



Fundación  
Caja Rural  
de Asturias



ALTO NARCEA  
MUNIELLOS

# RECONECTANDO GENERACIONES

**Relevo generacional  
de pequeños  
negocios rurales**

## **INFOME FINAL**

**Entidad ejecutora: GDR Alto Narcea Muniellos**

**Financiación: Fundación Caja Rural de Asturias**

**Proyectos de Impacto**

**Ámbito de actuación: Cangas del Narcea, Ibias y Degaña**

# 1 CONTEXTO Y OBJETIVO DEL PROYECTO

El proyecto “Reconectando Generaciones: relevo generacional de pequeños negocios rurales” surge como respuesta a uno de los principales retos del suroccidente asturiano: el progresivo envejecimiento del tejido empresarial y la dificultad para asegurar la continuidad de numerosos negocios locales.

En un contexto marcado por la **despoblación**, el **envejecimiento demográfico** y la **pérdida progresiva de servicios**, la continuidad de los pequeños negocios adquiere una importancia estratégica para el mantenimiento de la vida económica y social de los pueblos.

Muchos de estos negocios —comercios, bares, talleres, alojamientos rurales, explotaciones ganaderas o pequeñas industrias— **han sido sostenidos durante décadas por personas autónomas que hoy se aproximan a la jubilación**.

El proyecto nace con una doble finalidad:

- **evitar el cierre de actividades económicas consolidadas,**
- **facilitar la incorporación de nuevas personas emprendedoras capaces de dar continuidad a esos negocios.**

Para ello se ha desarrollado una estrategia que combina **diagnóstico territorial**, **sensibilización social**, **generación de herramientas de intermediación** y **acompañamiento técnico a procesos reales de transmisión empresarial**.



*Villa de Cangas del Narcea*



Valle de Naviego

Este proyecto se enmarca en el convenio de colaboración firmado entre el GDR Alto Narcea Muniellos y la Fundación Caja Rural de Asturias, una alianza que persigue fortalecer el tejido económico y social del medio rural asturiano. Ha sido **seleccionado por la Fundación Caja Rural de Asturias** dentro de la Convocatoria Proyectos de Impacto 2024. Se trata de **una experiencia piloto orientada a analizar, visibilizar y facilitar el relevo generacional en pequeñas empresas rurales**, desarrollada en los concejos de **Cangas del Narcea, Ibias y Degaña**, territorios que presentan **una situación de especial fragilidad demográfica y económica**.



Este territorio, al igual que muchas otras zonas rurales de Asturias y del conjunto de España, se enfrenta a un **desafío estructural de primer orden: el relevo generacional en su tejido empresarial**. Cuestión urgente y transversal que afecta tanto a la sostenibilidad económica como a la cohesión social del medio rural.

En el caso del suroccidente asturiano, este reto se manifiesta de forma especialmente aguda en un contexto marcado por los siguientes factores:

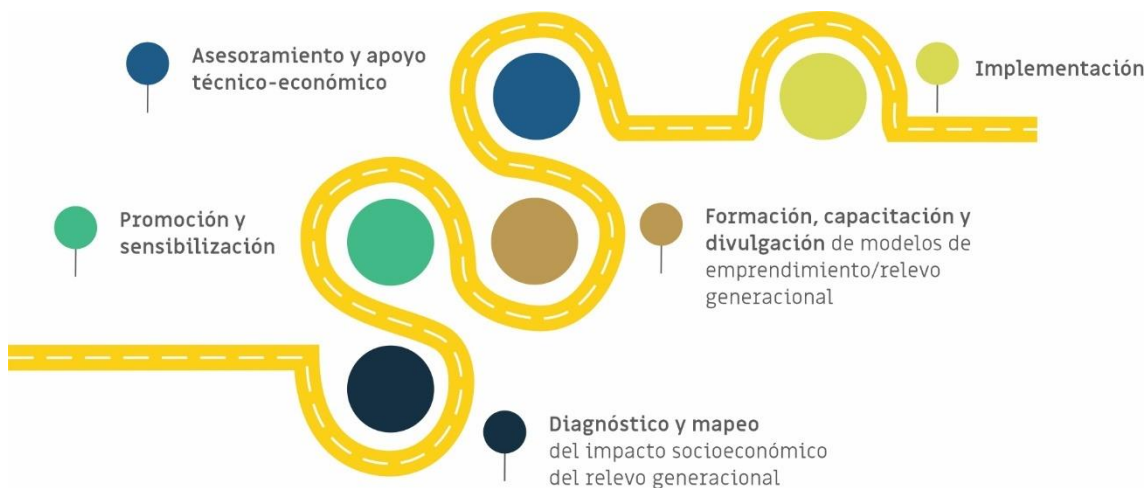
- **Tejido empresarial diverso y enraizado.** La comarca presenta una sólida tradición emprendedora, consolidada a lo largo de décadas y caracterizada por la presencia de un tejido empresarial heterogéneo. El empleo autónomo alcanza aproximadamente el **35 % del total**, muy por encima del **19 % registrado en el conjunto de Asturias**, lo que evidencia el peso del emprendimiento y de las iniciativas familiares en la economía local. El **sector primario concentra cerca del 40 % del empleo autónomo**, si bien el tejido productivo se completa con una presencia relevante de **comercio de proximidad, hostelería, servicios**

**personales, turismo rural y pequeña industria.** Esta diversidad sectorial aporta **capacidad de adaptación y resiliencia al territorio**, aunque también plantea la necesidad de **diseñar estrategias específicas y diferenciadas para abordar eficazmente los procesos de relevo generacional en cada actividad.**

- **Jubilación próxima de una generación clave.** Una parte importante de la actual generación de empresarios y empresarias, perteneciente al ciclo demográfico del baby boom, se encuentra próxima a la jubilación, lo que pone en riesgo la continuidad de numerosos negocios sólidos, muchos de ellos con décadas de trayectoria y un fuerte arraigo en la comunidad. La falta de planificación del relevo o la ausencia de sucesión familiar podrían derivar en cierres que afecten directamente al ecosistema económico local y la prestación de servicios garantes de la calidad de vida.
- **Impacto económico, social y demográfico.** El **cierre de negocios rurales va más allá de una pérdida económica puntual.** Supone también la desaparición de servicios esenciales —especialmente en zonas dispersas—, la pérdida de conocimiento y experiencia acumulada, así como un **deterioro de la calidad de vida.** En muchos casos, son negocios que representan el último taller, la única tienda, la panadería o un pequeño alojamiento que articula el turismo en la zona.

## 2 FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO

Para alcanzar el objetivo es necesario implementar un conjunto de actuaciones que contribuyan a crear un contexto favorable para que las nuevas generaciones tomen las riendas de los negocios rurales, y favorecer que las personas titulares que se aproximan a la jubilación contemplen la transmisión como una opción viable para garantizar la continuidad de su negocio.



Por todo ello, afrontar el relevo se ha convertido en una prioridad estratégica. La propuesta del proyecto se centra en facilitar procesos de transmisión ordenados, acompañados y viables, con un doble objetivo:

- Que quienes deseen retirarse puedan hacerlo con garantías, dejando su empresa en buenas manos y asegurando la continuidad de su legado.
- Que quienes desean emprender puedan hacerlo sobre una base consolidada, aprovechando recursos ya existentes, clientela fidelizada, conocimiento y estructura operativa.

Esta propuesta parte de un **enfoque local, práctico y realista**, en el que el relevo no se entiende como un final, sino como una oportunidad. Para lograrlo, el proyecto articula **acciones de diagnóstico, sensibilización, formación, asesoramiento individualizado y estímulo**, construyendo puentes entre generaciones y creando las condiciones necesarias para que la continuidad empresarial sea una opción viable y deseable para todas las partes implicadas.

Con el objetivo de favorecer la continuidad de las pequeñas empresas y negocios rurales mediante el relevo generacional, entre febrero de 2025 y marzo de 2026 se desarrollaron las siguientes acciones:

- Disponer de una **radiografía de la realidad socioeconómica del tejido empresarial en relación con su continuidad/relevo**.
- Disponer de un **censo/banco de negocios en transmisión y emprendedores**.
- Facilitar la **transmisión de los negocios rurales** a una nueva generación de emprendedores.

Durante el mes de enero se constituyó el **equipo de trabajo** integrado por: equipo técnico de la Gerencia del GDR Alto Narcea Muniellos, Antena Cameral en Cangas del Narcea de la Cámara de Comercio de Oviedo, Agentes de Desarrollo de Cangas del Narcea, Ibias y Degaña, Centro de Empresas de Obanca y asociaciones empresariales: APESA, Asociación de Turismo Rural de Fuentes del Narcea, Junta Local de Hostelería de Cangas del Narcea y DOP Cangas.

Se diseñó el plan metodológico, un cronograma dividido en **3 fases (diagnóstico, sensibilización y acción)** y se definieron las actuaciones y herramientas para su desarrollo.

Se apostó por un enfoque participativo y flexible, adaptado a la diversidad territorial de los tres concejos implicados y se planificó un intenso **trabajo de campo** y de recogida de fuentes estadísticas e informativas.



## 3 ACCIONES DEL PROYECTO

### 3.1. DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y EMPRESARIAL

#### BASE DE DATOS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Una de las premisas iniciales del proyecto fue **basar la toma de decisiones en datos** y no solo en percepciones. El primer obstáculo fue la **inexistencia de estadísticas actualizadas** y sistematizadas sobre la actividad empresarial en el territorio. Las fuentes disponibles presentaban una notable fragmentación, escasa operatividad y un alto grado de obsolescencia, lo que dificulta enormemente la toma de decisiones informadas en materia de emprendimiento, relevo generacional y planificación estratégica. El trabajo de recopilación combinó fuentes secundarias (registros oficiales, bases de datos públicas, información del GDR) con un trabajo de campo específico (realizado por el equipo técnico del Grupo y alumnado del Taller de Empleo). Esto permitió depurar y actualizar la información, así como incorporar datos cualitativos de gran valor.

Se realizaron **visitas a polígonos industriales, pueblos, calles comerciales y negocios**, así como **entrevistas, llamadas y encuestas a empresarios y empresarias**, con el objetivo de conocer de primera mano la situación de sus actividades y sus perspectivas de futuro. Este proceso permitió identificar tendencias, detectar negocios en riesgo de cierre y comprender mejor las dinámicas reales del tejido económico local.

