

Microsoft BizSpark™

Manual del programa para Startups

Aviso de exención de responsabilidad

Este manual del usuario es sólo para fines de información. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS, EXPRESAS, IMPLÍCITAS O LEGALES, EN RELACIÓN CON LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO. El cumplimiento de todas las leyes de derechos de autor aplicables es responsabilidad del usuario. Sin limitar los derechos bajo las leyes de derechos de autor, ninguna parte del presente documento se puede reproducir, almacenar o incorporar en un sistema de recuperación, ni transmitir de ninguna forma ni por ningún otro medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación o de otro tipo), ni para cualquier fin, sin el permiso expreso y por escrito de Microsoft Corporation.

Microsoft puede contar con patentes, solicitudes de patente, marcas comerciales, derechos de autor u otros derechos de propiedad intelectual relacionados con el contenido del presente documento. Salvo que se estipule expresamente en algún contrato de licencia por escrito de Microsoft, el otorgamiento del presente documento no le concede a usted licencia alguna para estas patentes, marcas comerciales, derechos de autor u otra propiedad intelectual.

© 2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Microsoft y BizSpark son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países. Las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios.

Microsoft®

Contenido

¿Qué es BizSpark?	1
Información general del programa	1
Estructura y funciones del programa	1
Startups de BizSpark	3
¿Por qué debo incorporarme a BizSpark como Startup?	3
Idoneidad de Startup.....	4
Responsabilidades.....	5
¿De qué manera me incorporo como Startup?.....	5
¿Cuánto tiempo puedo participar en BizSpark?	6
¿Cuál es el Proceso de renovación?	6
¿De qué manera termino mi participación como Startup?.....	6
¿Qué ocurre después de tres años de participación en BizSpark?	6
¿Cómo pago mi tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa?.....	7
Beneficios de trabajar con un Network Partner	8
Beneficios de trabajar con un socio de hosting	8
Varios	9
Avisos para Microsoft.....	9
Recursos adicionales.....	9
Apéndice A: Ofrecimiento tecnológico y recursos de soporte técnico de BizSpark	10
Apéndice B: Escenarios de producción y hosting	13

Este Manual del programa se irá actualizando con información importante y los cambios que se realicen en el programa.

Para mantenerse informado, visite con frecuencia el sitio web de Microsoft® BizSpark™ en <http://www.microsoft.com/bizspark>.

¿Qué es BizSpark?

Información general del programa

BizSpark es un nuevo e innovador programa diseñado para unir a Startups (empresas incipientes) y recursos con el fin de apoyarlos en una comunidad única. Gracias a su exclusivo diseño para ayudar a las Startups que se dedican al desarrollo de software, BizSpark podrá:

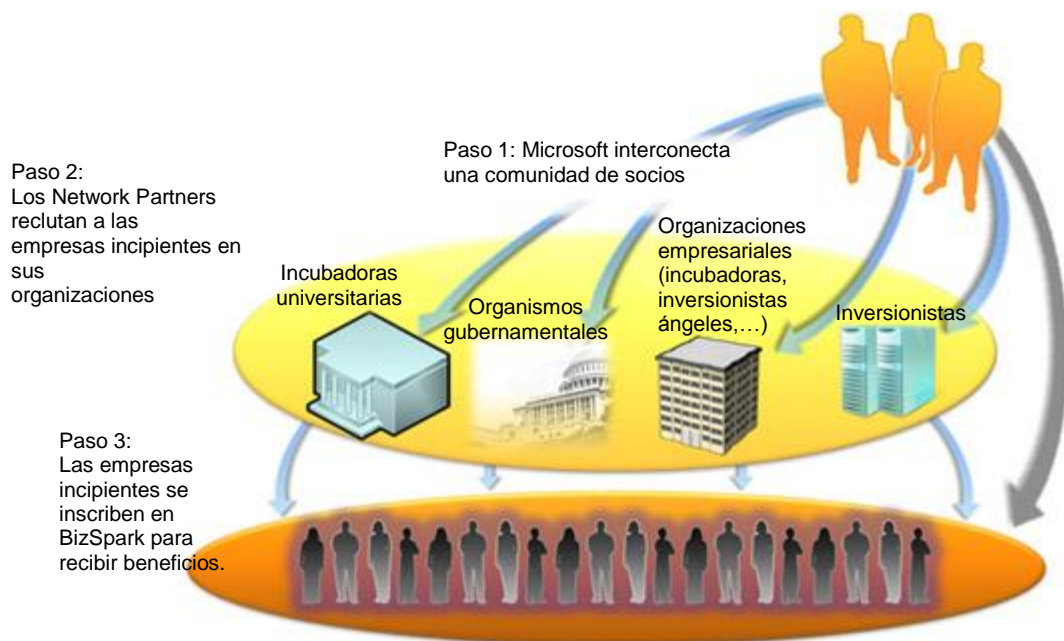
- proporcionarles “acceso rápido” a herramientas y tecnologías de Microsoft, para su uso inmediato en la producción e implementación de aplicaciones de diseño, desarrollo, pruebas, demostración y hosting;
- conectarlas con Network Partners y con una comunidad global y unida de recursos de soporte; y
- ofrecerles visibilidad global en el sitio web de MicrosoftStartupZone mediante BizSparkDB, un directorio en línea de Startup hospedado en este mismo sitio web.

Estructura y funciones del programa

1. Estructura:

Básicamente, BizSpark es un programa basado en patrocinadores con tres niveles de relaciones:

- 1) Los champs trabajan con *Network Partners* y los administran.
- 2) Los *Network Partners* patrocinan y administran la participación de *Startups* idóneas en el Programa.
- 3) Los *Hosting Partners* ofrecen servicios de hosting a las *Startups* para aplicaciones de “software como servicio” desarrolladas por ellos.



2. *Funciones del programa:*

- *Champ:* persona que actúa como coordinador entre Microsoft y los Network Partners. Los champs son responsables de ponerse en contacto con los Network Partners, aprobar su inscripción y administrarlos durante su participación en BizSpark.
- *Network Partner:* miembro activo del ecosistema de software local que colabora con las Startups de primera fase de alto potencial. Los Network Partners pueden ser organizaciones que se centran específicamente en respaldar a comerciantes y empresas incipientes, o cuyas actividades se centran en promocionar y respaldar las Startups de software mediante programas, tutoría, funciones de red, asesoría comercial, asesoría financiera o actividades similares.
- *Startup:* empresa incipiente de tecnología que participa activamente en el desarrollo de un producto o servicio basado en un software que será un elemento principal de su actual o futuro negocio.
- *Hosting Partner:* Network Partner designado que ofrece servicios de hosting para soluciones de “software como servicio” desarrolladas por Startups de BizSpark.

Startups de BizSpark

¿Por qué debo incorporarme a BizSpark como Startup?

1. El programa Microsoft BizSpark se basa en la creencia de que el éxito de la empresa incipiente es nuestro éxito. Microsoft se compromete a ayudar a las empresas incipientes de tecnología para hacer realidad sus metas en sus propios términos y en el menor tiempo posible. Mediante BizSpark, las metas de Microsoft son:
 - Ayudar a las empresas de software nuevas e innovadoras a adquirir experiencia y conocimientos valiosos en las tecnologías de Microsoft, sin gastos por adelantado, de manera que logren obtener las tecnologías que necesitan cuando menos puedan costearlas.
 - Ayudar a las empresas incipientes a establecer relaciones con ecosistemas locales y globales de este tipo de empresas (comunidades virtuales, inversionistas ángeles, incubadoras, asociaciones de emprendedores, etc.), que están igualmente involucradas y que apuestan por la innovación en software y el espíritu empresarial.
 - Estimular los ecosistemas locales dinámicos de software y promover la innovación y la interoperabilidad.
 - Trabajar con empresas incipientes de tecnología como parte de la red de Microsoft BizSpark para garantizar que respaldamos a la audiencia más amplia posible, de tal manera que se elogien los valores de estas empresas y de las organizaciones en red que las apoyan.
2. Microsoft BizSpark ofrece a las Startups la oportunidad de:
 - *Obtener software:* recibir acceso rápido y fácil a las actuales herramientas de desarrollo, tecnologías de plataforma y licencias de hosting o producción completas de Microsoft, para su uso inmediato en la elaboración de soluciones innovadoras e interoperables y su colocación en el mercado. No es necesario pagar por adelantado para inscribirse en Microsoft BizSpark.
 - *Obtener soporte técnico:* obtener soporte técnico profesional de Microsoft y estar conectado a los Network Partners de BizSpark de distintas partes del mundo, que brindan una amplia gama de recursos de soporte para las empresas incipientes de software. Los Network Partners son incubadoras, inversionistas, asesores, organismos gubernamentales y proveedores de servicios de hosting que están comprometidos con la innovación en software y el espíritu empresarial.
 - *Obtener visibilidad:* las Startups tienen la oportunidad de conseguir visibilidad global para una audiencia de inversionistas, clientes y socios potenciales al perfilar su empresa en el directorio en línea de Startup (BizSparkDB), en el sitio web de Microsoft Startup Zone. Una Startup también tiene la oportunidad de ser presentada en BizSparkDB como empresa destacada y ser promovida como Empresa BizSpark de la Semana en el sitio web de Microsoft Startup Zone.

Idoneidad de Startup

1. *Requisitos de idoneidad de Startup:*

Una startup idónea debe tener las siguientes características en el momento de la incorporación:

- Haber participado activamente en el desarrollo de un producto o servicio basado en un software que constituirá un elemento principal de su actual o futuro negocio².
- Ser de propiedad privada.
- Estar en el negocio menos de 3 años⁴.
- Obtener menos de USD\$1 millón en ingresos anuales⁶.

Para ser idóneas para usar el software de producción e implementación de soluciones hospedadas, las Startups también deben estar desarrollando una nueva solución de “software como servicio” (sobre cualquier plataforma) para ser presentada por Internet.

2. *Vigencia:* las Startups pueden participar en BizSpark por hasta 3 años. En el primer y segundo aniversario de su inscripción inicial, deben actualizar su inscripción (por ejemplo, confirmar que no se han convertido en empresas públicas y que su propiedad no ha cambiado).
3. *Tarifa:* se deberá pagar una tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa cuando la Startup se retire del Programa. Como parte del compromiso de Microsoft por el éxito de las Startups, no existen costos iniciales para que ellas se incorporen a BizSpark.
4. *Ofertas especiales:* las Startups también pueden ser idóneas para ofrecimientos de productos o servicios adicionales (de Microsoft o de otros) de vez en cuando durante su permanencia en el Programa. A las Startups inscritas en BizSpark se les notificará sobre ofertas especiales cuando estén disponibles y también sobre los términos y el proceso de inscripción. La Ofertas especiales no forman parte de los beneficios del programa BizSpark y la participación de Startups en Ofertas especiales se registrará por los términos y condiciones de cada Oferta especial (incluidas licencias y comisiones, si las hay)
5. *Ofrecimiento tecnológico:* el ofrecimiento tecnológico de BizSpark para las Startups actualmente incluye:
 - **Para desarrollo, pruebas y demostración:**

1 Las Startups no pueden estar en el negocio de proporcionar servicios a otros, como hosting, agencia web, integración de sistemas o desarrollo externalizado.

2 Las Startups no pueden estar en el negocio de proporcionar servicios a otros, como hosting, agencia web, integración de sistemas o desarrollo externalizado

3 Las Startups que participan activamente en el desarrollo de software, pero que aún no han completado las formalidades de establecer un negocio, también son idóneas para incorporarse a BizSpark.

4 Las Startups que participan activamente en el desarrollo de software, pero que aún no han completado las formalidades de establecer un negocio, también son idóneas para incorporarse a BizSpark.

5 Este requisito se adaptó para agregar variaciones locales, que se ajustan a las condiciones económicas propias del lugar de negocios de la empresa incipiente. Si el lugar de negocios de una Startup no aparece a continuación, entonces el límite de ingresos es de USD\$ 1 millón.

USD\$ 750.000 China

USD\$ 500.000 Grecia, Corea, Malasia, Polonia, Rusia, España, Ucrania

USD\$ 250.000 Egipto, Pakistán, Tailandia, Turquía, Vietnam

6 Este requisito se adaptó para agregar variaciones locales, que se ajustan a las condiciones económicas propias del lugar de negocios de la empresa incipiente. Si el lugar de negocios de una Startup no aparece a continuación, entonces el límite de ingresos es de USD\$ 1 millón.

USD\$ 750.000 China

USD\$ 500.000 Grecia, Corea, Malasia, Polonia, Rusia, España, Ucrania

USD\$ 250.000 Egipto, Pakistán, Tailandia, Turquía, Vietnam

- el software incluido en Visual Studio Team System Team Suite (VSTS) con MSDN Premium, más VSTS Team Foundation Server (Edición estándar), para todo el equipo de desarrollo
- **Para uso de producción:** es decir, para implementar y hospedar una nueva aplicación de “software como servicio” de una Startup y así ser presentada por Internet a los clientes de esa empresa:
 - Windows Server; SQL Server, BizTalk Server y Office SharePoint Server para hospedaje de sitios web y
 - Systems Center para administrar operaciones en un servidor de host.

La información anterior con respecto a software es representativa y no exhaustiva. Consulte el Manual del programa Startup y el Programa EULA para conocer más detalles. Los productos, versiones, disponibilidad y beneficios adicionales están sujetos a cambio. Todos los software sólo están disponibles mediante descarga.

Como es probable que este ofrecimiento se actualice cada cierto tiempo, las Startups y los Network Partners deberán visitar con frecuencia el sitio web de Microsoft® BizSpark en <http://www.microsoft.com/bizspark> para revisar los Manuales de programas.

- Para obtener información detallada sobre el ofrecimiento tecnológico actual de BizSpark y recursos de soporte, consulte el **Apéndice A** de este Manual del programa.
- Para obtener información detallada sobre escenarios de producción y hosting, consulte el **Apéndice B** de este Manual del programa.

Responsabilidades

Las Startups deben:

- Inscribirse como Startup en el sitio web de BizSpark y mantener un perfil actualizado en el mismo. Para obtener información adicional sobre cómo realizar estas tareas, consulte el Manual del usuario de Startup.
- Renovar su suscripción anualmente.
- Aceptar regirse por los términos y condiciones de BizSpark establecidos en el Contrato de BizSpark Startup, el Contrato de licencia para el usuario final de BizSpark, el sitio web del Programa (lo que incluye, las Condiciones de uso, la Declaración de privacidad y el Código de conducta) y el Manual del programa Startup.
- Pagar una tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa al término de su participación con BizSpark.

Consulte el Contrato de BizSpark Startup para conocer más detalles sobre las responsabilidades de las Startups.

¿De qué manera me incorporo como Startup?

Proceso de inscripción en BizSpark Startup:

- La Startup debe estar asociada a un Network Partner antes de incorporarse. Si una Startup no está asociada a un Network Partner de BizSpark participante, esa empresa puede seleccionar uno en la herramienta “Find a Network Partner” (Buscar un Network Partner) del sitio web de BizSpark. La información de contacto del Network Partner se proporcionará a la Startup y ésta podrá comunicarse directamente con el Network Partner. Si la Startup no logra localizar un Network Partner en su región, puede comunicarse con un representante de Microsoft mediante el sitio web de BizSpark para solicitar ayuda.

- Una vez que la Startup está asociada a un Network Partner y éste le proporciona un código de inscripción, la Startup debe visitar el sitio web de BizSpark para incorporarse. El Contacto principal de la Startup deberá iniciar sesión con un Windows Live™ ID, leer y aceptar el Contrato de BizSpark Startup y el Contrato de licencia para el usuario final. Después de escribir el código de inscripción proporcionado por el Network Partner, el Contacto principal proporcionará información básica de contacto sobre esa Startup. Para obtener más información sobre el proceso de inscripción, consulte el Manual del usuario del programa BizSpark.
- Cuando el proceso de inscripción esté completo, el Contacto principal de la Startup recibirá un correo electrónico con el mensaje “Welcome to the Microsoft BizSpark Program” (Bienvenido al Programa Microsoft BizSpark) y que incluye su identificador de suscripción único, necesario para activar los beneficios y descargar software (entregado mediante la infraestructura MSDN).

¿Cuánto tiempo puedo participar en BizSpark?

Durante tres años (con renovación anual), a menos que la Startup se convierta en empresa pública, sea adquirida por una empresa que no califica para BizSpark o no se rija por los términos y condiciones de BizSpark establecidos en los Materiales del programa.

Consulte el Contrato de BizSpark Startup para conocer otras situaciones en las que podría terminar su participación en el Programa.

¿Cuál es el Proceso de renovación?

Cada Startup debe renovar su participación en BizSpark en un plazo de 90 días desde su primer y segundo aniversario anual después de la inscripción. El Contacto principal de la Startup recibirá un correo electrónico recordatorio de parte de BizSpark cuando llegue el momento de efectuar la renovación. La renovación es rápida y sencilla: el Contacto principal de la Startup simplemente inicia sesión, hace clic en el botón de renovación y confirma que su idoneidad no ha cambiado. Si la Startup opta por no efectuar la renovación, esa empresa puede comunicarse con el servicio de soporte al cliente y solicitar que la retiren del programa BizSpark.

¿De qué manera termino mi participación como Startup?

Puede poner fin a su participación en BizSpark como Startup en el momento que desee. Para hacerlo, [póngase en contacto con Microsoft](#).

¿Qué ocurre después de tres años de participación en BizSpark?

Por lo general, la participación de una Startup en BizSpark finalizará después de 3 años o antes si la empresa termina su suscripción o si ya no es idónea (por ejemplo, cuando se convierte en empresa pública o es adquirida por otra empresa).

Cuando finalice su participación en el programa:

- Las Startups continuarán disfrutando de los derechos de uso de la oferta tecnológica del programa BizSpark para desarrollo, pruebas y demostraciones, siempre y cuando todos los miembros de la Startup cumplan con el Contrato de licencia para el usuario final.
- Las Startups ya no contarán con los derechos de uso de la oferta tecnológica del programa BizSpark para producción y hosting. Sin embargo, al concluir su participación en BizSpark, las Startups tendrán el beneficio de la experiencia con BizSpark y estarán mejor equipadas para determinar la tecnología de producción y hosting que mejor se adapte a sus necesidades comerciales.

- Las Startups podrían optar por aprovechar un programa de Microsoft como Service Provider License Agreement (SPLA) (u otros programas con licencia de Microsoft que estén disponibles en ese momento), pero de ninguna manera están obligadas a hacerlo.
- Las Startups deben administrar los contratos con sus clientes para prever el término de sus derechos de producción y hosting conforme al programa BizSpark.
- Las Startups serán responsables de pagar una tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa.

¿Cómo pago mi tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa?

Se enviará una factura por la tarifa de USD\$ 100 por ofrecimiento de programa al Contacto principal de la Startup después de que ésta se retire del programa BizSpark. Para obtener más información sobre el pago, [póngase en contacto con Microsoft](#).

Beneficios de trabajar con un Network Partner

BizSpark se diseñó para unir a una comunidad global de expertos, recursos técnicos y mentores empresariales que puedan abordar eficazmente los desafíos únicos del desarrollo empresarial que enfrentan las empresas incipientes. BizSpark se conecta directamente a las Startups con una comunidad de organizaciones de desarrollo económico y empresarial, o Network Partners, que comprenden cabalmente el entorno de inicio y lo que se necesita para avanzar rápidamente. Estos excelentes asesores se especializan en promocionar y respaldar a las Startups mediante programas, tutoría empresarial, funciones de red, asesoría financiera, conexiones entre expertos y otros recursos, que impulsan el éxito de las empresas incipientes.

Beneficios de trabajar con un Hosting Partner

Los Hosting Partners son Network Partners designados, que pueden proporcionar servicios de hosting para soluciones de “software como servicio” desarrolladas por Startups de BizSpark. Por lo general, los Hosting Partners son miembros del programa SaaS (“Software como servicio”) Incubation Center, que está sujeto a sus propios términos y condiciones (lo que incluye, entre otros, una tarifa única de USD\$ 10.000 por entrenamiento en SaaS Business y entrega continua de talleres de SaaS de 1 día).

A las Startups que pretenden implementar un producto en Internet dentro de 12 meses desde su inscripción se les anima a contratar a un Hosting Partner para que las ayude a hospedar su aplicación en Internet. Los Hosting Partners pueden ofrecer una amplia gama de soluciones, desde las que no necesitan administración hasta las totalmente administradas.

Si la Startup todavía se encuentra desarrollando un producto, puede ser más rentable contratar un Hosting Partner que ofrezca cuentas de servidor baratas y sin administración, que permitan a la empresa incipiente implementar uno o más servidores pequeños que ella misma pueda configurar y administrar.

Si la aplicación de la Startup se dirige a la producción, esa empresa debe considerar una asociación de hosting con servicio completo. Un socio de servicio completo trabajará con la Startup para implementar y ejecutar en forma segura a escala, y le otorgará a la Startup un “contrato de nivel de servicio” de rendimiento para su aplicación (después de todo, es la aplicación que usa el cliente de la Startup y no el servidor). Muchos Hosting Partners se especializan en ayudar a las Startups a llevar sus aplicaciones al siguiente nivel de preparación de “Software como servicio”, incorporando aprovisionamiento automatizado para el usuario, medición de uso automatizada e incluso servicios de facturación automatizados si la Startup los necesita.

Un Hosting Partner puede operar en zonas geográficas específicas y puede tener calificaciones especiales como certificaciones de seguridad mejoradas. Es importante que la Startup elija a un Hosting Partner que satisfaga sus necesidades específicas. Para obtener información detallada acerca de proveedores de servicios de hosting y cómo seleccionarlos, consulte [Selecting a Hosting Partner for Your Software plus Services Application](#) (Selección de un Hosting Partner para su software más aplicación de servicios).

Para encontrar un Hosting Partner en su área geográfica, visite: <http://www.microsoft.com/bizspark>.

Varios

Avisos para Microsoft

Todas las Startups deben:

Enviar avisos por escrito según su Contrato de BizSpark Network Partner a Microsoft, a la siguiente dirección:

Julien Codorniou
Microsoft Corporation
One Microsoft Way
Redmond, WA 98052
Correo electrónico: bzssup@microsoft.com

Recursos adicionales

¿Está interesado en incorporarse como Startup? www.microsoft.com/bizspark.

Para asuntos de soporte técnico, póngase en contacto con: [Servicio de soporte al cliente de BizSpark](#).

Para obtener más información sobre recursos para Startups: visite <http://www.microsoftstartupzone.com>.

Apéndice A: Ofrecimiento tecnológico y recursos de soporte técnico de BizSpark

Herramientas de diseño <i>(Las licencias sólo son para desarrollo, pruebas y demostración)</i>	
Microsoft Expression Studio con suscripción MSDN Premium	<ul style="list-style-type: none"> • Un programa (1) Expression Studio v2 con suscripción MSDN Premium
Desarrollo, pruebas y demostración <i>(Las licencias sólo son para desarrollo, pruebas y demostración)</i>	
Visual Studio Professional con suscripción MSDN Premium	<ul style="list-style-type: none"> • Visual Studio Team System 2008: <ul style="list-style-type: none"> – Visual Studio Team System 2008: Team Suite – Visual Studio Team System 2008: Development – Visual Studio Team System 2008: Architecture – Visual Studio Team System 2008: Test – Visual Studio Team System 2008: Database • Visual Studio Team System 2008: Team Foundation Server Standard Edition • Visual Studio 2008 Professional • Visual Studio Team System 2005: <ul style="list-style-type: none"> – Visual Studio 2005 Team Suite – Visual Studio 2005 Team Edition for Software Developers – Visual Studio 2005 Team Edition for Software Architects – Visual Studio 2005 Team Edition for Software Testers – Visual Studio 2005 Team Edition for Database Professionals • Visual Studio 2005 Professional • Visual Studio 2005 Tools for Microsoft Office System • Visual SourceSafe 2005 • Versiones anteriores de Visual Studio <ul style="list-style-type: none"> – Visual Studio .NET, Visual Basic, Visual C#, Visual C++, Visual J#, Visual FoxPro
Microsoft Server Software con suscripción MSDN Premium	<ul style="list-style-type: none"> • SQL Server, todas las versiones • Servidores con plataforma para aplicaciones <ul style="list-style-type: none"> – BizTalk Server, Commerce Server, Host Integration Server, Connected Services Framework, Customer Care Framework • Servidores para productividad empresarial <ul style="list-style-type: none"> – Content Management Server, Exchange Server, Office Live Communications Server, Office Forms Server, Office Groove Server, Office PerformancePoint Server, Speech Server, SharePoint Server, Windows SharePoint Services • Servidores para operaciones de TI <ul style="list-style-type: none"> – Identity Integration Server, Microsoft System Center, Microsoft Operations Manager, Microsoft System Center Capacity Planner, Microsoft System Center Data Protection Manager, Systems Management Server, Internet Security y Acceleration (ISA) Server
Microsoft Dynamics con suscripción MSDN Premium	<ul style="list-style-type: none"> • Dynamics AX, GP, NAV, SL, Microsoft Forecaster & Microsoft FRx • Dynamics CRM, Point of Sale, Microsoft Small Business Accounting & Financials

<p>Microsoft Windows con suscripción MSDN Premium</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Windows Vista <ul style="list-style-type: none"> – Ultimate/Enterprise/Business/Home Premium/Home Basic • Windows XP <ul style="list-style-type: none"> – Professional/Home/Media Center Edition/Tablet PC Edition • Windows Server 2008 (todas las versiones) • Windows Server 2003 R2 • Windows Compute Cluster • Windows SharePoint Services
<p>Microsoft Office System 2007 con suscripción MSDN Premium</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Office Ultimate/Enterprise/Professional Plus/Professional 2007 • Office Word, Office Excel, Office PowerPoint, Office Outlook & Business Contact Manager, Office Access • Office Publisher, Office InfoPath, Office OneNote, Office Communicator, Office Groove, Office SharePoint Designer, Office Visio Professional, Office Project Standard • Office Accounting, Office Business Scorecard Manager, MapPoint, Office FrontPage • Office Project Professional • Office Project Server, Office Project Portfolio Server
<p>Otras herramientas de Microsoft, SDKs, DDKs con suscripción MSDN Premium</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Access Developer Extensions • Virtual PC, Virtual Server • .NET Framework, .NET Compact Framework, .NET Micro Framework • Windows SDK, Platform SDK, DirectX SDK • Microsoft Baseline Security Analyzer 2.0, Application Compatibility Tool Kit 5.0 • Windows Automated Installation Kit (WAIK), Windows Installer • Windows Driver Kit (WDK), Windows Hardware Compatibility Test • Visual Studio 2005 Extensions for .NET Framework 3.0
<p>Producción y hosting <i>(Para producción e implementación de la nueva oferta de “software como servicio” de una Startup que será presentada a los clientes por Internet. Consulte el Apéndice B para conocer escenarios comerciales con los derechos de Producción y hosting.)</i></p>	
<p>Servidores de host</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SQL Server 2008 Standard, Enterprise and Workgroup Editions • SQL Server 2008 Web Edition • Windows Web Server 2008 • Windows Server 2008 Standard and Enterprise • Windows Server 2008 Standard and Enterprise without Hyper-V™ • Biz Talk Server 2006 R2 Branch, Standard and Enterprise Editions • Office SharePoint Server 2007 for Internet Sites
<p>Servidores para operaciones de TI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • System Center Configuration Manager 2007 with SQL Server 2005 Technology • System Center Data Protection Manager 2007 • System Center Operations Manager 2007 with SQL Server Technology

Recursos de soporte técnico	
<p>Soporte para programas y productos <i>(Los profesionales de soporte técnico de Microsoft responderán a sus preguntas dentro de las horas laborales).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dos incidentes de soporte técnico, que abarcan ayuda con asuntos técnicos break-fix <ul style="list-style-type: none"> – Beneficio limitado a la persona de Contacto principal de la Startup Conéctese a http://msdn.microsoft.com/subscriptions/aa948875.aspx para conocer la información de contacto de soporte regional y los términos y condiciones que rigen. • Soporte ilimitado de programas para asuntos no técnicos <ul style="list-style-type: none"> – Conéctese a http://msdn.microsoft.com/subscriptions/aa948875.aspx para conocer la información de contacto de soporte regional.

El ofrecimiento tecnológico de BizSpark es exclusivo para Startups de BizSpark y sus miembros individuales que han aceptado el Contrato de licencia para el usuario final de BizSpark. Las tecnologías de BizSpark no deben transferirse a terceros.

La información es representativa y no exhaustiva. Los productos, versiones, disponibilidad y beneficios adicionales están sujetos a cambio. Como es probable que este ofrecimiento se actualice cada cierto tiempo, las Startups y los Network Partners deberán visitar con frecuencia el sitio web de Microsoft® BizSpark en <http://www.microsoft.com/bizspark> para revisar los Manuales de programas y los Escenarios de producción y hosting.

Apéndice B: Escenarios de producción y hosting

Las Startups pueden usar el hosting de BizSpark y servidores para operaciones de TI para el uso en producción: es decir, para hospedar y administrar su aplicación de “software como servicio” a la que pueden obtener acceso los clientes a través de Internet. Las Startups pueden autohospedarse o establecer un contrato con un Hosting Partner de BizSpark.

Los servidores de host de BizSpark incluyen los productos Windows Server, SQL Server, BizTalk Server y Office SharePoint Server for Internet Sites. Los servidores para operaciones de TI de BizSpark incluyen productos del servidor System Center.

Las Startups pueden utilizar servidores de host TI de BizSpark para implementar una aplicación de software desarrollada por la empresa incipiente y a la que pueden obtener acceso los clientes a través de Internet. Pueden utilizar servidores para operaciones de TI de BizSpark para administrar la aplicación y los servidores en que ésta se ejecuta.

Algunos ejemplos de aplicaciones de este tipo incluyen, entre otros:

- Una aplicación de línea de negocio, como la aplicación CRM, que los clientes de la empresa incipiente utilizan para administrar sus propias relaciones comerciales.
- Un sitio de subasta en línea.
- El negocio de la Startup es logístico (por ejemplo, la entrega de paquetes).
- Un sitio de redes sociales.

Los puntos clave aquí son:

- La Startup desarrolló la aplicación o servicio por sí sola y la hospeda (ya sea en forma autohospedada o mediante un proveedor de servicios de hosting) y
- Los clientes obtienen acceso a la aplicación o servicio a través de Internet

Los servidores de BizSpark no pueden usarse cuando no son compatibles con una aplicación desarrollada por la Startup. En otras palabras, las licencias de BizSpark no se aplican cuando la Startup

- Se ofrece a los servidores simplemente como plataforma hospedada (por ejemplo, una base de datos de SQL Server)
- Utiliza los servidores como plataforma para la aplicación de otra empresa, como una aplicación CRM de un tercero

Consulte el Contrato de BizSpark Startup y el Contrato de licencia para el usuario final de BizSpark (ambos publicados en el sitio web de BizSpark) para conocer los términos definitivos de uso.