

## Karine Brück

Móvil: +34 629 90 20 12

E-mail: [kbruck@karinebruck.com](mailto:kbruck@karinebruck.com)  
[karine@ecosolve.es](mailto:karine@ecosolve.es)

Fecha de nacimiento: 03/04/1965

Vídeo presentación: <http://vimeo.com/87168694>



### HABILIDADES TÉCNICAS

- + Diagnóstico de potencial de internacionalización de PYMES.
- + Elaboración y acompañamiento en la ejecución de planes multisectoriales de internacionalización
- + Elaboración y ejecución de estrategias de penetración y de marketing internacional on line y off line en los mercados exteriores.
- + Experta en licitaciones multilaterales internacionales.
- + Asesoramiento en materia de elaboración de proyectos de I+D+i (H2020, Prima, etc,...)
- + Elaboración de estudios de mercado y estudios sectoriales en diferentes mercados a nivel local, regional, nacional e internacional para PYME y start up.
- + Identificación de oportunidades de negocios en mercados internacionales e identificación de socios locales.
- + Experta en el Magreb, América Latina, Unión Europea y países de Oriente Medio.
- + Gestión de la documentación aduanera, logística internacional y asesoramiento legal y reglamentario a la internacionalización.
- + Formación a medida en temas de comercio exterior, licitaciones multilaterales internacionales, relaciones internacionales, implantación exterior y búsqueda de socios, clientes y distribuidores locales en los mercados exteriores. Docente habitual en la ESIC, EIG, Instituto Cajazol, Extenda, Agencia Idea, Extremadura Avante, IPEX, etc...

### HOMOLOGACIONES Y PERTENENCIA A ORGANIZACIONES PROFESIONALES

- + Homologación ICEX para realizar el **Programa de Icxex-Next**
- + Homologación Extenda para realizar **Diagnósticos del Potencial de Internacionalización de la Empresa**
- + Homologación del Consejo Superior de Cámaras para asesorar a PYMES de Andalucía y de Murcia en el marco del Programa **InnoCámara**.
- + Miembro fundador del "Club Multilateral" creado a principio de 2008 por la **Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda)** empresa pública del Gobierno de Andalucía dedicada a potenciar la internacionalización de las empresas andaluzas. El objetivo del Club Multilateral es triple: 1. Mejorar el posicionamiento y consolidar las ofertas de las empresas andaluzas que lo integran en el mercado multilateral. 2. Proveer a las empresas andaluzas que están apostando por este mercado de una asistencia técnica especializada, continuada y adecuada a sus necesidades. 3. Fomentar la cooperación empresarial.
- + Miembro de la ISWA (International Solid Waste Association) desde 2006 hasta 2013.
- + Miembro de CLIES (Círculo empresarial intersectorial de empresas de Economía Social y participadas de Servicios Avanzados e Innovación de Andalucía) desde 2015.

### LISTA DE LOS DIAGNOSTICOS DE POTENCIAL y PLANES DE INTERNACIONALIZACION REALIZADOS POR ESTA CONSULTORA EN EL MARCO DE SU HOMOLOGACION POR EXTENDA

GUARNICIONERA ARTESANA LOS NIETOS (sector marroquinería – en curso)  
LOS HORGAZALES (producción de aceite de oliva ecológico virgen extra)  
SUCESORES DE MANUEL AVILES SL (dulces)  
IBER OLIVA (trader de aceite de oliva)  
SOLUCIONES SICNOVA (impresoras en 3 D)  
AGROGENIA (fertilizantes a base de bio-organismos)  
CPAD (Construcción de Proyectos al Detalle - construcción)  
OMA (Online Management Agency - Outsourcing)  
OTSA (biomasa y energía solar)  
BODEGAS FONTEDEI (vino y aceite de oliva)  
CREATIVE HERITAGE (objetos de decoración)  
ECOTRUJAL (aceite de oliva y cosméticas)  
SERVI-COMFORT (construcción e inmobiliario)  
JAMONES JUVILES (agroalimentario)  
TRANSPORTES SAESO (logística y distribución)  
ELECTROSAN INSTALACIONES TECNICAS (electricidad y energías renovables)

GARCIMAR ARTESANOS (sector mármol)  
RUBIO STONE (piedra natural)  
ISERMA RESINERA (forestal y agua)  
ENTORNO GRAFICO JARD 2006 (editorial)  
AP MARMOLES (piedra natural)  
AURIGA CONSULTORES Y PROYECTOS (internacionalización de tiendas gourmets con ecomercio incorporado)  
BIOAZUL (tecnología del agua)  
INSBESA (instaladora eléctrica y telecomunicación)  
INCASUR (ingeniería urbanismo y agua)  
TECNOVAP (energías renovables)  
SUMELGRA (distribución eléctrica)  
ESTANTERIAS RECORD (estanterías metálicas)  
ESCAYESCOS (material construcción)  
ACA MONTAJES (líneas de embotellamiento líquidos)  
SUGREMIN (fabricación catenaria para ferrocarril y tranvía)  
IVOLUTION R&D (investigación y fabricación aparato rehabilitación muscular)  
HERREREA DE PERFORACION (perforación vertical y horizontal)  
ROTULOS STUDIO (rotulación de todo tipo)  
WUAIKA (ingeniería y eficiencia energética)  
FORONLINE LEX (actividades para-escolares y colonias de vacaciones)

## IDIOMAS

**Español:** bilingüe.

**Inglés:** nivel muy alto hablado, escrito y leído.

**Alemán:** nivel alto hablado, escrito y leído.

**Portugués:** nivel alto hablado, escrito y leído.

**Francés:** nativo.

## INFORMÁTICA

INFORMATICA (MS-DOS, Office, Dbase, Access, Excel, Powerpoint,...)

## PUBLICACIONES

Conferencia en el Congreso "European waste management in the view of the waste framework directive" (2010) en Colonia (Alemania) intitulada: "Legal requirements and practice of the transport of healthcare waste within the European Union". Esta conferencia ha sido editada en el libro: "EU Waste Management 2010", Matthias Kühle- Weidemeier (edition), p. 163-171.

