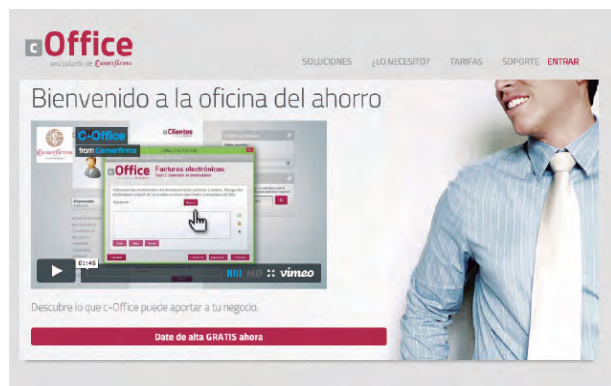


# “c-Office consigue un ahorro radical en tiempos y en costes para la empresa”



Camerfirma nació en el año 1999 como un proyecto que agrupaba a las 88 Cámaras de Comercio del país y que estaba destinado a garantizar la seguridad en las operaciones telemáticas de las empresas con la Administración Pública. Como evolución lógica, en la actualidad Camerfirma no solo presta servicios de certificación digital, sino que aporta soluciones globales a empresas de todos los tamaños a nivel nacional e internacional, en trámites relacionados con la firma electrónica y el certificado digital ofreciendo las máximas garantías legales. En este sentido, han desarrollado la plataforma c-Office: una herramienta on-line que ahorra tiempo y dinero a las empresas y que contribuye a implantar una nueva cultura empresarial dirigida hacia la gestión telemática.



## ¿De qué forma ayudan a las empresas a trasladar sus trámites diarios en papel al mundo on-line?

Camerfirma ha evolucionado desde ser una empresa de emisión de certificados digitales hasta convertirse en una prestadora de servicios globales en el ámbito de proyectos tecnológicos para grandes empresas y pymes tanto en España, como en otros países europeos y en Iberoamérica. De hecho, nos encontramos en pleno proceso de expansión internacional.

Trabajamos en base a una tecnología propia para crear un mundo de soluciones. Al trabajar on-line, existen tres necesidades fundamentales: garantizar la integridad, la identidad de las personas y la confidencialidad de los datos. Por tanto, nuestro objetivo es garantizar que todas las transacciones que se realizan en la Red tengan

todas las garantías jurídicas. Hoy en día, la certificación digital ofrece estas garantías y Camerfirma certifica las evidencias electrónicas que aportan esta seguridad legal.

## En esta dirección, ¿qué herramienta han creado?

La solución c-Office permite que todos los trámites empresariales que se hacen en papel se puedan realizar en digital. Es una plataforma que permite llevar a cabo un total de 25 trámites que son habituales en el entorno empresarial como la facturación electrónica; la firma de contratos; firma de nóminas y hoja de vacaciones; firmas de actas de reuniones; presupuestos para clientes, además de un largo etcétera.

La Administración Pública ha conseguido grandes ahorros con la gestión telemática; estas venta-

jas pretenden ser trasladadas ahora, a las relaciones mercantiles con garantías jurídicas.

Es el mundo sin papel en el que toda la gestión de la empresa está a un “clic” de distancia.

## ¿Qué ventajas aporta c-Office?

Al permitir la realización on line de las transacciones empresariales en los distintos ámbitos (recursos humanos, dirección, clientes, etc) se consigue un ahorro radical de tiempo y costes (eliminación del uso de papel, de gastos de envío de la mensajería y desplazamientos, espacio de almacenamiento de documentos en la empresa,...).

Además es una plataforma muy intuitiva, de fácil acceso para usuarios sin conocimientos técnicos, customizable según las necesidades de la empresa, adaptada para utilizarse desde terminales móviles, respetuosa con el medio ambiente y, lo

que es fundamental, con todas las evidencias electrónicas que garantizan la máxima seguridad y cobertura legal.

## ¿Cuánto tiempo y dinero pueden ahorrar las empresas?

Hemos comprado, por ejemplo, que una empresa en la firma de un contrato se puede ahorrar de 8 euros (costes de impresión, de mensajería, de almacenamiento, etc.) a 0,40 céntimos como único coste por firma del contrato desde C-Office. En tiempos de gestión se reduce, en este mismo caso, de 3 días a segundos.