Se elaboró una **base de datos propia**, concebida como una radiografía actualizada del tejido económico y empresarial de la comarca. En cumplimiento de la normativa vigente en materia de protección de datos personales, la base de datos empresarial elaborada en el marco del proyecto no será publicada ni difundida de forma íntegra.

La base de datos resultante sirve de **herramienta de apoyo** para acciones del GDR Alto Narcea Muniellos, tanto en el ámbito del asesoramiento a emprendedores como en la detección de oportunidades para políticas de sucesión empresarial, y dinamización sectorial. Además, se contempla su mantenimiento y actualización periódica, así como la posibilidad de compartirla con otras entidades del territorio en el marco de iniciativas de cooperación.

El objetivo de esta primera fase fue superar las percepciones o intuiciones generales y construir un diagnóstico basado en datos y evidencias, que permitiera abordar el reto del relevo generacional desde una base sólida de conocimiento.

## **INVENTARIO DIGITAL DE NEGOCIOS Y LOCALES**

El segundo paso del proyecto consistió en **transformar la información recopilada durante el diagnóstico en herramientas prácticas y operativas**, orientadas a facilitar el análisis del tejido empresarial y apoyar la toma de decisiones.

A partir del trabajo de campo y del tratamiento de los datos obtenidos se desarrollaron **diversos instrumentos de análisis y gestión**, concebidos para ordenar, visualizar y actualizar la información sobre los negocios existentes en el territorio, así como para identificar oportunidades de continuidad o relevo empresarial. Entre ellos destacan:

- **Inventario digital geolocalizado de negocios y locales activos**, que permite identificar qué actividades se encuentran en funcionamiento, cuáles han cesado su actividad y qué espacios pueden albergar nuevas iniciativas empresariales.
- **Inventario digital geolocalizado negocios y locales inactivos/disponibles**, concebido como una herramienta de intermediación orientada a facilitar procesos de transmisión empresarial o la puesta en marcha de nuevas iniciativas emprendedoras.

Un aspecto relevante de este sistema es que **no se trata de herramientas estáticas**, sino de instrumentos digitales que pueden seguir siendo actualizados y gestionados por el propio Grupo de Desarrollo Rural. De este modo, podrán continuar utilizándose en el futuro como **apoyo a la planificación territorial y a la toma de decisiones**.

Estas herramientas están concebidas para **servir a múltiples actores del territorio**: el propio GDR, las administraciones públicas, el tejido empresarial y también las personas emprendedoras interesadas en identificar oportunidades para desarrollar nuevas iniciativas.

En conjunto, este sistema permite **dar un salto cualitativo en el conocimiento del territorio**, pasando de percepciones o intuiciones a un análisis basado en datos, organizados y visualizados de manera estructurada. En un ámbito como el relevo generacional empresarial, **disponer de esta información resulta esencial para diseñar respuestas más eficaces y adaptadas a la realidad del territorio**.

A partir de la información recogida se elaboró además **un visor digital en My Maps**, que permite navegar visualmente por el territorio y consultar diferentes capas de información, entre ellas:

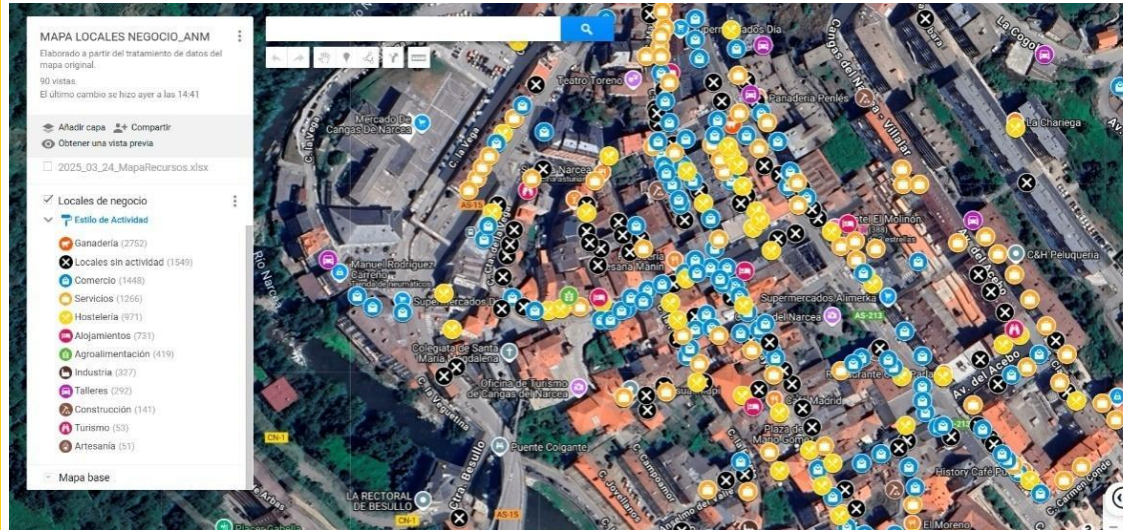
- **Negocios en funcionamiento**, organizados por sectores de actividad.
- **Empresas con interés o potencial necesidad de relevo generacional**.
- **Locales con signos evidentes de inactividad o abandono**.
- **Locales vacíos o cerrados susceptibles de ser reactivados**.

Este inventario **no solo actúa como un recurso técnico para la planificación de acciones**, sino que también se configura como **una herramienta de sensibilización y dinamización territorial**. Al ofrecer una representación visual del ecosistema económico comarcal, permite detectar vacíos, potencialidades y concentraciones de

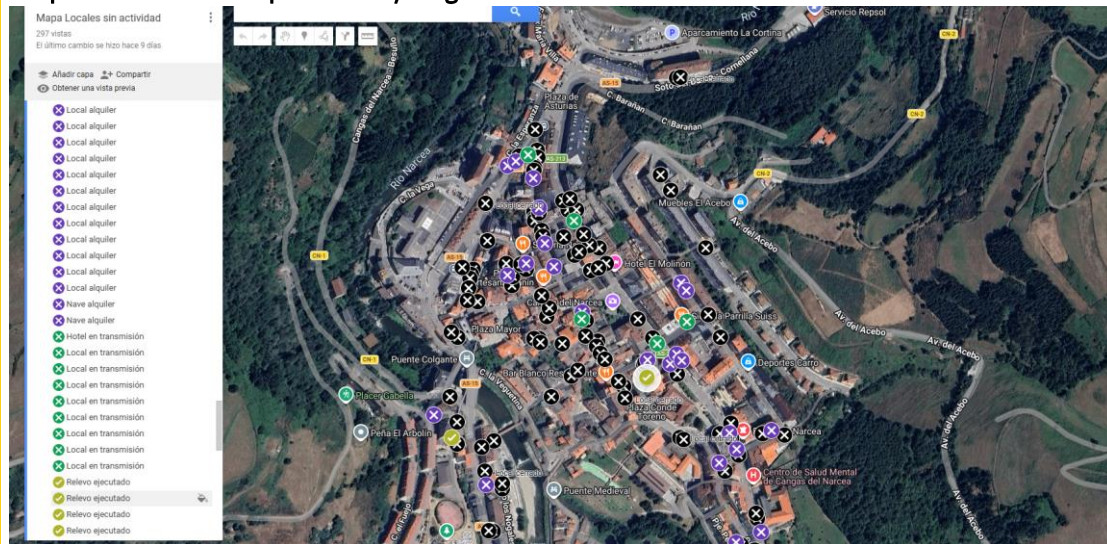
actividad, facilitando así el diseño de estrategias de intervención más ajustadas a la realidad.

El mapa, disponible para consulta interna y adaptable a diferentes usos, constituye **una base operativa sobre la que podrán desarrollarse futuras conexiones (“matching”) entre negocios en transmisión y nuevas personas emprendedoras, así como iniciativas orientadas a la reactivación de locales vacíos o a la revitalización del tejido comercial local.**

### Mapa de negocios



### Mapa de locales disponibles y negocios en transmisión.



## **ENCUESTA SOBRE RELEVO GENERACIONAL DE NEGOCIOS**

Con el objetivo de **identificar las barreras y oportunidades reales para la continuidad de los negocios**, el GDR Alto Narcea Muniellos diseñó y puso en marcha **una encuesta dirigida a las empresas de la comarca**.

La encuesta se difundió a través de distintos canales: medios digitales, redes sociales, visitas presenciales, intermediación con asociaciones empresariales y contactos previos del propio GDR, lo que permitió **alcanzar a un amplio espectro de sectores y perfiles empresariales** en los concejos de **Cangas del Narcea, Ibias y Degaña**.

El formulario, de carácter **voluntario y confidencial**, incluyó preguntas orientadas a conocer la situación actual de los negocios y sus perspectivas de continuidad. Entre otras cuestiones, se abordaron los siguientes aspectos:

- **Edad de la persona titular y antigüedad del negocio.**
- **Perspectivas de jubilación y horizonte temporal previsto.**
- **Existencia o no de relevo familiar o interés en el traspaso a terceros.**
- **Expectativas, inquietudes y apoyos necesarios para facilitar el relevo empresarial.**

Asimismo, se ofreció a las personas participantes la posibilidad de **facilitar sus datos de contacto** para participar en futuras acciones del proyecto, como procesos de **asesoramiento personalizado, intermediación empresarial, actividades formativas o encuentros intergeneracionales**.

La información recogida ha permitido **construir una primera radiografía cualitativa del relevo generacional en el tejido económico local**, aportando indicios relevantes sobre la situación y las perspectivas de continuidad de los negocios en el territorio. Estos resultados han servido como **base para la planificación de estrategias adaptadas a las realidades y necesidades concretas de la comarca**, así como para identificar **primeras referencias de personas y empresas interesadas en incorporarse al banco de transmisión empresarial**.

Los resultados detallados de la encuesta se presentan en el **apartado de resumen de datos** del presente informe.



## ENCUESTA SOBRE RELEVO GENERACIONAL DE NEGOCIOS

El relevo generacional es un desafío crucial para las empresas en las zonas rurales. Para afrontar este reto el [GDR Alto Narcea Muniellos](#), a través de esta encuesta, busca conocer las necesidades, inquietudes y planes de las **personas que están considerando su jubilación o el traspaso de su negocio a la próxima generación o a nuevos emprendedores**.

Si eres titular de una empresa ubicada en **Cangas del Narcea, Ibias o Degaña**, te agradecemos que respondas con sinceridad a esta encuesta. Tus respuestas nos ayudarán a desarrollar medidas que ayuden a la continuidad de negocios y empleos.

