

— WHATSAPP BUSINESS PLATFORM • SIN INTERMEDIARIOS —

Cómo ser Tech Provider de Meta

— @diegovasquez_ai

La guía completa para dejar de pagarle a un BSP y conectar los WhatsApp de tus clientes directo a la API. Textos listos para copiar, llamadas de prueba y los errores que hacen que te rechacen.

SIN BSP

REVISIÓN DE APP

EMBEDDED SIGNUP

PASO A PASO

2

PERMISOS A SOLICITAR

\$0

COSTO POR NÚMERO

200

CLIENTES CADA 7 DÍAS

~3 h

TRABAJO TOTAL

00

QUÉ ES UN TECH PROVIDER

Es una empresa aprobada por Meta para **construir software sobre la API de WhatsApp y ofrecérselo a otros negocios**. Tus clientes conectan su propia cuenta, tú administras la integración, y cada uno le paga sus mensajes directo a Meta.

Lo importante está en quién es dueño de qué: la cuenta de WhatsApp y el número son del cliente, tú tienes acceso autorizado, y los mensajes pasan por tu infraestructura. No hay nadie en medio.

OPCIÓN A

Cliente directo

Conectas tu propio número para tu propio negocio. No puedes dar servicio a terceros.

OPCIÓN B

Usar un BSP

Twilio, 360dialog, Wati. Ellos son el proveedor y tú su cliente. Pagas por número.

OPCIÓN C

Tech Provider

Tú haces la integración y das el servicio. El cliente paga sus conversaciones a Meta.

Con diez clientes, un BSP que cobre 35 USD por número son **350 dólares mensuales** que salen antes de facturar nada. Sin BSP eso es cero: pagas solo las conversaciones a Meta, igual que pagaría cualquiera.

LO QUE GANAS

- ✓ Onboardings sin costo de setup a un intermediario.
- ✓ Cero mensualidad por número conectado.
- ✓ Coexistencia real: el cliente sigue usando su app en el teléfono.
- ✓ Control total del webhook: los eventos llegan crudos a tu servidor.
- ✓ Una sola aprobación te habilita para clientes ilimitados.

LO QUE ASUMES

- ✗ La integración técnica es tuya, no la resuelve un panel ajeno.
- ✗ El hosting y su mantención corren por tu cuenta.
- ✗ El soporte de primera línea lo das tú.
- ✗ Hay que pasar una revisión de Meta, que es lo que resuelve esta guía.

EL SALTO REAL

Revender un BSP es ser revendedor. Ser Tech Provider es tener producto. Es la diferencia entre cobrar implementación una vez y cobrar suscripción todos los meses.

Vas a pedir dos permisos, y **cada uno exige los cuatro requisitos por separado**. Es el error más común: completar todo para uno y dejar el otro a medias.

01

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Una línea que explique qué hace tu empresa. La misma sirve para ambos permisos.

02

DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL USO

Qué hace tu app con ese permiso concreto, por qué lo necesita, y qué pasaría sin él.

03

VIDEO DE DEMOSTRACIÓN

Grabación de pantalla mostrando el permiso en funcionamiento real. Uno por permiso.

04

LLAMADA DE PRUEBA A LA API

Al menos una llamada registrada bajo ese permiso. Tarda hasta 24 h en aparecer en el contador.

ORDEN RECOMENDADO

Haz primero las llamadas de prueba, aunque el video no esté listo. Es el único paso con latencia: puede tardar un día entero en reflejarse. Todo lo demás depende solo de ti.

Meta ofrece un botón que genera el texto por ti. **No lo uses.** Es una plantilla genérica que llega en miles de solicitudes, escrita en condicional, con párrafos sobre copyright que no vienen al caso y placeholders sin rellenar. El revisor la reconoce al instante.

Los textos que funcionan tienen tres cosas: están en presente, enumeran usos concretos y verificables, y **cada afirmación tiene respaldo visible en el video.** Reemplaza lo que está en color por lo tuyo.

