Comunidad IA · Preparación S09

FICHA DE ESTUDIO

Una oportunidad, varias personas y actividades

Distingue qué representa cada registro antes de combinar información.

Tres conceptos que responden preguntas distintas

¿Qué posible trato sigo?

Oportunidad

Es la unidad que usas para seguir un posible trato o transacción. Salesforce la llama *Opportunity*; HubSpot usa el objeto *Deal* para seguir el avance y los detalles de una transacción. Los nombres y campos dependen del producto. [1] [2]

¿Qué persona está relacionada?

Contacto

Es el registro de una persona que interactúa con el negocio. Mantenerlo separado de la oportunidad permite ver quién participa sin confundir a la persona con el trato. HubSpot documenta contactos como un tipo de objeto. [2]

¿Qué acción o interacción registro?

Actividad

En Salesforce, la guía describe las actividades como tareas y eventos. En el contexto de una oportunidad también pueden mostrarse llamadas y notas; aparecer allí no las convierte en un único tipo universal de objeto. Los nombres, tipos y relaciones dependen del producto. [1] [3]

Clave: relacionar registros no crea otra oportunidad. Un enlace muestra que dos registros están conectados según el sistema; no cambia lo que cada registro representa. [2]

Un ejemplo inventado para ver las relaciones

Imagina una propuesta hipotética de kit de riego para un huerto escolar. El ejemplo es didáctico: no describe una empresa, cliente, reunión ni resultado real.

Oportunidad

EX-OP-21

Evaluar una propuesta de kit de riego

Monto, etapa y resultado: no informados

EX-OP-21 se relaciona con:

2 contactos

EX-PER-41 Persona ficticia A

EX-PER-42 Persona ficticia B

3 actividades

EX-ACT-51 Tarea propuesta: recopilar dimensiones

EX-ACT-52 Evento previsto: revisar un plano

EX-ACT-53 Anotación didáctica propia: preguntas por aclarar; no es un tipo universal de Activity

El diagrama conecta la oportunidad con cada grupo y no asigna una actividad a una persona. EX-ACT-53 es una anotación del modelo didáctico, no una afirmación sobre un objeto universal. Los IDs EX- son inventados y no contienen datos personales.

¿Por qué un cruce puede producir seis filas?

Supón que cruzas la lista de 2 contactos y la lista de 3 actividades usando solamente el mismo ID de oportunidad. Cada contacto se combina con cada actividad: **2 × 3 = 6 pares de filas**.

Combinaciones que aparecerían en ese cruce condicional

Los pares numerados son combinaciones producidas por el cruce; no son vínculos directos registrados entre persona y actividad.

Contacto	EX-ACT-51	EX-ACT-52	EX-ACT-53
EX-PER-41	Par 1	Par 2	Par 3
EX-PER-42	Par 4	Par 5	Par 6

1	2	3	6
oportunidad única	contactos únicos	actividades únicas	pares de filas del cruce

Las seis filas repiten el mismo ID de oportunidad: siguen siendo **1 oportunidad**. El cruce, por sí solo, no demuestra que cada persona haya participado en cada actividad. Si hay relaciones directas registradas entre personas y actividades, se necesita usar esas claves reales. Cuando preguntes cuántas oportunidades hay, cuenta sus IDs únicos, no las filas de una tabla combinada.

> El resultado 2 × 3 es una explicación de cómo funciona ese cruce condicional; no es una afirmación sobre un CRM específico.

Vuelve a la práctica S09

Ahora puedes aplicar estas distinciones a los identificadores que trae la ficha S09. Trabaja con la información de esa ficha y deja abierta cualquier relación que no esté justificada. El ejemplo de esta guía es independiente y no completa la actividad.

Abrir la práctica S09

Fuentes oficiales para ampliar · consultadas el 17 de octubre de 2026

1. Salesforce Help · Opportunities — acuerdos potenciales o en curso; ejemplos de información visible en el contexto de la oportunidad.
2. HubSpot Knowledge Base · How to use objects for business processes — objetos, registros, contactos, tratos y asociaciones; actualizado el 2 de octubre de 2026.
3. Salesforce Help · Guidelines for Tracking Activities — tareas, eventos y relaciones de actividades.

Los productos pueden usar nombres, campos y asociaciones distintos.