



TheirStack

TheirStack es una plataforma de inteligencia de ventas y datos tecnográficos diseñada para equipos de marketing B2B, SDRs y agencias de reclutamiento. Su función principal es identificar el stack tecnológico interno de las empresas analizando más de 180 millones de ofertas de empleo en 195 países. Permite descubrir herramientas invisibles como CRMs, ERPs o bases de datos que no aparecen en el frontend, facilitando la detección de señales de intención de compra y necesidades de contratación.

[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

TheirStack es una plataforma de inteligencia de ventas (Sales Intelligence) y datos tecnográficos basada en el análisis de ofertas de empleo. A diferencia de las herramientas que rastrean el código fuente de una web, TheirStack analiza qué tecnologías mencionan las empresas en sus vacantes activas y pasadas para identificar su stack tecnológico interno (CRMs, ERPs, bases de datos o frameworks).

En el ámbito profesional, está dirigida a departamentos de ventas (SDR/BDR), marketing B2B y equipos de análisis de mercado que buscan señales de intención de compra basadas en el crecimiento de equipos técnicos o cambios en la infraestructura tecnológica de sus clientes potenciales.

Principal ventaja profesional

Permite descubrir tecnologías "invisibles" (aquellas que no aparecen en el frontend de una web, como un software de nóminas o una base de datos interna) analizando más de 180 millones de ofertas de empleo. Esto ofrece una ventaja competitiva al identificar necesidades reales de contratación e inversión tecnológica antes que la competencia.

Para quién no es

No es apta para profesionales que busquen una base de datos de contactos directos (emails o teléfonos), ya que la herramienta se centra en el análisis de cuentas (empresas) y no de personas. Tampoco es ideal para empresas con un ticket medio muy bajo donde el nivel de prospección técnica no justifique el coste de la suscripción.

Funcionalidades clave

- Identificación de stack tecnológico basado en ofertas de empleo (195 países monitorizados).
- Alertas de señales de contratación (Hiring Intent) para detectar cuándo una empresa expande departamentos específicos.
- Buscador avanzado de empresas con filtros por tecnología, ubicación, tamaño y facturación.
- Puntuación de confianza (Confidence Score) basada en la frecuencia y contexto de las menciones tecnológicas.
- Histórico de vacantes para entender la evolución técnica de una cuenta.
- Exportación de datos para alimentar CRMs u otras herramientas de Outreach.

Precios

La herramienta utiliza un sistema de créditos (Company Credits para revelado/exportación y API Credits para consultas automatizadas).

- Versión gratuita: Incluye 50 créditos de empresa y 200 créditos de API al mes (limitada a 5 páginas de resultados y 25 resultados por página).
- Rango de precios: Desde los 59\$ hasta los 400\$+ al mes.
- Plan Starter (59\$/mes): Acceso completo con 1.500 créditos de API.
- Plan Pro (169\$/mes): Orientado a equipos con mayor volumen, incluye 10.000 créditos de API.
- Plan Scale (400\$/mes): Para uso intensivo con 50.000 créditos de API.
- Los créditos pagados no utilizados tienen una validez de hasta 12 meses.

Perfil del usuario

- Empresas de Software (SaaS) que venden complementos o migraciones de otras tecnologías.
- Agencias de reclutamiento técnico (IT Recruitment) que buscan empresas con alta demanda de perfiles específicos.
- Equipos de Sales Operations que necesitan enriquecer su CRM con datos de infraestructura interna.
- Consultoras tecnológicas y de transformación digital.

Nivel técnico requerido

- Uso de la plataforma web: Bajo. Interfaz intuitiva similar a un buscador de LinkedIn.
- Implementación/Configuración: Medio (si se utiliza la API o Webhooks para automatizar procesos).
- Conocimientos necesarios: Comprensión básica de ecosistemas tecnológicos para filtrar correctamente por herramientas competidoras o complementarias.

Ejemplos de uso profesional

- Detectar empresas que están contratando activamente especialistas en Salesforce para ofrecer servicios

de consultoría o herramientas de optimización para CRM.

- Crear listas de prospección de empresas que utilizan tecnologías obsoletas para proponer proyectos de migración.
- Recibir alertas cuando un cliente de la competencia publica una oferta de trabajo que menciona una tecnología rival, indicando una posible ventana de sustitución.

