



CV ROBERTO BALLESTEROS OLIVERA

CURRICULUM RESUMIDO:

Desde una formación académica enfocada a la Investigación relacionada con la Agrobiología (Universidad de Extremadura y Utah State University), complemento mi formación inicial incorporando conocimientos y habilidades en marketing internacional, vigilancia e inteligencia estratégica, comunicación empresarial, habilidades de dirección y coaching.

Durante 15 años (1985-1999) desarrollo una etapa de mi carrera profesional enfocada a proyectos agroambientales y agroalimentación: 5 años en el entorno del Servicio Investigación Agraria (Gobierno Regional de Extremadura) y 10 años dentro del grupo Nestlé.

Desde 2000 hasta 2018, intervengo como coordinador y consultor ejecutivo en proyectos relacionados con innovación empresarial, como *Socio-Director de Sudoeste Recursos Consultores, S.L.*, desarrollando proyectos de consultoría y formación, enfocados a la gestión y acompañamiento de procesos de innovación e internacionalización de PYMES, microPYMES, Start-Ups, Trabajadores Autónomos y emprendedores.

Desde febrero de 2018, hasta febrero de 2019, trabajo exclusivamente para el proyecto Semillas Vivas/Semillas Vivas (www.sementesvivas.bio) en la puesta en marcha de su modelo de negocio en España, dedicado al desarrollo, producción y comercialización de semillas ecológicas y biodinámicas (hortícolas, aromáticas, leguminosas, cereales y pseudocereales).

A partir del 1 de febrero de 2019, retomo mi actividad como consultor independiente bajo la marca "Sudoeste Recursos", enfocando mi apoyo a proyectos agroindustriales comprometidos con la sostenibilidad y soluciones frente a la despoblación rural, ofreciendo tanto a inversores nacionales e internacionales, una cartera de servicios basada en cuatro ejes principales:

- **Gestión Global de Empresas o de Proyectos:** partiendo de un plan estratégico y con la intención de minimizar compromisos y costes a largo plazo, se podrá activar una gestión global de apoyo a la dirección de la empresa (gerencia asistida/interim management), bien en la etapa de arranque o de consolidación de un proyecto empresarial.
- **Planificación Estratégica Corporativa:** para el apoyo en la gestión empresarial y en función del punto de partida y metas a alcanzar, se elaborará un plan de acción práctico (hoja de ruta) y un plan seguimiento, de acuerdo a las prioridades establecidas y recursos disponibles.
- **Planificación Estratégica Funcional:** herramienta de planificación y gestión enfocada hacia las áreas o procesos de internacionalización e innovación empresarial.
- **Estudios de Viabilidad:** informes de viabilidad para orientar la toma de decisiones estratégicas, específicas de cada organización, relacionadas con aspectos de mercado, innovación e internacionalización.

Contamos para su desarrollo con el apoyo de una amplia red de profesionales especializados, incorporados según las necesidades específicas de cada proyecto. ¡Disponibilidad para colaboraciones en inglés, portugués y español!

CURRICULUM DETALLADO:

➤ REFERENCIAS DE CONTACTO:

- Roberto Ballesteros Olivera
- Tel: +34 630 871 228
- Correo electrónico: roberto@sudoesterecursos.com
- Dirección Postal: Edificio PCTEX (Campus Uex); Avda Elvas s/n; 06006 Badajoz (España)

➤ RESUMEN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Fechas:	Febrero 2019-Actualidad
Nombre y dirección:	Roberto Ballesteros Olivera; Consultor Independiente, bajo marca "Sudoeste Recursos": www.sudoesterecursos.com Edificio PCTEX (Campus Unversitario UEX); Avda Elvas s/n; E06006 Badajoz; España
Sector:	Consultoría
Función ocupada:	Consultor ejecutivo
Principales actividades desarrolladas:	Apoyar la gestión de organizaciones agroalimentarias -principalmente PYMES, micro PYMES- comprometidas con la economía circular, el desarrollo sostenible y soluciones frente a la despoblación rural, a través de: <ul style="list-style-type: none"> - Estudios e informes a medida sobre viabilidad de un proyecto empresarial - Elaboración de planes estratégicos corporativos y funcionales - Gerencias asistidas "Interim Management" en las fases de arranque, relevo generacional o consolidación de un proyecto empresarial

Fechas:	Febrero 2018 - febrero 2019
Nombre y dirección:	Living Seeds Sementes Vivas, S.A. Centro Empresarial Zona Industrial 6060-182 Idanha-a-Nova, Portugal
Sector:	Semillas ecológicas y biodinámicas
Función ocupada:	Gerencia y dirección de operaciones en España
Principales actividades desarrolladas:	Dirección y coordinación en la fase de arranque del Proyecto empresarial en España: establecimiento legal y administrativo, selección y formación de personal, trámites de certificación ecológica y biodinámica, selección y contratación de proveedores, identificación y seguimiento de finca de multiplicación de semillas, vinculación con asociaciones sectoriales y centros de I+D, definición de estrategia comercial y de marca apertura de canales comerciales.

Fechas:	2000- 2018
Nombre y dirección:	Sudoeste Recursos Consultores, S.L. (www.sudoesterecursos.com); Edificio PCTEX (Campus Unversitario UEX); Avda Elvas s/n; E06006 Badajoz; España
Sector:	Consultoría Estratégica
Función ocupada:	Socio Fundador y CEO
Principales actividades desarrolladas:	Gerencia; Consultoría ejecutiva, formación y coordinación técnica de proyectos relacionados con procesos de innovación e internacionalización a nivel multisectorial (ver listado de proyectos en página nº 5)

Fechas:	1997 - 2000
Nombre y dirección:	Nestlé R&D Center (Badajoz, España)/Nestlé Italia
Sector:	Investigación y Desarrollo
Función ocupada:	Asesor Técnico
Principales actividades desarrolladas:	Estudios de viabilidad in situ a nivel internacional, para selección de zonas de producción y suministro de avellanas para Nestlé Italia: Argentina, Chile, Marruecos, Turquía, Italia, Francia, Portugal y España.

