

Gabriel Brens

Socio fundador y actual CEO de Idecus SRL

Idecus apunta al liderazgo en consultoría digital y optimización de procesos

- Impulsa el crecimiento empresarial dominicano mediante tecnología avanzada y automatización, guiando a sectores estratégicos hacia la eficiencia digital.

Gabriel Brens, socio fundador y actual CEO de Idecus SRL, es un profesional dedicado a la transformación digital en la República Dominicana. Con más de siete años de experiencia en sectores como tecnología, turismo, salud, bienes raíces, hostelería y automotriz, Brens ha construido una carrera en la que la innovación y la automatización de procesos han sido las herramientas clave para potenciar el crecimiento y la competitividad de sus clientes.

Su sólida formación en mecatrónica, administración de empresas y dirección de proyectos le ha permitido implementar soluciones digitales a medida, adaptándose a las necesidades específicas de cada sector.

Desde su fundación, Idecus ha estado en la vanguardia de la consultoría digital en el país, especializándose en la automatización y la implementación de tecnologías avanzadas. A través de una gestión de proyectos ágil y el uso de tendencias tecnológicas de última generación, Brens y su equipo han optimizado los procesos operativos de sus clientes, logrando aumentos de hasta un 34% en productividad y reduciendo los costos hasta un 30% en ciertos sectores, como el turístico. Con soluciones a medida y una visión estratégica, Idecus no solo se enfoca en la tecnología, sino en cómo esta puede generar un impacto tangible en la rentabilidad y el rendimiento general de las empresas.

Idecus ha sido pionera en la introducción de tecnologías de automatización y robótica. ¿Cuáles son los beneficios tangibles que han observado sus clientes en términos de productividad y reducción de costos?

En Idecus, nuestra misión consiste en implementar soluciones que optimicen los procesos. Por ello, hoy en día, las empresas que trabajan con nosotros en el sector turístico e inmobiliario han logrado aumentar la productividad de sus operaciones comerciales en un 34%, mejorando la retención y satisfacción de sus clientes mientras garantizan un crecimiento de hasta un 10% en ventas, gracias a nuestro sistema de CRM que apuesta por la automatización y la Inteligencia Artificial.

Destacamos que, como parte de nuestras soluciones para reducir los

costos operativos al eliminar tareas manuales para nuestros clientes del sector turístico, también trabajamos con integraciones XML, lo que se traduce en una disminución de hasta un 30% en gastos de personal y un 25% en reducción de errores como el overbooking y tarifas incorrectas.

En términos de desarrollo a la medida, hemos introducido soluciones que utilizan el aprendizaje automático o machine learning y la IA dando así a nuestros clientes un ahorro de hasta un 25% en costos de reclutamiento y capacitación, para enfrentar de manera estratégica la rotación de personal.

Cada implementación que realizamos está orientada a ofrecer resultados medibles, lo que ayuda a nuestros clientes a visualizar claramente el retorno de su inversión en el tiempo.

Con su experiencia en proyectos de tecnología avanzada, como Roboteam, ¿podría mencionar algún dato relevante sobre la proyección de crecimiento para esta división en los próximos años?

Roboteam es una solución de robótica avanzada que busca ofrecer a las empresas una manera innovadora de delegar tareas en robots para desempeñarse en las áreas como servicio al cliente, promoción en eventos y ferias, y publicidad interactiva, etc. La visión detrás de Roboteam es facilitar que las empresas puedan optimizar sus recursos humanos en actividades estratégicas, mientras que los robots cubren tareas operativas y de interacción directa con los clientes.

Con este proyecto buscamos marcar una diferencia significativa en sectores donde la presencia y asistencia personalizada son clave, como el sector turístico que cada año está en constante crecimiento. Anticipamos que este proyecto tendrá una tasa de crecimiento anual significativa para nuestra compañía y nos permitirá abrir nuevas oportunidades en el mercado de automatización y robótica aplicada al ámbito comercial y de marketing, así como marcar nuestro país como un referente en el sector.

