

# Resumen de campaña de julio: privacidad, seguridad y control

## Audiencia objetivo:

Líderes de marketing/ventas,  
departamentos de TI

## Productos destacados:

Plataforma de CRM: SOC 2 Tipo II, RGPD,  
autenticación de dos factores y SSO

## Tema de la campaña: La clave de tu negocio es la confianza, por eso eliges HubSpot.

Cuando tienes la tranquilidad de saber que tu plataforma de CRM protege los datos de la clientela, no necesitas establecer límites estrictos para tus equipos. HubSpot se encarga de eso. Eso significa que puedes dejar de preocuparte por el cumplimiento y destinar tu tiempo a aumentar la confianza y crear experiencias atractivas para tus clientes y clientas.

## Desafíos actuales:

- Con tantos requisitos de cumplimiento en los diferentes puestos, ubicaciones internacionales y más, mantenerse al día es difícil.
- Tu clientela no sabe si está haciendo todo lo posible para mantener la seguridad de los datos.
- A medida que las empresas crecen, aumenta el riesgo.

## Debilidades de la competencia:

- Cuando combinas o improvisas herramientas, cada una tiene protocolos o estándares de seguridad diferentes para controlar los datos.
- Tener demasiada información distribuida en varios sistemas sin una base sólida es riesgoso.

## Ventajas de HubSpot:

Basada en la confianza, HubSpot es una plataforma de CRM todo en uno que se centra en la privacidad, la seguridad y el control de los datos. Gracias al informe SOC 2 Tipo II, las funciones del RGPD y más, tenemos todo lo que necesitas para que la confianza de tus clientes crezca.

- Voto de confianza: más de 100.000 empresas de más de 120 países diferentes en HubSpot.
- Diseñada como un conjunto, no como sus partes: HubSpot adopta un enfoque proactivo con respecto a la privacidad y la seguridad. Por eso, no creamos nuevos productos o servicios hasta no contar con una base sólida de seguridad que cumpla con estándares rigurosos.
- Gracias a los permisos, las particiones y otras funciones nuevas, HubSpot te ayuda a controlar fácilmente los datos de la clientela a medida que tu empresa crece.

[Visita el portal para partners de la campaña del flywheel para ver más recursos](#)

## Mejoras en el control dentro de HubSpot

### Plantillas de permisos

Pro y superior

Asegurarte de que todo el equipo tenga el nivel adecuado de acceso a tu cuenta de HubSpot es difícil, pero las plantillas de permisos facilitan el trabajo. Este sistema permite a las y los administradores revisar una lista recomendada de permisos para puestos de trabajo estándar cada vez que agregan nuevos usuarios a una cuenta de HubSpot. Configura fácilmente esas recomendaciones de permisos e invita a nuevos usuarios en pocos pasos.

 [Ver demostración](#)

### Integración con Okta basada en SCIM

Enterprise

A medida que una empresa crece, la administración de usuarios se vuelve cada vez más desafiante. Con la nueva integración de HubSpot, los administradores pueden crear, actualizar o eliminar usuarios de su cuenta de HubSpot directamente desde Okta. Esto ayuda a garantizar el acceso para los nuevos empleados y revocar el acceso del personal que se va. La compatibilidad con SCIM para el aprovisionamiento de usuarios permite brindar servicios a organizaciones cada vez más grandes y complejas a medida que continúan creciendo con HubSpot. Esto se suma a la compatibilidad existente de inicio de sesión único SAML 2.0 y completa la propuesta de valor para el inicio de sesión único en HubSpot.

### Exportación de permisos de usuarios

Gratis y superior

Ahora, las y los administradores pueden exportar una lista completa de todos los usuarios y sus permisos asociados con fines de cumplimiento.

### Registros de auditorías

Enterprise

Además, puedes exportar una lista completa de las acciones realizadas en HubSpot junto con las marcas de tiempo asociadas para tener más visibilidad de todo lo que está sucediendo con tu cuenta.

### Solicitudes de acceso

Pro y superior

Como administrador, es tu trabajo apoyar al equipo y mantener todo bajo control, pero es difícil lograr un equilibrio. Con la nueva función de solicitudes de acceso, los equipos de marketing pueden pedir acceso a recursos y herramientas en HubSpot. Esto significa que es aún más fácil para las y los administradores asignar los accesos y modificar los permisos según sea necesario.

## Mejoras de privacidad y seguridad en HubSpot

### Centro de datos en la Unión Europea

Usuarios nuevos

Con el centro de datos de la Unión Europea, los usuarios nuevos en la plataforma pueden almacenar sus datos en esta región. Esta es la primera inversión de HubSpot en almacenamiento de datos regional. Para usuarios actuales, la migración no está disponible actualmente, pero estamos trabajando para poder ofrecer esta opción. No te pierdas las próximas novedades sobre la migración para clientes existentes.

 [Más información](#)

## Mejoras de privacidad y seguridad en HubSpot

### Informes SOC 2 Tipo II y SOC3

HubSpot pasó con éxito el examen de SOC 2 Tipo II. En [www.hubspot.es/security](http://www.hubspot.es/security) puedes consultar las prácticas de seguridad vigentes para comprender nuestro enfoque actual. Allí también encontrarás un enlace al informe SOC 3 que confirma el estado del examen SOC 2 Tipo II. La certificación TRUSTe de HubSpot para prácticas de gestión de datos y privacidad empresarial demuestra el cumplimiento de HubSpot con las prácticas de seguridad y privacidad de datos estándar de la industria.

### Autenticación de dos factores

Gratis y superior

Los administradores pueden pedir que se habilite la autenticación de dos factores para todos los usuarios que inician sesión en su cuenta de HubSpot. El método de autenticación de dos factores (2FA) requiere una verificación de identidad mediante un segundo dispositivo, como el teléfono móvil.

 [Base de conocimientos](#)

### Inicio de sesión único

Enterprise

Permite que los usuarios inicien sesión en HubSpot utilizando credenciales de inicio de sesión único para facilitar y controlar el acceso y mejorar la seguridad.

 [Base de conocimientos](#)

### Funciones del RGPD

Gratis y superior

Eliminación según el RGPD: elimina permanentemente un contacto en lugar de almacenar su información, en caso de que alguna vez se vuelva a convertir.

Procesamiento con base legal: modificamos la configuración de nuestra suscripción para que las «bases legales para comunicar» también sean fáciles de monitorizar (incluido el consentimiento). En HubSpot puedes monitorizar tanto las suscripciones como las bajas.

Consentimiento y cookies: obtén el consentimiento de tus visitantes para las cookies de seguimiento y usa diferentes versiones del banner de consentimiento según la página o las necesidades regionales.

[Más información](#)

[Visita el portal para partners de la campaña del flywheel para ver más recursos](#)