



# Keep 'n Touch

## Apodérate del ahora

**Por Vanessa Valle**

Asistente de Investigación del IDE Business School

**M**arco Salazar Martillo, de 36 años, es un emprendedor nato. Desde pequeño, siempre buscó la manera de hacer negocios y de aprovechar el potencial de lo digital. Hoy en día es el fundador de Keep 'n Touch, una empresa que se atrevió a cambiar la forma en que las personas intercambian información y establecen contactos profesionales.

Marco creció en un hogar donde la creatividad y la tecnología se combinaban de una manera única. Su madre, apasionada por la repostería y las manualidades, siempre estaba haciendo dulces y bocaditos para vender en las fiestas y cumpleaños. Marco no solo la ayudaba, sino que encontraba la manera de ponerle un toque digital para maximizar su potencial de venta. Por otro lado, su padre, un informático de profesión, le enseñó desde muy joven cómo desarmar, armar y programar computadoras, lo que despertó su interés por la tecnología.

Cuando Marco tenía cinco años, él y su hermana jugaban al “banco” en el computador de su casa, utilizando Excel con fórmulas que su padre les había enseñado. El juego incluía hacer depósitos, retiros y cheques, y llevaban la contabilidad de todo. Incluso, improvisaron un dispositivo para “rastrillar” las tarjetas de crédito con una caja y las luces de unos patines que tenían en casa, simulando el sonido y la luz de una máquina real.

Marco confirmaría su pasión por la tecnología en el colegio, cuando quedó fascinado con la primera clase de programación que tuvo. Así fue como decidió estudiar Comercio Electrónico y, al poco tiempo, comenzó a trabajar en reconocidas agencias de publicidad del país en el departamento de Desarrollo.

### UNA NECESIDAD DA ORIGEN A UNA IDEA

Desde que Marco comenzó a trabajar como programador en el IDE deseaba realizar en algún momento el Programa para Propietarios de Empresas

**MARCO SALAZAR MARTILLO**

Fundador de  
Keep 'n Touch





(PPE), porque sabía que con él adquiriría las herramientas necesarias para llevar a cabo su sueño más anhelado: crear su propia compañía, algo que Marco confiesa que en ese tiempo le atemorizaba un poco. Pero más pudo la pasión por los negocios y en 2019 se inscribió en el PPE. La experiencia fue —según sus propias palabras— una revelación que le abrió los ojos, le permitió aterrizar sus ideas y le dio la confianza que necesitaba.

El entusiasmo por empezar un emprendimiento era tal que ya había pensado en el diseño de sus tarjetas de presentación: no serían las impresas convencionales, ya que tenían varios inconvenientes: muchas veces las personas que las recibían, luego las traspapelaban o las olvidaban; y si uno cambiaba de logo, celular, dirección o cualquier otro dato, debía descartarlas y emitir nuevas. La idea de Marco era algo más innovador: una tarjeta digital personalizada que no la entregaría al cliente, sino que la pondría en contacto con su celular y grabaría los datos de Marco directamente en los contactos del cliente. Además, si Marco necesitaba cambiar alguno de sus datos, lo haría en tiempo real para tener todo actualizado de inmediato, evitando así tiempos de espera y reimpressiones.

### MARCO SALAZAR MARTILLO

Es el fundador de Keep 'n Touch. Estudió ingeniería en Comercio Electrónico y actualmente cursa una Licenciatura en Marketing. Realizó el Programa para Propietarios de Empresas (PPE) en el IDE Business School.

Pero llegó marzo de 2020 y con ello, la pandemia del COVID-19. Durante el confinamiento, las empresas cerraron sus puertas por varias semanas y el panorama de supervivencia era totalmente incierto. La ilusión de Marco de lanzar un emprendimiento se veía borroso, pero ahora más que nunca era necesario llevarlo a cabo. Había que buscar nuevas formas de hacer negocios en un contexto de crisis económica generalizada. Aunque muchas empresas comenzaban a apostar por lo digital, Marco entendió que debía encontrar algo que trascendiera de lo digital a lo físico y viceversa.

Una de las situaciones más preocupantes durante los peores momentos de la pandemia era el hecho de que las personas no querían tener ningún contacto físico por el peligro de contagio. Nadie quería tocar superficies ni recibir papeles por temor a contaminarse con el virus. Eso le recordó a Marco la tarjeta de presentación digital que había pensado para él, pero que podría convertirse en una empresa que ofrezca tarjetas de presentación con tecnología NFC. ¿Era posible que los usuarios pudieran compartir sus datos personales, hojas de vidas y redes sociales simplemente acercando su teléfono a la tarjeta NFC, evitando así el contacto físico y ahorrando papel innecesario? ¿Y si con el tiempo se añadían más servicios, como la personalización de las tarjetas con el logo o diseño de la empresa? Era una solución integral para el *networking* en la nueva era digital, en la que el papel impreso comenzaba a perder protagonismo. Marco puso manos a la obra.

La importación de las tarjetas y la búsqueda de lugares para imprimirlas fue un proceso que llevó tiempo y esfuerzo, pero Marco estaba determinado a hacer

realidad su idea y llevar su negocio al siguiente nivel. Con su experiencia previa en el mundo digital y en el desarrollo de negocios, había encontrado el equilibrio perfecto para el éxito de su naciente empresa.

