

MEMORIA JUSTIFICATIVA DE EJECUCIÓN

Proyecto:

**RECONECTANDO GENERACIONES. RELEVO
GENERACIONAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS
RURALES**

Entidad ejecutora:

GDR Alto Narcea Muniellos

Financiación:

Proyectos de Impacto.

Fundación Caja Rural de Asturias

Ámbito de actuación:

Cangas del Narcea, Ibias y Degaña

Periodo justificado:

Enero – Junio de 2025

1 CONTEXTO Y OBJETIVO DEL PROYECTO

El proyecto “RECONECTANDO GENERACIONES: RELEVO GENERACIONAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS RURALES” surge como respuesta al reto estructural que enfrenta el suroccidente asturiano: el envejecimiento del tejido empresarial y la falta de relevo generacional. En un contexto de despoblación progresiva y pérdida de servicios, el proyecto busca preservar el entramado económico local mediante una estrategia que combine diagnóstico, sensibilización, acompañamiento técnico y articulación de nuevas oportunidades para jóvenes y emprendedores. La prioridad es doble: por un lado, evitar el cierre de negocios consolidados; por otro, facilitar la entrada de nuevos agentes económicos que puedan continuar y transformar esas actividades.



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 enfocada hacia el **relevo generacional de pequeñas empresas rurales en ámbito de actuación del GDR Alto Narcea Muniellos, abarcando los concejos de Cangas del Narcea, Ibias y Degaña**, que enfrentan una situación de extrema fragilidad demográfica.



Este territorio, al igual que muchas otras zonas rurales de Asturias y del conjunto de España, se enfrentan 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 cuenta con una **rica tradición emprendedora**, construida a lo largo de décadas, que abarca un amplio abanico de actividades económicas. El sector primario representa cerca del **40% del empleo autónomo**, pero también tienen un peso importante el **comercio local, la hostelería, los servicios personales, el turismo rural y la pequeña industria**. Esta diversidad confiere resiliencia al territorio, pero también requiere estrategias diferenciadas para afrontar el relevo.



- **Jubilación inminente de una generación clave.** Una **parte importante de la actual generación de empresarios y empresarias** (llamémosla generación boomer) **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 técnico y experiencia acumulada, así como un **deterioro de la calidad de vida y del capital humano** en los pueblos. En muchos casos, son negocios que representan el último taller, la única tienda, la panadería del valle o un pequeño alojamiento que articula el turismo en la zona.

2 PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO

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, así como que las generaciones transmisoras se sumen a esta corriente de necesidad de continuidad a través del relevo.



Por todo ello, afrontar el relevo se ha convertido en una prioridad estratégica y un reto que plantea una solución centrada en facilitar la transmisión ordenada y acompañada, con un doble objetivo:

- Que quienes desean 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.



3 ACTIVIDADES EJECUTADAS

Bajo el objetivo de buscar la continuidad de las pequeñas empresas y negocios rurales a través del relevo generacional, se realizaron en el periodo de enero a junio de 2025., una serie de acciones encaminadas a:

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

3.1. COORDINACIÓN Y PLANIFICACIÓN

Durante el mes de enero se constituyó el **equipo de trabajo** integrado por el *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 **tres 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.



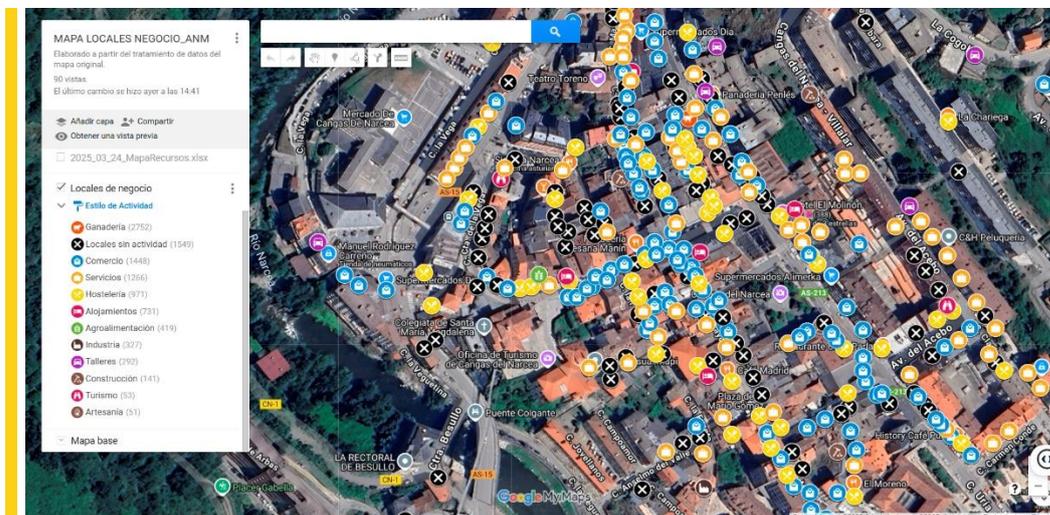
3.2. DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y EMPRESARIAL.

