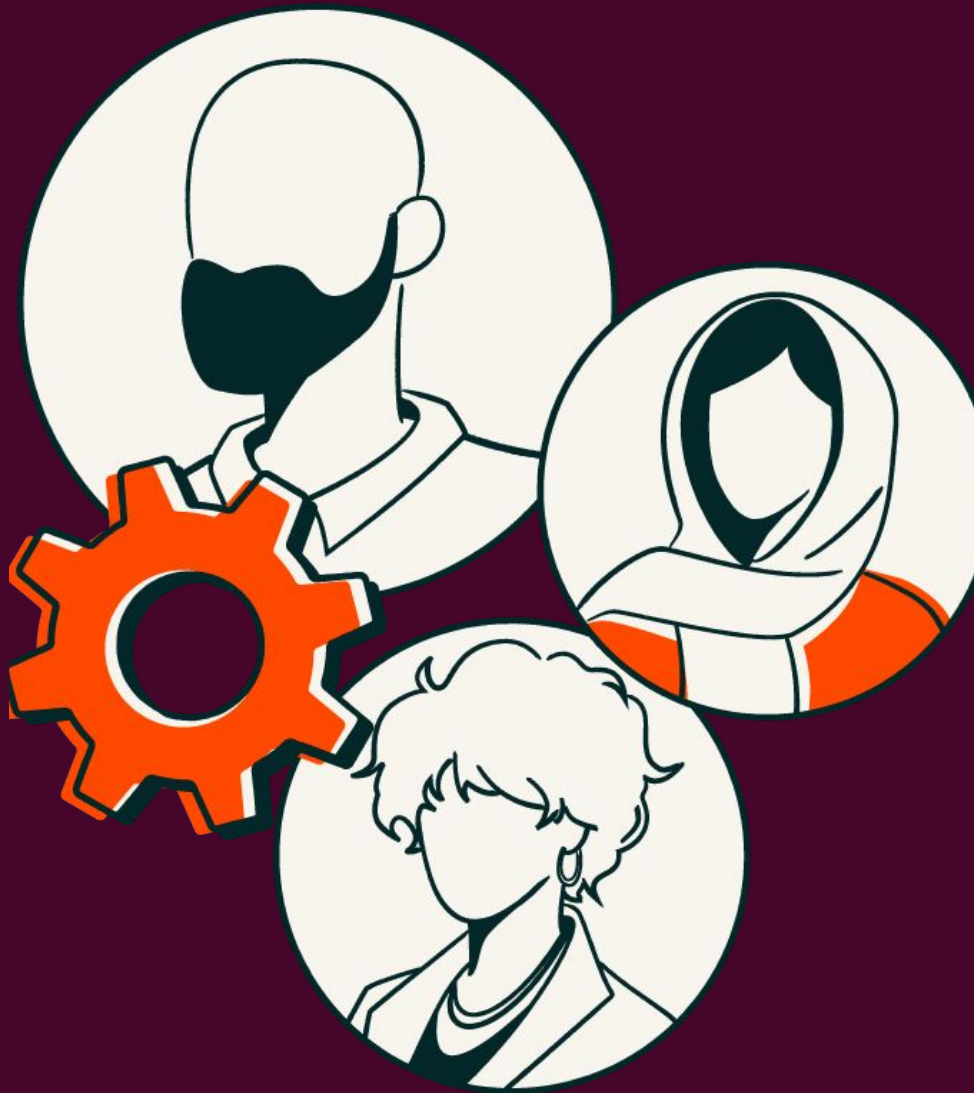


# Guía de niveles, requisitos y beneficios



**HubSpot**  
Technology Partner  
Program

# Índice

- 01 Unas palabras de nuestra vicepresidenta del programa de partners
- 02 Información sobre el programa y los niveles
- 03 Desarrolla tu negocio y crece con la plataforma para desarrolladores
- 04 Resumen de los requisitos de los niveles
- 05 Explicación de los requisitos de los niveles
- 06 Resumen de las ventajas del programa
- 07 Explicación de los beneficios del programa
- 08 Recursos del programa
- 09 Preguntas frecuentes



# Unas palabras de nuestra vicepresidenta del ecosistema de partners.

## Nos centramos en la expansión del valor para el cliente a través de nuestro ecosistema.

Como partner tecnológico de HubSpot, ahora formas parte de un próspero ecosistema que impulsa un notable valor para el cliente. Con más de 2000 aplicaciones en nuestro mercado y 3 millones de aplicaciones instaladas en todos los sectores y segmentos, nuestros partners tecnológicos son fundamentales para ayudar a los clientes de HubSpot a crecer mejor.

Nuestro compromiso es sencillo: hacer de HubSpot el mejor ecosistema del mundo para construir y hacer crecer un negocio de software. Esto significa centrarse sin descanso en la calidad del producto, ofrecer una mayor transparencia sobre dónde aportan más valor los partners e invertir en programas, herramientas y asistencia que te ayuden en tu expansión.

Esta guía está diseñada para hacer tangible ese compromiso.

En su interior, aprenderás cómo funciona el Technology Partner Program, qué te permite acceder a cada nivel y los pasos concretos que puedes dar para maximizar tu impacto con HubSpot. Mi esperanza es que proporcione a tu equipo una idea clara de lo que es posible cuando invertimos juntos en este ecosistema.

Gracias por apostar por HubSpot, por construir experiencias extraordinarias para nuestros clientes comunes y por construir el futuro juntos.



Atentamente,

**Angie O'Dowd**

Vicepresidenta global del  
ecosistema de partners



# Información sobre el programa y los niveles

## Te damos la bienvenida al Technology Partner Program de HubSpot

El Technology Partner Program de HubSpot permite a empresas de software de todo el mundo construir, crecer y expandirse con HubSpot. Juntos, ayudamos a millones de empresas a crecer mejor conectando las herramientas en las que confían cada día a una plataforma de clientes potente y unificada.

Este programa está diseñado para partners que desean ofrecer más valor a los clientes compartidos, captar clientes a través del ecosistema de HubSpot y destacar en el mercado de HubSpot. Tanto si estás empezando a diseñar tu integración como si ya lideras tu categoría, encontrarás ventajas, recursos y apoyo que se ajustan a tu etapa de crecimiento.

## Por qué creamos este programa

La misión de HubSpot siempre ha sido ayudar a las organizaciones a crecer mejor. Hoy en día, las integraciones son fundamentales para que los clientes dirijan sus negocios, y los partners tecnológicos son esenciales para ofrecer esa experiencia conectada.

Hemos diseñado el Technology Partner Program para reconocer y apoyar el impacto que creas a través de:

- Un marco de niveles claro y basado en datos que crea vías transparentes para aumentar la visibilidad, el apoyo y la inversión.
- Recursos prácticos y conocimientos que te ayudarán a crear integraciones de alta calidad y a lograr una expansión eficaz dentro del ecosistema de HubSpot.
- Oportunidades de colaboración que te conectan con los equipos, los clientes y la red global de HubSpot; desde mociones de co-marketing y venta conjunta hasta eventos para partners y programas de capacitación.



# Información sobre el programa y los niveles

## Nuestra estructura de niveles

El programa tiene cuatro niveles, cada uno diseñado para apoyar tu crecimiento y reconocer tu impacto.

A medida que haces crecer tu base de clientes y diseñas tu estrategia GTM con HubSpot, accedes a nuevas ventajas y oportunidades de visibilidad.

1.



### PARTNER

Has creado una aplicación que se conecta con HubSpot y estás listo para empezar a crecer dentro del ecosistema.

2.



### RISING

Estás ganando tracción, ampliando la adopción y mejorando activamente tu experiencia de integración.

3.



### LEADING

Estás bien establecido en tu categoría, generando valor medible para los clientes compartidos y colaborando estrechamente con HubSpot.

4.



### PREMIER

Eres un partner que genera un impacto significativo en el cliente y el ecosistema, con una gran alineación técnica y de GTM.

Cada nivel se basa en el anterior, ofreciendo mayor acceso, apoyo y visibilidad a medida que crece tu impacto en el ecosistema HubSpot.



# Información sobre el programa y los niveles

## Progreso a lo largo del programa

Tu nivel viene determinado por métricas objetivas que reflejan el impacto en el cliente y la generación de ingresos. Para subir de nivel, se te evaluará en tres áreas:



---

### VALOR DEL CLIENTE

Cómo tu integración impulsa la adopción de productos significativos y los resultados empresariales para los clientes compartidos. Se mide por el MRR adjunto.



