

# Guía del programa

## para todos los Partners de Microsoft

### Enero de 2007

El programa para Partners de Microsoft® se describe en esta guía, que incluye la estructura básica del programa, quién debe inscribirse, información general de los beneficios y requisitos del programa, así como directivas y procesos de inscripción. Para obtener información más detallada sobre la suscripción, consulte los tres recursos adicionales siguientes:

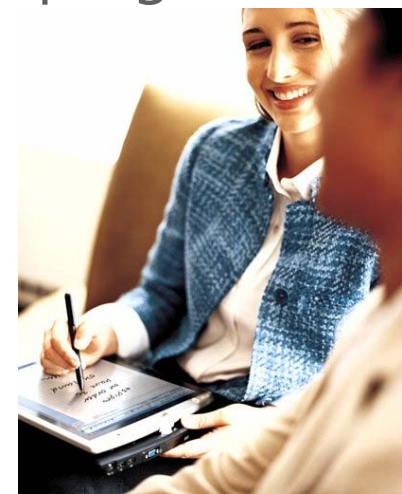
- Las guías de Introducción al programa para Partners de Microsoft son tres manuales independientes que proporcionan instrucciones sobre:
  - [Inscripción, renovación de la inscripción y actualización de su estatus de miembro](#)
  - [Examine preguntas relacionadas con el perfil](#): examine las preguntas sobre el perfil que debe responder como parte de la inscripción en el programa.
  - [Obtenga una Competencia Microsoft](#).
- El sitio Web de [Microsoft para Partners](#) proporciona contenido detallado sobre los beneficios y competencias de Programa para Partners de Microsoft.
- La Ayuda online de Partner Membership Center proporciona instrucciones sobre cómo administrar y gestionar la cuenta de partner asociada con la suscripción al programa. Puede tener acceso a esta ayuda online una vez que inicie sesión en Partner Membership Center. [Haga clic aquí](#) para iniciar sesión.

#### **SUGERENCIA: Uso de esta guía**

Utilice la **Tabla de contenido**, que se muestra a la izquierda de esta página, para buscar rápidamente el tema que desee. En la Tabla de contenido, haga clic en **Options** (Opciones) y, a continuación, en **Wrap Long Bookmarks** (Ajustar marcadores largos), para ver la Tabla de contenido completa.

A medida que vaya evolucionando el programa para Partners de Microsoft se actualizará la guía del programa con nueva información importante. Visite <https://www.microsoft.com/latam/socios> con frecuencia para mantenerse al día.

## Guía del programa



## 1. Programa para Partners de Microsoft: comprometido con su éxito

El programa para Partners de Microsoft se ha diseñado para reconocer sus conocimientos, premiarle por su influencia general en el mercado y proporcionarle valor como ayuda para que su negocio prospere.

### Por qué inscribirse en el programa para Partners de Microsoft

El programa para Partners de Microsoft es un programa global, integrado y único que se ha diseñado para ayudarle a desarrollar todo su potencial.

Inscribirse en este programa le ayuda a:

- **Crear su negocio** con beneficios diseñados para ayudarle a obtener ingresos, potencial de ventas y prevalencia, al mismo tiempo que incrementa su influencia en el mercado.
- **Reducir costes y aumentar la eficacia operativa** a lo largo del ciclo empresarial utilizando software valioso y beneficios de formación y soporte técnico.
- **Conseguir su potencial empresarial completo** para usted y sus clientes a través de tecnologías innovadoras de Microsoft, su relación con Microsoft y la comunidad mundial de partners.

Una vez que su organización se ha inscrito en el programa para Partners de Microsoft, tendrá acceso inmediato a beneficios y recursos adaptados a sus necesidades empresariales individuales. [Haga clic aquí](#) para obtener una lista detallada de beneficios.

### Quién puede inscribirse en el programa para Partners de Microsoft

El programa para Partners de Microsoft se ha diseñado sólo para las empresas cuya función principal es la venta, servicio, soporte técnico o creación de soluciones en la plataforma Microsoft o el suministro de soluciones basadas en productos y tecnologías de Microsoft a clientes externos independientes. Algunos ejemplos de empresas que tienen estas características son los proveedores de servicios de consultoría, proveedores de software independientes (ISV), fabricantes de hardware independientes, distribuidores para grandes cuentas, distribuidores de equipos (OEM), proveedores de soporte técnico, integradores de sistemas, ensambladores de sistemas, proveedores de formación, distribuidores de valor añadido y proveedores de valor añadido que venden más del 75 por ciento de sus productos y servicios a clientes fuera de su empresa. Algunos ejemplos de entidades que no cumplen estas características son las organizaciones sin ánimo de lucro, instituciones académicas, estudiantes, oficinas estatales y empresas que no estén centradas principalmente en actividades relacionadas con la informática. Ciertos tipos de empresas que no están centradas en la informática

## Guía del programa



pero influyen significativamente en la adquisición de tecnología pueden participar en el programa para Partners de Microsoft.

## Cómo funciona el programa

El programa para Partners de Microsoft tiene **tres niveles de suscripción**:

- **Miembros registrados de Microsoft:** nivel inicial de suscripción al programa
- **Microsoft Certified Partners:** siguiente nivel de suscripción al programa
- **Microsoft Gold Certified Partners:** nivel más alto de suscripción al programa

Según el nivel de suscripción, recibirá un conjunto de **beneficios del programa** que corresponden a todas las fases del ciclo empresarial, desde la planificación de negocios hasta la retención de clientes. Los beneficios del programa varían de un nivel de suscripción a otro e incluyen herramientas y servicios de marketing innovadores, licencias de software de Microsoft, recursos para soporte técnico y de ventas, y formación técnica y en ventas completa.

Podrá obtener la cualificación necesaria y ascender a otro nivel de suscripción si gana **Partner Points** y participa en una o varias competencias de Microsoft. Los Partner Points se obtienen por actividades relacionadas con el desarrollo de tecnología; el rendimiento de las ventas de Microsoft; y la atención, soporte técnico y formación de clientes. Las competencias y especializaciones de Microsoft definen la experiencia en las áreas de soluciones que se corresponden con las necesidades de los clientes. Con la participación en una competencia o especialización de Microsoft se obtienen Partner Points, así como beneficios adicionales a los asociados con el nivel de suscripción.

Para inscribirse en el programa para Partners de Microsoft, [haga clic aquí](#). Una vez que obtenga una cuenta de Microsoft Passport Network, tendrá acceso a **Partner Membership Center**, donde puede solicitar la suscripción, indicar el perfil de su organización, ver los requisitos y estados de las competencias y tener acceso a los beneficios del programa. Partner Membership Center es el único sitio en el que puede gestionar su relación con Microsoft.

## Guía del programa



## 2.Cuál es el nivel de suscripción adecuado para usted

### Tres niveles de suscripción

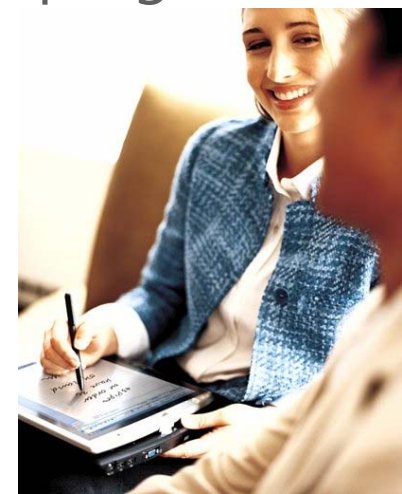
El nivel en el que se inscriba viene determinado por el nivel de experiencia y compromiso de su organización en el programa. Las organizaciones consiguen niveles avanzados de suscripción al ganar Partner Points y obtener la cualificación necesaria para una o más competencias de Microsoft. El programa para Partners de Microsoft ofrece valor en cada uno de los tres niveles de suscripción:

- Los **Miembros registrados de Microsoft (nivel 3)** son organizaciones que tienen cualquier grado de experiencia en las tecnologías de Microsoft y están interesadas en alinearse más estrechamente con Microsoft. En este nivel, tiene fácil acceso a muchos recursos que puede utilizar para ayudar a su empresa a mantenerse al día con la tecnología más reciente de Microsoft, atender a sus clientes de forma más eficaz y aumentar su potencial de mercado.
- Los **Microsoft Certified Partners (nivel 2)** demuestran un alto grado de experiencia en el funcionamiento de las tecnologías de Microsoft. En este nivel, tiene la oportunidad de participar en diversos eventos y obtener acceso a recursos, herramientas, software y beneficios especiales diseñados para el aumento de su negocio.
- Los **Microsoft Gold Certified Partners (nivel 1)** demuestran un alto grado de experiencia en el funcionamiento de las tecnologías de Microsoft. En este nivel, tiene la oportunidad de crear la relación de trabajo más estrecha posible con Microsoft y recibir los mayores beneficios del programa.

Los requisitos de inscripción en los programas varían según los niveles. A medida que los partners avanzan a niveles de suscripción superiores, reciben beneficios cada vez mayores basados en el aumento de su participación en el programa. Por ejemplo, los Gold Certified Partners, deben cumplir los requisitos más rigurosos y, en compensación, obtienen el mayor nivel de beneficios que se puede ofrecer a través del programa para Partners de Microsoft.

Una vez que se ha inscrito en el programa para Partners de Microsoft, su empresa puede ascender secuencialmente o pasar directamente de Miembro registrado (nivel 3) a Gold Certified Partner (nivel 1) si cumple los requisitos de nivel de programa adecuados.

## Guía del programa



## Requisitos del programa

Los requisitos del programa se basan en el cumplimiento de los criterios para inscribirse en el programa y en el nivel de suscripción.

### Nivel de Miembro registrado

Los requisitos para un Miembro registrado de Microsoft son:

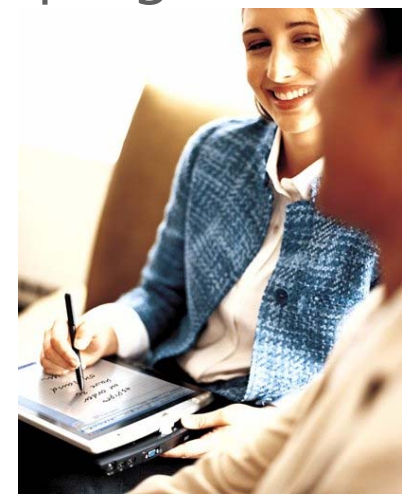
- Aceptar el contrato del programa para Partners de Microsoft.
- Completar un perfil individual y de la organización.

