

Precios en la Plataforma WhatsApp Business

Efectivo Julio 1, 2025



macsoft
ideas en desarrollo

from ∞ Meta



La estructura de Precios en la Plataforma WhatsApp Business es sencilla y coherente con los precios para el envío de mensajes en canales alternativos

Cobramos por cada **mensaje** que entregamos a un usuario, de forma individual.

- Cobramos solo cuando un mensaje es **entregado**.
- Cobramos basado en:
 - **A quien** se envía el mensaje, por el código de llamada del país del número de teléfono del receptor
 - La categoría del mensaje (**marketing**, **utilidad**, **autenticación** o **servicio**).
- Nuestras tarifas varían según el mercado y la categoría
 - Publicamos nuestras tarifas y niveles en nuestra web y documentación.

Los precios descritos en este documento se aplican al comprar en Meta. Los cobros entre un cliente-final (“empresas”) y un Solution Partner se determinan única y exclusivamente entre el Solution Partner y las empresas.

Efectivo Julio 1, 2025

Cobramos **por-mensaje** en la Plataforma de WhatsApp Business.

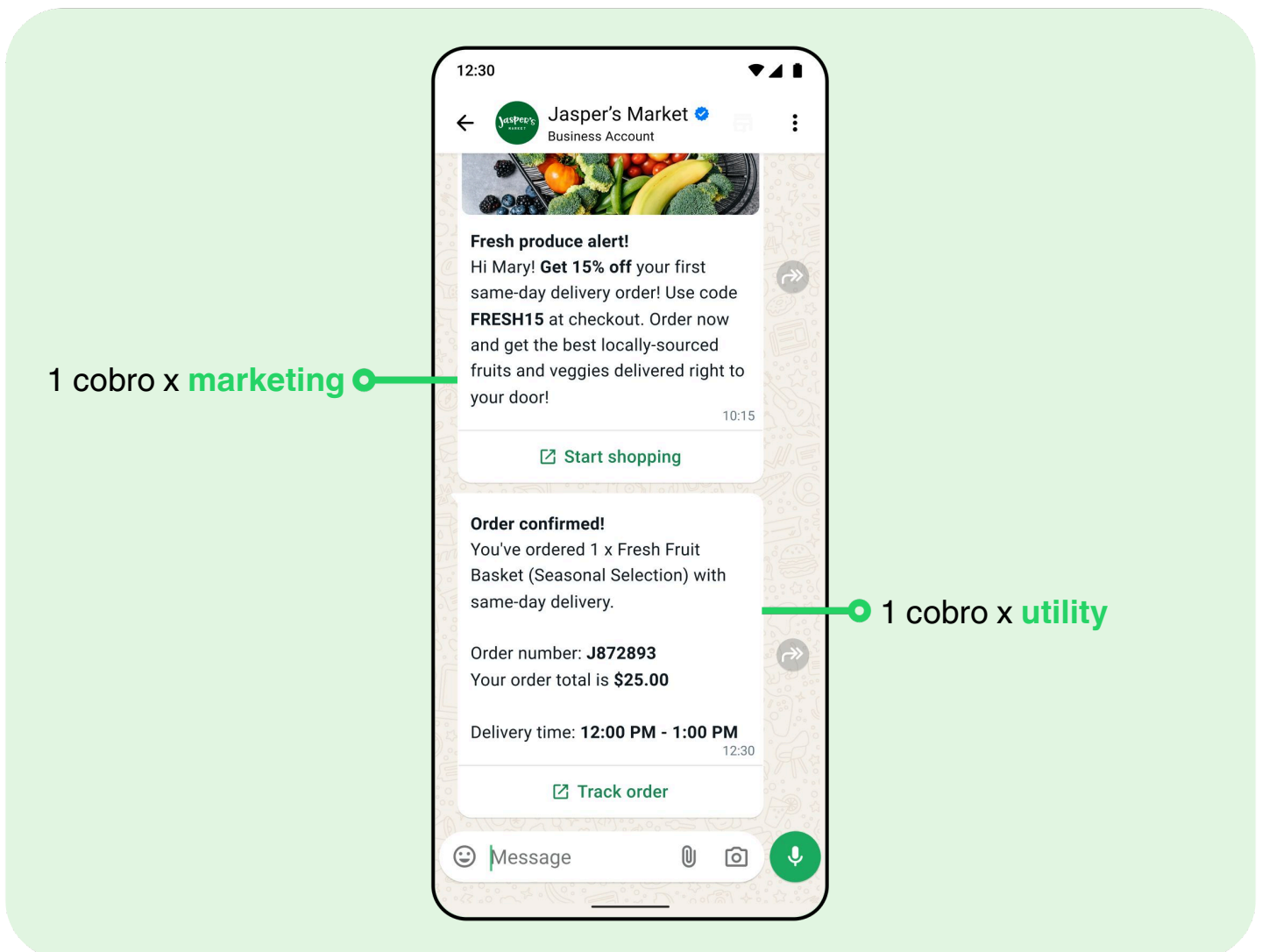
¿Como funciona esto?

