

El webinar **"Oportunidades reales de negocio en el medio rural"** fue organizado por la Asociación REDEL junto a la Red Española de Desarrollo Rural (REDR) e impartido por **María Rodríguez**, cofundadora de *Como una cabra.*

Transformar retos rurales en oportunidades de negocio

María plantea que los grandes problemas del entorno rural son el punto de partida para emprender con impacto positivo:

- **Suelo, alimentación y ganadería:** Frenar la degradación mediante agricultura y ganadería regenerativa o extensiva, que además ayuda a prevenir incendios.
- **Servicios básicos y movilidad:** La falta de servicios se convierte en oportunidad mediante unidades móviles (servicios en furgoneta adaptada: estética, óptica, fisioterapia) o iniciativas de movilidad compartida.
- **Vivienda y despoblación:** Rehabilitación de edificios, bioconstrucción y adaptación de hogares para personas mayores (*silver economy*).

- **Trabas burocráticas:** Señala la necesidad de adaptar la normativa, ya que a menudo se exigen los mismos requisitos a un pequeño productor o negocio de pueblo que a una gran empresa en Madrid o Barcelona.

Sectores clave y casos inspiradores

A lo largo de la sesión se muestran múltiples ejemplos prácticos de diversificación e innovación:

- **Modernización de oficios tradicionales:** Proyectos como *BACU Barricupel* en Navarra (lámparas de diseño a partir de barricas recicladas de roble) o la cestería de *Idoia Cuesta* para grandes marcas.
- **Innovación agroalimentaria y subproductos:** Uso de micelios de setas para reforestación (*Reforestas*), cabras veratas para probióticos (*Sanaterra*), aprovechamiento de partes descartadas de la pesca (*Salmoira*), o la puesta en valor de la lana merina como material biodegradable y aislante (*Añino Merina*).
- **Turismo de experiencias y cultura:** Rescate de la memoria local (visitas teatralizadas sobre brujas en Aragón), astroturismo (*All You Need Is Stars*) y rutas adaptadas a personas con discapacidad (*Sentir el Alto Tajo*).
- **Nuevos pobladores y teletrabajo:** Espacios de *coliving* y *coworking* (como *Pandora* en Asturias o *Anceu* en Galicia) que atraen nómadas digitales y dinamizan la economía local.

Emprendimiento femenino como motor de arraigo

El papel de las mujeres es clave para la cohesión del territorio:

- Más del 90% de sus iniciativas nacen orientadas a generar impacto social o ambiental directo.
- Destaca el perfil de mujeres mayores de 45 años que abandonan las ciudades buscando un ritmo de vida sostenible.
- Afrontan dificultades como la soledad, falta de financiación inicial, machismo y exceso de carga en cuidados familiares.
- Para contrarrestar el aislamiento, se promueven redes colaborativas de apoyo como *Cabras en Red*, *Ganaderas en Red* y el programa ministerial *Crecemos Juntas,*

Relevo generacional y financiación

- **El reto del traspaso:** Cerca del 70% de explotaciones agrarias afrontarán la jubilación de sus titulares a corto plazo. Se requiere dignificar estos oficios, implicar a las nuevas generaciones desde la infancia y acompañar tanto a quien cede el negocio como a quien lo asume con un plan de innovación.
- **Vías de financiación alternativas:** Líneas de microcréditos de MicroBank específicas para el sector agrario y relevo rural (hasta 50.000 € al 100%), avaladas únicamente por la viabilidad técnica del plan de negocio y la capacitación de la persona emprendedora, sin exigir avales hipotecarios personales.



Enlace a la grabación



El webinar **«Experiencias de interés en relevo generacional, atracción de talento y emprendimiento en el medio rural»**, organizado por la **Asociación REDEL** en colaboración con la **Red Española de Desarrollo Rural (REDR)**, aborda la problemática de los cierres de negocios por jubilación y presenta proyectos prácticos para facilitar la continuidad empresarial en entornos rurales y costeros.

