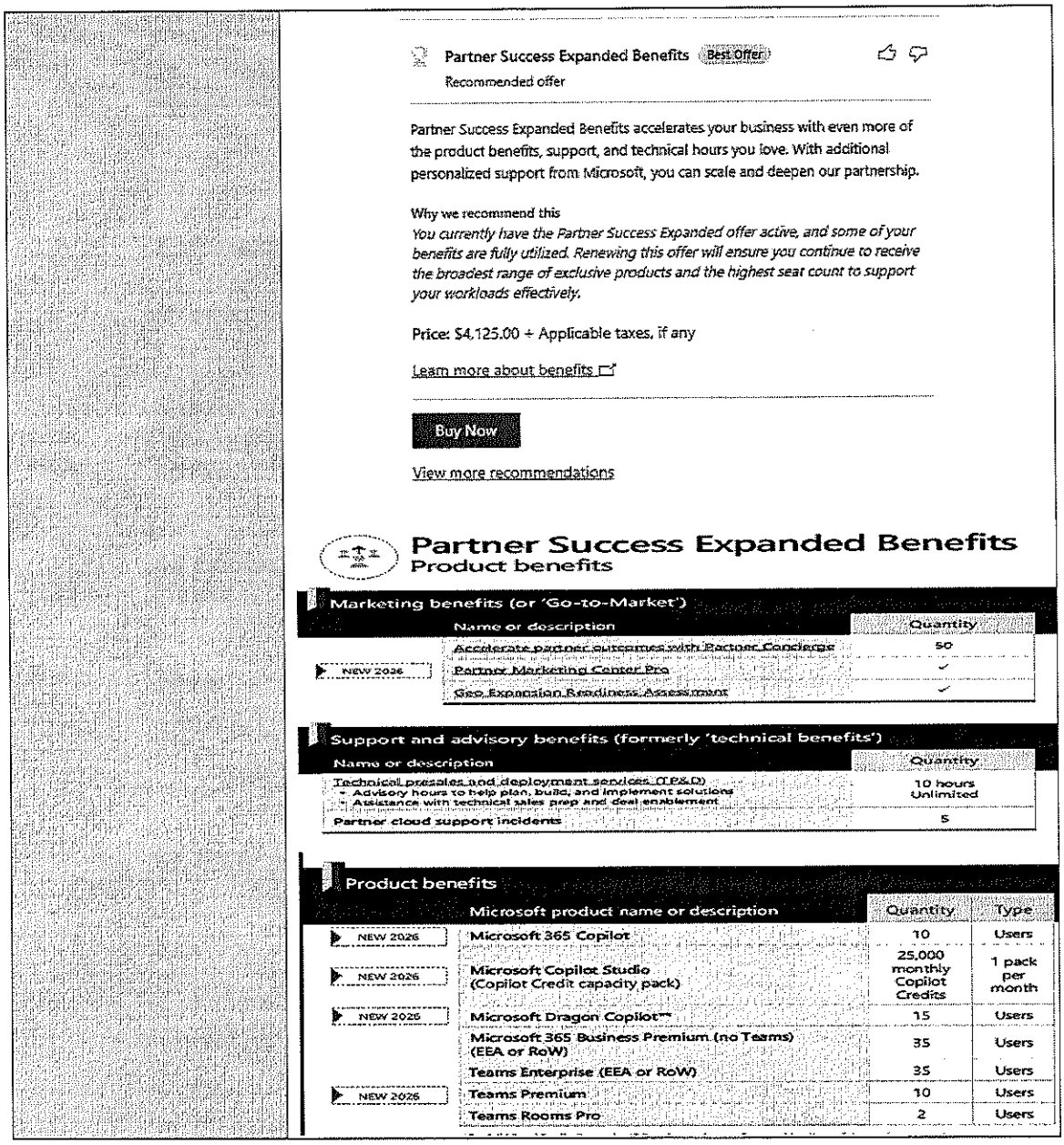
CONSOLIDADO ESTUDIO DE MERCADO

DESCRIPCIÓN SOLICITUD DE ESTUDIO DE MERCADO	
ID:	**210**
FECHA:	3/11/2026
ROL TÉCNICO Y ÁREA RESPONSABLE:	Rol técnico: Dubán Andrés Guzmán Torres Área de la necesidad: Gerente De Tecnologia, Innovación Y Sostenibilidad
OBJETO A CONTRATAR:	Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS SOLICITADAS POR EL ÁREA DE LA NECESIDAD:	Para el desarrollo del objeto Contractual, el futuro contratista entregará por un (1) año Partner Success Expanded Benefits, donde se podrá aprovisionar las licencias que estén disponibles de la suscripción adquirida. **Contar con la disponibilidad de aprovisionar las licencias en el tenant de Microsoft:** ➢ Digital Marketing Content OnDemand (DMC) ➢ Ready-to-Go Marketing Assets (Partner Marketing Center) ➢ Geo Expansion Readiness Assessment ➢ Partner Go-to-Market Toolbox ➢ Technical presales and deployment services (TP&D) ➢ Partner Cloud Support incidents ➢ Microsoft 365 Copilot ➢ Microsoft 365 Business Premium (no Teams) (EEA or RoW) ➢ Teams Enterprise ➢ Visual Studio Professional subscriptions ➢ Viva Suite ➢ Power Apps Premium ➢ Power Automate Premium ➢ Dynamics 365 Partner Sandbox – Marketing ➢ SQL Server Enterprise – Per core (2019) ➢ System Center Standard (2022) ➢ ndows Server Standard – Per core (2025) ➢ Windows Server Remote Desktop Services (RDS) CALs (2025) Activacion de los suscripcion por un año



Partner Success Expanded Benefits Best Offer

Recommended offer

Partner Success Expanded Benefits accelerates your business with even more of the product benefits, support, and technical hours you love. With additional personalized support from Microsoft, you can scale and deepen our partnership.

Why we recommend this

You currently have the Partner Success Expanded offer active, and some of your benefits are fully utilized. Renewing this offer will ensure you continue to receive the broadest range of exclusive products and the highest seat count to support your workloads effectively.

Price: $4,125.00 + Applicable taxes, if any

Learn more about benefits

Buy Now

View more recommendations

Partner Success Expanded Benefits
Product benefits

Marketing benefits (or 'Go-to-Market')

	Name or description	Quantity
	Accelerate partner outcomes with Partner Concierge	50
NEW 2026	Partner Marketing Center Pro	✓
	Geo Expansion Readiness Assessment	✓

Support and advisory benefits (formerly 'technical benefits')

Name or description	Quantity
Technical presales and deployment services (TPS&D) + Advisory hours to help plan, build, and implement solutions + Assistance with technical sales prep and deal enablement	10 hours Unlimited
Partner cloud support incidents	5

Product benefits

	Microsoft product name or description	Quantity	Type
NEW 2026	Microsoft 365 Copilot	10	Users
NEW 2026	Microsoft Copilot Studio (Copilot Credit capacity pack)	25,000 monthly Copilot Credits	1 pack per month
NEW 2026	Microsoft Dragon Copilot™	15	Users
	Microsoft 365 Business Premium (no Teams) (EEA or RoW)	35	Users
	Teams Enterprise (EEA or RoW)	35	Users
NEW 2026	Teams Premium	10	Users
	Teams Rooms Pro	2	Users

Product benefits (continued)

	Microsoft product name or description	Quantity	Type
NEW 2026	Azure Bulk Credits (Production)	$5,000 USD	Per year
NEW 2026	Visual Studio Enterprise IDE* (without monthly Azure credit)	15	Users
	Entra ID P2	35	Users
NEW 2026	Defender Suite	35	Users
	Defender for Endpoint P2	35	Users
	Power BI Premium	35	Users
	Windows 365 Enterprise – 8 vCPU, 32 GB RAM, 512 GB Storage	2	Users
	Power Apps Premium	15	Users
	Power Automate Premium	15	Users
	Power Automate Process	2	Bots
	Viva Suite	15	Users
NEW 2026	Entra Suite	35	Users
NEW 2026	Intune Suite	35	Users
	Project Online – Project Plan 5	5	Users
	Visio Online – Visio Plan 2	5	Users
	Dynamics 365 Business Central Premium	35	Users
	Dynamics 365 Sales Enterprise	35	Users
	Dynamics 365 Customer Insights	1	Tenant
	Dynamics 365 Customer Service Enterprise	35	Users
	Dynamics 365 Finance Premium	35	Users
	Dynamics 365 Human Resources	35	Users
	Dynamics 365 Marketing (Base Pack)	1	Tenant
	Dynamics 365 Project Operations	35	Users
	Dynamics 365 Team Members	35	Users
	Dynamics 365 Contact Center	35	Users
	Dynamics 365 Partner Sandbox – Contact Center	25	Users
	Dynamics 365 Partner Sandbox – Business Central	5	Users
	Dynamics 365 Partner Sandbox – Operations Application	25	Users

En ese sentido es fundamental continuar siendo Parnet de Micosoft y renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits, de esa manera continuar con los beneficios ofrecidos en su catálogo, el cual aporta a el crecimiento continuo de la empresa.

En la plataforma de Microsoft se evidencia un valor para dicha suscripción de $4.125 Dólares.

Price: $4,125.00 + Applicable taxes, if any

Learn more about benefits

El no continuar como Partner de Microsoft perderíamos los beneficios de contar con un aliado en temas de licenciamiento y la facilidad de aprovisionar las licencias en tiempo real con sus respectivas actualizaciones.

RESULTADO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite establecer el presupuesto oficial de la respectiva contratación y conocer los posibles costos asociados. Dicho referenciamiento comprende la realización de un análisis de los diferentes precios que se registran en el mercado, para contratar los bienes o servicios requeridos.

Dado lo anterior, y conforme a lo establecido en la Decisión Empresarial N° 048 del 31 de mayo de 2024, Capitulo 2, Planeación Contractual, dichos precios, podrán ser consultados a través de las siguientes fuentes de información:

1. **Fuentes internas:**

    - Análisis de los consumos y precios históricos de contrataciones realizadas y ejecutadas durante vigencias anteriores con similar objeto al del análisis de mercado.

2. **Fuentes externas:**

    - Solicitud de cotizaciones a proveedores, que cuenten con experiencia en el sector correspondiente al bien o servicio objeto de la contratación.
    - Análisis de consumos de otras entidades a través de la página de la Agencia Publica de Colombia Compra Eficiente, el SECOP o sus equivalentes, con objeto igual o similar.
    - Consulta de precios en bases de datos especializadas para tal fin
    - Consulta de precios publicados en páginas web oficiales de fabricantes, distribuidores y proveedores, correspondientes a bienes o servicios iguales o de características similares a los requeridos.

