

C O N C L U S I O N E S**1. El relevo generacional ya no es un reto futuro, sino un problema estructural y urgente.**

A lo largo de toda la jornada se repitió una idea central: miles de negocios viables, especialmente de personas trabajadoras autónomas, están en riesgo de desaparecer por jubilación de sus titulares sin que exista continuidad. Esto afecta de manera especial a Galicia y al medio rural, donde el cierre de una actividad económica supone también pérdida de servicios, empleo, comunidad y cohesión territorial.

2. No hablamos solo de empresas: hablamos de mantener vida económica y social en los territorios.

El relevo generacional no se limita a asegurar la continuidad de un negocio, sino a evitar que desaparezcan bares, tiendas, talleres, explotaciones agrarias o pequeños servicios que vertebran pueblos y barrios. Cuando cierra un negocio de proximidad, muchas veces se acelera el despoblamiento y se debilita la vida comunitaria.

3. La calidad del empleo y del trabajo autónomo es clave para que exista relevo.

Una de las principales conclusiones fue que no basta con animar a emprender: hay que hacer atractivo el trabajo por cuenta propia. Las nuevas generaciones no rechazan el esfuerzo, pero sí modelos de negocio basados en jornadas interminables, falta de conciliación, incertidumbre permanente y escasa protección. Sin condiciones dignas, no habrá relevo.

4. La Formación Profesional debe ser una herramienta central para garantizar la continuidad de los negocios.

La FP fue presentada como una de las grandes palancas de solución, siempre que esté conectada con el territorio, con las necesidades reales de los sectores productivos y con la transmisión práctica de oficios. El relevo requiere no solo conocimientos técnicos, sino también aprendizaje real del negocio, del oficio, de la clientela y de la gestión.

5. El acompañamiento y la mentoría son tan importantes como las ayudas económicas.

Se destacó de forma reiterada que los procesos de relevo no pueden dejarse a la improvisación. Hace falta orientación, asesoramiento, formación personalizada y periodos de convivencia entre quien cede y quien toma el negocio. El traspaso ordenado del conocimiento acumulado es una condición esencial para que el relevo tenga éxito.

6. El medio rural necesita políticas específicas y discriminación positiva.

Las intervenciones coincidieron en que el relevo generacional en zonas rurales exige medidas adaptadas: vivienda accesible, conectividad digital y física, formación ligada al territorio, incentivos públicos, acompañamiento a emprendedores y protección de actividades esenciales. En muchos municipios, mantener un negocio abierto equivale a sostener un servicio público de facto.

7. La migración y el retorno pueden formar parte de la solución, pero no como parche precario.

Varios ponentes señalaron que el crecimiento de la población activa y parte del emprendimiento actual dependen de la población migrante y del retorno de descendientes de emigrantes. La conclusión compartida fue que estas políticas pueden ayudar al relevo, pero solo si van acompañadas de empleo digno, arraigo, vivienda, integración y oportunidades reales.

8. La economía social ofrece una vía útil y estable para muchos procesos de relevo.

Cooperativas, sociedades laborales y otras fórmulas de economía social se presentaron como herramientas eficaces para dar continuidad a negocios viables cuando no existe sucesión familiar o individual. Su valor reside en que reparten riesgos, favorecen la participación, fortalecen el arraigo territorial y convierten un problema individual en una solución colectiva.

9. Hace falta una estrategia pública coordinada, estable y más ambiciosa.

Durante el congreso se insistió en que ya existen experiencias valiosas (bonos de remuda, polos de emprendimiento, viveros, redes de apoyo, programas de FP o centros de innovación territorial), pero también se advirtió de la necesidad de escalarlas, coordinarlas mejor y dotarlas de continuidad. El relevo generacional requiere una auténtica política de Estado y una cooperación real entre administraciones y agentes sociales.

10. El cambio de narrativa es imprescindible: el relevo debe presentarse como oportunidad, no como resignación.

Una conclusión de fondo fue que el trabajo autónomo, el emprendimiento y la continuidad de negocios deben dejar de comunicarse desde la queja o el sacrificio inevitable. Para atraer a jóvenes, mujeres, personas trabajadoras y nuevos perfiles, hay que trasladar que hacerse cargo de un negocio puede ser una opción de vida digna, moderna, con innovación, conciliación, apoyo público y futuro.