



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING**

**TÍTULO: ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LAS
OPERADORAS TELEFÓNICAS EN LA INTRODUCCIÓN DE
NUEVOS PRODUCTOS CON TECNOLOGÍA 4G.**

**AUTORA:
ARGÜELLO TELLO BELINDA SALOMÉ**

EXAMEN COMPLEXIVO: COMPONENTE PRÁCTIVO

**TUTOR:
ING. CHRISTIAN RONNY MENDOZA VILLAVICENCIO MBA.**

**Guayaquil, Ecuador
2015**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por Belinda Salomé Argüello Tello, como requerimiento para la obtención del Título de Ingeniería en Marketing.

TUTOR

ING. CHRISTIAN RONNY MENDOZA VILLAVICENCIO MBA

DIRECTORA DE LA CARRERA

LCDA. PATRICIA TORRES FUENTES

Guayaquil, a los 25 días del mes de septiembre del año 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Belinda Salomé Argüello Tello**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estrategias utilizadas por las operadoras telefónicas en la introducción de nuevos productos con tecnología 4G**, previo a la obtención del Título **de Ingeniería en Marketing**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación, de tipo componente práctico del Examen Complexivo, referido.

Guayaquil, a los 25 días del mes de septiembre del año 2015

EL AUTORA

Belinda Salomé Argüello Tello



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Belinda Salomé Argüello Tello**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Estrategias utilizadas por las operadoras telefónicas en la introducción de nuevos productos con tecnología 4G**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 días del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA:

Belinda Salomé Argüello Tello

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por todas sus bendiciones, a mis Padres que con todo su sacrificio y esfuerzo son mi ejemplo a seguir, a mi Hija que es la fuerza de mis actos, a toda mi familia por ser mi compañía incondicional e inspiración.

Mi infinito agradecimiento para mis profesores que con sus conocimientos y orientación lograron ser parte de la realización de este trabajo. Sin el apoyo y ayuda de cada uno de Uds., no hubiese sido posible.

GRACIAS

INDICE

RESUMEN	vi
PALABRAS CLAVES	vi
ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LAS OPERADORAS TELEFÓNICAS EN LA INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS CON TECNOLOGÍA 4G	7
INTRODUCCIÓN	7
DESARROLLO	8
TECNOLOGÍA 4G LTE	8
CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGÍA 4G	9
VENTAJAS	9
DESVENTAJAS	10
CRECIMIENTO DE LAS TELEFONÍAS MÓVILES EN EL PAÍS	10
INVERSIONES DE LAS OPERADORAS	11
COBERTURA 4G	12
ESTRATEGIAS PARA LA INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS	13
ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO	13
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	13
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	15
CONCLUSIONES	16
BIBLIOGRAFÍA	18
ANEXOS	19

RESUMEN

La llegada de la tecnología 4G al Ecuador ha provocado grandes cambios en las distintas operadoras telefónicas, entre ellas grandes inversiones, importaciones de productos que cuenten con capacidad para esta tecnología, cambio de planes celulares, promociones prepago y pos pago, incentivos en las compras, grandes campañas publicitarias para informar a los clientes, entre otras.

El cambio que experimenta el país, comenzó por la operadora CNT, ya que el gobierno firmó un contrato en el año 2013 para obtener este tipo de tecnología que hizo que CNT comenzara a aumentar sus ventas al ser el primero en contar con esta nueva tecnología.

Debido a esto las otras operadoras firman un contrato con el gobierno un año después, donde ellos puedan usar las antenas instaladas por el mismo para ellos también obtener este tipo de tecnología y no quedarse atrás en ventas e innovación. Para esto las distintas operadoras comenzaron a usar estrategias para promocionar sus nuevos productos, y servicios que se detallan más adelante.

PALABRAS CLAVES: Tecnología 4G, LTE, estrategias, publicidad, inversión.

ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LAS OPERADORAS TELEFÓNICAS EN LA INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS CON TECNOLOGÍA 4G

INTRODUCCIÓN

En agosto del 2014 CNT informa a sus usuarios que podrán usar de la nueva tecnología llegada al país: La tecnología 4G, siendo Ecuador uno de los 12 países en contar con la misma. El Gobierno de la Revolución Ciudadana, a través del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información informa el 18 de febrero del 2015, mediante una rueda de prensa que suscribió el contrato con CLARO y MOVISTAR para la asignación adicional del espectro de la red 4G, llegando a un pago de la concesión del espectro radioeléctrico de USD 330 millones el cual tendrá vigencia hasta el 2023, este contrato permitirá a las operadoras el uso del 4G y mayor cobertura en 3G, servicios de voz y datos en 1000 kilómetros en carretera.

Además de mejorar el nivel de vida de los ciudadanos con esta tecnología, las operadoras esperan aumentar ventas de planes y Smartphones para los cuales el estado aumento la cantidad de importaciones de equipos celulares para las operadoras. Las diferentes operadoras conjuntamente deben establecer estrategias informativas, para que los clientes actualicen sus equipos y las sim card, para hacer uso del 4G, asimismo establecer estrategias que aumenten sus ventas para contrarrestar los millones invertidos en adquirir la tecnología. Estas estrategias van a ser explicadas a continuación.

DESARROLLO

TECNOLOGÍA 4G LTE

“La tecnología 4G es un servicio de Internet móvil o banda ancha inalámbrica que está diseñado para dar soporte al constante y cada vez más frecuente acceso de teléfonos móviles y dispositivos portátiles a la red de Internet. Con la tecnología 4G es posible conectarse a Internet a velocidades mucho más rápidas que las acostumbradas actualmente. En este sentido, el 4G es una actualización de la tecnología de tercera generación 3G, en términos de velocidades de datos, que era la anterior tecnología con la que se manejaba el país”. (Telecomunicaciones, 2014)

Asimismo, la 4G permite interactuar a los usuarios de dispositivos móviles con velocidad teóricas o ideales de 100Mbps y en el caso de Ecuador de una velocidad máxima de hasta 20 Mbps de bajada y 4 Mbps de subida.



Imagen 1: De 4G a 5G hay más de una G.
Fuente: www.NorbertoGallego.com, 2014

CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGÍA 4G

- Permitirá 100 megabits por segundo, teóricos de bajada.
- Fotos. Una fotografía se demora en subir a Facebook un minuto con 3G. Con el 4G la imagen sube en casi 30 segundos.
- 'Apps'. La descarga de una aplicación en un teléfono inteligente con 3G demora un minuto. En 4G, solo 30 segundos.
- Videos. Un video en YouTube, con tecnología 3G, se reproduce en 15 segundos. Con el 4G la imagen es inmediata. Velocidad.
- La velocidad del 3G alcanza como máximo para carga de archivos de 7 MHz. El 4G alcanza hasta 60 MHz.

VENTAJAS

- Da mayor velocidad de descarga y reproducción de videos, navegación en internet y el seguimiento de eventos en vivo.
- Es más segura y más optimizada, ya que combina una serie de tecnologías que ofrecen un mejor servicio de rendimiento a los usuarios.
- Se puede participar en videoconferencias de alta calidad en tiempo real, sin que la imagen se congele o se corte.
- Permite cargar velozmente en la web un portafolio de productos con imágenes en alta definición.
- Puede transmitir eventos en vivo y en directo con una excelente calidad de vídeo a todos los seguidores de sus redes sociales.
- Acceder rápidamente al disco duro virtual de la empresa; subir y descargar información en segundos.
- Descargar grandes archivos en muy poco tiempo y compartir datos multimedia de alta definición.
- Permite jugar en red.

- Mantener comunicación constante y agilizar actividades comerciales con empleados que tienen que mantenerse fuera de la oficina y en movimiento.
- Permite ver televisión en HD y 3D.