Descripción del negocio

 business_description.txt

Copiar y adaptar

[TU MARCA] is a technology provider that offers businesses in [TU REGIÓN] a SaaS customer service platform for WhatsApp, with a shared team inbox and AI-powered automation.

Permiso de mensajería

Este es el texto exacto que envié en mi última solicitud.

 whatsapp_business_messaging.txt

Copiar y adaptar

Our application, [TU MARCA], is a WhatsApp customer service platform built on self-hosted open source software running on our own infrastructure, providing business customers with a shared inbox where their agents handle customer conversations.

We use the whatsapp_business_messaging permission to receive, through webhooks, the messages end users send to our business customer's number, and to let human agents reply to them from that inbox within the 24-hour service window. We also use it to send and receive media, and to send approved templates for transactional notifications to users who have given their consent.

This permission is essential to the application: without it we cannot receive or reply to messages, which is the core function our customers rely on to reduce response times and keep all conversations in one auditable place.

Every conversation is initiated by the end user or previously authorized by them. We do not send bulk or unsolicited promotional messaging, and users can opt out at any time.

The attached video shows the full cycle: an end user writes to the business number, the message appears in our inbox, and an agent replies from there, with the reply reaching their WhatsApp.

Permiso de administración

Versión corta, redactada para calzar con un video que solo muestra la creación de una plantilla.

Our application allows business customers to configure and manage their WhatsApp business assets, including phone numbers, message templates and webhook subscriptions.

We use the whatsapp_business_management permission to create and manage message templates that are then used in automated flows, such as confirmations, reminders and structured notifications.

The attached video demonstrates the creation of a message template from the [Meta Business / WhatsApp Manager](#) panel and its association with the WhatsApp assets managed by the customer.

We only access WhatsApp Business Accounts whose owners have explicitly granted us access, and we never access or modify assets belonging to accounts that have not authorized us.

CUIDADO CON ESTO

Si todavía no tienes panel propio y administras las plantillas desde el WhatsApp Manager, no escribas "from our dashboard". Meta contrasta lo que declaras contra las llamadas que registró tu app y contra el video. Una descripción que promete más de lo que existe es rechazo casi seguro.

No tiene que ser un endpoint específico: basta con que la llamada quede clasificada bajo el permiso correcto. La regla práctica: **si devuelve o modifica configuración de la cuenta es management; si envía o recibe mensajes es messaging.**

llamadas_prueba.sh

Copiar

```
# Permiso de mensajería – enviar una plantilla
curl -i -X POST \
  https://graph.facebook.com/v26.0/PHONE_NUMBER_ID/messages \
  -H "Authorization: Bearer TOKEN" \
  -H "Content-Type: application/json" \
  -d '{
    "messaging_product": "whatsapp",
    "to": "NUMERO_VERIFICADO_SIN_MAS",
    "type": "template",
    "template": { "name": "hello_world",
                  "language": { "code": "en_US" } }
  }'

# Permiso de administración – listar los números de la cuenta
curl -i -X GET \
  "https://graph.facebook.com/v26.0/WABA_ID/phone_numbers" \
  -H "Authorization: Bearer TOKEN"
```

Para el permiso de administración también sirven /message_templates, /subscribed_apps o /whatsapp_business_profile. Sabes que funcionó si la respuesta trae el header x-business-use-case-usage con el permiso adentro.

TRES COSAS QUE FALLAN SIEMPRE

El token de prueba dura 24 horas y expira sin avisar. El número destinatario tiene que estar verificado antes en la lista de números de prueba. Y el campo "to" va sin el signo más ni espacios.

El video de mensajería tiene que mostrar el **ciclo completo en una sola toma continua**: el usuario final escribiendo desde su teléfono, el mensaje apareciendo en tu bandeja, y la respuesta llegando de vuelta. Si solo muestras el envío, el revisor no puede confirmar que tu webhook funciona.

