



## Attio.com

Attio es un CRM de nueva generación diseñado específicamente para startups y equipos GTM que buscan una base de datos flexible y relacional. A diferencia de los sistemas rígidos, permite modelar cualquier tipo de dato como inversores o candidatos mediante objetos personalizados. Es ideal para profesionales que requieren automatización extrema, enriquecimiento de datos en tiempo real y una sincronización bidireccional perfecta con Google Workspace y Microsoft 365 sin procesos de implementación lentos.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

### Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

## INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

### Qué y para quién es

Attio es un CRM de nueva generación (AI-native) diseñado específicamente para startups, empresas tecnológicas y equipos GTM (Go-To-Market). A diferencia de los CRM tradicionales con estructuras rígidas, Attio funciona como una base de datos flexible y relacional que se construye automáticamente mediante la sincronización en tiempo real de correos electrónicos y calendarios. Está dirigido a profesionales que necesitan agilidad, personalización extrema y automatización sin depender de largos procesos de implementación.

### Principal ventaja profesional

Su arquitectura "Data-first" y su motor de enriquecimiento automático: Attio genera y actualiza perfiles de empresas y contactos extrayendo información de tu bandeja de entrada y fuentes externas al instante, permitiendo que el equipo se centre en las relaciones en lugar de en la entrada manual de datos.

### Para quién no es

No es la herramienta ideal para empresas tradicionales que buscan un software con procesos de venta ya predefinidos y cerrados. No encaja en organizaciones que requieren funciones corporativas extremadamente específicas como gestión de territorios complejos, cuotas de ventas avanzadas o sistemas ERP integrados de forma nativa. Profesionales que prefieren una guía estricta de "paso a paso" encontrarán a Attio demasiado abierto o "en blanco" al inicio.

### Funcionalidades clave

- **Objetos Personalizados:** Capacidad de modelar cualquier tipo de dato (Inversores, Candidatos, Inventario, etc.) más allá de los contactos y empresas estándar.
- **Enriquecimiento Automático:** Rellena datos de empresas y perfiles sociales de forma nativa.
- **Vistas Multiformato:** Permite alternar entre tablas inteligentes, tableros Kanban y líneas de tiempo sin cambiar la estructura de los datos.
- **Workflow Automations:** Constructor de automatizaciones inteligente (no-code) para procesos complejos.
- **Sincronización de Correo y Calendario:** Conexión bidireccional inmediata con Google Workspace y Microsoft 365.
- **Reporting Avanzado:** Generación de gráficos de embudo, líneas y barras en tiempo real sobre millones de registros.

### Precios

- **Versión Gratuita:** Hasta 3 usuarios. Incluye contactos ilimitados, sincronización de correo/calendario y reportes básicos.
- **Plus (aprox. 29€ - 36€ usuario/mes):** Para equipos que necesitan secuencias de correos, filtros avanzados y créditos de enriquecimiento.
- **Pro (aprox. 59€ - 86€ usuario/mes):** Incluye automatizaciones completas, permisos avanzados y soporte prioritario.
- **Enterprise:** Precio bajo presupuesto. Incluye SSO (SAML), registros de auditoría y residencia de datos personalizada.

### Perfil del usuario

- Startups de alto crecimiento (SaaS, AI, Fintech).
- Firmas de Venture Capital y departamentos de M&A.
- Equipos de RevOps (Revenue Operations) que buscan una fuente de verdad única y flexible.
- Departamentos de Alianzas y Partnerships.

### Nivel técnico requerido

- **Uso:** Bajo. Interfaz intuitiva similar a Notion o Airtable.
- **Configuración:** Medio. Requiere mentalidad de diseño de bases de datos para aprovechar los objetos personalizados.
- **Soporte:** No requiere departamentos de TI pesados; la implementación es autónoma y rápida (1-3 días).

### Ejemplos de uso profesional

- **Gestión de PLG (Product Led Growth):** Sincronización de eventos de uso del producto para disparar alertas de ventas.
- **Fundraising:** Seguimiento de rondas de inversión con objetos específicos para VCs.

- **Reclutamiento Ejecutivo:** Uso de tuberías personalizadas para gestionar el flujo de candidatos de alto nivel.
- **Onboarding de Clientes:** Automatización del traspaso de un cliente desde Ventas a Customer Success al marcar un trato como ganado.