Fechas:	1995-1997
Nombre y dirección:	Nestlé Industrial e Commercial, Ltda; Brasil
Sector:	Agroindustria e I+D
Función ocupada:	Director-Gerente de "TAT Agrícola" (Petrolina, Pernambuco, Brasil)
Principales actividades desarrolladas:	Gerencia global de las operaciones de producción y experimentación desarrolladas en una finca de 500 hectáras dedicadas a tomate de industria; Desarrollo de estudios de viabilidad para decidir el aprovisionamiento de tomate para Nestlé Brasil.

Fechas:	1990 - 1995
Nombre y dirección:	Nestlé R&D Center; Badajoz, España (actualmente www.ctaex.com)
Sector:	Investigación y Desarrollo
Función ocupada:	Gestor de Proyectos
Principales actividades desarrolladas:	Dirección técnica de proyectos de I+D relacionados con estudios comparativos entre sistemas de producción hortícola convencional, integrada y ecológica.

Fechas:	1985 -1990
Nombre y dirección:	Finca "La Orden"; Servicios de Investigación Agrícola del Gobierno Regional de Extremadura. Actualmente: http://cicytex.juntaex.es/es/
Sector:	Investigación y Desarrollo
Función ocupada:	Ayudante de investigación
Principales actividades desarrolladas:	Desarrollo de proyectos de agro biología: fijación biológica de nitrógeno dentro del departamento de Pastos y Forrajes

Fechas:	1982 - 1985
Nombre y dirección:	Departamentos de Botánica, Fisiología Animal (Universidad de Extremadura: www.uex.es); Centro de Acuicultura "Vegas del Guadiana": http://pescayrios.juntaextremadura.es/pescayrios/web/guest/centro-acuicultura-vegas-guadiana
Sector:	Investigación
Función ocupada:	Ayudante de investigación
Principales actividades desarrolladas:	Actividades de apoyo en campo y laboratorio

➤ BECAS Y HOMOLOGACIONES PROFESIONALES

- 1986-89: Beca concedida por el "Comité Científico Hispano-norteamericano para la Cooperación Científico y Tecnológica", gestionado entre el USDA y el INIA y enmarcado dentro del proyecto de investigación CA 83/142.
- 2011: Homologación actividades formativas concedida por la EOI (www.eoi.es) relacionadas con: Estrategias de internacionalización, cadena de valor, gestión de proyectos de I+D+i, gestión comercial y de marketing.
- 2014: Programa InnoCámaras. Homologación como asesor en gestión de innovación de productos y procesos, otorgado por Cámara de Comercio de España (www.camara.es)
- 2015: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo (www.ebrd.com)
- 2019: EUREKA Expert Community (www.eurekanetwork.org), para participar como evaluador de propuestas técnicas y de negocio

➤ FORMACIÓN ACADÉMICA:

- **Formación Reglada:**
 - 1997-1982: Licenciado en Ciencias Biológicas (Universidad de Extremadura)
 - 1986-1989: Ms. Plan Science (Utah State University, EEUU). Becado por el Comité Hispano Norteamericano para la Cooperación Científica y Tecnológica.
- **Formación complementaria:**
 - 1999: EOI (Escuela de Organización Industrial) - ICEX (Instituto de Comercio Exterior de España): Programa Superior de Gestión Internacional de Empresas (**500 horas**).
 - 2001: CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial), FUNDECYT: XI Seminario de Asesores de Proyectos Comunitarios. Plasencia, 25 Enero2001. (20 horas).

- 2002: ITAE (Escuela de Negocios en Badajoz): Curso de Desarrollo de Habilidades Directivas, D.H.D. (60 horas).
- 2005-2008: Infocenter (www.infocenter.es; Centro de Vigilancia e Inteligencia Competitiva): "La Vigilancia e Inteligencia Competitiva en la Estrategia Empresarial" (**250 horas**).
- 2007-2008: Universidad Nebrija: Curso Superior en Gestión de Comunicación y Publicidad Empresarial (**200 horas**).
- 2008: The International School of Coaching – TISOC: Formación en el Proceso de Coaching (24 horas).
- 2013: Turismo Rural Sostenible en Extremadura (SOSTUR): la I+D y el medio ambiente. Curso on-line gestionado por Fundecyt ofertado por Fundación Biodiversidad (Mº Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente).
- 2019: CICLO DE TALLERES DE ANÁLISIS DEL CICLO DE VIDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, ACV (Proyecto Degren Interreg; Gestionado por Fundecyt-PCTEX): Sostenibilidad ambiental como estrategia de mejora en la competitividad (20 horas).