Uso y distribución

- Versión web (SaaS).
- API propia para integración de datos en flujos de trabajo personalizados.
- Webhooks para recibir notificaciones en tiempo real sobre nuevas ofertas de empleo detectadas.

Integraciones

- Facilidad de integración: Nivel medio (orientado a desarrolladores vía API).
- API propia: Dispone de una API robusta para consulta de empresas, ofertas laborales y datos tecnográficos.
- Posibilidad de conectar con herramientas de enriquecimiento de contactos (como Apollo o Prospeo) para completar el ciclo de prospección (Herramienta identifica empresa + Herramienta externa identifica cargo).

Notas finales

Información legal, licencias, contratos

- Suscripción mensual sin compromiso de permanencia (cancelación en cualquier momento).
- Los datos revelados (Company reveals) permanecen accesibles y exportables sin coste adicional durante 90 días desde el consumo del crédito.
- Uso de datos estructurados de fuentes públicas (portales de empleo, webs corporativas).

Otros

Es una de las alternativas más económicas frente a gigantes como BuiltWith o HG Insights, especialmente para casos de uso centrados en el mercado laboral y software interno.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://theirstack.com>
- Precios: <https://theirstack.com/en/pricing>
- Documentación técnica (API): <https://theirstack.com/en/docs/pricing>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/theirstack>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

TheirStack se posiciona como una herramienta de inteligencia de ventas (Sales Intelligence) y análisis tecnográfico para empresas B2B, consultoras tecnológicas y agencias de recruitment IT. Su aplicación principal es la prospección basada en el gasto real y el crecimiento operativo de las cuentas mediante el análisis de ofertas de empleo en más de 195 países. Es ideal para empresas con un ticket medio alto que requieren una segmentación precisa basada en herramientas internas (ERPs, CRMs, seguridad) que no son visibles externamente. El presupuesto varía según el volumen de datos necesario, con planes que escalan desde los 59\$ hasta los 400\$+ mensuales.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Nivel básico para el uso de la interfaz web (búsquedas y filtros). Nivel intermedio para la interpretación de los datos tecnográficos y la creación de secuencias de ventas personalizadas basadas en señales de contratación.
- Empresa/Departamentos: Los departamentos de Ventas (SDR/BDR) y Marketing deben tener procesos establecidos de prospección saliente (Outbound) y gestión de leads. Si se desea automatizar, el departamento de Sales Ops o IT debe tener capacidad para trabajar con APIs y Webhooks.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Evaluación inicial (1 semana): Identificación de las tecnologías clave de la competencia o complementarias que señalan una oportunidad de venta. Definición de los perfiles de "Buyer Persona" asociados a esas tecnologías.
- Configuración y Piloto (2 semanas): Configuración de alertas de "Hiring Intent" para cuentas estratégicas. Realización de una prueba de concepto exportando una lista de 50-100 empresas para validar la calidad de la señal tecnológica.
- Integración y Flujo de trabajo (3-4 semanas): Conexión vía API o exportación CSV hacia el CRM (Salesforce, HubSpot) y herramientas de enriquecimiento de contactos para localizar a los decisores dentro de las empresas detectadas.
- Despliegue total: Depende del volumen de la fuerza de ventas, pero la herramienta es operativa de forma inmediata tras la configuración de filtros.

Necesidades de formación del equipo

- Capacitación en el uso de filtros avanzados y operadores booleanos para refinar las búsquedas de empleo.
- Talleres sobre cómo transformar una "señal de contratación" (ej. empresa busca experto en AWS) en un argumento de venta relevante.
- Formación técnica básica para el equipo de operaciones sobre el consumo de créditos y gestión de la API.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Especialista en Sales Operations o desarrollador para la integración de la API con el stack de marketing existente.
- Personal interno: SDRs y Account Executives para la ejecución de la prospección.
- Otros: No suele requerir consultoría externa debido a la simplicidad de su interfaz SaaS.

Retorno de la inversión (ROI)

- Tiempos: Se espera ver resultados en la calidad del pipeline en los primeros 3 meses de uso activo.
- Medición y KPIs: Incremento en la tasa de respuesta (Reply Rate) de campañas frías al usar mensajes personalizados por tecnología, reducción del tiempo de investigación de cuentas (Research time) y número de nuevas oportunidades generadas a partir de señales de contratación.

