

Bogotá, 31 de Agosto de 2026

Sres,
Migración Colombia
Ing. Leonardo Sierra

Asunto: Propuesta el fortalecimiento de la ciberseguridad.

En un entorno donde el riesgo digital evoluciona constantemente, Technology Partners S.A.S., socio Elite de Trend Micro, presenta a MIGRACION COLOMBIA esta propuesta de soluciones y servicios de ciberseguridad, enfocada en proteger la operación, la información y la continuidad del negocio.

La solución planteada permite una gestión unificada del riesgo cibernético, integrando protección avanzada en múltiples capas, con capacidades de visibilidad, prevención y respuesta desde una plataforma centralizada en la nube.

Esta propuesta ha sido construida a partir del conocimiento de su entorno y de las mejores prácticas del mercado, con el objetivo de optimizar la postura de seguridad, apoyar los requerimientos de cumplimiento y acompañar a MIGRACIÓN COLOMBIA en la toma de decisiones informadas frente al riesgo tecnológico.

Agradecemos la confianza y la oportunidad de ser su aliado estratégico en ciberseguridad.

Quedamos atentos para profundizar en los alcances de esta propuesta.

Cordialmente,

Jessica Sepulveda
Desarrollo de negocios
jsepulveda@techno-partners.com
+57 3011308602

NUESTRO ENFOQUE

En **Technology Partners** acompañamos a las organizaciones en la gestión del riesgo cibernético desde hace más de 24 años, ayudándolas a proteger su información, su operación y la continuidad de su negocio en un entorno digital cada vez más desafiante.

Nuestro diferencial está en el conocimiento, la cercanía y la experiencia. Más que implementar tecnología, trabajamos junto a nuestros clientes para entender su realidad, anticipar riesgos y construir estrategias de ciberseguridad efectivas, alineadas con sus objetivos de negocio.

Contamos con alianzas sólidas con fabricantes líderes a nivel mundial como **Trend Micro, TX- One Radware, H-Captcha, Checkpoint, Cloudflare, Kriptos y Safetica**, lo que nos permite ofrecer soluciones innovadoras, confiables y respaldadas por las mejores prácticas de la industria.

PARTNER ELITE TRENDMICRO 2026

En Technology Partners somos el primer partner de Trend Micro en Colombia y contamos con una alianza estratégica de más de 24 años con uno de los líderes globales en ciberseguridad. Actualmente, ostentamos la categoría Elite Partner, el máximo nivel dentro del programa de canal de Trend Micro.

Este reconocimiento certifica nuestro alto nivel de especialización, compromiso y experiencia en el diseño, implementación y operación de soluciones Trend Micro, así como nuestra capacidad para entregar valor real al negocio de nuestros clientes.

A lo largo de nuestra trayectoria, hemos acompañado a organizaciones nacionales e internacionales en la protección de sus entornos tecnológicos, ofreciendo servicios personalizados que responden a sus desafíos específicos y a la evolución constante del riesgo digital.

Ser Elite Partner de Trend Micro no es solo un distintivo: es el respaldo de nuestra experiencia, nuestra cercanía con el fabricante y nuestro compromiso permanente con la excelencia en ciberseguridad.

¿POR QUE TECHNOLOGY PARTNERS?

Porque la ciberseguridad no se trata solo de tecnología, sino de criterio, experiencia y acompañamiento estratégico.

- ✓ **Experiencia que marca la diferencia**
Contamos con un equipo especializado y certificado, con amplia trayectoria en ciberseguridad, capaz de traducir la complejidad técnica en decisiones claras y efectivas para el negocio.
- ✓ **Gestión integral del riesgo digital**
Nuestro enfoque parte de la visibilidad de la superficie de ataque. Identificamos, priorizamos y mitigamos los riesgos reales de su organización, reduciendo los puntos de exposición en cada capa del entorno tecnológico.
- ✓ **Valor más allá de la tecnología**
Complementamos las soluciones con servicios de alto impacto como consultoría especializada, capacitaciones a la medida y programas de sensibilización en ciberseguridad, enfocados en las personas y los procesos.

✓ **Soluciones alineadas a su realidad**

Cada organización es distinta. Por eso diseñamos estrategias personalizadas, alineadas a sus necesidades, su madurez en seguridad y sus objetivos, maximizando el retorno de la inversión.

✓ **Un aliado a largo plazo**

No somos un proveedor transaccional. Nos involucramos como socio estratégico, acompañándolo de forma continua en la evolución de su estrategia de ciberseguridad.

DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN:

Se anexan brochure de las soluciones propuestas.

