

RemoteCasa: Escalando una Plataforma Global de Trabajo Remoto con Firmas Electrónicas

CASO DE CLIENTE

Con Ana Cuervo y Dan Lawrence.
Co-fundadores, RemoteCasa.



CUSTOMER STORY

ORGANIZATIONAL SITUATION:

BENEFITS:

PERFIL DEL CLIENTE

Fundada por Ana Cuervo y Dan Lawrence, RemoteCasa es una startup de IA Agentic autofinanciada que organiza viajes de principio a fin y conecta a trabajadores remotos con experiencias locales, alojamientos de alta calidad y actividades culturales alrededor del mundo. La empresa opera con un equipo distribuido y socios en múltiples países, ofreciendo estancias personalizadas que combinan comodidad, productividad e inmersión cultural.

SITUACIÓN ORGANIZACIONAL

RemoteCasa opera en un mercado global de ritmo acelerado, atendiendo a clientes y socios en varios países. La naturaleza de su negocio requiere acuerdos frecuentes con propietarios, proveedores de servicios y clientes, a menudo en regiones con diferentes niveles de adopción digital.

En las primeras etapas, Dan y Ana temían que el proceso de firmas pudiera retrasar sus operaciones. Aunque las firmas electrónicas eran legales en la mayoría de sus mercados objetivo, no todos los socios estaban familiarizados con el proceso. En algunas regiones, los contratos impresos seguían siendo la norma. Además, su equipo de cinco personas trabajaba de forma remota y con recursos limitados, por lo que no podían permitirse software costoso o complejo. Sabían que necesitaban una solución accesible globalmente y fácil de usar para cualquier persona.

NOMBRE DE EMPESA:

RemoteCasa

INDUSTRIA:

Tecnología en Hospitalidad

REGIÓN:

Con sede en Colombia, operaciones a nivel global

Siempre fue importante para mí encontrar algo fácil de usar. No quería que nuestros socios llamaran preguntando ‘¿Dónde está el botón de enviar?’ o que se quedaran atascados a mitad del proceso.

DESAFÍOS

El reto de RemoteCasa era doble: la posible resistencia cultural a las firmas electrónicas en ciertos mercados y la ineficiencia de herramientas de firma poco intuitivas. Dan ya había experimentado estos problemas en otra empresa de firmas electrónicas: plataformas que obligaban a los firmantes a seguir varios pasos confusos, lo que a menudo resultaba en acuerdos incompletos y socios frustrados.

“Siempre fue importante para mí encontrar algo fácil de usar”, comentó Dan. “No quería que nuestros socios llamaran preguntando ‘¿Dónde está el botón de enviar?’ o que se quedaran atascados a mitad del proceso.”

Ana también entendía la importancia. El proceso de firma muchas veces era la primera impresión que un socio tenía de la profesionalidad de RemoteCasa, y cualquier problema podría dañar la confianza. **“Queríamos algo fluido para todos”, dijo, “pero también algo que nos hiciera ver profesionales desde el inicio.”**

Y aunque las firmas electrónicas eran técnicamente válidas en sus mercados, Dan explicó que en algunos países las firmas en papel eran simplemente la norma. Esperaban que eso fuera una barrera, pero más adelante descubrieron que no lo era.

SOLUCIÓN

Después de evaluar sus opciones, RemoteCasa eligió SignWell por su simplicidad, confiabilidad y precios transparentes. Para Dan, la decisión se redujo a encontrar **“algo de alta calidad, pero también fácil de usar.”**

El diseño intuitivo de SignWell permitió que incluso los firmantes primerizos pudieran abrir, revisar y firmar sin entrenamiento ni asistencia, sin importar su nivel de experiencia técnica.

Ana también valoró lo rápido que SignWell se integró en su flujo de trabajo ágil. **“Estamos constantemente gestionando acuerdos en distintos países”, explicó. “Con SignWell, puedo subir un documento, insertar los campos de firma y enviarlo en minutos. Simplemente funciona, siempre.”**

Desde que implementaron SignWell, RemoteCasa no ha tenido ni un solo error, envío fallido o acuerdo incompleto. **“Nunca hemos tenido fallas,” dijo Dan. “Esa confiabilidad es clave para nosotros, porque la experiencia del cliente es fundamental. No se puede arriesgar un retraso o un proceso roto.”**

La confiabilidad es clave para nosotros. Cuando la experiencia del cliente es tu producto, no puedes permitirte retrasos ni procesos fallidos. SignWell simplemente funciona.

