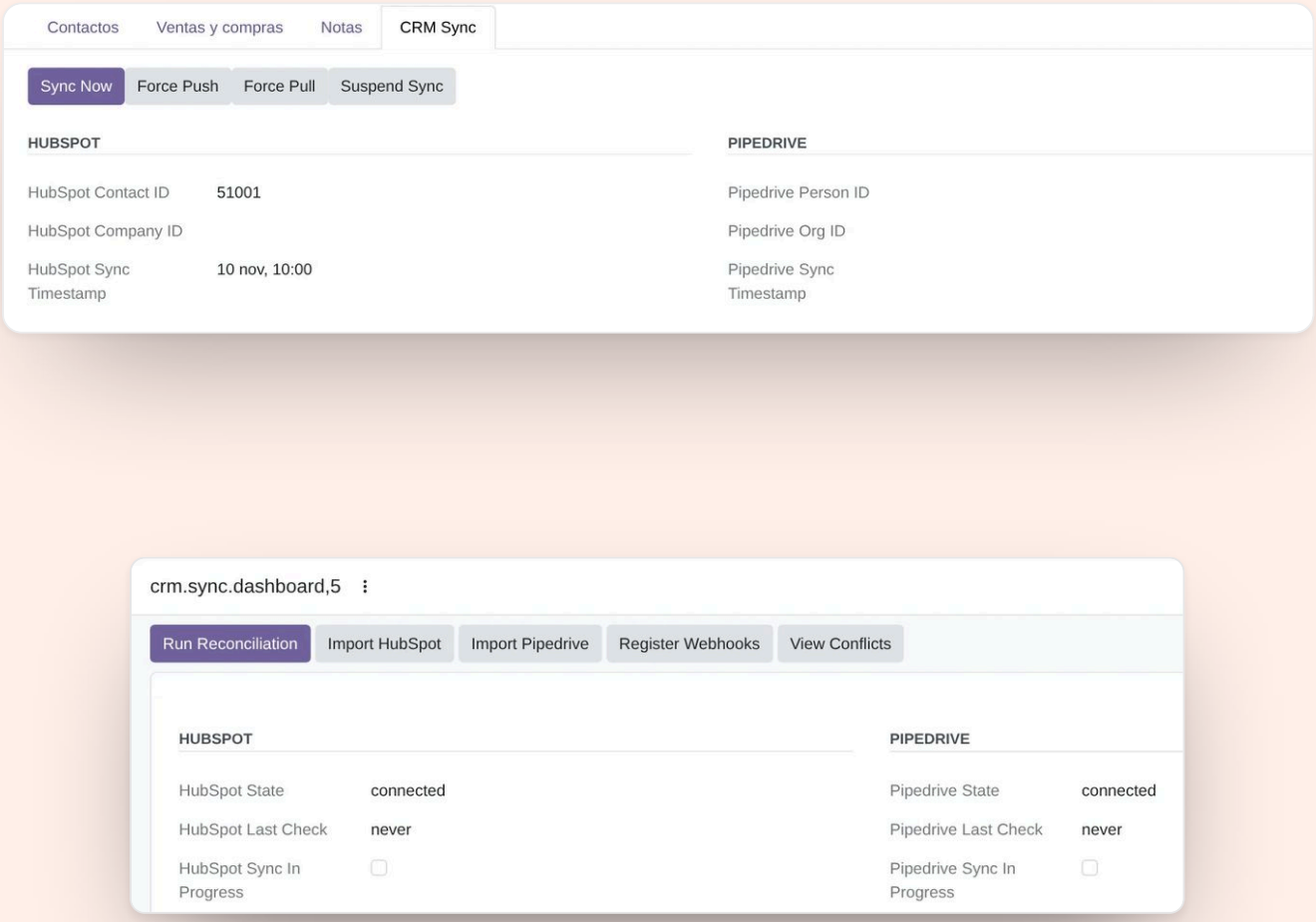
GUÍA DEL CONECTOR · CRM Y VENTAS

HubSpot y Pipedrive para Odoo

Tus contactos y empresas de HubSpot o Pipedrive entran en Odoo, y lo que cambias en un contacto enlazado vuelve a tu CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 días de prueba, sin tarjeta | Edición del 18-11-2026



Captura real de Odoo 20. La pestaña CRM Sync de un contacto enlazado con HubSpot y, delante, el panel con los dos CRM conectados.

Contenido

A la derecha, la página en la que empieza cada capítulo. Los nombres de menús y botones son los de Odoo en castellano.

1	Para quién es y qué resuelve	3
2	El conector en cifras	4
3	Dónde lo ves en tu Odoo	5
4	Lo que necesitas antes de empezar	6
5	Cómo viajan tus datos: FlexigoTech Cloud	7
6	Conectar HubSpot o Pipedrive	7
7	El sentido de cada CRM y los avisos	9
8	Las tareas programadas	9
9	La primera importación	10
10	La pestaña CRM Sync de cada contacto	12
11	Qué viaja en cada sentido	13
12	Cómo se decide cada campo	14
13	La cola y el registro	15
14	Conflictos	17
15	Webhooks	17
16	Un día con el conector	18
17	Permisos y seguridad	19
18	Datos personales y RGPD	20
19	HubSpot y Pipedrive a la vez	20
20	Lo que hoy no hace, y qué hacer si algo falla	21
21	Otras formas de hacerlo	22
22	Planes, precio y prueba	23
23	Preguntas frecuentes	24
24	Glosario	25
25	Lista de comprobación y contacto	27

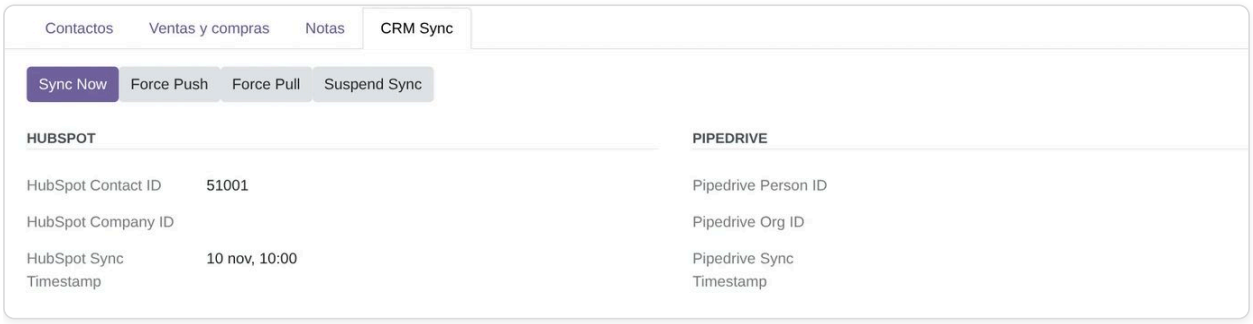
Esta guía describe la versión 20.0.1.2.2 del módulo (rama 20.0 de Odoo, commit ad585998f). Todo lo que cuenta sale de su código publicado, de la documentación oficial de la plataforma o de capturas reales.

Las capturas son de una base de Odoo 20 de pruebas, con una empresa y unos datos inventados y sin conexión real con HubSpot & Pipedrive. El módulo también tiene versión para Odoo 17, 18 y 19.

1 Para quién es y qué resuelve

El conector es para la empresa que vende con HubSpot o con Pipedrive y lleva el resto del negocio en Odoo: los presupuestos, las facturas, el almacén o los proyectos. El equipo comercial vive en su CRM y el resto de la empresa, en Odoo. Sin nada en medio, el mismo cliente se escribe dos veces, cada lado corrige su copia y al cabo de unas semanas nadie sabe cuál es el teléfono bueno.

Con el conector, los contactos y las empresas del CRM entran en Odoo como contactos, cada uno con su ID del CRM. Lo que cambias en Odoo en un contacto enlazado vuelve al CRM, y lo que cambia en el CRM vuelve a Odoo. Cada campo se decide por separado: gana el cambio más reciente y un valor vacío nunca borra uno lleno.



- **Captura real de Odoo 20.** Un contacto de Odoo enlazado con HubSpot: sus botones y su ID del CRM.

Lo que cambia en el día a día

- El equipo comercial sigue en HubSpot o en Pipedrive, como siempre.
- Facturación y almacén encuentran en Odoo el contacto que dio de alta el comercial, sin teclearlo otra vez.
- Una corrección hecha en Odoo (un correo, un teléfono, una dirección) llega al CRM sin copiarla a mano.
- Cuando los dos lados no cuadran, el caso queda en una lista para que alguien decida, en vez de perderse.
- Cada sincronización queda apuntada: se puede saber qué cambió, cuándo y desde dónde.

Lo que no es

No es un CRM ni sustituye al tuyo. No trae oportunidades, notas ni actividades: solo contactos y empresas, con un mapa fijo de campos estándar. Y hoy tiene límites que esta guía cuenta en su capítulo «Lo que hoy no hace», para que decidas con todo delante.

