
WHATSAPP BUSINESS API · LATINOAMÉRICA · OCT 2026

Checklist de las nuevas tarifas de WhatsApp API

Desde el 1 de octubre, cada mensaje que sale por la API se cobra. Qué dejar hecho para que tu bot siga respondiendo y la factura no te sorprenda. Con tarifas por país para Latinoamérica y el punto gratuito de entrada de 7 días.

Desde el **1 de octubre de 2026** cada mensaje que sale por la API de WhatsApp se factura, incluidas las respuestas libres dentro de las 24 h. El **2 de octubre**, Meta amplió el punto de entrada gratuito (FEP) de 72 horas a **hasta 7 días**. Esta guía sirve para cualquier país de Latinoamérica: te dice qué dejar hecho para que el bot siga respondiendo y la factura no te sorprenda.

Lo esencial en una tabla

Tipo de mensaje	Hasta el 30 sep	Desde el 1 oct 2026
Respuesta libre dentro de las 24 h (persona, bot o IA)	Gratis	Se cobra a la tarifa de servicio (= utilidad del país del cliente), tras 1000 gratis por número
Plantilla de utilidad dentro de la ventana de 24 h	Gratis	Se cobra (salvo dentro de un FEP)
Plantilla de utilidad fuera de la ventana	Se cobra	Se cobra
Plantillas de marketing y autenticación	Se cobran	Se cobran, sin cambio de precio
Franquicia de servicio	No hacía falta	1000 mensajes gratis al mes por número . No se acumulan
Lo que escribe el cliente	Gratis	Gratis
Chats desde anuncio Click-to-WhatsApp (FEP)	72 h gratis, todas las categorías	Hasta 7 días gratis , todas las categorías
Sin método de pago en la cuenta	Todo salía	Se entregan los de servicio dentro de los 1000 gratis ; pasado el cupo, Meta deja de entregarlos
Tokens de Meta Business Agent (IA de Meta)	—	Se cobran aparte, incluso dentro de un FEP

Aplica a la **API (WhatsApp Business Platform)**, también si entras por BuilderBot, ManyChat, Wati, GoHighLevel u otro proveedor. **No** afecta a WhatsApp Web ni a la app gratuita de WhatsApp Business del celular. El 1 de octubre también subieron dos tarifas en la región: el marketing en México y utilidad, autenticación y servicio en Perú (ver parte 03).

La cuenta rápida: 1000 mensajes al mes son unos 33 por día. Si cada consulta se responde con 4 mensajes, el cupo gratis alcanza para ~250 consultas al mes (8 por día).

01 HOY, ANTES DE DORMIR · URGENTE

Asegura que tus mensajes lleguen

Sin método de pago, Meta entrega tus mensajes de servicio mientras estés dentro de los 1000 gratis. Cuando se agota el cupo, **deja de entregarlos**: el cliente escribe, el bot responde y el mensaje nunca llega a su teléfono.

- ☐ **API directa con Meta:** entra al Billing Hub (Meta Business Suite › Facturación y pagos) y confirma que la cuenta de WhatsApp tiene una tarjeta válida asignada.
- ☐ Revisa que no esté vencida y que tu banco no bloquee cargos internacionales en dólares.
- ☐ **Moneda de facturación:** Meta publica tarifas en USD y también en ARS, BRL, CLP, COP, MXN y PEN. Revisa en qué moneda se te factura. En Brasil, los clientes con entidad facturadora brasileña deben migrar sus cuentas a BRL antes del 30 de junio de 2027.
- ☐ **Con proveedor (BuilderBot, ManyChat, Wati, GoHighLevel...):** tu proveedor le paga a Meta y te cobra a ti. Verifica que el saldo o wallet alcance y activa la recarga automática.
- ☐ Pon un mínimo de recarga que cubra al menos una semana de mensajes.
- ☐ Configura una alerta de gasto en el banco o en el proveedor.
- ☐ Mañana a primera hora, haz una prueba real: escríbele a tu bot desde otro celular y confirma que la respuesta llega.

02 ESTA SEMANA

Mide cuántos mensajes envías

No se controla lo que no se mide. Necesitas un número: **cuántos mensajes salen de cada número tuyo en un mes normal**, y a clientes de qué países.

- ☐ Saca los mensajes enviados del último mes en WhatsApp Manager (estadísticas) o en el panel de tu proveedor.
- ☐ Sepáralos en cuatro: **servicio** (respuestas libres), **utilidad en ventana**, **utilidad fuera de ventana** y **marketing**.
- ☐ Anota el **país de tus clientes**: la tarifa depende del país del número que recibe el mensaje, no del tuyo.
- ☐ Anota cuántos números de WhatsApp tienes: la franquicia es **por número**.
- ☐ Si tu bot corre en n8n u otro orquestador, cuenta las ejecuciones del nodo que envía el mensaje. Es el dato más fiable.
- ☐ Calcula tu relación **mensajes enviados ÷ conversaciones**. Si sube, sube la factura sin que entre un cliente nuevo.

