



M Empresas

Oferta Comercial

OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL
COLOMBIA

Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

Bogotá, 26 de Septiembre 2021

Señores

OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA

Asunto: Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

Apreciados Señores:

Colombia Telecomunicaciones S.A. ESP (en adelante Telefónica) se permite presentarle oferta comercial para los Servicios de Telecomunicaciones, cual estará vigente por quince (15) días, superado este periodo Telefónica se reserva la facultad de efectuar, en cualquier momento y sin necesidad de previo aviso, modificaciones respecto a la información contenida en la misma, así como sus términos y condiciones, modificaciones que producirán efecto en forma inmediata.

En caso de aceptar la oferta, se suscribirá un Contrato Marco para la Prestación Integral de Servicios de Telecomunicaciones y Servicios Conexos y sus respectivos anexos, los cuales contienen la descripción detallada de los servicios contratados por el cliente.

Mientras se firma el contrato, y a partir de la aceptación de la oferta por parte de **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA**, éste acepta que Colombia Telecomunicaciones de trámite a las órdenes de compra de los equipos que se requieran para la prestación de los servicios contratados, para lo cual suscribirá el respectivo documento.

En el evento en que no se firme el contrato en un término no mayor a dos (2) meses **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA**, se compromete expresa e irrevocablemente a pagar los equipos adquiridos al valor del costo de estos según se menciona en la oferta, así como el valor del servicio que se le hubiere prestado hasta la fecha.

Las marcas, avisos, nombres comerciales, propaganda comercial, dibujos, diseños, logotipos, textos, etc., que aparecen en el presente documento, son de exclusiva propiedad de Colombia Telecomunicaciones, o de terceros que de manera previa y expresa han autorizado a ésta para su uso.

Toda la información, contenida en este documento y sus anexos es de carácter confidencial, y sólo podrá ser utilizada para el propósito de establecer, negociar y mantener el servicio contratado.

Con la aceptación de la oferta, el **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA** declara que conoce, entiende y acepta las Políticas Conductas no Autorizadas que se encuentran publicadas en nuestra página web <http://bit.ly/ConductasNoAutorizadas>

Atentamente,

HENRY EDUARDO CAICEDO CARDENAS,
EJECUTIVO COMERCIAL
Telefónica



TABLA DE CONTENIDO

1.	PRESENTACIÓN CORPORATIVA.....	4
1.5.	Visión del grupo Telefónica	4
1.6.	Dónde estamos	5
1.7.	Estrategia	5
1.8.	Innovación	6
1.9.	Portafolio de servicios	7
2.	INTRODUCCIÓN.....	8
2.1.	Ventajas De Contratar Con Telefónica	8
2.2.	Beneficios Para El Cliente	9
3.	SOLUCIÓN PROPUESTA	9
3.1.	Detalles técnicos de la solución:	9
4.	PROPUESTA ECONÓMICA	9
5.	CONDICIONES GENERALES	11
a.	Posventa del servicio.....	11
i.	Requerimientos de posventa.....	11
b.	Actividades de Telefónica	11
c.	Consideraciones relacionadas con el personal.....	12
d.	Contrato	12
e.	Sanción por terminación anticipada del contrato por parte del cliente	12
f.	Condiciones comerciales	12



1. PRESENTACIÓN CORPORATIVA

1.1. Grupo Telefónica - Perspectiva Global

1.2. Telefónica en el mundo

Telefónica es una Compañía sensible a los nuevos retos que exige la sociedad actual. Por eso ofrecemos los medios para facilitar la comunicación entre las personas, proporcionándoles la tecnología más segura y de vanguardia, para que vivan mejor y consigan lo que se propongan.

Un espíritu innovador, atento y con un inmenso potencial tecnológico que multiplica la capacidad de elegir de sus más de 322 millones de clientes en 21 países. Una empresa totalmente privada que cuenta con más de un millón y medio de accionistas y cotiza en varios de los principales mercados bursátiles del mundo.

1.3. Sobre Colombia Telecomunicaciones S.A. ESP

Nuestra empresa es uno de los mayores impulsores de la economía digital en el país, con una base de clientes de 19,1 millones en todo el país, 15,9 millones de líneas móviles, 1,2 millones de clientes de banda ancha, 527 mil de TV digital satelital y 1,5 millones de líneas fijas en servicio.

