



Claro es la primera TelCo en Perú en ser Business Solution Provider de Meta

- *A través de Claro empresas, emprendedores, Mypes y grandes corporaciones podrán implementar WhatsApp Business Platform para vender, atender y automatizar procesos, con acompañamiento especializado y facturación centralizada en soles.*

Jueves 01 de octubre de 2026.- En el Perú, el 98.6% de los usuarios de comunicación instantánea utiliza WhatsApp todos los días. Hoy, las personas no solo utilizan este medio para conversar, sino también para consultar sobre servicios, realizar compras, hacer seguimiento a pedidos y solicitar atención o soporte.

Ante esta nueva forma de relacionarse con las marcas, Claro se convirtió en la primera TelCo del Perú en incorporarse al ecosistema de Meta como Business Solution Provider (BSP). Este hito permite que, a través de Claro Empresas, negocios de todos los tamaños puedan implementar soluciones sobre WhatsApp Business Platform respaldados por un operador de telecomunicaciones.

Esto significa que las empresas podrán utilizar WhatsApp como una herramienta para atender a sus clientes, generar nuevas oportunidades de venta y automatizar parte de sus procesos, sin tener que gestionar directamente con proveedores internacionales los pagos y la administración del servicio.

Una solución pensada para simplificar el día a día

Para una pequeña empresa que necesita responder consultas de sus clientes o para una gran corporación que busca gestionar miles de conversaciones, contar con herramientas adecuadas puede marcar una diferencia en la experiencia que ofrece.

La propuesta de Claro empresas permite centralizar los consumos de WhatsApp en una factura local, junto con otros servicios de telecomunicaciones contratados. De esta manera, las empresas pueden simplificar su gestión administrativa y evitar procesos asociados al manejo de tarjetas corporativas, billeteras virtuales o pagos al exterior.

Pero la solución va más allá de la gestión financiera. Las empresas también pueden aprovechar WhatsApp para desarrollar diferentes experiencias de atención y venta, como:

- Enviar notificaciones y recordatorios a sus clientes de manera automatizada.
- Realizar seguimiento de pedidos y acompañar al cliente durante el proceso de compra.



- Desarrollar campañas segmentadas según las necesidades de sus públicos.
- Brindar soporte y atención postventa a través de un canal que los clientes ya utilizan.
- Integrar WhatsApp con sistemas CRM y soluciones de inteligencia artificial.
- Contar con asesoría consultiva y acompañamiento especializado durante la implementación.

“Convertirnos en la primera TelCo del Perú en ser Business Solution Provider de Meta representa un paso estratégico para acercar la transformación digital a un emprendedor, una Mype o una gran corporación al convertir cada conversación en una oportunidad. En distintos sectores se han logrado tasas de conversión 3 veces mayor usando WhatsApp frente a otros canales y se ha duplicado la productividad. Estos resultados muestran que las conversaciones digitales pueden convertirse en el punto de entrada para vender, atender y automatizar”, destacó Mariano Orihuela, Director de Mercado Corporativo de Claro Perú.

De una conversación a una oportunidad de negocio

La evolución de WhatsApp también está cambiando la manera en que las empresas se relacionan con sus clientes. Una consulta puede convertirse en una venta; un mensaje puede facilitar el seguimiento de un pedido; y una conversación puede convertirse en una oportunidad para fortalecer la relación con el consumidor.

En ese contexto, Claro empresas busca acompañar a las organizaciones en la incorporación de estas herramientas, combinando conectividad, tecnología y asesoría especializada para que puedan aprovechar WhatsApp como parte de su estrategia de atención y negocio.

El despliegue se realizará por etapas e incluirá soluciones para sectores como banca, retail, educación y salud, además de alternativas de rápida activación para pequeñas y medianas empresas.

Así, WhatsApp deja de ser solo un canal de comunicación para convertirse en una herramienta que puede ayudar a las empresas a estar más cerca de sus clientes, responder mejor a sus necesidades y generar nuevas oportunidades de negocio.

Acerca de América Móvil

América Móvil es el proveedor líder de servicios integrados de telecomunicaciones en América Latina. A través del desarrollo de una plataforma integrada de telecomunicaciones de clase mundial, la compañía ofrece a sus clientes un amplio portafolio de servicios de valor agregado y soluciones avanzadas de comunicación en 23 países de América y Europa. Al cierre de junio de 2026, América Móvil contaba con 414.5 millones de accesos totales, incluyendo 334.3 millones de suscriptores móviles y 80.1 millones de unidades generadoras de ingresos de línea fija (RGUs). Conozca más en www.americamovil.com