Para realizar una completa radiográfica de nuestro tejido empresarial y formar parte de este proyecto es recomendable completar todos los datos. **Si quieres recibir información de este proyecto y participar de sus acciones, completa los datos de contacto.**

No te llevará más de 2 minutos. Muchas gracias

*La información proporcionada será tratada de manera confidencial y será utilizada exclusivamente con fines de análisis.*

**MUNICIPIO**

Cangas del Narcea

Degaña

Ibias

**SECTOR DE ACTIVIDAD**

Comercio

Hostelería

Alojamiento

Industria

Construcción

Servicios profesionales



## ENCUESTA SOBRE RELEVO GENERACIONAL DE NEGOCIOS

**RELEVO GENERACIONAL**

¿ESTÁ CONSIDERANDO EL CIERRE DE SU NEGOCIO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?

Sí, antes de 5 años

Sí, de 5 a 10 años

Sí, dentro de 10 años

No lo estoy considerando

SI ESTÁ CONSIDERANDO EL CIERRE, ¿CUAL SERÍA LA CAUSA?

Jubilación

Rentabilidad económica

Falta de sucesión familiar

Decisión personal (enfermedad, circunstancias familiares, etc)

Cambio de localización de la empresa fuera de la comarca

Otro: \_\_\_\_\_

¿HAS CONSIDERADO VENDER, TRASPASAR O TRANSMITIR TU NEGOCIO A OTRA PERSONA O EMPRESA?

Sí, lo estoy considerando

No, pero podría en el futuro

No, no tengo interés

EN CASO DE NO TENER RELEVO ESTARÍA INTERESADO/A EN ENCONTRARLO

## ANÁLISIS TERRITORIAL SOBRE RELEVO GENERACIONAL

Con el objetivo de **dimensionar con mayor precisión la problemática del relevo generacional y orientar futuras líneas de actuación**, se llevó a cabo un análisis territorial específico adaptado a la realidad de la comarca. Este análisis se apoyó en **herramientas digitales de tratamiento y visualización de datos**, que permitieron integrar y analizar información procedente de distintas fuentes.

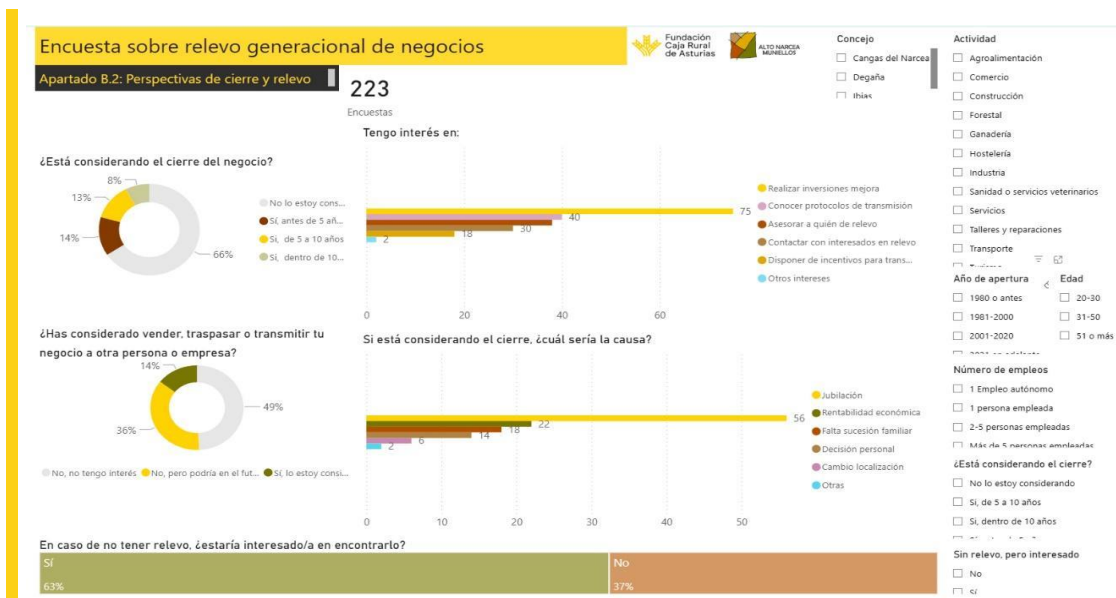
En concreto, se desarrolló un **dashboard interactivo mediante la herramienta Power BI**, que permitió combinar y representar de forma dinámica datos procedentes de diferentes ámbitos: información estadística, registros empresariales, indicadores sociodemográficos y resultados obtenidos a través de encuestas cualitativas realizadas durante el proyecto. Este sistema de análisis facilita **una lectura territorializada del fenómeno del relevo generacional**, permitiendo observar tendencias, contrastes y patrones entre diferentes concejos y sectores de actividad.

Esta aproximación ha permitido **identificar áreas de mayor vulnerabilidad empresarial y comprender mejor los factores que dificultan la continuidad de los negocios**, entre los que destacan aspectos como la estructura del tejido empresarial, el

perfil y la edad de las personas titulares, las dinámicas laborales de la juventud local o las dificultades asociadas a los procesos de transmisión empresarial.

El análisis realizado constituye, por tanto, **una base objetiva para el diseño de estrategias de intervención orientadas a favorecer la continuidad empresarial, facilitar la conexión entre generaciones y activar nuevas oportunidades de emprendimiento adaptadas al entorno rural.**

La digitalización y sistematización de la información territorial ha supuesto un avance significativo, ya que permite **monitorizar el fenómeno del relevo generacional con mayor precisión y adaptar las intervenciones a las características de cada zona y sector de actividad.** Este enfoque facilita una planificación más eficaz de las políticas de apoyo al emprendimiento y a la continuidad empresarial en el territorio.



## RESUMEN DE DATOS

Los distintos trabajos de diagnóstico realizados en el marco del proyecto —censo empresarial, inventario de locales, encuestas a empresas y análisis territorial mediante herramientas digitales— han permitido disponer de **una primera radiografía objetiva del relevo generacional en el tejido económico de la comarca.**

**Diagnóstico del tejido empresarial.** Se sintetizan los **principales datos obtenidos**, que permiten dimensionar el problema y orientar las líneas de actuación propuestas en el proyecto.

- **Estructura empresarial.** El censo de empresas y autónomos arrojó una primera imagen clara: **1.532 empleos autónomos (38% ganadería, 16% hostelería/turismo, 12% comercio, 9% servicios) y 2.357 empleos asalariados**, de los cuales el 83% se concentra en el sector servicios (50% en educación, sanidad y administración pública). Solo un 9% corresponde a industria y menos del 5% a la construcción y actividades primarias. A ello se suma un importante volumen de locales sin actividad: **194 espacios identificados como cerrados**, de los cuales 58 están disponibles en régimen de venta o alquiler. La situación es especialmente preocupante en Ibias (31,25% de locales vacíos) y Degaña (21%), frente al 15% en Cangas del Narcea.
- **Principales resultados del análisis y encuesta.** La encuesta realizada a 223 negocios ofreció una valiosa información sobre la realidad del relevo empresarial:
  - **66% son personas físicas-autónomos**, en su mayoría sin personal contratado. El 45% tiene un único empleo autónomo sin asalariados.
  - **El 47% de los titulares supera los 51 años**, y solo el 4,5% tiene menos de 30 años.
  - **El 54% de los negocios iniciaron su actividad antes del año 2000**, lo que evidencia la cercanía de un ciclo de cierre o transmisión.
  - **El 57% desarrolla su actividad en local propio**, frente a un 36% en régimen de alquiler.
  - **Fortalezas:** clientela fidelizada y calidad del servicio.
  - **Debilidades:** bajo margen de beneficio, costes operativos elevados y dificultad para encontrar trabajadores.
  - **El 27% valora cerrar su negocio en los próximos 10 años**, y el 14% lo haría antes de 5. Las causas principales: **jubilación (47%)**, baja rentabilidad (19%) y **falta de relevo familiar (15%)**.
  - **El 49% no tiene intención actual de ceder el negocio.**
  - **Un 14% ya considera el relevo**, mientras que un **36% no lo contempla por ahora pero podría hacerlo en el futuro.**
  - **El 49% de los negocios se valoran por sus titulares en más de 250.000 €** según sus titulares.
  - **En total, se han identificado 111 empresas interesadas en recibir información sobre relevo**, y al menos **15 buscan activamente la sucesión.**

**Factores que dificultan el relevo empresarial.** El análisis territorial ha permitido identificar también **diversos factores estructurales que condicionan los procesos de transmisión empresarial.**

Entre ellos destacan elementos **administrativos, normativos o económicos**, como las dificultades asociadas al cambio de titularidad, la adaptación a la normativa vigente o las expectativas de rentabilidad del negocio.

No obstante, uno de los factores que aparece con mayor frecuencia es **la vinculación entre negocio y vivienda**, una situación habitual en el medio rural que introduce condicionantes adicionales a la hora de plantear una transmisión empresarial.

A ello se suma **una dimensión menos visible pero igualmente relevante: la carga emocional y el fuerte arraigo personal de muchas personas titulares hacia sus negocios**, que en ocasiones actúa como un freno en la decisión de transmitir una actividad que forma parte de su proyecto vital.

**Valoración del análisis.** En conjunto, los datos obtenidos permiten confirmar que **el relevo generacional empresarial no es únicamente una cuestión económica, sino un desafío transversal que afecta a la sostenibilidad social, económica y territorial del medio rural.**

El análisis realizado constituye, por tanto, **una base objetiva para el diseño de estrategias de intervención orientadas a favorecer la continuidad empresarial, conectar generaciones y activar nuevas oportunidades de emprendimiento adaptadas al entorno rural.**

Los resultados obtenidos refuerzan la necesidad de desarrollar **estrategias estructuradas de acompañamiento**, entre las que destacan:

- **creación y consolidación de bancos de empresas interesadas en la transmisión**
- **programas de formación, asesoramiento y acompañamiento para personas emprendedoras y cedentes**
- **incentivos específicos para facilitar los procesos de transmisión empresarial**
- **activación del acceso a locales cerrados y revitalización de espacios empresariales**
- **medidas orientadas al retorno, la atracción de talento y la valorización de los negocios locales**

Estos elementos constituyen **la base sobre la que se articulan las propuestas y líneas de actuación que se presentan en los apartados siguientes del informe.**

## 3.2. PROMOCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

Como parte esencial del proyecto *Reconectando Generaciones*, se organizaron diversos encuentros y actividades públicas orientadas a **visibilizar experiencias de relevo empresarial, generar conexiones entre generaciones y fomentar el emprendimiento juvenil**. Estas acciones combinaron inspiración, diálogo y participación activa, logrando una excelente acogida y un alto nivel de implicación.