Ojo: Meta cuenta cada mensaje que sale de tu lado, no la conversación. 600 conversaciones × 6 respuestas = **3600 mensajes**, no 600.

03 ESTA SEMANA Revisa la tarifa de cada país

Meta cobra según el **país (código telefónico) del cliente que recibe el mensaje**, no el de tu negocio. Un comercio en Chile que escribe a clientes en México paga la tarifa de México. Valores en USD por mensaje entregado; utilidad, autenticación y servicio comparten tarifa:

Mercado	Marketing	Utilidad / autent. / servicio	Marketing vs. utilidad
Argentina	0,0618	0,0260	2,4 veces
Brasil	0,0625	0,0068	9,2 veces
Chile	0,0889	0,0200	4,4 veces
Colombia	0,0125	0,0008	15,6 veces
México	0,0397	0,0085	4,7 veces
Perú	0,0703	0,0300	2,3 veces
Resto de Latinoamérica**	0,0740	0,0113	6,5 veces

Cambios del 1 de octubre en la región: México sube el marketing (a 0,0397) y Perú sube utilidad, autenticación y servicio (de 0,0200 a 0,0300). Las demás tarifas de la tabla no cambiaron.

** Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y otros mercados de la región.

Valores de la tarjeta de Meta (julio 2026) según guías de terceros y de ENLAXOS; confirma en el tarifario oficial. Meta cambia tarifas solo el 1.º de enero, abril, julio u octubre. Los impuestos locales se suman según tu país.

La cadena de descuentos (el orden importa)

Cada exención se calcula sobre lo que dejó la anterior: **1) coexistencia** (lo que respondes a mano desde la app nunca pasa por la API), **2) FEP** (lo que entró por anuncio no se cobra con la ventana abierta) y **3) franquicia** (los primeros 1000 mensajes de servicio por número).

Servicio cobrable = (conversaciones × respuestas) – coexistencia – FEP – 1000 (por número)

Costo al mes ≈ Servicio cobrable × tarifa de utilidad del país
+ Utilidad cobrable × tarifa de utilidad del país
+ Marketing × tarifa de marketing del país

Ejemplo con tarifas de Argentina: 600 conversaciones × 6 respuestas = 3600 mensajes. Si el 25 % entra por anuncio → 2700. Menos 1000 gratis → 1700 × 0,0260 = **US\$ 44,20**. Más 250 plantillas de marketing × 0,0618 = US\$ 15,45. **Total ≈ US\$ 59,65** (sin el margen de tu proveedor). Con los mismos volúmenes y clientes en Colombia, el total sería ≈ US\$ 4,49: por eso importa el país.

Completa tu estimado (continuación de la parte 03)

Mi cuenta	País	Mensajes al mes	Tarifa	Costo
Servicio (menos coexistencia, FEP y 1000 gratis)				
Utilidad cobrable				
Marketing				
Total estimado				

Recursos para este paso

Calculadora de precios de WhatsApp (ENLAXOS Labs):

<https://enlaxos.com/labs/calculadora-precios-whatsapp> · 47 mercados y el ahorro de cada exención por separado.

Tarifario oficial de Meta (WhatsApp Business Platform):

<https://whatsappbusiness.com/es-la/products/platform-pricing/>

Tu proveedor puede sumar su margen por mensaje o una mensualidad: el número de Meta es el **piso** de tu costo. Pídele el desglose.

04 LO QUE MÁS AHORRA

Menos burbujas, misma atención

Antes: 4 mensajes cobrados	Ahora: 1 mensaje cobrado
«Hola, Ana» · «Recibí tu consulta» · «Estoy chequeando el stock» · «Sí, hay disponible»	«Hola, Ana. Sí, tenemos stock: puedes retirarlo hoy hasta las 18:00 o te lo enviamos mañana.»

- ☐ **Una respuesta = un mensaje.** Junta en un solo envío lo que hoy sale en varias burbujas.
- ☐ Elimina los mensajes de relleno: saludos sueltos, «recibido», «ya te ayudo», «dame un segundo».
- ☐ Reemplaza menús encadenados por **WhatsApp Flows**: un formulario dentro del chat en lugar de cinco preguntas con cinco respuestas.
- ☐ Pide los datos juntos (nombre, documento y dirección en **un** mensaje, no en tres).
- ☐ Revisa recordatorios duplicados: si el CRM y el bot avisan de la misma cita, quédate con uno.
- ☐ Apaga los «¿sigues ahí?» y los seguimientos que nadie contesta.

