrecen servicios de asesoría para facilitar el traspaso también pueden registrarse en la plataforma como asesores.

Presupuesto: El programa está dotado con crédito específico en los presupuestos de la Junta (no se publica en una cifra global única, pero se reconoce su relevancia dentro de la política de apoyo al trabajo autónomo).

Vigencia: Programa activo en 2025, con ampliación de plazos de solicitud y vocación de continuidad en futuras anualidades.

Web: <https://empresas.jcyl.es/web/es/economia-social-autonomos/novedad-programa-relevacyl.html>

11.

Plataforma “Negocio Rural” – Diputación de Salamanca (Difusión y activación a través de redes sociales)

Descripción: Proyecto de la Diputación Provincial de Salamanca que busca poner en contacto a nuevos emprendedores con personas que deciden cerrar su negocio por jubilación para evitar su cierre definitivo. Comenzó en enero de 2024 y continúa activo. Está desarrollado por Popolo Consultora Cultural. Consta de dos acciones enfocadas a dar a conocer entre los posibles interesados los negocios disponibles: La Diputación de Salamanca utiliza las redes sociales como canal principal de difusión del programa *Negocio Rural*, proyectando oportunidades de emprendimiento, disponibilidad de locales rehabilitados, casos de éxito y convocatorias de apoyo. Aunque no es una plataforma tecnológica autónoma (web o portal), funciona como plataforma social de comunicación (Facebook e Instagram), conformando un ecosistema de oportunidades, donde los negocios rurales se visibilizan, se comparten y se conectan con potenciales emprendedores/as. La gestión esta

Acciones principales:

- Virtual: recopilación de los negocios disponibles en redes sociales para facilitar la máxima visibilidad en toda España.
- Celebración de ferias de negocio presenciales. El objeto de estas ferias es propiciar que se establezcan un contacto presencial entre posibles interesados y los actuales titulares. Se presentan los casos de éxito, los negocios disponibles, los agentes facilitadores en el territorio y las ayudas de todas las administraciones. Se entrega un catálogo en papel y se ofrece un café para facilitar el contacto entre participantes.

Presupuesto: Sin datos

Vigencia: Difusión activa

Redes sociales:

- <https://www.instagram.com/negocioruralsalamanca/>
- https://www.facebook.com/NegocioRuralSalamanca?utm_source=ig&utm_medium=social&utm_content=link_in_bio

12.

Plan Soria / Ayudas al relevo de negocios rurales – Diputación de Soria

Descripción: Línea de ayudas dentro del Plan Soria para apoyar inversiones vinculadas al relevo de negocios en poblaciones de menos de 20.000 habitantes. Son beneficiarias las personas físicas o jurídicas) que adquieran un negocio que se traspase o venda por jubilación de titular o cese de actividad en Los beneficiarios deberán pasar, con carácter previo a la solicitud de la subvención un proceso de asesoramiento de alguno de las siguientes entidades. Un elemento distintivo del programa es la **obligatoriedad de un asesoramiento previo** por parte de la Cámara de Comercio (*Impulso Emprende*) o de los Grupos de Acción Local. Este acompañamiento culmina en un **estudio de viabilidad**, que debe aportarse con la solicitud y que asegura que la transmisión se realiza con información completa y con un proyecto solvente. La subvención puede cubrir **hasta el 40 % de la inversión**, con un máximo de **25.000 euros**, calculada según la puntuación del proyecto.

Acciones principales:

- Subvención a inversiones asociadas a traspasos (hostelería, comercio, servicios).
- Refuerzo del tejido económico en pueblos con fuerte despoblación.

Presupuesto: Dotación anual integrada en el Plan Soria; sin cifra específica publicada para la línea de relevo.

Vigencia: Se articula mediante convocatorias recurrentes dentro del Plan Soria.

Web: https://www.dipsoria.es/la-diputacion/subvenciones/subvenciones-destinadas-apoyar-el-relevo-generacional-de-negocios-en-el-medio-rural-plan-soria-2025?utm_source=chatgpt.com

13. Ayudas municipales al relevo generacional del pequeño comercio – Ayuntamiento de Getafe

Descripción: Línea de ayudas municipales específica para favorecer el relevo generacional y evitar el cierre de pequeños comercios de barrio, integrada en la estrategia local de apoyo al comercio de proximidad y gestionada a través de la empresa pública GISA. Subvenciones a personas emprendedoras que asumen comercios ya existentes mediante cesión, traspaso o venta. Cobertura de gastos asociados al traspaso (por ejemplo, costes de cesión o inversión inicial necesaria para la continuidad). ayudas de hasta 2.500 € por negocio en caso de cesión, traspaso o venta.