➤ **CONOCIMIENTO DE IDIOMAS:**

Idioma	Comprensión		Conversación		Escritura
	Comprensión auditiva	Lectura	Interacción oral	Capacidad oral	
Inglés	C1	C1	C1	C1	C1
Portugués	C1	C1	C1	C1	C1
Francés	B1	B1	A1	A1	A1

➤ **PROYECTOS/ACTIVIDADES DESARROLLADAS (2000-2020):**

- **2019:** EUROACE_LERA, EP-INTERREG V A España-Portugal (POCTEP): Mesa de Intercambio "CADENA DE VALOR DE LA LANA DE OVEJA MERINA EN LA EUROACE"
 - Cliente: Gestiona Global (www.gestionaglobal.es)
 - Contacto: Patricia Mora (patriciamora@gestionaglobal.es)
 - Objetivos:
 - Identificar los agentes y oportunidades de desarrollo económico innovadores en torno a la Cadena de Valor de la Lana de Oveja Merina en la Euroace.
 - Diagnosticar el sector de la Lana de Oveja Merina: situación actual, retos y nuevas tendencias.
 - Reflexionar, debatir e intercambiar experiencias entre los distintos agentes.
 - Identificar retos y oportunidades
 - Impulsar sinergias y facilitar conexiones dentro del sector y hacia otras áreas de actividad. Desarrollar relaciones entre los distintos agentes asistentes.
 - Actividades: identificación de agentes participantes, gestión de difusión, espacio y producción audiovisual, elaboración de informe sobre el desarrollo y conclusiones de la mesa de intercambio.
- **2019:** ACTIVIDAD FORMATIVA COMPLEMENTARIA FORMACOEX 2019: "Planificación de Marketing Internacional"
 - Cliente: Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, S.L.U. (área de Comercialización e Internacionalización)
 - Contacto: Cristina Fernández Gallardo (cristina.fernandez@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: Capacitar a un grupo de 28 alumnos, sobre los elementos a tener en cuenta a la hora de desarrollar una estrategia de marketing internacional en la empresa extremeña. Pretendemos que el alumno tenga los conocimientos básicos necesarios para que tenga cierta autonomía a la hora de definir una hoja de ruta internacional para su empresa.
 - Actividades: elaboración de contenidos, impartición de 3 Webinars de 1,5 horas, elaboración y valoración de ejercicios

- **2019:** INNOWWIDE Viability Assessment Projects (VAPs)
 - Cliente: INNOWWIDE (<https://innowwide.eu>)
 - Contacto: experts@eurekanetwork.org
 - Objetivo: Analizar la viabilidad de una propuesta de innovación de empresa Agroindustrial, como apoyo a Innnowwide para decidir su apoyo económico
 - Actividades: Valoración y argumentación sobre la viabilidad de una propuesta de innovación de una empresa del sector Agroindustrial.

- **2019:** PROYECTO ProDehesa/Montado (<http://prodehesamontado.eu/>); ELABORACIÓN DEL INFORME: "Cadena de valor de la lana merina ibérica: análisis de la situación actual y propuestas de modelos de gestión y estrategias de comercialización"
 - Cliente: Gestiona Global (www.gestionaglobal.es)
 - Contacto: Patricia Mora (patriciamora@gestionaglobal.es)
 - Objetivo: Análisis de la cadena de valor de la lana merina ibérica y propuestas de modelos y estrategias, como una herramienta de reflexión y posicionamiento frente a la comercialización de la lana por parte de propietarios/gerentes de Dehesas y Montados.
 - Actividades: Investigación documental, realización de entrevistas, análisis de información, redacción de informe y elaboración de conclusiones.

- **2019:** COMEX (Curso de comercio exterior a empleados en modalidad mixta (presencial y on-line) para los años 2018, 2019 y 2020, integrando criterios sociales.
 - Cliente: subcontrata a través de MERCADOTECNIA SOLUCIONES SL
 - Contacto: Antonio Gallego Pérez agallegoperez@gmail.com
 - Objetivo: Revisión y aplicación de conceptos y claves metodológicas prácticas sobre planificación estratégica de marketing en el contexto de los procesos de internacionalización de Pymes y MicroPymes
 - Actividades: impartición de jornada formativa de 5 horas en Badajoz

- **2019:** Proyecto EUROACELERA (EP-INTERREG V A España-Portugal POCTEP)
 - Cliente: Fundecyt-Pctex (www.fundecyt-pctex.es)
 - Contacto: Milagros Cristóbal (mila.cristobal@fundecyt-pctex.es)
 - Objetivo: generar conexiones profesionales entre grupos de investigación, empresas y emprendedores en torno a la Economía Verde y Circular
 - Actividades: apoyo en la identificación de agentes clave, planificación y gestión de mesa de conexión sobre retos y oportunidades, elaboración de informe sobre conclusiones.

- **2018-2019:** GERENCIA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES EN ESPAÑA
 - Cliente: Living Seeds Sementes Vivas S.A
 - Contacto: stefan.doebelin@sementesvivas.bio
 - Objetivo: Arranque proyecto empresarial Sementes Vivas en España
 - Actividades: Dirección y coordinación en la fase de arranque del Proyecto empresarial en España, enfocado principalmente en: establecimiento legal y administrativa, definición de la estrategia comercial y de marketing, selección y formación de personal, procesos de certificación ecológica y biodinámica, selección y contratación de proveedores, identificación y seguimiento de finca de multiplicación de semillas, vinculación con asociaciones sectoriales y centros de I+D.

- **2017-2018:** AMPLIACIÓN DE LA RUTA DEL QUESO DE EXTREMADURA
 - Cliente: SITY, Turismo e Innovación S.L.
 - Contacto: José Antonio Varas Pérez (javaras@sityconsultores.com)
 - Objetivo: Mantenimiento y ampliación del plan de adhesiones y marketing de la ruta del queso de Extremadura
 - Actividades: elaboración de diagnósticos e informes de viabilidad

- **2017:** CONVOCATORIA PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN INDUSTRIAL Y DESARROLLO EXPERIMENTAL DECRETO 40/2016
 - Cliente: Nutrición y Gestión S.L. (www.nugest.es)
 - Contacto: Fernando Montero (fmontero@nugest.es)
 - Objetivo: evaluar la eficacia de un reconocido agente de control biológico como es Bacillus subtilis (muy eficaz también solubilizando fósforo) conjuntamente con la aplicación de SiO2 (producto natural respetuoso con el medio ambiente), con la intención de fijar las dosis mínimas capaces de reducir significativamente los síntomas de la enfermedad tanto en placa (in vitro; controlando el crecimiento de las colonias del patógeno) como en fases posteriores en campo (Dehesa)
 - Actividades: Elaboración de la memoria del proyecto y tramitación de propuesta, en colaboración con www.incyma.es