Después de realizar pruebas y de crear el sistema, en el que Marco aplicó sus habilidades como programador, llegó el momento de crear el nombre para la empresa que ayudaría a sus clientes a estar en contacto, pero sin tener contacto. Keep in touch es una frase coloquial que en inglés significa “estamos en contacto”, pero la palabra «touch» en sí misma implica “tocar”. Así, si tienes la tarjeta, puedes “tocar” el dispositivo y, con la tecnología NFC, tener todos los datos de la otra persona guardados para seguir conectados. De ahí nace Keep ‘n Touch, un nombre que evoca la idea de permanecer en contacto.

El eslogan también fue cuidadosamente elegido: “Apodérate del ahora”. Un estudio de mercado reveló que el 85 % de las tarjetas de presentación comunes no estaban registradas en los dispositivos. “Con Keep ‘n Touch puedes realmente apoderarte del momento presente, escaneando la tarjeta y cerrando el negocio, registrando a la persona o siguiéndola en las redes”, comenta Marco.

## LA VENTA QUE LO CAMBIÓ TODO

Noviembre había llegado y Marco llevaba dos meses trabajando arduamente en su proyecto. Había creado el sitio web y las redes sociales, tomado fotografías de los productos y diseñado el logotipo desde cero. También estaba listo el packaging, que lo había elaborado artesanalmente su hermana mayor. Todo había sido cuidadosamente elegido por él. Era su creación, su sueño hecho realidad. Pero aún faltaba algo: necesitaba vender.

Un día, en el cumpleaños de una amiga, se encontró en una situación que lo cambiaría todo. En medio de la cena, una de las invitadas mencionó que tenía un emprendimiento. Un amigo cercano, casi sin pensar, le pidió su tarjeta de presentación. La chica dijo que no tenía una. Fue entonces cuando Marco decidió tomar el riesgo.

“Lo peor que puede pasar es que me digan que no”, se dijo a sí mismo. Sacó su tarjeta y se la entregó a la chica. “Esto es lo que se usa ahora”, les dijo a todos en la reunión mientras mostraba su tarjeta de Keep ‘n Touch. Lo que sucedió a continuación fue sorprendente. Marco



acercó su teléfono a la tarjeta NFC y toda la información de su empresa apareció en la pantalla de su celular. Los chicos que estaban cerca no podían creer lo que veían. “¿Qué es esto?”, preguntaron con asombro. Con entusiasmo, Marco les explicó todo sobre Keep ‘n Touch. Les habló de la importancia de apoderarse del ahora y les mostró cómo su producto podía ayudarlos a hacerlo. Antes de que la reunión terminara, Marco había cerrado su primera venta.

En ese momento, se sintió más vivo que nunca. Ver la emoción en las caras de las personas, saber que lo que había creado estaba funcionando, fue una sensación indescriptible. Había sido una venta, sí, pero también era la validación de su sueño y el inicio de una nueva vida.

## LA CLAVE DEL ÉXITO

En el año 2022, el fundador de Keep ‘n Touch notó la aparición de un competidor en las redes sociales. Esto le llevó a revisar detalladamente lo que este nuevo actor estaba ofreciendo y a reflexionar sobre la esencia de su propia idea de negocio. Fue entonces cuando recordó una anécdota que le había contado su abuelo Santiago, quien le había hablado de una calle en el centro de la ciudad, donde había varias barberías que ofrecían los mismos servicios y cobraban los mismos precios. Sin embargo, una de ellas se destacaba por ofrecer un valor agregado: cada vez que alguien se cortaba el cabello, le regalaban un vasito de colada.

Marco se dio cuenta de que su empresa no debía ser solamente una tarjeta de presentación que ayudara a cerrar un negocio, sino que también debía ofrecer beneficios a sus usuarios. En la actualidad, Keep 'n Touch está en negociaciones con diversos profesionales de la salud, restaurantes y otros negocios que se han unido a la empresa para ofrecer descuentos y promociones exclusivas a los nuevos socios de Keep 'n Touch.

La estrategia de Marco está funcionando y Keep 'n Touch es una empresa con una base de clientes en constante crecimiento. En la actualidad llevan casi un centenar de tarjetas vendidas a más de 70 clientes, entre los que se encuentran gerentes generales de las principales empresas del país. A futuro, Keep 'n Touch busca expandir su negocio y lanzar una nueva línea de productos utilizando la tecnología NFC, que le permitirá identificar mascotas y ayudar a sus dueños a encontrarlas si se pierden.

## UN SUEÑO CUMPLIDO

Marco Salazar Martillo es un claro ejemplo de cómo la perseverancia y la pasión por emprender pueden llevar a resultados sorprendentes. Desde la incertidumbre inicial sobre cómo vender su producto hasta la emoción de la primera venta y el crecimiento posterior de su empresa, Marco demostró que con determinación y una idea sólida se pueden superar obstáculos y lograr el éxito. En un mundo cada vez más digital, Keep 'n Touch ha encontrado una forma de conectar a las personas y mantenerlas en contacto a través de una herramienta sencilla y efectiva, que ofrece beneficios tanto para los usuarios como para las empresas asociadas.

Hoy, mirando hacia atrás, puede ver claramente que todo valió la pena. Cada hora de trabajo, cada idea, cada decisión. Y aunque no siempre fue fácil, nunca se arrepintió de haber dado ese primer paso, ese momento en que decidió perseguir su sueño y crear algo único. Con una empresa en constante evolución y con planes ambiciosos para el futuro, Marco Salazar Martillo es un ejemplo inspirador para aquellos que sueñan con emprender y hacer realidad sus ideas más audaces.



## LA AUTORA

**Vanessa Valle** es licenciada en Comunicación Social por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ha realizado cursos de periodismo especializado. Actualmente es asistente de Investigación del IDE Business School.