Acciones principales:

- Ayuda económica
- Integración de la ayuda de relevo en una estrategia más amplia de apoyo al emprendimiento, consolidación de negocios y revitalización de barrios.

Presupuesto:

Vigencia: Línea activa en 2023–2025, con convocatorias periódicas y previsión de continuidad como instrumento de política comercial local.

Web: <https://www.getafeiniciativas.es/>

14. Rural Citizen – Plataforma estatal de activación rural, relevo y emprendimiento

Descripción: Rural Citizen es una plataforma nacional enfocada en la revitalización de zonas rurales mediante innovación social, activación comunitaria y apoyo a nuevas iniciativas económicas, incluyendo procesos de relevo generacional en negocios y servicios rurales. Aunque no es un programa de ayudas, sí actúa como ecosistema colaborativo que conecta agentes, identifica oportunidades y da visibilidad a negocios rurales que buscan continuidad.

Acciones principales:

- Dinamización de comunidades rurales y detección de oportunidades económicas para nuevos pobladores.
- Espacios de aprendizaje, formación y networking sobre relevo generacional, emprendimiento y repoblación.
- Identificación informal de negocios en riesgo de cierre y difusión como “oportunidades rurales”.
- Conexión entre municipios, emprendedores, organizaciones y agentes públicos.
- Participación en proyectos europeos y nacionales de innovación rural.

Presupuesto: No opera como programa de subvenciones; su financiación proviene de proyectos colaborativos, redes europeas, patrocinios y alianzas con entidades rurales.

Vigencia: Activo y en expansión, participando en programas de innovación social rural y repoblación (2020–2025).

Web: <https://ruralcitizen.org>

15. Cámaras de Comercio – Servicios de Relevo de Negocios, Traspaso y Sucesión Empresarial

Descripción: Las Cámaras de Comercio con implantación en 85 cámaras de comercio provinciales y territoriales) desarrollan servicios orientados a facilitar la sucesión, traspaso o relevo de negocios, especialmente en autónomos y micropymes. Aunque el enfoque varía según la cámara territorial, existe un patrón común: asesoramiento, mediación y formación para garantizar la continuidad de actividades económicas viables. En varios territorios rurales actúan como agentes clave cuando no existe un programa público específico. En cámaras rurales (Soria, Cuenca, Lugo, Huesca, Teruel), han contribuido a evitar cierres de negocios esenciales mediante mediación directa.

Acciones principales:

- Asesoramiento individual en procesos de compraventa de negocios: valoración inicial, documentación, fiscalidad, trámites de traspaso.
- Bolsa de negocios en venta o traspaso (no siempre pública; en ocasiones bajo registro privado).
- Mediación entre cedentes y emprendedores interesados.
- Programas de formación sobre sucesión empresarial y continuidad de negocios.
- En algunas cámaras: proyectos financiados por fondos europeos (España Emprende, TIC Cámaras) que incluyen la dimensión de continuidad empresarial.

Presupuesto: Procede de fondos camerales, programas europeos (FEDER), convenios con administraciones y recursos propios. No existe un presupuesto estatal unificado, sino programaciones anuales por cámara.

Vigencia: Servicios permanentes dentro del portfolio de apoyo empresarial de las Cámaras (activos de forma continua).

Web: <https://www.camara.es/>

16. Programa de Relevo Generacional – Cámara de Comercio de Almería

Descripción: Servicio especializado de la Cámara de Comercio para facilitar la continuidad de negocios viables mediante el contacto entre personas cedentes y emprendedores interesados. Combina plataforma digital, asesoramiento y mediación profesional.

Acciones principales:

- Bolsa digital de negocios en relevo y registro de emprendedores.
- Asesoramiento jurídico, fiscal y administrativo para cedente y relevista.
- Mediación en la negociación del traspaso.
- Formación específica en sucesión empresarial.