- **2017:** INFORME DE VIABILIDAD: PLUS 360 Servicios Estratégicos Integrales
 - Cliente: Inizia Consultores
 - Contacto: celina@innizia.com
 - Objetivo: Análisis de viabilidad de un modelo de negocio integral compartido por 4 empresas para ser desarrollado en la Euroregión EUROACE
 - Actividades: elaboración de informe de viabilidad

- **2017: PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO**
 - Cliente: Nutrición y Gestión S.L. (www.nugest.es)
 - Contacto: Fernando Montero (fmontero@nugest.es)
 - Objetivo: Implementar en la empresa una herramienta estratégica que facilite la gestión y toma de decisiones del director-gerente
 - Actividades: Redefinición del modelo de negocio; Enunciado de misión, visión y valores; Diagnostico de situación; Enunciado de Objetivos generales y específicos; Selección de Estrategias, Elaboración de plan de acción, cronograma y plan de control y seguimiento.
- **2016-2018: Proyecto INTRA (Interreg Europe)**
 - Cliente: Fundecyt-Pctex (www.fundecyt-pctex.es)
 - Contacto: Lucila Castro (lucila.castro@fundecyt-pctex.es)
 - Objetivo: Asesoramiento experto al análisis de buenas prácticas (Pymes) políticas públicas relacionadas con procesos de internacionalización
 - Actividades: análisis y validación, como experto en procesos de internacionalización, de buenas prácticas propuestas por los socios (Alentejo, Extremadura, Bulgaria, Eslovenia, Italia, Reino Unido) para detectar estrategias o políticas transferibles de unos territorios a otros. (proyecto en proceso de desarrollo y que transcurre entre 2016 y 2018)
- **2016: DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL**
 - Cliente: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo (www.ebrd.com)
 - Contacto: Yekaterina Chertova (ChertovY@ebrd.com)
 - Objetivo: Asesoramiento experto enfocado al proceso de exportación de nueces (nogal) de la empresa Fundatia-Prod en Moldavia (<http://fundatia-prod.md/>) a la Unión Europea
 - Actividades: desarrollo de plan de Marketing y de actuaciones formativas in-company (Chisinau, Moldavia).
- **2016: DESARROLLO DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO OFERTA FORMATIVA PARA EMPRENDEDORES EN EXTREMADURA**
 - Cliente: www.conkistadores.com
 - Contacto: Jesús Martín (jesus.martin@conkistadores.com)
 - Objetivo: Identificación de oportunidades y amenazas; propuesta de plan de acción
 - Actividades: Investigación documental y elaboración de informe
- **2015: DESARROLLO DE ESTUDIO DE MERCADO DE LA CEBOLLA A NIVEL EUROPA**
 - Cliente: VEGENAT S.A
 - Contacto: José Burguillo Macías (jbarguillos@vegenat.es)
 - Objetivo: Identificación de Oportunidades y Amenazas dentro del mercado de la cebolla en Europa
 - Actividades: Investigación documental y elaboración de informe
- **2015: ACTUACIÓN FORMATIVA DENTRO DEL PROYECTO AGROTECH START-UP (EXTREMADURA AVANTE)**
 - Cliente: María Catalán Balmaseda (PASTO.RE)
 - Contacto: María Catalán Balmaseda (m.catalan.balmaseda@gmail.com)
 - Objetivo: Impartición de un curso de formación sobre "Liderazgo y gestión estratégica"
 - Actividades: Actuaciones de consultoría formativa (25 h)
- **2015: DESARROLLO PROPUESTA DE I+D PARA DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE ALIMENTACIÓN SOSTENIBLE PARA LA TENCA (Tinca tinca L.)**
 - Cliente: Dirección General de Agricultura y Ganadería del Gobierno de Extremadura
 - Contacto: cesar.fallola@gobex.es
 - Objetivo: el desarrollo de una propuesta de I+D+i enfocada al desarrollo de una estrategia de alimentación para la producción de tenca ecológica de la tenca.
 - Actividades: Elaboración de propuesta para tramitar a convocatorias nacionales.
- **2015: ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO, para la empresa Fundatia-Prod en Moldavia (<http://fundatia-prod.md/>), a través del Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo(www.ebrd.com)**
 - Cliente: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo (www.ebrd.com)
 - Contacto: Yekaterina Chertova (ChertovY@ebrd.com)
 - Objetivo: Analizar la viabilidad global del proyecto de producción de nueces de la empresa
 - Actividades: desarrollo de plan de negocio y puesta en común in situ (Chisinau, Moldavia)
- **2015: INNÓCAMARAS 2015 (WWW.INNOCAMARAS.ORG)**
 - Cliente: www.innocamaras.org (CÁMARA DE COMERCIO DE BADAJOZ)
 - Contacto: Isabel Balbontín (emprende@camarabadajoz.org)
 - Objetivo: desarrollo de actuaciones de asesoramiento correspondientes a la Fase II del programa
 - Actividades: desarrollo de planes estratégicos como herramienta de gestión de la innovación para la mejora de la competitividad empresarial