3.2.1. INVENTARIO DIGITAL DE NEGOCIOS. Se impulsó la creación de un inventario visual y dinámico que permitiera representar la realidad empresarial de la comarca. Este trabajo se desarrolló mediante visitas presenciales a polígonos industriales, núcleos rurales, cascos urbanos y áreas comerciales. Se aplicó una metodología de observación y geolocalización, orientada a capturar una imagen actualizada de los negocios existentes y del estado de los locales comerciales. A partir de la información recogida, se elaboró un **visor digital** en Google Maps que permitirá navegar visualmente por el territorio y consultar:

- Negocios en funcionamiento organizados por sectores de actividad.
- Establecimientos con signos evidentes de inactividad o abandono.
- Unidades económicas con indicadores de riesgo de cierre o necesidad de relevo.
- Locales vacíos o cerrados susceptibles de ser reactivados.

Este inventario no solo actúa como recurso técnico para la planificación de acciones, sino que también se configura como una herramienta de sensibilización y dinamización. Al ofrecer una representación visual del ecosistema económico comarcal, permite detectar vacíos, potencialidades y concentraciones de actividad que facilitan 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 sobre la que se podrán desarrollar futuras “matches” entre negocios en transmisión y nuevos emprendedores, así como campañas de ocupación de locales vacíos o planes de revitalización comercial.



3.2.2. BASE DE DATOS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL. Uno de los principales obstáculos identificados al inicio del proyecto 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 dificultaba 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, incluyendo llamadas telefónicas, visitas y entrevistas con responsables de negocios. Esto permitió depurar y actualizar la información, así como incorporar datos cualitativos de gran valor.

La base de datos resultante servirá de herramienta de apoyo para futuras 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.

Con el fin de solventar esta carencia, se llevó a cabo la elaboración de una **base de datos propia**, concebida como una “foto fija” 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 ni individualizada.

3.2.3. 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 digital** dirigida a personas empresarias del territorio que se encuentran en una fase de transición vital o profesional, como la jubilación, el traspaso del negocio a la siguiente generación o su posible cesión a nuevos emprendedores. La encuesta se difundió a través de canales digitales, redes sociales, visitas presenciales, intermediación con asociaciones empresariales y contactos previos del GDR, alcanzando 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 sobre:

- 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.

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

Fundación Caja Rural de Asturias

Además, se ofreció la posibilidad de dejar datos de contacto para quienes desearan participar en futuras acciones del proyecto, como asesoramiento personalizado, procesos de intermediación, formación o encuentros intergeneracionales.

La información recogida ha permitido construir una primera radiografía cualitativa del relevo generacional en el tejido económico local, sirviendo como base para la planificación de estrategias adaptadas a las realidades y necesidades concretas del territorio.

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 radiografía 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.

LOCAL

En propiedad
 En alquiler
 No dispongo de local de negocio

¿CÚALES CONSIDERAS QUE SON LOS PUNTOS FUERTES DE TU NEGOCIO?

Clientela fidelizada
 Producto/servicio esencial, innovador o único
 Buena ubicación
 Calidad del servicio/instalaciones o producto
 No existe competencia en la comarca
 Crecimiento continuo de las ventas
 Otro: _____

¿CÚALES CONSIDERAS QUE SON LOS PUNTOS DÉBILES DE TU NEGOCIO?

