



**PROPOSTA
COMERCIAL**

Apresentação

Recife, 13 de setembro de 2023.

AO CESAMA

Ref.: Proposta de Cód.: CESAMA_Corel01

Prezado Sr. Celito

Inicialmente gostaríamos de agradecer a oportunidade de iniciar este processo de parceria de negócios e explicar um pouco o posicionamento da HSBS, que atualmente atende a um universo de mais de 5 milhões de usuários da Plataforma de Nuvem Microsoft em clientes de diversos segmentos de mercado e região. Atuando com a prestação de serviços e assessoria para o mercado corporativo, a HSBS oferece soluções de atendimento e suporte a plataforma Office 365, Gerenciamento de datacenter, servidores, redes e segurança. Desde o início de suas atividades em 1996, aprimorou um diferencial claro: o comprometimento com o cliente.

Atendendo sua solicitação, apresentamos proposta para o fornecimento de soluções de Proposta de Cód.: CESAMA_Corel01. Neste, apresentamos objetivos, condições e características do projeto.

Gostaríamos também de frisar nosso compromisso com a melhor solução pelo menor custo, sempre visando à eficiência, eficácia, utilidade e adequação da solução.

Estamos à disposição para prestarmos todos e quaisquer esclarecimentos que forem necessários.

Atenciosamente,



Comercial
HSBS Soluções e Segurança em TI
(81) 3412.4727 | (81) 99668.5786
antonio.maciel@hsbs.com.br

TERMO DE CONFIDENCIALIDADE

O conteúdo desta proposta é confidencial e de uso exclusivo entre a HSBS Soluções e CESAMA em 13 de setembro de 2023 não devendo ser divulgado ou utilizado, parcial ou totalmente, a não ser para os fins a que se destina. Sendo de total responsabilidade das partes manterem a confidencialidade deste documento e de seu conteúdo, bem como das informações que forem reveladas por uma parte à outra e identificadas como confidenciais, verbalmente ou por escrito, em forma gráfica eletrônica, eletromagnética, ou por qualquer outro meio material tangível, ou ainda as informações a que tenham acesso, direta ou indiretamente em decorrência da presente proposta e/ou da execução do correspondente contrato.

Apresentação

A HSBS é uma empresa especialista em infraestrutura de TI para o mercado corporativo privado e público com foco em soluções de Cloud Computing

- Eleito pela Microsoft como Melhor parceiro do Brasil
- Qualificações Microsoft
 - 06 Competências GOLD Microsoft
 - + 20 Profissionais Certificados
 - +100 Certificações
- Primeiro parceiro do Brasil certificado em Office 365
- Expertise em Cloud Computing com +5 Milhões de usuários Office 365
- +20 anos de Serviços em Tecnologia da Informação

Possui foco nos mercados corporativo e público, diretamente nas regiões Norte e Nordeste e realiza implantação e suporte remoto, em empresas das demais regiões do Brasil e em outros países.

As principais soluções da HSBS são:

- Serviços de nuvem (nuvem híbrida e /ou nuvem privada), com implantação e migração de datacenter em Infraestrutura como Serviço (IaaS), Plataforma como Serviço (PaaS) e Software como Serviço (SaaS), bem como na plataforma de produtividade Microsoft (e-mail, comunicações unificadas, portais, armazenamento, rede social corporativa,...);
- Gestão de datacenter (implantação, gerenciamento, consultoria, virtualização);
- Gestão de backup e DR (solução unificada, segurança de dados criptografados, armazenamento de backup replicado geograficamente);
- Gestão de ativos e software (inventário, conciliação, políticas e procedimentos, manutenção);
- Firewall e conectividade (implantação de equipamentos de segurança de rede Firewall ou antivírus, gestão de identidade de usuários, controle de navegação, gerenciamento unificado de ameaças, gestão de LAN/WAN/Internet, Consultoria e projetos);

A HSBS está sempre disposta a construir projetos que impulsionem resultados sob medida para o ambiente de negócios, visando sempre a melhor prestação de serviço ao nosso cliente.

MISSÃO

Fornecer aos nossos clientes soluções inovadoras e eficazes em infraestrutura, segurança e produtividade.

VISÃO

Ser referência N/NE em soluções de tecnologia da informação com ênfase na computação em nuvem, inovando e promovendo parcerias.

VALORES

Compromisso com o cliente
Excelência no atendimento
Responsabilidade socioambiental
Transparência e Ética
Espírito de equipe
Inovação

PARCERIAS, COMPETÊNCIAS & CERTIFICAÇÕES

Microsoft
Partner

Gold Cloud Productivity
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
Gold Software Asset Management
Gold Midmarket Solution Provider
Gold Messaging
Gold Volume Licensing
Silver Cloud Platform
Silver Datacenter
Silver Application Development
Silver Collaboration and Content



SOPHOS



appgate



KnowBe4

CLIENTES



DESCRIÇÃO DA OFERTA

ITEM	DESCRIÇÃO DO BEM OU SERVIÇO	QTD	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
01	CorelDRAW Graphics Suite 2023 – ESD PN ESDCDGS2023ML	03	R\$ 2.994,00	R\$ 8.982,00
VALOR TOTAL			R\$ 8.982,00	

Valor por extenso: Oito mil, novecentos e oitenta e dois reais.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

Prazo de validade da proposta: 30/09/2023;
Prazo de entrega do objeto: 05(cinco) dias;
Forma de pagamento: Boleto bancário;
Condição de pagamento: 30(trinta) dias do faturamento
Impostos: Todos os impostos e despesas estão inclusas;
Faturamento através da HSBS Soluções em Informática Ltda (Recife/PE)
CNPJ: 01.569.877/0001-60.

CONFIDENCIALIDADE

Sem prejuízo de estipulações específicas a este respeito, é vedado às partes reproduzir ou comunicar a terceiros dados de qualquer natureza deste instrumento sem o consentimento prévio e por escrito da outra parte.

As partes devem guardar sigilo sobre os dados e informações de que tomar conhecimento em função do objeto desta proposta, responsabilizando-se por quaisquer danos de qualquer natureza causados à parte prejudicada por seus empregados, prepostos, consultores ou dirigentes em decorrência da divulgação de informações confidenciais, obrigando-se a parte causadora do dano a ressarcir as perdas e danos eventualmente verificados.

SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIA

Fica eleito o foro da comarca de Recife/PE para dirimir quaisquer controvérsias decorrentes ou relacionadas ao presente instrumento.

Estamos à disposição prestar quaisquer esclarecimentos ou informações adicionais necessárias, inclusive reuniões e negociação dos termos para eventual contratação

ACEITE DA PROPOSTA

Poderá ser feito via e-mail, assinado pelo responsável a emitir ordens de compra. Pode ser um “de acordo” nesta proposta ou emitido uma ordem de compra interna de sua empresa. Se qualquer informação no momento do pedido de compra for diferente das informações passadas originalmente no cadastro geral devem ser corrigidas no momento do aceite da proposta.

Concordamos com os termos e condições da desta proposta.

Data: / / 2023

_____ - Carimbo Empresa

Autorizo a proposta ref.: **Proposta de Cód.: CESAMA_Corel01**