- **2015:** FORMACOEEX (Plan de formación de nuevos profesionales en comercio exterior), promovido por Extremadura Avante (www.extremaduraavante.es)
 - Cliente: subcontrata a través www.adalidextremadura.com
 - Contacto: fnaranjo@adalidextremadura.com
 - Objetivo: Desarrollo de talleres formativos sobre procesos de internacionalización de empresas de servicios
 - Actividades: impartición de 6 talleres (2 talleres en 3 localidades: Badajoz, Mérida y Cáceres).
- **2015:** ACTUACIONES FORMATIVAS (TALLERES) DENTRO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN "20X10" PROMOVIDO POR EL CEDER ZAFRA-RIO BODIÓN
 - Cliente: subcontrata a través de AGP Consultoría Global
 - Contacto: Antonio Gallego (info@agallegoperezglobal.es)
 - Objetivo: Desarrollo de talleres formativos para potenciar competencias (conocimientos y actitudes)_relacionadas con el asesoramiento empresarial enfocado a la innovación y dirigido a desempleados de la comarca.
 - Actividades: impartición de 9 talleres
- **2015:** ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO COMO BASE PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE TERRITORIAL TAGUS, DE CARA A ENFOQUE LEADER
 - Cliente: subcontrata a través de INNODE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA (www.innode.es)
 - Contacto: Francisco Palomo (proyectos@innode.es)
 - Objetivo: Análisis y diagnóstico en los ámbitos sociales y económicos como base para la planificación estratégica de territorial TAGUS
 - Actividades: realización de 19 diagnósticos.
- **2015:** ASESORAMIENTO EMPRESARIAL DENTRO DEL PROGRAMA "LA SOLUCIÓN ESTÁ DENTRO DE TI" PROMOVIDA POR FEDESIBA (Grupo de Desarrollo Rural de Sierra Grande-Tierra de Barros)
 - Cliente: subcontrata a través de AGP Consultoría Global
 - Contacto: Antonio Gallego (info@agallegoperezglobal.es)
 - Objetivo: identificar mejoras relacionadas con la innovación empresarial de micropymes y autónomos y ayudar a implementarlas
 - Actividades: desarrollo de tutorías personalizadas con 6 empresas.
- **2014-2015:** DESARROLLO DEL CUADERNO DE NORMAS TÉCNICAS PARA LA PRODUCCIÓN ECOLÓGICA DE LA TENCA
 - Cliente: Dirección General de Agricultura y Ganadería del Gobierno de Extremadura
 - Contacto: cesar.fallola@gobex.es
 - Objetivo: el desarrollo del cuaderno de normas técnicas para la producción ecológica de la tenca, así como la documentación de apoyo para facilitar la comprensión y difusión, todo ello recogido dentro del objetivo general de las acciones promovidas desde el Gobierno de Extremadura, tendentes a la estructuración industrial del sector de la acuicultura de la tenca y su cadena de valor para maximizar la generación de valor empresarial y social en Extremadura.
 - Actividades: ejecución compartida con Juana Labrador; Coordinación y seguimiento en el desarrollo del trabajo.
- **2014:** ELABORACIÓN DE GUÍA EMPRESARIAL SOBRE "CLAVES PARA HACER NEGOCIOS CON PORTUGAL"
 - Cliente: Proyecto CAVATRANS (Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora del Gobierno de Extremadura)
 - Contacto: Juan Ramón Zamora (juanramon.zamora@gobex.es)
 - Objetivo: aportar claves socio-culturales y empresariales a empresarios extremeños interesados en establecer negocios con Portugal
 - Actividades: coordinación y seguimiento en el desarrollo de la publicación.
- **2014:** EJECUCIÓN DE ASESORAMIENTO FASE II DEL PROGRAMA INNOCÁMARAS 2014
 - Cliente: Cámaras de España /Cámara de Comercio de Badajoz
 - Contacto: Isabel Balbontin (emprende@camarabadajoz.org)
 - Objetivo: desarrollo de actuaciones de asesoramiento personalizado relacionadas con la innovación empresarial
 - Actividades: desarrollo de plan estratégico corporativo y acompañamiento
- **2014:** TALLER FORMATIVO EN MATERIA DE SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES
 - Cliente: Extremadura Avante (www.extremaduraavante.es)
 - Contacto: Cristina Yárritu Manso (cristina.yarritu@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: aportar claves metodológicas para seleccionar mercados internacionales de forma personalizada
 - Actividades: descripción de conceptos y metodología; desarrollo de un caso práctico con un grupo de 23 participantes.

- **2013:** ACCIONES DE NETWORKING EN EL MARCO PROYECTO CAVATRANS
 - Cliente: Alejo Bueno Casillas (Adjudicatario del trabajo)
 - Contacto: Alejo Bueno Casillas (alejobueno@gmail.com)
 - Objetivo: Establecimiento de lazos o vínculos de interés, para el surgimiento de oportunidades de negocio: desarrollar acciones presenciales con la participación de empresarios (sector alimentos ecológicos, biomasa, turismo e industrias creativas), de las 3 zonas implicadas en la EUROACE que propicien y potencien el conocimiento e interacción entre las empresas.
 - Actividades: moderador y dinamizador en el desarrollo de mesas sectoriales (sectores de alimentos ecológicos, biomasa y turismo) y acciones de networking.

- **2013:** ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES FORMATIVAS Y POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS EXTREMEÑAS
 - Cliente: Extremadura Avante (www.extremaduraavante.es)
 - Contacto: Cristina Yárritu Manso (cristina.yarritu@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: actualizar el conocimiento de la situación actual de las empresas extremeñas, de las ya conocidas y también de otras nuevas empresas fuera del circuito de apoyo de Extremadura Avante.
 - Actividades: visitas diagnóstico y elaboración de informes con recomendaciones sobre el proceso de internacionalización de 155 empresas extremeñas.