PROPUESTA COMERCIAL:

En el contexto económico actual, caracterizado por variaciones en costos, tipos de cambio y condiciones del mercado tecnológico, los valores presentados a continuación reflejan una propuesta alineada con el alcance, el nivel de especialización y el valor estratégico de las soluciones ofrecidas.

Estos precios han sido definidos considerando las condiciones vigentes del mercado y buscan garantizar la calidad, sostenibilidad y correcta ejecución de la propuesta.

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Valor incluido IVA
1	RENOVACION - Licencias Trend Micro Vision One – Protección para Endpoint – Estaciones de trabajo (1900) y servidores (50), un (1) año de actualizaciones y soporte, a partir del término de vencimiento del licenciamiento actual vigente.	1900/50	\$270.767.500
2	Renovación - TrendAI Flex (credits) Academic 1+ Renew - CREM Core	2.400	\$93.840.000
3	RENOVACIÓN: Licencias Trend Vision One Email and Collaboration Security CORE+XDR (2400) y XDR for Email (EmDR), para protección de la Plataforma de Microsoft Office 365	2.400	\$140.760.000
4	RENOVACIÓN: Licencias Trend Micro Vision One – Mobile Security (150) para protección de dispositivos móviles y Tabletas	150	\$1.466.250
5	Soporte especializado, por un (1) año, para todos los componentes de la Plataforma de seguridad perimetral Trend Micro, que comprende la atención en modalidad 5X8X4 de los siguientes servicios: - Actualizaciones que se requieran durante la vigencia contractual. - Atención y solución de incidentes en sitio cuando se requiera. - Monitoreo, administración técnica especializada y transferencia de conocimiento sobre las soluciones contratadas.	1	\$13.156.200
Valor Total incluido IVA		\$519.989.950	

Valores Agregados Propuestos

- Consultoría proactiva y estratégica: 2 horas mensuales de acompañamiento especializado no solo en el fine tuning de la solución, sino también en la detección temprana de riesgos, recomendaciones de mejores prácticas y alineación con su estrategia de negocio.
- Transferencia de conocimiento avanzada: sesiones personalizadas para su equipo de seguridad, con laboratorios prácticos, casos reales y documentación exclusiva que les permitirá administrar, gestionar y hacer troubleshooting de la plataforma con autonomía.
- Simulaciones de phishing reales: dos campañas en los primeros 6 meses para 200 usuarios, con informes de resultados personalizados, métricas de clics, niveles de riesgo y recomendaciones inmediatas, lo que permitirá medir y mejorar la conciencia digital de la compañía.

Plazo de entrega

Las licencias y/o productos serán entregados en Colombia dentro de un plazo estimado de hasta treinta (30) días calendario, contados a partir de la formalización del contrato u orden de compra correspondiente.

Condiciones de pago

El valor de la propuesta será facturado en pesos colombianos (COP), calculado con base en la TRM vigente a la fecha de solicitud al fabricante. El pago deberá realizarse dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión de la factura.

Vigencia de la propuesta

La presente oferta tendrá una vigencia de treinta (30) días calendario a partir de su fecha de emisión.

Confidencialidad

La información contenida en esta propuesta, incluyendo precios, condiciones, conceptos y alcances de las soluciones presentadas, es de carácter confidencial y de uso exclusivo del destinatario. Su divulgación total o parcial a terceros sin autorización previa podrá generar perjuicios comerciales para Technology Partners S.A.S.

La presente cotización ha sido elaborada para uso exclusivo de **MIGRACIÓN COLOMBIA** y constituye propiedad intelectual de Technology Partners S.A.S. Su contenido no podrá ser divulgado, reproducido ni puesto a disposición de terceros sin autorización previa y escrita por parte de Technology Partners S.A.S., salvo a las personas que el destinatario designe exclusivamente para fines relacionados con la evaluación de esta propuesta.

Una vez aceptada, la presente cotización formará parte integral del contrato y/o de la orden de compra correspondiente, para todos los efectos legales y comerciales.

CONSIDERACIONES IMPORTANTES:

Technology Partners S.A.S. licencia las soluciones de acuerdo con las políticas y directrices establecidas por el fabricante, conforme a la orden de compra emitida. En caso de que el fabricante realice modificaciones en los esquemas de licenciamiento, nombres de productos, funcionalidades o cualquier otro aspecto relacionado con las soluciones, dichos cambios serán reflejados en las propuestas presentadas al cliente. Technology Partners S.A.S. no asume responsabilidad por modificaciones realizadas directamente por el fabricante.