Tres casos en los que encaja

Una agencia con HubSpot	El equipo de cuentas trabaja en HubSpot y la administración factura en Odoo. Con el conector, la ficha del cliente que abre una cuenta llega a Odoo y una dirección corregida al facturar vuelve a HubSpot.
Un distribuidor con Pipedrive	Los comerciales llevan sus personas y organizaciones en Pipedrive; los pedidos, el almacén y los cobros, en Odoo. El conector trae a Odoo a la gente con la que se vende y mantiene sus teléfonos y correos al día en los dos lados.
Una empresa que cambia de CRM	Mientras el equipo pasa de un CRM a otro, o de un CRM a Odoo, el conector mantiene los contactos de los dos lados sin exportar y volver a importar cada semana.

Lo que no cambia

- Tu CRM sigue igual: el conector no crea campos ni flujos en HubSpot ni en Pipedrive.
- Tus contactos de Odoo siguen siendo los mismos: solo ganan una pestaña.
- Nadie tiene que aprender una herramienta nueva: el panel es para quien lleva la sincronización.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

2 El conector en cifras

4
versiones de Odoo: 17, 18, 19 y 20

2
CRM: HubSpot y Pipedrive, juntos o por separado

8
tareas programadas, que vienen apagadas

5.607
líneas de código (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
días que guarda el registro de auditoría

14
días de prueba de FlexigoTech Cloud, sin tarjeta

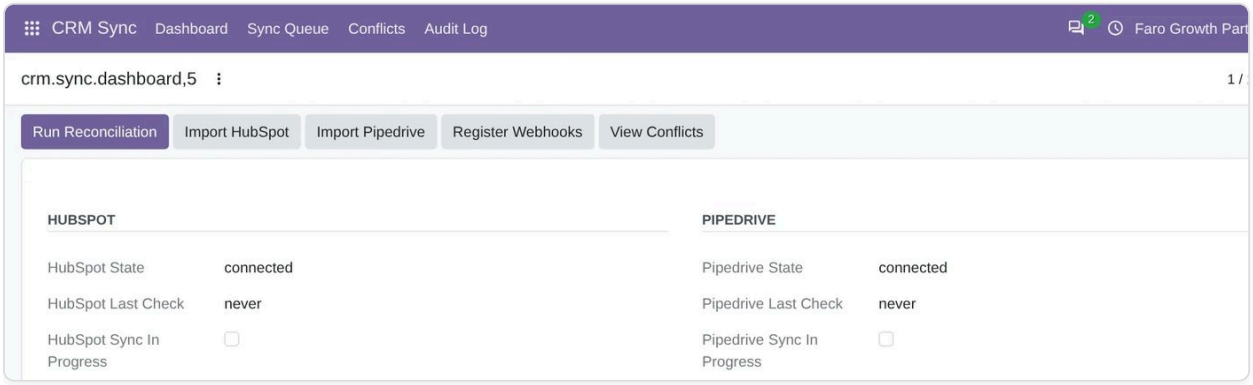
Funciona en Odoo Community y en Enterprise: solo usa Contactos y Conversaciones. Se ha probado en Odoo 20 con las respuestas de HubSpot y de Pipedrive simuladas según su documentación; falta la prueba con cuentas reales de los dos CRM.

El ritmo lo marca cada CRM: el conector no pasa de 100 llamadas cada 10 segundos a HubSpot ni de 10 por segundo a Pipedrive, y lo que no cabe espera su turno en la cola.

Por dentro, el conector guarda cuatro cosas en Odoo: la cola de lo que espera, los conflictos, el registro de auditoría y el panel con su estado. Todo lo demás son campos en los contactos que ya tienes.

3 Dónde lo ves en tu Odoo

El conector se nota en tres sitios: una app propia para seguir la sincronización, una pestaña en cada contacto y un apartado en Ajustes para conectarlo. No cambia nada de cómo trabajas en Contactos: los contactos siguen siendo los de siempre, con algo más.



- **Captura real de Odoo 20.** La app CRM Sync: sus cuatro menús, los botones del panel y el estado de los dos CRM.

Dashboard	El panel: el estado de HubSpot y de Pipedrive, los botones de importar y la reconciliación.
Sync Queue	La cola: lo que espera para salir hacia el CRM o para entrar en Odoo.
Conflicts	Los campos que el conector no ha querido decidir solo.
Audit Log	El registro de cada sincronización: cuándo, en qué sentido, con qué CRM y cómo acabó.

Fuera de la app, el conector trabaja en **Contactos**: cada contacto tiene una pestaña **CRM Sync** con sus ID de HubSpot y de Pipedrive y sus botones. Y en **Ajustes › CRM Sync** están el consentimiento, los tokens y el sentido de cada CRM.

> El módulo no trae traducciones: sus menús, botones y campos salen en inglés, también con Odoo en castellano. Por eso este manual los cita en inglés, como los vas a ver.

Lo que enseña el panel

DATO DEL PANEL	QUÉ DICE
HubSpot State y **Pipedrive State**	Si cada CRM está **connected**, **disconnected** o pendiente de volver a autorizar.
HubSpot Last Check y **Pipedrive Last Check**	La última prueba de la conexión; **never** si su tarea está apagada.
Synced Partners	Cuántos contactos de Odoo están enlazados con algún CRM.
Unresolved Conflicts	Los conflictos que esperan a que alguien decida.
Queue Depth	Lo que espera en la cola.
Audit Buffer Depth	Las líneas del registro que aún están en memoria.

DATO DEL PANEL	QUÉ DICE
Base URL Changed	Marcado si la dirección de tu Odoo cambió desde que se dieron de alta los webhooks.

Sync Errors (90d) cuenta las líneas del registro con error, pero hoy el conector no escribe ninguna así: los fallos se ven en la cola, en **Error**, y en los avisos del **Notification User**.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 Lo que necesitas antes de empezar

- Para HubSpot: una app privada en tu cuenta de HubSpot, con permiso para leer y escribir contactos y para leer empresas, y su token de acceso.
- Para Pipedrive: el token de API de tu usuario de Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 o 20, en Odoo.sh o en tu servidor, no en Odoo Online. Vale en Community y en Enterprise.
- Un administrador de Odoo: acepta la lista de datos de FlexigoTech Cloud y el consentimiento del conector.
- Si quieres que funcione solo, el modo de desarrollador para encender sus tareas programadas (capítulo «Encender las tareas programadas»).

Puedes conectar HubSpot, Pipedrive o los dos: cada CRM lleva su token, su sentido y su estado por separado.

> El conector no crea tu app privada de HubSpot ni tu token de Pipedrive: eso se hace en el CRM.

Se instala como cualquier módulo de Odoo de terceros, en Odoo.sh o en tu servidor. Odoo instala a la vez `flexigotech_cloud`, la conexión con FlexigoTech Cloud, y las apps de las que depende: Contactos y Conversaciones.

Cómo sacar el token de HubSpot

1. **Crea una app privada**
   En HubSpot, en la configuración de tu cuenta, el apartado de integraciones tiene las apps privadas. Crea una con un nombre que reconozcas, por ejemplo «Odoo».
2. **Dale sus permisos**
   Lectura y escritura de contactos y lectura de empresas. Nada más: el conector no usa otros objetos de HubSpot.
3. **Copia el token**
   HubSpot lo enseña al crear la app. Lo pegarás en Odoo una sola vez.

Cómo sacar el token de Pipedrive

En Pipedrive, en tus preferencias personales, el apartado de la API enseña tu token personal. Cópialo: lo pegarás en Odoo una sola vez. El conector verá lo que ve ese usuario en Pipedrive.

5 Cómo viajan tus datos: FlexigoTech Cloud

Una conexión nueva no guarda el token del CRM en Odoo. El token va una vez, cifrado, a FlexigoTech Cloud, el servicio de FlexigoTech en nuestros servidores de Alemania. Desde entonces, cada llamada de Odoo a HubSpot o a Pipedrive pasa por la nube, que le pone el token, la manda al CRM y devuelve la respuesta.

Lo que se envía y lo que se guarda

El token	Una vez, al guardarlo. Se guarda cifrado en la nube hasta que desconectas o hasta 30 días después del fin de la suscripción.
Los contactos y empresas	En cada sincronización, con los campos del mapa: nombre, correo, teléfonos, cargo, web, dirección y, en empresas, sector y número de empleados.
Las peticiones y respuestas	No se guardan. La nube apunta una línea por petición: la base, el CRM, el método, el código de respuesta y lo que tardó.

Nada sale hacia la nube hasta que un administrador marca **Before you connect** en **Ajustes › CRM Sync** y la base está conectada a FlexigoTech Cloud en Ajustes. Sin la casilla, o sin prueba ni suscripción, el conector se pone en pausa: no llama al CRM, no marca nada como fallido y no borra nada.