- **2013:** TAEJO INTERNACIONAL
 - Cliente: Diputación de Cáceres/Proyecto Transfronterizo POCTED Taejo Internacional II
 - Contacto: Ana Flores (amflores@dip-caceres.es)
 - Objetivo: Mejorar la competitividad del Parque y de sus empresarios
 - Actividades: Talleres grupales e individuales a través de actuaciones de Networking, Coaching, Diagnósticos y Asesoramiento empresarial con empresas del sector turístico.

- **2013:** "TU COMARCA, TU FUTURO"
 - Cliente: CEDER Zafra-Rio Bodión (<http://www.cederzafraobodion.org>)
 - Contacto: José Eduardo Luque (cederzafraobodion@gmail.com)
 - Objetivo: Mejora de la competitividad de empresas y de la empleabilidad de desempleados de la comarca a través de la potenciación de conocimientos, habilidades y actitudes.
 - Actividades: talleres formativos, tutorías y desarrollo de planes de negocio relacionados con planificación estratégica empresarial, gestión comercial y metodología de elaboración de planes de negocio, con 20 empresas y 33 desempleados de la comarca. Ha sido un programa desarrollado en colaboración con la empresa AGP Consultoría Global.

- **2012:** ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS EXTREMEÑAS
 - Cliente: Extremadura Avante (www.extremaduraavante.es)
 - Contacto: Adriana Gragera Silker (Adriana.gragera@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: actualizar el conocimiento de la situación actual de las empresas extremeñas, de las ya conocidas y también de otras nuevas empresas fuera del circuito de apoyo de Extremadura Avante.
 - Actividades: visitas diagnóstico y elaboración de informes con recomendaciones sobre el proceso de internacionalización de 115 empresas extremeñas.

- **2012:** PLAN DE CONSOLIDACIÓN 2012
 - Cliente: Extremadura Avante (www.extremaduraavante.es)
 - Contacto: Cristina Yárritu Manso (cristina.yarritu@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: Incorporar conocimientos y habilidades a través de los gerentes y técnicos en comercio exterior en 16 empresas exportadoras de Extremadura, de forma que les permitan de forma autónoma la elaboración de planes estratégicos en ámbito internacional.
 - Actividades: talleres formativos grupales y tutorías individuales

- **2011-2012:** RIS CHILE
 - Cliente: Fundecyt (www.fundecyt-pctex.es)
 - Contacto: Patricia da Costa Felix (patricia@fundecyt-pctex.es)
 - Objetivo: diseño y establecimiento de la estrategia regional de innovación y acciones afines en la Región de O´ Higgins (Chile) con cargo al proyecto "RISchile".
 - Actividades: consultoría de procesos para el desarrollo de entrevistas in situ (O´ Higgins-Chile) e investigación documental para el análisis de la oferta de I+D+I disponible (endógena y exógena); análisis del contexto regional (factores del entorno) que condicionan la provisión de I+D+I en la Región de O´ Higgins; Diagnóstico de la oferta regional de I+D+I

- **2011:** PIC (Programa para la Inversión y Consolidación de Empresas)
 - Cliente: <http://www.dip-badajoz.es/diputacion/delegaciones/dlocal/index.php>
 - Contacto: Antonio Gallego (info@agallegoperezglobal.es) / Antonio Abreu (aabreu@dip-badajoz.es) /
 - Objetivo: mejorar la competitividad de empresas (microyμες y autónomos) de la provincia de Badajoz.
 - Actividades: (desarrolladas junto a la empresa adjudicataria AGP Consultoría Global): diagnósticos y asesoramiento directo a 30 empresas, desarrollo de talleres formativos innovación empresarial; Creación y desarrollo de grupos de debate empresariales; Diseño y elaboración de Web como herramienta de difusión y apoyo a los técnicos del ADIL de la Diputación de Badajoz; Diseño y desarrollo del SIVITE (Sistema de Vigilancia Estratégica Territorial).
- **2010:** TALLERES FORMATIVOS sobre metodología de planificación estratégica
 - Cliente: www.extremaduraavante.es/
 - Contacto: Cristina Fernández (cristina.fernandez@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: alcanzar autonomía en los departamentos de mercadotecnia de algunos Clusters de Extremadura (Turismo, Energía, TIC, Corcho, Textil), para la elaboración y seguimiento de sus planes de marketing.
 - Actividades: desarrollo de talleres formativos y de tutorías individuales con los responsables de mercadotecnia de 5 clusters de Extremadura: www.clusterturismoextremadura.es; www.textilextremadura.com; www.asecor.com; www.clusterenergex.org;
- **2010:** AUDITORIA ESTRATÉGICA
 - Cliente: www.fundecyt-pctex.es
 - Contacto: Antonio Recio (antonio.recio@fundecyt-pctex.es)
 - Objetivo: valoración y evaluación del cumplimiento de los objetivos y estrategias de la organización CIDETYS (www.cidetys.org.pa)
 - Actividades: análisis interno "in-situ" (Panamá) y elaboración de informe estratégico.
- **2009-2010:** ASESORA20 (Programa de formación y asesoramiento empresarial)
 - Cliente: <http://www.dip-badajoz.es/diputacion/delegaciones/dlocal/index.php>
 - Contacto: Antonio Abreu (aabreu@dip-badajoz.es)
 - Objetivo: mejora de la competitividad de 20 microPYMES y trabajadores autónomos de la provincial de Badajoz (España)
 - Actividades: diagnósticos empresariales; apoyo en la gestión general y seguimiento del proyecto; asesoramiento; formación (talleres formativos sobre metodología de planes estratégicos y planes de mejora).
- **2009:** SIVEX (Sistemas de Vigilancia Estratégica de Extremadura)
 - Cliente: Dirección General de Innovación y Competitividad Empresarial de la Junta de Extremadura: www.gobex.es
 - Contacto: Ana Herreros de Tejada /Santos Infante
 - Objetivo: detección anticipada de amenazas y oportunidades para determinados clusters empresariales de Extremadura
 - Actividades: apoyo técnico y comercial a www.infocenter.es durante el desarrollo de los observatorios sectoriales, elaborados para algunos de los clusters de Extremadura (metal-mecánico; piedras y rocas ornamentales; envase y embalaje; textil; fruta; energía; construcción).
- **2006:** ELABORACIÓN DE PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING
 - Cliente: www.labicicleta.net
 - Contacto: Fernando Pedrero
 - Objetivo: confrontar la visión estratégica intuitiva desde la perspectiva de profesionales externos
 - Actividades: desarrollo de Plan de Marketing completo: análisis interno y externo, DAFO, enunciado de objetivos, selección de estrategias, elaboración plan de acción.
- **2002-2009** (9 ediciones): PIMEX (Programa de Iniciación para la Internacionalización de empresas de Extremadura)
 - Cliente: www.extremaduraavante.es
 - Contacto: cristina.yarritu@extremaduraavante.es
 - Objetivo: Diseño, desarrollo y ejecución de planes de internacionalización con aproximadamente 250 PYMES y microPYMES de Extremadura
 - Actividades: diagnósticos de viabilidad; apoyo en la coordinación y seguimiento general del programa; asesoramiento técnico; formación (talleres formativos sobre metodología de elaboración de planes de marketing internacional).

- **2005-2009** (5 ediciones): "Plan de Consolidación": programa de consolidación para la internacionalización de empresas de Extremadura
 - Cliente: www.extremaduraavante.es
 - Contacto: Cristina Yárritu (cristina.yarritu@extremaduraavante.es)
 - Objetivo: profesionalización y consolidación de los departamentos de comercio exterior de 90 empresas (fundamentalmente PYMES, microPYMES de Extremadura y Denominaciones de Origen de Extremadura)
 - Actividades: diagnósticos empresariales; apoyo en la coordinación y seguimiento general del proyecto; asesoramiento técnico; formación (talleres formativos sobre metodología de elaboración de planes de marketing internacionales).

- **2009**: ELABORACIÓN INFORMES SECTORIALES AGROALIMENTARIOS
 - Cliente: www.ctaex.com
 - Contacto: Carmen González Ramos (cgonzalez@ctaex.com)
 - Objetivo: apoyo externo en actuaciones relacionadas con asesoramiento de diversos aspectos mercado
 - Actividades: elaboración de informes sub-sectoriales agroindustriales, impartición de jornadas formativas, participación en la elaboración de observatorio de innovación para el sector del tomate, representación "in situ" en misión comercial internacional.

- **2008-2009**: Programa NEEEX.
 - Cliente: www.extremaduraavante.es
 - Contacto: Amparo Casablanca
 - Objetivo: profesionalización y consolidación de los departamentos de comerciales de 15 empresas acogidas al programa NEEEX
 - Actividades: Impartición de jornadas sobre planificación comercial y de marketing; realización de tutorías individuales diagnosticar necesidades y resolver consultas; moderación de mesas sectoriales.

- **2008-2009**: COLABORACIÓN TÉCNICO-COMERCIAL INFOCENTER-SUDOESTE RECURSOS
 - Contacto: Ramón Archanco de León (Director General Infocenter S.L. (r.archanco@infocenter.es))
 - Objetivo: apoyo a Infocenter en la labor comercial (prospección de clientes y necesidades) y técnica (supervisión y entrega de trabajos realizados para clientes en Extremadura)
 - Actividades: prospección comercial, diagnóstico de necesidades, supervisión y entrega de trabajos realizados en Extremadura relacionados con Vigilancia e Inteligencia Competitiva (observatorios sectoriales, estudios de Benchmarking, estados del arte sobre aspectos de mercado, tecnológicos, legislación) desarrollados para cliente privado e institucional en Extremadura.

- **2007-2008**: ELABORACIÓN DE HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS EMPRESARIALES
 - Cliente: www.iniciativajoven.org
 - Contacto: Gloria Ramírez (Gloria@avesextremadura.es/info@avesextremadura.es) / Beatriz Fadón (redcalea@redcalea.org)
 - Objetivo: mejorar la competitividad de empresas de nueva creación: www.avesextremadura.es / www.redcalea.org
 - Actividades elaboración de planes estratégicos corporativos, planes de negocio y planes de comunicación, para las siguientes empresas: www.redcalea.org; www.avesextremadura.com

- **2007-2008**: Elaboración de informe: "CRÍA DE CABALLOS DE PURA RAZA ESPAÑOLA EN EXTREMADURA: ORIGEN, SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS"
 - Cliente: AECCPRE (www.extremadurapre.com)
 - Contacto: Carmen Pinilla (cpinilla@labarquera.com)
 - Objetivo: promoción comercial de la producción de las ganaderías pertenecientes a la Asociación Regional de Caballos de Pura Raza Española (AECCPRE)
 - Actividades: investigación documental, trabajo de campo y elaboración del informe

- **2007**: "SECTOR DEL TOMATE: IDENTIFICACIÓN Y VIGILANCIA MUNDIAL PARA LA ELABORACIÓN DEL OBSERVATORIO DE INNOVACIÓN PARA EL SECTOR DEL TOMATE" (2007):
 - Cliente: CTAEX
 - Contacto: Carmen González Ramos (cgonzalez@ctaex.com)
 - Objetivo: identificación de amenazas y oportunidades para el sector del tomate de Extremadura.
 - Actividades: apoyo a la empresa adjudicataria (Infocenter) en la configuración, seguimiento y entrega y difusión del observatorio de innovación para el sector del tomate.