Los eventos superaron las expectativas de asistencia, consolidándose como espacios de referencia para el intercambio de ideas, el apoyo mutuo y la creación de lazos de colaboración entre emprendedores, empresarios y ciudadanía. Su impacto se reflejó también en redes sociales, donde tuvieron una amplia difusión y una notable interacción. Estos encuentros fueron grabados y sus vídeos están disponibles en YouTube y perfiles del GDR en redes sociales, contribuyendo a extender el alcance del proyecto.



[ENLACE VIDEO RESUMEN](#)

### ENCUENTRO EMPRESARIAL “CONECTANDO GENERACIONES”

Acto central del proyecto, reunió a personas emprendedores, empresarios y empresarias en proceso de relevo de la comarca, asociaciones empresariales y población local interesada en el proyecto. Fue un espacio inspirador para debatir sobre la continuidad empresarial, compartir buenas prácticas y generar conexiones para facilitar el relevo generacional y visibilizar la importancia del emprendimiento rural. Se celebró el 10 de abril de 2025 · 19:30 h · Mercado de Abastos, Cangas del Narcea.



[ENLACE AL VIDEO RESUMEN “ENCUENTRO EMPRESARIAL”](#)

## VERMÚ CON JÓVENES EMPRENDEDORES

Encuentro distendido, bajo un formato original, para dar visibilidad a proyectos liderados por jóvenes del territorio. Se compartieron experiencias de emprendimiento rural, se fomentó el espíritu de colaboración y especialmente se destacó que quedarse, volver y emprender es un opción viable y satisfactoria. Se celebró el 15 de abril de 2025 · 12:00 h · Le Llamber Manín Sucre, Cangas del Narcea.



[ENLACE AL VIDEO RESUMEN "VERMÚ CON JÓVENES EMPRENDEDORES"](#)

## XUNTANZA DE NUEVOS POBLADORES

Encuentro con personas que han decidido venir a vivir y emprender en el medio rural. Se compartieron aprendizajes, desafíos y estrategias para el arraigo y el emprendimiento. La jornada puso de manifiesto el deseo común de establecer redes de apoyo y colaboración entre quienes apuestan por repoblar el territorio desde la iniciativa personal y empresarial. Se celebró el 23 de abril de 2025 · 11:30 h · San Antolín, Ibias.



[ENLACE AL VIDEO RESUMEN "XUNTANZA NUEVOS POBLADORES"](#)

## CONCURSO ESCOLAR "CREA TU EMPRESA"

Dirigido al alumnado de Secundaria y Bachillerato, con gran implicación de la comunidad educativa. El concurso promovió el emprendimiento juvenil desde el aula, desarrollando ideas innovadoras con arraigo en el entorno rural. Los premios fueron entregados durante la feria Narcenatur 2025 en un acto público que puso en valor el talento local y reforzó el vínculo entre educación, territorio y emprendimiento. Dada la excelente acogida, los centros participantes han manifestado su interés en que esta iniciativa tenga continuidad en próximas ediciones.



### 3.3. FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

Una vez desarrolladas las fases iniciales de **diagnóstico, análisis territorial y sensibilización**, el proyecto avanzó hacia una etapa orientada a **la acción práctica y al acompañamiento directo** de los procesos de relevo empresarial.

En este contexto, durante el mes de mayo se puso en marcha **una nueva fase centrada en la formación y el asesoramiento**, dirigida tanto a **empresas interesadas en transmitir su negocio** como a **personas emprendedoras que contemplan la posibilidad de asumir una actividad ya en funcionamiento**.

El objetivo de esta fase fue **facilitar herramientas, conocimientos y apoyo técnico** que permitieran abordar los procesos de transmisión empresarial con mayores garantías, acompañando a las partes implicadas en aspectos clave como la valoración del negocio, las opciones de transmisión, los aspectos administrativos o las condiciones necesarias para garantizar la continuidad de la actividad

#### **JORNADA TÉCNICA SOBRE MODELOS DE TRANSMISIÓN EMPRESARIAL**

Uno de los hitos más relevantes de esta fase fue la celebración de **una jornada técnica especializada en procesos de relevo empresarial**, que obtuvo una excelente respuesta de participación por parte de empresas, personas emprendedoras y agentes del territorio.

La jornada, celebrada el 8 de mayo de 2025 en el Auditorio de la Casa de Cultura – Palacio de Omaña (Cangas del Narcea), abordó de manera integral los principales elementos que intervienen en un proceso eficaz de transmisión empresarial. Entre los contenidos tratados destacaron:

- Métodos de valoración económica de negocios.
- Modelos jurídicos de transmisión, como compraventa, cesión, arrendamiento o traspaso.
- Procesos de negociación entre las partes y búsqueda de acuerdos.
- Identificación de perfiles y búsqueda de posibles relevistas.
- Gestión de la confidencialidad y la discreción durante el proceso.
- Presentación de casos reales y ejemplos prácticos de transmisión empresarial.

Este espacio formativo permitió **desmitificar el proceso de relevo empresarial, ofrecer herramientas** concretas a las personas participantes y **generar confianza** entre quienes contemplan ceder su empresa y quienes están valorando emprender a partir de una actividad ya existente.

Como resultado de estas acciones, se comenzó a **alimentar el banco de empresas** interesadas en iniciar procesos de relevo, así como **una red incipiente de personas interesadas en asumir negocios en funcionamiento**.

No obstante, durante el desarrollo de esta fase también se identificó una de las principales dificultades en los procesos de transmisión empresarial: la fase de negociación, especialmente en lo relativo a **la valoración económica del negocio y la definición de las condiciones del acuerdo entre las partes.**

Esta realidad pone de manifiesto que **no basta con generar espacios de encuentro o facilitar información,** sino que resulta necesario avanzar hacia **mecanismos específicos de acompañamiento, mediación e incentivo,** capaces de facilitar el cierre efectivo de los procesos de transmisión empresarial.



## **PROGRAMA DE ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO.**

Durante la jornada técnica celebrada, las personas participantes manifestaron de forma mayoritaria **el interés en continuar profundizando en la formación especializada y, especialmente, en contar con asesoramientos individualizados** que permitan acompañar de manera práctica los procesos de relevo empresarial. Esta demanda puso de manifiesto **la necesidad de ofrecer un seguimiento más personalizado y continuado,** que complemente las acciones formativas de carácter grupal.

En respuesta a esta necesidad, el proyecto incorporó **un programa de asesoramiento individualizado,** orientado a apoyar tanto a empresas interesadas en transmitir su negocio como a personas emprendedoras que valoran asumir una actividad ya existente.

Este acompañamiento tiene como finalidad **analizar cada caso concreto, orientar sobre las posibles vías de transmisión y facilitar herramientas que permitan avanzar en los procesos de negociación y continuidad empresarial.**

## **GUÍA PRÁCTICA DE TRANSMISIÓN EMPRESARIAL**

En el marco del proyecto se elaboró una **Guía práctica para el relevo de negocios rurales,** concebida como una herramienta de apoyo dirigida a personas empresarias y emprendedoras interesadas en la transmisión o adquisición de negocios en funcionamiento.

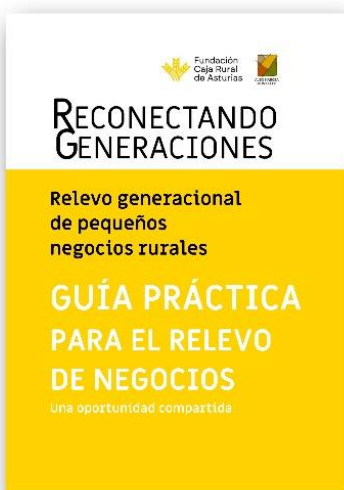
El documento ofrece una explicación clara y estructurada de los principales aspectos que intervienen en un proceso de relevo empresarial, incluyendo la preparación del negocio para su transmisión, los distintos modelos jurídicos de traspaso, los métodos de valoración económica, la búsqueda de personas interesadas en asumir la actividad y las fases de negociación y formalización de la operación.

La guía incorpora además recomendaciones prácticas, ejemplos y listas de verificación que facilitan la planificación del proceso, reduciendo la incertidumbre tanto para quienes deseen ceder su negocio como para quienes valoran emprender a partir de una actividad ya existente.

Este material se concibe como un recurso divulgativo y técnico que contribuye a **sensibilizar sobre la importancia del relevo generacional y a facilitar la continuidad del tejido empresarial en el medio rural.**

El documento fue presentado públicamente el **26 de febrero en el Auditorio de la Casa de Cultura – Palacio de Omaña de Cangas del Narcea**, en un acto que contó con **una elevada participación de empresarios, emprendedores y agentes del territorio.** Durante la jornada se entregó un ejemplar de la guía a todas las personas asistentes.

Asimismo, la guía estará disponible para su consulta y descarga a través de la **página web de Alto Narcea Muniellos**, con el fin de facilitar su acceso y utilidad para cualquier persona interesada en procesos de relevo empresarial en el territorio.



El documento fue presentado públicamente el **26 de febrero en el Auditorio de la Casa de Cultura – Palacio de Omaña de Cangas del Narcea**, en un acto que contó con **una elevada participación de empresarios, emprendedores y agentes del territorio.** Durante la jornada se entregó un ejemplar de la guía a todas las personas asistentes.

Asimismo, la guía estará disponible para su consulta y descarga a través de la **página web de Alto Narcea Muniellos**, con el fin de facilitar su acceso y utilidad para cualquier persona interesada en procesos de relevo empresarial en el territorio.

[DESCARGA GUÍA](#)



[Información La Nueva España](#)

### 3.4. CONEXIÓN ENTRE NEGOCIOS Y PERSONAS EMPRENDEDORAS

Tras las fases de **diagnóstico, sensibilización y formación**, el proyecto avanzó hacia su dimensión más operativa: **facilitar el encuentro entre negocios en proceso de relevo y personas interesadas en emprender a partir de una actividad ya existente**. A partir de la información obtenida en el trabajo de campo, la encuesta empresarial y las acciones de difusión, se comenzó a configurar **un banco de negocios y oportunidades de relevo**, integrado por empresas que manifestaron interés en transmitir su actividad. Este instrumento constituye la base para **promover procesos de conexión (“match”) entre oferta y demanda**.