### Nivel Certified Partner

Los requisitos de un Microsoft Certified Partner son:

- Aceptar el contrato del programa para Partners de Microsoft.
- Completar un perfil individual y de la organización, y asignar funciones de contacto clave.
- Obtener 50 Partner Points. Para conocer las actividades que permiten obtener Partner Points, consulte la sección [“Los Partner Points definen su nivel de suscripción”](#) de esta guía.
- Cumplir **1 cualquiera** de los 3 criterios siguientes:
  1. Contar con al menos 2 empleados que hayan obtenido el certificado de [Microsoft Certified Professionals](#), que pueden ser:
    - Microsoft Certified Professional (MCP)
    - Microsoft Certified Trainer (MCT)
    - Microsoft Certified Systems Administrator (MCSA) (certificación para Windows® 2000 o posterior)
    - Microsoft Certified Application Developer (MCAD)
    - Microsoft Certified Solution Developer (MCSD)
    - Microsoft Certified Systems Engineer (MCSE) (certificación para Windows Server 2003 o posterior)
    - Microsoft Certified Database Administrator (MCDBA) (certificación para SQL Server 2000 o posterior)
    - Microsoft Certified Desktop Support Technician (MCDST)

## Guía del programa



- Microsoft Certified Technology Specialist (MCTS)
- Microsoft Certified IT Professional (MCITP)
- Microsoft Certified Professional Developer (MCPD)
- Microsoft Certified Architect (MCA)

—O bien,—

2. Tener al menos 1 solución de software comercial probada por Microsoft o su proveedor de pruebas autorizado. Algunos ejemplos son "Microsoft Platform Test for ISV Solutions" o "Certified for Windows Vista". Para obtener información sobre las pruebas de software y certificaciones, vaya a <https://partner.microsoft.com/40011374> (en inglés).

—O bien,—

3. Un producto de hardware que cumpla los requisitos y haya superado con éxito la prueba de hardware del logotipo "Certificado para Windows". Escribir el número de identificación de envío que se le asignó al pasar la prueba "Certificado para Windows Vista" y firmar el contrato del logotipo para inscribirse. Para obtener información sobre la especificación de la prueba de hardware del logotipo "Certificado para Windows", [haga clic aquí](#).

Nota: al ganar una [Microsoft Competency](#) se cumpliría este requisito porque las competencias requieren dos certificaciones profesionales o las certificaciones o pruebas de hardware o software correspondientes. Consulte la sección "[Las competencias de Microsoft se centran en sus capacidades clave](#)" de esta guía.

- Pagar la [cuota anual de suscripción](#) del Programa para Partners de Microsoft para el nivel Certified Partner.

### Nivel Gold Certified Partner

Los requisitos de un Microsoft Gold Certified Partner incluyen la obtención de todo lo siguiente:

- Aceptar el contrato del programa para Partners de Microsoft.
- Completar un perfil individual y uno de la organización, y asignar funciones de contacto clave.
- Obtener al menos 1 competencia de Microsoft. Consulte la sección "[Las competencias de Microsoft se centran en sus capacidades clave](#)" de esta guía.
- Ganar 120 Partner Points. Para conocer las actividades que permiten obtener Partner Points, consulte la sección "[Los Partner Points definen su nivel de suscripción](#)" de esta guía.
- Pagar la [cuota anual de suscripción](#) del Programa para Partners de Microsoft para el nivel Gold Certified Partner.

## Guía del programa



## Requisitos de los niveles: resumen visual

	<b>Miembro registrado</b>	<b>Certified Partner</b>	<b>Gold Certified Partner</b>
<b>Obtener Partner Points</b>	No requerido	50	120
<b>Obtener una competencia de Microsoft</b>	No requerido	No requerido	Un mínimo de 1 competencia de Microsoft
<b>Ganar certificaciones de Microsoft</b>	No requerido	Contar con 2 empleados con certificado de Microsoft o un (1) producto de hardware o aplicación de software probado	No requerido (incluido en los requisitos de competencias de Microsoft)
<b>Firmar el contrato del programa para Partners de Microsoft</b>	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio
<b>Completar los perfiles online y asignar funciones de contacto clave</b>	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio
<b>Pagar la cuota anual de suscripción al programa</b>	No se requiere ninguna cuota para unirse al programa en este nivel	La cuota varía en función de la región y la moneda	La cuota varía en función de la región y la moneda

La inscripción inicial en el programa establece la fecha de vencimiento del programa; la suscripción es válida durante un año a partir de esa fecha.

## Guía del programa



### 3. Los Partner Points definen su nivel de suscripción

Los Partner Points se obtienen con diversas actividades que demuestran su influencia en el mercado. Los Partner Points se basan en la recomendación, venta y soporte técnico de software de Microsoft; la satisfacción del cliente; las certificaciones profesionales o de productos; y la participación en eventos y programas patrocinados por Microsoft.

#### Modelo de Partner Points

Los Partner Points se utilizan para reconocer la profundidad y amplitud de participación en el programa y su influencia en el mercado. Conseguir Partner Points le capacita para obtener niveles superiores de suscripción. Existen tres tipos de Partner Points:

- Puntos de cualificación
- Puntos adicionales
- Puntos totales

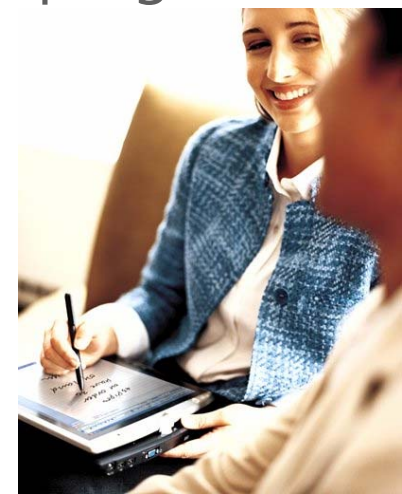
Los **puntos de cualificación** son Partner Points que se utilizan para lograr los niveles de suscripción Certified o Gold Certified. Existen varias actividades con las que se puede conseguir un **número máximo de puntos de cualificación**.

En algunas actividades, es posible seguir consiguiendo puntos. Cuando el número total de puntos conseguidos en una actividad supera el límite de puntos de cualificación, los puntos de más se conocen como "**puntos adicionales**". El seguimiento de todos los puntos se realiza en su cuenta de partner. En el caso de que los puntos de cualificación caduquen o dejen de ser válidos, los puntos adicionales se pueden convertir en puntos de cualificación, lo que garantiza que se mantenga el nivel de suscripción.

Los **puntos totales** son la cantidad total de puntos conseguidos durante un año de suscripción o la suma de los puntos de cualificación y los puntos adicionales.

Aunque la caducidad de los Partner Points varía, la mayoría de las categorías de puntos se aúnan para que caduquen en la fecha de vencimiento de su suscripción al programa a fin de simplificar la administración de la misma.

## Guía del programa



Ejemplo:

La obtención de certificaciones profesionales de Microsoft proporciona entre 1 y 3 puntos de cualificación, según la certificación específica. El número máximo de puntos de cualificación es 40 para todas las certificaciones profesionales obtenidas. El siguiente es un ejemplo de un partner que sobrepasó el número de puntos de cualificación para las certificaciones profesionales.

Certificación	Puntos de cualificación obtenidos	Número de profesionales asociados con la organización que obtuvieron la certificación	Puntos totales
MCP (Microsoft Certified Professional)	1	5	5
MCSA (Microsoft Certified Systems Administrator)	2	2	4
MCAD (Microsoft Certified Application Developer)	2	5	10
MCSE (Microsoft Certified Systems Engineer)	3	5	15
MCSD (Microsoft Certified Solution Developer)	3	2	6
MCDBA (Microsoft Certified Database Administrator)	3	1	3
Total			43

La cuenta de este partner tiene 40 puntos de cualificación, más 3 puntos adicionales por sus certificaciones profesionales, con lo cual el total es de 43 puntos. Los 40 puntos se pueden utilizar para solicitar el siguiente nivel de suscripción. Si el empleado que obtuvo el MCDBA deja la organización, este partner tendría 40 puntos de cualificación y cero puntos adicionales por sus certificaciones profesionales.

## Guía del programa



## Obtención de Partner Points

Hay varias actividades con las que se pueden obtener Partner Points:

- Lograr competencias de Microsoft
- Lograr competencias y designaciones adicionales:
  - Designación Especialista en Pequeña Empresa (Small Business Specialist)
  - Puntos promocionales por lograr su primera competencia
- Lograr certificaciones profesionales de Microsoft
- Lograr productos probados y aprobados
- Obtener referencias de clientes aprobadas
- Participación en el Índice de Satisfacción de Clientes (CSAT, Customer Satisfaction Index) o en la herramienta Metrics that Matter
- Demostrar rendimiento de ventas de Microsoft
- Participación en otras actividades:
  - Participación en ISV Royalty Program
  - Asistencia a la conferencia mundial para partners de Microsoft
  - Envío de evaluaciones del cliente

En las siguientes secciones se describe cada una de estas actividades.

## Guía del programa



## Lograr una competencia

Las competencias de Microsoft le ayudan a diferenciar sus conocimientos ante los clientes, ampliar sus oportunidades de mercado, alinear su empresa con iniciativas de marketing importantes de Microsoft y facilitar una relación más estrecha con otros partners. Actualmente hay trece competencias en las que se puede inscribir. Aunque Microsoft anima a los partners a inscribirse en todas las competencias en las que pueden participar; los Partner Points se aplican sólo a las primeras dos competencias. [Haga clic aquí](#) para obtener más información sobre las competencias.

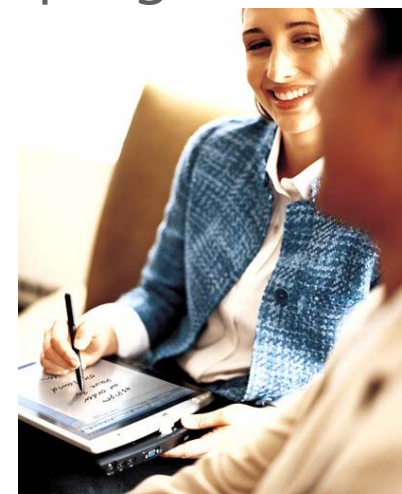
Las competencias se suelen demostrar a través de dos o más de los siguientes:

- Microsoft Certified Professionals contratados
- Referencias de clientes
- Pruebas de productos
- Actividad de ventas

En la tabla siguiente se proporciona información sobre los Partner Points que se logran con las competencias.

Obtención de una competencia	
Puntos concedidos	30 puntos por competencia Además, Microsoft ahora concede una bonificación de 20 Partner Points por el logro de la primera competencia. Estos 20 puntos se consiguen en la categoría "competencias y designaciones adicionales".
Puntos de cualificación máximos	60 puntos
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí
Los puntos son válidos...	... mientras los requisitos de la competencia sean válidos. En la mayoría de las competencias, esto será desde la fecha en que se logre la competencia hasta el vencimiento de la suscripción, <i>más</i> un año adicional.
Más información	<a href="http://www.microsoft.com/latam/Socios/competencias/">http://www.microsoft.com/latam/Socios/competencias/</a>

## Guía del programa



Si tiene múltiples ubicaciones, puede obtener competencias en cada ubicación y acumularlas para el conjunto de la organización. Sin embargo, si dos o varias ubicaciones obtienen competencias idénticas, sólo la primera logra los puntos que se pueden utilizar como **puntos de cualificación**; la segunda obtiene **puntos adicionales**. Este ejemplo ilustra que las organizaciones inscritas en el programa Partner deben lograr dos únicas competencias para obtener 60 puntos de cualificación en esa categoría.

### Obtener **competencias y designaciones adicionales**: Especialista en Pequeña Empresa y bonificación de competencia

Se pueden obtener puntos al lograr la designación Especialista en Pequeña Empresa. También se pueden obtener al lograr la primera competencia. Estos puntos se consiguen en la categoría Competencias y designaciones adicionales.

<b>Competencias y designaciones adicionales</b>	
Puntos de cualificación máximos	25
Puntos concedidos por Especialista en Pequeña Empresa	25 Nota: si ha obtenido una competencia, al obtener la designación de Especialista en Pequeña Empresa, ganará 5 puntos, lo que le llevará al máximo de 25 puntos de esta categoría.
Puntos concedidos por Bonificación de competencia	20 Nota: si ha obtenido la designación de Especialista en Pequeña Empresa, no recibirá puntos adicionales para su primera competencia, puesto que ya ha ganado el máximo de 25 puntos de esta categoría.
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	No, los elementos de esta categoría sólo se pueden obtener una vez.
Los puntos son válidos desde...	... Especialista en Pequeña Empresa: si en el momento de renovar la inscripción cumple todavía con los requisitos, puede volver a inscribirse como Especialista en Pequeña Empresa. Puntos de bonificación de competencia: tienen la misma fecha de caducidad que la primera competencia.
Más información sobre Especialista en Pequeña Empresa	<a href="#">Especialista en Pequeña Empresa</a>

## Guía del programa



## Microsoft Certified Professionals asociados

Una persona asociada con su organización que ha obtenido una certificación técnica también logra puntos para la organización de acuerdo con la tabla siguiente.

Certificación	Puntos	Certificación	Puntos
<b>Categoría 1</b>		<b>Categoría 3</b>	
MCP (Microsoft Certified Professional)	1	MCA (Microsoft Certified Architect)	3
MCPSB (Professional + Site Building)	1	MCDBA (Microsoft Certified Database Administrator)	3
MCPSI (Professional + Internet)	1	MCLC (Microsoft Certified Learning Consultant) Nota: sólo cuatro MCLC pueden obtener Partner Points en una misma organización. No se concederán puntos adicionales por los MCLC que excedan de cuatro.	3
MCTS (Microsoft Certified Technical Specialist)	1	MCPD (Microsoft Certified Professional Developer)	3
<b>Categoría 2</b>		MCSA (Microsoft Certified Systems Administrator)	3
MCAD (Microsoft Certified Application Developer)	2	MCSE (Microsoft Certified Systems Engineer)	3
MCDST (Microsoft Certified Desktop Support Technician)	2	MCSEI (Microsoft Certified Systems Engineer + Internet)	3
MCITP (Microsoft Certified IT Professional)	2	MCSEM (Microsoft Certified Systems Engineer: Messaging)	3
MCSA (Microsoft Certified Systems Administrator)	2	MCSES (Microsoft Certified Systems Engineer: Security)	3
MCSAM (Microsoft Certified Systems Administrator: Messaging)	2		
MCSAS (Microsoft Certified Systems Administrator: Security)	2	MCT (Microsoft Certified Trainer)	3

Los puntos se conceden a la ubicación con la que está asociada la persona que ha obtenido la credencial. Aunque las personas pueden estar asociadas con varias organizaciones, por ejemplo los contratistas independientes que trabajan con varios partners, sus certificaciones sólo se pueden asociar con una única organización.

Microsoft Certified Professional	
Puntos concedidos	1 a 3 puntos, según el tipo de certificación de cada persona. Una persona sólo puede aportar una certificación (la de categoría superior) a su organización.
Puntos de cualificación máximos	40

## Guía del programa



Microsoft Certified Professional	
Los puntos son válidos hasta...	... la fecha de vencimiento de la certificación, <i>más</i> el tiempo restante del año de suscripción. Si una persona deja de trabajar para una organización, el partner pierde inmediatamente los puntos de MCP aportados por la certificación.
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí, sin límite.
Más información	<a href="#">Partner Points Estimator</a>

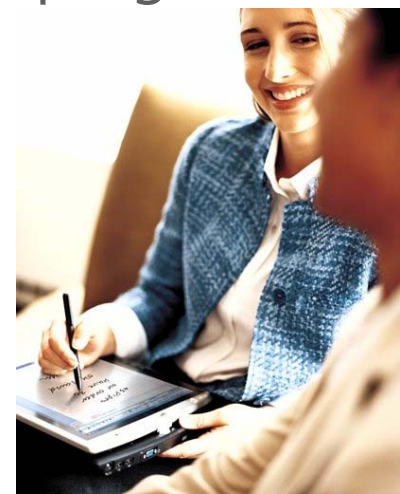
Nota: los partners obtienen 5 puntos MCP por cada especialización conseguida en la competencia Microsoft Business Solutions. Como en el resto de las competencias, los puntos MCP son, además, puntos obtenidos al conseguir una competencia.

### Envío de referencias de clientes aprobadas

El envío de referencias de proyectos que haya implementado para sus clientes es otra forma de obtener puntos. Una vez que envíe la información de referencia y la haya aprobado el cliente, se le conceden Partner Points.

Referencias de clientes	
Puntos concedidos	2 puntos por cada referencia de cliente aprobada
Puntos de cualificación máximos	20
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí
Los puntos son válidos desde...	... la fecha de aprobación de la referencia hasta el tiempo restante del año de suscripción, <i>más</i> un año adicional.
Más información	<a href="#">Partner Points Estimator</a> <a href="#">Cuestionario guía del perfil de los partners</a> <a href="#">Requisitos de las competencias</a>

## Guía del programa



Cada referencia de cliente presenta un proyecto que haya completado para el cliente en los últimos 12 meses. Para ver una lista de requisitos de la referencia de clientes para cada competencia, [consulte](#) la sección “Las competencias de Microsoft se centran en sus capacidades clave” de esta guía. Aspectos relativos a las referencias de clientes:

- Las implementaciones internas no se pueden utilizar como referencias; todas las referencias de clientes tienen que ser de empresas legalmente independientes de la organización del partner que envíe la referencia. Así se garantiza una validación de todas las referencias por parte de terceros independiente.
- Una misma empresa cliente se puede utilizar para más de una referencia siempre y cuando cada referencia individual corresponda a un proyecto único diferente y se proporcione un contacto de cliente diferente.
- Un proyecto grande se puede utilizar para más de una referencia siempre y cuando el proyecto cumpla los requisitos de referencia de clientes de la competencia.
- Una referencia de cliente sólo se puede asignar a una única competencia.
- No existe ningún límite en cuanto al número de referencias de clientes que se pueden enviar. Sólo obtendrá puntos de cualificación con las 10 primeras referencias aprobadas. Obtendrá puntos adicionales con todas las referencias restantes aprobadas.

El proceso de comprobación de las referencias sólo lleva a los clientes unos pocos minutos. Reciben un mensaje de correo electrónico en el que se les pide que hagan clic en un vínculo seguro en el que pueden revisar la información que enviaron. A continuación, contestarán varias preguntas para confirmar la exactitud de la descripción de la referencia y del nivel de servicio proporcionado. Puede obtener una visión preliminar del mensaje de correo electrónico con la solicitud de referencia como parte del proceso de envío de referencias. Si su cliente contesta positivamente, la referencia se aprueba. En cualquier momento, el cliente puede hacer que la información de referencia esté disponible para ilustrar un posible caso práctico o mantener su privacidad.

## Guía del programa



## Productos de Microsoft probados y aprobados

Los productos que pasan las pruebas de hardware o software de Microsoft consiguen Partner Points. Un único producto puede pasar varias pruebas. Los puntos obtenidos son la suma de los puntos conseguidos en cada categoría de pruebas pasada. Existe un número máximo de puntos que se pueden conseguir en cada categoría.

Sólo se entregarán Partner Points de cualificación al producto que más puntos haya obtenido de una organización de partners. Los puntos obtenidos a partir del máximo, se agregarán a los Puntos adicionales. La siguiente es una lista de pruebas y el número asociado de puntos conseguidos.

Prueba	Puntos
<b>Pruebas en las que se obtienen 50 Partner Points</b>	
Certified for Windows Server 2003	50
Certified for Microsoft Windows Server 2003, Datacenter edition	50
Certified for Microsoft Windows Server 2003, Enterprise edition	50
Certified for Microsoft Windows Server 2003, Standard edition	50
Certified for SQL Server 2000	50
Data Warehousing Alliance Testing	50
<b>Pruebas en las que se obtienen 30 Partner Points</b>	
Certified for Windows Vista	30
<b>Pruebas en las que se obtienen 20 Partner Points</b>	
Prueba Diseñado para Windows XP	20
Prueba del logotipo Diseñado para Windows Mobile™ para aplicaciones de Pocket PC	20
Prueba del logotipo Diseñado para Windows Mobile para aplicaciones de Smartphone	20
Prueba de Microsoft ISA Server	20
Prueba de Microsoft Dynamics AX para ISV Solutions	20
Prueba de Microsoft Dynamics SL para ISV Solutions	20
Prueba de Microsoft Dynamics GP para ISV Solutions	20
Prueba de Microsoft Dynamics NAV para ISV Solutions	20
Prueba de cuentas de Microsoft Small Business para ISV Solutions	20
Prueba de Microsoft Dynamics CRM para ISV Solutions	20
Pruebas de integración para Commerce Server 2002	20
Integración con Commerce Server 2002: complemento de propósito general	20
Integración con Commerce Server 2002: requisitos del sistema de pedidos	20
Integración con Commerce Server 2002: requisitos de los componentes en tiempo de ejecución	20

## Guía del programa



Prueba	Puntos
<b>Prueba de Microsoft Platform para ISV Solutions (componentes): los puntos máximos obtenidos para las pruebas designadas son 10</b>	
Cliente Windows	10
Windows Server	10
SQL Server	10
Código administrado	10
Office	10
Servicios Web y .NET Framework	10
<b>Windows Hardware Quality Lab (WHQL): los puntos máximos obtenidos para las pruebas designadas son 50</b>	
Prueba WHQL	50
Prueba de logotipo	50

Las pruebas de la categoría de 50 puntos son válidas durante tres años. Todas las demás pruebas son válidas durante dos años.

El vencimiento de los Partner Points para todas las pruebas se basa en el vencimiento de la prueba, más el tiempo de la siguiente fecha de vencimiento de la suscripción.

Productos probados	
Puntos concedidos	Varía según las pruebas
Puntos de cualificación máximos	70
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí
Los puntos son válidos desde...	... la fecha de vencimiento de la prueba, <i>más</i> el tiempo de la siguiente fecha de vencimiento de la suscripción.
Más información	<a href="#">Partner Points Estimator</a>

## Guía del programa



## Demostrar rendimiento de ventas de Microsoft

Los Partner Points correspondientes al rendimiento de ventas de Microsoft se consiguen según las licencias adquiridas desde la última fecha de vencimiento de la suscripción.

Categoría de licencia	5 puntos conseguidos	10 puntos conseguidos	15 puntos conseguidos	20 puntos conseguidos
Número de clientes Windows	100–700	701–2.500	2.501–10.000	10.001+
Número de servidores Windows	10–70	71–250	251–1.000	1.001+
Número de productos básicos de Office System	20–140	141–500	501–2.000	2.001+
Número de CAL de servidor	100–700	701–2.500	2.501–10.000	10.001+
Número de herramientas de desarrollo	10–70	71–250	251–1.000	1.001+
Categoría de licencia	15 puntos conseguidos	30 puntos conseguidos	45 puntos conseguidos	60 puntos conseguidos
Microsoft Business Solutions <sup>1</sup>	2–7	8–25	26–100	101+

Los puntos también se conceden según el volumen de cursos de Productos de Formación Oficiales de Microsoft (OMLP) vendidos, incluidos los cursos de Microsoft Business Solutions. Los créditos obtenidos se basan en el mercado del área geográfica.

<b>Países del mercado A:</b> Canadá, Japón y Estados Unidos					
<b>Países del mercado B:</b>					
Alemania	Chipre	Finlandia	Israel	México	República Checa
Argentina	Colombia	Francia	Italia	Mónaco	Rusia
Australia	Corea	Grecia	Letonia	Noruega	Singapur Sudáfrica
Austria	Dinamarca	Hong Kong	Liechtenstein	Nueva Zelanda	Suecia
Bélgica	Eslovaquia	Hungría	Lituania	Países Bajos	Suiza
Brasil	Eslovenia	Islandia	Luxemburgo	Polonia	Taiwán
Chile	España	India	Malasia	Portugal	
China	Estonia	Irlanda	Malta	Reino Unido	
<b>Países del mercado C:</b> Resto de países					

## Guía del programa



<sup>1</sup> Definición de ingresos: Licencias y servicios relacionados con: a) Soluciones financieras y de administración de la cadena de suministros = Ingresos facturados; b) CRM = Lista de precios – tasas de asesor de software de CRM; c) RMS = Lista de precios estimada. RMS no está incluida actualmente en la fuente, se aconseja a los socios de RMS que se pongan en contacto con su Centro de servicios regional (RSC) para que sus logros sean reconocidos.

Créditos de OMLP en que recibe...	Volumen del mercado A	Volumen del mercado B	Volumen del mercado C	Puntos concedidos
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2 créditos por cada curso o taller</li> <li>▪ 1 crédito por un seminario o clase práctica</li> </ul>	500–1.000	400–900	320–800	15
	1.001–1.600	901–1.400	801–1.200	20
	1.601–2.000	1.401–1.800	1.201–1.600	30
	2.001+	1.801+	1.601+	40

Si una organización tiene varias ubicaciones, los Partner Points de OMLP se calcularán según el promedio de créditos de cada ubicación. Este promedio se compara con los intervalos de créditos mostrados arriba para conceder puntos de OMLP a la organización. La fórmula que se utiliza para calcular el promedio de unidades de licencia de OMLP es la siguiente:

$$\text{Número de créditos obtenidos por la organización} \div \text{Número de ubicaciones de la organización} = \text{Promedio de créditos por ubicación}$$

Rendimiento de ventas	
Puntos concedidos	Variable
Puntos de cualificación máximos	En cada categoría de licencia, un partner puede obtener hasta 60 Partner Points en total. En la categoría OMLP se puede obtener un máximo de 40 puntos. Según los puntos acumulados en el rendimiento de ventas de Microsoft, el partner puede recibir un máximo de 60 Partner Points de cualificación. Por los puntos que excedan de 60, recibirán puntos adicionales. Los Partner Points de rendimiento de ventas se actualizan mensualmente.
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí
Los puntos son válidos desde...	... el momento en que se conceden hasta el final del año de suscripción. Los puntos se restablecen en 0 al comienzo del siguiente año de suscripción.
Más información	<a href="#">Partner Points Estimator</a>

## Guía del programa



## Participar en encuestas de satisfacción de los clientes

Los Certified Partners y Gold Certified Partners también pueden obtener Partner Points si participan en encuestas de satisfacción de los clientes. Actualmente hay dos instrumentos de encuesta disponibles:

- Índice de Satisfacción de Clientes (Customer Satisfaction Index, CSAT)
- Metrics that Matter (sólo para los partners que participan en la competencia Learning Solutions)

Las distintas ubicaciones de los partners obtienen puntos según:

- El número de encuestas completadas (puntuación de participación).
- La puntuación de Net Satisfaction (NSAT), basada en la satisfacción general de los clientes.

### Puntuación participación

La puntuación de participación se calcula según el instrumento de encuesta:

- **Índice de Satisfacción de Clientes (CSAT):** puede encuestar a tantas personas de una misma organización como desee, pero a fin de conceder objetivamente Partner Points a partners de todos los tamaños, sólo los primeros ocho encuestados de cada organización cliente se incluyen en el cálculo de los Partner Points.
- **Metrics that Matter** (sólo para partners inscritos en la competencia Learning Solutions): todas las evaluaciones de formación Metrics that Matter de los alumnos se pueden incluir en el cálculo de los Partner Points. Para la equivalencia de las evaluaciones de formación Metrics that Matter del aula con el Índice de Satisfacción de Clientes, más amplio, se utiliza la fórmula siguiente:

5 evaluaciones de formación Metrics that Matter = 1 encuesta de Índice de Satisfacción de Clientes

$$\text{Evaluaciones totales de Metrics that Matter por partner} \div 5 = \text{Respuestas totales de participación en encuestas}$$

Los puntos de participación se basan en el número de respuestas a encuestas recibidas y se actualizan trimestralmente. Los intervalos que se utilizan para calcular estos puntos se muestran en la tabla siguiente.

