



## **CV ROBERTO BALLESTEROS OLIVERA**

### **CURRICULUM RESUMIDO:**

A partir de 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](http://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.

Ofrecemos 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:

<b>Fechas:</b>	<b>Febrero 2018 - febrero 2019</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	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.

<b>Fechas:</b>	<b>2000- 2018</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	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)

<b>Fechas:</b>	<b>1997 - 2000</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	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.

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

<b>Fechas:</b>	<b>1990 - 1995</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	Nestlé R&D Center; Badajoz, España (actualmente <a href="http://www.ctaex.com">www.ctaex.com</a> )
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.

<b>Fechas:</b>	<b>1985 -1990</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	Finca "La Orden"; Servicios de Investigación Agrícola del Gobierno Regional de Extremadura. Actualmente: <a href="http://cicytex.juntaex.es/es/">http://cicytex.juntaex.es/es/</a>
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

<b>Fechas:</b>	<b>1982 - 1985</b>
Nombre y dirección de la empresa contratante:	Departamentos de Botánica, Fisiología Animal (Universidad de Extremadura: <a href="http://www.uex.es">www.uex.es</a> ) ; Centro de Acuicultura "Vegas del Gadiana": <a href="http://pescayrios.juntaextremadura.es/pescayrios/web/guest/centro-acuicultura-vegas-gadiana">http://pescayrios.juntaextremadura.es/pescayrios/web/guest/centro-acuicultura-vegas-gadiana</a>
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](http://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](http://www.camara.es))
- 2015: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo ([www.ebrd.com](http://www.ebrd.com))
- 2019: EUREKA Expert Community ([www.eurekanetwork.org](http://www.eurekanetwork.org)), para participar como evaluador de to participate as an evaluator 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](http://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).

➤ **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 (2000-2019):**

- **2018-2019:** GERENCIA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES EN ESPAÑA
  - Cliente: Living Seeds Sementes Vivas S.A
  - Contacto: stefan.doeblin@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@cityconsultores.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:** INFORME DE VIABILIDAD: PLUS 360 Servicios Estratégicos Integrales
  - Cliente: Innizia 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:** CONVOCATORIA DE EXTREMADURA DEL PROGRAMA DE GRUPOS OPERATIVOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE INNOVACIÓN
  - Cliente: Viñaoliva/Clúster de la Energía (www.vinaoliva.es/ www.energiaextremadura.org)
  - Contacto: Carolina Grau (gerencia@energiaextremadura.org)
  - Objetivo: Transferencia de resultados de innovación (energía fotovoltaica) aplicada a riegos en Olivar y Vid.
  - Actividades: Apoyo a la formación del Grupo Operativo y elaboración de la memoria técnica del proyecto técnico a desarrollar