Otros

- Diferenciación de datos: A diferencia de herramientas como BuiltWith que analizan el código web (frontend), TheirStack ofrece visibilidad sobre el software de gestión interna, lo que permite atacar necesidades de infraestructura profunda.
- Validez de créditos: Los créditos pagados tienen una duración de 12 meses, lo que ofrece flexibilidad para empresas con picos estacionales de prospección.
- Estrategia combinada: Para obtener el máximo valor, debe combinarse con herramientas de búsqueda de personas, ya que TheirStack identifica la "Cuenta" (empresa) pero no el "Lead" (contacto individual).

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es TheirStack y en qué se diferencia de otros proveedores de datos tecnográficos?

TheirStack es una plataforma de Sales Intelligence que identifica el stack tecnológico de las empresas analizando ofertas de empleo actuales e históricas. A diferencia de herramientas como BuiltWith, que rastrean el código fuente de una web (frontend), TheirStack detecta software interno como CRMs, ERPs o bases de datos que no son visibles externamente, extrayendo información de las vacantes en 195 países.

¿Para qué tipo de profesionales es más útil esta herramienta?

Está diseñada para equipos de ventas B2B (SDR/BDR), departamentos de marketing, agencias de reclutamiento IT y consultoras de transformación digital. Es especialmente valiosa para profesionales que necesitan identificar señales de intención de compra basadas en el crecimiento de equipos técnicos o la adopción de infraestructuras específicas.

¿Ofrece TheirStack datos de contacto directos de los responsables de compra?

No, la plataforma se centra exclusivamente en datos a nivel de cuenta (empresa) y análisis del mercado laboral. No proporciona correos electrónicos ni números de teléfono de individuos. No obstante, permite exportar los datos para integrarlos con herramientas externas de prospección que sí facilitan el contacto directo.

¿Existe una versión gratuita disponible?

Sí, TheirStack dispone de un plan gratuito que incluye 50 créditos de empresa y 200 créditos de API al mes. Esta versión tiene limitaciones operativas, como un máximo de 5 páginas de búsquedas y 25 resultados por página, sirviendo principalmente para pruebas iniciales del servicio.

¿Cómo funciona el sistema de créditos y cuánto cuestan los planes de pago?

La herramienta utiliza créditos para revelar datos de empresas y realizar consultas vía API. Los planes comienzan en 59\$/mes (Starter) hasta más de 400\$/mes (Scale). Una característica diferencial es que los créditos pagados y no consumidos mantienen su validez durante 12 meses, siempre que la suscripción permanezca activa.

¿Qué es el 'Confidence Score' o puntuación de confianza?

Es un indicador métrico que evalúa la fiabilidad de que una empresa utilice una tecnología específica. Se calcula analizando la frecuencia de las menciones, el contexto dentro de la oferta de trabajo y la actualidad de las vacantes detectadas, reduciendo así los falsos positivos.

¿Cumple con las normativas de privacidad y protección de datos?

La plataforma utiliza exclusivamente datos estructurados provenientes de fuentes públicas, como portales de empleo y sitios web corporativos. Al no gestionar datos de carácter personal (PII) de ciudadanos individuales, facilita el cumplimiento normativo en entornos de prospección profesional.

¿Es posible integrar TheirStack con otros flujos de trabajo técnicos?

Sí, la plataforma ofrece una API propia y un sistema de Webhooks para automatizar la recepción de señales de contratación en tiempo real. Aunque el uso de la interfaz web es sencillo, la integración con CRMs o herramientas de automatización personalizadas requiere un nivel de conocimientos técnicos medio para el manejo de su documentación API.

¿Qué sucede con los datos que ya he consultado si cancelo la suscripción?

Los datos revelados mediante el consumo de créditos permanecen accesibles y disponibles para su exportación sin coste adicional durante un periodo de 90 días desde que se utilizaron los créditos por primera vez.

¿Es TheirStack una tecnología de código abierto (Open Source)?