Presupuesto: Financiación cameral y programas de apoyo empresarial; sin cifra exclusiva publicada.

Vigencia: Programa activo y estable (2023–2025).

Web: <https://relevogeneracional.camaradealmeria.com/>

17. Internacionales Espacios Test Agrarios – Red RETA (España) / Espaço-Teste Agrícola (Portugal)

Descripción: Dispositivos de ensayo previo de explotaciones agrarias, que permiten a la futura persona titular gestionar temporalmente la actividad antes de asumirla de forma definitiva.

Acciones principales:

- Puesta a disposición de tierra, instalaciones y equipamiento.
- Acompañamiento técnico, jurídico y empresarial.
- Evaluación conjunta de viabilidad y encaje persona–proyecto.

Presupuesto: Proyectos financiados con FEADER, PEPAC y programas regionales; dotación variable y no consolidada a nivel estatal.

Resultados: Diversos pilotos positivos en inserción de jóvenes; la UE los recoge como buena práctica, pero sin datos agregados recientes.

Vigencia: En expansión, con nuevos espacios test en desarrollo.

Web: <https://espaciostestagrarios.org/>

18. Internacionales Bpifrance – Transmission-Reprise (Francia)

Descripción: Conjunto de líneas de crédito y garantías públicas para facilitar la compra de pymes, integradas en el catálogo financiero de Bpifrance.

Acciones principales:

- Préstamos a medio-largo plazo para adquisición de empresas.
- Garantías públicas al crédito bancario.
- Acompañamiento financiero para estructurar la operación.

Presupuesto: Volumen elevado (miles de millones de euros gestionados por Bpifrance en financiación a empresas; parte significativa dedicada a transmisión–reprise).

Vigencia: Programa estructural, consolidado.

Web: <https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>

19. Proyectos en Asturias

Reconectando Generaciones – GDR Alto Narcea Muniellos

Web: <https://www.altonarceamuniellos.org/11947254/quienes-somos/historico-de-programas/otros-proyectos>

Banco de Tierras de Asturias – Apoyo al relevo ganadero

FADE (Federación Asturiana de Empresarios)

Web: <https://fade.es/emprendimiento-y-relevo-generacional/>

Proyecto piloto “Relevo Generacional del Comercio de la Cámara de Comercio de Oviedo (Navia y Valdes)

20. Incentivos municipales

Concello da Estrada (Pontevedra)

Bonificación del IBI y reducciones de tasas vinculadas al mantenimiento y dinamización empresarial.

- Reducciones en IBI para inmuebles destinados a actividad económica, cuando se mantenga empleo o se reactive un local comercial.
- Reducción o exención parcial de tasas de apertura para actividades que continúan mediante relevo empresarial.
- En algunos ejercicios: incentivos a la ocupación de bajos vacíos y medidas de apoyo al comercio local.

Web: <https://aestrada.gal/>

Concello de Lalín (Pontevedra)

Bonificaciones fiscales y facilitación administrativa al comercio.

- Reducciones en tasa de apertura para actividades económicas que ocupan locales cerrados o que mantienen actividad mediante continuidad empresarial.
- Bonificaciones en ICIO y en tasas urbanísticas cuando existan obras de adecuación para la reapertura o continuidad de un negocio.

Web: <https://www.lalin.gal/>

Concello de Vimianzo (A Coruña)

Ordenanza de dinamización económica con bonificaciones para nuevos negocios y transmisiones.

- Bonificación de la tasa por apertura hasta el 95 % para actividades que se mantengan en el tiempo y creen empleo, incluyendo cambios de titularidad.
- Bonificaciones del ICIO si la actuación consiste en reabrir o continuar un negocio esencial en la red comercial local.

Web: <https://vimianzo.gal/>

Ayuntamiento de La Bañeza (León)

Reducción de tasas por cambio de titularidad y apoyo a la continuidad comercial.

- Bonificación en la tasa por cambio de titularidad de establecimientos comerciales o de servicios para favorecer la continuidad del negocio.
- Reducción o exención de tasas de apertura para actividades que ocupan locales cerrados.
- En algunos ejercicios: incentivos para actividades que mantengan empleo o que sustituyan ceses por jubilación.