La actividad de la compañía, que opera bajo la marca comercial Movistar y Movistar Empresas, se centra fundamentalmente en los negocios de telefonía y conectividad móvil, servicios de banda ancha, fibra óptica al hogar, televisión satelital, telefonía fija y una completa oferta de soluciones digitales para pequeñas, medianas y grandes empresas y corporaciones.

La compañía está presente en 283 municipios con banda ancha fija, 957 con telefonía móvil y en 952 ofrece la tecnología 4G LTE (393 con red propia y 559 con RAN). Así mismo, ofrece telefonía fija en 703 municipios.

1.4. Presentación vertical

La estrategia de Colombia Telecomunicaciones está basada en atender las necesidades de los clientes con productos amplios en funcionalidades. Para esto la compañía ha desarrollado todos sus servicios sobre una única plataforma multi-servicios, robusta, eficiente y apalancada sobre las economías de escala del grupo Telefónica en Latinoamérica.

La plataforma multi-servicios esta implementada sobre un backbone MPLS/IP que cumple con los requerimientos de alta capacidad de transmisión y flexibilidad para redes y servicios dedicados de datos e internet.

1.5. Visión del grupo Telefónica

El grupo Telefónica tiene el objetivo de convertirse en el mejor y mayor grupo integrado de telecomunicaciones y tecnologías de la información del mundo. El mejor en términos de orientación al cliente, innovación, excelencia operativa y profesionales. El mayor, en cuanto a rentabilidad para sus accionistas, crecimiento y creación de valor. La siguiente es la visión del grupo Telefónica:

“Creemos que todo el mundo debería tener a su alcance las posibilidades que ofrece la tecnología. De esa forma, todos podremos hacer más cosas, vivir mejor, ser más”



Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

Para hacer realidad esta visión, nuestra estrategia es acercar lo mejor de la tecnología a nuestros clientes, a través de nuestras marcas comerciales.



Figura 1 - Diagrama de la red Internacional del grupo Telefónica

1.6. Dónde estamos

Telefónica cuenta con un modelo de gestión regional e integrado. La clave de la estructura de la Compañía radica en profundizar en su enfoque al cliente y aprovechar su escala.

En la actualidad, los distintos mercados en los que está presente Telefónica cuentan con sus propios ritmos de crecimiento y grados de competitividad. Por ello, con una única visión del mercado para los negocios de fijo y móvil, define estrategias adaptadas a la realidad regional y persigue el crecimiento de los ingresos y la rentabilidad en cada área geográfica.

En Latinoamérica, su principal actividad es la explotación de servicios de telefonía fija, móvil y banda ancha, alcanzando presencia en todos los mercados clave de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.

1.7. Estrategia

El sector de las telecomunicaciones continúa afrontando retos e incesantes cambios que han hecho que se haya redefinido completamente en un corto periodo de tiempo apareciendo nuevos ecosistemas de negocio, que obligan a las empresas a adaptarse y transformarse ante las nuevas realidades.



Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

Esta necesidad imperiosa de transformación va unida a la de innovación. Las empresas tienen que poner en marcha ecosistemas que promuevan y favorezcan la innovación que les asegure el éxito en el largo plazo, lo que todavía pone aún más a las personas en el centro del negocio. **Telefónica lo ha hecho.**

1.8. Innovación

Desde Telefónica se ha apostado por el talento y el emprendimiento como piezas claves de la revolución digital. La aceleradora de start-ups Wayra así como todas las iniciativas puestas en marcha bajo los programas Think Big y Talentum e incluso la Campus Party han permitido que la innovación se haya convertido en motor de crecimiento y se haya también globalizado.

Pero hay más, Telefónica ha apostado de igual forma por incluir en su negocio nuevas empresas, fondos de financiación y formas de desarrollo procurando un servicio innovador y diferenciador. Eleven Paths, Américo o nuestra oferta de una amplia gama de nuevos servicios digitales son muestra de ello.