Formación de los Directores y Responsables de Enfermería de 2012 hospitales públicos de la provincia de Estambul en materia de buenas prácticas en gestión de residuos sanitarios peligrosos (junio-julio 2010). Conferencia publicada en el libro, "Saglik Sektörü Atik Yönetimi, edited by Yrd. Doç. Hasan Hüseyin Eker and Mrs. Özge Dolunay, p. 190-195.

Preguntas frecuentes sobre licitaciones en Marruecos (2013): <http://www.retse.com/publicaciones.php>

GRADO DE IMPLANTACIÓN DE LAS LICITACIONES INTERNACIONALES Y MULTILATERALES EN EL TEJIDO EMPRESARIAL DE GRANADA, Dirección y coordinación: Profesor Eduardo Cuenca García, elaborado por Karine Brück and others, ISBN 978-84-608-6674-9 (2016)

## FORMACIÓN

**Cursos de Doctorado en Derecho Internacional Público. (Universidad de Granada).**

Fechas: 1990 – 1992

**Máster en Derecho Europeo (Universidad Libre de Bruselas).**

Fechas: 1988 – 1990

**Licenciatura en Derecho (Universidad de Lieja, Bélgica).**

Fechas: 1983 – 1988

Título **convalidado** por el Ministerio de Educación de España. **1991.**

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2007: Preparación de licitaciones internacionales y ofertas de la Unión Europea (Extenda) (Europaid).

2006: Preparación de licitaciones internacionales y ofertas del Grupo Banco Mundial y de la Unión Europea (Extenda).

2005: Instituciones Financieras Internacionales. Curso on line. Extenda.

**PROYECTOS LLEVADOS A CABO**

En este apartado se presentan proyectos de internacionalización que Karine Brück, gerente de Ecosolve, ha llevado a cabo, además de los Diagnósticos de potencial y planes de internacionalización en el marco de la Homologación con Extenda (Ver listado en documento separado):

Fechas	Lugar	Puesto	Descripción
2018	Sevilla (28/6), Granada (11/10) y Málaga (11/11)	Docente (elaboración e impartición de los seminarios)	Seminarios presenciales: Licitaciones multilaterales: <b>metodología de elaboración de ofertas ganadoras</b> , 3 seminarios presenciales de 5 horas cada uno. Cliente: Extenda. Financiación: Fondos Europeos.
2018-2019 (en curso)	Castilla La Mancha	Jefe de Proyecto	<b>Servicio de apoyo al Ipx en el programa de cooperación empresarial para la internacionalización.</b> Formación de consorcios de exportación y asesoramiento a los mismos en materia de internacionalización Cliente: IPEX, Financiación: Fondos Europeos.
2018 (en curso)	Portugal y Reino Unido	Jefe de Proyecto	Estrategia de <b>internacionalización de Capote's Emotion</b> a Reino Unido Cliente y Financiación: Capote's Emotion (fabricante de capas alentejanas)
2018-2019 (en curso)	Andalucía, Francia, Bélgica y Alemania	Jefe de Proyecto	Estudio de mercado y <b>estrategia de internacionalización a Alemania</b> Cliente y Financiación: <b>Iman</b> (fabricantes de muebles de oficina)
2018	Extremadura	Jefe de Proyecto	<b>Servicio de Formación sobre Proyectos Europeos y Licitaciones Internacionales:</b> 6 jornadas de formación en materia de elaboración de proyectos europeos y de ofertas para contestar a licitaciones multilaterales + 60 horas de asesoramiento individualizado a los participantes multisectoriales. Cliente: Extremadura Avante Financiación: Fondos Europeos.
2018 (en curso)	Andalucía	Docente (elaboración e impartición de los seminarios)	<b>Taller teórico-práctico</b> sobre internacionalización de empresas; <b>Organización de B2B</b> entre empresarias andaluzas y portuguesas (un total de 425 reuniones) Cliente: Fundación 3 Culturas Financiación: Fondos Europeos
2018 (Semana del 9 de abril)	Universidad de Granada	Docente (elaboración e impartición de los seminarios)	<b>Semana Multilateral de la Universidad de Granada:</b> 15 horas de formación a los estudiantes de Económicas acerca de las licitaciones multilaterales. Cliente: Universidad de Granada. Financiación: Extenda
2018	Andalucía	Docente (elaboración e impartición de los seminarios)	<b>Miércoles de internacionalización de Extenda:</b> ponente en 16 webminarios relativos a diferentes temas de la internacionalización de empresas. Cliente: Extenda (2h/jornada). Financiación: Unión Europea
2017-2018	Andalucía y Marruecos	Jefe de proyecto	Estrategia de internacionalización de <b>Natural Soft a Marruecos</b> , organización de un seminario de presentación en <b>Casablanca</b> . Cliente y Financiación: Natural Soft (software de gestión hospitalaria)
2017- en curso	París, Francia	Socia UTE al 50% con la COCEF	<b>Gestión de la oficina de Extenda en París</b> (oficina de promoción de negocios de Andalucía en Francia) Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2017	Andalucía	Jefe de proyecto	Elaboración de un informe sobre el <b>sector de Tecnología Sanitaria en Andalucía para su internacionalización</b> Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2017	Almería	Docente (elaboración e impartición de los seminarios)	<b>Capacitación</b> del personal de la Cámara de Comercio de Almería en materia de <b>licitaciones multilaterales</b> Cliente y Financiación: Cámara de Comercio de Almería
2017	Andalucía	Asistencia Técnica y moderadora	<b>Asistencia técnica</b> en el desarrollo de la jornada y la organización de reuniones entre las 25 empresas del <b>Club Multilateral</b> y 5 grandes consultoras internacionales (empresas Ancla) proviniendo de Francia y Bélgica. Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2017	Portugal	Consultora	Organización y ejecución de una <b>agenda de trabajo en Portugal:</b> Cliente y Financiación: Rodax Poliester (fabricantes de recipientes para fermentación de aceitunas).
2017	Andalucía	Asesoramiento estratégico de internacionalización	<b>Asesoramiento jurídico estratégico</b> , elaboración de contrato de distribución internacional (Reino Unido, Alemania, Italia y Taiwan) Cliente y financiación: Sicnova (fabricante impresoras en 3D – patente propia)
2017	Andalucía	Docente (elaboración e impartición de los webminarios)	<b>18 Webminarios sobre internacionalización</b> de empresas Cliente: Extenda (3h/jornada) Financiación: Unión Europea

