



La ola imparable: Tecnología como Servicio

Introducción

La venta de productos aislados está cediendo espacio a la provisión de servicios continuos.

Hoy las empresas más innovadoras ya no solo entregan hardware o software: entregan disponibilidad, resultados y experiencia.

Tendencia global:

- **Medicina preventiva:** sensores y wearables conectados que alertan antes de que aparezca un problema.
- **Mantenimiento predictivo:** equipos industriales monitorizados para anticipar fallas y optimizar la operación.
- **Seguridad:** cámaras y sistemas en la nube que brindan vigilancia constante sin inversiones iniciales desmedidas.

La lógica de fondo:

El cliente ya no quiere “propiedad”, quiere tranquilidad y resultados garantizados.

Esto redefine el rol de los proveedores: el valor está en el servicio continuo, no en la venta única.

El riesgo de no subirse a la ola:

Empresas que siguen aferradas al modelo de venta tradicional quedan relegadas.

El mercado se mueve hacia la suscripción, la predictibilidad y la mejora continua.

 **DECISION**



La pregunta no es si esta tendencia llegará a tu sector, sino cuándo

Prepararse hoy marca la diferencia entre
liderar el cambio o quedarse atrás.

Contáctanos

 **DECISION**

SU SOCIO TECNOLÓGICO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

www.decision.com.ec
593 98441 4313
contactenos@decision.com.ec

49 AÑOS
innovando