



## BuiltWith.com

*BuiltWith es una plataforma de inteligencia web diseñada para departamentos de ventas, marketing y analistas que necesitan identificar el stack tecnológico de cualquier sitio web. Permite descubrir CMS, frameworks, pasarelas de pago y herramientas de analítica utilizadas por la competencia o leads potenciales. Es ideal para realizar segmentación de mercado basada en la adopción de software real, facilitando estrategias de ventas por sustitución y análisis de cuota de mercado tecnológica.*

[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

BuiltWith es una herramienta de inteligencia web y prospección comercial que identifica las tecnologías utilizadas por cualquier sitio web (CMS, frameworks, pasarelas de pago, analítica, etc.). En el ámbito profesional, es un recurso crítico para departamentos de ventas, marketing, analistas de mercado y desarrolladores que necesitan entender el stack tecnológico de la competencia o identificar leads cualificados basados en el software que utilizan.

### Principal ventaja profesional

Permite realizar una segmentación de mercado ultraprecisa basada en el gasto tecnológico real y la adopción de software de una empresa, facilitando la identificación de "ventas por sustitución" (empresas que usan un competidor) o "ventas complementarias".

### Para quién no es

No es una herramienta para usuarios domésticos o profesionales que busquen una auditoría de rendimiento web o SEO profundo; tampoco es ideal para pequeñas empresas con presupuestos de marketing muy ajustados que no requieran análisis de datos masivos.

### Funcionalidades clave

- Identificación de más de 113.156 tecnologías web.
- Histórico de uso tecnológico con datos de más de 18 años.
- Estimación de gasto mensual en tecnología web y facturación de eCommerce.
- LeadDiscovery: Generación de listas de clientes potenciales por zona geográfica y tecnología.
- Alertas de uso: Notificaciones cuando una web empieza o deja de usar una tecnología específica.
- Exportación masiva de datos en formatos CSV y Excel.
- Filtrado por vertical de industria (IAB) y número de empleados.

### Precios

- Versión gratuita: Consultas individuales ilimitadas de sitios web a través de su plataforma o extensión.
- Versión Advanced: Aprox. 144 €/año para perfiles detallados individuales y datos históricos.
- Plan Basic: Aprox. 295 €/mes. Limitado a 2 tecnologías y reportes fijos.
- Plan Pro: Aprox. 495 €/mes. Acceso ilimitado a todas las tecnologías y análisis.
- Plan Team: Aprox. 995 €/mes. Acceso empresarial para múltiples usuarios y acceso total a API.

### Perfil del usuario

- Agencias de Marketing y Desarrollo Web.
- Empresas de Software (SaaS) buscando clientes de la competencia.
- Departamentos de Ventas B2B y Desarrollo de Negocio.
- Analistas de inversión y mercado.

### Nivel técnico requerido

- Uso: Bajo. La interfaz es intuitiva y proporciona datos listos para consumir.
- Configuración: Bajo/Medio para integraciones estándar con CRM.
- Conocimientos necesarios: Comprensión básica de terminología web (qué es un CMS, un píxel de seguimiento, etc.) para interpretar los informes.

### Ejemplos de uso profesional

- Ventas: Listar todas las tiendas online en España que usan Magento para ofrecerles una migración a Shopify.
- Marketing: Analizar qué herramientas de automatización usa el líder del sector para replicar su estrategia.
- Producto: Evaluar la cuota de mercado de un competidor tecnológico en tiempo real.

### Uso y distribución

- Versión web completa a través del navegador.
- Extensiones oficiales para Chrome, Firefox y Microsoft Edge.
- API propia para consultas automatizadas y enriquecimiento de datos.
- Aplicación de interfaz de texto (TUI) disponible en GitHub.

### Open source

Dispone de repositorios públicos en GitHub para herramientas complementarias y librerías de conexión.

#### Integraciones

- Facilidad de integración: No-code (nativa) a Full-code (API).
- API propia: API REST para búsqueda de dominios y listas tecnológicas.
- Servidor MCP: Compatible con Claude Desktop para consultas de datos en tiempo real mediante IA.
- Integraciones nativas: Salesforce, HubSpot, Zoho CRM, Microsoft Dynamics 365, Pardot y Slack.

#### Notas finales

##### Información legal, licencias y contratos

- Propiedad de BuiltWith Pty Ltd (Australia).
- Licencia de uso para fines comerciales internos; prohibida la reventa de los datos.
- Cumplimiento de RGPD/GDPR: Los datos de contacto proporcionados son de fuentes públicas y deben ser tratados bajo la normativa de protección de datos vigente por el usuario final.