No, es una solución SaaS (Software as a Service) propietaria disponible bajo suscripción comercial. Aunque no se puede descargar de repositorios como GitHub para su autohospedaje, ofrece acceso programático mediante su API para desarrolladores.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Informe técnico descriptivo

Principales recomendaciones

- **Validación de la base legal:** Al utilizar TheirStack para prospección, asegúrate de que el tratamiento de datos de contactos profesionales se base en el "interés legítimo" (Art. 6.1.f RGPD), limitando el contacto estrictamente a fines profesionales y B2B.
- **Actualización del Registro de Actividades de Tratamiento (RAT):** Al integrar esta herramienta en tu flujo de ventas, debes incluir a "THEIRSTACK SL" como un encargado del tratamiento en la categoría de proveedores de Sales Intelligence.
- **Gestión de bajas (Opt-out):** Si utilizas los datos para campañas de correo frío (cold emailing), es obligatorio incluir un sistema sencillo de baja y respetar inmediatamente las solicitudes de oposición al tratamiento.
- **Uso de la API y Webhooks:** Si integras los datos en un CRM propio, asegúrate de marcar el origen de los leads como "TheirStack" para mantener la trazabilidad de la fuente original de los datos, tal como exigen sus condiciones de uso.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- **Clasificación de riesgo:** La herramienta se clasifica generalmente como de **riesgo mínimo** bajo la AI Act, ya que se utiliza para análisis de datos públicos y optimización de procesos comerciales B2B.
- **Transparencia:** Al utilizar modelos de IA (como OpenAI, declarado como sub-procesador) para el procesamiento de ofertas de empleo y extracción de entidades, la empresa cumple con el deber de información técnica sobre el procesamiento automatizado de datos estructurados.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** Existe una relación de **Corresponsabilidad/Encargado del tratamiento**. TheirStack actúa como proveedor de la plataforma, pero el cliente es el responsable de cómo utiliza y contacta a los sujetos incluidos en los datos de "Business Information".
- **Ubicación de los datos:** TheirStack es una empresa española. No obstante, utiliza infraestructura técnica (hosting y bases de datos) de proveedores estadounidenses como Vercel, Render, Snowflake y ClickHouse.
- **Transferencia internacional:** Se producen transferencias internacionales de datos a EE.UU. El cumplimiento se articula mediante **Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs)** incluidas en su Data Processing Addendum (DPA) para garantizar un nivel de protección equivalente al de la UE.
- **Derechos ARCO:** La plataforma dispone de un canal directo (hi@theirstack.com) para que cualquier interesado ejercite sus derechos de acceso, rectificación, supresión u oposición.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de las consultas:** El cliente mantiene la propiedad de los criterios de búsqueda y datos introducidos en la plataforma.
- **Propiedad del resultado:** TheirStack otorga una licencia de uso sobre los datos extraídos (Licensed Materials), permitiendo su uso para investigación de mercado, ventas transfronterizas y reclutamiento.
- **Restricción de reventa:** Está prohibido revender la base de datos de TheirStack de forma masiva o crear un producto competidor directo utilizando su tecnología de raspado (scraping) o su estructura de datos SEO.

Usos y prohibiciones

- **Usos admitidos:** Prospección comercial B2B, análisis tecnográfico, enriquecimiento de CRM, reclutamiento y redistribución parcial de datos bajo login/paywall propio.
- **Usos prohibidos:** Queda estrictamente prohibido el uso de la herramienta para fines de SEO (creación de páginas públicas indexables con sus datos), el uso por menores de 18 años, y compartir credenciales de acceso con personas ajenas a la organización contratante.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Implementan medidas técnicas estándar que incluyen cifrado en tránsito, controles de acceso por identidad (Kinde) y monitoreo de red (Cloudflare).
- **Auditoría:** Sus condiciones incluyen el derecho del cliente a solicitar información sobre el cumplimiento de seguridad o realizar auditorías bajo petición razonable.

Otros

- **Origen de los datos:** La herramienta basa su funcionamiento en el "scraping" de fuentes públicas (portales

de empleo, LinkedIn, webs corporativas). Bajo la legislación europea y la jurisprudencia reciente, el acceso a datos públicos para fines profesionales es lícito siempre que no vulnere las medidas anti-bot del sitio origen de forma abusiva.

- **Vigencia de créditos:** Los créditos de API tienen una validez de 12 meses, lo que ofrece flexibilidad contractual superior a la media del sector.

Fuentes consultadas:

- [Contrato de términos y condiciones](#)
- [Addendum de Procesamiento de Datos \(DPA\)](#)
- [Declaración de conformidad RGPD](#)
- [Política de privacidad](#)
- [Listado de sub-procesadores de datos](#)
- [Política de Cookies](#)

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.