Cobramos por cada **mensaje de plantilla** que las empresas envían a un usuario.

Si una empresa envía **1 mensaje de marketing** y **1 mensaje de utilidad**, esto incurrirá en 2 cobros (1 de cada categoría).

¿Que significa esto?

Los precios en la Plataforma WhatsApp Business son coherentes con canales alternativos, que también cobran por mensaje.



Encuentre mas informacion [aca](#).

Ofrecemos varias formas para que las empresas **obtengan valor con precios gratificantes**.

Nosotros **no cobramos** cuando las empresas envían ***mensajes de servicio O utilidad*** en respuesta a usuarios (dentro de la ventana de servicio al cliente de 24 horas). Ésta ventana se restablece con cada mensaje del usuario.

Paginas
5-6

Las empresas pueden desbloquear **mas precios atractivos** a medida que van creciendo en nuestra plataforma, via niveles de volúmen.

Pagina 7

Las empresas pueden usar **'puntos de entrada gratis'** cuando un usuario envía un mensaje desde un anuncio de click para WhatsApp o un botón de acción en una Página de Facebook.

Pagina 8

Efectivo Noviembre 1, 2024

Las empresas pueden responder a los usuarios **sin costo** con mensajes tipo servicio.

¿Como funciona esto?

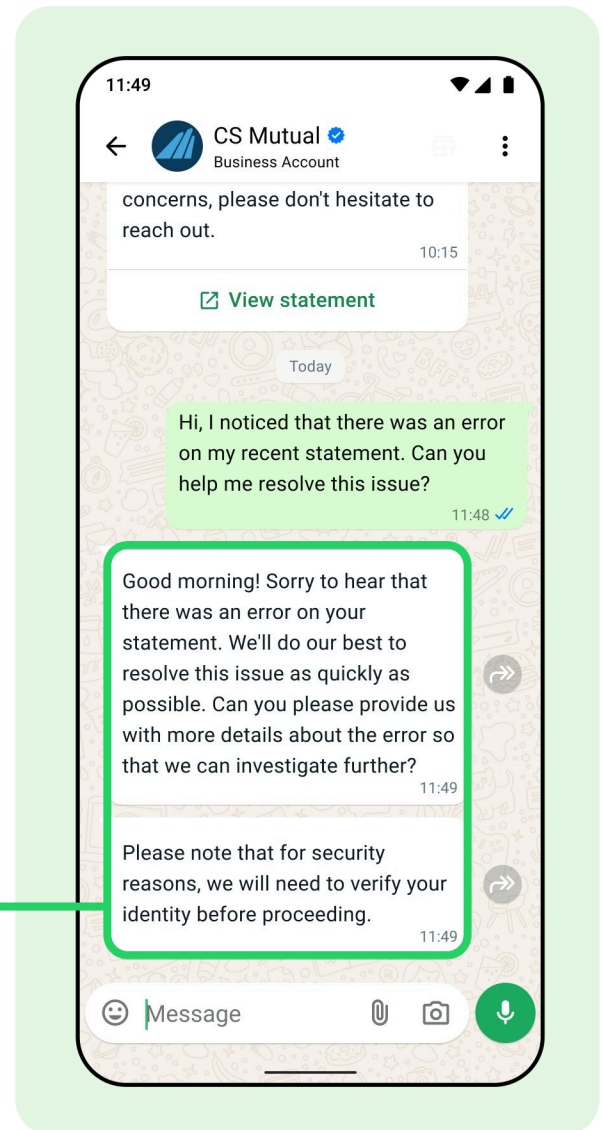
Las empresas pueden responder con **(forma-libre) mensajes de servicio** dentro de la ventana de 24 horas de servicio al cliente **sin costo**.

La ventana de 24-horas de servicio al cliente se reinicia con cada mensaje del usuario.

¿Que significa esto?

