

RESUMEN EJECUTIVO

SLANG: MEJORA DE LAS COMPETENCIAS DE LOS TRABAJADORES MEDIANTE LA ENSEÑANZA DE INGLÉS BASADA EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL (RG-Q0084)

Aunque la cobertura de la educación superior ha crecido mucho en América Latina y el Caribe, este crecimiento no implica necesariamente que los sistemas educativos actuales sean capaces de preparar a la fuerza de trabajo con las habilidades que requiere un mercado laboral dinámico y competitivo. Esta llamada “brecha de habilidades” —de diversos tipos— representa un gran desafío para la región y limita las posibilidades de acrecentar la competitividad y lograr un crecimiento y desarrollo económicos incluyentes. El dominio del inglés es una de esas habilidades. La población pobre y vulnerable suele carecer de conocimientos del idioma, lo que limita su inserción en el mercado laboral, su trayectoria laboral y, por lo tanto, su movilidad económica y social.

América Latina y el Caribe es una región que enfrenta un reto cada vez mayor en cuanto a perfeccionamiento y renovación de habilidades debido a la rapidez con que ha cambiado el mundo del empleo, fruto tanto de la velocidad con que se han ido adoptando tecnologías como de la aparición de sectores nuevos. Se necesita una solución que permita a los estudiantes acceder a un nivel de inglés profesional más eficiente, mejor adaptado a sus carreras y a un costo asequible.

Para abordar este problema, este proyecto tiene por objetivo apoyar a Slang, una empresa nueva colombiana de tecnología educativa basada en el aprendizaje automático que ofrece capacitación especializada en inglés profesional a trabajadores de ingresos bajos y medianos, la población desempleada y estudiantes de la región.

A diferencia de la mayoría de las empresas de educación digital que ofrecen (1) aprendizaje en vivo personalizado, intensivo en mano de obra y de alto costo o (2) una lista de cursos y contenidos generalizados de bajo costo, Slang presenta una ventaja competitiva única al ofrecer tanto un producto asequible y significativamente diferenciado para una demanda de mercado cada vez mayor (el inglés profesional), como una tecnología propia que permite la hiperpersonalización automática de acuerdo con la trayectoria laboral del alumno, todo ello a un precio considerablemente inferior al de sus competidores. Slang llega a sus estudiantes a través de clientes institucionales como empresas y corporaciones de tamaño medio, centros de enseñanza y entidades gubernamentales que procuran perfeccionar y renovar las habilidades de sus trabajadores y estudiantes.

Slang está realizando una ronda de financiamiento de serie A por US\$5.000.000, con una valoración previa al financiamiento de US\$20.000.000. Los fondos recaudados se destinarán principalmente al desarrollo del producto y a la estrategia de ventas. El aporte de BID Lab, de US\$1.000.000, permitirá financiar el desarrollo de producto de la compañía y ampliar su negocio en la región. De este modo, se prevé que la participación de BID Lab permitirá tanto mejorar las finanzas de la compañía, en un entorno en que los inversionistas privados siguen viendo el mercado postpandemia con incertidumbre, como infundir confianza en otros inversionistas. Con esta ronda de financiamiento, se prevé que para 2025, la compañía beneficiará a tres millones de alumnos y llegará a 3.345 clientes en América Latina y el Caribe.