05 LA PALANCA QUE MÁS PLATA MUEVE

Recategoriza tus plantillas

Una confirmación de pedido, un aviso de envío o un recordatorio de turno son **utilidad**, no marketing. Pero si incluyen un cupón o un tono de oferta, Meta puede categorizarlas como marketing: **entre 2 y 16 veces más caras** según el país (ver tabla de la parte 03).

- ☐ Revisa una por una tus plantillas aprobadas y mira en qué categoría quedaron.
- ☐ Reescribe las transaccionales para que **informen** en lugar de vender y pide la recategorización.

2000 avisos al mes a clientes en Brasil como...	Costo mensual	Al año
Marketing (0,0625)	US\$ 125,00	US\$ 1500
Utilidad (0,0068)	US\$ 13,60	US\$ 163,20

Meta aclara que la responsabilidad es tuya: al usar una plantilla aceptas el cargo de la categoría que tenga en ese momento.

06 SI USAS IA Dos costos por cada respuesta

Cada respuesta paga tokens a tu proveedor de IA (OpenAI, Anthropic, Google...) y el mensaje a Meta. Si tu agente parte la respuesta en varios envíos, le pagas a Meta varias veces. Agrega esta regla al prompt de tu agente:

Responde con un único mensaje por turno: directo, de 3 frases como máximo y con toda la información necesaria. No envíes avisos intermedios ("estoy revisando", "enseguida te respondo"). Si te falta un dato, pídelo al final de ese mismo mensaje.

- ☐ Revisa que tu flujo no tenga un nodo que mande un «escribiendo...» o un saludo antes de la respuesta de la IA.
- ☐ Revisa 20 conversaciones reales y calcula cuántos mensajes manda el bot por cada mensaje del cliente.

Objetivo: 1 a 1.

- ☐ **Meta Business Agent:** se factura por tokens (US\$ 2 por millón; ~20 000–25 000 tokens por respuesta ≈ US\$ 0,04–0,05) además de la entrega. Cada respuesta ronda US\$ 0,04–0,06 según el país: en mercados baratos como Colombia o Brasil, los tokens pesan mucho más que la entrega.

07 LA OPORTUNIDAD Anuncios Click-to-WhatsApp y el FEP de 7 días

Cuando un cliente te escribe desde un anuncio Click-to-WhatsApp y le respondes dentro de las primeras 24 h, se abre un FEP desde el momento de tu respuesta. Mientras está abierto, **Meta no cobra marketing, utilidad, autenticación ni servicio**. Desde el 2 de octubre puede durar **hasta 7 días** (antes, 72 h).

Condiciones que se pierden fácil

- ☐ El cliente tiene que escribir desde la app de **Android o iOS**. Web y escritorio no cuentan.
- ☐ **Tienes que responder dentro de las 24 h;** sin respuesta no hay FEP.
- ☐ La ventana de 24 h y la del FEP son independientes: si la de 24 h se cierra, dentro del FEP solo puedes mandar plantillas.
- ☐ Los **tokens de Meta Business Agent** se cobran igual adentro.
- ☐ Meta dice «hasta 7 días» y algunos proveedores informan un **despliegue progresivo**: parte de las conversaciones puede seguir viendo 72 h. Para el botón de WhatsApp de una **página de Facebook** algunos indican 72 h. Verifica en tu cuenta qué ventana te aplica.

Cómo aprovecharlo

- ☐ Si ya pagas anuncios, mándalos a WhatsApp en lugar de a la web o al DM cuando la venta se cierra conversando.
- ☐ Responde **rápido** (idealmente en minutos) para abrir el FEP.
- ☐ Concentra en esos 7 días catálogo, dudas, seguimiento, cierre y confirmación. Adentro puedes mandar también plantillas (recordatorios, ofertas) sin costo de entrega.
- ☐ Un recordatorio **después** del día 7 ya se cobra: planifica el último contacto dentro de la ventana.

08 SI ATIENDES A MANO Coexistencia: no pagues por lo que escribes tú

Puedes conectar la app de WhatsApp Business a la API sin perder el número ni el historial. Meta cobra según **por dónde salió el mensaje**: lo que teclea una persona desde la app no pasa por la API y no se factura.

- ☐ Si tu equipo contesta a mano buena parte del día, evalúa activarla con tu proveedor.