Cualquiera de las anteriores fuentes sirve para realizar el estudio de mercado, sin que sean excluyentes entre sí, es decir, puede utilizarse únicamente una fuente o varias fuentes para llevar a cabo el referido estudio.

Por consiguiente, el presente estudio de mercado se realizó con las siguientes fuentes de información:

A. Se consultaron los precios publicados en páginas web oficiales de fabricantes, distribuidores y proveedores, correspondientes a bienes o servicios iguales o de características similares a los requeridos: https://partner.microsoft.com, dado que, la renovación de la **Suscripción de Partner Success Expanded Benefits**, se debe realizar con el proveedor de **Microsoft Corporation**, para así garantizar los servicios y las licencias que se tienen activas por medio de este paquete.

Partner Success Expanded Benefits **Best Offer**

Recommended offer

Partner Success Expanded Benefits accelerates your business with even more of the product benefits, support, and technical hours you love. With additional personalized support from Microsoft, you can scale and deepen our partnership.

Why we recommend this

You currently have the Partner Success Expanded offer active, and some of your benefits are fully utilized. Renewing this offer will ensure you continue to receive the broadest range of exclusive products and the highest seat count to support your workloads effectively.

Price: $4,125.00 + Applicable taxes, if any

Como resultado del análisis efectuado, se determinó que el valor de la suscripción de los servicios **Partner Success Expanded Benefits de Microsoft** asciende a **USD 4.125,00**. Para la determinación del presupuesto estimado, este valor fue convertido a pesos colombianos (COP) con base en la **TRM de $3.182,99**, vigente y consultada el **03 de noviembre de 2026**. Asimismo, se consideró un **10% por concepto de cargas impositivas asociadas a pagos internacionales realizados mediante tarjetas o plataformas electrónicas de pago**, y un **15% adicional como margen de cobertura frente a la volatilidad cambiaria (TRM)**, con el fin de garantizar la suficiencia presupuestal requerida para la renovación de la suscripción.

Servicio	Duración	Valor (USD) suscripción	Valor TRM (3/11/2026) $3.188,99	Valor (COP) suscripción	Efectos impositivos (10%)	Efectos de volatilidad de la TRM (15%)	Valor Total
Adquisición Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.	12 meses	USD 4.125,00	$ 3.182,99	**$13.129.833,75**	$1.312.983,38	$1.969.475,06	**$16.412.292,19**

B. Por otro lado, se realizó un análisis de los consumos y precios históricos de contrataciones realizadas y ejecutadas durante vigencias anteriores con objeto similar al del presente análisis de mercado, para lo cual se relaciona el contrato ejecutado a satisfacción:

Contrato	Contratista	Objeto	Monto Ejecutado	Tiempo de Ejecución
646-2025	Microsoft Corporation	Adquirir la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft	$ 19.197.361	12 meses

De lo anterior, se concluye lo siguiente:

1. Los contratos ejecutados por el proveedor **Microsoft Corporation**, no han presentado dificultades en su desarrollo y Valor+ S.A.S., recibió a satisfacción los servicios contratados.

2. El proveedor **Microsoft Corporation**, cuenta con la experiencia y trayectoria conforme al cumplimiento de las obligaciones contraídas por las partes, durante la ejecución de los contratos.

3. El proveedor **Microsoft Corporation**, no ha incurrió en multas, sanciones u otra clase de incumplimientos.

Finalmente, el estudio de mercado realizado por el área de compras tiene como propósito comparar los precios, características técnicas, capacidad jurídica y experiencia de los proveedores invitados a cotizar. Esta información permite a las áreas de la necesidad estimar los costos asociados al bien o servicio requerido y establecer el presupuesto oficial para el futuro proceso contractual.

No obstante, el estudio de mercado no sustituye la responsabilidad del área solicitante de realizar un análisis técnico detallado de los valores cotizados, evaluando que se ajuste de la manera más adecuada a las necesidades específicas de Valor+ S.A.S., para garantizar el cumplimiento oportuno y eficiente de las obligaciones derivadas del proceso contractual.

ANEXOS

N/A

FIRMAS DE LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

Diana Milena Parra Zapata
Rol logístico

Jose Julian Garcia Garcia

De: David Orlando Quintero Jimenez
Enviado el: jueves, 5 de noviembre de 2026 3:09 p. m.
Para: Duban Andres Guzman Torres
Asunto: RV: Renovar Suscripción Microsoft Success Expanded Benefit

David Orlando Quintero Jiménez
Gerente General
gerencia@valormas.gov.co
Calle 42 # 52-27, Edificio Edatel, Piso 3 Sector Alpujarra
Medellín - Colombia

Este correo electrónico es confidencial y para uso exclusivo de la(s) persona(s) a quien(es) se dirige. Si el lector de esta comunicación electrónica no es el destinatario, se le notifica que cualquier distribución o copia de la misma está estrictamente prohibida. Si ha recibido este correo por error le solicitamos notificar inmediatamente a la persona que lo envió y borrarlo definitivamente de su sistema.

De: David Orlando Quintero Jimenez
Enviado el: jueves, 5 de noviembre de 2026 2:18 p. m.
Para: Hernan Echavarria Duque <gerencia.tecnologia@valormas.gov.co>
Asunto: RE: Renovar Suscripción Microsoft Success Expanded Benefit

Aprobado!

David Orlando Quintero Jiménez
Gerente General
gerencia@valormas.gov.co
Calle 42 # 52-27, Edificio Edatel, Piso 3 Sector Alpujarra
Medellín - Colombia

Este correo electrónico es confidencial y para uso exclusivo de la(s) persona(s) a quien(es) se dirige. Si el lector de esta comunicación electrónica no es el destinatario, se le notifica que cualquier distribución o copia de la misma está estrictamente prohibida. Si ha recibido este correo por error le solicitamos notificar inmediatamente a la persona que lo envió y borrarlo definitivamente de su sistema.

De: Hernan Echavarria Duque <gerencia.tecnologia@valormas.gov.co>
Enviado el: jueves, 5 de noviembre de 2026 8:35 a. m.
Para: David Orlando Quintero Jimenez <gerencia@valormas.gov.co>
Asunto: Renovar Suscripción Microsoft Success Expanded Benefit

Buenos días Gerente,

Actualmente, Valor+ S.A.S. cuenta con la suscripción de Partner de Microsoft Success Expanded Benefits, su función principal es poder adquirir licenciamiento por medio de esta plataforma para Valor + S.A.S y poder facilitarles las licencias de Microsoft office 365 a nuestros clientes. Por este motivo, se solicita la renovación de esta licencia.

Renovar esta herramienta, es fundamental para garantizar las licencias que tenemos activas y poder ofrecer el licenciamiento de Microsoft a nuestros clientes.

Proyecto:	Valor+ S.A.S.
Objeto:	Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.
Dependencia:	Gerencia de TI
Valor Total del Contrato:	**$16.412.292,19**
Valor Honorarios Mensuales (si aplica):	N/A
Plazo del Contrato:	Se requiere licencia por 1 por un año
Nombre del Contratista:	Microsoft Nit - N/A
Contratista:	Nuevo ____ Antiguo__X__

Quedo atento,

Saludos,

Hernán A. Echavarría D.
Gerente de Tecnologia Innovación y Sostenibilidad.
Valor+ S.A.S

ESTUDIO DE CONVENIENCIA

1. ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER CON LA CONTRATACIÓN.

Mediante documento privado suscrito el 03 de mayo de 2016 se creó la empresa denominada Valor+ S.A.S., como sociedad por acciones simplificadas, de carácter comercial, posteriormente por el aporte de capital público superior al 90%, Valor+ S.A.S., se convierte en sociedad de economía mixta, empresa que hace parte de la Administración Pública, que integra la Rama Ejecutiva, específicamente el sector descentralizado por servicios.

A través de Registro RTIC96003269 del 28 de junio de 2016, Valor+ S.A.S., se incorporó al registro TIC del Ministerio de Tecnología de la Información y las Comunicaciones.

Valor+ S.A.S., tiene por objeto social, el desarrollo y ejecución de actividades tendientes a la prestación, comercialización y consultoría de soluciones integrales para la administración y gestión de la información, de recursos y las comunicaciones, mediante la operación de servicios de valor agregado que incluyen: gestión de procesos de soporte, recaudo, facturación, administración de infraestructura tecnológica, BPO (externalización de procesos de negocios), Contact Center, conectividad, entre otras actividades conexas o similares.

En el certificado de existencia y representación se puede constatar que la Entidad, para desarrollar su objeto social, de acuerdo con lo establecido en los estatutos sociales, podrá realizar entre otras las siguientes actividades:

- Suscribir convenios y/o contratos con personas jurídicas y/o naturales, públicas y/o privadas, con el fin de dotarlas de soluciones tecnológicas o administrativas integrales de conformidad con sus necesidades, solicitudes o planes de acción; respondiendo a necesidades particulares.

- Ejecutar convenios y/o contratos en los términos que permita su objeto social; así mismo dirigir, administrar, supervisar las actividades y recursos inherentes al mismo.

- Asesorar, acompañar, gestionar, capacitar y ejecutar proyectos, procesos, programas relacionados con el desarrollo tecnológico propio y a nivel regional, nacional e internacional conforme a los acuerdos y/o convenios y/o contratos suscritos.

- Desarrollar y materializar estrategias de educación, tecnología e innovación a través de la operación de herramientas de software y hardware, acordes con los planes de desarrollo locales en el nivel departamental y en el municipal.

Así mismo, Valor+ S.A.S., ha venido trabajando en el diseño, estructura, definición y precisión de esquemas operativos dirigidos al sector gobierno, a través del concepto de territorios digitales, para la consecución del desarrollo social y económico que busca satisfacer las necesidades tanto territoriales, como misionales de las entidades estatales haciendo uso de las Tecnologías de Información y Comunicaciones, respetando las particularidades propias para la consecución de la integración económica y social, donde las Tecnologías de Información y Comunicación sean transversales a todos los sectores económicos y políticos del país, aportando para su desarrollo, mejora a la competitividad, productividad y calidad de vida.

Valor+ S.A.S., con el propósito de continuar su crecimiento como empresa aliada del conglomerado y en aras de ofrecer un servicio de calidad tanto interna como externamente, cuenta con un contrato

de partner con Microsoft, el cual le otorga importantes privilegios en materia de licenciamiento para satisfacer diversas necesidades.

Por lo anterior, se debe garantizar la continuidad de los beneficios asociados a la suscripción **Microsoft Partner Success Expanded Benefits**, programa que forma parte del ecosistema de socios de Microsoft y que permite a la entidad acceder a un conjunto de herramientas, licencias, servicios, entornos de prueba, recursos de capacitación, soporte técnico especializado y demás beneficios destinados al fortalecimiento de sus capacidades tecnológicas.

La transformación digital y la adecuada gestión de la infraestructura tecnológica constituyen elementos esenciales para asegurar la continuidad, eficiencia y calidad de los procesos institucionales. En este contexto, la permanencia como socio de Microsoft representa una ventaja estratégica, toda vez que permite a la entidad acceder de manera permanente a un amplio catálogo de productos y servicios tecnológicos, cuyas condiciones de uso, administración y aprovisionamiento resultan acordes con las necesidades operativas y de crecimiento de la organización.

A través del programa **Partner Success Expanded Benefits**, la entidad dispone de acceso a licencias de soluciones empresariales de Microsoft, las cuales pueden ser activadas y gestionadas de manera ágil y oportuna según los requerimientos institucionales. Lo anterior facilita la administración de los recursos tecnológicos, optimiza los tiempos de aprovisionamiento y permite contar con versiones actualizadas de las herramientas utilizadas por la organización, contribuyendo así a la continuidad operativa, la seguridad de la información y la productividad de los equipos de trabajo.

De igual forma, la condición de socio de Microsoft brinda acceso a beneficios complementarios relacionados con soporte técnico especializado, recursos de formación y certificación, documentación técnica, ambientes de desarrollo y pruebas, así como herramientas orientadas a la innovación y modernización tecnológica. Estos beneficios constituyen un factor relevante para el fortalecimiento de las capacidades institucionales, permitiendo adoptar buenas prácticas, actualizar conocimientos y aprovechar de manera eficiente las soluciones tecnológicas ofrecidas por el fabricante.

La renovación de la suscripción resulta igualmente necesaria para preservar la capacidad de la entidad de acceder y administrar licencias de manera inmediata cuando las condiciones operativas así lo requieran, evitando trámites adicionales de adquisición individual de licencias, mayores tiempos de respuesta o eventuales interrupciones derivadas de la pérdida de acceso a los beneficios del programa. En tal sentido, la suscripción constituye un mecanismo eficiente para garantizar la disponibilidad de recursos tecnológicos esenciales para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Adicionalmente, mantener la condición de socio de Microsoft fortalece el relacionamiento estratégico con uno de los fabricantes líderes del mercado tecnológico mundial, permitiendo a la entidad acceder oportunamente a nuevas funcionalidades, actualizaciones, mejores prácticas y demás beneficios que contribuyen al proceso de modernización tecnológica y a la mejora continua de sus procesos.

Por el contrario, la no renovación de la suscripción **Microsoft Partner Success Expanded Benefits** implicaría la pérdida de los beneficios actualmente disponibles para la entidad, incluyendo el acceso a licencias, herramientas, servicios, recursos de soporte y demás ventajas asociadas al programa. Esta situación podría generar restricciones en la gestión y provisión de recursos tecnológicos, incrementar los costos asociados a la adquisición individual de licencias y limitar la capacidad

institucional para mantener actualizadas las soluciones actualmente utilizadas, afectando la eficiencia operativa y el desarrollo de iniciativas tecnológicas futuras.

En consecuencia, se considera que la renovación de la suscripción **Microsoft Partner Success Expanded Benefits** es necesaria, toda vez que garantiza la continuidad de beneficios tecnológicos estratégicos, fortalece la capacidad operativa de la entidad, contribuye a la sostenibilidad de su infraestructura tecnológica y asegura la disponibilidad de herramientas esenciales para el cumplimiento de sus funciones y objetivos misionales.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR.

Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.

3. ALCANCE DEL OBJETO CONTRACTUAL, ESPECIFICACIONES TÉCNICAS, Y DEMÁS CONDICIONES EXIGIBLES PARA LA EJECUCIÓN.

En desarrollo del objeto contractual, el contratista deberá renovar, activar y dejar plenamente habilitada para Valor+ S.A.S. la suscripción Microsoft Partner Success Expanded Benefits, con una vigencia de doce (12) meses, garantizando la continuidad de los beneficios asociados al programa de socios de Microsoft y la disponibilidad de los recursos de licenciamiento, soporte y herramientas incluidos dentro de dicha membresía durante todo el período contratado.

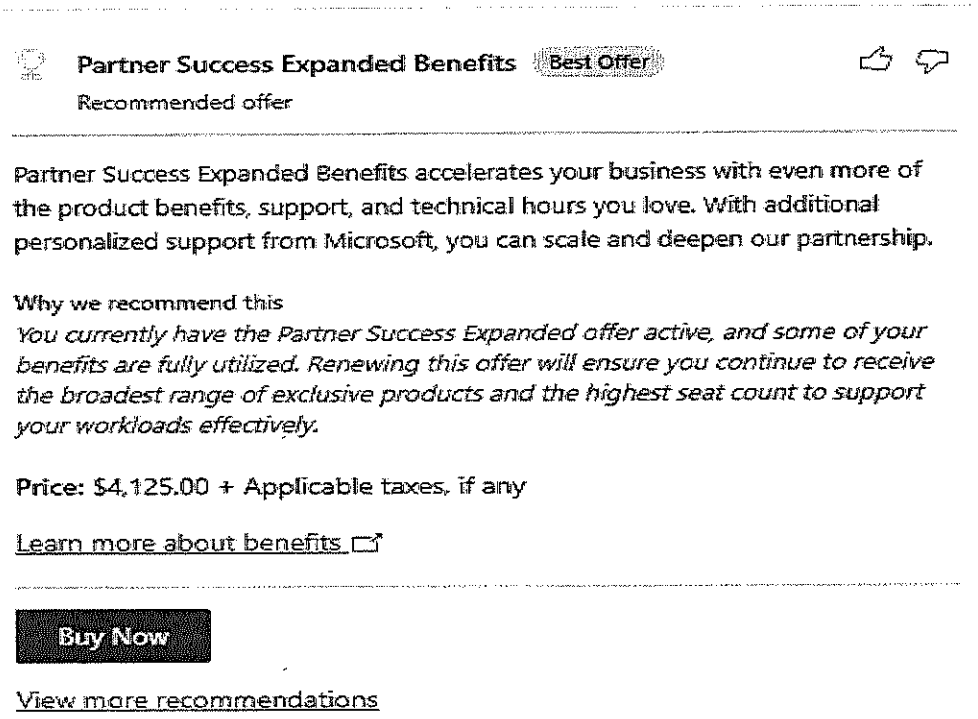
Como parte de la ejecución contractual, el contratista deberá realizar el aprovisionamiento, activación y habilitación de los beneficios y licencias incluidos en la suscripción dentro del tenant institucional de Microsoft de la entidad, permitiendo su administración y utilización conforme a las condiciones establecidas por el fabricante y a las necesidades operativas de la organización.

La suscripción deberá otorgar acceso y disponibilidad para el aprovisionamiento de los beneficios, herramientas y licencias que conforman la oferta Partner Success Expanded Benefits, entre los cuales se incluyen:

- Digital Marketing Content OnDemand (DMC).
- Ready-to-Go Marketing Assets (Partner Marketing Center).
- Geo Expansion Readiness Assessment.
- Partner Go-to-Market Toolbox.
- Technical Presales and Deployment Services (TP&D).
- Partner Cloud Support Incidents.
- Microsoft 365 Copilot.
- Microsoft 365 Business Premium (No Teams).
- Teams Enterprise.
- Visual Studio Professional Subscriptions.
- Microsoft Viva Suite.
- Power Apps Premium.
- Power Automate Premium.
- Dynamics 365 Partner Sandbox Marketing.
- SQL Server Enterprise Per Core.
- System Center Standard.
- Windows Server Standard Per Core.
- Windows Server Remote Desktop Services (RDS) CALs.

La suscripción objeto de contratación deberá cumplir, como mínimo, con las siguientes características:

- Modalidad de licenciamiento: Suscripción.
- Tipo de licenciamiento: Empresarial.
- Vigencia mínima: Doce (12) meses continuos.
- Activación y habilitación de beneficios en el tenant institucional de Microsoft de la entidad.
- Acceso a los beneficios, herramientas, soportes técnicos, servicios y recursos incluidos por Microsoft dentro de la membresía adquirida.
- Derecho de uso de las licencias y servicios incluidos durante el período de vigencia de la suscripción.



La suscripción Partner Success Expanded Benefits deberá ser adquirida directamente a través del portal oficial de Microsoft Partner Center.

https://partner.microsoft.com/dashboard/v2/membership/offers

4. OBLIGACIONES EXIGIBLE.

4.1. OBLIGACIONES GENERALES.

Del contratista:

1. Cumplir con el objeto del contrato, el alcance y sus especificaciones técnicas en los términos señalados en el mismo.
2. Cumplir con lo dispuesto en la Orden de compra.
3. Suministrar lo requerido conforme a las características técnicas establecidas.

4. Mantener durante la suscripción de la Orden de compra el valor establecido.
5. Garantizar la calidad y correcto funcionamiento de los servicios.
6. Cumplir con lo dispuesto en los términos y condiciones generales de la compra por la página web.
7. Las demás que se requieran para el cumplimiento del contrato (Orden de compra) de acuerdo con los lineamientos del objeto y alcance contractual.

Del contratante:

1. Realizar el pago de acuerdo con los parámetros establecidos en la página Web donde se realice la compra.
2. Acompañar y vigilar el desarrollo de todo el proceso objeto del contrato (Orden de compra).
3. Cumplir con lo dispuesto en los términos y condiciones generales de la compra por la página web.
4. Las demás que se requieran para el cumplimiento del contrato (Orden de compra) de acuerdo con los lineamientos del objeto y alcance contractual.

4.2 OBLIGACIONES ESPECIFÍCAS.

N/A

5. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

De conformidad con la naturaleza del objeto contractual, la adquisición de la **renovación de la suscripción Microsoft Partner Success Expanded Benefits** corresponde a una prestación de **ejecución instantánea**, toda vez que la obligación principal del contratista consiste en renovar, activar y habilitar la membresía en la plataforma oficial de Microsoft. No obstante, los beneficios, licencias y servicios asociados a la suscripción deberán permanecer disponibles para la entidad durante un período de **doce (12) meses**.

En consecuencia, la vigencia de la suscripción renovada será de **un (1) año**, contado a partir de la fecha de vencimiento de la membresía actualmente activa y de la efectiva activación de la renovación en el tenant institucional de la entidad, esto es, desde el **8 de noviembre de 2026** y hasta el **7 de noviembre de 2027**, garantizando durante dicho término el acceso y disfrute de los beneficios, herramientas, licencias y demás servicios incluidos en el programa **Microsoft Partner Success Expanded Benefits**, de conformidad con las condiciones establecidas por el fabricante.

6. ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado permite establecer el presupuesto oficial de la respectiva contratación y conocer los posibles costos asociados. Dicho referenciamiento comprende la realización de un análisis de los diferentes precios que se registran en el mercado, para contratar los bienes o servicios requeridos.

Dado lo anterior, y conforme a lo establecido en la Decisión Empresarial N° 048 del 31 de mayo de 2024, Capitulo 2, Planeación Contractual, dichos precios, podrán ser consultados a través de las siguientes fuentes de información:

1. **Fuentes internas:**

   - Análisis de los consumos y precios históricos de contrataciones realizadas y ejecutadas durante vigencias anteriores con similar objeto al del análisis de mercado.

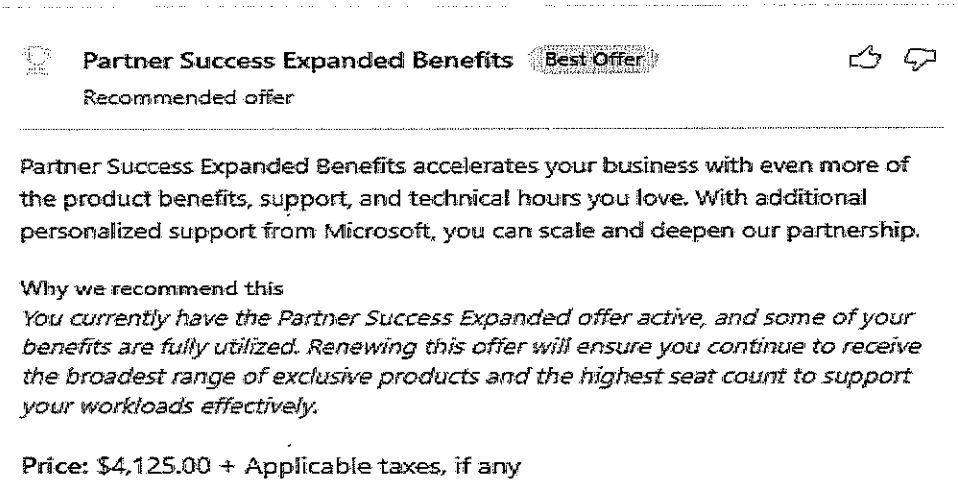
2. Fuentes externas:

- Solicitud de cotizaciones a proveedores, que cuenten con experiencia en el sector correspondiente al bien o servicio objeto de la contratación.
- Análisis de consumos de otras entidades a través de la página de la Agencia Publica de Colombia Compra Eficiente, el SECOP o sus equivalentes, con objeto igual o similar.
- Consulta de precios en bases de datos especializadas para tal fin
- Consulta de precios publicados en páginas web oficiales de fabricantes, distribuidores y proveedores, correspondientes a bienes o servicios iguales o de características similares a los requeridos.

Cualquiera de las anteriores fuentes sirve para realizar el estudio de mercado, sin que sean excluyentes entre sí, es decir, puede utilizarse únicamente una fuente o varias fuentes para llevar a cabo el referido estudio.

Por consiguiente, el presente estudio de mercado se realizó con las siguientes fuentes de información:

A. Se consultaron los precios publicados en páginas web oficiales de fabricantes, distribuidores y proveedores, correspondientes a bienes o servicios iguales o de características similares a los requeridos: https://partner.microsoft.com, dado que, la renovación de la **Suscripción de Partner Success Expanded Benefits**, se debe realizar con el proveedor de **Microsoft Corporation**, para así garantizar los servicios y las licencias que se tienen activas por medio de este paquete.



Partner Success Expanded Benefits Best Offer

Recommended offer

Partner Success Expanded Benefits accelerates your business with even more of the product benefits, support, and technical hours you love. With additional personalized support from Microsoft, you can scale and deepen our partnership.

Why we recommend this

You currently have the Partner Success Expanded offer active, and some of your benefits are fully utilized. Renewing this offer will ensure you continue to receive the broadest range of exclusive products and the highest seat count to support your workloads effectively.

Price: $4,125.00 + Applicable taxes, if any

Como resultado del análisis efectuado, se determinó que el valor de la suscripción de los servicios **Partner Success Expanded Benefits de Microsoft** asciende a **USD 4.125,00**. Para la determinación del presupuesto estimado, este valor fue convertido a pesos colombianos (COP) con base en la **TRM de $3.182,99**, vigente y consultada el **03 de noviembre de 2026**. Asimismo, se

consideró un **10% por concepto de cargas impositivas asociadas a pagos internacionales realizados mediante tarjetas o plataformas electrónicas de pago**, y un **15% adicional como margen de cobertura frente a la volatilidad cambiaria (TRM)**, con el fin de garantizar la suficiencia presupuestal requerida para la renovación de la suscripción.

Servicio	Duración	Valor (USD) suscripción	Valor TRM (3/11/2026) $3.188,99	Valor (COP) suscripción	Efectos impositivos (10%)	Efectos de volatilidad de la TRM (15%)	Valor Total
Adquisición Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.	12 meses	USD 4.125,00	$ 3.182,99	**$13.129.833,75**	$1.312.983,38	$1.969.475,06	**$16.412.292,19**

B. Por otro lado, se realizó un análisis de los consumos y precios históricos de contrataciones realizadas y ejecutadas durante vigencias anteriores con objeto similar al del presente análisis de mercado, para lo cual se relaciona el contrato ejecutado a satisfacción:

Contrato	Contratista	Objeto	Monto Ejecutado	Tiempo de Ejecución
646-2025	Microsoft Corporation	Adquirir la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft	$ 19.197.361	12 meses

De lo anterior, se concluye lo siguiente:

1. Los contratos ejecutados por el proveedor **Microsoft Corporation**, no han presentado dificultades en su desarrollo y Valor+ S.A.S., recibió a satisfacción los servicios contratados.

2. El proveedor **Microsoft Corporation**, cuenta con la experiencia y trayectoria conforme al cumplimiento de las obligaciones contraídas por las partes, durante la ejecución de los contratos.

3. El proveedor **Microsoft Corporation**, no ha incurrió en multas, sanciones u otra clase de incumplimientos.

Finalmente, el estudio de mercado realizado por el área de compras tiene como propósito comparar los precios, características técnicas, capacidad jurídica y experiencia de los proveedores invitados a cotizar. Esta información permite a las áreas de la necesidad estimar los costos asociados al bien o servicio requerido y establecer el presupuesto oficial para el futuro proceso contractual.

No obstante, el estudio de mercado no sustituye la responsabilidad del área solicitante de realizar un análisis técnico detallado de los valores cotizados, evaluando que se ajuste de la manera más

adecuada a las necesidades específicas de Valor+ S.A.S., para garantizar el cumplimiento oportuno y eficiente de las obligaciones derivadas del proceso contractual.

7. PRESUPUESTO ESTIMADO.

El presupuesto oficial estimado para la presente contratación se sustenta en el análisis de mercado efectuado, mediante el cual se verificó que el valor de la suscripción anual a los servicios Partner Success Expanded Benefits de Microsoft corresponde a USD 4.125,00.

Para la determinación del presupuesto, dicho valor fue convertido a moneda legal colombiana utilizando la Tasa Representativa del Mercado (TRM) de $3.182,99, vigente al 03 de noviembre de 2026, obteniéndose un valor base de $13.129.833,75.

Teniendo en cuenta que la adquisición se realiza mediante una plataforma internacional y que el pago debe efectuarse en dólares estadounidenses, al valor base se adicionó un 10% destinado a cubrir las cargas tributarias, gravámenes y demás costos financieros asociados a pagos internacionales realizados mediante medios electrónicos de pago.

Asimismo, considerando que el precio del servicio se encuentra expresado en moneda extranjera y que entre la estructuración del proceso y la realización efectiva del pago pueden presentarse variaciones en la tasa de cambio, se incorporó un 15% adicional como margen de contingencia para mitigar el riesgo cambiario y garantizar la suficiencia de los recursos necesarios para la contratación.

Servicio	Duración	Valor (USD) suscripción	Valor TRM (3/11/2026) $3.188,99	Valor (COP) suscripción	Efectos impositivos (10%)	Efectos de volatilidad de la TRM (15%)	Valor Total
Adquisición Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.	12 meses	USD 4.125,00	$ 3.182,99	**$13.129.833,75**	$1.312.983,38	$1.969.475,06	**$16.412.292,19**

En aplicación de criterios de practicidad presupuestal y financiera, el valor calculado de **$16.412.292,19** fue aproximado al peso entero más cercano, suprimiendo la fracción correspondiente a los centavos, por cuanto la apropiación presupuestal y la ejecución del gasto se realizan en pesos colombianos sin necesidad de discriminar valores decimales. En consecuencia, el presupuesto oficial se fija en la suma de **DIECISÉIS MILLONES CUATROCIENTOS DOCE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M.L ($16.412.292)**.

8. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL.

El Certificado de Disponibilidad Presupuestal (CDP) que respalda la presente contratación es:

Rubro	Número CDP	Fecha de Expedición CDP			Valor CDP
		Día	Mes	Año	
211622272120202008	1652	30	10	2026	$16.412.292

9. FORMA DE PAGO.

Valor+ S.A.S., cancelará el valor total de la suscripción de Microsoft, mediante un único pago con tarjeta de crédito, incluido IVA, retenciones, impuestos y TRM incluidos.

Lo anterior teniendo en cuenta, que, la empresa Microsoft renueva solo los servicios de Partner por medio de la página oficial que es https://partner.microsoft.com/dashboard/v2/membership/offers, por este medio se activara la renovación.

10. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 16 del Manual de Contratación Interno de Valor+ S.A.S., adoptado mediante Acuerdo de Junta Directiva N°001 del 01 de octubre de 2022, modificado por el Acuerdo de Junta Directiva N°001 del 15 de abril de 2024, modificado a su vez por el Acuerdo de Junta Directiva N°002 del 26 de septiembre de 2024, y posteriormente modificado por el Acuerdo de Junta Directiva N°001 de 2025, así como desarrollado por la Decisión Empresarial N°048 del 31 de mayo de 2024, modificada por la Decisión Empresarial N°084 del 30 de septiembre de 2024 y, modificada a su vez por la Decisión Empresarial N°128 de 2025, la modalidad de selección que corresponde a la presente contratación es la "CONTRATACIÓN DIRECTA", que consagra:

"Artículo 16° CONTRATACIÓN DIRECTA: Mediante este mecanismo se contratarán bienes y servicios hasta por mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (1.000 SMLMV), impuestos incluidos. Independiente de la cuantía de contratación (...)"

"3.2.2. Sin consideración a la cuantía: Se podrá utilizar la modalidad de contratación directa cuando se presente alguna de las siguientes causales previstas en el artículo 16 del Manual de Contratación...

f) Cuando el proveedor sea propietario de los derechos de autor o propiedad industrial.

r) Adquisiciones por medio de página web, grandes superficies o plataformas de comercio electrónico.

(...)

"3.3.2.3 Compra en Páginas Web o Plataformas de Comercio Electrónico.

De conformidad con lo establecido en literal R del artículo 16 del Manual de Contratación, procede como causal de contratación directa los contratos que se celebren por medio de páginas web o plataformas de comercio electrónico.

(...)

c) Con fundamento en lo anterior, se elaborará una Orden de Compra suscrita por la Gerencia General, que deberá contener:

- *Descripción del proveedor y plataforma a través de la cual se realizará la contratación.*
- *Objeto de la compra.*
- *Valor, forma y medio de pago.*
- *Plazo de vigencia de servicio o de la compra.*
- *Designación del supervisor o área responsables.*

(...)

De conformidad con lo dispuesto en los literales f y r del artículo 16 del Manual de Contratación de Valor+, la presente contratación puede adelantarse mediante la modalidad de contratación directa, sin consideración a la cuantía, por tratarse de la adquisición de una suscripción ofrecida directamente por su fabricante a través de una plataforma de comercio electrónico.

En efecto, del estudio de mercado realizado se evidencia que la renovación de la membresía Microsoft Partner Success Expanded Benefits se efectúa exclusivamente a través del portal oficial de Microsoft Partner Center, plataforma dispuesta por Microsoft para la adquisición, renovación, activación y administración de los beneficios asociados a su programa de socios. En consecuencia, la contratación se materializa mediante una página web o plataforma de comercio electrónico, circunstancia que se ajusta a la causal prevista en el literal r del artículo 16 del Manual de Contratación.

Adicionalmente, se constató que la suscripción objeto de contratación corresponde a un producto propio de Microsoft, cuyas condiciones técnicas, comerciales, de licenciamiento, activación, soporte y renovación son establecidas de manera directa por dicho fabricante y gestionadas a través de su plataforma oficial. Por tal razón, no resulta procedente adelantar un proceso competitivo entre múltiples oferentes, toda vez que el servicio requerido debe adquirirse directamente en el canal dispuesto por Microsoft para tal fin.

De igual manera, la renovación de la suscripción resulta necesaria para garantizar la continuidad de los beneficios de licenciamiento, soporte técnico, herramientas de productividad, soluciones de infraestructura, recursos de desarrollo y demás servicios incluidos en el programa Partner Success Expanded Benefits, evitando la pérdida de los beneficios actualmente habilitados para la entidad y asegurando la continuidad de la operación tecnológica institucional.

En consecuencia, la presente contratación se encuentra debidamente justificada y se enmarca en las causales de contratación directa previstas en los literales f y r del artículo 16 del Manual de Contratación de Valor+, razón por la cual procede la adquisición de la renovación de la suscripción Microsoft Partner Success Expanded Benefits a través de la plataforma oficial habilitada por Microsoft para tal efecto.

Con fundamento en lo anterior, y en cumplimiento del procedimiento previsto para esta modalidad de contratación, se elaborará la correspondiente Orden de Compra, la cual será suscrita por el Gerente General de Valor+ S.A.S., incorporando la descripción del proveedor y de la plataforma a través de la cual se realizará la compra, el objeto contractual, el valor, la forma y medio de pago, la vigencia del servicio y la designación del supervisor responsable de su seguimiento.

Microsoft renueva solo los servicios de Partner por medio de la página oficial que es https://partner.microsoft.com/dashboard/v2/membership/offers, por este medio se activara la renovación.

11. CONDICIONES MINIMAS DE PARTICIPACIÓN.

El proveedor debe contar con la disponibilidad de Infraestructura, servicios y componentes tecnológicos de acuerdo con las necesidades que presente valor+ S.A.S.

12. JUSTIFICACIÓN DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN, QUE PERMITAN IDENTIFICAR LA OFERTA MAS FAVORABLE.

Para los procesos de contratación Directa, se seleccionará el contratista o proveedor que cumpla con los factores jurídicos, técnicos y, y cuya cotización no supere el presupuesto oficial establecido para el presente proceso de contratación.

13. ANÁLISIS DE RIESGOS DE LA FUTURA CONTRATACIÓN.

A continuación, se identifican y distribuyen los riesgos inherentes del futuro contrato:

Riesgos por mala calidad (productos y servicio): Este riesgo hace referencia a los problemas por calidad de los elementos suministrados o de la mano de obra por servicios prestados, que se presentan después de terminado el contrato y que generalmente corresponden a vicios ocultos difíciles de detectar al momento de terminar el contrato. Este riesgo lo asume el contratista.

14. GARANTÍAS EXIGIBLES.

De conformidad con lo establecido en la Decisión Empresarial N° 048 del 31 de mayo de 2024 y teniendo en cuenta que el valor establecido para el presente proceso de contratación no supera los treinta (30) salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV), se prescindirá de la exigencia de la garantía única de cumplimiento.

Teniendo en cuenta además que se trata de una compra por plataforma no se exigirá garantías de seguros conforme al numeral 6.1 del Manual de Contratación.

15. IDENTIFICACIÓN DEL CODIGO UNSPCS Y PAA.

Código del producto o servicio: 81112501
Clasificación producto o servicio: Servicio de licencias del software del computador
Incluido en el Plan Anual de adquisiciones: SI __X__ NO ____

16. FIRMAS DE LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DEL ESTUDIO DE CONVENIENCIA:

DUBAN ANDRÉS GUZMAN TORRES
Rol técnico

JOSÉ JULIÁN GARCÍA GARCÍA
Rol jurídico

DIANA MILENA PARRA ZAPATA
Rol logístico

Revisó: Yovanna Santamaria Cargo: Coordinadora Contratación	**Aprobó:** Hernan Echavarria Duque Cargo: Gerente de Tecnología, Innovación y Sostenibilidad	**Aprobó:** Héctor Darío Yepes Vega Cargo: Director Jurídico contractual

VALOR + S.A.S

900969726.2

ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Vigencia 2026 Disponibilidad presupuestal No. 1652

Fecha de aprobación 30/10/2026

Descripción

Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.

Certifico que a la fecha de aprobación de este documento existe apropiación disponible por valor de $16,412,292 discriminada en los siguientes rubros:

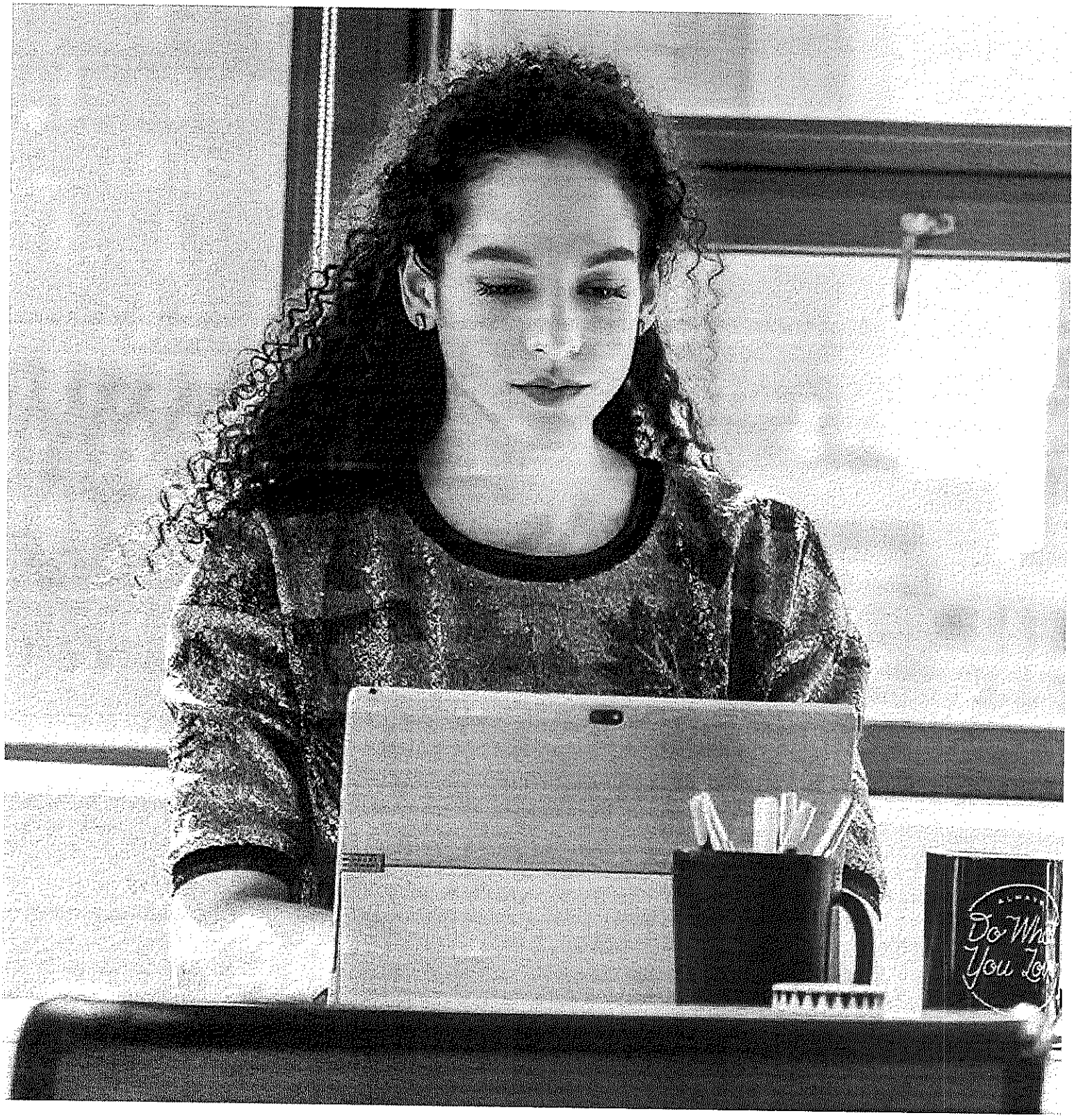
Rubro	Nombre rubro	Valor ($)	N
211622272120202008	Mantenimiento y actualización de software TI001 - GERENCIA DE TECNOLOGÍA INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD	16,412,292	
	Total	**16,412,292**	

Revisó

LEIDY YASMIN HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

Aprobó

JOHN ALBERTO BLANDON CANO



Microsoft AI Cloud Partner Program Terms of Participation Guide

Updated: January 22, 2024

Microsoft

Contents

Introduction to the Microsoft AI Cloud Partner Program 2

Overview 3

Program Administrator 3

Program Benefits 4

Visual Studio Benefits – Developer Tools 6

Azure Services Benefits 7

Technical Support Benefits 7

Marketing Benefits 7

Refund Requests 8

Retaining Legacy Benefits 8

Partner Support 9

Introduction to the Microsoft AI Cloud Partner Program

The Microsoft AI Cloud Partner Program (formerly known as the Microsoft Cloud Partner Program) is a place for all partners—whether they build and sell services, software solutions, or devices—aligned with the core solutions and technologies required to grow their own environments, migrate to the cloud and deliver success for their own customers. Base membership is the foundation of engagement, with opportunities for members to differentiate and showcase their capabilities with various offers. Offer benefits are provided to support partners as they grow their business and to help with:

- Encouraging business development;
- Increasing customer reach;
- Expanding technical skilling and enablement.



Overview

This guide is intended to provide an overview of the Microsoft AI Cloud Partner Program (Partner Program) rules and benefits use terms to partners who purchase a membership program or offer (including but not limited to Microsoft Action Pack, Partner Launch Benefits, Partner Success Core Benefits, Partner Success Expanded Benefits or Solutions Partner) or who retain Silver or Gold legacy competency ("legacy") benefits. Benefits are provided to partners once they have met the eligibility criteria and purchased the appropriate offer.

Partners must comply with the use terms and policies regarding benefits and license use rights and limitations about each software product or online service as outlined herein. Program information herein is subject to change and should not be interpreted as an offer, endorsement, guarantee, commitment or any other type of representation on the part of Microsoft. All decisions pertaining and related to a partner's business needs including but not limited to strategies, solutions, partner selection, implementation, etc. rest solely with the partner's business. **Be sure to review the benefits information in Partner Center before paying the annual fee.**

Program Administrator

An administrator within a partner organization collaborates across their organization to manage Partner Program membership including enrollment, offer purchase, designation attainment, and benefits assignment to specific users within the organization. **Partners participating in the Partner Program are responsible for tracking use and consumption of licenses and services provided or purchased through the Partner Program. Partners are also accountable for developing their own method of tracking license/benefit usage.**

Review documentation about managing membership in Partner Center.

Program Benefits

Technical Presales and Deployment Services

Technical Presales and Deployment services offer technical guidance based on real-world scenarios via interactive webinars and personalized technical consultations. These services help partners accelerate planning, development, deployment, and sales of Microsoft cloud-based applications and services. Partners must be active members of the Partner Program. Access to services varies depending on the type of engagement a partner wishes to have with a Microsoft partner technical consultant. Additional information is available in Technical Presales and Deployment services Partner Center documentation.

Product Benefits Terms of Use

Some programs and offers in the Partner Program include product licenses or keys for software and cloud services that are intended to help partners build innovative Microsoft-based apps and services. Refer to the license tables linked below for insight as to the associated product benefits. The product benefits partners will receive are the benefits listed in Partner Center at the time of attainment or purchase of an eligible program, offer or designation. Standard licensing terms (under the Microsoft Customer Agreement or other applicable licensing terms) apply for the product benefits provided with the Partner Program, unless otherwise noted herein.

- Microsoft AI Cloud Partner Program Benefits Guide
- License table for the legacy competencies

Each partner is responsible for tracking their own consumption and entitlement of product benefits. If a partner organization is selected for a compliance audit, that organization is responsible for presenting records regarding the active program licenses used and compliance with the terms of use. Licenses do not provide downgrade rights or any other Software Assurance services. For deployment, management, and other similar services, learn more about Software Assurance.

Product benefits granted can be used for:

- Internal use in a development, test, demo, sandbox, or production environment for general internal business purposes and not for any type of external, revenue generating purpose.
- Demonstration purposes. Sales and marketing employees of the partner organization can use product benefits to showcase products to customers, but demonstration products cannot be installed on customer hardware or infrastructure and must be used with partner supervision.
- Solution or services development purposes, including the development, testing and demos of solutions and services.
- Internal training, used for training internal employees only. Use for customer training is not permitted.

Product benefits granted to partners cannot be used for:

- Direct revenue-generating activities such as hosting a customer's applications or development of custom solutions for a specific client.
- Employee personal use.
- Installation of solutions or services at a customer site.
- Customer training (except for learning partners).
- Resell or transfer to any third party.
- Any activities that violate the terms of the Partner Program Agreement

Product Keys and Tokens

Some products and cloud services require a product key for installation and/or activation. Product keys for cloud services may also be referred to as tokens. Keys are issued per organization and not per end user of the organization.

Not all product benefits require product keys for installation or activation. Partners can use any combination of methods and keys they have acquired through various Microsoft programs to activate machines, depending on their business and infrastructure needs, so long as the systems are properly licensed and appropriate use rights are applied.

On-premises Software Installation and Activation

If a product requires a product key for installation, the end-user will be prompted to enter a product key during the installation process. If a product key is not required, "Not Required" will be noted in the Product Key column.

Although some products require the entry of a product key during the installation process, not all products require product activation. Product activation is required for Windows server and client operating systems and all Microsoft Office client applications.

Some product keys issued are Multiple Activation Keys (MAK). These products have a finite number of installations, activations, or seats. A product key will stop working when all installations and activations have been consumed. Additional activations for these product keys will not be granted. Consumption behavior of activations on a product key differs between partners with an Action Pack, Solutions Partner designation, Partner Launch and Partner Success benefit kits:

For the Microsoft Action Pack, the product key activation behavior is scenario-based:

- If the software is installed on a new machine, one product activation is consumed against the product key.
- If the software is installed on the same machine with no significant hardware changes, product activation is not consumed against the product key.
- If the software is installed on the same machine with significant hardware changes, product activation is consumed against the product key.

For partners who purchase Solutions Partner designation benefits, Partner Launch Benefits, Partner Success Core Benefits, Partner Success Expanded Benefits, or renew legacy benefits, each time a machine is activated, one of the product activations for that product key is consumed. This includes situations in which the same machine is reimaged and activated. Product keys may only be used in the license grant combinations as provided. For example, one 25 seat key cannot be adjusted to 5 different 5 seat keys.

On-premises software licenses issued are not perpetual. Partners are entitled and have the right to use these licenses only during their membership. Partners who renew their Partner Program membership or offer may need to manually reactivate their license keys at the renewal date. Partners who opt not to renew their Partner Program membership will need to obtain license rights via Commercial Licensing or uninstall any on-premises software obtained via the Partner Program.

Cloud Services Activation

Tokens are issued for cloud services. Partners may have multiple tokens for each online service. Tokens must be used in the format provided. For example, a 25-seat token cannot be split into 5 different 5 seat tokens so that the cloud service can be consumed under different tenants. **Program administrators who manage benefits must pay close attention during activation, because each token may only be activated one time. Once a token has been activated for seats on a tenant, those seats may not be moved to another tenant.**

The issuing of replacement tokens will be considered within 30 days of activation and is subject to review and approval by Microsoft, in its sole discretion. If authorized upon review, replacement tokens will be issued as a one-time exception. **Microsoft reserves the right to refuse the issuance of tokens.**

Use rights for cloud services subscriptions terminate at the end an enrollment year for all offers. **Although Partners may continue to have access to cloud services past their offer enrollment end date, they will no longer have use rights through that offer.**

Each year, when an organization renews or re-enrolls into a membership program or offer with associated product keys/tokens, a new set of tokens will be issued based on the organization's entitlement at the time of renewal or re-enrollment. Partner program administrators are required to enter these new tokens on the Key Redemption Portal in a timely fashion each program year to avoid a lapse in cloud services. Partners who do not renew or re-enroll in their membership will need to obtain license rights via Commercial Licensing.

Visual Studio Benefits – Developer Tools

Visual Studio Enterprise subscriptions are included with certain Solutions Partner designations and legacy benefits. The Microsoft Action Pack, Partner Launch Benefits, Partner Success Core Benefits, and the Partner Success Expanded Benefits include Visual Studio Professional subscriptions. All Visual Studio subscriptions are licensed per user and must be assigned and activated to be valid.

Sharing sign-in credentials is prohibited.

Visual Studio subscriptions allow designated employees in the partner organization to use the software and cloud services included within the Visual Studio subscription to design, develop, test, and demonstrate internal applications.

The products included in these Visual Studio subscriptions cannot be used for direct revenue-generating activities, such as providing consulting services, customizing a packaged application for a specific customer, or building a custom application for a customer, for a fee. They can be used for indirect revenue-generating activities, such as building a packaged application on the Microsoft platform, which is then marketed and sold to customers.

Assigning subscriptions

Visual Studio subscriptions may be reassigned from one subscriber to another if at least 90 days have passed since the time of the original assignment.

Sharing

License entitlements are defined per partner. Partners can share licenses across associated locations. Partners with Product License rights can also share licenses with affiliates and acquired companies that are associated in their Partner Program membership profile. Any other license sharing is prohibited.

Azure Services Benefits

Partners may be eligible for either monthly or yearly bulk credits based on the memberships and offer(s) they purchase through the Partner Program:

- Monthly Credits – Learn more here: Azure Benefit
- Yearly Credits – Learn more here: Microsoft Azure Sponsorship Offer Details

Technical Support Benefits

As part of Partner Program benefits, partners may receive two types of tech support incidents: On-Premises Product Support Incidents and Signature Cloud Support (SCS) Incidents. Solutions Partners and partners renewing legacy benefits may have access to both tech support incidents. Partner Launch Benefits, Partner Success Core Benefits, and Partner Success Expanded Benefits have access to Signature Cloud Support only. Action Pack partners have access to On-Premises Product Support Incidents only. Learn more in Partner Center documentation.

Product Support Incidents are subject to N-1 policy (see Partner Program product support for policy details). The N-1 support policy enables only newer on-premises products. N-1 includes the current product (N) and the previous product version (N-1). Older (N-2) products and any product where mainstream support has ended (see Microsoft Lifecycle Policy), are not covered by Product Support Incidents. Signature Cloud Support provides partners with cloud support to help keep their customers' services operating smoothly. Learn more via Microsoft Support.

Marketing Benefits

Marketing benefits (or go-to-market services) include a portfolio of best-in-class marketing platforms, content, and resources that help accelerate time to market, drive demand, and expand a partner's business. We operate at a global scale, empowering partners to unlock new growth opportunities and leverage our vast ecosystem. Some marketing benefits are included for all Partner Program partners. In additional there are incremental marketing benefits provided to partners with Solutions Partner designations, Partner Success Expanded Benefits, or those renewing legacy benefits.

Learn more about go-to-market services or get started.

Refund Requests

Refund requests for membership offers and the associated fees must be raised within 30 days of initial purchase. Refund requests are subject to review and will only be considered if no benefits are consumed or tokens viewed. Microsoft reserves the right to refuse the refund.

Note: Benefits swap from Microsoft Action Pack to Learning Action Pack, or vice versa, can be performed one time only, within 30 days after the Action Pack has been purchased, and if no benefits were consumed or tokens viewed. The benefits swap is subject to a review. Microsoft reserves the right to refuse the benefits swap operation.

Retaining Legacy Benefits

Legacy competencies and associated badges are no longer valid after September 30, 2022. However, partners will retain legacy benefits (benefits they received based on the competency held on September 30, 2022), until their next anniversary date.

On subsequent anniversary dates after October 3, 2022, partners will have the following options based on Solutions Partner qualification status:

If a partner qualifies for Solutions Partner designation at the time of anniversary:
Partners will have two options relating to benefits and they can only pick one option. **A partner must choose option #1 or #2** in order to keep the Solutions Partner designation **and cannot choose both options**.

- Option #1: To receive the Solutions Partner designation benefits partners will pay the associated annual fee. Annual fees for Solutions Partner designation are aligned to the legacy gold competency associated annual fees; OR
- Option #2: Retain legacy silver or gold benefits and pay the associated annual fee. Annual fees for legacy silver or gold benefits will remain the same as the legacy silver and gold competency annual fees.

If a partner does not qualify for Solutions Partner designation at the time of anniversary:

- Option: Retain legacy silver or gold competency benefits and pay an annual fee. Annual fees for legacy silver or gold benefits will be aligned to the legacy silver and gold competency annual fees.

Note: Partners who had both legacy silver and gold membership offers (for instance, within a year of a silver membership offer being upgraded to a gold membership offer) prior to the launch of the Microsoft AI Cloud Partner Program will only be able to renew the benefits associated with their legacy gold membership and not the benefits associated with both their legacy gold membership offer and their legacy silver membership offer.

Learn more with the Solutions Partner FAQ.

Partner Support

Microsoft AI Cloud Partner Program is not a commercial licensing channel. This means that our partner support teams don't support product benefits acquired through the Partner Program in the same way Microsoft supports products and licenses acquired through commercial licensing.

- Product benefits do not come with licensing support; we do not provide technical guidance or support around activation, tenants, subscriptions or any other technical situation.
- The supported scenarios refer to the overall Partner Center experience (benefits provisioning according to the Program Benefits Guide, user assignment/removal to/from usage-based subscriptions, product key/token redemption, software download, or any other issue with the Benefits Workspace), which means we do not provide support for the experience occurring in other portals outside Partner Center (such as Azure Portal, M365 Admin Center, Visual Studio portal, etc.)

A common misconception about product benefits is that they can be used in place of licenses acquired through other Microsoft commercial licensing channels or agreements. For example, a partner with an Enterprise Agreement may not reduce the number of licenses in that agreement by counting their product benefits.

For more information about benefits, visit Manage Microsoft AI Cloud Partner Program benefits.

VERIFICACIÓN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES PARA COMPRAS EN PÁGINA WEB

De conformidad con lo dispuesto en la Decisión Empresarial N°048 del 31 de mayo de 2024, la presente contratación se adelantará a través de una página web; en consecuencia, se procede a hacer la verificación técnica y jurídica de los términos y condiciones establecidos en el correspondiente sitio web: https://learn.microsoft.com/es-es/partner-center/membership/partner-success-expanded-benefits#download-the-benefits-terms-of-participation-guide , para los servicios requeridos, con el fin de satisfacer las necesidades de Valor+ S.A.S., y de cada uno de nuestros clientes. Esto para alojar ambientes virtuales de prueba y producción en los diversos componentes tecnológicos, que ayudaran a crecer de manera rentable a la empresa y a nuestros clientes.

1. VERIFICACIÓN JURÍDICA

REQUISITO	CUMPLE		SOPORTE / OBSERVACIONES
	SI	NO	
En el sitio web de la compra se encuentran publicadas las condiciones generales aplicables a la compra del bien o servicio que se va a realizar y se encuentran disponibles para su consulta, impresión y descarga.	X		Microsoft publica los términos del programa, guías, documentación y condiciones aplicables en sus portales oficiales, los cuales pueden ser consultados y descargado
La legislación aplicable a la compra del bien o servicio es la colombiana		X	El documento revisado no establece que la ley aplicable sea la colombiana. Por el contrario, los términos de Microsoft suelen estar sujetos a la legislación definida en el acuerdo principal correspondiente, generalmente distinta de la colombiana.
En los términos y condiciones aplicables a la compra del bien o servicio se establecen garantías		X	El documento reconoce que algunos derechos de los consumidores establecidos por la ley no pueden eliminarse mediante contrato. Si la legislación de Colombia otorga ciertas garantías mínimas, estas podrían prevalecer.
En los términos y condiciones aplicables a la compra del bien o servicio se establece derecho de retracto y se indica el procedimiento para ejercerlo	X		Se prevé la posibilidad de solicitar reembolso dentro de los 30 días siguientes a la compra inicial, sujeto a revisión de Microsoft y siempre que no se hayan consumido beneficios o utilizado tokens.

En los términos y condiciones aplicables a la compra del bien o servicio se establece cláusula de resolución de controversias	X		La contratación se realiza bajo los acuerdos generales de Microsoft, los cuales contienen mecanismos contractuales de resolución de disputas. Aunque no se desarrollan en esta guía, forman parte de la documentación contractual asociada
En los términos y condiciones aplicables a la compra del bien o servicio se modifica el momento de perfeccionamiento de la orden de compra; es decir, se establece un momento diferente a la aceptación de los términos y condiciones.		X	No se evidencia una modificación expresa del momento de perfeccionamiento de la compra dentro del documento revisado
El proveedor del bien o servicio informa en su plataforma web su nombre o razón social y el NIT		X	Se identifica claramente a Microsoft como proveedor, pero no se evidencia la publicación de un NIT colombiano en el documento revisado
El proveedor del bien o servicio, en su plataforma web informa dirección de notificaciones judiciales y datos de contacto	X		Microsoft dispone de canales de soporte, documentación y contacto a través de Partner Center y los portales de soporte referidos en el documento
El proveedor del bien o servicio, en su plataforma web indica el plazo de validez de la oferta y la disponibilidad del producto		X	El documento no establece un plazo específico de vigencia de una oferta comercial ni garantiza disponibilidad permanente del producto o servicio. Únicamente regula períodos de membresía y beneficios.

2. VERIFICACIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA

REQUISITO	CUMPLE		SOPORTE / OBSERVACIONES
	SI	NO	
La plataforma web de la compra del bien o servicio se ofrece la licencia necesaria para cumplir con el objeto del orden de compra	X		
La plataforma web de la compra del bien o servicio, cuenta con un mecanismo de doble factor para aprobar la transacción (Ej: Código captcha)	X		

El proveedor del bien o servicio, indica en su plataforma web las características tales como tamaño, el peso, la medida, el material del que está fabricado, su naturaleza, el origen, el modo de fabricación, los componentes, los usos, la forma de empleo, las propiedades, la calidad, la idoneidad, la cantidad, o cualquier otro factor pertinente.	X		
El proveedor del bien o servicio en su plataforma web, informa sobre los medios para realizar los pagos	X		
El proveedor del bien o servicio en su plataforma web, informa sobre el tiempo de entrega del bien o servicio	X		
El proveedor del bien o servicio en su plataforma web, indica el precio total del producto o servicio, incluyendo los impuestos, costos o demás gastos en lo que incurra Valor+ para adquirir el bien o servicio.	X		
Antes de realizar el pago, el proveedor del bien o servicio en su plataforma web, ofrece un resumen del pedido	X		
La plataforma web del proveedor del bien o servicio, cuenta con una opción para expresar la aceptación de la transacción por parte de Valor+ S.A.S.	X		
El proveedor del bien o servicio ofrece que el pago se realice a través de pasarelas de comercio electrónico reconocidos o canales de venta físicos autorizados	X		
El proveedor del bien o servicio informa que, después de realizado el pago, se generará una confirmación de la transacción, que corresponderá al soporte de la transacción.	X		

3. CONCLUSIÓN

Revisados los términos y condiciones de Microsoft, se evidenció que cumplen los requisitos mínimos legales y de seguridad exigidos por Valor+ S.A.S., razón por la cual se considera viable continuar con el respectivo proceso de contratación

DUBAN ANDRÉS GUZMÁN TORRES
Rol técnico

JOSÉ JULIÁN GARCÍA GARCÍA
Rol jurídico

DIANA MILENA PARRA ZAPATA
Rol logístico

ORDEN DE COMPRA

Consecutivo Interno N° 396-2026

"Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft".

DAVID ORLANDO QUINTERO JIMÉNEZ, identificado con la cédula de ciudadanía **N° 98.664.174**, en su calidad de Gerente General y representante legal de la sociedad **VALOR+ S.A.S.**, designado mediante Acta de Junta Directiva N°108 del 16 de enero de 2024, inscrita en la cámara de comercio el día 18 de enero de 2024, conforme a lo establecido en los Estatutos Sociales de la sociedad de economía mixta de mayoría capital público, con **NIT 900.969.726-2**; empresa que requiere renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft. Lo anterior, conforme se determina en las siguientes clausulas:

PRIMERA. - DESCRIPCION DEL PROVEEDOR: Microsoft Corporation es una empresa multinacional de tecnología de origen estadounidense, dedicada al desarrollo, comercialización y prestación de soluciones de software, hardware y servicios de tecnologías de la información (TI), dirigidas tanto al sector empresarial como a usuarios particulares.

SEGUNDA. - OBJETO: Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft.

TERCERA. - ALCANCE: En desarrollo del objeto contractual, el contratista deberá activar y dejar plenamente habilitada para Valor+ S.A.S. la suscripción **Microsoft Partner Success Expanded Benefits**, con una vigencia de **doce (12) meses**, garantizando la continuidad de los beneficios asociados al programa de socios de Microsoft y la disponibilidad de los recursos de licenciamiento, soporte y herramientas incluidos dentro de dicha membresía durante todo el período contratado.

Como parte de la ejecución contractual, el contratista deberá realizar el aprovisionamiento, activación y habilitación de los beneficios y licencias incluidos en la suscripción dentro del **tenant institucional de Microsoft** de la entidad, permitiendo su administración y utilización conforme a las condiciones establecidas por el fabricante y a las necesidades operativas de la organización.

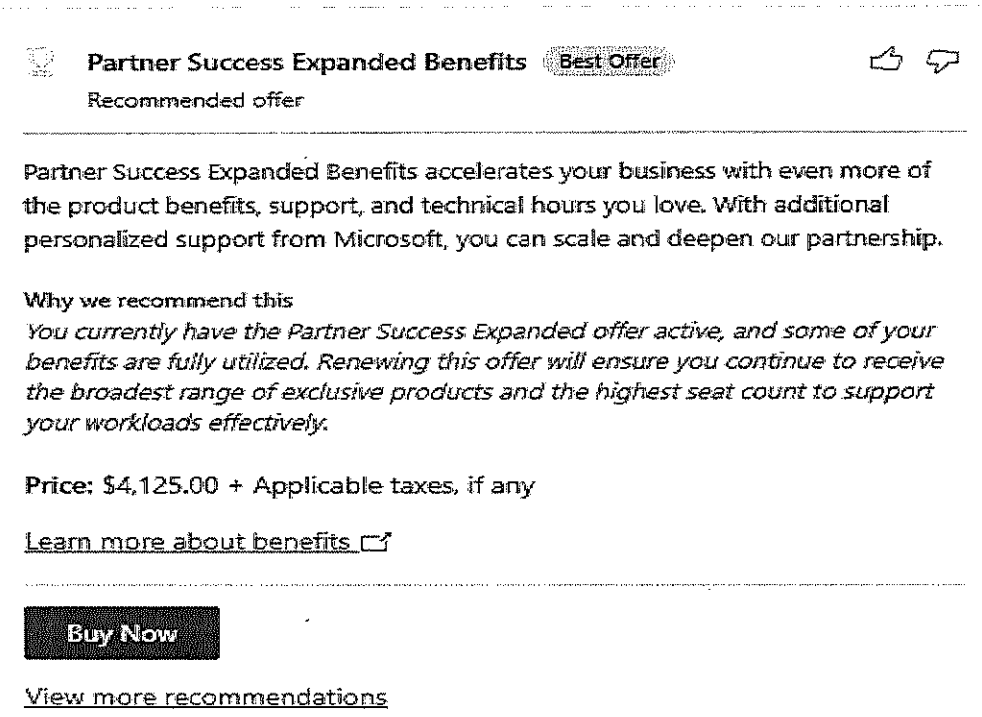
La suscripción deberá otorgar acceso y disponibilidad para el aprovisionamiento de los beneficios, herramientas y licencias que conforman la oferta **Partner Success Expanded Benefits**, entre los cuales se incluyen:

- Digital Marketing Content OnDemand (DMC).
- Ready-to-Go Marketing Assets (Partner Marketing Center).
- Geo Expansion Readiness Assessment.
- Partner Go-to-Market Toolbox.
- Technical Presales and Deployment Services (TP&D).
- Partner Cloud Support Incidents.
- Microsoft 365 Copilot.
- Microsoft 365 Business Premium (No Teams).
- Teams Enterprise.
- Visual Studio Professional Subscriptions.
- Microsoft Viva Suite.
- Power Apps Premium.
- Power Automate Premium.

- Dynamics 365 Partner Sandbox Marketing.
- SQL Server Enterprise Per Core.
- System Center Standard.
- Windows Server Standard Per Core.
- Windows Server Remote Desktop Services (RDS) CALs.

La suscripción objeto de contratación deberá cumplir, como mínimo, con las siguientes características:

- Modalidad de licenciamiento: Suscripción.
- Tipo de licenciamiento: Empresarial.
- Vigencia mínima: Doce (12) meses continuos.
- Activación y habilitación de beneficios en el tenant institucional de Microsoft de la entidad.
- Acceso a los beneficios, herramientas, soportes técnicos, servicios y recursos incluidos por Microsoft dentro de la membresía adquirida.
- Derecho de uso de las licencias y servicios incluidos durante el período de vigencia de la suscripción.



La suscripción Partner Success Expanded Benefits deberá ser adquirida directamente a través del portal oficial de Microsoft Partner Center.

https://partner.microsoft.com/dashboard/v2/membership/offers

CUARTA. - VALOR: El valor de la presente orden de compra se estima en la suma de hasta **DIECISÉIS MILLONES CUATROCIENTOS DOCE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M.L ($16.412.292)** IVA e impuestos incluidos, reservados en el certificado de disponibilidad presupuestal N° 1652 del día 30 de octubre del año 2026.

Se debe tener en cuenta que el valor estimado del contrato se calculó con base en el costo anual de la suscripción **Partner Success Expanded Benefits** de Microsoft, cuyo valor asciende a **USD 4.125,00**.

Para efectos de establecer el presupuesto, dicho valor fue convertido a pesos colombianos utilizando la **Tasa Representativa del Mercado (TRM)** vigente al 03 de noviembre de 2026, equivalente a **$3.182,99**, obteniéndose un valor base de **$13.129.833,75**.

Debido a que la adquisición se realiza a través de una plataforma internacional y el pago debe efectuarse en dólares estadounidenses, al valor base se le adicionó un **10%**, con el fin de cubrir impuestos, gravámenes, comisiones bancarias y demás costos asociados a pagos internacionales.

Adicionalmente, considerando que el precio del servicio se encuentra expresado en moneda extranjera y que la tasa de cambio puede variar entre la elaboración del estudio y la realización del pago, se incorporó un **15% adicional** como margen de contingencia para cubrir posibles fluctuaciones del dólar y garantizar la disponibilidad de los recursos requeridos para la contratación.

QUINTA. - FORMA DE PAGO: Valor+ S.A.S., cancelará el valor total de la suscripción de Microsoft, mediante un único pago con tarjeta de crédito.

SEXTA. - PLAZO: De conformidad con la naturaleza del objeto contractual, la adquisición de la **renovación de la suscripción Microsoft Partner Success Expanded Benefits** corresponde a una prestación de **ejecución instantánea**, toda vez que la obligación principal del contratista consiste en renovar, activar y habilitar la membresía en la plataforma oficial de Microsoft.

No obstante, los beneficios, licencias y servicios asociados a la suscripción deberán permanecer disponibles para la entidad durante un período de **doce (12) meses**.

En consecuencia, la vigencia de la suscripción renovada será de **un (1) año**, contado a partir de la fecha de vencimiento de la membresía actualmente activa y de la efectiva activación de la renovación en el tenant institucional de la entidad, esto es, desde el **8 de noviembre de 2026** y hasta el **7 de noviembre de 2027**, garantizando durante dicho término el acceso y disfrute de los beneficios, herramientas, licencias y demás servicios incluidos en el programa **Microsoft Partner Success Expanded Benefits**, de conformidad con las condiciones establecidas por el fabricante.

SÉPTIMA. - RELACIÓN LABORAL: La presente orden de compra no genera relación alguna con EL CONTRATISTA, ni con quien éste emplee para el cumplimiento del objeto de esta y, en consecuencia, tampoco el pago de prestaciones sociales, ni de ningún tipo de emolumentos diferentes al valor aquí acordado.

OCTAVA. - DESIGNACIÓN DE SUPERVISOR: Para esta contratación se designa como supervisor al señor **DUBAN ANDRÉS GUZMAN TORRES**, identificado con cédula de ciudadanía N°71.268.117. Por lo anterior, a partir de la fecha deberá cumplir con las funciones de supervisión de la mencionada orden de compra, acorde con lo establecido en esta, en el Manual de Contratación y de Supervisión de Valor+ y demás disposiciones sobre la materia.

NOVENA. - DOCUMENTOS DE LA ORDEN: Los siguientes documentos hacen parte integral de la presente orden:

1. Estudio de conveniencia.
2. Certificado de disponibilidad presupuestal N°1652 del 30 de octubre de 2026.
3. Verificación de términos y condiciones para compras en página web.

4. Certificado de Registro Presupuestal.
5. Los demás documentos que legalmente se requieran y los que se produzcan durante el desarrollo de la orden.

Para constancia se firma a los 06 NOV 2026.

Cordialmente,

DAVID ORLANDO QUINTERO JIMÉNEZ
Representante Legal
Valor+ S.A.S.

DUBAN ANDRÉS GUZMAN TORRES
Supervisor

Proyectó: José Julián García García **Cargo:** Profesional especializado.	**Revisó:** Yovanna Santamaría Echeverri **Cargo:** Coordinadora de Contratación	**Aprobó:** Héctor Darío Yepes Vega **Cargo:** Director jurídico Contractual **Aprobó:** Luisa Fernanda Echeverri Villa Cargo: Secretaria General

VALOR + S.A.S

900969726.2

ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Vigencia 2026 Compromiso presupuestal No. 1868

Fecha de aprobación 06/11/2026

Beneficiario 444,444,551.3 MICROSOFT

Descripción

Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft

Certifico que a la fecha de aprobación de este documento se han comprometido $16,412,292 discriminados en los siguientes rubros:

Disponibilidad Nro.	1652		$	16,412,292
101	GENERICO		Valor($)	16,412,292
Rubro	211622272120202008	Mantenimiento y actualización de software TI001 - GERENCIA DE TECNOLOGÍA INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD	$	16,412,292

Total compromiso	$	**16,412,292**
Total cancelaciones	$	**0**
Total definitivo	$	**16,412,292**

Revisó _____
LEIDY YASMIN HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

Aprobó _____
JOHN ALBERTO BLANDON CANO

ORDEN DE INICIACIÓN

ORDEN DE COMPRA	N° 396-2026
CONTRATANTE	**Valor+ S.A.S.** NIT. 900.969.726-2
CONTRATISTA	MICROSOFT CORPORATION
OBJETO	Renovar la suscripción Partner Success Expanded Benefits de Microsoft
PLAZO DE EJECUCIÓN	De conformidad con la naturaleza del objeto contractual, la adquisición de la **renovación de la suscripción Microsoft Partner Success Expanded Benefits** corresponde a una prestación de **ejecución instantánea**, toda vez que la obligación principal del contratista consiste en gestionar la compra, renovación, activación y habilitación de la membresía en la plataforma oficial de Microsoft. No obstante, los beneficios, licencias y servicios asociados a la suscripción deberán permanecer disponibles para la entidad durante un período de **doce (12) meses**. En consecuencia, la vigencia de la suscripción renovada será de **un (1) año**, contado a partir de la fecha de vencimiento de la membresía actualmente activa y de la efectiva activación de la renovación en el tenant institucional de la entidad, esto es, desde el **8 de noviembre de 2026** y hasta el **7 de noviembre de 2027**, garantizando durante dicho término el acceso y disfrute de los beneficios, herramientas, licencias y demás servicios incluidos en el programa **Microsoft Partner Success Expanded Benefits**, de conformidad con las condiciones establecidas por el fabricante.
VALOR CONTRATO	hasta **DIECISÉIS MILLONES CUATROCIENTOS DOCE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M.L ($16.412.292)** IVA e impuestos incluidos

DUBAN ANDRÉS GUZMAN TORRES, identificado con cedula de ciudadanía **N°71.268.117**, en calidad de Supervisor designada por Valor+ S.A.S., de conformidad con lo establecido en el numeral 7.1 de la Decisión Empresarial N°048 de 2024, suscribe la presente la presente orden de iniciación, con el fin de iniciar la ejecución de la orden de compra en mención, la cual inicia a los 06 NOV 2026.

Para constancia se firma, a los 06 NOV 2026

Duban Guzmán

DUBAN ANDRÉS GUZMAN TORRES
Supervisor