DESVENTAJAS

- De momento, su uso está limitado a operadores y grandes núcleos urbanos.
- Los habitantes de ciudades más pequeñas no podrán contar aún con esta tecnología hasta que se llegue con la cobertura a esos sectores.
- La conexión 4G tendrá un coste adicional, aunque también la tarifa de datos consumibles aumenta.
- Hay pocos modelos que lo soporten: destacan el iPhone 5, 6, el Sony Xperia Z, el Galaxy S4 o el HTC One.

CRECIMIENTO DE LAS TELEFONÍAS MÓVILES EN EL PAÍS

El segmento prepago ha ido disminuyendo desde 2006 hasta el 2013. En la actualidad el segmento postpago ha ganado terreno, siendo algunas de las razones los planes de datos, un mayor marketing por medio de las operadoras y el incremento de la cobertura móvil.

“El mercado de planes prepago es liderado por CONECEL con 68,8% del total de líneas registradas en este tipo de planes, seguido por OTECEL 28,7% y por último CNT 2,7%. En los planes postpago, CONECEL cede espacio a CNT disminuyendo su participación al 65,1%, para que CNT alcance un 6,2%. OTECEL tiene un porcentaje parecido al de los planes prepago 28,6%”. (Mercado, 2014)

Se espera que a medida que la cobertura 4G llegue a otras ciudades, las ventas de las diferentes operadoras aumenten.

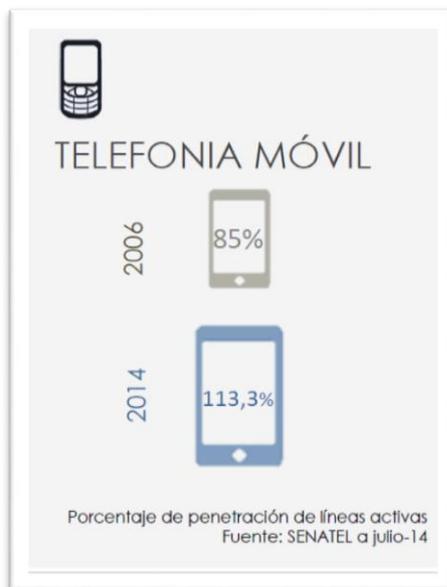


Imagen 2: Boletín estadístico del sector de telecomunicaciones.
Fuente: SENATEL, 2014

INVERSIONES DE LAS OPERADORAS

CNT

“El gobierno decreto para el sector de las telecomunicaciones con sus nuevos proyectos de conectividad y tecnologías de la información y comunicación (TIC), una inversión de 400 millones de dólares de los cuales 36 millones se destinaron para desplegar la red móvil LTE 4G”. (Telecomunicaciones A. D., 2015)

MOVISTAR

Movistar hizo público mediante el diario El universo, que en el 2015 “invertirá 150 millones para la implementación de la nueva tecnología, y para potenciar la actual red 3G”. (Universo, 2015)

COBERTURA 4G

Actualmente la cobertura de la tecnología 4G no abarca todo el país, por el momento llega a los siguientes sitios:

CNT	CLARO	MOVISTAR
Quito	Guayaquil	Quito
Guayaquil	Samborondón	Cumbaya
Manta	Cumbaya	Tababela
Portoviejo	Sangolquí	Tumbaco
Ambato		
Santo Domingo de los Tsáchilas		
Salinas		
Montañita		

Cuadro 1: Cobertura 4G

Fuente: www.movistar.com.ec / www.claro.com.ec / www.cnt.gob.ec

ESTRATEGIAS PARA LA INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Estas estrategias tratan del crecimiento de las ventas, de la cuota de mercado, del beneficio o del tamaño de la organización, de las cuales las operadoras utilizan la, Estrategia de desarrollo de productos: “consiste en aumentar las ventas desarrollando productos mejorados o nuevos, destinados a los mercados ya atendidos por la empresa”. (Lambin J. J., 2003)

Las diferentes operadoras adicionaron características en sus nuevos planes añadiendo polivalencia en sus diferentes productos, modificaron sus planes antiguos y aumentaron megas a los mismos. Ampliaron la gama de sus productos creando nuevos planes con megas, aumentaron las sim card USIM que son las que permiten la navegación 4G.