> Los webhooks de Pipedrive, si los das de alta, llegan directos a tu Odoo, no por la nube. Su usuario y su contraseña se guardan cifrados en Odoo.

Lo que pasa en una pausa

Si la prueba acaba sin suscripción, o un administrador desmarca **Before you connect**, el conector se para en seco: las tareas no llaman al CRM, lo pendiente se queda en la cola y nada se marca como fallido. Cuando vuelve el servicio, sigue donde lo dejó. Un botón pulsado durante la pausa dice por qué no puede seguir.

6 Conectar HubSpot o Pipedrive

Conectar es pegar un token y guardar. No hay que crear una app OAuth ni dar una dirección de vuelta: el token de una app privada de HubSpot o el de tu usuario de Pipedrive bastan, y viajan una sola vez, cifrados, a FlexigoTech Cloud.

1. **Lee y marca Before you connect**
   El texto dice qué se envía (el token, una vez, y en cada sincronización los contactos y empresas con los campos del mapa), adónde (FlexigoTech Cloud, en nuestros servidores de Alemania), para qué y cuánto tiempo se guarda. Sin esta casilla no sale nada hacia la nube.

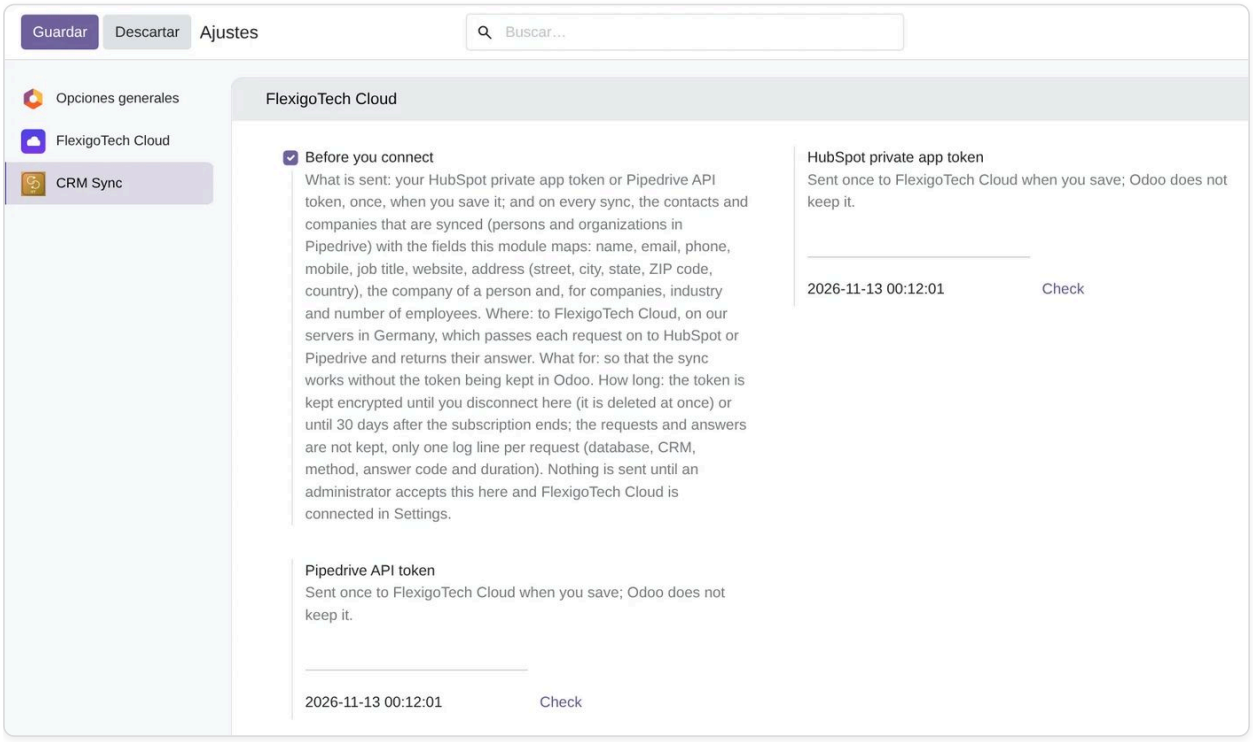
2. **Pega el token**
   El de tu app privada en **HubSpot private app token** o el de tu usuario en **Pipedrive API token**. Puedes poner los dos.

3. **Pulsa Guardar**

El token va a FlexigoTech Cloud y Odoo no se queda con él: el campo vuelve a salir vacío y debajo aparece la fecha en que se guardó.

4 Pulsa Check

Te dice si el token está guardado en la nube, cuándo se guardó y cuándo cambió.

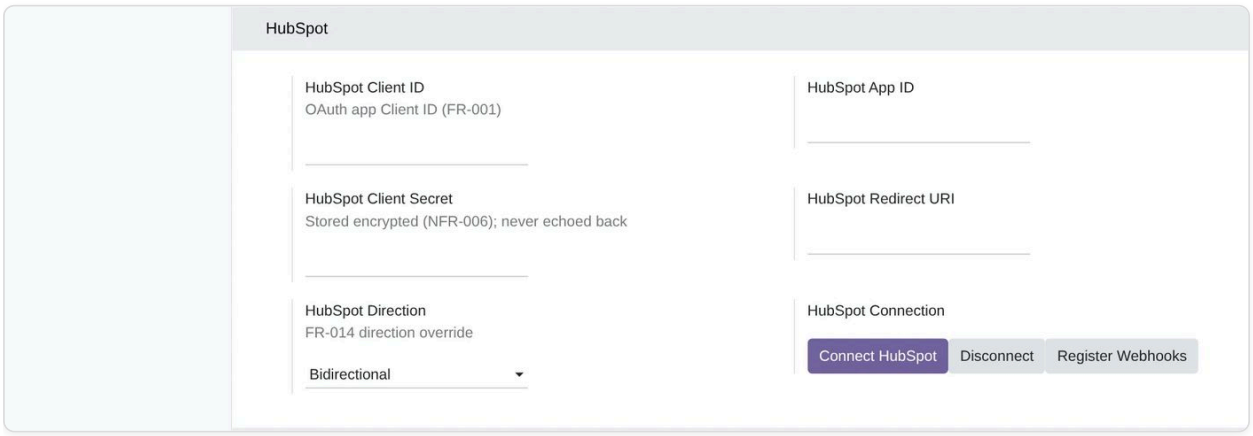


- **Captura real de Odoo 20.** Los dos tokens guardados en FlexigoTech Cloud, cada uno con su fecha y su **Check**.

Debajo, los bloques **HubSpot** y **Pipedrive** traen campos de OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) y el botón **Connect HubSpot**. No hacen falta: la conexión se hace con el token del bloque de arriba, y **Connect HubSpot** solo te lo recuerda.

> Para cambiar de token, pega el nuevo y guarda: sustituye al anterior en la nube.

7 El sentido de cada CRM y los avisos



- **Captura real de Odoo 20.** El bloque HubSpot de los ajustes: **HubSpot Direction** y, a la derecha, los botones de la conexión.

Bidirectional	Viene así. Entra lo del CRM y sale lo que cambias en Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Solo entra: Odoo no manda nada a ese CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Solo sale: la importación, la reconciliación y los webhooks de ese CRM no traen nada.

Notification User, en el bloque **General**, es quien recibe los avisos del conector como actividades: un token que hay que volver a autorizar, una conexión que falla tres veces seguidas o un contacto que ya no se manda tras cinco fallos. Si lo dejas vacío, los recibe el administrador. De cada tipo de aviso sale uno cada 24 horas como mucho, para no llenar la bandeja.

Cuándo usar cada sentido

- **Bidirectional** cuando los dos equipos corrigen datos: es lo normal.
- **Inbound only (External → Odoo)** cuando el CRM manda y Odoo solo consulta, por ejemplo mientras pruebas el conector sin tocar tu CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** cuando Odoo es la fuente buena y el CRM solo tiene que tener los datos al día.

Se puede cambiar en cualquier momento. Lo que ya está en la cola sigue su camino; lo nuevo respeta el sentido nuevo.

8 Las tareas programadas

Las tareas programadas son las que hacen que el conector trabaje sin que nadie pulse un botón. El módulo las trae apagadas, así que este paso es parte de la puesta en marcha: sin él, el conector solo se mueve cuando alguien lo pide.

1. **Activa el modo de desarrollador**
   En **Ajustes**, abajo del todo, está el enlace para activarlo.

2 **Abre Ajustes › Técnico › Acciones planificadas**

Busca «CRM Sync». Como vienen apagadas, están entre las archivadas: añade ese filtro en el buscador.