#### Uso y distribución

- **Versión Web:** Acceso completo desde cualquier navegador moderno.
- **Extensiones:** Chrome Extension para capturar datos directamente desde LinkedIn y otras webs.
- **Versión Escritorio:** Aplicación nativa para macOS y Windows.
- **Versión Móvil:** Disponible para iOS y Android con acceso a pipelines y visualización de registros.
- **CLI / Developer:** Herramientas para desarrolladores y documentación extensa de API.

#### Integraciones

- **Facilidad de integración:** Media-Alta (No-code para flujos simples, API robusta para complejos).
- **API propia:** REST API basada en JSON y soporte para Webhooks.
- **Servidor MCP:** Dispone de servidor MCP (Model Context Protocol) para conectar directamente con asistentes de IA externos.
- **Integraciones nativas:** Slack, Zapier, Segment, Gmail, Outlook y Salesforce (para migración o sincronización).

#### Notas finales

##### Información legal, licencias y contratos

Attio cumple con normativas internacionales de seguridad y privacidad como GDPR, CCPA e ISO 27001. En el plan Enterprise se ofrecen acuerdos de nivel de servicio (SLA) y contratos personalizados. La propiedad de los datos recae exclusivamente en el cliente.

##### Para más información:

- <https://attio.com>
- <https://attio.com/pricing>
- <https://docs.attio.com>
- <https://github.com/attio>
- <https://linkedin.com/company/attio>
- <https://discord.com/invite/attio>

## CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

### Aplicación profesional

Attio se posiciona como el CRM de referencia para empresas con modelos de negocio dinámicos como SaaS B2B, firmas de Venture Capital y agencias que operan bajo el modelo Product-Led Growth (PLG). Es especialmente útil en entornos donde los datos del producto deben alimentar directamente la estrategia de ventas. El presupuesto oscila entre una versión gratuita para equipos pequeños y planes profesionales de 29€ a 86€ por usuario/mes, situándose en un rango competitivo frente a Salesforce o Hubspot, pero con una agilidad superior en su configuración inicial. Los puntos clave radican en su flexibilidad absoluta para crear objetos personalizados y su motor de enriquecimiento automático que reduce drásticamente la carga administrativa.

### Madurez digital requerida

- Usuarios con mentalidad técnica o familiarizados con herramientas de gestión de datos modernas como Notion, Airtable o Linear. El equipo de ventas debe estar dispuesto a abandonar las estructuras rígidas de CRM tradicionales para adoptar flujos de trabajo basados en datos.
- Organizaciones con procesos de ventas definidos pero que requieren una herramienta que se adapte a ellos y no al revés. Es ideal para departamentos de Operaciones de Ingresos (RevOps) que buscan centralizar datos de múltiples fuentes sin depender de consultoría externa constante.

### Plan orientativo de implantación

#### Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempo estimado de despliegue: De 3 días a 3 semanas dependiendo de la complejidad de los datos a migrar.
- Evaluación inicial: Definición de la arquitectura de datos (objetos y atributos necesarios) y mapeo de las fuentes de información actuales (1-2 días).
- Configuración y personalización: Creación de objetos personalizados, estados de tubería (pipelines) y configuración de las integraciones con Google Workspace o Microsoft 365 (2-5 días).
- Prueba de concepto (PoC): Despliegue con un equipo reducido o un proceso específico (ej. Pipeline de Inversores) para validar el flujo de datos (1 semana).
- Automatización y Reporting: Configuración de flujos de trabajo no-code y creación de cuadros de mando en tiempo real (3-5 días).
- Lanzamiento total y Feedback: Despliegue al resto de departamentos y ajustes basados en el uso real (Continuo).

### Necesidades de formación del equipo

El equipo requiere una formación inicial sobre la jerarquía de datos en Attio (Contactos vs Registros de Empresa vs Objetos personalizados). Es fundamental capacitar a los usuarios en el uso de filtros avanzados y en la extensión de navegador para capturar información sin salir de LinkedIn o sitios corporativos.