Adquirieron una mayor gama de productos celulares, aumentando Smartphones con gama alta y media: Samsung S5, S6, A5, A3, Nokia Lumia 735, Huawei Y550, G620, G Elite, Sony Xperia E4G, Z3, Z3 compact, entre otros. Los cuales son los equipos que permiten la navegación de la tecnología 4G.

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Estrategias del Líder; “la empresa líder es aquella que ocupa la posición dominante y es reconocida como tal por sus competidores. El líder es a menudo un polo de referencia que las empresas rivales se esfuerzan en atacar, imitar o evitar”. (Lambin J. J., 2003)

La operadora líder en el país es CONECEL (CLARO) con una cuota de mercado del 68%. Entre las estrategias del líder que utiliza la operadora CLARO están:

Estrategia defensiva; “protege la cuota de mercado constriñendo la acción de los competidores más peligrosos” (Lambin J. J., 2003). Claro utiliza esta estrategia ya que al ser la empresa líder, se ve atacada por los competidores que por no quedar atrás comienzan a imitar al mismo.

Estrategias del retador; “las estrategias del retador son pues estrategias agresivas cuyo objetivo declarado es ocupar el lugar del líder” (Lambin J. J., 2003). OTECEL (MOVISTAR), que es la empresa retadora utiliza el ataque frontal y el lateral. Cuando se habla de frontal se refiere a que el retador utiliza las mismas tácticas que el líder, entre estas tenemos la publicidad, cambio de planes con mayores megas y promociones que ambos realizan.

El ataque lateral se refiere a oponerse al líder en una dimensión donde sea débil. MOVISTAR en lo que pudimos ver en la investigación realizada en los puntos de venta, tiene precios más bajos que CLARO, al comenzar a vender los USIM (Sim Card para navegación 4G), MOVISTAR bajo sus precios a \$4. Y para prepago el mismo valor del chip pero con el doble de recargas a partir de \$2 todos los días, con caducidad de saldo promocional a los 7 días, mientras que claro da el doble de saldo a partir de \$3, el doble de recargas solo se realiza en días promocionales que la empresa publique, la caducidad del saldo promocional es de 4 días y el valor del USIM por \$5.00.

La operadora CNT utiliza la estrategia de retador. Esta empresa al igual que movistar ataca con precios bajos, a diferencia de MOVISTAR, CNT cuenta con planes más económicos. Se pueden encontrar planes desde \$10.00 con 500 MB. De las tres operadoras, es la que tiene precios más económicos con mayor cantidad de megas.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Estrategia de empuje; “implica empujar el producto hacia los consumidores a través de los canales de marketing”. (Kotler, 2012)

Las diferentes operadoras utilizan los canales de ventas para promocionar sus productos y llegar al consumidor final, para esto utiliza promociones en los planes, incentivos de compra, merchandising en los distribuidores, exhibidores, entre otras.

Fuerza de venta; Capacitación del personal de los distribuidores, charlas informativas de nuevas promociones, y de cómo captar al cliente. Ventas mediante Telemarketing.

Estrategia de atracción; “se dirigen las actividades de marketing hacia los consumidores finales para animarlos a comprar el producto”. (Kotler, 2012)

Utilizan como herramienta la mezcla de promoción para dar a conocer los nuevos productos.

Publicidad:

ATL: Comerciales en televisión, pautas en radio, revistas, periódicos.

Internet: Manejo de redes sociales como Facebook, twitter, instagram con campañas informativas sobre el uso de la tecnología nueva. Postearon algunos famosos regalos hechos por distintas operadoras haciendo énfasis en tecnología 4G, o diferentes hashtags de estas en sus instagrams.

BTL: Vallas publicitarias, paletas, entre otras.

Relaciones Públicas:

Se realizaron ruedas de prensas en las ciudades principales cuando ya se realizaron los debidos procesos para las coberturas de las mismas. Eventos para promocionar la descarga de archivos, como el “game fest” que realizo claro.

Promoción de ventas:

Promociones de nuevos planes con mayores megas, promociones de celulares 4G prepago con megas, obsequios por compras de productos 4G, Incentivos.

Merchandising, banners, exhibidores, adecuación de vitrinas, folletos, posters, Brochures donde indican los nuevos productos 4G.

CONCLUSIONES

Las estrategias utilizadas por las distintas operadoras para la introducción de nuevos productos están logrando que el cliente desee optar por nuevos productos y planes, ya que pueden llegar a abarcar desde puntos directos a vendedores por medio de distribuidores o telemarketing.

Plantean bien las diferentes estrategias de ventas para poder incentivar al cliente a que tenga un equipo 4G o cuenten con un plan con mayores megas.

El uso de las redes sociales ayuda a que las empresas lleguen a un mercado juvenil que es el más interesado en mejorar su capacidad de descargas o navegación web. En estos medios se puede ver las campañas intensas que llevan las diferentes operadoras.

Pudimos observar que CLARO y MOVISTAR realizan una campaña mucho más fuerte que CNT, debido a que CNT fue la primera en contar con la

navegación 4G y logro aumentar su posicionamiento en los clientes en que era la que contaba primero con esta tecnología y la que cuenta con mayor cobertura de la misma

Se puede concluir que la llegada de la tecnología 4G no solo permitirá abarcar más mercado y aumentar ventas para las operadoras telefónicas, sino que también ayudaran al progreso de la ciudadanía, ya que permite reducir la brecha digital, y aporta al buen vivir de los ciudadanos.

BIBLIOGRAFÍA

Kotler, P. (2012). *Fundamentos de marketing*. Pearson Education.

Lambin, J. J. (2003). *Marketing Estratégico*. Esic.

Mercado, D. d.-U. (01 de Diciembre de 2014). *www.arcotel.gob.ec*. Obtenido de *www.arcotel.gob.ec*: <http://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/12/BOLETIN-No.1-SMA.pdf>

Telecomunicaciones, A. d. (13 de Junio de 2014). *Tecnología 4G revolucionará la forma de acceder a Internet*. Obtenido de *www.arcotel.gob.ec*: <http://www.arcotel.gob.ec/tecnologia-4g-revolucionara-la-forma-de-acceder-a-internet/>

Telecomunicaciones, A. D. (12 de Marzo de 2015). *www.telecomunicaciones.gob.ec*. Obtenido de *www.telecomunicaciones.gob.ec*: <http://www.telecomunicaciones.gob.ec/2015/03/page/2/>

Universo, D. E. (27 de Marzo de 2015). Movistar anunció inversión de \$ 150 millones para 4G y 3G. *Movistar anunció inversión de \$ 150 millones para 4G y 3G.*, pág. 8.

ANEXOS

PLANES CNT

PLAN	MEGAS + BONO	REDES SOCIALES ILIMITADAS	MINUTOS	SMS
\$9.99	500 + 0	F+W	0	0
\$19.99	1000+ 10.000	F+W	25	300
\$29.99	2000+ 10.000	F+W	100	ILIMITADO
\$39.99	3000+ 10.000	F+W	120	ILIMITADO
\$54.99	5000+ 10.000	F+W	130	ILIMITADO
\$99.99	9000+ 10.000	F+W	160	ILIMITADO