3 **Enciende las que quieras**

Abre cada una, marca **Activo** y guarda. Lo mínimo para que funcione solo: **CRM Sync: Process Queue** y **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TAREA	FRECUENCIA	QUÉ HACE
CRM Sync: Process Queue	Cada minuto	Manda al CRM los cambios de Odoo y aplica lo que llegó por webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Cada hora	Vuelve a leer del CRM hasta 500 contactos enlazados.
CRM Sync: Connection Health Check	Cada 30 minutos	Prueba la conexión y avisa al tercer fallo seguido.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Cada minuto	Escribe en el registro lo que espera en memoria.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Cada día	Borra las líneas del registro de más de 90 días.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Cada día	Borra los conflictos resueltos hace más de 90 días.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Cada día	Borra de la cola lo terminado hace más de 7 días.
CRM Sync: Bulk Import	Cada día	Importa todo de los dos CRM. Mejor dejarla apagada y usar los botones.

> Las tareas que enciendes a mano siguen encendidas al actualizar el módulo: el fichero que las crea no se vuelve a cargar.

Con **CRM Sync: Process Queue** apagada, la cola no deja de crecer con cada contacto enlazado que se edita. A partir de 10.000 operaciones pendientes por CRM, las nuevas se descartan y solo queda rastro en el registro del servidor: por eso conviene encenderla el primer día.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 La primera importación

La primera importación es el momento en que Odoo conoce los contactos del CRM. Conviene hacerla con calma: revisar antes qué hay en los dos lados y, después, los nombres, los conflictos y los duplicados.

1 **Abre CRM Sync › Dashboard**

El panel enseña **HubSpot State** y **Pipedrive State**: tiene que decir **connected** en el CRM que vas a importar.

2 **Pulsa Import HubSpot o Import Pipedrive**

De HubSpot trae los contactos y las empresas; de Pipedrive, las personas y las organizaciones. Cada uno se vuelve un contacto de Odoo con su ID del CRM en la pestaña **CRM Sync**.

3 **Repítelo cuando quieras**

La siguiente importación encuentra el contacto por su ID del CRM y lo pone al día, campo a campo.

Lo que hoy sale mal en la primera importación

- Un contacto de HubSpot entra con su correo como nombre. El nombre y los apellidos de HubSpot quedan en **CRM First Name** y **CRM Last Name**, en la pestaña **CRM Sync**, y hay que copiarlos al nombre a mano.
- La primera importación abre un conflicto **Empty Field Guard** por cada campo que está vacío en los dos lados (web, calle, provincia, comercial…). No cambian ningún dato: puedes resolverlos todos de una vez con **Keep Odoo Value** (capítulo «Conflictos»).
- En Pipedrive, el correo y el teléfono de una persona llegan en el formato de su API y se guardan tal cual, con un texto como «[{'value': …, 'primary': True}]». Hay que dejarlos bien en el contacto.
- La importación solo reconoce un contacto por su ID del CRM. Si ese contacto ya estaba en Odoo, sin ID, la importación crea otro: conviene fusionar los duplicados después.
- Las empresas de HubSpot y las organizaciones de Pipedrive entran como contactos individuales, sin la casilla de empresa.

> Todo esto está apuntado para corregirlo en el módulo. Mientras tanto, si tu CRM tiene muchos contactos, escríbenos antes de la primera importación y te ayudamos a prepararla.

Cómo prepararla

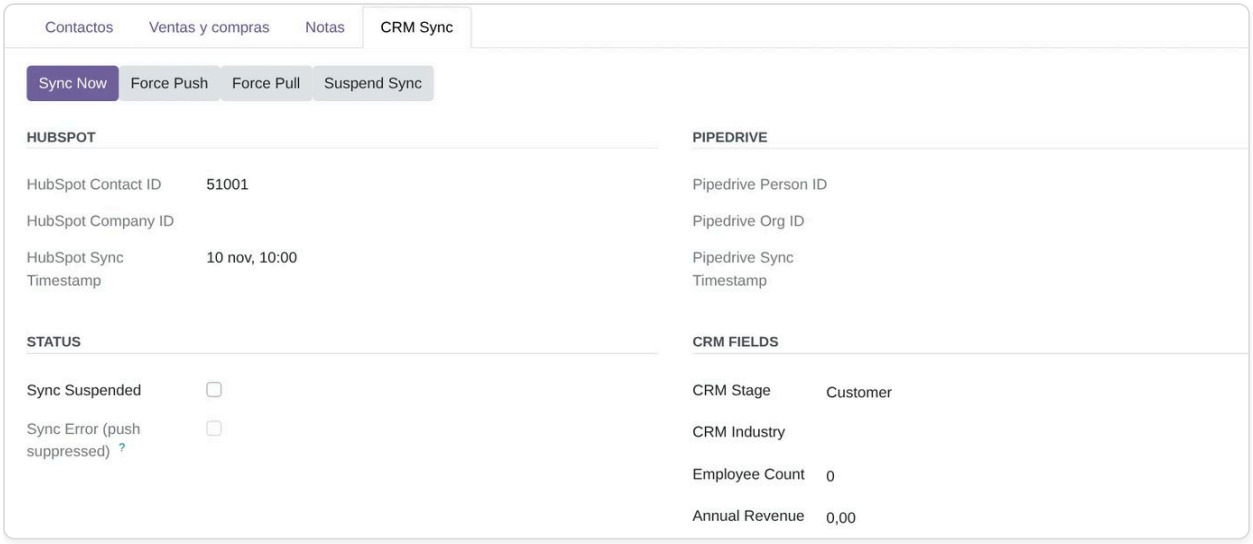
- Si en Odoo ya tienes clientes que también están en el CRM, decide antes con cuál te quedas: la importación los duplicará.
- Prueba primero en una copia de tu base, no en la de trabajo: verás cuántos contactos y conflictos salen.
- Después de importar, filtra los contactos cuyo nombre lleva una arroba y copia el nombre y los apellidos desde la pestaña **CRM Sync**.
- Resuelve de una vez los conflictos **Empty Field Guard** de la primera importación con **Keep Odoo Value**: no cambian nada.

Qué ves al terminar

El panel sube **Synced Partners** con los contactos enlazados y **Unresolved Conflicts** con los conflictos de la importación. El registro tiene una línea **Inbound** por cada contacto o empresa que entró, y cada contacto lleva en su pestaña el ID del CRM y la fecha de la importación.

10 La pestaña CRM Sync de cada contacto

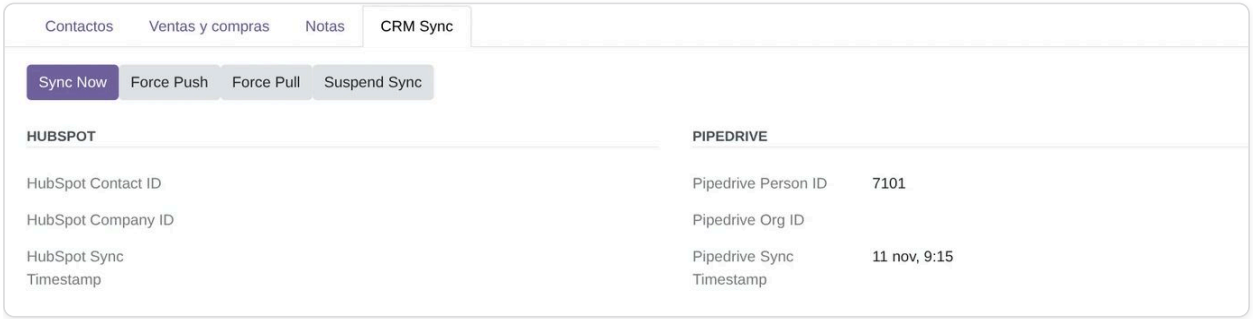
La pestaña es la ficha técnica del enlace: con qué registro del CRM está unido el contacto, cuándo se sincronizó por última vez y si hay algo que lo frena. Y desde ella se sincroniza ese contacto sin esperar a nadie.



- **Captura real de Odoo 20.** Un contacto enlazado con HubSpot: sus botones, su **HubSpot Contact ID** y la última sincronización.

Sync Now	Trae del CRM los datos de este contacto y los decide campo a campo.
Force Push	Manda al CRM todos los campos del mapa de este contacto, sin comparar fechas. Solo **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Trae del CRM los datos de este contacto y pisa los de Odoo, sin comparar fechas. Solo **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Deja de mandar al CRM los cambios de este contacto hasta **Resume Sync**.

Debajo, los ID de cada CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) con la fecha de su última sincronización, el estado (**Sync Suspended** y **Sync Error (push suppressed)**) y los campos que vienen del CRM: **CRM Stage** (la etapa del ciclo de vida de HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** y **Annual Revenue**.



- **Captura real de Odoo 20.** Un contacto enlazado con Pipedrive, con su **Pipedrive Person ID**.

Para suspender o reanudar muchos a la vez: en la lista de **Contactos**, selecciónalos y, en **Acciones**, **CRM Sync: Suspend** o **CRM Sync: Resume**.

Sync Error (push suppressed) se marca solo cuando un contacto falla cinco veces al salir hacia el CRM: desde entonces no se manda. Corrige el dato y desmárcalo.

CAMPO	QUÉ DICE
HubSpot Contact ID y **HubSpot Company ID**	El registro de HubSpot con el que está enlazado.
Pipedrive Person ID y **Pipedrive Org ID**	El registro de Pipedrive con el que está enlazado.
HubSpot Sync Timestamp y **Pipedrive Sync Timestamp**	La última sincronización con cada CRM: es la fecha que se compara al decidir cada campo.
Sync Suspended	Marcado, sus cambios no salen hacia el CRM.
Sync Error (push suppressed)	Marcado solo tras cinco salidas fallidas seguidas.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	Lo que llega del CRM y no tiene sitio en la ficha de Odoo.

11 Qué viaja en cada sentido

El conector no copia registros enteros: copia campos, de uno en uno, según un mapa que viene en el código. Estas tablas son ese mapa: qué campo del CRM va con qué campo de Odoo y en qué sentido viaja.

Contactos de HubSpot

CAMPO DE HUBSPOT	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Los dos
email, phone	Correo, teléfono	Los dos
mobilephone	Móvil (solo en Odoo 17 y 18: Odoo 19 y 20 no tienen ese campo)	Los dos
jobtitle, website	Puesto de trabajo, sitio web	Los dos
address, city, zip	Calle, ciudad, código postal	Los dos
state, country	Provincia, país (por su nombre)	Los dos
lifecyclestage	**CRM Stage**	Solo entra
hubspot_owner_id	Comercial	Solo entra

Empresas de HubSpot

CAMPO DE HUBSPOT	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
name, domain, phone	Nombre, sitio web, teléfono	Solo entran
address, city, state, zip, country	La dirección	Solo entran
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Solo entran

CAMPO DE HUBSPOT	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
annualrevenue	**Annual Revenue**	Solo entra

Personas y organizaciones de Pipedrive

CAMPO DE PIPEDRIVE	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Los dos
email, phone, mobile	Correo, teléfono, móvil	Los dos
org_id, owner_id	Empresa, comercial	Solo entran
Organización: name, address, phone	Nombre, dirección, teléfono	Solo entran
Organización: owner_id	Comercial	Solo entra

Lo que sale de Odoo son los contactos y las personas: las empresas y las organizaciones solo entran. Las oportunidades, las notas, las actividades y los campos personalizados no se sincronizan.

> País, provincia, empresa y comercial se buscan por su nombre en Odoo. Si no lo encuentra (un país escrito de otra forma), ese campo se salta y lo demás sigue.

La etapa del ciclo de vida de HubSpot

La etapa de HubSpot (lifecyclestage) entra en **CRM Stage** con estos valores: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** y **Other**. Una etapa propia que no está en la lista entra como **Other**. Un contacto creado en Odoo empieza como **Lead**.

Campos que se buscan por su nombre

El país y la provincia llegan del CRM como texto y el conector busca en Odoo uno con ese nombre. Si tu CRM escribe «España» y tu Odoo está en inglés, puede no encontrarlo: ese campo se salta y el resto del contacto entra igual. Con la empresa de una persona de Pipedrive y con el comercial pasa lo mismo.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Cómo se decide cada campo

Esta es la parte que más pesa: cuando el mismo dato cambia en dos sitios, alguien tiene que decidir. El conector lo decide campo a campo con una regla fija, y lo que no puede decidir solo te lo deja apuntado.

- Compara la fecha del último cambio en el CRM con la de la última sincronización de ese contacto en Odoo.
- Gana el más reciente. Si los dos están a menos de 2 segundos, cuentan como iguales y no se toca nada.
- Un valor vacío nunca borra uno lleno: en vez de pisarlo, abre un conflicto **Empty Field Guard** en **Conflicts**.
- Cada decisión queda en el registro: qué campo, quién ganó y qué cambió.

Así, si tu equipo comercial cambia un teléfono en HubSpot y en Odoo alguien corrige la dirección, se quedan los dos cambios. Y si en el CRM alguien vacía un campo por error, el dato de Odoo no se pierde.

Tres casos

El comercial cambia el teléfono en HubSpot	En la siguiente lectura (reconciliación, **Sync Now** o importación), el cambio de HubSpot es más reciente que la última sincronización: el teléfono nuevo entra en Odoo.
Facturación corrige el correo en Odoo	El contacto entra en la cola como **Outbound Push** y **CRM Sync: Process Queue** manda el correo nuevo al CRM.
Alguien vacía la web en Pipedrive	El valor vacío no pisa la web de Odoo: se abre un conflicto **Empty Field Guard** y decides tú.

La fecha de Odoo es la de la última sincronización de ese contacto con ese CRM (**HubSpot Sync Timestamp** o **Pipedrive Sync Timestamp** en la pestaña). La del CRM es la de su último cambio: lastmodifieddate en HubSpot y update_time en Pipedrive.

SITUACIÓN	LO QUE HACE	QUEDA APUNTADO
Los dos cambiaron con menos de 2 segundos	No toca nada	En la línea del registro
El CRM cambió después	Escribe el valor del CRM en Odoo	Campo y decisión en el registro
Odoo cambió después	Deja el valor de Odoo	En la línea del registro
El que gana viene vacío	No borra el dato del otro lado	Un conflicto en **Conflicts**

Por qué gana el más reciente

Dar siempre la razón a un lado (por ejemplo, a Odoo) es más sencillo, pero pierde las correcciones del otro. Con la fecha de cada cambio, la corrección buena se queda venga de donde venga, y el caso dudoso, el de un dato que desaparece, se aparta para que lo mire una persona.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 La cola y el registro

La cola y el registro son las dos listas que dicen qué está haciendo el conector: la primera, lo que falta por hacer; la segunda, lo que ya hizo y cómo acabó.

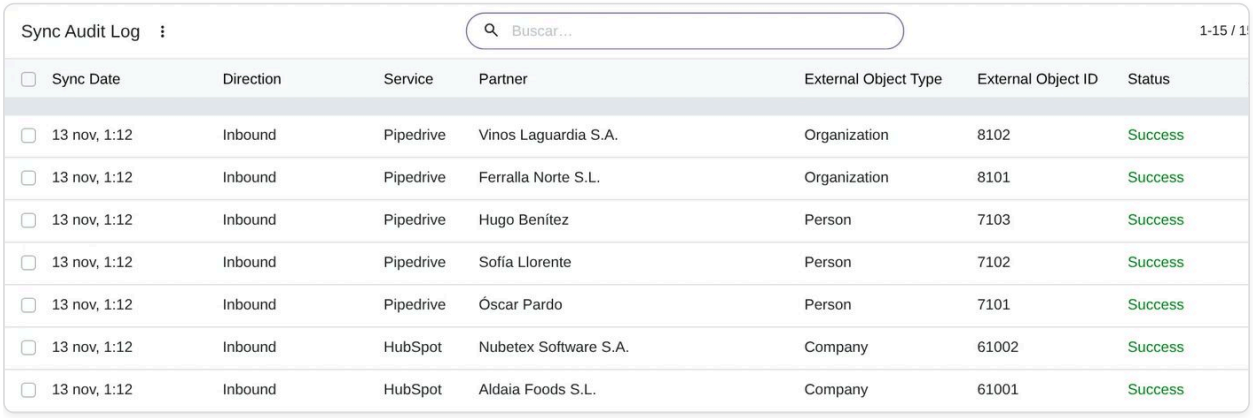
Inbound Webhook	Prioridad 1: lo que llegó por webhook de Pipedrive. Pasa primero.
Outbound Push	Prioridad 10: el cambio de un contacto enlazado que hiciste en Odoo.
Reconciliation	Prioridad 20: lo que la reconciliación tiene que repasar.

Al guardar un contacto enlazado, su cambio entra en la cola como **Outbound Push**, con los campos del mapa en ese momento. La tarea **CRM Sync: Process Queue** la vacía cada minuto, dentro del ritmo que permite cada CRM: HubSpot, 100 llamadas cada 10 segundos; Pipedrive, 10 por segundo.

Si una salida falla, se repite tras 2, 4 y 8 segundos. Al cuarto fallo queda en **Error** con el mensaje del CRM en **Error Message**. Lo terminado y lo fallido se borran a los 7 días.

> Con **CRM Sync: Process Queue** apagada, la cola crece y no sale nada: los cambios esperan en **Pending** hasta que la enciendes o hasta que pulsas **Force Push** en el contacto.

El registro de auditoría


Sync Audit Log

Buscar...