Las empresas pueden estar disponibles e interactuar con sus clientes en WhatsApp, incluyendo experiencias conversacionales via IA-automatizado, sin costo.

Sin costo para estos mensajes de servicio



La **ventana de servicio al cliente** es un contador de 24-horas que comienza con un mensaje del usuario y se reinicia con cada nuevo mensaje del usuario. Mientras la ventana de servicio al cliente esté abierta, las empresas pueden responder a los usuarios via mensaje de forma-libre o mensaje de utilidad, sin ningún costo.

Los mensajes de forma-libre son cualquier mensaje escrito que **no sea** un mensaje de plantilla.

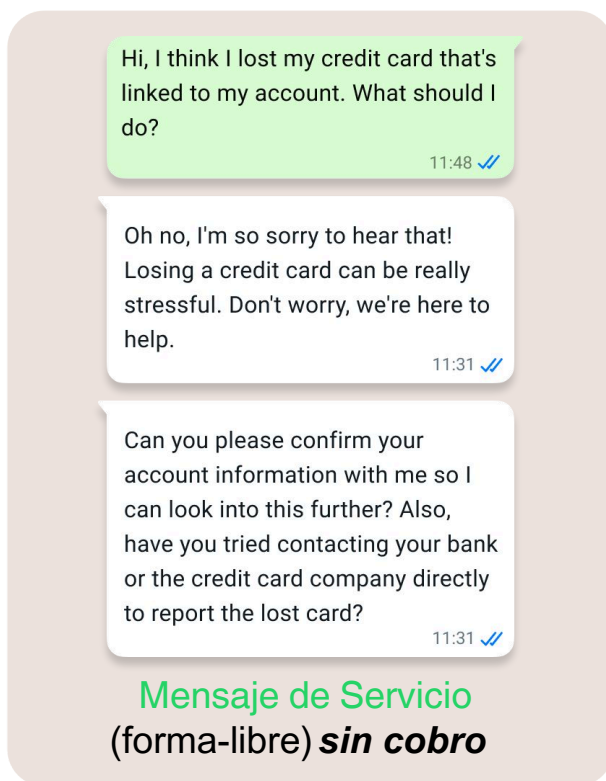
Las empresas pueden responder a usuarios **sin generar costos** con los mensajes de forma-libre **y las plantillas de mensajes de utilidad.**

¿Como funciona esto?

Cuando la ventana de servicio al cliente está abierta, las empresas también pueden enviar mensajes de utilidad, sin costo.

¿Que significa esto?

Las empresas tienen más flexibilidad de escoger como le responden a los usuarios, sin costo.



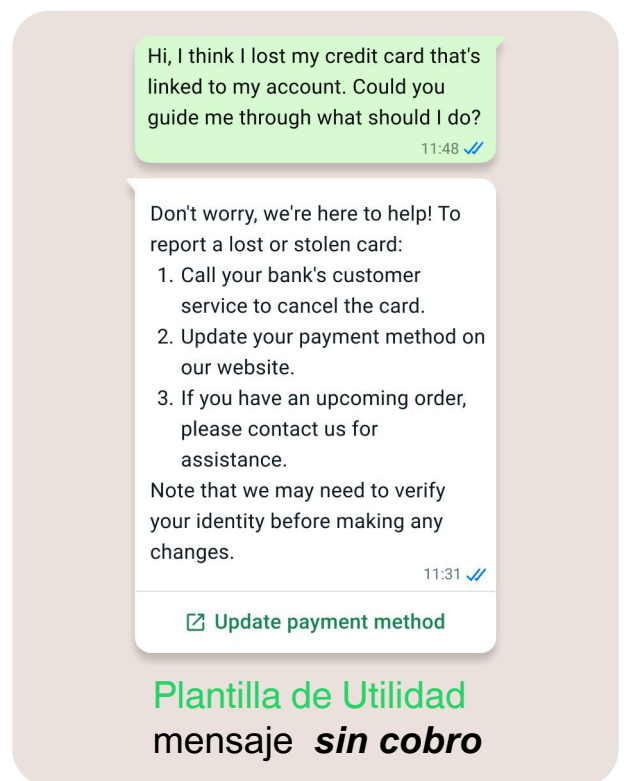
Hi, I think I lost my credit card that's linked to my account. What should I do? 11:48 ✓

Oh no, I'm so sorry to hear that! Losing a credit card can be really stressful. Don't worry, we're here to help. 11:31 ✓

Can you please confirm your account information with me so I can look into this further? Also, have you tried contacting your bank or the credit card company directly to report the lost card? 11:31 ✓

Mensaje de Servicio
(forma-libre) **sin cobro**

O



Hi, I think I lost my credit card that's linked to my account. Could you guide me through what should I do? 11:48 ✓

Don't worry, we're here to help! To report a lost or stolen card:

1. Call your bank's customer service to cancel the card.
2. Update your payment method on our website.
3. If you have an upcoming order, please contact us for assistance.