- **2007:** Elaboración del estudio "AGRICULTURA ECOLÓGICA EN EXTREMADURA: ANÁLISIS, DIAGNÓSTICO Y RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS", encargado por la Dirección General de Comercio de la Junta de Extremadura.
 - Cliente: Dirección General de Comercio de la Junta de Extremadura
 - Contacto: Dirección General de Comercio; Gobierno de Extremadura: www.gobex.es
 - Objetivo: Generar un documento de referencia para ayudar a la Dirección General de Comercio de Extremadura a identificar las líneas estratégicas de apoyo para el sector de la agricultura ecológica en Extremadura.
 - Actividades: coordinación general en la elaboración y desarrollo del informe en colaboración con la Universidad de Extremadura (Prof. Antonio Chamorro www.uex.es) en las tareas de análisis de situación (interno y externo), diagnóstico y recomendaciones estratégicas.
- **2005-2006:** INICIATIVA EUROPEA INTERREG ("Proyecto Floresta")
 - Cliente: www.asecor.com
 - Contacto: Nancy Viniestra
 - Objetivo: mejora de las habilidades de gestión empresarial de 8 microPYMES del sector del corcho pertenecientes a la asociación empresarial ASECCOR
 - Actividades: diagnósticos empresariales; apoyo en la coordinación y seguimiento general del proyecto; asesoramiento técnico; formación (asesoramiento directo para la elaboración de planes de mejora empresarial).
- **2004-2005:** INICIATIVA EUROPEA INTERREG ("Proyecto Corchiça ")
 - Cliente: www.asecor.com
 - Contacto: Nancy Viniestra
 - Objetivo: actualización del Plan Estratégico del Sector del Corcho de Extremadura.
 - Actividades: análisis interno; desarrollo de estudio de Mercado y análisis del entorno enfocado al interés de la asociación empresarial ASECCOR
- **2000-2001:** INICIATIVA EUROPEA INTERREG II C: Programa de Cooperación "Espacio Atlántico"
 - Cliente: www.fundecyt-pctex.es
 - Contacto: Francisco Díaz (franciso.diaz@fundecyt-pctex.es)
 - Objetivo: diseño y desarrollo de una red de información sobre una plataforma digital, para intercambiar recursos sobre la oferta y demanda de agricultores ecológicos de las tres regiones europeas participantes en el programa: Alentejo (Portugal); Extremadura (España); Devon County (Reino Unido)
 - Actividades: coordinación técnica en representación del socio de Extremadura' (www.fundecyt.es)
- **2000:** PROGRAMA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (IFO 12.1999.1.9);
 - Cliente: Fomento de Mercados, actualmente: www.extremaduraavante.es
 - Contacto: cristina.yarritu@extremaduraavante.es
 - Objetivo: iniciar a microPYMES de Extremadura en procesos de internacionalización
 - Actividades: elaboración y desarrollo de planes de exportación; desarrollo de estudios de Mercado; selección de canales de distribución y clientes potenciales para 8 empresas extremeñas incorporadas al programa

➤ **PUBLICACIONES** (vinculadas a la relación profesional mantenida con Nestlé R&D Center):

- López, J, Ortiz, R. and R. Ballesteros, 1999. Aportación al manejo integrado del tomate de industria en Extremadura. Com. I Congreso Europeo de Agricultura Sostenible en Ambientes Mediterráneos. Badajoz, Spain, 1999
- Ballesteros, R., J. Labrador, L. Fernández-Pozo and J.M. Barreiro, 1999. Influencia de sistemas de producción agrícola sobre el suelo en ambiente mediterráneo. Com. I Congreso Europeo de Agricultura Sostenible en Ambientes Mediterráneos. Badajoz, Spain, 1999.
- M.H. Prieto, J. López and R. Ballesteros. Influence of Irrigation System and Strategy on the Agronomic and Quality Parameters of the Processing Tomato in Extremadura. Part 2. Proc. Workshop on Irrigation and Ferti-irrigation of Processing Tamato. Ed. B.J. Bièche. Acta Hort. 487, IHS 1999.
- J. Labrador, R. Ballesteros and L. Fernández-Pozo. Influence on soil of agriculture production systems under mediterranean conditions. Com. III Int. de la Soc. Europea de Conservación de Suelos. Valencia, Spain. 2000.

- L. Fernández-Pozo, J. Labrador, A. Florentino and R. Ballesteros. Agroecological indicators to evaluate soil quality under mediterranean conditions. Com. III Int. de la Soc. Europea de Conservación de Suelos. Valencia, Spain. 2000.
- Rodriguez, A, Ballesteros, R., Ciruelos, A., Barreiros, J.M. and Latorre, A.. Sensory evaluation of fresh tomato from conventional, integrated and organic production. Com. IV World Congress on the Processing Tomato & VII ISHS Symposium on the Processing Tomato, June, 10-13, 2000 Sacramento, California (USA).
- De la Torre, R., Ballesteros, R., Lopez, J., Ortiz, R. and R.M Ruiz. Agronomic and physical-chemical evolution of tomato during the ripening stage. Com. IV World Congress on the Processing Tomato & VII ISHS Symposium on the Processing Tomat,o June, 10-13, 2000 Sacramento, California (USA).
- Lopez, J., Ruiz, R.M., Ballesteros, R., Ciruelos, A., and R. Ortiz. Colour and lycopene study of several commercial tomato varieties at different harvesting dates. IV World Congress on the Processing Tomato & VII ISHS Symposium on the Processing Tomato; June, 10-13, 2000 Sacramento, California (USA).
- Rodríguez, A; Ballesteros, R.; Barreiro, J.M. and C. González. Evaluación sensorial de patatas cultivadas según diferentes sistemas de producción: convencional, integrado y orgánico. Congreso Iberoamericano de Investigación y Desarrollo en patata 3-6 julio, 2000 Vitoria (Spain).