### Perfiles necesarios

- Perfil técnico interno: Un administrador de CRM o responsable de RevOps con conocimientos básicos de estructura de bases de datos.
- Personal externo: No es estrictamente necesario, aunque para integraciones complejas vía API o conexiones mediante el servidor MCP (Model Context Protocol), un desarrollador backend puede ser de ayuda.
- Otros: Un responsable de protección de datos (DPO) para supervisar la sincronización de correos electrónicos y asegurar el cumplimiento de la política de privacidad interna.

### Retorno de la inversión (ROI)

- El retorno se percibe generalmente en los primeros 3 meses tras la implantación completa.
- Se mide mediante la reducción de horas dedicadas a la entrada manual de datos (estimada en un 20-30% de ahorro de tiempo por vendedor), el aumento de la precisión de los datos de contacto enriquecidos automáticamente y la velocidad de respuesta en el embudo de ventas. KPIs recomendados: Tasa de actualización de datos, tiempo medio de cierre de ciclo y volumen de leads gestionados por representante.

### Otros

Attio destaca por su integración con el ecosistema de IA actual a través de su servidor MCP, lo que permite que agentes de inteligencia artificial (como Claude o GPT) interactúen directamente con el CRM, lean el

contexto de los clientes y actualicen registros de forma autónoma. Esta capacidad lo diferencia notablemente de los CRM legados que actúan como silos cerrados.

## PREGUNTAS FRECUENTES

---

### ¿Qué es Attio y qué lo diferencia de un CRM tradicional?

Attio es un CRM de nueva generación (AI-native) que se distingue por su arquitectura 'data-first'. A diferencia de los CRM rígidos, funciona como una base de datos relacional flexible que se construye automáticamente sincronizando correos y calendarios en tiempo real, eliminando la carga manual de datos.

### ¿Para qué tipo de profesionales y empresas está diseñado?

Está orientado específicamente a startups de alto crecimiento, empresas tecnológicas, firmas de Venture Capital y equipos de Revenue Operations (RevOps) que requieren agilidad, personalización extrema y una implementación autónoma sin procesos de consultoría largos.

### ¿Tiene versión gratuita?

Sí, Attio ofrece un plan gratuito que permite hasta 3 usuarios e incluye contactos ilimitados, sincronización de correo y calendario, además de herramientas de reporte básicas.

### ¿Cuál es el coste de las versiones de pago?

El plan Plus oscila entre 29€ y 36€ por usuario/mes, mientras que el plan Pro varía entre 59€ y 86€ por usuario/mes, dependiendo del ciclo de facturación. También existe un plan Enterprise bajo presupuesto para necesidades corporativas avanzadas.

### ¿Es una plataforma Open Source y puedo descargarla de GitHub?

No es una plataforma de código abierto. Es un software privativo bajo modelo SaaS. No obstante, dispone de un perfil en GitHub donde ofrecen herramientas para desarrolladores, SDKs y documentación para interactuar con su API.

### ¿Cumple con la normativa española y europea de protección de datos?

Sí, Attio cumple con el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR), además de la CCPA y certificaciones de seguridad ISO 27001, garantizando que la propiedad de los datos recae exclusivamente en el cliente.

### ¿Cómo afronta la privacidad de las comunicaciones?

La plataforma utiliza una sincronización bidireccional con Google Workspace y Microsoft 365. En sus planes superiores, incluye registros de auditoría y opciones de residencia de datos personalizada para cumplir con políticas estrictas de privacidad corporativa.

### ¿Qué nivel técnico se requiere para su configuración?

El nivel de uso es bajo gracias a una interfaz intuitiva similar a Notion, pero la configuración inicial se considera de nivel medio. Requiere que el usuario tenga una mentalidad de diseño de bases de datos para estructurar correctamente los objetos personalizados.

### ¿Es posible integrar Attio con otras herramientas de IA?

Sí, además de sus funciones nativas de IA, Attio dispone de un servidor MCP (Model Context Protocol), lo que permite conectar el CRM directamente con asistentes de inteligencia artificial externos y flujos de trabajo automatizados.

### ¿En qué casos no se recomienda el uso de Attio?

No es adecuado para empresas con procesos de venta tradicionales y cerrados que requieren guías 'paso a paso' estrictas, ni para organizaciones que necesiten funciones nativas de ERP, gestión compleja de territorios o sistemas de cuotas muy avanzados.