Note that we may need to verify your identity before making any changes. 11:31 ✓

[Update payment method](#)

Plantilla de Utilidad
mensaje **sin cobro**

La **ventana de servicio al cliente** es un timer de 24-horas que comienza con un mensaje de usuario se reinicia con cada nuevo mensaje del usuario. Mientras la ventana de servicio al cliente esté abierta, las empresas pueden responder a los usuarios via mensajes de servicio (forma-libre) **o** de utilidad, sin costo.

Las empresas pueden desbloquear **mas precios atractivos** para mensajes de utilidad y autenticación a medida que escalan en nuestra plataforma.

¿Como funciona?

A medida que las empresas alcanzan un mas alto nivel de volumen (para cada mercado–categoría), desbloquean automáticamente mas precios atractivos para los mensajes en ese nivel.

¿Que significa esto?

Las empresas pueden ahorrar más a medida que traen mas mensajes de utilidad y autenticación a nuestra plataforma.

	Mensajes Utilidad		Mensajes Autenticación	
	# mensajes	Tarifa que cobramos	# mensajes	Tarifa que cobramos
Mercado	Nivel 1	Rango	Tier 1	Rango
	Nivel 2	- 5%	Tier 2	- 5%
	Nivel 3	- 10%	Tier 3	- 10%
	Nivel 4	- 15%	Tier 4	- 15%
	Nivel 5	- 20%	Tier 5	- 20%

-5% solo aplica a mensajes en Nivel 2, y -10% aplica a mensajes en Nivel 3

Esto puede cambiar; refierase a nuestra documentación para nuestros niveles de tarifas actualizados.

Niveles de volúmen son específicos al mercado – categoría del mensaje (ej., Brazil – utility). Estan publicados en nuestro [sitio web](#) and [documentacion](#).

Efectivo desde Junio 1, 2023

Las empresas pueden usar **puntos de entrada gratuitos** para obtener más valor en WhatsApp.

¿Como funciona esto?

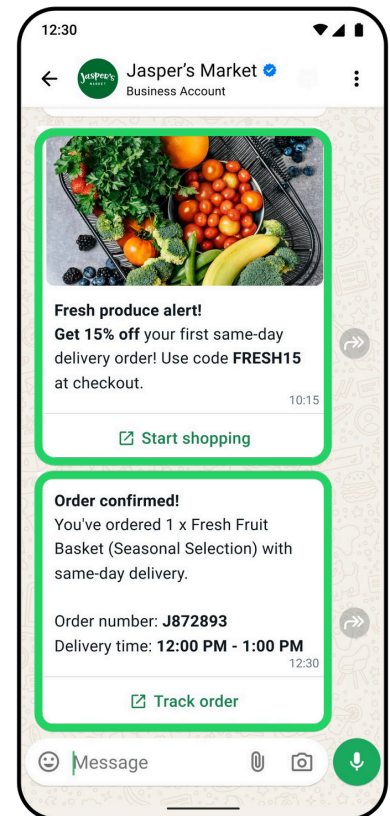
Cuando un usuario le escribe a una empresa desde un **anuncio de click to WhatsApp** o un **botón de acción** de una página de Facebook, y la empresa responde dentro de las 24-horas, esa respuesta **no se cobra** y abre una ventana de 72-horas (3-días) de 'punto de entrada gratis' donde los mensajes **no serán cobrados**.

¿Que significa esto?

Las empresas pueden usar estos puntos de entrada para obtener mas valor cuando le escriben a los users on WhatsApp.



Sin Cobro para este mensaje de servicio, el cual abre una venta a de 'punto de entrada gratis'

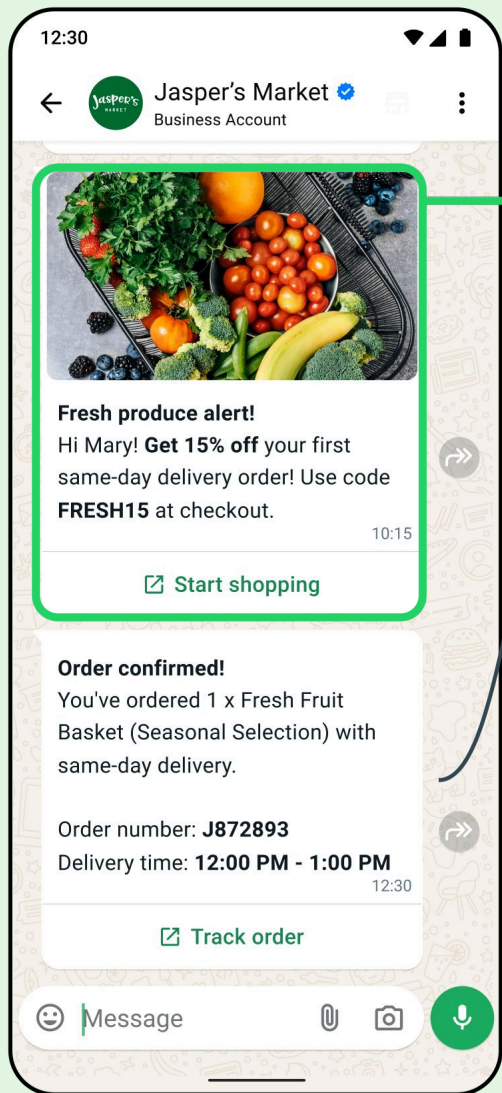


Sin Cobro para mensajes de plantilla en la ventana de 'punto de entrada gratis'

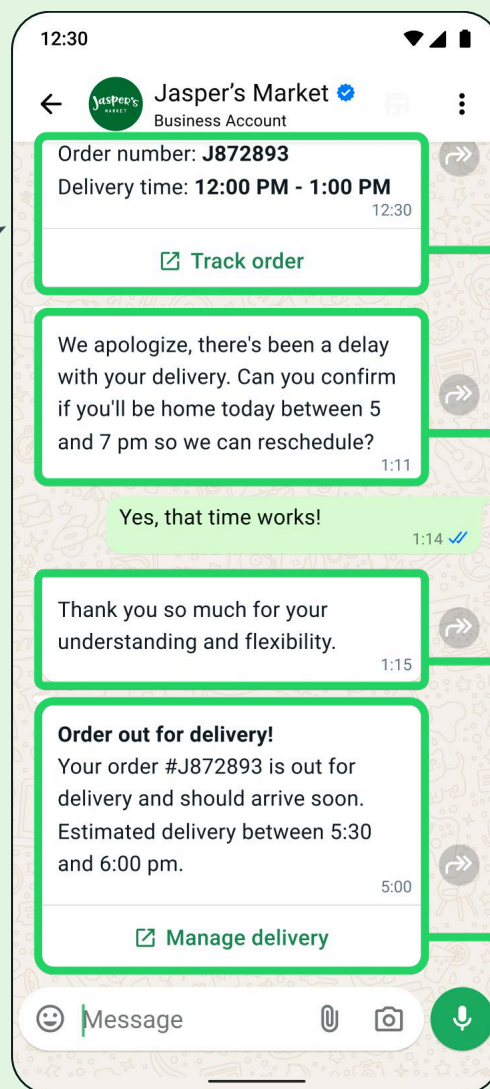
En la ventana de 'punto de entrada gratis' de 72-horas, las empresas pueden enviar mensajes a los usuarios con mensajes de forma-libre **sin costo** mientras la **ventana de servicio al cliente** de 24-horas esté abierta.

Efectivo desde Julio 1, 2025

Ejemplo ilustrativo de nuestro cobro



Plantilla Marketing
→ **Se Cobra**



Plantilla Utilidad →
Se Cobra

Plantilla Utilidad →
Se Cobra

Mensaje Servicio →
Gratis

Plantilla Utilidad *en respuesta a un usuario* →
Gratis

Si esto inició desde un anuncio de click to WhatsApp, y ocurre en la ventana de 'punto de entrada gratis' de 72-horas, **ninguno** de estos mensajes serán

cobrados

Para referencias

- [Precios](#) en la Plataforma de WhatsApp Business
- [Documentación de precios](#) en la Plataforma de WhatsApp Business
- [Tipos y rangos por volúmen](#) en la Plataforma de WhatsApp Business
- [Guía de categorías de plantillas](#) en la Plataforma de WhatsApp Business



macsoft
ideas en desarrollo

from

 Meta