

## Plataforma uruguaya que enseña lengua de señas con IA llegó a Argentina y ya planea desembarcar en España

Mariana Goday

in

SHARE



Creada por dos hermanos uruguayos, Eldes se lanzó hace un año para derribar las barreras de comunicación de las personas sordas y facilitar el aprendizaje de lengua de señas de forma virtual, interactiva y lúdica.

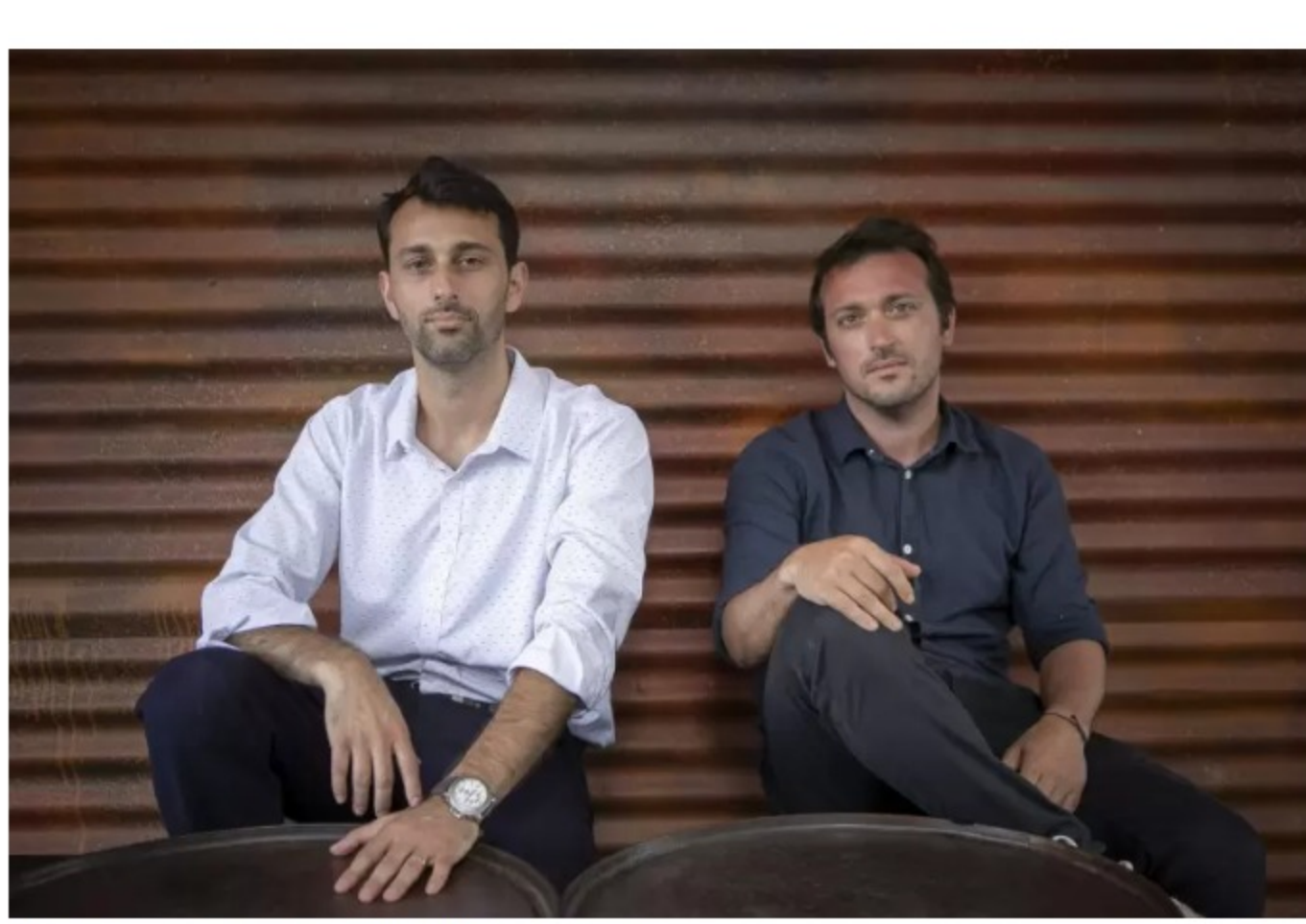
08 Abril de 2024 13:34

**T**omaron tres decisiones: emprender, hacerlo con impacto y perseverar. Así fue como en 2020 —previo a la pandemia— los hermanos **Martín y Fabián Curzio** crearon **Eldes**, una plataforma de **aprendizaje de lengua de señas a través de la detección de movimientos mediante inteligencia artificial**.

“Los dos tenemos una patología congénita que se llama baja visión —vemos muy poquito— y siempre nos identificamos con la gente que tiene algún sentido comprometido. En 2020 me surgió la idea de aprender lengua de señas y empecé a investigar”, contó Fabián a Forbes Uruguay.

Así, se encontró con el Centro de Investigación y Desarrollo para la Persona Sorda (CINDE), lugar de referencia tanto para la comunidad sorda en Uruguay como para el aprendizaje de la lengua. Los cursos eran presenciales, en el Prado y en horarios en los que no podía asistir.

“Le cuento a Martín que se me estaba complicando para poder ir a aprender y me dice que justo hacía unos días había visto a un chico sordo tratando de pedir un helado y que la estaba pasando mal porque no se podía comunicar con nadie”, recordó.



Martín Curzio y Fabián Curzio. Foto: Nicolás Garrido.

Esa conversación fue clave. Ahí decidieron buscar alternativas para **derribar las barreras de comunicación de las personas sordas facilitando el aprendizaje de lengua de señas de forma virtual, interactiva y lúdica**.

“Empezamos un proceso de investigación para ver si lo que queríamos hacer era viable. En el medio de esta búsqueda cae la pandemia. Buscamos equipos de desarrollo, diez nos dijeron que no se podía y uno nos dijo que podían intentarlo. Para eso, obviamente, teníamos que contratarlos y ahí fue que decidimos tirarnos al agua”, contó Martín.

Una vez que tuvieron la certeza de que se podía hacer lo que tenían en mente, aplicaron a fondos de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) que los apoyó ya en tres oportunidades. Sin embargo, en este caso, contar con un producto viable y con el apoyo de ANII no era suficiente, necesitaban la aprobación de la comunidad sorda.

“Nunca habíamos tenido contacto con personas sordas, las primeras reuniones y acercamientos a la comunidad fueron un desafío. Encontramos a personas muy abiertas y la idea tuvo buena recepción”, apunta Fabián. A tal punto que hoy CINDE es uno de los principales aliados estratégicos de la compañía.

### Los están mirando

La lengua de señas -lengua materna de la mayoría de las personas sordas- se compone de los movimientos de las manos y las expresiones del rostro. A su vez, tiene la característica de ser una por país, no es universal. Estas particularidades hacen que sea todo un desafío su aprendizaje virtual, por lo que hasta el momento no había existido una herramienta que fuera aceptada por la comunidad sorda.

El método de enseñanza, que **permite interactuar con un video en base a movimientos**, es disruptivo. “Tenés un video tutorial que te dice cómo se hace una seña y cómo se aplica en una oración. Del otro lado te ves a vos a través de la cámara web, que detecta todos tus movimientos y, gracias a la **inteligencia artificial**, puede saber si estás haciendo bien o no los ejercicios”, detalló Martín.

Es esta innovación, y la posibilidad de enseñar de forma masiva esta forma de comunicación a cada persona a su ritmo, lo que los puso en la mira de otros países y potenciales mercados.

**“N**o existe nada igual a nivel mundial. Es la primera plataforma en el mundo que funciona de esta manera”, dijo Fabián.

“Se desarrolló una tecnología que permite verificar un movimiento en tiempo real aplicado al aprendizaje de lengua de señas. Antes, si no podías ir presencial, la otra opción era mirar videos en YouTube. Yo lo intenté al principio y es muy aburrido, sin interacción y sin saber si lo estás haciendo bien o no”, agregó.

Eldes se lanzó en el mercado local hace un año y hoy tiene entre sus clientes a empresas como Banco Santander, Banco Central del Uruguay, Danone, Mosca y colegios privados. Las empresas representan un 85% de la facturación y los usuarios finales un 15%.

A su vez, **cerraron 2023 con un crecimiento que se duplicó trimestre a trimestre en facturación**, culminando el año con ventas superiores a los USD 50.000 y con la plataforma funcional en Argentina (con todo el contenido adaptado a la lengua de señas de ese país), de donde provienen actualmente el 10% de las ventas.

Los objetivos para este año son claros: seguir mejorando la herramienta —obtuvieron este año un nuevo apoyo de ANII— y desembarcar con fuerza en Colombia en junio y en España en setiembre.



Martín Curzio y Fabián Curzio. Foto: Nicolás Garrido.

“Hemos avanzado con el mismo modelo que en Uruguay y Argentina: buscando socios estratégicos con los cuales crecer. En el caso de España, fuimos recientemente seleccionados por el programa de aceleración de ICEX (el programa del Gobierno español de exportaciones e inversiones), en el que seleccionan a menos de 50 empresas por año entre las miles que se presentan para instalarse en España”, contó Martín.

Al repasar el camino recorrido, los hermanos Curzio aseguran que los que los diferencia es la perseverancia y el haber confiado su idea. “Es fácil soltar, decir no puedo más. Siempre vas a encontrar excusas por las que no hacer las cosas. No somos estudiantes de Harvard y no tenemos nada especial que nos diferencie de los demás, solo la perseverancia”.