---

### INGRESOS POR NEGOCIOS INFLUIDOS

Cómo ayuda tu equipo a HubSpot a ganar, retener o ampliar cuentas de clientes. Se mide por el MRR de negocios influidos y el MRR de aplicaciones instaladas en 90 días.



---

### CALIDAD, PREPARACIÓN Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Los partners que avanzan a niveles superiores deben cumplir requisitos básicos adicionales que garanticen una experiencia superior y apoyen una colaboración más cercana con HubSpot.




# Información sobre el programa y los niveles

## Recalibración y transición entre niveles


Si incluyes tu primera aplicación en el mercado de HubSpot, firmarás el [acuerdo del Technology Partner Program de HubSpot](#) y participarás como partner.

Para que el programa sea justo, predecible y transparente, todas las transferencias entre niveles tienen una cadencia fija.

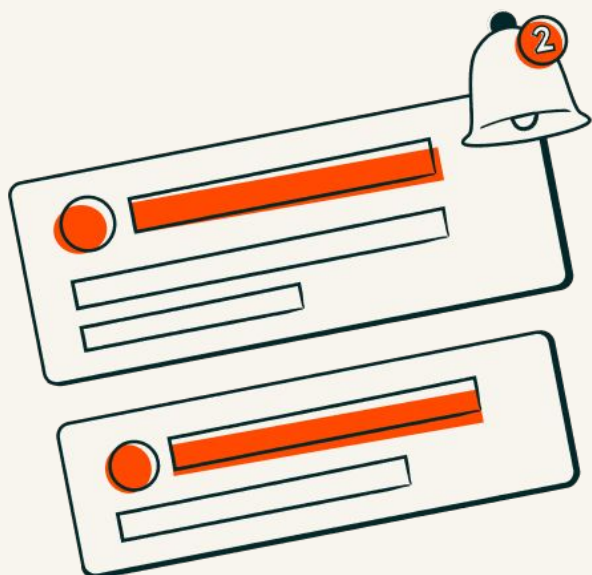
### PASO A UN NIVEL SUPERIOR

 Los partners pueden ascender una vez por trimestre, en función de su rendimiento en los 12 meses anteriores. A medida que asciendes a través de los niveles, obtendrás más beneficios. **Los cambios de nivel se producen el día 15 del primer mes de cada trimestre.**

### PASO A UN NIVEL INFERIOR

 Las reducciones de nivel tienen lugar dos veces al año, durante los ciclos de recalibración de HubSpot de mediados y finales de año. **Los cambios de nivel se producen el trimestre 1 y el trimestre 3, el día 15.**

Para el lanzamiento del programa de 2026, se hará una excepción: no habrá descenso de nivel. La primera ventana de revisión para pasar a un nivel inferior está prevista para el primer trimestre de 2027.



### Notificación y activación:

Si puedes pasar a un nuevo nivel:

- Recibirás una notificación por correo electrónico con tu nivel actualizado
- Los Premier Partners y los Leading Partners deben rellenar el formulario en el plazo de dos semanas para unirse al nuevo nivel y activar las ventajas
- Tu nivel actualizado se mostrarán en la plataforma para desarrolladores

Si no cumples con los requisitos a tiempo:

- Sigues siendo apto para calificar de nuevo durante la siguiente recalibración
- Tu nivel actual no cambia hasta que se cumplan todos los requisitos



# Desarrolla y crece con la plataforma para desarrolladores

Tu nivel, beneficios y datos de rendimiento del Technology Partner Program están disponibles en tu cuenta estándar de HubSpot en la nueva [plataforma para desarrolladores](#). Aquí es donde desarrollarás, supervisarás y harás crecer tu integración.

## DESARROLLA MÁS RÁPIDO EN HUBSPOT

- Extensiones de interfaz de usuario nativas (por ejemplo, tarjetas de aplicación, páginas de configuración personalizadas)
- Herramientas modernas para desarrolladores (CLI, entornos de pruebas, documentación mejorada)
- Capacidades preparadas para la IA (herramientas del agente de Breeze)

## IMPULSA LA DEMANDA DEL MERCADO

- Crea y gestiona tu ficha en el mercado
- Activa la programación de demostraciones desde tu ficha
- Visualiza los datos de actividad e intención de los leads para identificar prospectos
- Haz un seguimiento de las empresas que evalúan tu aplicación

## MONITORIZA EL ÉXITO DE TU PROGRAMA

- Consulta tu nivel actual y tu progreso hacia el siguiente nivel
- Supervisa el rendimiento de tu aplicación y la interacción con el mercado
- Genera ingresos influidos y referencias para acelerar el paso al siguiente nivel
- Accede a los recursos específicos de cada nivel, a capacitación y a prácticas recomendadas bajo demanda



### 👉 [Adopta la plataforma para desarrolladores de HubSpot](#)

¿Ya utilizas la plataforma para desarrolladores? Accede a tu cuenta estándar de HubSpot y ve a la sección de desarrolladores para ver tu nivel y la información del programa.

¿Has creado tu aplicación en un portal para desarrolladores antiguo? Tendrás que convertir tu cuenta para acceder a la nueva plataforma para desarrolladores. El proceso es rápido. Tus aplicaciones y fichas existentes permanecen intactas. No requiere desarrollo. Sólo te llevará unos minutos

¿Necesitas ayuda? Si tienes problemas para acceder a la plataforma para desarrolladores o para identificar al propietario de tu cuenta, ponte en contacto con [technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com).





# Resumen de los requisitos de los niveles

Los niveles representan el impacto del partner en el cliente, su excelencia técnica y su colaboración en nuestra estrategia go-to-market. Para entrar en un nivel, los partners deben cumplir los umbrales, los requisitos del programa y los requisitos de éxito del partner que se indican abajo.

Nota: Requerimos que todos los partners estén al corriente de sus obligaciones<sup>1</sup> tanto para mantener su nivel actual como para subir de nivel. Mantenerse en buena posición garantiza la equidad y la coherencia entre todos los partners y salvaguarda la experiencia del cliente.

	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<b>Umbrales de nivel</b>				
MRR adjunto (Media de 12 meses)	-	400.000 USD	1.000.000 USD	7.000.000 USD
MRR por negocios influidos (12 meses) <ul style="list-style-type: none"> <li>• MRR por negocios influidos o</li> <li>• MRR por aplicación instalada en los primeros 90 días</li> </ul>	-	≥ 1000 USD por negocios influidos O ≥ 5000 USD en los primeros 90 días	≥ 5000 USD por negocios influidos O ≥ 30.000 USD en los primeros 90 días	≥ 30.000 USD por negocios influidos O ≥ 100.000 USD en los primeros 90 días
Reseñas del mercado (12 meses)	-	≥ 5	≥ 5	≥ 10
Valoración en el mercado (Media de 12 meses)	-	3,5 estrellas o más	4,0 estrellas o más	4,0 estrellas o más
<b>Requisitos básicos del programa</b>				
Ficha activa en el mercado	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio
Certificación de aplicaciones	-	-	Preferible	Obligatorio
<b>Requisitos para el éxito de los partners</b>				
Referente técnico y de producto designado	Preferible	Preferible	Obligatorio	Obligatorio
Propietario de asociación designado	-	-	Obligatorio	Obligatorio
Patrocinador ejecutivo designado	-	-	Preferible	Obligatorio
Intercambio de datos para el mapeo de cuentas	-	-	Preferible	Obligatorio

\* Excepción para Premier Partners: ve a la [página siguiente](#).

\*\* En fases hasta el final de 2026.



## Elegibilidad y excepciones de los niveles

### \* EXCEPCIONES PARA PARTNERS PREMIER

Los partners que demuestren resultados significativos y constantes en las ventas conjuntas pueden optar al nivel Premier a través de una vía alternativa.

Los partners con 100.000 USD o más en MRR de negocios influidos pueden optar al nivel Premier, independientemente del MRR adjunto o del MRR de por aplicaciones instaladas en los primeros 90 días, siempre que cumplan todos los demás requisitos obligatorios del programa.

### PERIODO DE TRANSICIÓN DE 2026

Estamos introduciendo gradualmente algunos requisitos a lo largo del 2026.

- Calificaciones requeridas y umbrales de revisión (Rising, Leading, Premier)
- Requisitos de certificación (sólo Premier)

Los partners tienen todo el año para cumplir estas nuevas normas. Todos los demás requisitos del programa entran en vigor inmediatamente. A partir del 1 de enero de 2027, todos los partners serán evaluados según el conjunto completo de requisitos del programa.

### REQUISITO SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS

<sup>1</sup> El cumplimiento de los requisitos del Technology Partner Program de HubSpot significa como mínimo que los partners: 1) cumplan el acuerdo del Technology Partner Program y las políticas del programa; 2) cumplan y mantengan todos los requisitos del programa que se detallan en esta guía; 3) se adhieran a todas las medidas de seguridad requeridas; y 4) mantengan relaciones positivas con HubSpot y los clientes (es decir, que no se registren derivaciones "en falta" actuales o recientes). La determinación de si un partner cumple con los requisitos en un momento dado está sujeta a la absoluta discreción de HubSpot.



# Explicación de los requisitos de los niveles

## Explicación de los umbrales de los niveles

- 01 MRR ADJUNTOS**

Promedio de ingresos recurrentes mensuales (MRR) de los clientes que han usado activamente tus aplicaciones en los últimos 12 meses.
- 02 MRR POR NEGOCIOS INFLUIDOS**

Total de ingresos recurrentes mensuales (MRR) de negocios que apoyaste u obtuviste directamente a través de programas de venta o servicio conjunto, o bien o por participación en ciclos de ventas de HubSpot en los últimos 12 meses.
- 03 MRR POR APLICACIÓN INSTALADA EN LOS PRIMEROS 90 DÍAS**

Total de ingresos recurrentes mensuales (MRR) de los clientes que instalaron tu aplicación en los 90 días siguientes a la compra de HubSpot, durante un periodo de 12 meses.
- 04 VALORACIONES Y RESEÑAS DEL MERCADO**

HubSpot requiere a los partners que mantengan un perfil adecuado mediante la obtención de reseñas recientes y de alta calidad de clientes de HubSpot que utilicen sus aplicaciones. Se espera que los partners de nivel superior aporten un valor constante, lo que se refleja tanto en la cantidad como en la calidad de las revisiones recientes. Esto garantiza que las aplicaciones promocionadas sigan ofreciendo una experiencia de cliente sólida, y ayuda a los clientes a tomar decisiones seguras y basadas en datos.



# Explicación de los requisitos de los niveles

## Explicación de los requisitos básicos del programa



### FICHA ACTIVA EN EL MERCADO

Para convertirte en socio tecnológico de HubSpot, tu aplicación debe estar incluida en el mercado de HubSpot y cumplir nuestros requisitos de inclusión. Las aplicaciones deben seguir cumpliendo estas normas para permanecer activas en el mercado.



### CERTIFICACIÓN DE APLICACIONES

El App Certification Program está abierto a todos los partners y es la mejor manera de demostrar que tu integración cumple nuestras normas más estrictas de seguridad, rendimiento y fiabilidad. Aunque cualquier partner puede solicitarla, la certificación se convierte en obligatoria para los niveles superiores, ya que esos partners representan el ecosistema de HubSpot al más alto nivel y reciben los mayores beneficios de salida al mercado con HubSpot.

Las aplicaciones certificadas se revisan formalmente cada dos años. Los Premier Partners y los Leading Partners también participan en comprobaciones anuales de calidad para garantizar una alineación continua con los estándares de HubSpot.



# Explicación de los requisitos de los niveles

## Explicación de los requisitos para el éxito de los partners

**Necesario para activar tu nivel:** Cuando cumplas los requisitos del nivel Leading o Premier, se te pedirá que rellenes un **formulario de punto de contacto** y que proporciones la información que se indica en las páginas siguientes para desbloquear realmente tu nivel. Esto ayuda a garantizar que HubSpot tenga las personas de contacto, las conexiones de datos y las herramientas adecuadas para que la colaboración sea fácil y eficaz. Estas expectativas aumentan con cada nivel, reflejando la visibilidad adicional, la venta conjunta y la asistencia que recibirás a medida que avances.



Si no rellenas el **formulario de punto de contacto** en el plazo requerido, tu cambio de nivel no se procesará ese trimestre, pero seguirás cumpliendo los requisitos para hacerlo en el siguiente ciclo.



# Explicación de los requisitos de los niveles



## REFERENTE TÉCNICO Y DE PRODUCTO DESIGNADO

Cada partner debe designar un punto de contacto técnico que pueda recibir comunicaciones sobre el producto o la API y encargarse de las derivaciones técnicas. Disponer de este contacto garantiza que HubSpot pueda llegar rápidamente a la persona adecuada cuando coordine actualizaciones de funciones, avisos de cambios de última hora o resuelva problemas de los clientes.

Para los partners de alto nivel, este requisito también garantiza que los equipos técnicos y de producto de HubSpot (por ejemplo, arquitectos de soluciones, jefes de producto) tengan una contraparte clara con la que puedan colaborar en integraciones más sólidas, resolución de problemas y discusiones sobre la hoja de ruta.



## PROPIETARIO DE ASOCIACIÓN DESIGNADO

Tu Propietario de asociación designado es el propietario principal de la relación para tu asociación de HubSpot. Esta persona garantiza la alineación entre tus equipos de salida al mercado, de producto y técnicos, y se espera de ella que:

- Sea el principal punto de contacto para las actividades de asociación
- Participe en la planificación comercial conjunta anual
- Participe en conversaciones sobre la hoja de ruta del producto en relación con tus planes de desarrollo futuro con HubSpot
- Mantenga a tus equipos internos alineados sobre los programas, actualizaciones y mejores prácticas de HubSpot
- Se asegure de que se admiten las mociones de venta y servicio conjuntos (aunque no seas el propietario en el día a día)\*

\*Enrutamiento de las ventas conjuntas: También designarás un punto de contacto de ventas y éxito del cliente de HubSpot (puede ser la misma persona o una distinta) que actúe como propietario directo de las oportunidades de venta conjunta. Los representantes de HubSpot dirigirán las comunicaciones relacionadas con el negocio ~~Si estos contactos cambian, los partners deben notificarlo inmediatamente a~~ ~~este contacto para una respuesta más rápida.~~  
*HubSpot volviendo a enviar el [formulario punto de contacto de partner](#).*





# Explicación de los requisitos de los niveles



## **PATROCINADOR EJECUTIVO DESIGNADO**

Los Premier Partners deben nombrar a un alto ejecutivo -normalmente un líder de nivel VP+ en Producto, GTM o Asociaciones- como su patrocinador estratégico para la asociación con HubSpot. Este líder proporciona alineación ejecutiva, apoya la colaboración en la hoja de ruta y actúa como punto de derivación cuando se necesitan decisiones estratégicas. Se espera que el patrocinador ejecutivo haga lo siguiente:

- Interactúe directamente con HubSpot al menos dos veces al año para informar sobre la situación y sostener un debate estratégico sobre la asociación
- Proporcione alineación ejecutiva participando en debates de planificación estratégica
- Actúe como punto de derivación cuando se necesiten decisiones estratégicas
- Promueva la asociación internamente dentro de su organización y ayude a mantener el compromiso a largo plazo



## **INTERCAMBIO DE DATOS PARA EL MAPEO DE CUENTAS**

Los Premier Partners y los Leading Partners deben compartir de forma segura los datos solapados de clientes y prospectos -idealmente a través de Crossbeam- para acceder a oportunidades de venta conjunta.

Si Crossbeam no está disponible, se pueden utilizar datos compartidos alternativos para el análisis manual de solapamiento, previa aprobación de HubSpot.

Esta transparencia ayuda a ambas partes a dar prioridad a los clientes mutuos y conseguir un mayor impacto en los ingresos.



# Resumen de las ventajas del programa

A medida que creces dentro del Technology Partner Program, acceder a ventajas que aumentan tu visibilidad, amplían tu alcance y mejoran la colaboración con los equipos de producto y comercialización de HubSpot. Los beneficios aumentan con los resultados, lo que asegura que tu inversión en HubSpot coincide con la inversión que HubSpot hace en tu negocio.

★ ÉXITO DEL PARTNER	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Elegibilidad para el Consejo Asesor de Partners	Considerado	Considerado	Considerado	Priorizado
Partner Manager designado	-	-	✓	✓
Planificación empresarial conjunta	-	-	Priorizado Cada dos años	✓ Trimestral
Campeón de HubSpot designado	-	-	-	✓

💰 VENTAJAS DE VENTAS	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Habilitación de representantes de HubSpot	Referencia	Referencia + Avanzado Considerado	Referencia + Avanzado Priorizado	Básico + Avanzado ✓
Mapeo de cuentas	-	-	Priorizado	✓
Elegibilidad para las ventas y el servicio conjuntos	-	-	Considerado	✓
Visitas in situ con representantes de HubSpot	-	-	Considerado	✓
Cuenta de demostración para preventas de HubSpot	-	-	Considerado	Priorizado

**Ten en cuenta que:** HubSpot se reserva el derecho a suspender y/o eliminar los beneficios en caso de que un partner deje de cumplir los requisitos. La determinación de si un partner los cumple en un momento dado está sujeta a la absoluta discreción de HubSpot.





# Resumen de las ventajas del programa

 VENTAJAS DE MARKETING	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Ficha en el mercado con leads y datos de intención	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para la aceleración de crecimiento de partners	Considerado	Considerado	Priorizado	✓
Descuentos por patrocinio de eventos	-	✓	✓	✓
Mayor visibilidad en el mercado	-	Considerado	Priorizado	✓
Marketing conjunto	-	Considerado	Priorizado	✓
Elegibilidad para aparecer entre las aplicaciones en tendencia	Considerado	Considerado	-	-
 VENTAJAS TÉCNICAS	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Plataforma para desarrolladores con analíticas	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para la certificación de aplicaciones	✓	✓	✓	✓
Acceso prioritario a las nuevas funciones	Considerado	Considerado	Priorizado	Priorizado
Consultoría técnica y de producto	-	-	✓ Trimestral	✓ Sin límites

Ten en cuenta que: HubSpot se reserva el derecho a suspender y/o eliminar los beneficios en caso de que un partner deje de cumplir los requisitos. La determinación de si un partner los cumple en un momento dado está sujeta a la absoluta discreción de HubSpot.





# Explicación de las ventajas del programa

## Ventajas del éxito de los partners

Estas ventajas te ayudarán a desarrollar una relación sólida, estratégica y productiva con HubSpot. Se centran en la alineación, la planificación y la creación de relaciones.

### ★ Elegibilidad para el Consejo Asesor de Partners

El Consejo Asesor de Partners (PAC) reúne a un pequeño grupo de unos 15 partners tecnológicos que colaboran con HubSpot en las prioridades de la hoja de ruta, la experiencia de los partners y la estrategia de salida al mercado.

Los miembros del PAC participan en una mezcla de reuniones virtuales y presenciales a lo largo del año para debatir temas clave, como las nuevas herramientas para partners, las actualizaciones de los programas y las prioridades de los ecosistemas. Un grupo dedicado de Slack también permite a los miembros compartir comentarios en tiempo real e interactuar directamente con los equipos de HubSpot sobre oportunidades o retos emergentes. Solo puede participarse **por invitación**. Los partners interesados en unirse pueden comunicar su interés al mánager a cargo de su cuenta. Las solicitudes son revisadas por un comité de selección, que evalúa a los partners en función del nivel, la alineación estratégica y la capacidad de representar casos prácticos clave.

Como miembro del PAC, tendrás un canal directo para influir en cómo HubSpot construye para clientes y partners como tú.

### ★ Partner Manager designado

Como Leading Partner o Premier Partner, se te asignará un mánager designado (Partner Manager), que será tu principal punto de contacto dentro de HubSpot.

Tu Partner Manager te ayuda con tu estrategia global de crecimiento y a sacar el máximo partido de tu experiencia. Interactuará contigo en la planificación estratégica, coordinará las ventajas del programa, te pondrá en contacto con expertos internos y se asegurará de que tus metas estén alineadas con la estrategia de HubSpot.

Puedes ver quién es tu mánager accediendo a tu cuenta estándar de HubSpot y yendo a la pestaña Desarrollador de la [plataforma de desarrolladores de HubSpot](#).





# Explicación de las ventajas del programa

## ★ Planificación comercial conjunta

Los Leading Partners o Premier Partners participan en sesiones estructuradas de planificación conjunta con su mánager para revisar el rendimiento, alinearse con las metas e identificar nuevas oportunidades de colaboración. Estas sesiones ofrecen un espacio para:

- Revisar las métricas clave de crecimiento y rendimiento
- Evaluar el estado y los resultados de la relación
- Alinear las prioridades de la hoja de ruta y las actividades GTM
- Desarrollar y mantener un plan de acción mutua para guiar la ejecución

Cadencia:

- Premier Partner: Trimestralmente
- Leading Partner: Bianualmente

La planificación conjunta garantiza que ambos equipos se mantengan alineados y centrados en las acciones que crean el mayor impacto.

## ★ Campeón de HubSpot designado

Como Premier Partner, se te designará campeón de HubSpot: un líder de producto, GTM o ventas que será como tu promotor interno en todas las cuestiones prácticas.

Este campeón trabaja con tu mánager para ayudarte a avanzar en tus prioridades más importantes, eliminar los bloqueos y ponerte en contacto con los equipos adecuados de HubSpot.

Actúa como un aliado estratégico y asesor dentro de HubSpot, y puede ayudarte a mejorar la ejecución, la visibilidad y el progreso en el ecosistema.



# Explicación de las ventajas del programa



## Ventajas relacionadas con las ventas

Estas ventajas impulsan el impacto en los ingresos ayudando a los equipos GTM de HubSpot a comprender tu oferta, identificar los casos prácticos de los clientes adecuados y colaborar en negocios estratégicos.

### **Habilitación de representantes de HubSpot**

Como partner de HubSpot, puedes beneficiarte de dos niveles de habilitación de representantes:

#### **1. Habilitación de referencia (disponible para todos los partners):**

- Rellena la [guía de integración de tu aplicación](#), un resumen de una hoja que ayuda a los representantes de HubSpot a comprender el valor de tu integración, su categoría, su precio y los problemas que resuelve.
- Rellena el [formulario de punto de contacto](#) para comunicarnos sus detalles de forma que los representantes de HubSpot puedan conectar fácilmente contigo para la colaboración en cuentas o referencias.

#### **2. Capacitación avanzada (para Premier Partners y Leading Partners):**

Los Premier Partners y los Leading Partners tienen mayor visibilidad y oportunidades de interactuar directamente con los equipos de HubSpot a través de:

- Formaciones virtuales en directo y webinarios para capacitar a los equipos de ventas y éxito del cliente
- Contenido de capacitación a la carta (videos cortos o demostraciones)
- Inclusión en presentaciones GTM internas, boletines o sesiones de capacitación

### **Mapeo de cuentas**

A través de Crossbeam, la herramienta de mapeo de cuentas preferida de HubSpot, los partners pueden conectar su CRM para descubrir clientes compartidos, oportunidades abiertas y prospectos mutuos. Estos datos ayudan a ambos equipos a identificar dónde pueden colaborar para ganar y servir a los clientes juntos, priorizar las cuentas de alto potencial y agilizar la venta y el servicio conjuntos.

El mapeo de cuentas a través de Crossbeam está disponible para todos los Premier Partners y se prioriza para los Leading en función de su adecuación estratégica. Los partners son responsables de mantener su propia cuenta en Crossbeam. Si formas parte del Technology Partner Program de HubSpot, puedes obtener más información o solicitar la configuración de la asignación de cuentas poniéndote en contacto con tu manager.



# Explicación de las ventajas del programa



## § Elegibilidad para las ventas y el servicio conjuntos

El programa de ventas y servicio conjuntos (CSCS) de HubSpot permite la colaboración bidireccional entre tus equipos de ventas y de éxito del cliente y los de HubSpot para ganar, retener y ampliar conjuntamente las cuentas de clientes compartidas. Utilizaremos los datos de solapamiento de cuentas y la capacitación específica para colaborar en los negocios abiertos, generar referencias y contar nuestra historia a prospectos y clientes.

La participación en el programa principal CSCS está limitada a los partners que:

- Tienen un DRI dedicado a las venta conjuntas, capaz de colaborar en los negocios y responder promptly a las actividades de campo de HubSpot.
- Mantienen el mapeo de cuentas con HubSpot (a través de Crossbeam).
- Ofrecer una experiencia fiable al cliente, garantizando que las cuentas remitidas reciban asistencia oportuna y profesional.

Los Premier Partners que no formen parte formalmente del programa CSCS pueden presentar hasta 15 candidaturas de cuentas conjuntas al año para recibir apoyo ad-hoc de HubSpot para las ventas conjuntas. Los Leading Partners que no formen parte formalmente del programa CSCS pueden ser considerados para recibir apoyo ad-hoc de HubSpot en materia de ventas conjuntas para colaboraciones estratégicas puntuales.

Si formas parte del Technology Partner Program de HubSpot y te interesa participar, ponte en contacto con tu Partner Manager para obtener más información sobre el proceso de elegibilidad y los criterios de preparación para la venta conjunta.



# Explicación de las ventajas del programa



## **Visitas in situ con representantes de HubSpot**

Invitamos a determinados partners a organizar un evento in situ con los equipos de salida al mercado (GTM) de HubSpot en la oficina de Cambridge. Estas visitas son una oportunidad para interactuar con los equipos de ventas y éxito del cliente de HubSpot en un ambiente informal, crear conciencia del valor conjunto de tu solución con HubSpot y establecer conexiones con los miembros del equipo GTM.

Los Premier Partners tienen prioridad para recibir al menos una visita in situ al año, en función de la disponibilidad mutua de fechas. Los Leading Partners se consideran en función de su relevancia estratégica y liderazgo en su categoría.

## **Cuenta de demostración para preventas de HubSpot**

Los equipos de preventa de HubSpot realizan demostraciones de las integraciones durante las demostraciones de productos en directo y los recorridos por las soluciones para los prospectos. Al proporcionar una cuenta de demostración o un entorno de prueba para uso interno de HubSpot, permites que estos equipos muestren tu integración a clientes potenciales, creando visibilidad y posicionando tu aplicación como una parte clave de las herramientas de HubSpot. Se invitará a los partners que cumplan los requisitos a enviar sus credenciales de demostración a través de un formulario compartido por el equipo del programa.



# Explicación de las ventajas del programa



## Ventajas relacionadas con el marketing

Estas ventajas aumentan el alcance, la capacidad de descubrimiento y la presencia de marca de tu integración en el mercado, los canales de marketing y los recursos de cara al cliente de HubSpot.

### **Ficha en el mercado con leads y datos de intención**

Cada partner del programa recibe una ficha gratuita y dedicada en el mercado de HubSpot, que recibe más de 1 millón de visitas al mes de prospectos y clientes que buscan soluciones que funcionen con su plataforma de HubSpot. La ficha del mercado ayuda a los partners a comunicar claramente el valor, los casos prácticos y la diferenciación de su integración, y a captar la demanda directamente de los clientes que evalúan las soluciones.

Los partners pueden añadir llamadas a la acción a su ficha del mercado de HubSpot para captar leads de visitantes interesados. Los envíos de leads son accesibles a través de tu plataforma para desarrolladores de HubSpot y se pueden exportar para su seguimiento utilizando tus sistemas de comercialización existentes o actuar directamente desde tu instancia de HubSpot.

Además de la captación de leads, los partners tienen acceso a los datos de intención que muestran la interacción con su ficha en el mercado. Esta información ayuda a los equipos a priorizar el alcance, comprender el interés de los compradores y atribuir mejor el pipeline influenciado por el ecosistema HubSpot.

### **Elegibilidad para el programa de aceleración de crecimiento para partners**

El programa de aceleración de crecimiento para partners (Partner Growth Accelerator o PGA) es un programa de cohorte basado en solicitudes para partners tecnológicos y de soluciones que buscan impulsar el crecimiento mediante la colaboración. El PGA pone en contacto a partners tecnológicos y de soluciones para crear campañas de marketing conjuntas que puedan optar a los Fondos para el desarrollo de marketing de HubSpot (Marketing Development Funds o MDF). Los equipos crean sus campañas mientras participan en una pequeña cohorte con otros equipos para sesiones de formación de estilo taller sobre prácticas recomendadas de comarketing.

La participación está abierta a todos los partners, aunque se da prioridad a las invitaciones para los Leading Partners y se garantizan para los Premier Partners en función de varios factores, como la tecnología ofrecida, los sectores a los que se presta servicio, la competencia técnica, la experiencia relevante y una amplia dotación de recursos. Para más información, visita [esta página](#).



# Explicación de las ventajas del programa



## Descuentos por patrocinio de eventos

Todos los partners tecnológicos de HubSpot pueden explorar las oportunidades de patrocinio de pago en el principal evento anual de HubSpot, UNBOUND, y en otros eventos regionales como GROW. Estos eventos ofrecen valiosas plataformas para presentar tu marca a miles de compradores potenciales, partners y empleados de HubSpot.

Los socios Rising, Leading y Premier también se benefician de paquetes de patrocinio con descuento. Los descuentos aumentan por niveles, son limitados y se conceden por orden de llegada.

Para saber más sobre las próximas oportunidades de patrocinio y los precios, suscríbete al boletín del programa y ponte en contacto con tu Partner Manager.

PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso a paquetes de patrocinio en los eventos UNBOUND, Partner Day y GROW</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso a paquetes de patrocinio en los eventos UNBOUND, Partner Day y GROW</li> <li>3% de descuento en paquetes de patrocinio por valor de hasta 50.000 USD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso a paquetes de patrocinio en los eventos UNBOUND, Partner Day y GROW</li> <li>3% de descuento en paquetes de patrocinio por valor de hasta 50.000 USD</li> <li>5% de descuento en paquetes de patrocinio valorados en 100.000 USD o más</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Acceso anticipado</b> a paquetes de patrocinio en los eventos UNBOUND, Partner Day &amp; GROW</li> <li>3% de descuento en paquetes de patrocinio por valor de hasta 50.000 USD</li> <li>5% de descuento en paquetes de patrocinio valorados en 100.000 USD o más</li> <li>10% de descuento en paquetes de patrocinio valorados en 100.000 USD o más</li> </ul>

## Mayor visibilidad en el mercado

El mercado de HubSpot evoluciona continuamente para ayudar a los clientes a encontrar las integraciones adecuadas a sus necesidades. Como parte del Technology Partner Program, la visibilidad de tu aplicación en el mercado depende de tu nivel de partner. Los partners de nivel superior tienen más posibilidades de ser descubiertos:

- Las insignias de nivel se muestran en las fichas del mercado, lo que ayuda a los clientes a identificar a los partner Rising, Leading, y Premier.
- Filtros basados en niveles que ayudan a los clientes a buscar y comparar integraciones por nivel de partner

Las secciones de recomendaciones personalizadas como "Basado en tu actividad reciente" y "Mejora tus herramientas tecnológicas" se basan en factores como las opiniones de los clientes, las tasas de instalación y la relevancia para la configuración de HubSpot del usuario. Los partners de mayor nivel pueden aparecer con más frecuencia en estas secciones porque suelen demostrar un mayor rendimiento en estas áreas.





# Explicación de las ventajas del programa



## Marketing conjunto

HubSpot colabora con partners tecnológicos selectos en iniciativas de marketing conjuntas para destacar el valor compartido de los clientes y ampliar el alcance en todo el ecosistema. Estas oportunidades ayudan a posicionar tu integración frente a la audiencia global de HubSpot.

El marketing conjunto puede incluir actividades como contenido de marca compartido, eventos conjuntos, ofertas personalizadas a través del [Affiliate Program](#), o características editoriales que se alineen con las prioridades estratégicas de HubSpot. La disponibilidad es limitada, y los Premier Partners tienen garantizada al menos una oportunidad al año, mientras que a los Leading Partners se les da prioridad en función de su relevancia y adecuación.

Nota: HubSpot determina qué tipo de actividad de marketing se alinea mejor con nuestra estrategia de contenidos y eventos según cada partner.

Si formas parte del Technology Partner Program de HubSpot y te interesa obtener más información, ponte en contacto con tu Partner Manager.

## Elegibilidad para aparecer entre las aplicaciones en tendencia

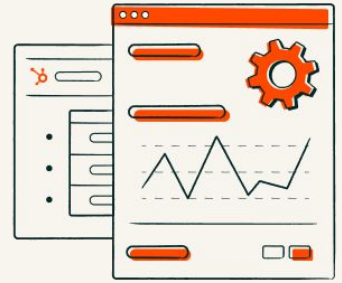
HubSpot celebra la próxima generación de aplicaciones innovadoras a través de la iniciativa de aplicaciones en tendencia (Featuring Trending Apps). Este programa destaca a los partners que están demostrando un valor excepcional para el cliente a través de una rápida adopción de su aplicación. Las aplicaciones seleccionadas pueden aparecer en los canales de HubSpot, por ejemplo:

- En HubSpot.com, en páginas dedicadas o publicaciones destacadas de blog
- Canales centrados en los desarrolladores, incluidos boletines, contenidos y publicaciones en redes sociales de la Defensa de los Desarrolladores
- Canales de habilitación internos, orientados a los representantes, que ayudan a los equipos de HubSpot a comprender mejor y recomendar las integraciones en tendencia



# Explicación de las ventajas del programa

## Ventajas técnicas



### Plataforma para desarrolladores con analíticas

La [plataforma para desarrolladores de HubSpot Developer Platform](#) es tu centro de mando para todo lo relacionado con la creación y gestión de tu aplicación, y el crecimiento de tu negocio con HubSpot.

**1. Desarrolla y gestiona tus aplicaciones:** Crea nuevas integraciones, gestiona tus fichas del mercado y actualiza la información clave para ayudar a los clientes a descubrir y evaluar tu solución.

#### **2. Controla el rendimiento con análisis integrados y datos de intención**

- Tendencias de instalaciones, instalaciones activas y desinstalaciones
- Interacción con el cliente y uso de la API
- Valoraciones, reseñas y estado de la certificación
- Datos de intención y de leads (visualizaciones de anuncios, solicitudes de demostración y solicitudes de contactos)

Estos datos te ayudan a comprender las tendencias de adopción, identificar las oportunidades de crecimiento y tomar decisiones informadas para mejorar la experiencia de tu producto.

#### **3. Participa en el Technology Partner Program**

##### **Accede a la información del programa**

- Consulta tu nivel y tu progreso
- Accede a la documentación del producto y a los recursos de asistencia
- Revisa las políticas y los requisitos del programa

**Genera referencias e ingresos por negocios influidos:** Registra los negocios de HubSpot en los que influyes o que recomiendas para obtener créditos para pasar a un nivel superior. Los ingresos por negocios influidos son un componente clave de la calificación de leads para los niveles Rising, Leading y Premier.

**Mantén actualizados los contactos de tu asociación:** [actualiza los puntos de contacto de tu programa](#) para que HubSpot pueda ponerse en contacto con las personas adecuadas de tu equipo en cuanto a lo siguiente:

- Actualizaciones del programa y notificaciones de nivel
- Anuncios técnicos y de productos
- Oportunidades específicas para los partners

**Importante:** Es [necesario](#) rellenar el formulario punto de contacto [para acceder las ventajas de los niveles Premier y Leading](#).



# Explicación de las ventajas del programa



## Elegibilidad para la certificación de aplicaciones

Todos los partners tecnológicos pueden solicitar la certificación en aplicaciones de HubSpot, que es el reconocimiento oficial de calidad para las integraciones que cumplen nuestros estándares de seguridad, rendimiento y fiabilidad. La certificación te ayuda a lo siguiente:

- Generar confianza con los clientes mediante una señal de calidad verificada
- Destacar en el mercado con un distintivo "Certificado" y una mayor visibilidad
- Reforzar tu credibilidad con los equipos internos y el ecosistema de HubSpot

Aunque la certificación no mejora por sí sola tu salida al mercado, es un hito clave en tu recorrido como partner y un requisito para acceder a los niveles más altos. [Consulta más información y solicita participar.](#)

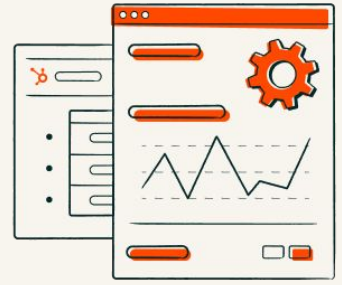
## Acceso prioritario a las nuevas funciones

Como partner tecnológico, puedes optar a obtener acceso anticipado a nuevos productos para desarrolladores de HubSpot, API y funciones de extensibilidad a través de nuestro programa beta privado. Para nuestros Premier Partners, tu Partner Manager te dará información avanzada sobre las funciones más adecuadas para tu integración y te recomendará oportunidades para interactuar.

Damos prioridad a los partners que demuestran una gran calidad de producto, capacidad de respuesta y voluntad de innovar con HubSpot. La participación ayuda a dar forma al futuro de nuestra plataforma y puede influir en tu posición en el Technology Partner Program. Si cumples los requisitos, puedes seguir [este artículo](#) para inscribirte y aprovechar nuestras últimas API y actualizaciones de productos.



# Explicación de las ventajas del programa



## Consultoría técnica y de producto

Todos los partners pueden acceder a documentación, contenidos de la academia y ejemplos basados en CODE para desarrollar prácticas recomendadas.

Los Premier Partners y los Leading Partners también pueden acceder a sesiones de consultoría con el equipo de arquitectos de soluciones de HubSpot, formado por nuestros expertos técnicos más experimentados de ingeniería de producto. Estas sesiones individuales ofrecen apoyo práctico para lo siguiente:

- Incorporación o lanzamientos importantes
- Orientación estratégica sobre la arquitectura de la integración y su extensibilidad

Los Premier Partners reciben acceso ilimitado a sesiones de consultoría durante todo el año. Los Leading Partners reciben acceso trimestral, con un límite de horas por ciclo de interacción. Para ponerte en contacto con los recursos adecuados según tu nivel y tus necesidades técnicas, colabora con tu Partner Manager.



# Recursos del programa

## Únete al programa

Para empezar, debes hacer lo siguiente:

- Desarrollar tu integración utilizando [la plataforma para desarrolladores de HubSpot](#).
- Crear la ficha de tu aplicación en el mercado de HubSpot, asegurándote de que cumples nuestros [requisitos](#).
- Enviar tu aplicación para que la revisen. Nuestro equipo revisará tu ficha y, una vez aprobada, tu aplicación se publicará en el mercado. En ese momento, tu empresa pasará a formar parte oficialmente del Technology Partner Program de HubSpot.

Puedes obtener más información e iniciar el proceso [aquí](#).

## Presume de nivel

Destaca con una insignia oficial de nivel que demuestre tu experiencia a los clientes potenciales. Muestra tu insignia de partner Rising, Leading o Premier en tu sitio web, firma de correo electrónico y materiales de marketing para demostrar que eres un partner tecnológico de HubSpot de confianza.

**Importante:** Tienes que seguir nuestras directrices de uso de branding cuando utilices tu insignia. No puedes alterar tu insignia ni extraer de ella elementos de diseño.

**[Descarga tu insignia: Revisa las directrices de branding para partners](#)**



# Recursos del programa

## Cómo estar al día una vez que seas partner.

---

### ACTUALIZACIONES POR CORREO ELECTRÓNICO

Recibirás:

- Notificaciones de nivel
- Actualizaciones y recordatorios del programa
- Anuncios de productos o sobre la API
- Pasos necesarios para la incorporación de los Leading Partners y los Premier Partners

Asegúrate de que tus puntos de contacto en la plataforma de desarrolladores están siempre actualizados para que tu equipo reciba estas comunicaciones.

---

### BOLETÍN MENSUAL DEL ECOSISTEMA

Un resumen mensual de actualizaciones del ecosistema, aspectos destacados de la integración, recursos de capacitación y próximas oportunidades para partners.

Si ya eres partner tecnológico pero no recibes el boletín:

- En primer lugar, asegúrate de que tus contactos están actualizados en tu fichaya que sólo esos contactos recibirán comunicaciones del programa.
- Si has confirmado que tus contactos están actualizados y sigues sin recibir nuestros correos electrónicos, es posible que te hayas dado de baja previamente de los correos electrónicos de HubSpot. Envía el formulario de suscripción al boletín del centro de recursos para partners si quieres asegurarte de que no te pierdes las actualizaciones importantes. Puedes encontrar tu centro de recursos para partners directamente en la pestaña de desarrollador de tu cuenta estándar de HubSpot.



# Recursos del programa

## Dónde encontrar recursos de capacitación

HubSpot proporciona una creciente biblioteca de contenido para ayudarte a desarrollar, comercializar y crecer en el programa.

---

### SI YA ERES PARTNER TECNOLÓGICO

Puedes acceder a la página de recursos para partners directamente desde la pestaña Desarrollador de tu cuenta estándar de HubSpot o desde el enlace proporcionado en tu correo electrónico mensual de puntuación.

---

### SI AÚN NO ERES PARTNER

Visita la [página de recursos del ecosistema](#) de HubSpot para saber cómo empezar y comenzar tu recorrido como partner.

## Cómo conseguir ayuda

---

### PREMIER PARTNERS Y LEADING PARTNERS

Tu Partner Manager es tu principal punto de contacto para todas las preguntas sobre el programa, la activación de beneficios y la alineación estratégica.

---

### PARA TODOS LOS PARTNERS

Para preguntas relacionadas con el programa (requisitos, políticas, fichas o elegibilidad para las prestaciones), ponte en contacto con [technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com).

Para cuestiones técnicas relacionadas con tu integración, la documentación para desarrolladores o el comportamiento de la API, consulta las herramientas de asistencia y la documentación disponibles en la plataforma para desarrolladores.



# Recursos del programa

## Enlaces rápidos

### Inscríbete en el programa

[Página principal del Technology Partner Program](#)

[Cómo ser partner](#)

[Requisitos de las fichas de las aplicaciones](#)

[Recursos de los ecosistemas](#)

[Mercado de HubSpot](#)

### Accede a los recursos de tu nivel como partner

[Plataforma para desarrolladores de HubSpot](#)

### Sigue interactuando en el programa

[Cómo obtener la certificación](#)

[Consigue reseñas en el mercado](#)

### Consulta información sobre nuestras políticas y directrices

[Acuerdo del Technology Partner Program](#)

[Directrices de branding del Technology Program](#)

[Condiciones de uso del mercado](#)

[Política de reseñas del mercado](#)

[Términos para desarrolladores](#)

### Recursos adicionales

[Catalyst Partner Program](#)

[Solutions Partner Program de HubSpot](#)





# Preguntas frecuentes

## Aspectos básicos del programa

### > ¿Qué es el Technology Partner Program de HubSpot?

---

El Technology Partner Program es el marco de HubSpot para reconocer y apoyar a las empresas de software que crean integraciones en nuestra plataforma. El programa incluye cuatro niveles (Partner, Rising, Leading, Premier) basados en el valor para el cliente, la influencia en los ingresos y los estándares de calidad. Cada nivel permite acceder a distintos niveles de asistencia, visibilidad y ventajas de comercialización.

### > ¿En qué se diferencia del App Partner Program?

---

El Technology Partner Program es la evolución del App Partner Program. El nuevo nombre refleja el alcance completo de los partners de nuestro ecosistema: ISVs, empresas de productos, partners de plataforma y líderes de categoría que construyen sobre HubSpot.

### > Quiero unirme ya. ¿Qué tengo que hacer?

---

1. **Desarrolla tu integración** utilizando la plataforma para desarrolladores de HubSpot
2. **Crea tu ficha en el mercado** y asegúrate de que cumple nuestros requisitos de publicación
3. **Sométela a revisión.** Una vez aprobada y activa en el mercado, formas parte oficialmente del programa en el nivel Partner

[Empezar a desarrollar](#) →

### > Ya soy partner. ¿Cómo subo de nivel?

---

Céntrate en estas áreas clave:

- **Aumenta la adopción por parte de los clientes:** Aumenta tus MRR adjuntos aportando valor a los clientes compartidos
- **Genera ingresos por negocios influidos:** Registra los negocios en los que influyes o remite nuevas cuentas a HubSpot en la plataforma para desarrolladores
- **Mejora la calidad:** Consigue reseñas en el mercado y considera solicitar la certificación
- **Cumple los requisitos de colaboración:** Complimenta los formularios punto de contacto de socio cuando se califique para los niveles Leading o Premier

Supervisa tu progreso en la pestaña Desarrollador de tu cuenta estándar de HubSpot y estate al tanto de los correos electrónicos de notificación de subida de nivel cada trimestre.



# Preguntas frecuentes

## > ¿Qué relación hay entre el Catalyst Partner Program y el Technology Partner Program?

---

El Catalyst Partner Program de HubSpot es un acelerador de 6 meses para un grupo selecto de partners estratégicos de alto potencial. A este programa solo puede accederse por invitación. Los partners son nombrados internamente en función de criterios estratégicos, y no hay proceso de solicitud.

Si se te invita a este programa, se te comunicará directamente. [Más información sobre Catalyst](#)  
⇒

## > ¿Cómo envío los ingresos por negocios influidos?

---

Accede a tu plataforma de desarrolladores HubSpot y ve al [formulario de envío de ingresos por negocios influidos](#). Allí puedes enviar información sobre un negocio que hayas ayudado a HubSpot a cerrar o remitir a HubSpot una cuenta totalmente nueva. Puedes hacer un seguimiento de tus envíos y ver cómo contribuyen a tu puntuación de nivel directamente en la plataforma.

## Nivel de elegibilidad y requisitos

### > ¿Con qué frecuencia se reevalúan los niveles?

---

Para mantener la equitatividad del programa, la transición entre niveles sigue una [cadencia de recalibración definida](#):

**Subida de nivel:** Los partners pueden subir de nivel una vez por trimestre, en función de su rendimiento en los 12 meses anteriores. Los cambios de nivel se producen el día 15 del primer mes de cada trimestre (15 de enero, 15 de abril, 15 de julio y 15 de octubre).

**Descenso de nivel:** Los descensos de nivel se producen dos veces al año durante los ciclos de recalibración de mitad y final de año, el día 15 en el primer y en el tercer trimestre.

Recibirás una notificación por correo electrónico cada vez que se produzca un cambio de nivel, y tu nivel actualizado se mostrará en la pestaña Desarrollador de tu cuenta estándar de HubSpot.

**Año de lanzamiento 2026:** Para el lanzamiento inicial del nuevo programa, no habrá descensos de nivel en 2026. La primera ventana de revisión para pasar a un nivel inferior está prevista para el primer trimestre de 2027.



# Preguntas frecuentes

## ➤ ¿Qué significan realmente "MRR adjunto", "MRR por negocios influidos" y "MRR por aplicación instalada en los primeros 90 días"?

---

- **MRR adjuntos:** Promedio de ingresos recurrentes mensuales (MRR) de los clientes de HubSpot que utilizan activamente tu aplicación.
- **MRR por negocios influidos:** MRR total de negocios de HubSpot que conseguiste o ayudaste a conseguir a través de programas de venta conjunta o participación en el ciclo de ventas.
- **MRR de la aplicación instalada en los primeros 90 días:** MRR total de los clientes que instalaron tu aplicación en los 90 días siguientes a la compra de HubSpot.

Todas las métricas se miden en un periodo continuo de 12 meses.

No necesitas calcular estas métricas manualmente. HubSpot las registra utilizando datos internos y muestra tu rendimiento en la plataforma para desarrolladores. También recibirás informes mensuales de rendimiento por correo electrónico.

**Nota:** Si creaste tu aplicación en un portal para desarrolladores anterior, tendrás que convertir tu cuenta para acceder a la plataforma para desarrolladores y ver tus métricas.

## ➤ ¿Cuáles son los requisitos de valoraciones y reseñas del mercado?

---

Para el periodo de 12 meses anterior, tu candidatura debe cumplir los siguientes criterios:

- **Rising:** Al menos 5 reseñas con una media de 3,5 estrellas
- **Leading:** Al menos 5 reseñas con una media de 4,0 estrellas
- **Premier:** Al menos 10 reseñas con una media de 4,0 estrellas

**Transición en 2026:** Estos requisitos se introducen progresivamente hasta el 31 de diciembre de 2026, dando a los partners el resto de 2025 para cumplir estas normas.

## ➤ Para subir de nivel, ¿hay que alcanzar las métricas, cumplir los requisitos o ambos?

---

Cada nivel requiere que cumplas **todos** los requisitos y umbrales obligatorios para calificar.

**Excepción:** En cuanto a los ingresos por negocios influidos, **puedes** alcanzar el umbral mediante la generación de MRR por este tipo de negocios o de MRR por aplicaciones instaladas en los primeros 90 días.

Así es como se lee la parrilla del nivel Leading:

"Para alcanzar el nivel Leading, necesito lo siguiente:

- Llegar al umbral de valor del cliente (MRR adjuntos de 1.000.000 USD)
- Llegar a **uno** de los dos umbrales de ingresos por negocios influidos (MRR por negocios influidos o MRR por aplicación instalada en los primeros 90 días)
- Conseguir al menos 5 reseñas en el mercado con una media de 4,0 estrellas en los últimos 12 meses
- Proporcionar un referente técnico y de producto designado
- Proporcionar un propietario de la asociación designado



# Preguntas frecuentes

## ➤ ¿Cuál es la excepción del nivel Premier?

---

Los partners con **100.000 USD o más en MRR por negocios influidos** pueden alcanzar el nivel Premier aunque no alcancen el umbral de MRR adjuntos.