Uno de sus próximos lanzamientos, Inbomarket, se orienta al sector inmobiliario. ¿Qué potencial de impacto económico y transformación espera que esta



plataforma aporte a la industria en la República Dominicana?

Inbomarket es una herramienta digital para el sector inmobiliario, diseñada para simplificar la gestión de propiedades y maximizar las oportunidades de negocio. Su enfoque principal, es romper la brecha digital que existe actualmente, al poner a disposición de los agentes inmobiliarios una plataforma intuitiva y fácil de utilizar para promover y gestionar sus proyectos de manera efectiva.

Este proyecto busca transformar la industria inmobiliaria en la República Dominicana al reducir costos operativos y mejorar la eficiencia de los agentes mediante una gestión ágil de propiedades. Al integrar todas las funciones en una sola plataforma, Inbomarket promueve la transparencia y acelera los tiempos de venta, atrayendo tanto inversión local como internacional. Con este lanzamiento, esperamos impulsar el crecimiento y la modernización del sector inmobiliario en nuestro país.

En su trayectoria, menciona su participación en la NASA a temprana edad. ¿De qué forma esta experiencia ha influido en su enfoque hacia la innovación tecnológica en el país?

Mi experiencia en la NASA fue transformadora y me inspiró a desafiar límites y superar obstáculos, lo que

ha definido mi enfoque hacia la innovación tecnológica en la República Dominicana. En 2012, gané el concurso *Mi Viaje a la NASA*, patrocinado por la Comisión Internacional Asesora de Ciencia y Tecnología (CIACT) y el despacho de la primera dama. Aunque cursaba mis asignaturas básicas en el bachillerato, la creatividad y el ingenio fueron mis mejores aliados para destacar. Esta experiencia me brindó una perspectiva única sobre el poder de las ideas y el impacto de la perseverancia.

Además de ganar dicho concurso con la propuesta de las piernas robóticas, realicé una propuesta nueva basado en un exotraje de exploración espacial, que permitirá al hombre explorar el planeta Marte de una manera más cómoda y protegidos de la radiación solar.

Posteriormente, la NASA me ofreció participar en sus programas y pasantías en dos ocasiones, pero sentí un llamado más profundo: contribuir al cambio desde aquí, en la República Dominicana, y hacer historia.

Respecto a Comercialo, la plataforma de e-commerce para pequeños comerciantes, ¿cómo considera usted que esta solución beneficiará a los emprendedores que recién inician en el comercio digital?

Comercialo es un centro comercial virtual, diseñado especialmente para los nuevos emprendedores que venden productos físicos y desean dar el salto al comercio electrónico sin incurrir en altos costos de desarrollo. Esta plataforma integral les ofrece todo lo que pequeñas empresas necesitan para gestionar su tienda online, desde la creación de su página web hasta herramientas de gestión empresarial como un ERP integrado, que facilita la administración de finanzas, contabilidad e inventario.

A nivel de beneficios tangibles, nuestros clientes experimentarán una reducción significativa de costos operativos, tendrán acceso a una mayor visibilidad online y nuestro acompañamiento para los servicios de marketing digital, lo que les permitirá atraer más clientes y generar mayores ventas, facilitando su transición hacia el mundo digital de manera exitosa.

Como visionario, usted suele enfocarse en proyectos con alto impacto social, como Despertando

Conciencia RD. ¿Qué cambios o mejoras espera ver en el sistema educativo dominicano mediante esta iniciativa?

Despertando Conciencia RD es una iniciativa educativa de alto impacto social que busca formar ciudadanos modelo en la República Dominicana. Su visión es que cada participante complete un programa de formación cívica integral, al final del cual recibirán un anillo de plata y oro con el emblema nacional, simbolizando su compromiso y conocimiento en derechos, deberes y conciencia social. Este proyecto, al que denomino modelo socio-radical, tiene el potencial de construir una sociedad cívicamente fortalecida, con ciudadanos conscientes y preparados para reducir problemas sociales y combatir la corrupción. La propuesta, que no posee patente, está aquí planteada con la esperanza de que algún día sea implementada.