Web: <https://www.aytobaneza.es/>

Ayuntamiento de Cacabelos (León)

Bonificaciones en apertura y transmisiones.

- Reducción de la tasa de apertura en casos de reactivación de actividad económica en local previamente cerrado.
- Bonificaciones en ICIO aplicables a obras de acondicionamiento para continuidad de negocios, incluidos relevos comerciales.

Web: <https://www.cacabelos.org/ayuntamiento/>

Ayuntamiento de San Andrés del Rabanedo (León)

Incentivos fiscales para continuidad comercial.

- Bonificaciones en IBI para inmuebles destinados a actividades económicas declaradas de interés municipal (aplicable a negocios que continúan sin interrupción).
- Reducción de la tasa de apertura o cambio de titularidad, orientada a reducir barreras económicas.

Web: <https://www.aytosanandres.es/>

ANEXO I.

INICIATIVAS, INCENTIVOS Y PROGRAMAS DE APOYO AL RELEVO GENERACIONAL

1. INCENTIVOS FISCALES

| Nombre | Modalidad | Web |
|---|--|---|
| Reducción 95% ISD empresa familiar (España) | Incentivo fiscal estatal en herencias/donaciones | https://sede.agenciatributaria.gob.es/ |
| Concello da Estrada (Pontevedra) | Bonificaciones IBI y tasas por continuidad | https://aestrada.gal/ |
| Concello de Lalín (Pontevedra) | Bonificaciones y reducciones en tasas comerciales | https://www.lalin.gal/ |
| Concello de Vimianzo (A Coruña) | Bonificaciones en apertura y continuidad empresarial | https://vimianzo.gal/ |
| Ayuntamiento de La Bañeza (León) | Reducciones en tasas por cambio de titularidad | https://www.aytobaneza.es/ |
| Ayuntamiento de Cacabelos (León) | Bonificaciones por reapertura y continuidad | https://www.cacabelos.org/ayuntamiento/ |
| Ayuntamiento San Andrés del Rabanedo (León) | Incentivos fiscales para continuidad comercial | https://www.aytosanandres.es/ |

2. AYUDAS ECONÓMICAS DIRECTAS

2.1 Relevo no agrario

| Nombre | Modalidad | Web |
|--|---|---|
| Bono Remuda – Xunta de Galicia | Ayuda al relevista + cedente | https://emprego.xunta.gal/portal/gl/ |
| RELEVACyL Autoempleo – Castilla y León | Ayudas a autónomos que asumen negocios | https://empresas.jcyl.es/web/es/economia-social-autonomos/relevacyl-autoempleo.html |
| Castilla-La Mancha – Empresas familiares | Ayudas para relevo en empresas familiares | https://www.castillalamancha.es/ |
| Plan Soria – Relevo rural | Subvención a traspasos en municipios <20.000 hab. | https://www.dipsoria.es/ |

2.2 Relevo agrario

| Nombre | Modalidad | Web |
|--|--|---|
| PEPAC – Prima de instalación jóvenes | Ayuda a sucesión e incorporación | https://www.mapa.gob.es/es |
| Intervención 7169 – Castilla y León | Relevo cooperativo agrario | https://www.tramitacastillayleon.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionElectronica/es/Plantilla100Detalle/1251181050732/Ayuda012/1285453181763/Propuesta |
| Banco de Tierras de Asturias | Sucesión de explotaciones ganaderas | https://www.asturias.es/banco-de-tierras-de-asturias |
| Plan Relevo Agrario – Comunitat Valenciana | Ayudas 30.000–80.000 € para asumir explotaciones | https://agroambient.gva.es/va/ |

3. FINANCIACIÓN BONIFICADA Y AVALADA

| Nombre | Modalidad | Web |
|--|---|---|
| Bpifrance Transmission-Reprise (Francia) | Créditos y garantías para compra de pymes | https://www.bpifrance.fr/ |
| KfW Succession Finance (Alemania) | Líneas de crédito garantizadas | https://www.kfw.de/kfw.de.html |
| ICO–MAPA–SAECA (España) | Financiación bonificada y aval público | https://www.ico.es/ |
| IFAP Crédito Relevo Rural (Portugal) | Financiación joven para explotaciones/pymes rurales | https://www.ifap.pt/portal/ |