Esta excepción reconoce que los partners con un impacto fuerte y consistente en las ventas conjuntas están demostrando que mejoran el éxito de los clientes y consiguen resultados significativos en los ingresos de HubSpot.

**Importante:** Se siguen aplicando todos los demás requisitos obligatorios del programa (calificaciones, revisiones, certificación, contactos de asociación, etc.).

## ➤ Tengo varias aplicaciones. ¿Cómo se calcula mi nivel?

---

Si tienes más de una aplicación en el mercado, HubSpot tiene en cuenta tu **rendimiento combinado en todas las aplicaciones publicadas** a la hora de evaluar la elegibilidad del nivel. Esto incluye lo siguiente:

- Los MRR adjuntos
- Los MRR por negocios influidos y los MRR por aplicación instalada en los primeros 90 días
- Número total de reseñas y valoración media de todas las aplicaciones

Tu **empresa** tiene un único nivel de partner tecnológico, no un nivel por aplicación. Sin embargo, la calidad individual de la aplicación (ficha, certificación, valoración y reseñas) sigue siendo importante, ya que afecta a la experiencia general del cliente y a la posibilidad de optar a ventajas como el marketing conjunto y la habilitación de ventas.

## ➤ ¿Qué significa "cumplir los requisitos" y por qué es importante?

---

Cumplir los requisitos significa que cumples el acuerdo del Technology Partner Program, satisfaces todos los requisitos del programa, te adhieres a las medidas de seguridad y mantienes relaciones positivas con HubSpot y los clientes. HubSpot se reserva el derecho de ajustar o eliminar las ventajas del programa y, en algunos casos, los niveles, si un partner deja de cumplir los requisitos. Las decisiones se toman a discreción de HubSpot, teniendo en cuenta el estado del cliente y del ecosistema.

## ➤ ¿Qué ocurre si no relleno el formulario obligatorio de punto de contacto?

---

Para los niveles Leading y Premier, debes cumplimentar el formulario punto de contacto en el plazo de dos semanas. Si no rellenas el formulario en el plazo especificado, tu cambio de nivel no se activará ese trimestre. Podrás optar al siguiente ciclo de recalibración, pero no podrás acceder a los beneficios asociados hasta que el formulario esté completo.



# Preguntas frecuentes

## > ¿Dónde puedo ver mi nivel, métricas e información sobre el programa?

---

Encontrarás la información del Technology Partner Program en tu cuenta del portal para desarrolladores:

1. Accede a tu cuenta estándar de HubSpot en [app.hubspot.com](http://app.hubspot.com)
2. Ve a la pestaña Desarrollador en la navegación principal
3. Accede al panel del programa para ver lo siguiente:
  - Tu nivel actual y tu progreso hacia el siguiente nivel
  - Métricas de rendimiento que influyen en tu nivel
  - Guías de programas, políticas y documentación sobre ventajas
  - Formularios para presentar ingresos por negocios influidos y referencias
  - Herramientas para gestionar tu lista del mercado y ver los datos de los leads y de intención

También recibirás informes mensuales sobre el rendimiento de los niveles por correo electrónico, enviados a los contactos que figuran en tu plataforma de desarrollador.

**Nota:** Si has creado tu aplicación en un portal para desarrolladores anterior, tendrás que [convertir primero tu cuenta](#) para acceder a la plataforma.

## Plataforma para desarrolladores

### > ¿Qué es la plataforma para desarrolladores de HubSpot?

---

La [plataforma para desarrolladores](#) es donde deaarrollas y gestionas tu aplicación, haces un seguimiento del rendimiento y participas en el Technology Partner Program. Es tu herramienta principal para acceder a la información de nivel, informar sobre ingresos por negocios influidos, supervisar los análisis y gestionar tu ficha del mercado.

### > **Creé mi aplicación en un portal para desarrolladores anterior. ¿Tengo que migrar mi cuenta?**

---

Sí. Para acceder a las nuevas funciones de la plataforma para desarrolladores, ver la información de tu nivel y participar plenamente en el Technology Partner Program, tendrás que convertir tu cuenta. El proceso es rápido, tus aplicaciones existentes permanecen intactas y no es necesario rediseñarlas. [Convertir mi cuenta →](#)

### > ¿Qué pasa si no puedo acceder a mi cuenta de desarrollador?

---

Si tienes problemas para acceder a la plataforma para desarrolladores o para identificar al propietario de tu cuenta HubSpot, ponte en contacto con [technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com) para obtener ayuda.



# Preguntas frecuentes

## Beneficios del programa

### > ¿Qué ventajas obtengo en cada nivel?

---

Las ventajas aumentan con el nivel, desde fichas en el mercado y analíticas para todos los partners hasta Partner Managers designados, consultoría técnica y oportunidades GTM garantizadas para los Premier Partners. [Ver ventajas completas por nivel →](#)

### > ¿Cuál es la diferencia entre ser "elegible" y ser "considerado" o "priorizado" para una ventaja?

---

Las ventajas se designan como:

- **Considerado:** HubSpot puede ampliar una ventaja en función de la adecuación, capacidad o prioridad estratégica
- **Priorizado:** los niveles más altos tienen más probabilidades de recibir la ventaja y tu nivel será un factor en el proceso de selección
- **Garantizada (✓):** Recibirás al menos una instancia de la ventaja dentro de un plazo definido

**Nota:** Algunas ventajas garantizadas requieren cumplir determinados criterios de inscripción. Por ejemplo, el programa de aceleración del crecimiento tiene sus propios requisitos de elegibilidad. Pero si eres Premier Partner y cumples esos requisitos, tienes una plaza garantizada.

La [tabla de ventajas de los niveles](#) indica si una prestación está considerada, priorizada o garantizada para tu nivel.

### > ¿Mi nivel será visible para los clientes en el mercado de HubSpot?

---

Sí. Las insignias de nivel se muestran en los listados del mercado para los Rising, Leading y Premier partners. Los clientes también pueden filtrar los resultados del mercado por nivel de partner para encontrar integraciones fiables y de gran impacto. El nivel de partner (el nivel básico) no tiene ninguna insignia del mercado.

### > ¿Cómo puedo utilizar mi insignia de partner?

---

Puedes mostrar tu insignia de nivel en tu sitio web, en tu firma de correo electrónico y en los materiales de marketing para mostrar tu asociación con HubSpot.

**Importante:** Sigue nuestras [directrices de branding para partners](#) cuando utilices tu insignia. No puedes alterar tu insignia ni extraer de ella elementos de diseño.



# Preguntas frecuentes

## Asistencia y recursos

### > ¿Dónde puedo encontrar novedades y recursos del programa?

---

- **Cuenta de la plataforma para desarrolladores:** Accede a la información sobre tu nivel, a analíticas, envía el formulario punto de contacto para partners e informa sobre los ingresos por negocios influidos
- **Boletín mensual del ecosistema:** Resumen de actualizaciones, aspectos destacados y oportunidades (asegúrate de que tus contactos están al día para recibirlo)
- **Centro de recursos para partners:** Accede directamente desde tu plataforma para desarrolladores a contenido de capacitación, plantillas y guías
- **Notificaciones por correo electrónico:** Notificaciones de nivel, actualizaciones del programa y anuncios de productos

### > ¿Con quién debo ponerme en contacto si tengo preguntas o necesito ayuda?

---

Preguntas sobre el programa y la relación con partners (niveles, requisitos, ventajas, elegibilidad): Ponte en contacto con [technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com) o con tu Partner Manager, si lo tienes.

Cuestiones técnicas (API, comportamiento de integración, herramientas para desarrolladores):

- Empieza con tu cuenta de la plataforma para desarrolladores, la documentación y las herramientas asistidas por IA (como los asistentes para desarrolladores en la documentación, el servidor MCP o Breeze).
- Si eres un Premier Partner o un Leading Partner, tu Partner Manager puede ayudarte a coordinar el acceso a sesiones de consultoría técnica cuando proceda.

### > ¿Dónde puedo dar mi opinión sobre el programa?

---

Siempre agradecemos tus comentarios. Ponte en contacto con nosotros a través de [este formulario](#).





# Mantengámonos en contacto

[technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com)

**HubSpot**  
Technology Partner  
Program