1-15 / 1

Sync Date	Direction	Service	Partner	External Object Type	External Object ID	Status
13 nov, 1:12	Inbound	Pipedrive	Vinos Laguardia S.A.	Organization	8102	Success
13 nov, 1:12	Inbound	Pipedrive	Ferralla Norte S.L.	Organization	8101	Success
13 nov, 1:12	Inbound	Pipedrive	Hugo Benítez	Person	7103	Success
13 nov, 1:12	Inbound	Pipedrive	Sofía Llorente	Person	7102	Success
13 nov, 1:12	Inbound	Pipedrive	Óscar Pardo	Person	7101	Success
13 nov, 1:12	Inbound	HubSpot	Nubetex Software S.A.	Company	61002	Success
13 nov, 1:12	Inbound	HubSpot	Aldaia Foods S.L.	Company	61001	Success

- **Captura real de Odoo 20.** El registro tras importar de los dos CRM: personas y organizaciones de Pipedrive y empresas de HubSpot.

Inbound y **Outbound**	Lo que entró en Odoo y lo que salió hacia el CRM.
Orphan	Un contacto enlazado cuyo registro ya no está en el CRM. Se queda en Odoo.
GDPR Erasure	Un contacto enlazado que borraste en Odoo. Guarda sus ID del CRM, para que lo borres allí si quieres: el conector no borra nada en el CRM.
Transfer Disclosure	La aceptación del aviso de transferencia de datos a EE. UU.

Al abrir una línea se ve qué decidió en cada campo y qué campos cambiaron. Las líneas se borran a los 90 días.

> Casi todo se apunta primero en memoria y lo escribe la tarea **CRM Sync: Flush Audit Buffer** cada minuto (o al llegar a 500 líneas). Sin esa tarea encendida, el registro va por detrás.

Los estados de la cola

ESTADO	QUÉ QUIERE DECIR
Pending	Espera su turno o su siguiente intento.
Processing	La tarea la está mandando o aplicando ahora.
Done	Terminada. Se borra a los 7 días.
Error	Falló cuatro veces. El mensaje del CRM está en la línea.
Skipped	Se saltó, por ejemplo porque el contacto ya no existe.

Un mismo aviso de Pipedrive que llega dos veces en menos de 60 segundos entra en la cola una sola vez.

Qué trae una línea del registro

Además de la fecha, el sentido, el CRM, el contacto y el resultado, cada línea dice qué usuario la provocó si fue a mano, la decisión de cada campo (quién ganó y por qué), la lista de campos que cambiaron y, si algo falló, el mensaje. Es lo primero que hay que mirar cuando un dato no es el que esperabas.

14 Conflictos

Un conflicto no es un error: es un dato que el conector no se atreve a borrar. Revisar la lista de vez en cuando es lo que mantiene limpios los contactos de los dos lados.

Cada conflicto dice el contacto, el CRM, el campo, el tipo, el valor de Odoo y el del CRM. Hoy el conector solo abre los del tipo **Empty Field Guard**: un lado tiene el dato y el otro viene vacío.

1. **Selecciona los conflictos**
   Uno o muchos, en la lista.

2. **En Acciones, pulsa Resolve Conflicts**
   Se abre una ventana con los seleccionados.

3. **Elige qué valor se queda**
   Keep Odoo Value (viene así), **Keep External Value** o **Manual Value**, que escribes tú. Al aplicar, el valor se escribe en el contacto y el conflicto queda resuelto con tu usuario y la hora.

Un contacto tiene como mucho 10 conflictos sin resolver: los siguientes no se apuntan hasta que resuelves alguno. Los resueltos se borran a los 90 días.

Un ejemplo

En Odoo, un contacto tiene la web de su empresa. En Pipedrive, alguien la borra. En la siguiente lectura, el valor de Pipedrive es más reciente pero viene vacío: el conector no borra la web de Odoo y abre un conflicto con el campo, el valor de Odoo y el vacío del CRM. Con **Keep Odoo Value**, la web se queda; con **Keep External Value**, se borra en Odoo; con **Manual Value**, escribes la buena.

Lo que no es un conflicto

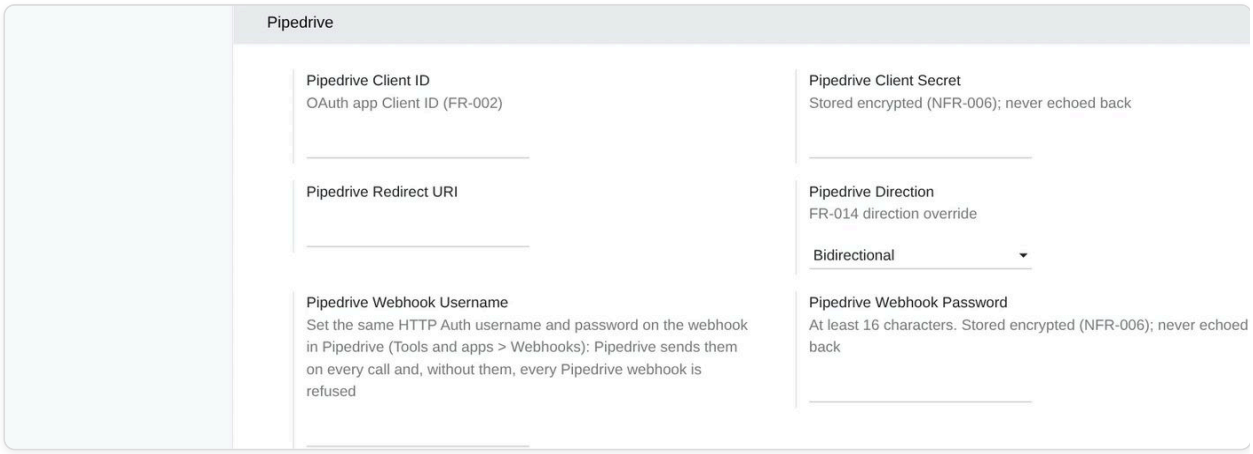
Un campo que cambia en un solo lado no abre conflicto: gana el cambio y queda en el registro. Tampoco dos cambios al mismo tiempo, con menos de 2 segundos de diferencia: el conector no toca nada y lo apunta.

15 Webhooks

Sin webhooks, un cambio en el CRM tarda en llegar lo que tarde la siguiente reconciliación, como mucho una hora. Con webhooks, el CRM avisa a Odoo en cuanto algo cambia y el cambio entra en la cola al momento.

Pipedrive

1. **Pon usuario y contraseña en Odoo**
   En **Ajustes › CRM Sync**, bloque **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** y **Pipedrive Webhook Password**, de 16 caracteres o más. Guarda.



- **Captura real de Odoo 20.** El bloque Pipedrive: el sentido y el usuario y la contraseña de sus webhooks.

2 **Crea el webhook en Pipedrive**

En Pipedrive, en sus webhooks, uno para personas y otro para organizaciones, hacia **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, con el mismo usuario y la misma contraseña.

3 **Enciende CRM Sync: Process Queue**

Lo que llega espera en la cola como **Inbound Webhook** hasta que esa tarea lo aplica.

Una persona borrada en Pipedrive no se borra en Odoo: queda una línea en el registro. Con el conector en pausa, los avisos se ignoran y los recoge la siguiente reconciliación.

HubSpot

Odoo tiene la dirección para los webhooks de HubSpot, pero hoy no comprueba su firma como la manda HubSpot (la versión 3) y los rechazaría. Con HubSpot, cuenta con la reconciliación de cada hora y con **Sync Now**.

En Pipedrive, los avisos que sirven son los de personas y organizaciones: alta, cambio y borrado. Un alta o un cambio entran en la cola con los datos que manda Pipedrive; un borrado solo deja una línea en el registro.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Un día con el conector

Así se ve una jornada con HubSpot conectado y las tareas encendidas.

9:00	Un comercial da de alta en HubSpot a una clienta nueva. Aún no está en Odoo.
9:05	Alguien pulsa **Import HubSpot** en el panel (o la tarea diaria de importación, si la encendiste). La clienta entra en Odoo con su **HubSpot Contact ID**.
10:30	Facturación corrige su correo en Odoo. Al guardar, el cambio entra en la cola como **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** lo manda a HubSpot. En **Audit Log** queda una línea **Outbound** con **Success**.
12:00	El comercial cambia el teléfono en HubSpot. La reconciliación de las 12 lo lee: el cambio es más reciente y entra en Odoo.

16:00	En HubSpot alguien borra la web por error. La reconciliación no la borra en Odoo: abre un conflicto y quien lleva los conflictos elige **Keep Odoo Value**.

Sin las tareas encendidas, el mismo día se hace a mano: **Import HubSpot** y **Run Reconciliation** en el panel, y **Sync Now** o **Force Push** en el contacto que quieras poner al día.

Y con Pipedrive y sus webhooks

11:00	Un comercial cambia en Pipedrive el móvil de una persona. Pipedrive avisa a tu Odoo al momento.
11:00	El aviso entra en la cola como **Inbound Webhook**, con prioridad 1: pasa por delante de todo lo demás.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** lo aplica al contacto, campo a campo, y apunta la línea en el registro.
15:00	Alguien borra a esa persona en Pipedrive. En Odoo no se borra: queda una línea en el registro y el contacto sigue.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

17 Permisos y seguridad

El conector separa quien mira de quien decide: ver el estado y sincronizar un contacto es una cosa, y pisar datos o tocar la conexión es otra.