El de administración es más simple y no necesita teléfono: creación de una plantilla, envío a aprobación, y la plantilla listada con su estado.

LO QUE HACE QUE PASE

- ✓ Teléfono espejado junto a la pantalla, ambas visibles.
- ✓ Barra de URL con tu dominio visible en todo momento.
- ✓ Rótulos de texto en inglés sobre cada paso.
- ✓ Esperas reales: si el webhook tarda diez segundos, se dejan.
- ✓ Dos a tres minutos, mínimo 720p.

LO QUE HACE QUE RECHACEN

- ✗ Mostrar solo tu panel sin el teléfono del usuario.
- ✗ Saltos de edición que ocultan pasos intermedios.
- ✗ Simuladores, maquetas o capturas estáticas.
- ✗ Declarar en el texto algo que el video nunca muestra.
- ✗ Intro de marca, música y edición bonita. No suma, distrae.

Los videos que envié

Estos son los dos que subí en mi última solicitud. Sin edición, sin música, sin intro. Feos a propósito.

PERMISO 1 · MENSAJERÍA

Ciclo completo de conversación

El usuario escribe desde su teléfono, el mensaje llega a la bandeja compartida y un agente responde desde ahí.

[Ver en Loom →](#)

PERMISO 2 · ADMINISTRACIÓN

Creación de una plantilla

Plantilla creada desde el WhatsApp Manager, enviada a aprobación y listada con su estado.

[Ver en Loom →](#)

La última pestaña del formulario asusta más de lo que debería. Son declaraciones legales, así que responde con la verdad — pero la verdad, en la mayoría de los casos, es simple.

01

RESPONSABLE DE LOS DATOS

Tu razón social exacta, la que está en la constitución de la sociedad. No la marca comercial.

02

ENCARGADOS DEL TRATAMIENTO

Los terceros que tocan datos: tu hosting, tu proveedor de IA si el asistente le manda conversaciones, servicios externos de backup o monitoreo. Todos caen en "Soluciones y servicios de TI". Lo que corre autoalojado en tu servidor no cuenta.

03

SOLICITUDES DE SEGURIDAD NACIONAL

Salvo que hayas entregado datos a una autoridad por un requerimiento de este tipo, la respuesta es no. Y lo sabrías.

04

POLÍTICAS ANTE REQUERIMIENTOS

Marca solo lo que tengas documentado. Si no tienes nada escrito, "ninguna de las anteriores" no es causal de rechazo.

VALE LOS DIEZ MINUTOS

Escribir el procedimiento —revisar la legalidad del requerimiento, poder impugnarlo, entregar el mínimo indispensable, registrar todo en una bitácora— es una página de texto. Con eso marcas las cuatro casillas legítimamente y ya tienes algo que mostrar cuando un cliente corporativo te pida tus políticas de datos.

No hay tope de clientes totales: puedes tener mil conectados. Lo que se limita es el ritmo de alta.

Por defecto son 10 clientes nuevos por ventana móvil de 7 días. Ese número sube a 200 cuando completas los tres requisitos: verificación del negocio, revisión de app y Access Verification. Ojo con el tercero, que es un proceso aparte y mucha gente se queda en 10 sin entender por qué.

Los límites de mensajería, en cambio, no son tuyos sino de cada cliente. Desde octubre de 2025 se calculan por Business Portfolio y no por número, así que **conviene que cada cliente mantenga su propio portafolio**: así ninguno arrastra a los demás si su calidad cae.

ANTES DE PROMETERLE VOLÚMENES A UN CLIENTE

Los tramos de mensajería y las reglas de onboarding cambian seguido. Verifica siempre contra la documentación de Meta antes de construir tu oferta sobre una cifra concreta.



@diego Vasquez_ai

GUÍA TECH PROVIDER • [INSTAGRAM.COM/DIEGOVASQUEZ_AI](https://www.instagram.com/diego Vasquez_ai)