## CONTRATOS Y CONDICIONES

### Informe técnico descriptivo

#### Principales recomendaciones

- **Desactivar el enriquecimiento automático innecesario:** Attio extrae datos de fuentes externas para completar perfiles. Asegúrese de que existe una base legal (interés legítimo o consentimiento) antes de procesar estos datos enriquecidos.
- **Configuración de Sincronización:** Dado que la herramienta lee bandejas de entrada y calendarios, limite la sincronización a cuentas corporativas estrictamente necesarias para evitar la captura de comunicaciones privadas o datos sensibles no pertinentes.
- **Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA):** Es imperativo que la empresa española acepte formalmente el DPA de Attio antes de volcar datos de clientes, ya que este regula la relación de "Encargado de Tratamiento".
- **Control de Acceso mediante API:** Al ser un sistema "API-first", se debe auditar regularmente quién y qué herramientas externas tienen acceso a los tokens de la API para prevenir fugas de información.

#### Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- **Clasificación de riesgo:** Attio utiliza IA para el enriquecimiento de datos y automatización de flujos. Para una empresa española, esto se clasifica generalmente como un sistema de IA de **riesgo bajo o limitado**, salvo que se use para la toma de decisiones automatizadas que afecten a los derechos de los empleados o clientes (en cuyo caso el riesgo podría subir a alto según el contexto de uso).
- **Transparencia:** La empresa debe informar a los interesados (clientes/empleados) que sus datos están siendo procesados o analizados por sistemas de IA dentro del CRM.
- **Uso de modelos:** Attio integra tecnologías de terceros (como OpenAI vía Microsoft Azure o servidores MCP). Es necesario verificar que no se utilicen datos de la empresa para el entrenamiento de modelos globales de terceros.

#### Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española actúa como **Responsable del Tratamiento** (Controller) y Attio Limited como **Encargado del Tratamiento** (Processor).
- **Ubicación de los datos:** Attio utiliza principalmente infraestructura de Google Cloud Platform (GCP). Aunque ofrece residencia de datos bajo demanda en planes Enterprise, por defecto los datos pueden ser procesados en regiones fuera de la UE.
- **Transferencia internacional:** Al ser una empresa con base en el Reino Unido y usar subencargados en EE.UU., las transferencias se amparan en las **Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs)** y el marco de adecuación UK-UE. Se recomienda realizar una Evaluación de Impacto de Transferencia (TIA).
- **Derechos ARCO:** La plataforma permite la exportación y supresión de datos, facilitando que la empresa española responda a solicitudes de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus contactos.

#### Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** El contrato de Attio establece explícitamente que el cliente (la empresa española) mantiene la propiedad total de todos los datos introducidos o capturados.
- **Propiedad del resultado:** Los informes, configuraciones de objetos personalizados y automatizaciones creadas dentro de la plataforma pertenecen a la empresa usuaria.

#### Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** No está permitido el uso del servicio para el envío de spam, almacenamiento de categorías especiales de datos sin medidas reforzadas, o realizar ingeniería inversa de la plataforma.
- **Usos admitidos:** Gestión de relaciones comerciales, automatización de procesos GTM (Go-To-Market) y gestión de bases de datos relacionales profesionales.

#### Seguridad y certificaciones

- **Certificaciones:** El fabricante cuenta con la certificación **ISO 27001**, lo que garantiza un estándar internacional en la gestión de la seguridad de la información.
- **Seguridad:** Implementa cifrado en tránsito (TLS 1.2+) y en reposo (AES-256). Ofrece autenticación multifactor (MFA) y, en versiones superiores, inicio de sesión único (SSO/SAML).
- **Auditoría:** Realizan pruebas de penetración (pentesting) anuales por terceros independientes.

Otros

- **Compliance en Reino Unido:** Attio es una empresa registrada ante la ICO (Information Commissioner's Office) del Reino Unido, lo que ofrece una capa adicional de supervisión regulatoria alineada con estándares europeos.

Fuentes consultadas:

- [Contratos y DPA](#)
- [Seguridad y Certificaciones](#)
- [Política de Cookies](#)
- [Documentación Técnica](#)

### Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.