##### Para más información:

- Sitio web oficial: <https://builtwith.com>
- Precios: <https://builtwith.com/plans>
- Documentación técnica (Knowledgebase): <https://kb.builtwith.com>
- GitHub oficial: <https://github.com/builtwith>
- Términos de uso: <https://builtwith.com/terms>

## CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

---

#### Aplicación profesional

- **Tipos de empresa:** Agencias de marketing digital, empresas SaaS (Software as a Service), proveedores de infraestructura IT, departamentos de Business Intelligence y fondos de inversión (Venture Capital/Private Equity).
- **Presupuesto:** Desde acceso gratuito para consultas puntuales hasta planes corporativos de alto nivel (aprox. 495€ - 995€/mes) para explotación masiva de datos.
- **Puntos clave:** Identificación de cuota de mercado, detección de contratos tecnológicos próximos a vencer y prospección basada en el "gasto tecnológico" estimado de los clientes potenciales.

#### Madurez digital requerida

- **Usuarios:** Nivel medio. Requiere capacidad para interpretar stacks tecnológicos (CMS, scripts, widgets) y habilidades básicas de manejo de datos (filtros, exportaciones CSV).
- **Empresa:** Alta. Es necesario contar con una estrategia de ventas outbound o marketing basado en cuentas (ABM) estructurada para capitalizar los datos obtenidos.

#### Plan orientativo de implantación

##### Pasos necesarios y estimaciones

- **Tiempos estimados de despliegue:** De 1 a 3 semanas para una integración completa con procesos comerciales.
- **Fase 1: Auditoría de ICP (Ideal Customer Profile):** Definir qué tecnologías definen a un cliente cualificado para la empresa (ej: usuarios de Magento con facturación >1M€). (1-2 días).
- **Fase 2: Configuración de informes y alertas:** Creación de informes segmentados por geografía y tecnología. Configuración de alertas de "caída" (detección de empresas que dejan de usar un competidor). (3-5 días).
- **Fase 3: Integración técnica:** Sincronización vía API o conectores nativos con el CRM (Salesforce, HubSpot o Zoho) para enriquecer leads existentes. (1 semana).
- **Fase 4: Piloto comercial:** Ejecución de una campaña de prospección utilizando las listas filtradas de BuiltWith para validar la tasa de apertura y conversión. (En curso).

#### Necesidades de formación del equipo

- Entrenamiento en el uso de filtros avanzados (tráfico, gasto estimado, ubicación y SKU de productos en eCommerce).
- Capacitación para ventas en la interpretación de los reportes "Relationships" para entender la jerarquía de subsitios y tecnologías vinculadas.

#### Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos:** Administrador de CRM o especialista en Marketing Automation para la integración de datos.
- **Personal externo recomendado:** Consultor de Estrategia de Ventas para diseñar los scripts de contacto basados en la tecnología detectada.
- **Otros:** Analista de datos para procesar exportaciones masivas en empresas de gran escala.

#### Retorno de la inversión (ROI)

- **Tiempos:** Entre 3 y 6 meses dependiendo del ciclo de venta del producto.
- **Cómo medirlo:**
- **Tasa de conversión de Lead a Oportunidad:** Comparar leads enriquecidos con BuiltWith frente a leads genéricos.
- **Reducción de CAC (Coste de Adquisición de Cliente):** Menor tiempo de investigación manual por parte del equipo de ventas.
- **Ingresos por "Venta de Sustitución":** Monitorización de cierres de clientes que utilizaban tecnología de la competencia.

#### Otros

- **LeadEye:** Herramienta visual dentro de la plataforma que permite previsualizar sitios web de las listas de leads para descartar falsos positivos sin salir de la interfaz.
- **Predictive Leads:** Uso de inteligencia artificial para identificar patrones de adopción tecnológica antes de que ocurran de forma masiva.

## PREGUNTAS FRECUENTES

---

### ¿Qué es BuiltWith y para qué sirve en un entorno profesional?

BuiltWith es una plataforma de inteligencia empresarial y generación de leads que identifica las tecnologías utilizadas en cualquier sitio web. En el ámbito profesional, sirve para realizar análisis de competencia, inteligencia de mercado y prospección de ventas basada en el stack tecnológico (CMS, frameworks, pasarelas de pago) de empresas específicas.

### ¿Cuánto cuesta BuiltWith y tiene versión gratuita?

BuiltWith ofrece una versión gratuita para consultas individuales de sitios web a través de su portal o extensiones de navegador. Para un uso profesional intensivo, dispone de planes que van desde el Plan Basic (aprox. 295 €/mes) hasta el Plan Team (aprox. 995 €/mes), variando según la cantidad de registros, acceso a la API y funciones de reporte.

### ¿Es BuiltWith una herramienta de código abierto (open source)?

No es una herramienta de código abierto en su totalidad, ya que es una plataforma comercial patentada. Sin embargo, mantiene repositorios públicos en GitHub con librerías de conexión, herramientas complementarias y una aplicación de interfaz de texto (TUI) para desarrolladores.

### ¿Cumple BuiltWith con la normativa española y europea de privacidad (RGPD)?

BuiltWith recopila datos de fuentes públicas y tecnologías detectadas. No obstante, la responsabilidad del cumplimiento del RGPD recae en el usuario final al utilizar esos datos para fines comerciales. La empresa establece en sus términos que el uso de la información debe ajustarse a las leyes de protección de datos vigentes en la jurisdicción del usuario.