Fuente: Portal CNT

PLANES CLARO

TARIFA BASICA DEL PLAN	MINUTOS		MEGAS		SMS		ILIMITADOS		ENTRETENIMIENTO	CUOTA FINAL MENSUAL
	Minutos Incluidos	DOBLE X 24 MESES	Megas Incluidos	DOBLE X 24 MESES	SMS Incluidos	DOBLE X 24 MESES	Llamadas Ilimitadas a Números Claro	Redes sociales ilimitadas incluidas	SUSCRIPCIONES GRATIS	
\$ 27,00	80 MINUTOS	160 Min. a todas las Operadoras	500 MEGAS	1000 MEGAS	200 SMS	400 SMS	2 NÚMEROS ILIMITADOS			\$ 30,24
\$ 37,00	125 MINUTOS	250 Min. a todas las Operadoras	1000 MEGAS	2000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	3 NÚMEROS ILIMITADOS			\$ 41,44
\$ 47,00	175 MINUTOS	350 Min. a todas las Operadoras	1500 MEGAS	3000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	4 NÚMEROS ILIMITADOS			\$ 52,64

PLANES CLARO PLUS										
NOMBRE DE PLAN	TARIFA BASICA MENSUAL	TARIFA MENSUAL FINAL	MINUTOS		MEGAS		SMS		LLAMADAS ILIMITADAS A NUMEROS CLARO	SERVICIOS ILIMITADOS
			Minutos Incluidos	Minutos con Promoción	Megas Incluidos	Megas con Promo	SMS Incluidos	SMS con Promo		
PLAN CLARO PLUS_10 DATOS	\$ 10,00	\$ 11,20	N/A	N/A	250 MEGAS	500 MEGAS	50 SMS	100 SMS	N/A	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_15 CONTROL	\$ 15,00	\$ 16,80	60 MINUTOS	120 Min. a todas las Operadoras	250 MEGAS	500 MEGAS	100 SMS	200 SMS	1 NÚMERO ILIMITADO	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_20 CONTROL	\$ 20,00	\$ 22,40	80 MINUTOS	160 Min. a todas las Operadoras	500 MEGAS	1000 MEGAS	200 SMS	400 SMS	2 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_25 CONTROL	\$ 25,00	\$ 28,00	125 MINUTOS	250 Min. a todas las Operadoras	500 MEGAS	1000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	2 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_30 CONTROL	\$ 30,00	\$ 33,60	125 MINUTOS	250 Min. a todas las Operadoras	1000 MEGAS	2000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	3 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_35 CONTROL	\$ 35,00	\$ 39,20	175 MINUTOS	350 Min. a todas las Operadoras	1000 MEGAS	2000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	3 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_40 CONTROL	\$ 40,00	\$ 44,80	175 MINUTOS	350 Min. a todas las Operadoras	1500 MEGAS	3000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	4 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_50 CONTROL	\$ 50,00	\$ 56,00	200 MINUTOS	400 Min. a todas las Operadoras	2500 MEGAS	5000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	5 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_60 CONTROL	\$ 60,00	\$ 67,20	250 MINUTOS	500 Min. a todas las Operadoras	3000 MEGAS	6000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	6 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_80 CONTROL	\$ 80,00	\$ 89,60	300 MINUTOS	600 Min. a todas las Operadoras	4000 MEGAS	8000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	8 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_100 CONTROL	\$ 100,00	\$ 112,00	400 MINUTOS	800 Min. a todas las Operadoras	5000 MEGAS	10000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	10 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_20 ABIERTO	\$ 20,00	\$ 22,40	80 MINUTOS	160 Min. a todas las Operadoras	750 MEGAS	1500 MEGAS	200 SMS	400 SMS	2 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_25 ABIERTO	\$ 25,00	\$ 28,00	125 MINUTOS	250 Min. a todas las Operadoras	750 MEGAS	1500 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	2 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_30 ABIERTO	\$ 30,00	\$ 33,60	125 MINUTOS	250 Min. a todas las Operadoras	1500 MEGAS	3000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	3 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_35 ABIERTO	\$ 35,00	\$ 39,20	175 MINUTOS	350 Min. a todas las Operadoras	1500 MEGAS	3000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	3 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_40 ABIERTO	\$ 40,00	\$ 44,80	175 MINUTOS	350 Min. a todas las Operadoras	2250 MEGAS	4500 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	4 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_50 ABIERTO	\$ 50,00	\$ 56,00	200 MINUTOS	400 Min. a todas las Operadoras	3750 MEGAS	7500 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	5 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_60 ABIERTO	\$ 60,00	\$ 67,20	250 MINUTOS	500 Min. a todas las Operadoras	4500 MEGAS	9000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	6 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_80 ABIERTO	\$ 80,00	\$ 89,60	300 MINUTOS	600 Min. a todas las Operadoras	6000 MEGAS	12000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	8 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado
PLAN CLARO PLUS_100 ABIERTO	\$ 100,00	\$ 112,00	400 MINUTOS	800 Min. a todas las Operadoras	7500 MEGAS	15000 MEGAS	500 SMS	1000 SMS	10 NÚMEROS ILIMITADOS	WhatsApp, Facebook y Twitter Ilimitado

Fuente: Portal Claro

PLANES MOVISTAR

Planes	Precio	Redes Sociales Ilimitadas	MIN	SMS	MB	Servicio Familia.
Plan Smart Redes Sociales Plus	\$10	F+W	30	0		
Plan Smart Redes Sociales Ilimitadas	\$15	F+W	150	100	250	
Plan Smart 200 MB	\$20	F+W	200	200	350	
Plan Smart 500MB	\$25	F+W	250	500	500	Serv. Familia
Plan Smart 1000MB	\$35	F+W	350	Ilimitado	1000	Ser. Familia.
Plan Smart 2000MB	\$45	F+W	500	Ilimitado	2000	Ser. Familia.
Plan Smart 4000MB	\$60	F+W	500	Ilimitado	4000	Ser. Familia + Min movistar ilimitados
Plan Smart 6000MB	\$80	F+W	500	ilimitado	6000	Ser. Familia + Min movistar ilimitados

Fuente: Portal Movistar

IMÁGENES COMPARTIDAS EN INSTAGRAM POR FAMOSOS



ACTIVACIONES DE MARCA EN DISTINTOS EVENTOS



INFORMACION SOBRE LA TECNOLOGIA 4G EN LAS PAGINAS WEB DE
LAS OPERADORAS



¿Qué necesitas?

 <p>Chip 4G LTE</p> <p>Para navegar en la nueva tecnología es necesario que tengas un nuevo chip, adquiérela aquí o en nuestros puntos de venta</p>	 <p>Plan</p> <p>Todos los planes Postpago comercialmente vigentes ahora son también 4G LTE, conoce aquí</p>	 <p>Smartphone 4G LTE</p> <p>Si aún no dispones de un teléfono, adquiérela aquí. Si tienes un teléfono 4G LTE verifica si es compatible con nuestra red, click aquí</p>	 <p>Señal 4G LTE</p> <p>Iniciamos el despliegue para que disfrutes de mayor velocidad, revisalo aquí</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IMÁGENES INFORMATIVAS PUBLICADAS EN TWITTER



Pasos **4G LTE** :

- 1: **ENTRA A claro4glte.com.ec**
- 2: **LEE TODA LA INFORMACIÓN**
- 3: **¡ADQUIERE TU CHIP!**

Aplica en zonas de cobertura para clientes con móvil y chip que soporte servicio 4G LTE.
Velocidad de navegación 4G LTE no aplica para navegación adicional, por ejemplo en roaming.

The Claro logo, which is a red circle with the word 'Claro' inside, and the slogan 'te da más' below it.