2017	Andalucía (Sevilla, Málaga y Almería)	Docente	TALLERES INFORMATIVOS “ <b>CÓMO INICIARSE EN LAS LICITACIONES INTERNACIONALES MULTILATERALES</b> “ Cliente: Extenda (6h/jornada) Financiación: Unión Europea
2016-2017	España-Mauritania	Consultora	Estrategia de internacionalización de una empresa mauritana del sector pesquero en España. Cliente y Financiación: Arpego
2016	Extremadura	Docente	Elaboración e impartición de las <b>3 Jornadas de Formación Multilateral 2016</b> organizadas por Extremadura Avante (5h/jornada) Cliente: Extremadura Avante Financiación: Unión Europea
2016	Andalucía	Asistencia Técnica y moderadora	<b>Asistencia técnica</b> en el desarrollo de la jornada y la organización de reuniones entre las 25 empresas del Club Multilateral y las grandes consultoras internacionales (empresas Ancla): Euroconsultants, ARS Progetti, CEDDET , FIIAPP and AECOM Consultancy Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2016	España	Asistencia Técnica	Asesoramiento en materia de preparación de la EOJ y Asistencia técnica para la preparación de la oferta para el <b>concurso “EUIPO”</b> (licitación europea), resultando el <b>cliente adjudicatario</b> de la misma. Cliente: Lucas & Asociados Abogados Financiación: Unión Europea
2016 (en curso)	Portugal y Mauritania	Coordinadora Consorcio	Identificación de socios de consorcio, montaje del mismo, redacción del contrato y preparación de todos los aspectos legales del concurso multilateral titulado “Proyecto de Realización de líneas eléctricas de 90kv y 33 kv y de las subestaciones asociadas, lote 2, Electrificación Rural entre Boutilimit – Sangrava, DAO No 02/CMI/2016. Proyecto de un importe de más de 6 millones de euros. <b>Proyecto adjudicado, en fase de ejecución.</b> Financiación: FADES, Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social Clientes: empresa portuguesa: CME; empresa mauritana: Géniservices
2016	Andalucía	Docente (elaboración e impartición de los webminarios)	Webminarios sobre <b>Preinternacionalización</b> : lotes 1, 2, 3, 4, y 6: elaboración e impartición de un total de 23 webminarios de 3 horas cada uno acerca de los principales aspectos de la internacionalización, incluyendo 3 seminarios específicos relativos a las licitaciones multilaterales. Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2015-2016	Francia-Bélgica	Consultora	Posicionamiento estratégico de marcas (branding internacional) de una empresa de cosméticos a base de aceite de oliva. Cliente y Financiación: Laiol
2015	Andalucía	Team Leader	<b>“Estudios de mercados especializados para 10 empresas del sector salud y calidad de vida realizados por parte de expertos”</b> Empresas: aplicaciones móviles para tratamiento de niños tartamudos (Las Aventuras de Tate), Cliente: Andalucía Emprende Financiación: Unión Europea
2015	Andalucía	Directora de proyecto	Propuesta de plan estratégico de <b>impulso a la internacionalización de las empresas del sector metal-mecánico</b> de la provincia de Jaén para el año 2015 El proyecto tiene 3 componentes y participan más de 100 Pymes de la provincia de Jaén, perteneciente al sector metal-mecánica que han sido clasificadas en 13 grupos diferentes para poder ofrecer servicios que correspondan plenamente con las actividades de las Pymes participantes: 1. Identificación de oportunidades de negocios en los mercados internacionales y ayuda en la penetración de estos nuevos mercados. Las pymes de este programa reciben información acerca de productos y demandas de servicios de diferentes mercados internacionales, así como información actualizada sobre las últimas licitaciones lanzadas por organismos multilaterales que encaja con sus líneas de actividad. 2. Identificación de agentes comerciales e información sobre los acuerdos de agencia para ofrecer a las PYMES participantes herramientas necesarias para contratar directamente con estos agentes que pueden impulsar las ventas internacionales de las PYME participantes. 3. Primeros contactos con potenciales clientes extranjeros identificados y la redacción propuesta trata en otros idiomas a empresas (francés o inglés) Cliente: A.E.I Jaén. Financiación: Diputación Jaén.
2015	Andalucía	Consultora y moderadora	Asistencia técnica en el desarrollo de la jornada y <b>la organización de reuniones entre las 25 empresas del Club Multilateral</b> y las grandes consultoras internacionales (empresas Ancla): AF Consult, Gopa, Ecorys y Astec. El objetivo de estas reuniones es identificar posibles sinergias entre las empresas andaluzas y las consultoras internacionales, para emprender proyectos internacionales; licitando como socios o en subcontratación. Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea

2015	Andalucía	Docente	Impartición de 3 jornadas sobre: <b>“Iniciación a los Proyectos y Licitaciones Multilaterales, una forma de internacionalizarse”</b> con la ponencia:” como enfrentarse a una licitación Multilateral. Guía práctica para presentarse y ofertar”. Se trata de jornadas técnicas donde se dan las claves para internacionalizarse a través de licitaciones multilaterales. Cliente: Extenda Financiación: Unión Europea
2014	Andalucía	Directora de proyecto	Difusión de las jornadas de captación de empresas, 2 ponencias acerca de las oportunidades de negocios en Marruecos, asesoramiento individualizado a los diferentes consorcios conformados y organización de una agenda de trabajo por consorcio en Marruecos, así como el acompañamiento en todas y cada una de las reuniones para presentar <b>los consorcios a empresas privadas y organismos licitantes marroquíes</b> . Cliente: Agencia Idea en el marco del Proyecto “Retse Servicios Avanzados”. Financiación: Unión Europea.
2014 -2015	Andalucía	Directora Organización	Organización de <b>4 Misiones Inversas con grupos de empresarios proviniendo de Senegal, Argelia, Francia y Bélgica</b> (selección de las empresas de interés, contacto, organización del viaje, organización de las reuniones B2B). Clientes Cámaras de Comercio de Linares, Jaén y Andújar. Financiación: Unión Europea.
2014	Andalucía	Docente	Impartición de un curso presencial de <b>Iniciación en Materia de Licitaciones Multilaterales</b> .16 horas de duración y con una media de alumnado de 200 participantes. En este curso, se trata de familiarizar el alumnado con las licitaciones multilaterales. Cliente: Universidad de Granada Cátedra-Extenda Financiación: Unión Europea
2013 - 2015	Andalucía	Directora del Proyecto	Elaboración, impartición y tutorización del curso on line <b>“la internacionalización a través de las instituciones financieras multilaterales”</b> de Extenda. <b>(4 convocatorias, 200 horas por edición)</b> Cliente: Agencia Andaluza de Promoción Exterior – Extenda.
Desde 2013 (en curso)	Andalucía	Consultora homologada	Consultora homologada por Extenda para realizar <b>diagnósticos del potencial exportador de las empresas andaluzas</b> . Más de 30 diagnósticos realizados a PYMES multisectoriales para ayudarlas a internacionalizarse de forma exitosa a 3 mercados diferentes por empresa Cliente: Agencia Andaluza de Promoción Exterior – Extenda.
2013 (enero-diciembre)	Andalucía, Marruecos	Responsable del Proyecto	Programa de Servicios de prospectiva y asesoramiento legal sobre el mercado público de Marruecos a realizar en el marco del proyecto de cooperación territorial europea <b>“ReTSE Servicios Avanzados”</b> consistiendo en un <b>servicio de alerta y asesoramiento sobre licitaciones públicas en Marruecos</b> para un total de 50 empresas andaluzas de 9 diferentes sectores. Cliente: Agencia Idea Financiación: Unión Europea
2012-2013	España, Marruecos, Mauritania, Túnez, Argelia, Latinoamérica	Responsable del proyecto	Fomento de la <b>Internacionalización de mercados mediante Manifestaciones de Interés y Licitaciones Internacionales “INTERNOVA”</b> . Puntos de trabajo: 1. Docencia in Company de las empresas beneficiarias para permitirles adquirir una mecánica de presentación de las manifestaciones de interés y licitaciones que vayan saliendo (documentos administrativos que tener preparados, fuentes de información sobre proyectos, elección de los mercados claves, criterios de selección de proyectos, etc.). 2. Encontrar socios locales y/o socios de la AEI para formar consorcios y así presentarse a las expresiones de interés y licitaciones con más posibilidades de ganar. 3. Preparación de contratos de consorcios (redacción del contrato con el reparto de las diferentes tareas, responsabilidades, etc.) 4. Preparar una manifestación de interés y/o una oferta ganadora. Cliente: AEI (Asociación Empresarial Innovadora del sector de la Automoción de la Provincia de Jaén) Financiación: Unión Europea
2012-2015	España	Consultora homologada Innocámara	Programa cofinanciado en un 80% por el FEDER para contribuir a la <b>mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas</b> , mediante la adopción de una <b>cultura a favor de la innovación permanente</b> para lograr un crecimiento económico sostenido. Homologación del Consejo Superior de Cámaras. Financiación: Unión Europea.

2012	España, Marruecos, Chile, Perú y Colombia	Responsable del proyecto	Programa europeo INCOMER I, <b>“Innovación y Competitividad en los nuevos mercados”</b> (Marruecos, Chile, Perú y Colombia) Estudio de mercado de los 4 países en el sector metal mecánico e invitación de grandes compradores a Linares para permitir a las empresas de la comarca diversificar sus ventas. Cliente: AEI (Asociación Empresarial Innovadora del sector de la Automoción de la Provincia de Jaén) Financiación: Unión Europea
<b>2012 – en curso</b>	<b>Andalucía</b>	<b>Profesora ESIC y Escuela Internacional de Gerencia</b>	<b>Profesora de diferentes seminarios en materia de comercio internacional (impartición en inglés) y tutora de los proyectos de final de Master, igualmente elaborados en inglés.</b> <b>Clientes: ESIC y EIG <a href="http://www.esic.edu/granada/">http://www.esic.edu/granada/</a></b>
2011-2012	España	Consultora-técnico acerca de los aspectos legales importantes en el marco de las licitaciones internacionales	Concepción, desarrollo y legalización para poder participar en licitaciones multilaterales de un <b>sistema integral de tratamiento de residuos sanitarios</b> de transporte e instalación fáciles para los países en vía de desarrollo. Cliente: Matachana Financiación privada
2011-2013	España	Responsable de licitaciones internacionales.	Asesoramiento integral a empresas a través de la Cámara de Comercio de Granada <b>en materia de licitaciones multilaterales y proyectos de ayudas al desarrollo.</b> En este marco, <b>impartición de diferentes seminarios sobre Licitaciones multilaterales.</b> <b>Sectores:</b> residuos, construcción, arquitectura, energía, energías renovables e ingeniería, ciclo integral del agua Cliente: Cámara de Comercio de Granada Financiación: Cámara de Comercio de Granada
2011-2012	España, Marruecos y Francia	Coordinadora proyecto	Proyecto de <b>internacionalización de Empresas Andaluzas de Economía Social.</b> Contribuir a la internacionalización de un grupo multisectorial de empresas de economía social ubicadas en Andalucía. Cliente: Fundación Innoves Financiación: Fondos Europeos
2011	España	Tutora de becarios de Extenda (2 convocatorias)	Tutora de <b>proyectos de grupos de becarios de Extenda</b> (4 proyectos TICS en Panamá y Chile, proyecto implantación empresa tratamiento de residuos en Brasil, proyecto exportación puertas a Marruecos) Cliente: EOI (Escuela de Organización Industrial) Financiación: Extenda
2011	Marruecos	Profesora y formadora	Talleres <b>sobre comercio internacional</b> en los sectores de la construcción, las energías renovables y el medio ambiente y sobre la cooperación entre empresarios de las provincias de Granada (España) y Tetuán (Marruecos), organizados en el marco del <b>“Programa Mercamed”</b> , mercados y empresas en el Mediterráneo, organizado por la Diputación de Granada y financiados por el programa europeo <b>“PROCTEFEX”</b> para promover el desarrollo económico y la integración territorial y mejorar la integración del Área Mediterráneo. Cliente: Diputación de Granada. Financiación: Fondos europeos (PROCTEFEX).
2010-2011	Siria	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos	Estudio de los aspectos legales del <b>sector de los residuos sanitarios en Siria.</b> Organización de todos los aspectos relacionados con la posibilidad de la empresa Athisa de licitar a nivel nacional y europeo proyectos en este sector para ese país. Propuesta de la mejor solución legal en cada caso. Implantación de una sucursal de la empresa en el país para poder licitar a nivel nacional y llevar a cabo los servicios de gestión integral de este tipo de residuos. Tres licitaciones de entrega de plantas de tratamiento de residuos sanitarios han sido licitadas. El contrato relativo al <b>proyecto EuropeAid</b> fue firmado a final de diciembre de 2010 y el proyecto de Homs de concepción, construcción de una planta + explotación durante 3 años fue ganado en consorcio con una empresa constructora local. Todos los proyectos fueron interrumpidos a principio de 2011. Cliente: Athisa. Financiación: EuropeAid y Municipalidades de Homs y Sweidda.
2010	Aksaray (Turquía)	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos Formación del personal turco	Concepción, diseño, legalización, entrega e instalación de una <b>planta de tratamiento de residuos sanitarios. Aspectos legales y administrativos del proyecto desde la concepción de la oferta hasta la puesta en marcha y explotación de la planta (BOT de 10 años)</b> Cliente y financiación: Municipalidad de Aksaray.

2010 (hasta julio)	Estambul (Turquía)	Profesora y responsable de comunicación para el proyecto de formación (plataforma en internet + difusión en los medios "tradicionales")	<b>Formación de los Directores de Hospitales y de Enfermería</b> de los 212 hospitales de la provincia de Estambul en materia de gestión de residuos sanitarios. Cliente: Administración Provincial Especial de Estambul. Financiación: Extenda y financiación privada.
2010	Región de Casablanca (Marruecos)	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos	<b>Estudio de Viabilidad sobre la organización de un sistema de gestión integral de los residuos sanitarios en el Reino de Marruecos (actualización de la región de Casablanca)</b> Actualización para la región de Casablanca del estudio de viabilidad sobre la organización de un sistema integral de gestión de los residuos sanitarios en Marruecos. Al principio de 2010, a la vista del incremento del mercado y de la multiplicación de los hospitales y centros de salud solicitando el tratamiento de sus residuos gracias a la entrada en vigor de la nueva legislación y reglamentación aprobadas por las autoridades marroquíes, actualización del primer estudio de viabilidad. Su resultado fue la autorización de proceder a la instalación de una segunda planta de tratamiento de residuos sanitarios fuera del ámbito hospitalario en Marruecos. Cliente: Athisa, financiación privada.
2009	Siria	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos	<b>Estudio de viabilidad de la instalación de una empresa especializada en gestión integral de residuos sanitarios en Siria.</b> <b>El proyecto cubría todo el territorio sirio e incluía:</b> la recopilación y el análisis de la normativa y la reglamentación vigentes en el sector, la actualización de los dos planes previamente elaborados por las cooperaciones francesa y japonesa, la visita sistemática de centros privados y públicos en la casi totalidad de las provincias sirias, las entrevistas con profesionales del sector para conocer su percepción de la gestión efectuada, el estudio de las posibilidades de recibir ayudas internacionales y europeas por este tipo de proyectos, los competidores ya instalados y las empresas que transportan estos tipos de residuos. Cliente: Athisa, financiación privada.
2009	Kusadasi (Turquía)	responsable de los aspectos legales, financieros (créditos documentarios) y administrativos	Concepción, diseño, legalización, entrega e instalación de una <b>planta de tratamiento de residuos sanitarios</b> responsable de los aspectos legales, financieros (créditos documentarios) y administrativos desde la concepción de la oferta hasta la ejecución del proyecto y su entrega a las autoridades europeas y turcas. Cliente: Ak-eli. Financiación: EuropeAid.
2009	España, Portugal y Turquía	Profesora y coordinadora de todas las universidades implicadas. Elaboración y presentación de la oferta formativa.	Presentación de la oferta formativa, coordinación entre las Universidades involucradas y profesora del curso de <b>"Formador de formadores en residuos sanitarios (médicos, peligrosos e infecciosos) de la ciudad de Estambul"</b> . Proyecto financiado a través del programa Leonardo da Vinci de la Comisión Europea.
2008	Samsun (Turquía).	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos del proyecto	"Planificación detallada, fabricación, legalización, entrega y puesta en marcha inicial de <b>dos vehículos para el transporte y la recogida de residuos sanitarios + formación del personal</b> ". Coordinación de todas las exigencias legales y administrativas necesarias para cumplir con los requisitos de la licitación y optimizar el proyecto. Cliente: Municipalidad Metropolitana de Samsun (Turquía). Proyecto financiado por la Cooperación germano-turca (KfW).
2008	Erzurum. (Turquía)	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos del proyecto. Formación del personal.	Concepción, diseño, legalización, entrega e instalación de una <b>planta de tratamiento de residuos sanitarios en Erzurum</b> (Turquía): responsable de los aspectos legales y administrativos del proyecto desde la redacción de la oferta hasta la entrega de la planta a las autoridades turcas posteriormente al control e inspección de los inspectores alemanes de la KfW. Proyecto financiado por la Cooperación germano-turca (KfW) y por la Municipalidad de Erzurum.
2007-2008	Erzurum. (Turquía)	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos del	Concepción, diseño, legalización entrega e instalación de una <b>planta de tratamiento de residuos sanitarios en Samsun</b> (Turquía): responsable de los aspectos legales y administrativos del proyecto desde la redacción de la oferta hasta la entrega de la planta a las autoridades turcas posteriormente al control e inspección de los inspectores alemanes de la KfW.

		proyecto. Formación del personal	Proyecto financiado por la Cooperación germano-turca (KfW) y por la Municipalidad de Samsun.
2006/2009	España, Portugal y Marruecos	Responsable para los aspectos legales, reglamentarios y administrativos	Proyecto de concepción, diseño, legalización y fabricación del sistema para inertización de moléculas orgánicas (MIMO) para construir una planta para tratar residuos citostáticos peligrosos. Búsqueda de financiación del proyecto, responsable de la coordinación entre los 3 países participantes España-Portugal y Marruecos. <b>Proyecto Oficial Eureka</b> (E! 3728- EUROENVIRON OMIM) subvencionado igualmente por el CDTI y la Agencia Idea.
2006-2007	Turquía	Responsable de los aspectos legales, reglamentarios y administrativos del proyecto	<b>Plan Director de la gestión de residuos sanitarios en la República Turca.</b> Este estudio de viabilidad describe el potencial de este mercado de más de 70 millones de habitantes y sus 81 provincias: <ul style="list-style-type: none"> <li>• El derecho y la reglamentación vigente en el país en la perspectiva de la armonización de dichas normas con el Derecho de la Unión Europea.</li> <li>• La gestión de los residuos en hospitales privados y públicos en todo el país (visitas sistemáticas en la mayoría de las provincias de diferentes tipos de centros de salud y hospitales públicos y privados).</li> <li>• La percepción de estos residuos por los profesionales de la sanidad</li> <li>• La aceptación por parte de los Directores Provinciales de Medio Ambiente (autoridad competente en Turquía) de acometer las inversiones necesarias en el sector</li> <li>• Las posibilidades de recibir ayudas internacionales y europeas para llevar a cabo este tipo de proyectos</li> <li>• Los competidores ya instalados</li> <li>• Las empresas de transporte especializadas en transporte de residuos sanitarios peligrosos.</li> </ul> Cliente y Financiación: Athisa (tratamiento de residuos sanitarios)
2005-2006	Marruecos	Responsable de los aspectos legales, administrativos, importación/exportación.	Concepción, diseño, legalización, entrega e instalación de la primera <b>planta de tratamiento de residuos sanitarios en Marruecos (Tetuán)</b> utilizando el sistema de la esterilización de los residuos y formación del personal. Organización de la inauguración oficial y difusión en los medios españoles e internacionales
2005	Marruecos		<b>Estudio de viabilidad de la organización de un sistema de gestión integral de los residuos sanitarios en el Reino de Marruecos.</b> El trabajo consistía en el análisis de la situación existente en la gestión integral de los residuos sanitarios en todo el país en las 3 principales etapas de la gestión: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapa I: gestión de los residuos sanitarios dentro del hospital/centro sanitario: visita sistemática de 130 diferentes hospitales públicos a través de todo el país y de varios laboratorios, clínicas privadas, consultas privadas, entre otros, para poder evaluar la verdadera naturaleza del problema en un contexto donde todavía no existía ninguna legislación en esta materia.</li> <li>• Etapa II: transporte: teniendo en cuenta los acuerdos internacionales firmados por el gobierno marroquí, así como la normativa europea e internacional y los estándares de seguridad vigentes en materia de transporte de mercancías peligrosas por carretera, diseño de una estrategia logística completa para cubrir todo el territorio.</li> <li>• Etapa III. Tratamiento y eliminación: en esta época, Marruecos acababa de recibir 21 rotoclaves del Banco Mundial: elaboración de una estrategia para incorporar esas máquinas en los lugares donde podían resultar más útiles.</li> </ul> Cliente: Athisa, financiación privada.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### GERENTE/ADMINISTRADORA UNICA

Fechas: 01 /2011 – en la actualidad

Empresa: **Ecosolve** ([www.ecosolve.es](http://www.ecosolve.es))

Marca Comercial: Karine Brück International ([www.karinebruck.com](http://www.karinebruck.com))

### Funciones:

+Dirección y gestión empresarial.

+Planificación y control presupuestarios.



- + **Representación de la empresa ante organismos públicos y privados.**
- + **Impartición de seminarios sobre temas en relación con comercio exterior y licitaciones.**
- + **Asesoramiento y consultoría técnica especializada en la internacionalización de PYMES y grandes empresas:**

- Realización análisis DAFO.
- Estudios de mercado (nacional e internacional)
- Detección de oportunidades de negocio.
- Licitaciones internacionales y multilaterales.
- Asesoramiento legal.
- Plan de internacionalización y de penetración de mercados
- Organización de misiones comerciales directas e inversas.

- + **Realización de proyectos financiados por organismos multilaterales o por empresas privadas:**

(Grupo Banco Mundial, EuropeAid, BID, GTZ/KfW, entre otros)

- Detección de proyectos.
- Preparación de la oferta.
- Búsqueda de expertos y negociación de consorcios.
- Presentaciones ante las autoridades locales y los organismos financiadores.
- Implementación del proyecto en el país beneficiario.
- Seguimiento hasta la obtención del cobro del pago final y de la carta de satisfacción de referencia.

---

### DIRECTORA ÁREA INTERNACIONAL Y MARKETING

Fechas: 01/2004 – 12/2010

Empresa: **Grupo Athisa.** ([www.athisa.es](http://www.athisa.es))

#### Funciones:

- + **Asesoramiento legal:** comprobación de la ley vigente en el país específico y en el sector concreto de los diferentes proyectos del grupo, proponiendo la mejor solución legal posible, dando asesoramiento legal en los proyectos internacionales desde la concepción de los proyectos hasta haber recibido el pago completo posterior a la finalización del mismo.
- + **Estudios de mercado:** para determinar los nichos de oportunidades en los mercados exteriores (determinación de la oferta exportable entre las diferentes líneas de actividades de la empresa, segmentación y determinación de clientes, identificación competencia, elaboración planes de penetración de mercados),...
- + **Licitaciones:** preparaciones de las ofertas internacionales, de la Unión Europea, nacionales y regionales para proyectos técnicos y contratos en el sector medioambiental, realizando presentaciones orales y escritas de estas ofertas y proyectos antes diferentes autoridades.
- + **Subvenciones:** búsqueda de subvenciones y ayudas a nivel internacional, europeo, nacional y regional para la financiación de los diferentes proyectos internacionales del Grupo; elaboración y presentación de las peticiones; seguimiento y comprobación del respeto de las condiciones requeridas; justificación de las ayudas recibidas.
- + **Traducción e interpretación:** traducción de documentos legales y técnicos para licitaciones internacionales, subvenciones y documentos comerciales. Interpretación en cabinas de interpretación o de forma consecutiva, con Ministros, Presidentes de empresas, etc. (referencias completas a petición).
- + **Responsable de Marketing:** comunicación con los medios a nivel nacional e internacional, planes de marketing, organización de eventos (inauguración, rueda de prensa, jornada, etc.)

---

### DIRECTORA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING

Fechas: 01/2001 – 12/2003

Empresa: **Grupo Al-Andalus.** ([www.grupoandalus.com](http://www.grupoandalus.com))

#### Funciones:

- + Elaboración y desarrollo de la **estrategia con los medios de comunicación**, nacionales e internacionales.
- + **Organización de eventos** (congresos científicos y jurídicos, ruedas de prensa, fiestas de apertura de unidades de negocios nuevos) y representación del Grupo en Ferias y Talleres.
- + Puesta en funcionamiento de una **Central de Reservas** telefónica de todos los productos turísticos del Grupo.
- + Manual de identidad corporativa, folletos publicitarios, programas de fidelización de clientes.

---

### DIRECTORA PERIÓDICO ECONÓMICO (12.000 ejemplares mensuales).

Fechas: 01/1999 – 12/2000

Empresa: **Empresas por Granada (Fondo inmobiliario granadino).**

#### Funciones:

- + Elección y determinación de los contenidos de las distintas secciones y redacción de "Editoriales".
- + Entrevistas de personalidades del panorama español y europeo y periodismo de investigación.
- + Organización de conferencias y tertulias, moderadora de mesas redondas.

- + Dirección del periódico a nivel comercial y de marketing (publicidad y distribución).
  - + Planificación de la promoción ante las distintas instituciones y el público en general.
- 

#### **JEFE DE GABINETE DE PRENSA Y ASESOR DE IMAGEN DEL PRESIDENTE**

Fechas: 01/1998 – 12/1998

Empresa: **Federación Andaluza y Asociación Nacional de Urbanizadores y Turismo.**

##### **Funciones:**

- + Planificación del gabinete de prensa y de las relaciones con los distintos medios de comunicación (prensa escrita, radio y TV) a nivel nacional e internacional.
  - + Realización de folletos corporativos y publicitarios.
  - + Organización y asistencia a ferias especializadas (FITUR, Barcelona Meeting Point, Residence-Munich, entre otras).
- 

#### **JEFE DE COMUNICACIÓN Y MARKETING**

Fechas: 01/1995 – 12/1997

Empresa: **Esquí Vacaciones (Sierra Nevada Sports Club).**

##### **Funciones:**

- + Definición del Plan de Medios y relación con los medios de comunicación.
  - + Concepción y organización de la imagen corporativa.
  - + Organización y realización de campañas de marketing con profesionales y colectivos “cualificados”. Medición de los resultados a nivel económico.
  - + Creación y utilización de bases de datos.
- 

#### **PROFESORA DERECHO COMUNITARIO EUROPEO Y COMERCIO EXTERIOR**

Fechas: 1996-1998 y desde 2012 (en curso)

Empresa: **Escuela Internacional de Gerencia**

##### **Funciones:**

- + Docencia de la asignatura teórica y práctica, incluidos los talleres de exportación y Derecho Europeo.
- 

#### **ADJUNTA A DIRECTOR DE EXPORTACIÓN**

Fechas: 1995

Empresa: **Sistemas Mecánicos para Electrónica, S.M.S., SA.**

##### **Funciones:**

- + Responsabilidad del contacto con los clientes extranjeros.
  - + Representación de la empresa en la Feria Internacional de Hannover (CeBit) en Alemania.
  - + Organización del marketing en los mercados exteriores.
  - + Redacción en español e inglés de los contratos de colaboración internacional (distribución, fijación de condiciones de venta, acuerdos comerciales).
- 

#### **PROFESORA DERECHO COMUNITARIO EUROPEO Y RELACIONES INTERNACIONALES**

Fechas: 1993-1994

Empresa: **Universidad de Granada.**

##### **Funciones:**

- + Docencia, investigación, organización de cursos y seminarios.
  - + Participación como conferenciante en cursos organizados por la Universidad de Granada.
- 

#### **GERENTE DE RELACIONES PÚBLICAS**

Fechas: 1991-1992

Empresa: **Pabellón de la Expo´92 de Canadá.**

---

## Funciones:

- + Planificación y ejecución del plan de marketing, imagen y comunicación.
- + Contacto permanente con los medios de comunicación, nacionales e internacionales.
- + Organización de encuentros entre hombres de negocios canadienses y europeos.
- + Promoción de productos canadienses.
- + Responsable del presupuesto de comunicación.

---

## DIRECTORA COMERCIAL

Fechas: 1991

Empresa: **Génesis Enterprises, S.A.**

## Funciones:

- + Creación y ejecución de la campaña de lanzamiento publicitario en inglés, francés y español.
- + Concepción de mailings y organización del marketing directo telefónico.
- + Responsable del contacto con los clientes.
- + Responsable de la oficina especializada en empresas extranjeras.

## ALGUNOS CASOS DE ÉXITO EN LICITACIONES MULTILATERALES

- a) Caso de Éxito: Empresa Athisa (Andaluz de Tratamientos de Higiene SA) sector tratamiento de residuos sanitarios: Sólo tenía presencia en Portugal.  
Cuatro plantas de tratamientos de residuos sanitarios llave en manos en Turquía (proyectos financiados por la cooperación alemana y proyectos EuropeAid); diferentes licitaciones de servicios de recogidas en hospitales, licitaciones de adquisición de vehículos (Turquía, financiación GEF, KfW y financiación turca) ; 1 planta en Togo (proyecto Banco Africano de Desarrollo); 3 plantas en Siria (1 EuropeAid y 2 por licitaciones nacionales); diferentes contratos de servicios en Marruecos (el primero con fondos de la cooperación francesa, los siguientes con financiación del gobierno marroquí).  
Importe máximo ganado por proyecto: 1.500.000€. Otros proyectos: importes entre 100.000€ y 500.000€.
- b) Caso de Éxito: Empresa Andel (Andaluz de Electricidad SA) sector energías y energías renovables: Cuando empezamos a trabajar con este cliente, sólo tenía un par de referencias como subcontratista de grandes empresas españolas en Suramérica.  
Organización de una célula de preparación de ofertas internacional y multilateral dentro de la empresa.  
Organización de la detección de alertas tempranas e inteligencia competitiva.  
Desarrollo de una metodología elaborada a medida de la empresa para conseguir elaborar ofertas exitosas en los mercados internacionales.  
Organización de agendas de trabajo en diferentes países objetivos.  
Identificación de socios locales en diferentes países.  
Acuerdos y contratos de colaboración con estos diferentes socios locales.  
Presentación de licitaciones internacionales financiadas por IFIS (Banco Mundial, FADES – Fondo Arabe de Desarrollo Económico y Social, etc,...).  
Negociación y firma de los contratos una vez ganada la licitación.  
Supervisión de la ejecución para garantizar el pago del cliente.  
Importe máximo ganado por proyecto: 3.200.000€ (alumbraimiento público fotovoltaico en Nuakchot - Mauritania); diferentes contratos de importes entre 200.000 y 400.000€ ganados en Marruecos, Mauritania, SurAfrica, etc...).
- c) Caso de Éxito: Empresa Narval Ingeniería: cuando empezamos a trabajar con este cliente, No había empezado todavía su proceso de internacionalización.  
Organización de una célula de preparación de ofertas internacional y multilateral dentro de la empresa.  
Organización de la detección de alertas tempranas e inteligencia competitiva.  
Desarrollo de una metodología elaborada a medida de la empresa para conseguir elaborar ofertas exitosas en los mercados internacionales.  
Identificación de socios locales en diferentes países latinoamericanos.  
Acuerdos y contratos de colaboración con estos diferentes socios locales.  
Presentación de licitaciones internacionales financiadas por IFIS (principalmente con el BID).  
Negociación y firma de los contratos una vez ganada la licitación.  
Supervisión de la ejecución para garantizar el pago del cliente.  
Ganados diferentes proyectos en América Latina de importes entre 200.000€ y 600.000€ (Bolivia, Perú y Colombia). Apertura de una oficina en Perú.
- d) Caso de Éxito: Géniservices sector energía y energías renovables: Empezamos a trabajar con este cliente porque lo identificamos en el marco de la estrategia de internacionalización de la empresa Andel (Andaluz de Electricidad SA).  
Cuando empezamos a trabajar con él, solía actuar como subcontratista de grandes empresas francesas (Vinci, Sogelec, etc...) en proyectos del sector energético en Mauritania principalmente y también en Mali, Senegal, Marruecos, etc,...) pero sin control directo de las licitaciones presentadas y de los proyectos ejecutados . A raíz de los éxitos conseguidos con Andel, pasamos a prestar servicios directamente a Géniservices en proyectos en diferentes sectores de actividad (energía, energías renovables, fibra óptica, minería y rebobinados de motores eléctricos). Principalmente en materia de preparación administrativa y legal de las ofertas, búsqueda de socios europeos (básicamente españoles y

portugueses), identificación de proveedores, coordinación de las partes involucradas en la ejecución de los proyectos sirviendo de “puente” entre la empresa Mauritania y las diferentes partes europeas para una ejecución que respete los plazos y presupuestos establecidos por los diferentes organismos financiadores (AfD, FADES, Banco Islámico de Desarrollo y Banco Mundial). Negociación de la firma del contrato, presencia en las inspecciones de los organismos financiadores para la aceleración de las recepciones de los diferentes contratos, etc...  
Ganados diferentes proyectos en Mauritania y Marruecos: importes muy dispares entre 300.000€ y 3.500.000€

e) Caso de Éxito: “Cabinet d’Ingénierie de Consulting et d’Etudes” (CLICE): El caso de éxito surge a raíz de un proyecto llevado a cabo con Géniservices.

Toda la parte ingenieril del proyecto habiendo sido a cargo de la empresa marroquí CLICE (desde el diseño hasta el seguimiento de la ejecución del contrato para garantizar el respeto de las condiciones técnicas impuestas por los financiadores), empezamos también a trabajar directamente con este cliente en temas de identificación de socios europeos (principalmente español y portugueses), como socios de consorcios o como subcontratistas, según los proyectos, en dos sectores diferentes: sector energético y sector del agua que es un sector en el cual ha entrado recientemente la empresa y que está teniendo excelentes resultados. En la fase de ejecución del proyecto, las tareas de Ecosolve se centraron en la identificación de fabricantes europeos de los materiales necesarios, elaboración de contratos con los mismos para garantizar la ejecución del proyecto conforme a los términos del contrato firmado con el organismo beneficiario, recepción en fábricas de España y de Portugal con inspectores de estos organismos beneficiarios, coordinación no sólo de los socios de consorcio sino también de los proveedores necesarios a la correcta implementación del proyecto. Ganados diferentes proyectos en Mauritania y Marruecos: parte de CLICE en los proyectos ganados: importes entre 200.000€ y 500.000€.