### ¿Qué tipo de integraciones ofrece para empresas?

Ofrece integraciones nativas con los principales CRM del mercado, como Salesforce, HubSpot, Zoho CRM, Microsoft Dynamics 365 y Pardot. Además, cuenta con una API REST para automatizaciones personalizadas y compatibilidad con el servidor MCP para interactuar con herramientas de inteligencia artificial como Claude Desktop.

### ¿Permite analizar el gasto tecnológico de una empresa?

Sí, una de sus funcionalidades clave es la estimación del gasto mensual en tecnología web y la facturación estimada de sitios de comercio electrónico, lo que permite a los analistas calificar el potencial financiero de un lead antes de contactarlo.

### ¿Es una tecnología segura para realizar auditorías?

Es una herramienta segura que funciona mediante el análisis de código externo y cabeceras HTTP públicas; no requiere instalar software en el servidor de destino ni acceder a datos privados de la empresa analizada, lo que garantiza un proceso de auditoría externo no intrusivo.

### ¿Qué nivel de conocimientos técnicos se requiere para utilizarlo?

El nivel técnico requerido es bajo para el uso básico de la interfaz y la consulta de informes. Se requiere un nivel medio/alto únicamente para desarrolladores que deseen implementar integraciones personalizadas a través de su API o gestionar exportaciones masivas de datos.



## CONTRATOS Y CONDICIONES

### Principales recomendaciones

- Verifica el origen de los datos de contacto antes de iniciar cualquier campaña de prospección. BuiltWith extrae información pública, pero su uso para fines comerciales en España requiere una base legal válida (interés legítimo o consentimiento).
- No utilices los datos obtenidos para la reventa o distribución pública. La licencia profesional está limitada estrictamente al uso interno de la empresa.
- Si integras BuiltWith con tu CRM (Salesforce, HubSpot, etc.), asegúrate de firmar el anexo de procesamiento de datos (DPA) proporcionado por el fabricante para cumplir con la cadena de responsabilidad del RGPD.
- Evita el uso de la herramienta para realizar "scraping" masivo o reconstruir su base de datos, ya que esto conlleva la terminación inmediata de la cuenta y posibles acciones legales en Australia.

### Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** BuiltWith actúa como Responsable del Tratamiento de los datos de sus clientes (España) y como Encargado del Tratamiento cuando el cliente sube sus propias listas de dominios para análisis.
- **Ubicación de los datos:** Los sistemas y la sede principal se encuentran en Australia. No mantienen infraestructura ni presencia física en la Unión Europea ni en Estados Unidos.
- **Transferencia internacional:** Al ser una empresa australiana, el uso de sus servicios implica una transferencia internacional de datos. BuiltWith declara cumplir con los estándares del RGPD y ofrece un Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA) para formalizar las salvaguardas necesarias.
- **Derechos ARCO:** El sistema permite a los usuarios gestionar sus propios datos desde el panel de control. Para los datos de terceros detectados en la web, BuiltWith ha implementado medidas para no almacenar información personal identificable (PII) de ciudadanos de la UE sin consentimiento desde mayo de 2018.

### Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** BuiltWith conserva la propiedad intelectual de sus bases de datos, algoritmos de detección y sistemas de análisis.
- **Propiedad del resultado:** El usuario tiene una licencia no exclusiva para usar los informes y datos exportados exclusivamente para fines comerciales internos. Está prohibido el uso de estos datos para entrenar modelos de Inteligencia Artificial que compitan con BuiltWith.

### Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** Queda estrictamente prohibida la reventa de datos en plataformas de terceros (fiverr, upwork), el uso de sistemas automáticos para extraer datos fuera de la API oficial y el uso de los números de teléfono proporcionados para fines de marketing directo (telemarketing).
- **Usos admitidos:** Prospección comercial interna, análisis de mercado, segmentación técnica de leads y enriquecimiento de datos en CRM corporativos.

### Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Implementa autenticación de dos factores (2FA), políticas de gestión de parches y ciclos de vida de desarrollo de software (SDLC) seguros.
- **Certificaciones:** Dispone de un auto-diagnóstico SOC 2 (informe completo bajo petición) y realiza pruebas de penetración (Penetration Reports) periódicas en toda su infraestructura.

### Otros

- **Legislación aplicable:** BuiltWith se rige exclusivamente por las leyes de Nueva Gales del Sur, Australia. Cualquier disputa legal debe resolverse en tribunales australianos, renunciando el usuario a cualquier otra jurisdicción.
- **DORA:** La empresa ha publicado su declaración de preparación ante el Reglamento de Resiliencia Operativa Digital (DORA) de la UE, relevante para entidades financieras y sus proveedores tecnológicos.

### Fuentes consultada:

- [Términos de uso](#)
- [Cumplimiento RGPD](#)
- [Centro de políticas y documentos legales](#)
- [Preguntas frecuentes \(FAQ\)](#)

**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.