Elevado coste del arrendamiento del local
 Elevados costes de mantenimiento
 Pérdida de clientela
 Actividad estacionalizada
 Bajo margen de beneficio
 Alta morosidad (impagos)
 Otro: _____

3.2.4. ANÁLISIS TERRITORIAL SOBRE RELEVO GENERACIONAL. Con el objetivo de dimensionar esta problemática y orientar futuras líneas de actuación, se realizó un análisis territorial, adaptado a la realidad local y apoyado en herramientas digitales de tratamiento de datos. La aplicación de un *dashboard* interactivo en *Power BI* permitió integrar información procedente de distintas fuentes (datos estadísticos, registros empresariales, indicadores sociodemográficos y encuestas cualitativas), ofreciendo una **visión dinámica** y territorializada del fenómeno.

Esta aproximación permitió **detectar patrones** y contrastes entre concejos, identificar áreas de mayor vulnerabilidad y **comprender los factores que inciden en la falta de relevo**, como la estructura empresarial, el perfil de los titulares, las dinámicas laborales de la juventud local y otras como las dificultades del cambio titularidad, la adaptación a las normativas vigentes, las expectativas económicas o el caso más habitual, la vinculación negocio-vivienda. La carga emocional y el arraigo personal actúan a menudo como freno invisible en la decisión de transmitir un negocio familiar.

El análisis constituye 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.

3.2.5. RESUMEN RESULTADOS. Este trabajo ha combinado metodologías cuantitativas y cualitativas con el uso de herramientas digitales como Power BI, Google Maps y QGIS que ha permitido centralizar, tratar y visualizar datos en tiempo real procedentes de censos empresariales, inventarios de locales, encuestas a titulares y observación de campo.

- **Diagnóstico territorial.** 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.**

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

- Se estima que el **49% de los negocios valen 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**.

El análisis confirma que el relevo generacional no es solo una cuestión económica, sino un problema transversal que compromete la sostenibilidad social y territorial del medio rural que requiere de estrategias estructuradas de acompañamiento, basadas en:

- La creación de bancos de empresas interesadas en la transmisión.
- Programas de formación y asesoramiento para emprendedores rurales y cedentes/transmisores.
- Incentivos para la transmisión de negocios.
- Activación del acceso a locales cerrados y revitalización de espacios empresariales.
- Incentivo al retorno, atracción de talento y valorización de negocios locales.

Además, la digitalización de los datos ha supuesto un salto cualitativo clave para monitorizar el problema en tiempo real y adaptar las intervenciones a cada zona y sector. Este modelo de diagnóstico puede ser replicado en otros territorios rurales con problemas similares.



[ENLACE AL DASHBOAD](#)

3.2.6. BANCO DE NEGOCIOS/LOCALES/PERSONAS EMPRENDERORAS. Con la información recogida se creó **un banco vivo de negocios y locales en transmisión**. Esta información se cruzará con perfil de personas interesadas en emprender y se vincula con otros recursos del territorio, generando sinergias con proyectos de repoblación, neo-ruralismo o relevo generacional en el medio rural.

3.3. 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](#)

3.3.1. 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”](#)

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

Fundación Caja Rural de Asturias



3.3.2. 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 VIEDO RESUMEN “VERMÚ CON JÓVENES EMPRENDEDORES”](#)

3.3.3. 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 VIEDO RESUMEN “XUNTANZA NUEVOS POBLADORES”](#)

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

3.3.3. 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.



3.3.4. 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:

- 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.
- Encuentro técnico en el Parador de Corias (Cangas del Narcea), organizado en colaboración con la Universidad de Oviedo, en el que se abordó el reto del relevo empresarial desde una perspectiva académica, institucional y territorial.
- Además, se llevó a cabo una amplia estrategia de comunicación y redes sociales, que obtuvo una excelente cobertura y alcance. (Ver Anexo: Impacto en medios y redes sociales).



Estas actividades contribuyeron a posicionar el proyecto como referente en el ámbito del relevo generacional rural.

En conjunto de las acciones de sensibilización no solo generaron visibilidad y participación, sino que **ayudaron a romper tabúes: hablar del relevo ya no es un síntoma de debilidad empresarial, sino un acto de responsabilidad y visión de futuro.**

Como resultado, hemos comenzado a trabajar en varios casos concretos de relevo, se han producido los primeros "matches" y hemos activado un acompañamiento personalizado para facilitar los procesos de transmisión.