Con el fin de convertirse en una referencia en el ámbito de las telecomunicaciones como Telco Digital, Telefónica se ha marcado cuatro áreas para centrar sus esfuerzos:

- **Desarrollo de productos e innovación:** desarrollo de productos y servicios de nuestra propiedad a través de Telefónica I+D y otros departamentos.
- **Alianzas y capital riesgo:** Telefónica tiene un compromiso con la innovación abierta. Allí donde no pueda crear productos o servicios por sí sola, se asociará con empresas grandes y pequeñas, invertirá en ellas o, incluso, en caso de que lo considere necesario, las adquirirá.
- **Nuevos servicios digitales:** el objetivo será sacar al mercado, directamente o a través de los departamentos de operaciones del grupo, nuevos productos y servicios en áreas clave, a saber M2M, salud electrónica, servicios financieros o computación en la nube.
- **Nuevas áreas de operaciones:** el objetivo será generar nuevas oportunidades de negocio en campos como el Big Data (Telefónica Dynamic Insights) o el lenguaje HTML5 (Open Web Devices).

Además, sin olvidar a los usuarios finales, Telefónica, con el propósito de poner al alcance de todas las personas la tecnología y la conectividad, ha puesto en el mercado soluciones innovadoras que permitan a todos disfrutar de la vida digital. Como ejemplo el lanzamiento de los terminales Firefox OS a un precio competitivo han supuesto una fuerte apuesta por romper con los sistemas operativos móviles mayoritarios y apostar por el software abierto como una de las claves de este proceso de cambio.



1.9. Portafolio de servicios

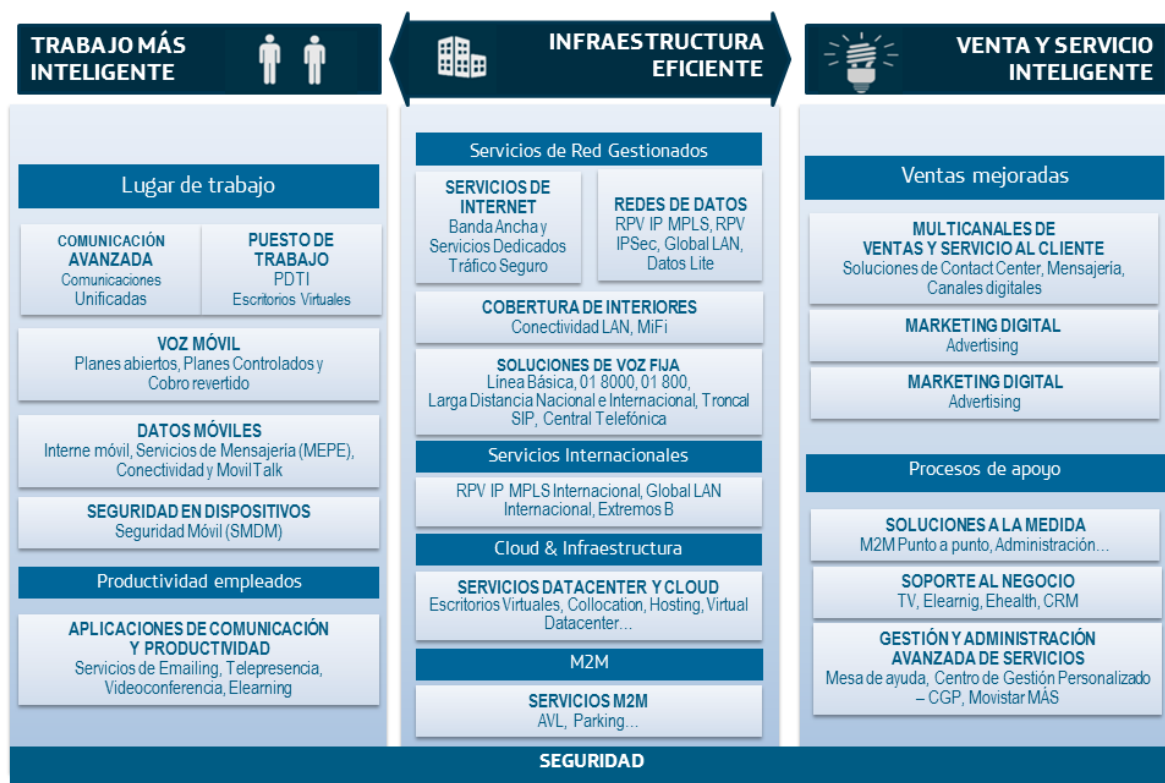


Figura 2 - Portafolio de servicios de Telefónica para clientes corporativos



2. INTRODUCCIÓN

El presente documento detalla la propuesta técnica y económica que Telefónica presenta a **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA** en adelante Cliente, con el objeto de resolver las necesidades de telecomunicaciones.

Telefónica está en capacidad de ofrecer la integración total de las TICs requeridas en la organización con las soluciones respectivas, convirtiéndose como lo hemos venido siendo en un aliado, asesor y socio estratégico, colocando a disposición todo el conocimiento adquirido durante más de 60 años de experiencia, nuestra infraestructura a nivel del país con una cobertura de total tecnología de última generación, una gama amplia de servicios que podemos enfocar de manera exclusiva para la medida de sus necesidades y la atención personalizada.

En el diseño propuesto se han considerado las necesidades actuales del Cliente, así como posibles futuras evoluciones, con la finalidad de ofrecer una solución de carácter abierto, flexible y adaptable a un entorno de telecomunicaciones cambiante.

Nuestra filosofía de negocios es prestar los servicios de telecomunicaciones y tecnología que demande el mercado y satisfacer a nuestros clientes ofreciendo cubrimiento, experiencia, alta calidad, eficiencia y rentabilidad (relación beneficio-costos).

2.1. Ventajas De Contratar Con Telefónica

Las siguientes cualidades diferencian a los servicios ofrecidos por Telefónica:

- Experiencia y conocimiento del entorno doméstico de comunicaciones y, en particular, del de transmisión de datos; así como del mundo empresarial de cada uno de los países donde Telefónica tiene presencia.
- Telefónica cuenta con la mayor cobertura a nivel nacional e internacional, tanto en medios técnicos como humanos, con personal altamente especializado, que proporcionan un soporte técnico permanente a nuestros clientes facilitando un servicio de calidad garantizada.
- Interlocutor único, en todas las etapas de la relación de nuestros clientes con Telefónica (contratación, instalación del servicio, postventa/operación) y para todas las comunicaciones nacionales y en conexión con el exterior.
- Telefónica es uno de los principales proveedores de contenidos de habla hispana, sin salir de la red de Telefónica es posible acceder a todos los contenidos del grupo Telefónica, lo que garantiza la calidad del acceso a estos contenidos.
- Existencia de una “ventanilla única” operativa 24 horas al día 365 días al año, por medio de la cual, nuestros clientes se pueden dirigir para realizar cualquier consulta sobre su red.
- Posibilidad de integrar todas las comunicaciones de datos en una sola Red, ya que todos los servicios se soportan sobre la Red Multiservicio y de la Red IP de Telefónica.
- Amplió portafolio de productos y servicios en Tecnologías de la Información y Comunicación permitiendo una respuesta amplia en términos de cobertura e integración de soluciones para nuestros clientes.



Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

2.2. Beneficios Para El Cliente

La contratación de los Servicios de conectividad con Telefónica le va a permitir:

- Solución integral de todas sus comunicaciones de empresa: simplifica las tareas de gestión y mantenimiento de su red de comunicaciones, permitiéndole centrarse en las actividades de su negocio.
- Solución y diseño a medida, según los requisitos del cliente y garantía de la adecuación de los elementos de su red a sus necesidades de crecimiento futuro.
- Amplia cobertura de infraestructura a nivel nacional e internacional lo cual nos permitirá ofrecer servicios de comunicaciones a todas sus sedes.
- Atención preferencial a través de un grupo de profesionales quienes brindaran atención personalizada y disposición para resolver oportunamente cualquier tipo de solicitud.

3. SOLUCIÓN PROPUESTA

3.1. Detalles técnicos de la solución:

Suministro de créditos por medio de dos (2) tokens, para un total de 210 unidades, para dar continuidad a los recursos de los diferentes proyectos alojados en la nube a través de Microsoft Azure y sus herramientas colaborativas para contar con un plan de continuidad de los servicios de TI.

El cliente designará un coordinador de la ejecución del contrato quien será el encargado de interactuar con COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP en todo lo relacionado con la ejecución del Contrato.

4. PROPUESTA ECONÓMICA

A continuación, se presenta el valor de la propuesta económica que corresponde a un valor único para las cantidades solicitadas.