Así mismo, cualquier ajuste en las condiciones comerciales del fabricante podrá verse reflejado en las propuestas de renovación en los períodos posteriores.

Para efectos de la implementación, se considera lo siguiente:

- El cliente deberá contar con las credenciales y claves necesarias para la desinstalación de las soluciones de seguridad existentes que serán reemplazadas.
- Technology Partners S.A.S. no será responsable por agentes antivirus previamente instalados que se encuentren dañados, corruptos o que no puedan ser desinstalados correctamente. En estos casos, las acciones correctivas correspondientes deberán ser asumidas por el cliente.

ANEXO 1.

Servicios de Soporte:

Brindar a nuestros clientes asistencia tecnológica y conocimiento especializado, en la gestión de las herramientas de seguridad adquiridas por el cliente, durante el periodo de vigencia del contrato de soporte.

Alcances de Soporte:

Nivel 1 – Servicio soporte administrado: consta de una persona dedicada en sitio o de manera remota a la atención del cliente de acuerdo con la cantidad de horas negociadas. Tiene un costo adicional, de acuerdo con la negociación.

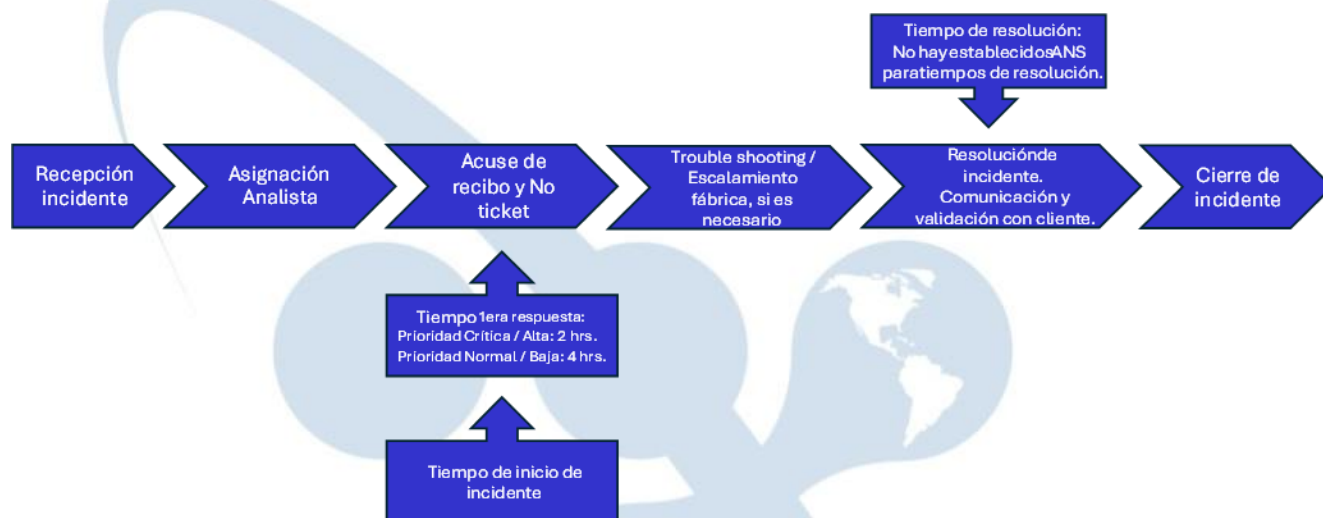
- Recibir, analizar, gestionar, diagnosticar o escalar a nivel 2, requerimientos o solicitudes del usuario.
- Gestión y administración de consolas de las soluciones adquiridas o comercializadas por Technology Partners.
- Coordinación y comunicación proactiva: durante todo el proceso de resolución, se mantiene una comunicación fluida y transparente con el cliente, brindando actualizaciones periódicas y asegurando que todas las acciones se ajusten a los acuerdos contractuales y expectativas de servicio.

Nivel 2 - Servicio soporte remoto: soporte para la gestión ilimitada de incidentes en el horario 5x8 de acuerdo con la negociación.

- Atención de incidentes que se escalen del nivel 1, con el previo descarte o análisis realizado por el cliente. Para aquellos clientes que tienen el soporte administrado con Technology Partners o los que provengan de la mesa de ayuda del propio cliente.
- Recibir, analizar, gestionar o diagnosticar requerimientos o solicitudes del usuario.
- Escalar a fábrica o niveles superiores solicitudes de soporte, cuando el caso lo requiera.
- Coordinación y comunicación proactiva: durante todo el proceso de resolución, se mantiene una comunicación fluida y transparente con el cliente, brindando actualizaciones periódicas y asegurando que todas las acciones se ajusten a los acuerdos contractuales y expectativas de servicio.

Servicio de Disponibilidad: atender un servicio de soporte ante incidentes de seguridad que impacten directamente la operación, fuera del horario laboral (horario extendido con cobertura 7x24). Para contacto después de las 5:00 pm de Colombia de lunes a viernes, sábados, domingos o festivos, para activar el servicio se debe llamar al celular asignado para este. Tiene un costo adicional, de acuerdo con la negociación.

El alcance del proceso de soporte como sigue:



Únicamente se recibirán los eventos o incidentes por medio de:

- Todos los clientes tendrán acceso a la plataforma de gestión de tickets a través de un usuario asignado al inicio de la vigencia del servicio. Solo los usuarios registrados en la base de datos de escalamiento podrán crear y gestionar casos; si un usuario no está registrado, la plataforma no permitirá la creación de incidentes. Los clientes pueden reportar y escalar incidentes directamente a través de la plataforma, la cual generará un número de ticket único para realizar el seguimiento completo hasta su resolución y cierre. Adicionalmente, los clientes también tienen la opción de escalar tickets por correo electrónico enviando los detalles del incidente a: mesadeayuda@techno-partners.com. El equipo de soporte procesará la solicitud y creará el ticket correspondiente para su gestión.

Horario de atención:

- El servicio de atención correctiva será prestado de lunes a viernes en el horario de 8:00 A 12:00 AM Y 1:00Pm A 5:00 PM, excluyendo sábados, domingos y festivos colombianos, número fijo +57 - 6042612393 o al correo electrónico mesadeayuda@techno-partners.com.
- Si el incidente llegara a presentarse por fuera del horario contratado a la atención por la línea telefónica, se puede enviar un correo al buzón mesadeayuda@techno-partners.com y este será revisado en el momento en el que haya disponibilidad de nuestros analistas.

Acuerdos Nivel de Servicios (ANS) – Soporte Técnico Nivel 2 para incidentes

Los ANS para el soporte Nivel 2 solo serán garantizados para el tiempo de respuesta en el primer contacto (asignación del caso a un analista). Estos ANS dependerán de la prioridad del incidente, tal y como se define en la siguiente tabla:

ÍTEM	PRIORIDAD	DESCRIPCIÓN BÁSICA DEL INCIDENTE	ANS PRIMERA RESPUESTA
1	Crítica	- Problemas en los que los principales componentes de productos o servicios quedan inoperativos. - Impacto crítico en la empresa. - No hay solución disponible. - Compromiso permanente con el cliente para solucionar el incidente.	2 horas
2	Alta	- Los servicios o los componentes del software tienen problemas o causan problemas de rendimiento del sistema. - Impacto significativo en las operaciones de la empresa. - Análisis de workbench.	2 horas
3	Normal	- El producto no cumple con la funcionalidad documentada. - Impacto empresarial medio a bajo. - Solución alternativa disponible.	4 horas
4	Baja	- Solicitud para mejora de funcionalidad. - Impacto empresarial escaso o nulo. - No se requiere solución inmediata. - Solicitud de información general o preguntas.	4 horas

ANS: Acuerdo Nivel de Servicio. Solo se garantiza en la primera respuesta.

Si el incidente amerita la revisión de un nivel superior, se realizará escalamiento a los laboratorios del fabricante para su análisis y posterior solución.

☐ En caso de que el incidente requiera ser escalado con fábrica es importante tener en cuenta sus tiempos de respuesta. Este escalamiento siempre irá liderado por el analista de Technology Partners encargado del incidente.

Consideraciones generales:

- Los certificados de licencia son responsabilidad del fabricante. Technology Partners licencia acorde con la directriz del fabricante según la orden de compra, si el fabricante, hace modificación de la forma de licenciar, nombre o cualquier cambio referente a las diferentes soluciones, estas serán reflejadas en las propuestas al cliente y Technology Partners no tendrá responsabilidad sobre los cambios realizados por el fabricante.
- Todas las actividades que requieran nuestros clientes se harán en los tiempos contratados.
- Technology Partners no se hace responsable de la atención y seguimiento de los incidentes que no sean reportados a la plataforma de tickets.
- Para cualquier nivel de servicio que el cliente adquiera, es fundamental, que asigne mínimo una (1) persona con perfil técnico, quien será el encargado de realizar la comunicación respectiva para la solución a los incidentes. Estas personas deberán tener un conocimiento detallado de la solución cubierta con este soporte.