Apertura y reivindicación institucional

- **María José Murciano** (Directora de REDR) destaca la necesidad de ampliar las políticas y ayudas de relevo generacional más allá del sector primario/agrario tradicional, incorporando al resto de sectores económicos y comercios rurales en los marcos regulatorios y en el presupuesto europeo/nacional.

Experiencia 1: Proyecto piloto en Alto Narcea Muniellos (Asturias)

Ponente: Belén Liste (Gerente del GDR Alto Narcea Muniellos).

- **Diagnóstico local:** En la comarca, el 36% del empleo corresponde a trabajadores autónomos. Mediante trabajo de campo y cartografía censaron locales vacíos y negocios próximos a la jubilación. La encuesta reveló que un 14% de negocios contemplaba cerrar en menos de 5 años y un 27% en menos de 10.

- **Ejes de actuación:**
    - Sensibilización y nuevos formatos de encuentro (como «vermús emprendedores» o charlas en institutos).
    - Asesoramiento técnico personalizado, ordenado y confidencial.
    - Creación de la *Guía práctica para el relevo de negocios* en lenguaje accesible .
    - Conexión entre cedentes y nuevos emprendedores, además de los *Premios al Relevo Generacional 2025.*
- **Principales barreras detectadas:** La brecha de valoración económica (el componente afectivo infla el precio de venta), las exigencias de adaptación a la normativa vigente y el hecho habitual de que negocio y vivienda familiar compartan el mismo inmueble sin división jurídica.

Experiencia 2: Estrategia de relevo en el sector pesquero de Asturias

Ponente: Juan Antonio Lázaro (Gerente de la Red Asturiana de Desarrollo Rural - READER).

- **Situación crítica:** Entre 2003 y 2025, el número de embarcaciones pesqueras en Asturias cayó un 41,4%. El 77,5% de la flota tiene menos de 12 metros de eslora (pesca artesanal de bajura gestionada por autónomos/patrones). Si un patrón se jubila sin relevo, el cupo y la embarcación desaparecen. Un 94,7% del sector percibe que existe un problema grave de relevo.
- **Medidas y propuestas clave:**
    - Ayudas a la titulación y acogida formativa (compensar al patrón para que ejerza de tutor a bordo).
    - Promoción interna (facilitar que marineros en activo asciendan a patrones) o captación externa mediante orientación vocacional.
    - Apoyo financiero a la adquisición del primer buque mediante fondos FEMPA y líneas autonómicas.
    - Planteamiento de incentivos económicos al armador saliente para asegurar una transmisión ordenada.

Experiencia 3: Caso de éxito empresarial «Grupo Puerta Grande» (Valladolid)

Ponente: Alicia del Amo (Emprendedora).

- **Transformación del negocio tradicional:** Empresa familiar de Villabrágima (Valladolid), originalmente una carnicería tradicional. Los hermanos (3.ª generación ganadera y 2.ª carnicera) asumieron el relevo expandiendo el modelo hacia la ganadería propia de razas autóctonas ibéricas.
- **Diversificación y valor añadido:** Integraron la cadena completa desde el campo hasta la venta nacional e internacional, y crearon el centro de interpretación del vacuno *Bos Taurozos.*
- **Dificultades:** Gestionar el cambio de mentalidad generacional en la familia, retener personal cualificado en zonas despobladas y lidiar con la estacionalidad del clima.

Debate abierto y conclusiones transversales

- **El obstáculo de la vivienda rural:** En el turno de preguntas se reiteró de forma unánime que la escasez de vivienda en alquiler en pueblos y zonas costeras bloquea la llegada y permanencia de nuevos trabajadores y emprendedores, requiriendo movilización de vivienda pública o rehabilitación de inmuebles municipales.
- **Población migrante:** Se destacó su papel clave como colectivo emprendedor que actualmente está asumiendo el traspaso de pequeños comercios y talleres que evitan el cierre de servicios esenciales en los pueblos.

Enlace a la grabación