4. ACOMPAÑAMIENTO, INTERMEDIACIÓN Y MENTORING

| Nombre | Modalidad | Web |
|--|---|---|
| Oficina BIHAR – Álava | Intermediación agraria y sucesión | https://web.araba.eus/eu/ |
| INTIA – Navarra | Servicio de relevo agrario | https://www.intiasa.es/web/es |
| Cederna Garalur – Navarra | Acompañamiento integral a relevo rural | https://www.cederna.eu/ |
| Getafe – Servicio Municipal de Relevo | Bolsa, acompañamiento y asesoramiento | https://getafe.es/ |
| Reempresa – Cataluña | Plataforma pública de transmisión empresarial | https://reempresa.org/ |
| Barcelona Activa – Reempresa BCN | Mediación y transmisión urbana | https://www.barcelonactiva.cat/ |
| Cámaras del País Vasco | Transmisión empresarial y mediación | Bizkaia: https://www.camarabilbao.com/ Gipuzkoa: https://www.camaragipuzkoa.com/ |
| Debegesa – Gipuzkoa | Intermediación empresarial comarcal | https://www.debegesa.eus/es/ |
| Oarsoaldea – Gipuzkoa | Continuidad empresarial | https://www.oarsoaldea.eus/ |
| Mendinet – Euskadi rural | Relevo en comercios y servicios rurales | https://mendinet.eus/ |
| RELEVACyL Digital – Castilla y León | Plataforma de traspasos | https://empresas.jcyl.es/web/es/empresas-castilla-leon.html |
| Cámara Almería – Relevo | Plataforma de negocios y mediación | https://relevogeneracional.camaradealmeria.com/ |
| Cámaras de Comercio (España) | Relevo empresarial y asesoramiento | https://www.camara.es/ |
| Rural Citizen | Ecosistema de oportunidades rurales | https://www.ruralcitizen.org/ |
| Reconectando Generaciones – GDR ANM | Acompañamiento y activación de relevo rural | https://www.altonarceamuniellos.org |
| Relevo Rural – Fundación Biodiversidad | Formación + acompañamiento | https://fundacion-biodiversidad.es/ |
| Cámaras de Comercio | Formación en valoración y sucesión | https://www.camara.es/ |

| | | |
|------------------------------------|--------------------------------|---|
| Local Enterprise Offices – Irlanda | Mentoría empresarial | https://www.localenterprise.ie/ |
| Transmission PME – Francia | Mentoría para pymes familiares | https://bpifrance-creation.fr/ |

5. TRANSICIÓN PROGRESIVA / MODELOS TEST

| Nombre | Modalidad | Web |
|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| Red RETA – Espacios Test Agrarios | Ensayo previo de explotaciones | https://espaciostestagrarios.org/ |
| Espaço-Teste Agrícola – Portugal | Modelo portugués de test agrario | https://www.iniav.pt/ |
| Espacios Test Comerciales – Francia | Ensayo de negocios antes del relevo | https://mendinet.eus/visita-a-espacios-test-agrarios-en-oleron-francia/ |

6. MEDIDAS NORMATIVAS Y DE GOBERNANZA

| Nombre | Modalidad | Web |
|---|---------------------------------------|--|
| Estrategia Nacional de Relevo Agrario – MAPA | Marco estratégico nacional | https://www.mapa.gob.es/es/ |
| Simplificación microempresas – Francia | Reducción de trámites en transmisión | https://www.economie.gouv.fr/ |
| Regulación alojamientos rurales – Galicia/Navarra | Adaptación normativa para continuidad | Galicia: https://www.turismo.gal/inicio |

7. SENSIBILIZACIÓN Y PROMOCIÓN

| Nombre | Modalidad | Web |
|--------------------------------------|-------------------------------------|---|
| Campaña Relevo Rural – Galicia | Sensibilización pública | https://emprego.xunta.gal/portal/gl/ |
| Feria del Relevo Empresarial – Ávila | Evento de matching | https://www.diputacionavila.es/ |
| Semana del Negocio Local – Portugal | Difusión de negocios en transmisión | Sin web específica |

