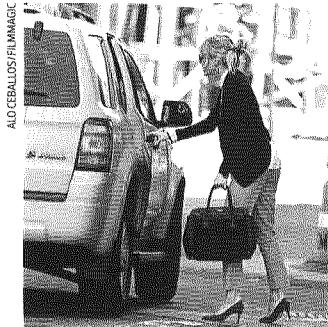




NEW YORK

"SheTaxi" (viola) per le donne che preferiscono le autiste

L'idea non ha niente di rivoluzionario: offrire un servizio aggiuntivo alle clienti che si sentono più a loro agio se alla guida del taxi c'è una donna. Le vetture viola della società "SheTaxi" (che nella città di New York si chiama "SheRides"), hanno cominciato a circolare tra Manhattan, Long Island e il Connecticut lunedì scorso, il 15 settembre: 50 vetture che possono essere chiamate usando il telefonino come già avviene per un altro servizio innovativo e discusso, Uber. Ma l'iniziativa imprenditoriale di Stella Mateo – una dichiarazione d'indipendenza, oltre che il tentativo di costruire un business, visto che suo marito, Fernando, è il fondatore della Federazione dei tassistis dello Stato di New York – è finita subito nel mirino delle reti sociali dove i maschi si sono scatenati: «Bella imprenditrice, rinunci alla metà del mercato, quella che spende di più: finirai in bancarotta». Eppure Stella non ha fatto nulla di rivoluzionario. Per esempio a Puebla, in Messico, i "taxi rosa" esistono da cinque anni.



ALBERTO RAVASI/FILMAGIC

L'America che trovi / di Massimo Gaggi

@massimogaggi



La Silicon Valley in città

L'arrivo di Google conferma la svolta hi-tech ma fa anche paura alle piccole start-up

PITTSBURGH

Dopo la Silicon Valley californiana e la Silicon Alley di New York, il corridoio di Manhattan, tra Chelsea e Meatpacking District, ormai popolato da molte imprese digitali e "start-up" di successo, Google sta creando un terzo polo tecnologico nella città che non ti aspetti: Pittsburgh, la vecchia capitale dell'acciaio che, trasformata dalla fine dell'era siderurgica in una landa desolata e arrugginita, negli ultimi anni si è ripresa tornando a essere un centro accogliente e vivace, ma molto più piccolo, grazie soprattutto all'arrivo in città di nuove imprese di servizi e al successo di quelli sanitari offerti dalla celebre Cleveland Clinic. Ma un'altra ricchezza della città è sempre stata la sua rete di formazione scolastica: 35 college e università, a partire dalla Carnegie Mellon, che producono ogni anno più di 1.500 laureati nell'area dell'"information technology". Così piano piano in città sono arrivate sedi e centri di ricerca di aziende come Intel, Oracle, Yahoo!, Apple e Microsoft. Realtà spesso piccole ma significative che hanno avuto l'effetto di attrarre talenti che poi, spesso, si sono messi in proprio dando vita a promettenti "start-up". Google, però, ha fatto un'operazione di dimensioni



ben maggiori: il suo "campus" ha già 400 dipendenti e altri, probabilmente, arriveranno, visto che il gruppo vuole prendere due piani di un grattacielo in costruzione. Dovrebbe essere una buona notizia, ma l'effetto "elefante nella cristalleria" spaventa le società più giovani che non riescono più a trovare giovani talenti sul mercato del lavoro, mentre l'effetto Google, che paga stipendi mediamente elevati, costringe tutti a retribuire meglio ingegneri, sviluppatori e programmati. Comunque buone notizie per la città che ha cittadini-consumatori più ricchi e per il mercato immobiliare che, dopo il crollo del 2008, qui si sta riprendendo più rapidamente che nel resto degli Stati Uniti.

Si diffonde la app che mette in riga gli studenti (e fa soldi con i loro dati)

È iniziato il nuovo anno scolastico e molti studenti americani del Sud – soprattutto Texas, Alabama e Georgia – che erano abituati a sottrarsi ai controlli dei genitori, si ritrovano esposti all'occhio elettronico di Remind, l'applicazione gratuita per cellulari adottata già l'anno scorso da molti distretti scolastici e che ormai, uscita dalla fase di rodaggio, viene utilizzata da un milione di insegnanti e 17 milioni di genitori e studenti. Uno strumento molto utile per far circolare le informazioni e responsabilizzare i genitori, informati in tempo reale del rendimento dei loro figli e, spesso, anche dei compiti assegnati. Meno scappatoie per i ragazzi – l'anno scorso è aumentato il tasso di completamento dei compiti – ma anche docenti più responsabilizzati: molti chiedono a genitori e studenti se hanno avuto la mano troppo pesante, in modo da cercare un equilibrio. In genere imprese come queste che offrono servizi gratuiti cercano di far soldi vendendo i dati dei loro clienti, in questo caso gli studenti. Remind, una società di San Francisco che ha alle spalle il "gotha" del "venture capital" (Kleiner Perkins, John Doerr, First Round Capital) assicura che non è questo il suo caso. La "start-up" californiana pensa di guadagnare in futuro offrendo servizi aggiuntivi a pagamento come la vendita di materiale scolastico e l'organizzazione di conferenze e viaggi studenteschi. Ma il problema della protezione dei dati rimane cruciale. Per metterli al riparo, per esempio, dalla possibile attenzione di pedofili, il sistema consente ai docenti di mandare agli studenti messaggi di testo solo collettivamente, senza rivolgersi individualmente ai singoli ragazzi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA