

INTERNET

Inventando la educación del futuro

Del sábado noche a la preocupación por temas sociales y educativos. One Click pone sus años de experiencia en la Red al servicio de Unicef y del Ministerio de Educación.

MARÍA GONZÁLEZ DE PAZ. Madrid

Se llamaba Copanova.com y vendía diversión. Joy Eslava, Pachá y Palacio de Gaviria se contaban entre sus principales clientes. En 1999, lo que ahora es One Click se formó con un capital inicial de *friends and family*. En tan solo un mes de andadura, ya había firmado unos 150.000 euros en contratos de relaciones públicas y tenía 4.000 usuarios registrados.

Pronto se hizo evidente la necesidad de invertir en tecnología. Alfredo Horna, la voz cantante de Copanova.com, recuerda que fue en aquel momento cuando sobrevino la crisis de las *punto.com*. Se habían creado muchas expectativas en torno a Internet. Terra había llegado a cotizar en Bolsa más que Repsol. Muchas compañías de capital riesgo empezaron a invertir dinero, surgió un gran número de empresas dedicadas a Internet. Pero, "el mercado no pudo asumirlo", asegura Horna. "Una generación de emprendedores de menos de treinta años, quizás la mejor que ha tenido España, fue víctima de la crisis", añade. Muchas *punto.com* quedaron entonces por el camino.

Supervivientes

Copanova.com se vio arrastrada por la desconfianza en el sector. Pero Horna y quienes estaban con él en el proyecto supieron encontrar al desastre su lado positivo: "Gracias a Copanova.com aprendimos a hacer web. ¿Por qué no aplicar nuestros

La empresa sobrevivió a la crisis de las *punto.com*.

conocimientos para otras empresas?". Aquella idea fue su salvación.

Así nació One Click. Atrás quedaron los bares de copas. "Empezamos a prestar servicios a empresas de ámbito social y educativo. Nos hemos especializado en educación, también trabajamos en temas sociales", aclara Horna. De esta forma, One Click ha elaborado páginas web para el Ministerio de Educación y Ciencia y para Unicef. El director del proyecto asegura que el sector "está muy en boga porque se persigue el empleo de estas tecnologías en las aulas. Esto también implica enseñar al profesor a utilizarlas. Hemos tenido que hacer un poco de pedagogía en este sentido".

Una web para educar a los

One Click ha creado una web para la lucha contra el Sida que ha amadrinado la cantante Shakira

niños en el arte flamenco, otra para ayudarles a aprender inglés, una más para enseñarles a tocar la guitarra... Éstas son sólo algunas de sus creaciones. Por otro lado, One Click ha elaborado para Unicef una página sobre la lucha contra el Sida. Esta web ha sido amadrinada por la cantante Shakira. En su concierto de Las Ventas el próximo 22 de junio, se proyectarán eslóganes de concienciación y también la dirección de la página.

One Click factura aproxi-

madamente 700.000 euros anuales. Casi el 50% de esta cifra se destina a I+D. "Gran parte de nuestro negocio es estar a la última. Las tecnologías web cambian cada dos años. Ahora queremos aprovechar el ancho de banda para crear una segunda generación de web y poder ofrecer otros servicios", señala el fundador de One Click.

La empresa atravesó el umbral de rentabilidad en el año 2003. Desde entonces ha ido creciendo y obtiene beneficios de unos 175.000 euros, equivalentes al 25% de lo facturado. Horna destaca que One Click aún está en una etapa de reinversión y crecimiento. "Pero somos un equipo con experiencia, bien orientado. Ponemos mucha ilusión", asegura.



One Click incorpora animaciones 3D a sus diseños web. Estos son los llamados 'agentes virtuales', que acompañan al internauta en su recorrido por las páginas y le ayudan a comprender los contenidos.

AYUDAS Y SUBVENCIONES

► MADRID

Imagen y publicidad

Apoyo a las actividades de promoción de la imagen de los productos y servicios de una empresa en el exterior con la preparación y edición de catálogos y trípticos; videos, programas audiovisuales y páginas web.

Podrán contar con ayuda económica los gastos de preparación, edición y, en su caso, traducción de catálogos y trípticos, siempre que se realicen en lengua extranjera o se incluya la cláusula *Este catálogo está destinado a la Exportación*; de realización de videos, programas audiovisuales, páginas web, siempre que se realicen en lengua extranjera o se incluya el texto *Esta información está destinada al mercado de exportación*; y de inserción de anuncios en ediciones especiales de revistas profesionales editadas en el extranjero. Será obligatorio para la concesión de la ayuda solicitada que en el catálogo, tríptico, video, programa audiovisual, página web o anuncio aparezca la mención de forma visible: catálogo, tríptico, video, programa audiovisual o página web realizado con el patrocinio de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

La solicitud de la ayuda se realizará antes de que pasen los 20 días naturales desde la realización de la actividad. La cuantía de la ayuda ascenderá al 50% de los gastos de preparación, edición y, en su caso, traducción de catálogos y trípticos hasta un máximo de 3.000 por empresa y año. El 50% del importe de gastos de realización de videos, programas audiovisuales, página web hasta un máximo de 1.200 por empresa y año, sin poder acceder de nuevo a tal ayuda hasta transcurridos dos años. Y el 50% del importe de los gastos de inserción de anuncios en ediciones especiales, revistas profesionales, etc. Hasta un máximo de 1.500 por empresa y año.

Asesoría jurídica para la realización de contratos internacionales: Apoyo a la labor de asesoría jurídica en la redacción y realización de los diversos contratos internacionales que la empresa necesite en su proceso de internacionalización.

Podrán contar con ayuda económica los gastos que se produzcan en concepto de asesoría jurídica, facturados por profesionales especializados y debidamente acreditados, para la redacción y realización de contratos internacionales de exportación, distribución, agencia, *joint venture*, etc., y que supongan la exportación de productos o el establecimiento de la empresa en el exterior. La solicitud de la ayuda se realizará antes de que pasen 20 días naturales desde la realización de la actividad.

La intensidad de la ayuda alcanzará el 50% de los gastos de asesoría jurídica para la redacción y realización de contratos internacionales de exportación, distribución, agencia, *joint venture*, etc., y que en definitiva supongan la exportación de productos o el establecimiento de la empresa en el exterior hasta un máximo de seiscientos.

Son socios de exportación: Apoyo a la constitución y funcionamiento de consorcios de exportación creados al amparo del programa que a tal fin tiene implantado la Cámara. Podrán contar con ayuda económica los gastos de constitución, estructura y funcionamiento necesarios para la creación e internacionalización del consorcio. Se considerarán gastos de constitución los siguientes: redacción y firma de la escritura, de los estatutos, inscripción en registros, certificaciones y demás gastos inherentes a este concepto así como las revisiones que sean necesarias en el primer año de existencia del Consorcio. Se excluyen los impuestos provenientes por estos conceptos.

Se consideraran gastos de estructura el sueldo ó salario y Seguridad Social del gerente y los gastos de compra de equipos informáticos básicos y necesarios para el funcionamiento del Consorcio. Serán gastos de funcionamiento el Registro de Patentes y Marcas del Consorcio y la compra de información relacionada con el proceso de internacionalización del Consorcio. Quedan excluidos de apoyo todos los gastos que pudieran ser facturados por empresas pertenecientes o asociadas al Consorcio.

El plazo de presentación de solicitudes no será superior a 20 días después de la realización del gasto en el caso de que se opte por solicitar la ayuda de forma puntual por cada gasto realizado. La ayuda anual máxima por Consorcio no podrá superar la cifra de 30.000. El periodo susceptible de ayuda para cada Consorcio será de un año natural a partir de la fecha de su constitución jurídica.