SI LES MONTAS BOTS A OTROS

09 Comunica el cambio a tus clientes

Si eres agencia o freelancer: Meta anunció el cambio en julio, así que lo ideal era avisar antes del 1 de octubre. Si todavía no lo hiciste, hazlo esta semana, antes de que lleguen las primeras facturas, para que tus clientes se enteren por ti y no por el cargo en la tarjeta. Mensaje listo para copiar:

Hola, [nombre]. Te escribo por un cambio en WhatsApp: desde el 1 de octubre Meta cobra cada mensaje que sale por la API, también las respuestas del bot. Revisé tu cuenta: en un mes normal salen unos [N] mensajes, que serían US\$ [X] al mes (los primeros 1000 por número son gratis). Preparé [ajuste] para reducirlo. ¿Te muestro los números esta semana?

- ☐ Haz la lista de cuentas que gestionas y **quién paga a Meta** en cada una.
- ☐ Calcula el estimado de cada cliente con la tabla de la parte 03, según el **país de sus clientes finales**.
- ☐ Decide si el costo de Meta va aparte en tu factura o dentro de tu cuota, y aclara cómo se tratan los impuestos locales.
- ☐ Revisa si el volumen de utilidad y autenticación califica para los **descuentos por volumen** de Meta (se acumulan a nivel del portfolio de negocio).

LOS QUE YA ESTAMOS VIENDO

10 Errores caros

	Qué pasa
ERROR	Seguir asumiendo que responder dentro de las 24 h es gratis. Desde el 1 de octubre se factura.
ERROR	Tarjeta vencida o saldo en cero en el proveedor: el bot parece andar, pero al pasar el cupo gratis los mensajes no se entregan.
ERROR	Calcular la franquicia por cuenta cuando es por número (y lo que sobra no pasa al mes siguiente).
ERROR	Usar la tarifa de tu país para presupuestar: Meta cobra según el país del cliente .
ERROR	Plantillas de aviso con tono de oferta: quedan como marketing y cuestan entre 2 y 16 veces más que utilidad.
OJO	Un agente de IA que divide una respuesta en varios envíos o avisa lo que va a hacer antes de hacerlo.
OJO	El CRM y el bot enviando el mismo recordatorio de la misma cita.
OJO	Dirigir los anuncios a un enlace wa.me común en vez de usar un anuncio Click-to-WhatsApp, y perder la ventana gratuita.

11

EL PLAN

Hoy, esta semana, este mes

Cuándo	Qué
Hoy	Método de pago o wallet con recarga automática. Prueba de entrega mañana temprano.
Esta semana	Mide tus mensajes enviados por país, ubica tu tarifa y completa la tabla de costo.
Esta semana	Rediseña el flujo (un turno = un mensaje), ajusta el prompt de la IA y recategoriza plantillas.
Esta semana	Si todavía no lo hiciste, avisa ya a tus clientes del cambio (sección 09) y ofrece un ajuste que baje su costo.
Este mes	Prueba WhatsApp Flows y mueve anuncios a Click-to-WhatsApp.
1 de noviembre	Compara la primera factura con tu estimado y con el desglose de tu proveedor.

En resumen: con 1000 mensajes gratis por número, un negocio chico con un flujo bien diseñado puede pagar poco o nada. Lo que encarece la factura es un bot que envía de más, plantillas mal categorizadas y un método de pago vencido. **Primero el pago, después el flujo.**

Notas de verificación (7 oct 2026)

- **Tarifas por país:** de guías de terceros y de ENLAXOS sobre la tarjeta de Meta de julio de 2026; México y Perú ya incluyen los cambios del 1 de octubre. Confirma siempre en el tarifario oficial, en tu moneda.
- **FEP:** hasta 7 días para anuncios Click-to-WhatsApp, con despliegue progresivo. Para el botón de página de Facebook las fuentes no coinciden (72 h vs. 7 días).
- **Franquicia:** Meta la define por número de teléfono de negocio (algún proveedor la describe por cuenta). Gobiernos y ONG elegibles siguen con servicio gratis más allá de ella.
- **Reacciones (emoji):** no pudimos confirmar que no consuman cupo; pruébalo en tu panel.

Fuentes

Meta · Tarifario oficial: whatsappbusiness.com/es-la/products/platform-pricing · Documentación: developers.facebook.com/documentation/business-messaging/whatsapp/pricing

ENLAXOS · [Calculadora de precios](#) · [Guía de tarifas](#) · [Cómo ahorrar en WhatsApp Business API](#)

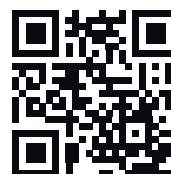


¿Quieres que tu bot resuelva en menos mensajes?

Armos chatbots y agentes de IA que se conectan a tus sistemas, responden con datos reales y derivan a una persona cuando hace falta.

Ver chatbots y agentes IA →

Cuéntanos tu caso



Escanea y cuéntanos tu caso

enlaxos.com · Instagram · LinkedIn · Facebook · TikTok
Asunción, Paraguay