Dan Lawrence
Co-Fundador, RemoteCasa

Para nosotros, SignWell no se trata solo de conseguir una firma—se trata de mantener el negocio en movimiento sin fricción. Es simple, siempre funciona, y le da confianza a nuestros socios de que somos una empresa profesional y confiable.

Ana Cuervo
Co-Fundadora, RemoteCasa



Estamos constantemente gestionando acuerdos en distintos países. Con SignWell, puedo subir un documento, insertar los campos de firma y enviarlo en minutos. Simplemente funciona, siempre.

DE LA DUDA A LA ADOPCIÓN TOTAL

Aunque las firmas electrónicas son legales en casi todos los países donde operan, Dan y Ana pensaban que las diferencias culturales podrían frenar la adopción—particularmente en algunos mercados de América Latina donde los contratos en papel aún son comunes. Pero la simplicidad de SignWell eliminó esa barrera.

Ana notó de inmediato cómo facilitaba sus operaciones. **“Es muy fácil de configurar y enviar, y nunca he tenido un problema,”** dijo. **“Nos ha facilitado todo y nos hace ver mucho más profesionales ante nuestros socios.”**

Lo que esperaban que fuera un obstáculo se convirtió en una ventaja competitiva: cerrar acuerdos más rápido y fortalecer relaciones.

BENEFICIOS

SignWell ayudó a RemoteCasa a reducir los ciclos de firma eliminando fricciones en el proceso, incluso con socios que nunca habían usado herramientas de firma electrónica. Su interfaz intuitiva permitió que los documentos fueran revisados y devueltos rápidamente, sin confusión ni retrasos.

Igualmente importante fue la confiabilidad. “Nunca hemos tenido un problema con SignWell—ni un solo error o falla,” dijo Dan. Ese nivel de fiabilidad genera confianza desde el primer contacto.

Ana destacó cómo la plataforma elevó la percepción de su marca. **“Es muy fácil de usar y enviar, y nos hace ver mucho más profesionales ante nuestros socios”,** comentó. Esa credibilidad es clave al construir relaciones en nuevos mercados.

La plataforma también funcionó perfectamente entre países. Ya sea trabajando con propietarios en Norteamérica o colaboradores en América Latina, RemoteCasa no encontró obstáculos de adopción—algo que inicialmente pensaban que sería un reto.

Finalmente, la asequibilidad de SignWell lo convirtió en una solución ideal para un equipo autofinanciado. Con precios transparentes y sin cargos ocultos, RemoteCasa pudo invertir en una herramienta segura y conforme sin exceder su presupuesto.

RESULTADOS

Desde que empezaron a usar SignWell, RemoteCasa no ha tenido acuerdos fallidos. Cada documento enviado ha sido firmado y devuelto sin errores—algo crítico al trabajar con diferentes zonas horarias e idiomas. Este nivel de confiabilidad no solo ahorra tiempo, también construye confianza desde el primer contacto.

La plataforma también ha generado ahorros de tiempo medibles. Con SignWell, el equipo puede enviar acuerdos en minutos, y los socios los completan igual de rápido—sin intercambios innecesarios, seguimientos o retrasos. Esa rapidez contribuye directamente a cerrar tratos más rápido y escalar eficientemente.

¿Uno de los resultados más valiosos? La simplicidad. Incluso los firmantes primerizos sin experiencia técnica pueden completar documentos sin instrucciones ni soporte. Esa facilidad elimina fricciones y evita capacitaciones, permitiendo que el equipo se enfoque en hacer crecer el negocio, no en administrar firmas.

PERSPECTIVA FUTURA

Con la creciente demanda de experiencias de trabajo remoto, RemoteCasa se enfoca en expandirse a nuevos destinos y fortalecer sus relaciones actuales. Su hoja de ruta incluye agregar más propiedades seleccionadas, integrar eventos culturales y de networking en cada estadía, y asociarse con empresas para ofrecer programas de trabajo-viaje extendidos para equipos.

SignWell seguirá siendo parte clave de ese crecimiento. Al mantener los contratos rápidos, confiables y accesibles desde cualquier lugar, permite que RemoteCasa escale sin aumentar la carga administrativa. **“A medida que crecemos en nuevos mercados, saber que nuestros acuerdos se pueden firmar rápidamente y sin problemas nos da la confianza para avanzar más rápido,”** dijo Ana.

A medida que crecemos en nuevos mercados, saber que nuestros acuerdos se pueden firmar rápidamente y sin problemas nos da la confianza para avanzar más rápido.

Es muy fácil de usar y enviar, y nos hace ver mucho más profesionales ante nuestros socios.



Para más información

signwell.com