CRM Sync / User	Ve el panel, la cola y los conflictos, y la pestaña **CRM Sync** de los contactos con **Sync Now** y **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	Lo anterior, el registro de auditoría y los botones **Force Push** y **Force Pull**, que pisan datos sin comparar fechas. El usuario administrador lo tiene desde la instalación.
Administrador de Odoo	Acepta el consentimiento, guarda los tokens y desconecta. Nadie más puede borrar una conexión.

A los demás usuarios se les da el permiso en su ficha de usuario, con el modo de desarrollador: los dos grupos están en la parte técnica.

- El token de una conexión nueva no está en Odoo: no lo ve nadie en la base, ni un administrador.
- Las piezas internas del conector (la conexión, la cola, el registro) no se pueden llamar desde fuera por JSON-RPC.
- Los webhooks de Pipedrive exigen el usuario y la contraseña que pones en Odoo, de 16 caracteres o más; sin ellos, la llamada se rechaza.

> Da **CRM Sync / Admin** solo a quien lleva los datos maestros: un **Force Pull** trae el registro del CRM y pisa lo que haya en Odoo.

18 Datos personales y RGPD

Los contactos son datos personales y el conector los mueve entre tres sitios: tu Odoo, tu CRM y FlexigoTech Cloud, que hace de pasarela. Esto es lo que hay que saber para tu registro de tratamientos.

Quién trata qué	Tú eres el responsable de los datos. FlexigoTech, como encargado, solo los pasa entre Odoo y tu CRM; la aceptación de FlexigoTech Cloud incluye el contrato de encargo del tratamiento.
Dónde	En nuestros servidores de Alemania. HubSpot y Pipedrive guardan sus datos donde diga tu contrato con ellos.
Cuánto tiempo	La nube no guarda los contactos: los pasa. El registro de auditoría de Odoo se borra a los 90 días; los conflictos resueltos, también a los 90; la cola, a los 7.
Borrar a alguien	Si borras un contacto enlazado en Odoo, el conector no lo borra en el CRM: deja en el registro sus ID del CRM (**GDPR Erasure**) para que lo borres allí.
Qué se manda	Solo los campos del mapa. Cada campo lleva marcado en el código si es un dato personal.

> El conector no decide por ti si puedes pasar un dato a tu CRM: eso depende de tu base legal y de tu contrato con HubSpot o Pipedrive.

Qué campos son datos personales

CRM	DATOS PERSONALES	OTROS DATOS
Contacto de HubSpot	Nombre, apellidos, correo, teléfonos, cargo, web y dirección	Provincia, país, etapa, comercial
Empresa de HubSpot	Nombre, teléfono y calle	Web, ciudad, provincia, código postal, país, sector, empleados, facturación
Persona de Pipedrive	Nombre, apellidos, correo y teléfonos	Empresa y comercial
Organización de Pipedrive	Nombre, dirección y teléfono	Ciudad, provincia, código postal, país y comercial

Así lo marca el propio código, campo a campo, y así queda en Odoo al instalar el módulo, para que puedas consultarlo.

19 HubSpot y Pipedrive a la vez

Un mismo Odoo puede estar conectado a los dos CRM. Cada uno lleva su token, su sentido, su estado y su fecha de sincronización por separado, y cada contacto puede estar enlazado con uno, con el otro o con los dos.

- Un contacto enlazado con los dos manda sus cambios a los dos.
- Cada CRM decide sus campos con su propia fecha: lo que gana con HubSpot no tiene por qué ganar con Pipedrive.

- Puedes dejar uno en **Inbound only (External → Odoo)** y el otro en **Bidirectional**.
- El panel enseña el estado de los dos y tiene un botón de importar para cada uno.

Es útil cuando una parte del equipo trabaja con un CRM y otra con el otro, o mientras pasas de uno a otro.

Un ejemplo: el equipo de marketing trabaja en HubSpot y el comercial en Pipedrive. Los dos CRM entran en Odoo y, cuando una misma persona está en los dos, su contacto de Odoo puede llevar los dos ID. Un cambio en Odoo sale hacia los dos, y lo que llega de cada uno se decide con su propia fecha.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

20 Lo que hoy no hace, y qué hacer si algo falla

Esto es lo que el código publicado hoy no hace, o no hace bien. Está apuntado para corregirlo en el módulo; mientras tanto, conviene saberlo antes de comprar.

- Las 8 tareas programadas vienen apagadas y nada las enciende: hay que encenderlas a mano.
- **Register Webhooks** no da de alta ningún webhook. Los de Pipedrive se dan de alta a mano; los de HubSpot, hoy, no se aceptarían.
- Las empresas y las organizaciones solo entran en Odoo, y entran como contactos individuales.
- Los contactos de HubSpot entran con el correo como nombre; nombre y apellidos quedan en **CRM First Name** y **CRM Last Name**.
- La primera importación abre un conflicto por cada campo vacío en los dos lados.
- En Pipedrive, el correo y el teléfono se guardan en el formato de su API.
- La importación no reconoce por el correo un contacto que ya estaba en Odoo: crea otro.
- De HubSpot no se piden propiedades concretas, así que puede que algunos campos del mapa no lleguen.
- No sincroniza oportunidades, notas, actividades ni campos personalizados, y el mapa de campos no se puede cambiar.

Si algo falla

El panel dice disconnected	Falta el token o el consentimiento: **Ajustes › CRM Sync**, **Check**.
La cola no baja	**CRM Sync: Process Queue** está apagada (viene así). Enciéndela.
HubSpot Last Check dice never	**CRM Sync: Connection Health Check** está apagada.
Un contacto no sale hacia el CRM	Mira **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** y el sentido del CRM.
Una salida en Error	Ábrela en **Sync Queue**: **Error Message** trae lo que contestó el CRM.
Muchos conflictos tras importar	Son los campos vacíos en los dos lados: **Resolve Conflicts** con **Keep Odoo Value**.

Una pausa de FlexigoTech Cloud no borra nada ni desconecta el CRM: cuando vuelve el servicio, todo sigue donde lo dejó.

Mientras se corrige

Tareas apagadas	Enciéndelas el primer día (capítulo «Las tareas programadas»).
Nombres con el correo	Tras importar, copia nombre y apellidos desde la pestaña **CRM Sync**.
Conflictos de la primera importación	Resuélvelos de una vez con **Keep Odoo Value**.
Correo y teléfono de Pipedrive	Corrígelos en el contacto: el siguiente cambio en Odoo los manda bien.
Duplicados	Fusiona en Contactos los que ya tenías con los que llegan del CRM.
Cambios de HubSpot al momento	Usa **Sync Now** en el contacto o **Run Reconciliation** en el panel.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Otras formas de hacerlo

Odoo no trae una sincronización con HubSpot ni con Pipedrive: no hay ningún módulo de los dos CRM en el código de Odoo 20, ni en Community ni en Enterprise. Las otras formas de tener los mismos contactos en los dos lados son estas.

FORMA	CÓMO VA	LO QUE CUESTA
Exportar e importar a mano	Exportas un CSV del CRM y lo importas en Contactos de Odoo.	Tiempo cada vez, y nada vuelve al CRM.
Una plataforma de automatización	Zapier, Make o similares: montas tú cada flujo y su mapa.	La plataforma aparte; los conflictos los resuelves tú.
Desarrollo a medida	Un programador conecta las dos API para tu caso.	El proyecto y su mantenimiento.
Llevar el CRM a Odoo	Dejas HubSpot o Pipedrive y usas el CRM de Odoo.	Cambiar la forma de trabajar del equipo comercial.
Este conector	Contactos en los dos sentidos, campo a campo, con cola, conflictos y registro.	9 € el módulo y la suscripción de FlexigoTech Cloud.

Si tu equipo comercial está contento con su CRM, lo razonable es no tocarlo y unir los contactos. Si ya pensabas pasar todo a Odoo, el conector también sirve para el tránsito: trae los contactos mientras el equipo cambia.

Cómo elegir

- Si solo quieres los contactos una vez, para empezar en Odoo, exporta e importa a mano: no necesitas nada más.
- Si los contactos cambian cada día en los dos lados, una copia de una vez se queda vieja en una semana.
- Si ya pagas una plataforma de automatización y tienes quien monte los flujos, es una opción; los conflictos y el registro los tendrás que montar tú.
- Si quieres que el CRM y Odoo compartan los contactos sin montar nada, con decisión campo a campo y una lista de conflictos dentro de Odoo, este conector es para eso.

