

Nasce goSwoop (<http://goswoop.com>), un nuovo portale interattivo dove gli neo studenti registrati possono scambiarsi informazioni sui passi da seguire per immatricolarsi in un ateneo americano (di [Andrea Sottero](#))



Siamo nell'era della globalizzazione. Eppure, per chi voglia andare a studiare all'estero, senza l'intermediazione dell'università del suo Paese di origine, le cose non sono poi così semplici. Mancano soprattutto le informazioni, anche quelle che sembrano più banali. Come fare? A chi chiedere? Come muoversi? E questo nonostante siano sempre di più i giovani che decidono di fare un'esperienza di questo tipo. Negli Stati Uniti, ad esempio, gli studenti internazionali sono da sempre visti come una risorsa e le università sono valutate anche sulla base della loro capacità di attrarre una popolazione studentesca proveniente da altre nazioni. Lo scenario, dunque, è questo: da una parte una moltitudine di studenti che hanno fatto o stanno facendo la loro esperienza all'estero, dall'altra un gran numero di future matricole che non sanno dove sbattere la testa per realizzare i loro sogni.

Come spesso avviene per le idee di successo, la risposta al problema non è poi così originale: perché non creare una rete che li metta in comunicazione, dove possano scambiarsi esperienze, idee e suggerimenti pratici? Nell'era di Facebook e Twitter, a Fayaz Taher, 24 anni, studente master in sviluppo internazionale alla Clark University di Worcester, nel Massachusetts, la soluzione deve essere sembrata davvero a portata di mano. E' nato goSwoop (<http://goswoop.com>), un nuovo portale interattivo, molto simile nella sostanza proprio a Facebook, dove gli utenti registrati possono scambiarsi informazioni sui passi da seguire per immatricolarsi in un ateneo americano. A partire naturalmente da quale università scegliere, perché se è vero che ci sono alcuni college statunitensi conosciutissimi nel mondo, è altrettanto accertato che le buone università, a seconda del percorso di studi che si intende scegliere, vanno ben oltre quel numero ristretto di nomi. A spingere Taher alla realizzazione del progetto è stata la sua esperienza personale. Nativo del Bangladesh, ha sperimentato sulla propria pelle le difficoltà di essere uno studente internazionale prima al Babson College e poi alla Clark University. Così come hanno fatto esperienze all'estero -in Spagna per la precisione- i ragazzi che lo hanno aiutato nell'impresa, Cort Johnson and Jake Cacciapaglia. La possibilità di sviluppare le buone idee è data anche dalla possibilità di trovare risorse finanziarie adeguate e dalla capacità di chi cerca tali risorse di promuovere al meglio il suo progetto, assumendosene i rischi. In America questo tende ad essere una caratteristica della società e il mondo accademico promuove, con ottimi risultati, lo sviluppo di tale attitudine imprenditoriale. Taher, ad esempio, si è rivolto a un industriale del suo Paese di origine per finanziare la start up della sua impresa, ma ha avuto da subito l'appoggio di tredici università americane che lo hanno sostenuto. Primo tra tutti il prestigioso politecnico di Worcester.

Così, se negli ultimi due anni si è accontentato di 50 mila dollari, l'ideatore di goSwoop è intenzionato a trovarne altri 500 mila per sviluppare il suo business e intende avvicinare altre cento università alla rete di atenei che partecipano direttamente al progetto. Ad oggi il sito è ancora troppo poco conosciuto per essere davvero un punto di riferimento su scala globale e, anche se ha già migliaia di iscritti, è soprattutto usato da utenti provenienti da India, Bangladesh, Pakistan e Uzbekistan. Ma ha, senza dubbio, tutte le potenzialità per avere un grande successo.