Ítem	Descripción de la solución	Cant.	Valor único en COP
5S2-00006	AzureSubsSrvcesOpn ShrdSvr SubsVL OLP NL Annual Gov Qlfd	197	\$ 83.907.547

Precios unitarios en dólares válidos hasta el 30/12/2021

Moneda: Los precios están estipulados en pesos colombianos. Los productos Cloud son exentos de IVA.



Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

Iniciación del Servicio: El servicio se inicia a partir de la fecha en que se suscriba el acta de su respectiva puesta en funcionamiento.

- No incluye materiales o servicios no especificados en la oferta.
- No está incluido ningún desarrollo dentro de la oferta.
- Tiempo de Entrega: de 120 a 180 días a partir del envío de la orden de compra por parte del cliente. Este tiempo puede variar dependiendo de la disponibilidad y/o coordinación en conjunto con el cliente en el momento que sea enviada la orden de compra.
- No incluye cambios de configuración en otras plataformas a las mencionadas en el objeto de esta propuesta.
- No está incluido soporte de otros equipos diferentes a los indicados en este documento.
- El pago se efectuará por parte del cliente a COLOMBIA TELECOMUNICACIONES como máximo a los sesenta (60) días siguientes a radicación de la factura en la ventanilla destinada para tal fin, previo recibo a satisfacción de los bienes y/o servicios o evento que aplique y la forma de pago será pago único por el valor de lo adquirido en la presente oferta.
- Los precios presentados forman parte de una oferta integral, y no serán válidos para aceptaciones parciales. Si el cliente desea contratar la solución de forma parcial, se deberán reevaluar el alcance y las tarifas de manera individual.
- No está incluido en esta cotización ningún otro alcance adicional al especificado; cualquier variación a las condiciones establecidas en este alcance, será considerado como un servicio adicional, y facturado por separado.
- El Cliente reconoce y acepta que, con el fin de dar un inicio a los trabajos necesarios para la Instalación de los servicios, que este haga entrega de toda la información técnica que sea necesaria, atendiendo para este efecto los requerimientos que le haga Telefónica. De no contarse con esta información con el lleno de los requisitos, la empresa no estará en capacidad de dar inicio a los trabajos señalados y como consecuencia, el Cliente no podrá hacer reclamación alguna al respecto.
- Telefónica no se hace responsable o asume multas ni penalidades por retrasos originados por OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA.
- La instalación no incluye ningún trabajo de obra civil (canalización, acondicionamiento de salas, etc.) en las instalaciones de OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA.
- OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA, se comprometerá a no realizar manipulación alguna en los equipos (hardware o software) e infraestructura objeto de esta oferta. Cualquier cambio o modificación deberá ser realizado por personal especializado de TELEFONICA.



5. CONDICIONES GENERALES

a. Posventa del servicio

i. Requerimientos de posventa

Luego de la implementación de cada servicio, es necesario firmar un acta de recibo a satisfacción, de esta forma, el servicio ingresa nuestros sistemas de gestión y permite a TELEFÓNICA Movistar asegurar su buen funcionamiento y realizar planes de calidad de ser necesarios.

En caso que el cliente desee comunicarse con la línea de soporte, se podrá comunicar a la línea 01800910909, la cual tiene atención 7x24. Una vez realice la llamada deberá entregar la siguiente información sobre el cliente y el servicio sobre el cual solicitará soporte:

- Tipo de servicio
- DSR del servicio (numero interno de registro del servicio, será entregado en el FUN del servicio)
- Nombre y NIT del cliente

Los tiempos de atención de cada solicitud varían de acuerdo a la tarea que se deba realizar, los cuales pueden estar entre 1 y 5 días, el tiempo de respuesta se informará en el momento que se recibe la solicitud.

b. Actividades de Telefónica

Para la ejecución de las actividades descritas en el presente documento se han realizado las siguientes consideraciones que se relacionan directamente con la responsabilidad que tiene Telefónica frente a los Servicios de Soporte y Mantenimiento, por lo que Telefónica proporcionará:

- Reunión o conferencia de inicio con el propósito de validar el estado de la solución, antes de comenzar a brindar el servicio descrito en el documento.
- Determinar los intervalos y métodos de comunicación.
- Administrar las actividades referentes a consultas de la operación, aplicaciones y características especiales de la solución.
- Identificar/manejar riesgos y evaluar el impacto de los mismos en actividades críticas que se deban desarrollar con el fin de solucionar la falla presente en la plataforma.
- En el momento de la firma del contrato, Telefónica suministrará el Modelo de atención y escalamientos para clientes del segmento Empresas a **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA** con el fin de comunicar los procesos que se deben seguir en cuanto a escalamiento técnico y administrativo.
- Entrega de Documentación a **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA** de acuerdo con lo estipulado en el alcance del presente documento.
- Cumplir a cabalidad con cada uno de los componentes del presente servicio con el fin de satisfacer con óptimos niveles de calidad y de acuerdo con los requerimientos expuestos por **OBRASCON HUARTE LAIN S A SUCURSAL COLOMBIA**.



c. Consideraciones relacionadas con el personal

- El cliente pondrá a disposición de Telefónica los recursos apropiados (incluyendo personal y documentación de sistemas y procesos) para responder preguntas y atender cuestiones de los casos a trabajar en forma conjunta, así como la realización de pruebas planteadas por Telefónica en forma oportuna. El personal del cliente responderá ágilmente a los miembros del equipo de respecto a sus preguntas, pedidos de información, conferencias, de manera tal que no afecten los tiempos descritos en el presente documento.

d. Contrato

El contrato para suscribir es un contrato marco para la prestación de servicios de telecomunicaciones y servicios conexos compuesto por un clausulado general y por sus respectivos anexos, los cuales contienen la descripción detallada de los servicios contratados por el cliente.

e. Sanción por terminación anticipada del contrato por parte del cliente

Si el Cliente da por terminado el servicio en forma anticipada a la vigencia de este, deberá pagar al Operador todos los valores que estén pendientes a la fecha, así como el monto que faltare del valor total de los servicios.

f. Condiciones comerciales

Cláusula Retención

Telefónica cumplirá el contrato siempre y cuando no existan obstáculos derivados de prescripciones nacionales o internacionales del derecho de comercio exterior ni embargos (y/o sanciones) que lo impidan. A menos que Telefónica ya tuviera o debiera haber tenido conocimiento de dichos obstáculos en el momento de la conclusión del contrato.

Confidencialidad

Las partes se comprometen a mantener confidencialidad estricta de la información recibida, compartida o que de forma alguna se posea para esta propuesta, protegiéndolas de terceros. Se establece que el uso del nombre, imagen o marca de las partes sólo se permitirá por la autorización de los modelos descritos en esa propuesta.

Anticorrupción

Ambas partes acuerdan que durante el desarrollo de las operaciones contractuales deberán observar un manejo adecuado y transparente del uso de los bienes y/o recursos objeto del presente contrato con fundamento en los principios de honestidad, eficiencia, eficacia y legalidad y respetar la normativa jurídica y reglamentaria vigente en materia de actos Contra la Corrupción.

Antimonopolio

Se prohíben expresamente todos los actos y convenios entre las partes contratantes, por las cuales pudiera crearse o se genere una situación de monopolio o limiten la libre competencia, todo de



Oferta Comercial Servicios de Telecomunicaciones

conformidad con los Principios Constitucionales y la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia.

Ética en los Negocios

Las partes declaran que en la ejecución del presente contrato ejercerán todos los controles necesarios para dar cumplimiento a las normas y principios de la buena fe contractual, la sana competencia y la ética empresarial. Igualmente, declaran conocer y se obligan a cumplir la normativa legal y corporativa contra el terrorismo y las normas impartidas por Telefónica, las cuales forman parte integral del presente contrato.

Responsabilidad

El contratista responde por el cumplimiento pleno de sus obligaciones. En relación con los perjuicios, las Partes únicamente responderán por el daño emergente derivado de las acciones u omisiones que le sean directamente imputables. En ningún evento las Partes responderán por lucro cesante, daños indirectos, consecuenciales, y/o pérdida de información. En todo caso, la responsabilidad de las Partes en ningún evento excederá el cien por ciento del valor del presente negocio jurídico, salvo en los eventos de dolo, negligencia o culpa grave, en los cuales la responsabilidad será plena.

Fuerza Mayor o Caso Fortuito

En caso de demoras en la ejecución en los cuales nosotros no podamos influir, no asumiremos ninguna responsabilidad. Si se da el caso, los plazos se prolongarán por un tiempo igual al de la demora.