#### **BANCO DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIOS**

Durante las primeras fases del proyecto ya se había identificado un primer grupo de negocios interesados en explorar la posibilidad de transmisión. En esta segunda etapa, gracias a las acciones de asesoramiento individualizado, tutorías y a la difusión de la guía de transmisión empresarial, **el número de empresas interesadas en el relevo ha aumentado de forma progresiva**.

A partir de esta información, el Grupo ha creado **una base de datos específica de negocios en proceso o potencial proceso de transmisión**, que continuará ampliándose y actualizándose en el futuro. Esta herramienta constituye un recurso estratégico para orientar a personas emprendedoras interesadas en iniciar una actividad económica en el territorio.

Durante el desarrollo del proyecto se ha constatado también la existencia de **diversas plataformas y herramientas digitales dedicadas a la difusión de negocios en transmisión**, algunas de ámbito regional o nacional. Sin embargo, la experiencia demuestra que en los territorios rurales sigue teniendo un peso importante el **contacto directo y el conocimiento cercano del tejido empresarial**.

En este contexto, los **Grupos de Desarrollo Rural desempeñan un papel especialmente relevante**, al actuar como intermediarios de confianza entre las partes. El GDR conoce de forma directa tanto a los negocios que contemplan la transmisión como a las personas emprendedoras que acuden al territorio en busca de oportunidades, lo que facilita la identificación de posibles coincidencias o “match”.

Por razones de confidencialidad y protección de datos, la inclusión de negocios en este banco de transmisión se realiza **previa autorización expresa de sus titulares**, que permite al Grupo difundir de forma controlada la existencia de oportunidades de relevo entre potenciales emprendedores.

La confianza y la discreción resultan elementos clave en este proceso, ya que muchas personas empresarias solo están dispuestas a explorar la transmisión si perciben que la información será gestionada con rigor y confidencialidad. Por ello, el papel del GDR como

**entidad cercana y fiable** resulta fundamental. El banco de transmisión de negocios constituye, por tanto, **una herramienta viva**, que continuará alimentándose.

## **MATCH ENTRE NEGOCIOS Y PERSONAS EMPRENDEDORAS**

A lo largo del desarrollo del proyecto se ha acompañado no solo a personas empresarias interesadas en la transmisión de sus negocios, sino también a **personas emprendedoras interesadas en asumir actividades ya existentes**. Este acompañamiento se ha realizado mediante **tutorías y asesoramientos individualizados**, orientados a facilitar la continuidad de negocios mediante diferentes fórmulas de relevo.

Los procesos identificados incluyen tanto **casos de sucesión familiar** como la **incorporación de nuevas personas emprendedoras a negocios en funcionamiento**, contribuyendo así a garantizar la continuidad de actividades económicas consolidadas en el territorio.

Además del apoyo en la identificación de oportunidades de relevo, el Grupo de Desarrollo Rural ha prestado asesoramiento en **información, tramitación y acompañamiento para el acceso a ayudas LEADER**, tanto en líneas de inversión como en instrumentos de apoyo al emprendimiento rural, como el **tique rural** o el **tique asalariado**.

Como resultado de este trabajo de acompañamiento, se estima en **7 procesos de relevo empresarial se han materializado a lo largo de 2025**, algunos de ellos con financiación vinculada al programa LEADER.

Este acompañamiento continúa desarrollándose desde la oficina del **GDR Alto Narcea Muniellos**, que mantiene el seguimiento de los procesos iniciados y el apoyo a nuevos proyectos en fase de maduración. Se prevé que durante **2026 puedan consolidarse nuevos casos de relevo empresarial**, fruto del trabajo de intermediación, asesoramiento y generación de confianza desarrollado en el marco del proyecto.



## **FONDO DE APOYO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES Y CEDENTES**

Una de las líneas inicialmente previstas en el proyecto fue **la creación de un fondo de apoyo financiero para facilitar acuerdos de relevo entre empresas cedentes y personas emprendedoras**. La idea partía de que, además del asesoramiento técnico, **los incentivos económicos pueden contribuir a acercar posiciones entre oferta y demanda en los procesos de transmisión empresarial**.

El planteamiento contemplaba **un modelo piloto de incentivo dual**, dirigido tanto a la persona o empresa cedente como a la persona emprendedora que asume el negocio. Por un lado, se valoraban apoyos vinculados a la **mentorización o transferencia de conocimiento, garantías sobre arrendamientos o costes asociados al proceso de transmisión**. Por otro, se preveía **un incentivo para la persona emprendedora**, orientado a compensar el esfuerzo inversor y el riesgo asumido al continuar un negocio existente.

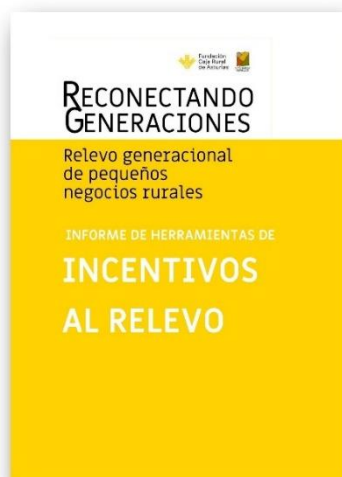
No obstante, el desarrollo del proyecto ha puesto de manifiesto que **la implementación de un sistema de incentivos de estas características requiere un mayor recorrido temporal y un análisis más profundo de su encaje en las políticas públicas existentes**. Por este motivo, y teniendo en cuenta las limitaciones temporales del proyecto, esta línea de trabajo se recondujo hacia dos actuaciones complementarias:

- **La puesta en marcha de un incentivo piloto de reconocimiento**, materializado en el **Premio al Relevo Generacional** impulsado en el marco del proyecto.
- **La elaboración de un informe de análisis sobre instrumentos de apoyo al relevo empresarial en otros territorios**, con el fin de identificar posibles modelos aplicables en el futuro.

## **INFORME SOBRE HERRAMIENTAS E INCENTIVOS AL RELEVO**

En el marco del proyecto se elaboró **un informe de análisis sobre herramientas e incentivos al relevo generacional**, con el objetivo de identificar experiencias y modelos de apoyo existentes en distintos territorios y extraer aprendizajes aplicables al contexto rural del suroccidente asturiano.

Este trabajo se concibe como **una base de conocimiento y reflexión para futuras actuaciones**, orientada a facilitar el diseño de nuevas medidas de apoyo al relevo empresarial en el marco de las políticas de desarrollo rural y de programas como LEADER. El informe analiza iniciativas desarrolladas a distintas escalas —europea, estatal, autonómica y local— que combinan **incentivos económicos, servicios de intermediación, acompañamiento técnico, medidas fiscales y programas de formación**, orientados a facilitar la continuidad de negocios en funcionamiento.



Entre las experiencias analizadas destacan **modelos consolidados como Reempresa en Cataluña, los programas de transmisión empresarial impulsados por las Cámaras de Comercio, el Bono Remuda de Galicia, diversas iniciativas de intermediación territorial en País Vasco y Navarra, así como el programa de sucesión de explotaciones agrarias del Principado de Asturias.**

El análisis comparado confirma que **el relevo generacional constituye un reto estructural para el medio rural, cuya respuesta requiere estrategias sostenidas en el tiempo y la combinación de distintos instrumentos de apoyo.**

[DESCARGA INFORME](#)

En particular, las experiencias analizadas muestran la importancia de integrar tres elementos clave:

- **Servicios de intermediación y acompañamiento técnico**, con conocimiento directo del tejido empresarial y del contexto territorial.
- **Incentivos económicos**, dirigidos principalmente a facilitar la incorporación de personas emprendedoras.
- **Plataformas o bolsas de negocios**, que permitan conectar de forma estructurada la oferta y la demanda de oportunidades de relevo.

El informe pone también de relieve **la necesidad de reforzar el acompañamiento personalizado durante los procesos de transmisión**, así como de explorar **modelos de incentivo que actúen tanto sobre la persona emprendedora como sobre la persona cedente**, de modo que el relevo se perciba como **una oportunidad compartida de continuidad empresarial.**

En conjunto, este análisis constituye **una herramienta de orientación estratégica para futuras políticas y actuaciones**, poniendo de manifiesto que la continuidad del tejido empresarial rural requiere **una combinación equilibrada de acompañamiento técnico, incentivos adecuados y estructuras estables de intermediación.**

Como conclusión, se confirma **la necesidad de seguir explorando instrumentos de estímulo que faciliten el acuerdo entre cedentes y relevistas.** Aunque las personas emprendedoras pueden acceder a distintos apoyos —como las ayudas LEADER u otros programas de emprendimiento—, resulta igualmente relevante **avanzar en mecanismos que favorezcan que las personas empresarias próximas a la jubilación perciban la transmisión de su negocio como una oportunidad viable y positiva**, tanto para ellas como para la continuidad económica y social del territorio.

En este sentido, **el desarrollo de incentivos específicos para el relevo empresarial se plantea como una línea de trabajo para futuras actuaciones de los Grupos de Desarrollo Rural y de las administraciones públicas**, orientada a fortalecer el tejido empresarial del medio rural.

## **PREMIO AL RELEVO GENERACIONAL**

El proyecto **Reconectando Generaciones** nació con el objetivo de explorar, diseñar y testar nuevas herramientas que faciliten la transmisión de negocios rurales y activen el relevo generacional en los concejos de Cangas del Narcea, Degaña e Ibias. Entre las líneas inicialmente planteadas se encontraba la creación de **un modelo innovador de incentivo económico con carácter dual**, dirigido tanto a la persona emprendedora que asume el negocio como a la persona cedente que facilita su continuidad.

Sin embargo, el análisis realizado durante la ejecución del proyecto puso de manifiesto diversas limitaciones que dificultaban la puesta en marcha de una convocatoria de incentivos de estas características en el marco temporal y operativo del proyecto piloto. Entre los factores identificados destacan la **heterogeneidad de los procesos de transmisión detectados**, la dificultad para establecer criterios homogéneos de valoración económica, las limitaciones jurídicas y administrativas asociadas a posibles ayudas directas y la necesidad de un mayor recorrido temporal para acompañar adecuadamente los procesos de relevo.

Como resultado de este análisis, se optó por **no implementar una convocatoria de incentivos dual en esta fase del proyecto**, trasladando su estudio y posible desarrollo a futuras actuaciones, tal como se recoge en el informe comparado sobre herramientas de incentivo al relevo generacional.

Como alternativa operativa y adaptada al marco del proyecto piloto, se diseñó e impulsó el **Premio al Relevo Generacional 2025**, concebido como un instrumento de reconocimiento público y apoyo económico destinado a visibilizar y consolidar procesos reales de transmisión empresarial en el territorio.

El premio tiene como finalidad **reconocer iniciativas de relevo empresarial formalizadas durante el año 2025**, generando un efecto demostrativo que contribuya a visibilizar ejemplos de continuidad empresarial y a incentivar futuros procesos de transmisión.

La convocatoria establece **distintas modalidades en función del volumen de inversión asociado al proceso de relevo**, contemplando 3 categorías principales: relevo de alto impacto, relevo de impacto relevante y relevo de impacto esencial, con el objetivo de reconocer la diversidad de situaciones existentes en el medio rural y valorar tanto los procesos de mayor inversión como aquellos que, aun con menor dimensión económica, resultan fundamentales para mantener servicios y actividad en los pueblos.



**PREMIO RELEVO GENERACIONAL 2025**

Proyecto "Reconectando generaciones: Relevo generacional de pequeños negocios rurales"

Convocatoria Proyectos de Impacto de la Fundación Caja Rural de Asturias



Esta fórmula de **premio con dotación económica** se consideró la opción más adecuada para el proyecto, al ofrecer un equilibrio entre seguridad jurídica, sencillez de gestión e impacto social. Además de su dimensión económica, el premio busca reforzar la visibilidad del relevo generacional como una oportunidad para el territorio y poner en valor el esfuerzo tanto de las personas emprendedoras que asumen el negocio como de quienes facilitan su continuidad.



**PREMIO RELEVO GENERACIONAL 2025**

RELEVO DE ALTO IMPACTO  
Casa el Cuco S.L. | Zoraida González Menéndez | Adrián Mayo Bueno  
**Comercio Casa El Cuco S.L.**  
IMPORTE: 14.000,00 €

Convocatoria Proyectos de Impacto de la Fundación Caja Rural de Asturias




**PREMIO RELEVO GENERACIONAL 2025**

RELEVO DE IMPACTO RELEVANTE  
Enol Méndez Suárez  
**Hotel Rural Aguas de Ibias**  
IMPORTE: 8.000,00 €

Convocatoria Proyectos de Impacto de la Fundación Caja Rural de Asturias




**PREMIO RELEVO GENERACIONAL 2025**

RELEVO DE IMPACTO ESENCIAL  
L'Anceo Rural C.B. Marta Tapia Andrés | Fernando Llano Andriñez  
**Hotel Rural L'Anceo**  
IMPORTE: 2.000,00 €

Convocatoria Proyectos de Impacto de la Fundación Caja Rural de Asturias



## VIDEO. TIERRA EMPRENDEDORA



[ENLACE AL VIDEO](#)

## PRESENTACIÓN RESULTADOS PROYECTO

El proyecto **Reconectando Generaciones** culmina con la celebración de un acto público de cierre que tiene como finalidad **presentar los resultados alcanzados, reconocer las iniciativas de relevo empresarial surgidas durante el proyecto y reforzar la sensibilización social en torno a la continuidad de los negocios rurales.**

Este encuentro, celebrado el **14 de marzo de 2026 en el Parador de Corias (Cangas del Narcea)**, se concibe no sólo como un momento de balance institucional, sino también como un espacio de reflexión y proyección hacia el futuro. El acto incluye la presentación de conclusiones del proyecto, la proyección de contenidos audiovisuales sobre el dinamismo empresarial del territorio, una mesa redonda con experiencias reales de relevo generacional y la entrega de los **Premios Relevo Generacional 2025**, destinados a reconocer iniciativas que han contribuido a la continuidad de negocios en el medio rural.



Más allá de su dimensión institucional, este acto pretende **visibilizar el relevo generacional como una oportunidad de futuro para el territorio**, poniendo en valor tanto el legado de las personas empresarias que han sostenido durante décadas el tejido económico local como el compromiso de las nuevas generaciones que asumen la continuidad de estas actividades.

Al mismo tiempo, el encuentro busca **sentar las bases para seguir trabajando en esta línea en el futuro**, consolidando redes de colaboración entre instituciones, agentes económicos y personas emprendedoras, y reforzando la necesidad de desarrollar estrategias estables de apoyo al relevo empresarial en el medio rural.

De este modo, el cierre del proyecto se plantea no como un final, sino como **un punto de partida para nuevas iniciativas orientadas a garantizar la continuidad del tejido empresarial y de los servicios esenciales en los pueblos**.

## ACTO RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales  
Un solución compartida




**Sábado**  
14 de marzo de 2026

**18:00h.**

**Parador de Corias  
Cangas del Narcea**

**Programa**

**Apertura Institucional**  
Dña. Eva Pando, Fundación Caja Rural de Asturias  
D. José Luis Fontaniello, Presidente del GOR Alto Narcea Miumiellos y Alcalde de Cangas del Narcea

**Balance y conclusiones del proyecto**  
Dña. Belén Liste, Gerente del GOR Alto Narcea miumiellos

**Proyección audiovisual: "Tierra Emprendedora"**  
Uno mirado al dinamismo empresarial de, contexto y a la evolución generacional del tejido productivo

**Mesa redonda "Continuar para crecer: experiencias reales de relevo generacional"**  
• Moderada: Dña. Arantxa González Morriell, Directora General de Empresa y Comercio  
• Participan: D. Enol Álvarez, Dña. Rocío Martínez, D. Jorge Arbois y Dña. Beatriz Fernández  
Conversación centrada en experiencias reales, retos afrontados, aprendizajes y claves que demuestran que el relevo es posible cuando existe acompañamiento y compromiso compartido

**Entrega de los Premios Relevo Generacional 2025**  
Reconocimiento a iniciativas que han hecho posible la continuidad empresarial en el territorio

**Reconocimiento al legado y a la continuidad empresarial**  
• Personas empresarias que han transmitido su actividad  
• La generación emprendedora próxima a la jubilación, cuyo esfuerzo ha sostenido la economía local durante décadas.

**Clausura Institucional**  
Dña. Segolía López Fernández, Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural.

**Vino DOP Cangas y encuentro final**  
Escórrilo informal en el claustro del Parador para compartir conversación y celebración

Plazas limitadas. ¡Apúntate ya!

Inscripciones: [Enlace formulario](#)  
[info@fundacioncajarural.es](mailto:info@fundacioncajarural.es)

Tel: 984 92 57 36 - 984 92 12 24

Proyecto financiado por:  
**AYUDA DE LA UNIÓN EUROPEA**  
**RECONECTANDO GENERACIONES**





## 4 RESULTADOS Y CONCLUSIONES

### RESULTADOS

El proyecto **Reconectando Generaciones** ha permitido situar el relevo generacional de los pequeños negocios rurales **en el centro del debate territorial**, abordando un reto que hasta ahora permanecía en gran medida invisible.

Más allá de los resultados cuantitativos, uno de los principales logros del proyecto ha sido **visibilizar la magnitud del problema y sensibilizar tanto al tejido empresarial como a la población local sobre la importancia de garantizar la continuidad de los negocios rurales**.

El proyecto ha contribuido a trasladar una idea clave: **el relevo empresarial no debe entenderse únicamente como una problemática asociada al cierre de negocios, sino también como una oportunidad para renovar el tejido económico y facilitar nuevas iniciativas emprendedoras**.

En este sentido, se ha trabajado también con personas interesadas en emprender para **dar a conocer la continuidad de negocios en funcionamiento como una alternativa viable al emprendimiento desde cero**, aprovechando estructuras empresariales ya consolidadas.

Asimismo, el análisis realizado confirma que **el relevo generacional no es un problema exclusivo del suroccidente asturiano**, sino un fenómeno estructural que afecta a la mayor parte de los territorios rurales e incluso a muchas áreas urbanas. Esta realidad pone de manifiesto **la necesidad de desarrollar herramientas específicas de intermediación, acompañamiento e incentivos que faciliten el encuentro entre empresas en transmisión y nuevas personas emprendedoras**.

Es importante señalar que **la complejidad inherente a los procesos de transmisión empresarial**, así como la limitada duración temporal del proyecto, dificultan el cierre inmediato de acuerdos de relevo. No obstante, el proyecto ha permitido **activar procesos, generar oportunidades y sentar las bases para futuras transmisiones empresariales**.

Más allá de los resultados cuantificables, las acciones desarrolladas han tenido también **un impacto social relevante**, orientado a:

- **Sensibilizar a la ciudadanía sobre el valor de los negocios rurales**, no solo como fuente de empleo, sino también como garantes de servicios esenciales y de la vida comunitaria en los pueblos.
- **Impulsar al tejido empresarial local a planificar con antelación su relevo**, conocer las diferentes alternativas existentes y disponer del acompañamiento necesario para afrontar estos procesos.

Esta mirada estructural y de futuro resulta fundamental para **fortalecer el tejido económico del medio rural, facilitar la continuidad de los negocios locales y contribuir al mantenimiento de la población y de la calidad de vida en los pueblos y villas de Asturias.**

Entre los **principales resultados alcanzados** destacan los siguientes:

- **Generación de conocimiento y diagnóstico del tejido empresarial.**

Se ha realizado un diagnóstico actualizado del ecosistema empresarial del territorio, que ha permitido disponer de una base objetiva para la toma de decisiones y la planificación de futuras actuaciones. El análisis ha puesto de manifiesto el peso estratégico del trabajo autónomo y de las pequeñas empresas en la economía local. En el territorio analizado, el empleo autónomo representa aproximadamente **el 36 % del empleo total**, frente al **19 % del conjunto de Asturias**, lo que evidencia la importancia que tiene el pequeño tejido empresarial para la sostenibilidad económica del medio rural.

Asimismo, el estudio ha permitido identificar **sectores clave para la economía local**, entre los que destacan el sector ganadero, el comercio, la hostelería y el turismo rural, así como diversos servicios esenciales que contribuyen a mantener la vida económica y social en los pueblos.

El proyecto ha puesto de relieve también la **importancia de disponer de bases de datos empresariales actualizadas**, que permitan tomar decisiones basadas en información real y no únicamente en percepciones o intuiciones.