3.4. FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

En el mes de mayo dimos inicio a otras de las fases del proyecto, centrada en la acción práctica y el acompañamiento directo a empresas interesadas en el relevo, así como a personas emprendedoras que desean asumir un negocio en funcionamiento.

3.4.1. JORNADA TÉCNICA SOBRE MODELOS DE TRANSMISIÓN EMPRESARIAL. Uno de los hitos más relevantes de esta fase fue la celebración de esta Jornada Técnica especializada en procesos de relevo, que obtuvo una excelente respuesta de participación.

La jornada abordó de forma integral los elementos clave que influyen en una transmisión empresarial eficaz: **Métodos de valoración económica de negocios, modelos jurídicos de transmisión: compraventa, cesión, arrendamiento, traspaso, negociación entre partes y búsqueda de acuerdos, identificación de perfiles y búsqueda de candidatos, gestión de la confidencialidad y discreción en el proceso y casos reales y ejemplos prácticos.** Se celebró el 8 de mayo de 2025 · Auditorio de la Casa de Cultura – Palacio de Omaña, Cangas del Narcea

Este espacio de formación permitió desmitificar el proceso de relevo, ofrecer herramientas concretas y generar confianza entre quienes contemplan ceder su empresa y quienes están valorando emprender a través de una actividad ya existente.

Fruto de este trabajo, ya se ha alimentado el banco de empresas en disposición de iniciar un proceso de relevo y una red incipiente de personas interesadas en asumir negocios en funcionamiento. Esta **herramienta es clave para facilitar el encuentro entre oferta y demanda**, y se actualizará de forma continua a lo largo del proyecto.



RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

No obstante, una de las principales dificultades detectadas reside en la fase de negociación, especialmente en lo relativo a la valoración económica del negocio y la fijación de condiciones del acuerdo. Esta realidad pone de manifiesto que no basta con crear espacios de encuentro, sino que es necesario avanzar hacia la creación de mecanismos concretos de estímulo y mediación, que favorezcan el cierre efectivo de traspasos.



3.4.2. PROGRAMA DE ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO.

Durante la jornada técnica celebrada, los propios participantes manifestaron de forma unánime el interés en continuar con la formación especializada y, sobre todo, en disponer de asesoramientos individualizados que acompañen de manera práctica el proceso de relevo. Esta demanda confirma la necesidad de ofrecer un seguimiento continuado más allá de las acciones grupales.

Debido a la temporada de verano, y para facilitar una mayor participación, la continuidad del programa de asesoramiento se aplaza para el mes de septiembre, momento en el que se retomarán tanto las tutorías individuales como nuevas sesiones formativas ajustadas a las demandas detectadas.

Por este motivo, el proyecto continuará promoviendo formación práctica, apoyo técnico y mediación especializada partir de septiembre.

3.5. CONTINUIDAD Y CIERRE

La continuidad del programa de asesoramiento y formación se aplaza al mes de septiembre de 2025, momento en el que se retomarán tanto las tutorías individualizadas como las sesiones formativas específicas, adaptadas a las necesidades expresadas por los participantes.

A partir de esa fecha, el proyecto intensificará la formación práctica, el apoyo técnico y la mediación especializada, reforzando el acompañamiento directo tanto a quienes desean emprender como a quienes están dispuestos a ceder su actividad. Este refuerzo se estructurará en torno a nuevas acciones hasta la finalización del proyecto, entre las que se incluyen:

- **La ampliación del banco de empresas en proceso de relevo y la incorporación de nuevas personas interesadas en asumir negocios.**
- **La elaboración de materiales de apoyo y guías prácticas sobre transmisión empresarial en el medio rural.**
- Nuevas **sesiones temáticas sobre transmisión empresarial.**
- **Aplicación de incentivos a proyectos de relevo.**
- **Visibilización de casos de éxito** mediante vídeos, redes sociales y actividades públicas.

El proyecto culminará con la puesta en marcha de un incentivo a proyectos reales de relevo, concebido como una acción de aplicación práctica que consolide la metodología trabajada, y que sea experimente nuevos modelos de incentivo. Esta fase final incluirá la aplicación del incentivo económico o técnico, adaptado a cada caso.