- 2016:** DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL
- Cliente: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo ([www.ebrd.com](http://www.ebrd.com))
  - Contacto: Yekaterina Chertova ([ChertovY@ebrd.com](mailto: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](http://www.conkistadores.com)
  - Contacto: Jesús Martín ([jesus.martin@conkistadores.com](mailto: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 ([jbουργuillos@vegenat.es](mailto:jbουργuillos@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](mailto: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](mailto: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](http://www.ebrd.com))
- Cliente: Banco Europeo de Reestructuración y Desarrollo ([www.ebrd.com](http://www.ebrd.com))
  - Contacto: Yekaterina Chertova ([ChertovY@ebrd.com](mailto: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:** INNCÁMARAS 2015 ([WWW.INNOCAMARAS.ORG](http://WWW.INNOCAMARAS.ORG))
- Cliente: [www.innocamaras.org](http://www.innocamaras.org) (CÁMARA DE COMERCIO DE BADAJOZ)
  - Contacto: Isabel Balbontín ([emprende@camarabadajoz.org](mailto: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:** FORMACOEX (Plan de formación de nuevos profesionales en comercio exterior), promovido por Extremadura Avante ([www.extremaduraavante.es](http://www.extremaduraavante.es))
- Cliente: subcontrata a través [www.adalidextremadura.com](http://www.adalidextremadura.com)
  - Contacto: [fnaranjo@adalidextremadura.com](mailto: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 Galllego ([info@agallegoperezglobal.es](mailto: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](http://www.innode.es))
  - Contacto: Francisco Palomo ([proyectos@innode.es](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](http://www.extremaduraavante.es))
  - Contacto: Cristina Yárritu Manso ([crisrina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto:crisrina.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](mailto: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](http://www.extremaduraavante.es))
  - Contacto: Cristina Yárritu Manso ([cristina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto: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](mailto: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.cederzafrabodion.org>)
  - Contacto: José Eduardo Luque ([cederzafrabodion@gmail.com](mailto:cederzafrabodion@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](http://www.extremaduraavante.es))
  - Contacto: Adriana Gragera Silker ([Adriana.gragera@extremaduraavante.es](mailto: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](http://www.extremaduraavante.es))
  - Contacto: Cristina Yárritu Manso ([cristina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto: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](http://www.fundecyt-pctex.es))
  - Contacto: Patricia da Costa Felix ([patricia@fundecyt-pctex.es](mailto: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: contrato de asistencia técnica – consultor 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](mailto:info@agallegoperezglobal.es)) / Antonio Abreu ([aabreu@dip-badajoz.es](mailto:aabreu@dip-badajoz.es)) /
  - Objetivo: mejorar la competitividad de empresas (microymes 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/](http://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/](http://www.clusterturismoextremadura.es/); [www.textilextremadura.com/](http://www.textilextremadura.com/); [www.asecor.com/](http://www.asecor.com/); [www.clusterenergex.org/](http://www.clusterenergex.org/);
  
- **2010:** AUDITORIA ESTRATÉGICA
  - Cliente: [www.fundecyt-pctex.es](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.extremaduraavante.es)
  - Contacto: [cristina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto: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](http://www.extremaduraavante.es)
  - Contacto: Cristina Yárritu ([cristina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto: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](http://www.ctaex.com)
  - Contacto: Carmen González Ramos ([cgonzalez@ctaex.com](mailto: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](http://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](mailto: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](http://www.iniciativajoven.org)
  - Contacto: Gloria Ramírez ([Gloria@avesextremadura.es](mailto:Gloria@avesextremadura.es)/[info@avesextremadura.es](mailto:info@avesextremadura.es)) / Beatriz Fadón ([redcalea@redcalea.org](mailto:redcalea@redcalea.org))
  - Objetivo: mejorar la competitividad de empresas de nueva creación: [www.avesextremadura.es](http://www.avesextremadura.es) / [www.redcalea.org](http://www.redcalea.org)
  - Actividades: elaboración de planes estratégicos corporativos, planes de negocio y planes de comunicación, para las siguientes empresas: [www.redcalea.org](http://www.redcalea.org); [www.avesextremadura.com](http://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](http://www.extremadurapre.com))
  - Contacto: Carmen Pinilla ([cpinilla@labarquera.com](mailto: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](mailto: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](http://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](http://www.uex.es)) en las tareas de análisis de situación (interno y externo), diagnóstico y recomendaciones estratégicas.

- **2005-2006:** INICIATIVA EUROPEA INTERREG ("Proyecrto Floresta")
  - Cliente: [www.asecor.com](http://www.asecor.com)
  - Contacto: Nancy Viniegra
  - 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 ("Proyecrto Corchiça ")
  - Cliente: [www.asecor.com](http://www.asecor.com)
  - Contacto: Nancy Viniegra
  - 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 ASECOR
- **2000-2001:** INICIATIVA EUROPEA INTERREG II C: Programa de Cooperación "Espacio Atlántico"
  - Cliente: [www.fundecyt-pctex.es](http://www.fundecyt-pctex.es)
  - Contacto: Francisco Díaz ([franciso.diaz@fundecyt-pctex.es](mailto: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](http://www.fundecyt.es))
- **2000:** PROGRAMA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (IFO 12.1999.1.9);
  - Cliente: Fomento de Mercados, actualmente: [www.extremaduraavante.es](http://www.extremaduraavante.es)
  - Contacto: [cristina.yarritu@extremaduraavante.es](mailto: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 Tomato, 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).