8. OTROS MODELOS

| Nombre | Modalidad | Web |
|--|--|---|
| Multiservicios Rurales – Aragón / CyL | Apoyo a continuidad de servicios básicos | https://www.aragon.es/ |
| Commerces de Proximité – Francia | Compra/gestión temporal de negocios esenciales | https://www.collectivites-locales.gouv.fr/ |
| Guías de transmisión de alojamientos rurales (Galicia / Navarra) | Buenas prácticas para negocios en vivienda | https://www.navarra.es/es/inicio |
| Programas piloto turismo familiar – Portugal | Transmisión de alojamientos en vivienda familiar | https://www.turismodeportugal.pt/pt/Paginas/homepage.aspx |

4. VALORACIÓN DEL PROYECTO

El relevo generacional en los pequeños negocios constituye uno de los principales desafíos para la sostenibilidad económica y social del medio rural. La jubilación progresiva de la generación empresarial que ha sostenido durante décadas el tejido económico local, unida a la disminución de población joven y a los cambios en los modelos de consumo y organización empresarial, plantea un riesgo real de cierre de numerosos negocios rurales.

El proyecto **Reconectando Generaciones** ha permitido confirmar que este fenómeno no responde únicamente a dinámicas económicas, sino que integra factores sociales, demográficos, culturales y territoriales que requieren una respuesta integral. Ha supuesto una experiencia pionera de innovación social rural aplicada al relevo generacional de pequeños negocios. podemos destacar los siguientes aprendizajes:

- En un marco temporal reducido y con un presupuesto limitado, el proyecto ha logrado desplegar una amplia diversidad de acciones: diagnóstico territorial, acompañamiento individualizado, sensibilización, análisis comparado de políticas y experimentación de nuevas herramientas. Este enfoque integral resulta especialmente relevante en un ámbito donde la mayoría de iniciativas se centran en una única dimensión.
- El valor diferencial del proyecto reside en su enfoque local y de proximidad. El trabajo caso a caso, desde el conocimiento directo del territorio y de las personas, ha permitido identificar barreras que no aparecen en programas de mayor escala: la importancia de la confidencialidad, los negocios integrados en vivienda, o el peso del vínculo emocional con la actividad.
- Uno de los principales aportes ha sido la incorporación consciente de la dimensión humana y emocional del relevo. El proyecto demuestra que muchos procesos no fracasan por falta de ayudas, sino por ausencia de preparación, acompañamiento y reconocimiento del valor simbólico que el negocio tiene para quien lo cede.
- Reconectando Generaciones se ha construido en colaboración con el tejido empresarial y social del territorio, generando confianza y legitimidad. Esta construcción colectiva ha sido clave para acceder a información sensible y acompañar procesos reales.
- Desde la perspectiva de la innovación social, el proyecto ha funcionado como un laboratorio: ha probado enfoques, ha identificado límites y ha descartado herramientas que no eran viables en esta fase. Lejos de ser una debilidad, este aprendizaje crítico refuerza su valor y lo convierte en una base sólida para futuras políticas públicas.

En conjunto, el proyecto aporta conocimiento nuevo, metodología transferible y propuestas realistas, situando al GDR como un actor clave en el diseño de estrategias de continuidad empresarial rural. Sus resultados constituyen una referencia útil para futuras medidas LEADER y para avanzar hacia un modelo de relevo generacional más humano, eficaz y adaptado al medio rural. El proyecto ha demostrado que el relevo empresarial es posible cuando existen **herramientas adecuadas, acompañamiento especializado y cooperación.**

5. RECOMENDACIONES PARA EL IMPULSO DE POLÍTICAS DE RELEVO GENERACIONAL EN NEGOCIOS RURALES

El relevo generacional debe abordarse no sólo como un problema empresarial, sino como una **prioridad estratégica de política pública**, vinculada a la prestación de servicios, la cohesión territorial y la fijación de población. En este apartado queremos dar una serie de apuntes para futuras políticas.

Principales aprendizajes del proyecto. La experiencia desarrollada ha permitido extraer varias conclusiones relevantes para el diseño de políticas y programas de apoyo.