No obstante, es importante destacar que **la complejidad de los procesos de transmisión empresarial y la limitación temporal del proyecto dificultan el cierre inmediato de acuerdos.** Pese a ello, se prevé alcanzar un número significativo de relevos efectivos que sirvan como modelo y referencia para el territorio.

Más allá de los resultados cuantificables, esta fase busca trascender la dimensión operativa del proyecto y generar un impacto a nivel social:

- Sensibilizando a la ciudadanía sobre el valor de los negocios rurales, no solo como fuente de empleo, sino como garantes de servicios esenciales y vida comunitaria.
- Activando al tejido empresarial local para que planifique con antelación su relevo, comprenda sus opciones y reciba el acompañamiento necesario.

Esta mirada estructural y de futuro es imprescindible para consolidar un modelo de desarrollo rural sostenible y cohesionado, donde los negocios locales no solo se mantengan, sino que evolucionen con el territorio.



4 RESULTADOS ALCANZADOS

- Se ha elaborado un diagnóstico riguroso y participativo del ecosistema empresarial local desde la perspectiva de relevo generacional
- Se dispone de un banco operativo de negocios y locales disponibles para el relevo.
- Se ha generado un cambio de percepción social sobre el traspaso de negocios.
- Participaron más de 200 personas en actividades presenciales de sensibilización.
- Se prevé 5 casos reales de relevo y sucesión.
- Se ha articulado una red de agentes locales implicados en el proceso.

5 IMPACTO Y DIFUSIÓN

La estrategia de comunicación multicanal permitió amplificar el mensaje, involucrar a públicos diversos y reforzar el impacto social del proyecto. Se logró visibilidad, conciencia y participación, elementos clave para futuras fases de intervención.

La difusión del proyecto es clave con el objetivo de informar, sensibilizar e implicar a la población rural en el reto del relevo generacional en los pequeños negocios, visibilizando ejemplos, fomentando el debate intergeneracional e incentivando la participación a través de jornadas, encuestas, encuentros y contenidos digitales.

Alcance en Redes Sociales

Facebook

- **150.669 reproducciones de vídeo**
- **76.588 cuentas alcanzadas**
- **1.155 interacciones**
- **202 clics en enlaces**

RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales

Instagram



- 24.817 visualizaciones
- 15.316 cuentas alcanzadas
- 574 interacciones

Impacto total estimado: **Más de 90.000 personas alcanzadas y 1.729 interacciones directas** con los contenidos del proyecto.

Difusión en medios tradicionales

Medios audiovisuales

- **Radiotelevisión del Principado de Asturias (TPA)**
 - Cobertura del evento “Xuntanza de Nuevos Pobladores” (abril 2025).
 - Resumen emitido del “Vermú con jóvenes emprendedores”.
 - Alcance estimado: **miles de espectadores en horario informativo.**
 - Repercusión adicional en redes a través de clips de TPA.



RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional de pequeños negocios rurales



Prensa local y regional

- Mención y reportajes en **La Voz del Trubia**, **La Nueva España** y **El Comercio**, entre otros
 - Artículos sobre la problemática del relevo en comercios locales.
 - Cobertura de eventos y entrevistas a participantes.
 - Difusión de las convocatorias de jornadas y resultados de la encuesta.



Como conclusión del impacto:

- Se consolidó la percepción del GDR como **referente en el debate rural sobre relevo generacional**.
- Se generó **eco mediático sostenido** con visibilidad en canales digitales, audiovisuales y prensa.
- El uso de testimonios reales, lenguaje cercano y formatos participativos e innovadores favoreció el **compromiso con el proyecto**.



RECONECTANDO GENERACIONES

Relevo generacional
de pequeños
negocios rurales



“Este proyecto es una oportunidad para que nuestra comarca conserve el dinamismo de los pequeños negocios rurales y los imprescindibles servicios que prestan a sus habitantes. Con esta iniciativa, queremos contribuir al mantenimiento de las empresas que nos dan vida”.

***Gracias a la FUNDACIÓN CAJA RURAL DE ASTURIAS porque
QUEREMO CRECER DONDE HEMOS NACIDO***