- **Creación de herramientas de análisis y seguimiento**

En el marco del proyecto se ha desarrollado una **cartografía empresarial del territorio**, mediante la georreferenciación de los negocios existentes en los tres concejos de actuación. Esta información se gestiona a través de herramientas digitales que permiten visualizar y analizar la estructura empresarial en tiempo real.

Se ha elaborado asimismo una **cartografía de locales comerciales y espacios empresariales disponibles**, identificando establecimientos cerrados o vacíos susceptibles de albergar nuevas iniciativas empresariales.

Además, se ha creado un **banco de negocios en transmisión**, que recoge tanto empresas en proceso de relevo como aquellas interesadas en explorar la continuidad empresarial. Estas bases de datos constituyen una herramienta estratégica para facilitar el contacto entre negocios y potenciales emprendedores.

Durante el proyecto se han identificado **más de 100 empresas interesadas en recibir información sobre relevo generacional**, de las cuales **al menos 15 han manifestado interés activo en iniciar procesos de transmisión**, una cifra que previsiblemente seguirá aumentando en los próximos años.

- **Sensibilización y dinamización social**

El proyecto ha desarrollado un amplio programa de actividades de sensibilización y dinamización que ha logrado una notable implicación social.

En total, **más de 300 personas participaron en actividades presenciales** vinculadas al proyecto, incluyendo jornadas empresariales, encuentros con jóvenes emprendedores, actividades educativas y espacios de debate.

Las acciones de comunicación han tenido también una amplia repercusión en medios y redes sociales, alcanzando **más de 90.000 personas**, lo que ha contribuido a visibilizar el relevo generacional como un reto colectivo y una oportunidad de desarrollo para el territorio.

- **Acompañamiento a procesos de relevo**

En la fase más operativa del proyecto se han desarrollado **aproximadamente 20 procesos de acompañamiento y tutoría**, dirigidos tanto a empresas interesadas en transmitir su actividad como a personas emprendedoras que valoran asumir un negocio en funcionamiento.

Como resultado de este trabajo de intermediación y asesoramiento, se han constatado **al menos siete procesos de relevo empresarial realizados o en marcha durante el año 2025**, algunos de ellos vinculados a líneas de financiación como el programa LEADER.

Se prevé que durante el año **2026 puedan consolidarse nuevos procesos de relevo**, fruto del trabajo de acompañamiento iniciado en el marco del proyecto.

- **Desarrollo de instrumentos piloto**

El proyecto ha incorporado también herramientas innovadoras para estimular el relevo empresarial, entre ellas la puesta en marcha del **Premio al Relevo Generacional**, concebido como un instrumento de reconocimiento público y estímulo a iniciativas de continuidad empresarial en el territorio.

# Impacto y Logros Clave del Proyecto



## Diagnóstico y Conocimiento

Identificamos un tejido empresarial robusto, donde el **trabajo autónomo representa el 36% del empleo total**. Se priorizaron sectores como ganadería, comercio, servicios y turismo.



## Acompañamiento Directo

Hemos **tutorizado 20 procesos**, logrando que al menos **7 relevos empresariales** se hayan concretado o están en marcha durante 2025, muchos vinculados a programas LEADER.



## Herramientas de Análisis

Desarrollamos una cartografía empresarial y un banco de negocios en transmisión, identificando más de **100 empresas interesadas y 15 en proceso activo de relevo**.



## Instrumentos

**Premio al Relevo Generacional, Guía práctica de transmisión empresarial e Informe de incentivos al relevo, Cartografía digital de negocios y locales, dashboard empresarial y Banco de Transmisión y Emprendimiento.**



## Sensibilización Social

Más de **300 participantes en actividades y un alcance de 90.000 personas en medios**, visibilizando el relevo como una oportunidad estratégica para la comunidad.

## CONCLUSIONES

La experiencia desarrollada a través del proyecto **Reconectando Generaciones** confirma que el relevo generacional de los pequeños negocios rurales constituye un **reto estructural para la sostenibilidad económica y social del medio rural**. La jubilación progresiva de la generación empresarial que ha sostenido durante décadas gran parte del tejido económico local, unida al envejecimiento demográfico y a los cambios en los modelos de consumo, plantea un riesgo real de cierre de numerosas actividades económicas que hoy prestan servicios esenciales en los pueblos.

Uno de los principales aprendizajes del proyecto es que el relevo empresarial **no se produce de manera automática ni espontánea**. Los procesos de transmisión requieren tiempo, acompañamiento técnico y espacios de confianza entre las partes implicadas. La experiencia del trabajo de campo y del asesoramiento individualizado ha mostrado que, incluso cuando existe interés por ambas partes, los acuerdos pueden verse bloqueados por diferencias en la valoración económica del negocio, por las exigencias normativas asociadas al cambio de titularidad o por la dificultad de financiación de la persona que pretende asumir la actividad.

El proyecto también ha puesto de manifiesto la **importancia de la dimensión humana y emocional del relevo empresarial**, especialmente en el medio rural. Muchos de estos negocios están vinculados a proyectos de vida familiar, a trayectorias profesionales de décadas o a espacios integrados en la propia vivienda de la persona titular. Estos factores influyen de forma decisiva en las decisiones de transmisión y explican por qué numerosos procesos no avanzan únicamente con incentivos económicos. El acompañamiento, la mediación y el reconocimiento del valor simbólico del negocio resultan, en muchos casos, tan relevantes como las herramientas financieras.

Otro aspecto relevante identificado durante el proyecto es la **necesidad de estructuras territoriales de intermediación**. Aunque existen plataformas y programas de transmisión empresarial en diferentes territorios, la experiencia demuestra que en las zonas rurales continúa siendo fundamental el papel de entidades de proximidad que actúen como intermediarias de confianza entre las personas cedentes y las potenciales emprendedoras. Los Grupos de Desarrollo Rural, por su conocimiento directo del territorio y del tejido empresarial, pueden desempeñar un papel clave en esta función de mediación y acompañamiento.

El análisis comparado de programas y experiencias desarrolladas en otros territorios muestra además que **los modelos más eficaces combinan diferentes instrumentos**: intermediación empresarial, acompañamiento técnico y apoyo económico específico para facilitar la transmisión de negocios. Las ayudas exclusivamente orientadas a la creación de nuevas empresas resultan, en muchos casos, insuficientes para abordar los procesos de relevo, que implican adquisición de activos, adaptación del negocio y transferencia de conocimiento entre generaciones.

En este contexto, el proyecto ha permitido generar **conocimiento aplicado, herramientas prácticas y una metodología transferible** para abordar el relevo generacional en territorios rurales. El diagnóstico territorial, el trabajo directo con empresas, la creación de herramientas de intermediación y la experimentación con nuevas fórmulas de apoyo han constituido una base sólida para futuras actuaciones.

En definitiva, la experiencia demuestra que **el relevo generacional es posible cuando existen herramientas adecuadas, acompañamiento especializado y cooperación entre instituciones, tejido empresarial y agentes del territorio.**

Convertir el relevo empresarial en una prioridad estratégica de las políticas de desarrollo rural permitirá no solo evitar el cierre de numerosos negocios, sino también abrir nuevas oportunidades de emprendimiento, atraer talento y garantizar la continuidad de servicios esenciales que sostienen la vida cotidiana de los pueblos.

## 5 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

La difusión del proyecto ha sido un elemento fundamental para **informar, sensibilizar e implicar a la población rural en el reto del relevo generacional de los pequeños negocios**. La estrategia de comunicación se orientó a visibilizar la problemática, fomentar el debate intergeneracional y promover la participación del tejido empresarial y de las personas emprendedoras a través de jornadas, encuestas, encuentros y contenidos digitales.

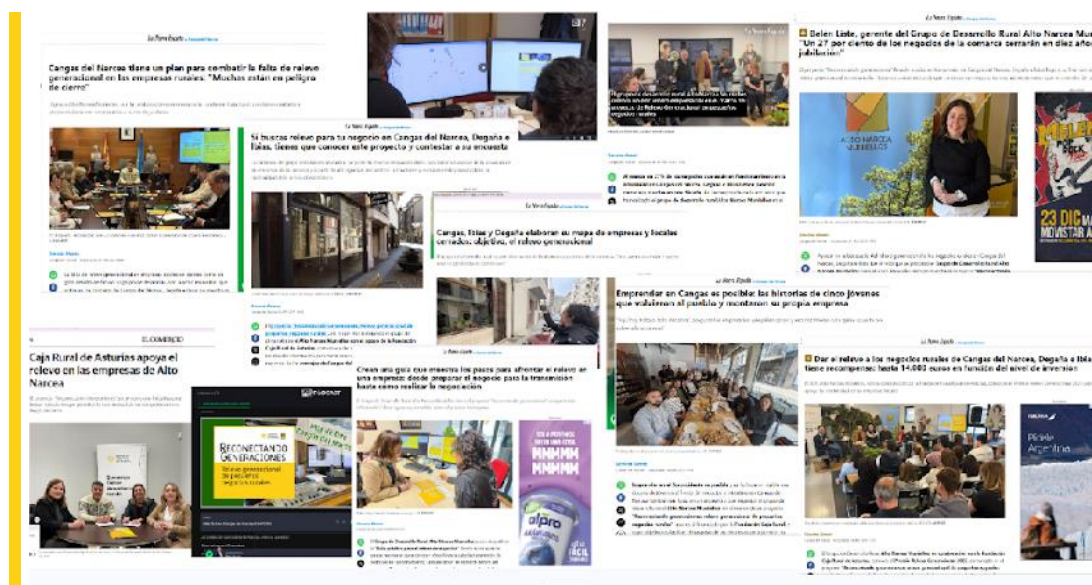
Para ello se desarrolló **una estrategia de comunicación multicanal**, combinando redes sociales, medios de comunicación y contenidos audiovisuales. Este enfoque permitió **amplificar el mensaje, llegar a públicos diversos y reforzar el impacto social del proyecto**, generando visibilidad, conciencia y participación en torno al relevo empresarial en el medio rural.

### DIFUSIÓN EN REDES SOCIALES

El proyecto impulsó una estrategia de comunicación digital a través de **Facebook, Instagram, LinkedIn y YouTube**, orientada a difundir contenidos relacionados con el relevo generacional, las actividades del proyecto y las oportunidades de continuidad empresarial en el territorio.