22 Planes, precio y prueba

El conector se paga en dos partes: la licencia del módulo, por versión de Odoo, y la suscripción de FlexigoTech Cloud, que es la que guarda el token y pasa las llamadas a tu CRM. La prueba de 14 días no pide tarjeta.

9 €

Licencia por versión de Odoo.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mes

o 490 € al año

- Primera respuesta en 1 día laborable
- Hasta 3 cuentas

PRO

98 €/mes

o 980 € al año

- Primera respuesta en 4 horas laborables
- Hasta 10 cuentas
- Videollamada si hace falta

14 días de prueba, sin tarjeta · **Precios sin IVA**

Sin prueba ni suscripción	La sincronización se pausa: no sale ninguna llamada y nada se marca como fallido. Sigue sola al renovar. El token se guarda hasta 30 días después del fin de la suscripción.
Desconectar	**Disconnect** borra el token de FlexigoTech Cloud al momento, con suscripción o sin ella.
Desinstalar	Al desinstalar el módulo, Odoo pide a la nube que borre los tokens. Los contactos se quedan en Odoo; los campos del módulo (los ID del CRM y la pestaña CRM Sync) se van con él.

Si vuelves a instalar el módulo después de desinstalarlo, empiezas de cero: hay que volver a marcar el consentimiento y a pegar el token. Los contactos siguen en Odoo, pero sin sus ID del CRM, que eran campos del módulo: la siguiente importación los crearía otra vez.

23 Preguntas frecuentes

¿Necesito Odoo Enterprise?

No. Usa Contactos y Conversaciones de Odoo Community, así que vale igual en Community y en Enterprise.

¿Funciona en Odoo Online?

No: Odoo Online no deja instalar módulos de terceros. Es para Odoo.sh o para tu propio servidor, en Odoo 17, 18, 19 o 20.

¿Qué necesito en HubSpot?

Una app privada en tu cuenta, con permiso para leer y escribir contactos y para leer empresas, y el token que te da HubSpot al crearla.

¿Y en Pipedrive?

El token de API de tu usuario. Lo encuentras en las preferencias personales de Pipedrive.

¿Puedo conectar los dos CRM?

Sí. Cada uno lleva su token, su sentido y su estado, y un contacto puede estar enlazado con los dos.

¿Se guarda el token en Odoo?

No, en una conexión nueva. Va una vez, cifrado, a FlexigoTech Cloud, y el campo de Odoo vuelve a salir vacío al guardar.

¿Funciona solo?

Cuando enciendes sus tareas programadas, que vienen apagadas. Hasta entonces funciona con los botones del panel y de cada contacto.

¿Cada cuánto se sincroniza?

Con las tareas encendidas, la cola sale cada minuto y la reconciliación lee los contactos enlazados cada hora.

¿Es en tiempo real?

Con los webhooks de Pipedrive dados de alta a mano, un cambio entra en la cola al momento. Con HubSpot, llega en la siguiente reconciliación o al pulsar **Sync Now**.

¿Qué pasa si un campo cambia en los dos lados?

Gana el cambio más reciente, campo a campo. Si el que gana viene vacío, no pisa el dato: abre un conflicto para que decidas.

¿Sincroniza las empresas?

Entran en Odoo, hoy como contactos individuales. Lo que sale de Odoo hacia el CRM son los contactos y las personas.

¿Y las oportunidades?

No. Tampoco las notas, las actividades ni los campos personalizados: solo contactos y empresas.

¿Puedo cambiar el mapa de campos?

No: el mapa es fijo y viene en el código. Si necesitas otro campo, escríbenos y lo valoramos.

¿Qué nombre llevan los contactos de HubSpot?

Hoy, su correo. El nombre y los apellidos quedan en **CRM First Name** y **CRM Last Name**, en la pestaña **CRM Sync**.

¿Borra algo en el CRM?

No. Un contacto enlazado que borras en Odoo deja sus ID del CRM en el registro, para que lo borres allí si quieres.

¿Y un contacto borrado en el CRM?

Se queda en Odoo. La reconciliación lo apunta en el registro como **Orphan**.

¿Puedo parar un contacto?

Sí: **Suspend Sync** en su pestaña, o **CRM Sync: Suspend** en la lista de contactos para muchos a la vez.

¿Quién puede forzar una sincronización?

Los usuarios de **CRM Sync / Admin**. Forzar pisa datos sin comparar fechas, así que conviene que sean pocos.

¿Qué pasa si el contacto ya estaba en Odoo?

La importación crea otro, porque solo reconoce el ID del CRM. Después hay que fusionar los duplicados en Contactos.

¿Cuánto guarda el registro?

90 días. Los conflictos resueltos se borran también a los 90 días y lo terminado en la cola, a los 7.

¿Y si dejo la suscripción?

Se para la sincronización y no se borra nada en Odoo. Al volver a suscribirte, sigue donde lo dejó.

¿Puedo desconectar?

Sí: **Disconnect** borra el token de la nube al momento, con suscripción o sin ella.

¿Funciona sin FlexigoTech Cloud?

No. Lo que ya trajo de tu CRM se queda en Odoo.

¿En qué idioma salen sus pantallas?

En inglés, porque el módulo no trae traducciones. El resto de Odoo sale en tu idioma.

¿Me ayudáis con la primera importación?

Sí. Escríbenos antes, con cuántos contactos tienes en cada lado, y la preparamos contigo.

GUÍA DEL CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

24 Glosario

CRM	La herramienta donde el equipo comercial lleva clientes y ventas: aquí, HubSpot o Pipedrive.
App privada de HubSpot	Una app de tu propia cuenta de HubSpot que da un token con los permisos que elijas.
Token de API de Pipedrive	La clave de tu usuario de Pipedrive para que otro programa use su API.
FlexigoTech Cloud	El servicio de FlexigoTech que guarda el token cifrado y pasa cada llamada al CRM.
Contacto enlazado	Un contacto de Odoo con el ID de un registro del CRM en su pestaña **CRM Sync**.
ID del CRM	El número con el que el CRM conoce a un contacto, persona, empresa u organización.
Importación	La lectura de todos los contactos y empresas de un CRM, página a página.
Reconciliación	La lectura cada hora de los contactos enlazados para poner al día lo que cambió en el CRM.
Cola	Lo que espera para salir hacia el CRM o para entrar en Odoo, por orden de prioridad.
Webhook	El aviso que el CRM manda a tu Odoo cuando algo cambia.
Gana el más reciente	La regla del conector: en cada campo se queda el cambio con la fecha más nueva.
Conflicto	Un campo que el conector no decide solo y deja para que lo decidas tú.
Empty Field Guard	El conflicto de un campo lleno en un lado y vacío en el otro: el vacío nunca borra el dato.
Registro de auditoría	La lista de cada sincronización, con su sentido, su CRM y su resultado.
Orphan	Un contacto enlazado cuyo registro ya no está en el CRM.
Sentido	Hacia dónde viajan los datos de un CRM: los dos, solo hacia Odoo o solo hacia el CRM.
Pausa	Lo que hace el conector sin prueba ni suscripción: no llama al CRM y no borra nada.
Ciclo de vida	La etapa del contacto en HubSpot (suscriptor, lead, cliente…); en Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	El botón que trae del CRM los datos de un contacto y los decide campo a campo.
Force Push y Force Pull	Los botones que mandan o traen un contacto entero sin comparar fechas.
Prioridad	El orden de la cola: primero los webhooks, luego las salidas y al final la reconciliación.
Notification User	Quien recibe los avisos del conector como actividades.
Consentimiento	La casilla **Before you connect**: sin ella no sale nada hacia la nube.

25 Lista de comprobación y contacto

- [ ] Tu app privada de HubSpot con su token, o tu token de API de Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 o 20 en Odoo.sh o en tu servidor.
- [ ] El módulo instalado y la prueba de FlexigoTech Cloud empezada.
- [ ] **Before you connect** marcado y el token guardado; **Check** lo confirma.
- [ ] El sentido de cada CRM elegido y **Notification User** puesto.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** y **CRM Sync: Reconciliation Sweep** encendidas.
- [ ] La primera importación hecha y revisada: nombres, conflictos y duplicados.
- [ ] Si usas Pipedrive y quieres los cambios al momento, sus webhooks dados de alta.
- [ ] Los permisos de **CRM Sync / Admin** dados solo a quien lleva los datos maestros.

Si quieres que lo montemos contigo, escríbenos. Con el plan Pro, si hace falta, lo vemos por videollamada.

Correo

Para instalarlo, configurarlo o cualquier duda.
comercial@flexigotech.com

En la web

La ficha del conector, con la guía y los precios.
flexigotech.com/crm-sync-hubspot-pipedrive-odoo.html

En Odoo Apps

La ficha del módulo en la tienda de Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot y Pipedrive son marcas de sus titulares. FlexigoTech publica este conector por su cuenta, sin aval ni patrocinio de los titulares de las marcas. FlexigoTech es una marca de Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona).