

LUCAS GABRIEL SOLÍS

Licenciado en Administración | Mgter. en Administración Estratégica de Negocios.

Posadas, Misiones, Argentina

+54 376 4370444 | solislucasgabriel@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

- Profesional con más de 25 años de experiencia en gestión pública, consultoría y ámbito académico, especializado en **modernización institucional, rediseño de procesos y gestión por resultados.**

EXPERIENCIA ACADEMICA

Universidad Nacional de Misiones

- Profesor Adjunto – Cátedra Costos para la Toma de Decisiones, con más de 10 años de actividad.

Universidad Gastón Dachary

- Docente Titular durante 20 años en Investigación de Mercados, Proyectos y Administración Financiera.

Universidad Autónoma de Encarnación (Paraguay)

- Docente en la Maestría de Negocios - Modulo “Negocios en Internet” con más de 5 años de labor.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Doctorado en Administración (en curso) – Universidad Nacional de Misiones
- Maestría en Administración Estratégica – Universidad Nacional de Misiones
- Profesor Universitario en Ciencias Económicas y Empresariales – Universidad Gastón Dachary
- Licenciado en Administración – Universidad Gastón Dachary

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ministerio de Coordinación de Gabinete – Provincia de Misiones –

Jefe de Departamento – Subsecretaría de Relaciones Institucionales

- Coordinación de la Mesa Provincial ODS, articulando más de 50 organismos.
- Diseño e implementación del Tablero ODS, integrando metas e indicadores institucionales.
- Desarrollo de herramientas de trazabilidad de gestión y monitoreo de resultados.
- Capacitación a más de 200 agentes públicos.
- Gestión y sistematización de información estratégica.
- Participación en procesos de modernización administrativa y mejora continua.

Consultora Gestión y Tendencias – Titular

- Formulación y evaluación de **proyectos de inversión**, incluyendo análisis técnico, económico y financiero.
- Gestión de **financiamiento productivo** con organismos públicos y privados (Fondo de Crédito Misiones, Garantizar SGR, CFI, BICE, BNA, entre otros).
- Desarrollo de **estudios de mercado** (oferta, demanda y competencia) para la toma de decisiones estratégicas.
- Implementación de **sistemas de gestión de calidad (Normas ISO 9001)**.
- Asistencia técnica y capacitación a **más de 200 pymes y emprendedores**, orientada a la mejora de la gestión organizacional.

Claves Información Competitiva – Partner Regional (NEA)

- Representación técnica y comercial en la región NEA, vinculando organizaciones con soluciones de **inteligencia de mercado**.
- Comercialización y aplicación de la plataforma **CLAVES360**, orientada al análisis de competencia, identificación de clientes potenciales y auditoría de mercados en tiempo real.
- Asesoramiento en la utilización de **información estratégica sectorial**, incluyendo dimensionamiento de mercados, análisis de demanda y competencia.
- Acceso y gestión de **estudios sectoriales de más de 150 mercados**, incluyendo el sector yerbatero.
- Aplicación de inteligencia competitiva para la **toma de decisiones en organizaciones públicas y privadas**.