Además, con c-Office, los directivos pueden firmar los contratos desde su móvil o su Tablet, y la empresa tiene control en tiempo real de en qué punto se encuentra el trámite.

www.c-office.es  
www.camerfirma.com

## Federico Mañero Director de C&GE (Comunicación y Gestión de Entornos)

# “Somos un país creativo, emprendedor y con personas con mucha valía”

Como en los mejores restaurantes, donde su reducido grupo de clientes garantiza la singularidad en el trato y la personalización del servicio, C&GE aplica este mismo concepto a su trabajo. Hablamos de una consultora ‘boutique’ que trabaja para un reducido número de clientes con quienes comparten el entusiasmo por sus proyectos. Desde C&GE están especializados en prestar servicios de posicionamiento estratégico y se caracterizan por su amplia experiencia de más de 20 años en el entorno nacional e internacional, por un equipo senior forjado en mil batallas empresariales, por su gran compromiso con el cliente, además de por su discreción y profesionalidad. Hablamos con Federico Mañero, director de la empresa.

## Se definen como una consultora ‘boutique’. ¿Qué significa esto?

Quiere decir que no trabajamos ‘al por mayor’, sino que lo hacemos para un número limitado de clientes. Estamos especializados en el posicionamiento estratégico de empresas, instituciones u organismos y lo que nos caracteriza es que siempre trabajamos del lado del cliente y junto a él; no nos dedicamos a ampliar servicios para una determinada cuenta, sino que colaboramos con el cliente en la articulación de los servicios necesarios. Trabajamos de la forma más eficaz posible para pocos clientes y en proyectos que nos motiven.

## Además de trabajar con un reducido número de clientes, solamente lo hacen si comparten éticamente sus objetivos y prácticas. Esto se puede considerar una rara avis en el mundo empresarial...

Asumimos un compromiso total con el cliente a la hora de desarrollar una estrategia de posicionamiento y formamos parte de su propio equipo; para ello es necesario estar ilusionados con el proyecto y compartir los mismos valores.

En este sentido, siempre he preferido trabajar con un pequeño grupo de personas bien compenetrado, con un sustrato común muy fuerte en términos de identidad y visión.

## ¿En qué pilares se basa una estrategia de posicionamiento empresarial efectiva?, ¿qué aspectos hay que tener en cuenta para conseguir que un proyecto sea un éxito?

Lo primero es vislumbrar con certeza cuál es el objetivo que se pretende, se dice que nunca hay buen viento para el que no sabe a dónde va; esto es fundamental, hay que tener claro el puerto hacia el que nos dirigimos. Como segundo paso, debemos realizar un diagnóstico adecuado de la posición de la que partimos. En tercer lugar, pienso que es necesaria una reflexión sobre el entorno de facticidad del proyecto, sus características, sus actores clave y, de ahí, diseñar la identidad pública a construir y el camino concreto, es decir, la estrategia y su plan de acción, el “cómo” construirla, paso a paso. Además, existe una cuarta clave que es la capacidad de no perder nunca el rumbo y de ir evaluando y rectificando los pasos inicialmente previstos.

## Háblenos de la labor de C&GE en el impulso y la internacionalización de pymes y empresas emergentes. ¿Cuál es su papel en este sentido?

Contamos con una amplia experiencia nacional e internacional en distintos ámbitos. Por es-

te motivo, tenemos claro que en un proceso de internacionalización no solo nos debemos fijar en las capacidades de internacionalización que una compañía tenga, sino que hay que conocer al detalle el mercado y el entorno del país en el que pretende implantarse y desarrollarse. Trabajar con start-ups y pymes nos resulta muy estimulante ya que tenemos una gran fe en las capacidades que existen en España. Creemos en las pymes con fuerte contenido de innovación y en las start-ups tecnológicas.

## Por tanto, ¿hay buenos ingredientes en la empresa española?

Somos un país muy creativo, emprendedor y con personas con mucha valía. Existe un talento enorme con grandes capacidades de internacionalización que requieren de labores de aporte de conocimiento local, de inteligencia de negocio y de desarrollo de las estrategias adecuadas para poderse implantar. La crisis ha abierto la necesidad de reinventarse y de explorar nuevos mercados y hay muchas empresas capaces de hacerlo.



C&GE

Comunicación y Gestión de Entornos

www.cygentornos.com  
cygentornos@cygentornos.com