- **El relevo no ocurre de forma espontánea.** El relevo empresarial requiere procesos largos de acompañamiento, generación de confianza y mediación entre las partes. No basta con detectar oportunidades; es necesario estructurar mecanismos que faciliten el encuentro entre personas cedentes y emprendedoras.
- **Existe una demanda latente de relevo.** El análisis territorial ha identificado empresas interesadas en recibir información sobre relevo y negocios buscando activamente sucesión, lo que demuestra la existencia de oportunidades reales si se articulan instrumentos adecuados de apoyo.
- **El relevo tiene una dimensión social y emocional.** En muchos casos, los negocios rurales están vinculados a proyectos familiares, patrimonio personal o viviendas, lo que introduce componentes emocionales y de arraigo que condicionan las decisiones de transmisión.
- **La intermediación local es clave.** La experiencia demuestra que las plataformas digitales o los mercados de empresas son útiles, pero en territorios rurales sigue siendo fundamental la existencia de entidades de confianza que actúen como intermediarias, como los Grupos de Desarrollo Rural.
- **El relevo requiere instrumentos combinados.** Las experiencias analizadas en el informe comparado muestran que los modelos más eficaces combinan tres tipos de herramientas: Servicios de intermediación, Acompañamiento técnico e Incentivos económicos.

Líneas estratégicas de actuación. A partir de los aprendizajes del proyecto y del análisis de programas existentes, se proponen 5 líneas estratégicas para impulsar el relevo generacional en el medio rural.

1. **Integrar el relevo generacional en la agenda política y en las estrategias de desarrollo rural.** El relevo empresarial debe abordarse como una **política transversal**, integrada en las estrategias de desarrollo rural, empleo, emprendimiento y cohesión territorial.

Se recomienda:

- Incorporar el relevo generacional como **prioridad estratégica en las políticas de desarrollo rural y programas LEADER.**
- Integrarlo en **planes de comercio rural, turismo rural y revitalización de servicios básicos.**
- Promover **marcos de cooperación entre administraciones locales, autonómicas y estatales.**
- Incluir indicadores específicos de relevo empresarial en **estrategias de desarrollo territorial.**

2. **Creación de estructuras permanentes de intermediación empresarial.** El relevo generacional necesita estructuras estables que actúen como **puntos de conexión entre negocios y emprendedores.**

Se recomienda:

- Consolidar **servicios territoriales de relevo empresarial** coordinados por entidades de desarrollo local, cámaras de comercio o GDR.
- Crear **bancos de negocios rurales en transmisión**, con información estructurada y actualizada.
- Establecer **servicios de mediación profesional** en procesos de negociación.
- Desarrollar **plataformas digitales donde se canalice toda la información**, evitando la dispersión de información.

Experiencias como **Reempresa en Cataluña** o los programas de transmisión empresarial de las **Cámaras de Comercio** muestran la eficacia de este modelo de intermediación estructurada.

3. **Impulsar programas de acompañamiento y mentorización durante la transición.** El relevo empresarial no finaliza con la firma de un acuerdo. Los primeros años de gestión son determinantes para la continuidad del negocio.

Se recomienda:

- Establecer **programas de mentorización entre cedente y relevista**
- Ofrecer **acompañamiento técnico durante los primeros años,**
- Facilitar formación específica en gestión empresarial, digitalización y comercialización.
- Apoyar procesos de adaptación del negocio a nuevos mercados.

Estos programas contribuyen a **reducir el riesgo de fracaso empresarial en la fase inicial del relevo.**

4. **Diseñar incentivos económicos específicos para el relevo empresarial.** Uno de los aprendizajes más relevantes del proyecto es que **la transmisión de pequeños negocios requiere instrumentos financieros específicos**, diferentes de los que se utilizan para la creación de nuevas empresas. El relevo empresarial combina **adquisición de activos, transferencia de conocimiento, adaptación del negocio y acompañamiento entre generaciones**, por lo que los instrumentos tradicionales de emprendimiento resultan insuficientes.

Se propone avanzar hacia **un modelo de incentivos dual**, que actúe simultáneamente sobre las dos partes del proceso: **la persona emprendedora que asume el negocio y la persona titular que lo transmite**. El objetivo es **reducir los riesgos del relevo, facilitar el acuerdo entre ambas partes y garantizar la continuidad económica de la empresa.**

Incentivos a la persona emprendedora

- **Ayudas para la adquisición del negocio**, que cubran parcialmente la compra de participaciones, activos o fondo de comercio.
- **Líneas de financiación preferente**, mediante préstamos blandos, avales públicos o instrumentos de financiación mixta.
- **Ayudas para modernización/mantenimiento tras el relevo**, destinadas a inversiones en equipamiento, digitalización o adaptación del negocio.
- **Programas de aprendizaje-relevo**, que faciliten períodos de transición entre cedente y relevista para transferir conocimientos y clientela.
- **Incentivos económicos** que reduzcan los costes en los primeros años de actividad. Tique relevo LEADER para relevo de negocios.
- Bonificaciones fiscales o reducciones cotización,

Incentivos a la persona cedente

- Ayudas directas vinculadas a la transmisión del negocio, como incentivo para poner la empresa en el mercado de relevo.
- Garantías para alquiler de local o arrendamiento de industria, que permitan fórmulas de relevo progresivo.
- Apoyo económico para procesos de mentorización, facilitando que el cedente acompañe al nuevo titular durante la transición.
- Bonificaciones en costes administrativos y jurídicos, cubriendo parte de los gastos de asesoramiento, valoración y formalización de la transmisión.

Modelos como el **Bono Remuda de Galicia**, que combina apoyo al cedente y al relevista, ofrecen referencias interesantes para el diseño de estas políticas.

5. **Activar nuevas vías de emprendimiento vinculadas al relevo.** El relevo generacional debe integrarse dentro de una visión más amplia del emprendimiento rural.

Se recomienda:

- Promover el relevo como **alternativa al emprendimiento desde cero.**

- Facilitar la llegada de **nuevos pobladores emprendedores**,
- Atraer perfiles inversores externos interesados en proyectos rurales,

Es importante reforzar la idea de que **adquirir un negocio existente puede ser una vía de emprendimiento con menor riesgo**, al contar con clientela consolidada, infraestructura y experiencia acumulada.

Medidas innovadoras para impulsar el relevo empresarial. Además de las medidas tradicionales, resulta necesario incorporar **herramientas más flexibles e innovadoras** que faciliten la continuidad de negocios en el medio rural:

- **Cooperativas de continuidad empresarial:** estructuras de economía social que permitan asumir colectivamente negocios en riesgo de cierre.
- **Fondos de relevo:** instrumentos público-privados que financien la compra, transición o modernización de empresas rurales.
- **Programas de emprendimiento intergeneracional:** iniciativas que conecten a jóvenes emprendedores con empresarios próximos a la jubilación para facilitar mentoría y transmisión de conocimiento.
- **Programas de retorno y atracción de talento rural:** dirigidos a personas que desean regresar al territorio o iniciar allí su proyecto de vida y asumir negocios existentes.
- **Bancos territoriales de empresas en transmisión:** plataformas que identifiquen y visibilicen negocios disponibles y faciliten el encuentro entre cedentes y relevistas.
- **Modelos de relevo progresivo:** fórmulas de cogestión temporal, arrendamiento de industria o participación gradual en el capital para reducir riesgos durante la transición.

Conclusión. El relevo generacional de los pequeños negocios rurales constituye uno de los grandes retos para el futuro del medio rural europeo. La continuidad de estos negocios no solo garantiza actividad económica y empleo, sino también la prestación de servicios esenciales y la vitalidad social de los pueblos.

La experiencia desarrollada demuestra que el relevo no puede depender únicamente de decisiones individuales. Requiere **políticas públicas estructuradas, instrumentos de apoyo adecuados y una acción coordinada entre instituciones, tejido empresarial y agentes territoriales.**

Convertir el relevo generacional en una **prioridad estratégica de las políticas rurales** permitirá transformar un riesgo —el cierre masivo de negocios— en una oportunidad para renovar el tejido económico, atraer talento y construir un nuevo ciclo de emprendimiento en el medio rural.

“Dar continuidad a un negocio es dar vida al territorio.”



Fundación
Caja Rural
de Asturias



ALTO NARCEA
MUNIELLOS

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional
de pequeños
negocios rurales

Proyecto promovido por:

 **GDR Alto Narcea Muniellos**

Cangas del Narcea-Degaña-Ibias

www.altonarceamuniellos.org

Con el apoyo de:

 **Fundación Caja Rural de Asturias**

“Queremos crecer donde hemos nacido”

www.fundacioncajaruraldeasturias.com