En **Facebook e Instagram** se alcanzaron **55.883 cuentas**, generándose **96.607 visualizaciones**, con **1.126 interacciones** y una **tasa de engagement del 2,01 % sobre alcance**.

La difusión se complementó con publicaciones en **LinkedIn**, que reforzaron la visibilidad institucional del proyecto en entornos profesionales, y con contenidos audiovisuales en **YouTube**, dirigidos a la divulgación y sensibilización sobre la continuidad empresarial en zonas rurales.

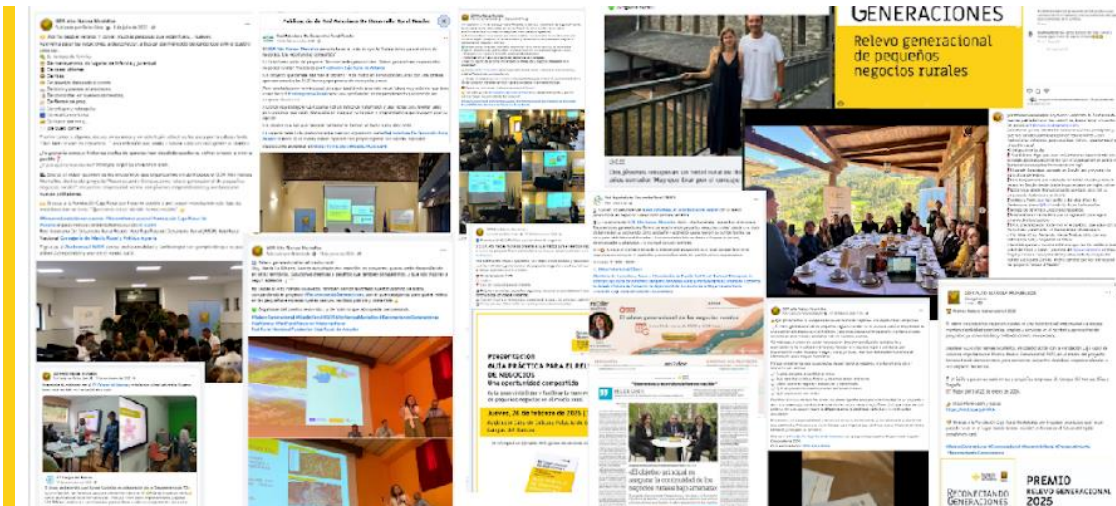


**DIFUSIÓN EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN.** La estrategia de comunicación incluyó también una presencia destacada en medios de comunicación tradicionales, lo que permitió ampliar el alcance del proyecto y trasladar el debate sobre el relevo empresarial al conjunto de la sociedad.

- **Radiotelevisión del Principado de Asturias (TPA)**
  - Cobertura del evento **“Xuntanza de Nuevos Pobladores”**.
  - Emisión de un **resumen del encuentro “Vermú con jóvenes emprendedores”**.
  - Alcance estimado **alto en horario informativo**, con repercusión adicional en redes sociales mediante clips difundidos por la propia cadena.



- El proyecto obtuvo también **menciones y reportajes en diversos medios de comunicación regionales**, entre ellos:
  - Onda Cero
  - La Nueva España
  - El Comercio



MEDIO

ENLACE

RTPA (28/01/2025)

[https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Primera-edicion\\_551738079049.html](https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Primera-edicion_551738079049.html)

ONDA CERO CANGAS DEL NARCEA. Min. 49:16 (28/01/2025)

[https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-28012025\\_202501286798d33f797cbb000136850f.html?fbclid=IwY2xjawIGuZBLEHRuA2F1b0IXMQABHedmUnx2PuiEwa0II-SRipwfxOkd4FsaNf4n\\_RcPvnJ1d06241veLbfjg\\_aem\\_cc0P1J8hDz6uwPm-6NV1gQ](https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-28012025_202501286798d33f797cbb000136850f.html?fbclid=IwY2xjawIGuZBLEHRuA2F1b0IXMQABHedmUnx2PuiEwa0II-SRipwfxOkd4FsaNf4n_RcPvnJ1d06241veLbfjg_aem_cc0P1J8hDz6uwPm-6NV1gQ)

LNE (29/01/2025)

<https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2025/01/29/cangas-narcea-plan-combatir-falta-113793469.html>

EL COMERCIO (29/01/2025)

<https://www.elcomercio.es/economia/banca/caja-rural-asturias-apoya-relevo-empresas-alto-20250129211001-nt.html>

LNE (07/02/2025)

<https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2025/02/06/buscas-relevo-negocio-cangas-narcea-114055583.html>

ONDA CERO CANGAS DEL NARCEA. (07/02/2025)

[https://www.ondacero.es/podcast/emisoras/cangas-narcea/mas-de-uno-cangas/mas-uno-cangas-narcea-602025\\_2025020667a494380432b0e45c7a43b3.html](https://www.ondacero.es/podcast/emisoras/cangas-narcea/mas-de-uno-cangas/mas-uno-cangas-narcea-602025_2025020667a494380432b0e45c7a43b3.html)

RTPA. Min. 00:35 (12/02/2025)

[https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Concejo-a-concejo\\_551739376042.html](https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Concejo-a-concejo_551739376042.html)

LNE (19/02/2025)

<https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2025/02/19/cangas-ibias-degana-elaboran-mapa-114449191.html>

ONDA CERO CANGAS DEL NARCEA. (03/04/2025)

[https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-3042025\\_2025040367ee7217b3561600018f5217.html](https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-3042025_2025040367ee7217b3561600018f5217.html)

LNE (12/04/2025)

<https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2025/04/12/primeros-datos-recogidos-encuesta-situacion-116310253.html>

RTPA Min. 38:36 (15/04/2025)

[https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Primera-edicion\\_551744728658.html](https://www.rtpa.es/video:TPA-Noticias-Primera-edicion_551744728658.html)

LNE (16/04/2025)

<https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2025/04/16/emprender-cangas-posible-hay-trabajo-116435629.html>

RTPA. Min. 44 (23/04/2025)

[https://www.rtpa.es/video:TPA%20Noticias.%20Primera%20edici%C3%B3n\\_551745421589.html](https://www.rtpa.es/video:TPA%20Noticias.%20Primera%20edici%C3%B3n_551745421589.html)

LNE (24/04/2025)



LNE (10/01/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/01/10/dar-relevo-negocios-rurales-cangas-125507390.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/01/10/dar-relevo-negocios-rurales-cangas-125507390.html</a>
LNE (21/01/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/01/21/belen-liste-gerente-gdr-alto-125893320.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/01/21/belen-liste-gerente-gdr-alto-125893320.html</a>
LNE (02/03/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/02/crean-guia-muestra-pasos-afrontar-127427554.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/02/crean-guia-muestra-pasos-afrontar-127427554.html</a>
ONDA CERO CANGAS DEL NARCEA. (13/03/2026)	<a href="https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-13032026_2026031369b404736cf703292f6f48d0.html">https://www.ondacero.es/emisoras/asturias/cangasnarcea/mas-uno-cangas-narcea-13032026_2026031369b404736cf703292f6f48d0.html</a>
LNE (14/03/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/14/planificar-antelacion-clave-transmision-exitosa-127763860.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/14/planificar-antelacion-clave-transmision-exitosa-127763860.html</a>
LNE (15/03/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/15/premio-experiencias-relevo-generacional-cangas-127969713.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/15/premio-experiencias-relevo-generacional-cangas-127969713.html</a>
LNE (16/03/2026)	<a href="https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/16/tienda-barrio-volvio-abrir-cangas-127998897.html">https://www.lne.es/cangas-del-narcea/2026/03/16/tienda-barrio-volvio-abrir-cangas-127998897.html</a>

## OTRAS ACCIONES DE DIFUSIÓN DEL PROYECTO

Además de las actuaciones desarrolladas en el territorio, el proyecto fue difundido en diversas acciones de difusión a nivel regional y nacional, con el objetivo de compartir aprendizajes, visibilizar buenas prácticas, aprender de otras iniciativas y generar alianzas estratégicas:

- **Encuentro sobre relevo generacional con alumnado de la Universidad de Oviedo** en el Parador de Corias (Cangas del Narcea), en el que se abordó el reto del relevo empresarial desde una perspectiva académica, institucional y territorial.



- **Jornada "Turismo y Comercio. El relevo generacional como oportunidad"** organizado en Gijón por la Universidad de Oviedo.

- Taller de la [Red Rural Nacional](#) sobre relevo generacional, celebrado en La Alberca (Salamanca), donde se presentaron experiencias piloto y se intercambiaron metodologías aplicadas en distintos territorios rurales de España.



- Webinar “El relevo generacional de negocios rurales”. Organizado por la [Red Asturiana de Desarrollo Rural](#) en su ciclo de webinars temáticos donde se presentó proyecto desde una visión global y práctica, explicando cómo se diseñó y acometió, cuáles fueron los puntos fuertes, las principales debilidades detectadas y las necesidades futuras desde enfoques próximos, personalizados y adaptados a la realidad de cada territorio.



[ENLACE AL WEBINAR RECONECTANDO GENERACIONES](#)

Las acciones de sensibilización **generaron visibilidad y participación**, contribuyendo además a **normalizar el debate sobre el relevo empresarial**, entendido como un acto de responsabilidad y planificación de futuro. Paralelamente, se desarrolló **una estrategia de comunicación en medios y redes sociales**, que logró una amplia difusión y alcance

En conjunto, los resultados evidencian que **la estrategia de comunicación ha contribuido de forma significativa a incrementar la visibilidad pública del proyecto**, sensibilizar sobre el problema del relevo generacional y difundir herramientas y oportunidades dirigidas tanto a personas emprendedoras como a titulares de negocios rurales.

La combinación de **canales digitales, medios tradicionales y actividades presenciales** ha permitido consolidar una narrativa positiva en torno al relevo empresarial, presentándolo no solo como un desafío para el medio rural, sino también como **una oportunidad para la continuidad económica y social del territorio**.

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



# RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional  
de pequeños  
negocios rurales

*Proyecto promovido por:*

 **GDR Alto Narcea Muniellos**

Cangas del Narcea-Degaña-Ibias

[www.altonarceamuniellos.org](http://www.altonarceamuniellos.org)

*Con el apoyo de:*

 **Fundación Caja Rural de Asturias**

“Queremos crecer donde hemos nacido”

[www.fundacioncajaruraldeasturias.com](http://www.fundacioncajaruraldeasturias.com)

· 2026 ·