Respuestas	Puntos
10–24	5
25–49	10
50–99	15
100+	20

## Guía del programa



## Puntuación de Net Satisfaction

Los puntos de NSAT se basan en el logro de grandes niveles de satisfacción general. Se requiere un mínimo de respuestas de 20 individuos para obtener puntos. Se concederán puntos a los partners que obtengan la mayor puntuación de NSAT en un período de 12 meses. Los intervalos que se utilizan para calcular los puntos concedidos para NSAT es:

Puntuación de NSAT	Sólo Japón	Puntos
165-174	150-164	10
175-184	165-174	15
185-200	175-200	20

Encuestas sobre la satisfacción de los clientes	
Puntos concedidos	Varía: los puntos se vuelven a calcular trimestralmente y se conceden para el trimestre de mayor puntuación dentro del año de suscripción
Puntos de cualificación máximos	20 puntos de participación 20 puntos de Net Satisfaction
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	No
Fecha de vencimiento	Un año desde la fecha en que se obtienen los puntos
Más información	<a href="#">Índice de Satisfacción de Clientes (CSAT)</a> <a href="#">Metrics that Matter (en inglés)</a>

## Otras actividades: participación en ISV Royalty Program

Se pueden obtener puntos por la participación en ISV Royalty Program.

ISV Royalty Program	
Puntos concedidos	20
Puntos de cualificación máximos	20
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	No
Fecha de vencimiento	Hasta la fecha de vencimiento del contrato, <i>más</i> el tiempo restante hasta la siguiente fecha de vencimiento de la suscripción.
Más información	<a href="http://www.microsoft.com/latam/socios/licensing/opciones/latam/socios/licensing/isv-royalty.asp">http://www.microsoft.com/latam/socios/licensing/opciones/latam/socios/licensing/isv-royalty.asp</a> (en inglés)

## Guía del programa



### Otras actividades: asista a la conferencia mundial para partners de Microsoft

Se pueden conseguir puntos por la asistencia a la conferencia anual mundial para partners de Microsoft.

<b>Conferencia mundial para partners</b>	
Puntos concedidos	1 punto por asistente, hasta 3 asistentes
Puntos de cualificación máximos	3
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí, para asistentes adicionales
Fecha de vencimiento	Un año a partir de la fecha en que se conceden, <i>más</i> el tiempo restante hasta la fecha de vencimiento de la suscripción.
Más información	<a href="#">Partner Points Estimator</a>

### Otras actividades: envío de evaluaciones de clientes

Las evaluaciones de clientes son consultas realizadas por los partners a sus clientes en relación al estado tecnológico de los mismos. Permitiendo a los partners recomendar las áreas para ventas o actualizaciones.

<b>Evaluación de Clientes</b>	
Puntos concedidos	5 subidas de evaluaciones = 1 punto
Puntos de cualificación máximos	20
¿Se pueden obtener puntos adicionales?	Sí
Fecha de vencimiento	Un año a partir de la fecha en que se conceden, <i>más</i> el tiempo restante hasta la fecha de vencimiento de la suscripción.

Si se conceden estos puntos, podrá verlos en la página de información de la cuenta en Partner Membership Center. La información sobre las actualizaciones de los Partner Points se anunciará periódicamente en el sitio Web de Microsoft Partner.

## Guía del programa



---

## Obtener Partner Points entre varias ubicaciones

Si hay varias ubicaciones que están representadas como una sola organización en el Programa para Partners de Microsoft, las ubicaciones individuales pueden aportar puntos al total de puntos de la organización. Para obtener más información sobre el cálculo de puntos para organizaciones con varios sitios, [haga clic aquí](#).

---

## Seguimiento de puntos de los partners

Los partners inscritos en el programa para Partners de Microsoft pueden ver sus Partner Points online en Partner Membership Center desde el sitio Web del programa para Partners de Microsoft. Para tener acceso a la página Partner Membership Center, tiene que ser administrador. Vaya al [sitio Web del programa de Partners](#) e inicie sesión con sus credenciales de Microsoft Passport Network. Allí podrá ver información general sobre su estado en el programa. La página de información de su cuenta proporciona un medio sencillo para el seguimiento de los puntos totales y de las próximas fechas de vencimiento.

Guía del  
programa



## 4. Aproveche los beneficios del programa para contribuir al éxito de su negocio

El programa para Partners de Microsoft proporciona innumerables beneficios, como herramientas, recursos, software, formación y servicios de soporte técnico. Estos beneficios se han diseñado para ayudarle a ampliar su alcance en el mercado, reducir costes, aumentar la rentabilidad y ofrecer soluciones innovadoras que permitan a usted y a sus clientes desarrollar todo su potencial empresarial. (Nota: no todos los beneficios están disponibles en todos los idiomas locales.)

Los beneficios del programa resultan de ayuda en todas las fases del ciclo empresarial como:

- **Planificación de negocio:** herramientas y recursos necesarios que le ayudarán a crecer y desarrollarse en su negocio.
- **Expansión de habilidades:** asistencia en la creación y mantenimiento de experiencia en las áreas de especialización concretas a las que se dedique a través de recursos de formación y acceso al software de Microsoft con fines de desarrollo, soporte técnico, ventas y/o uso interno.
- **Aumento de oportunidades:** actividades de marketing para ayudarle a crear demanda y generar ventas en torno a los lanzamientos de software de Microsoft y las nuevas iniciativas de marketing.
- **Aumento del cierre de ventas:** acelere las ventas y obtenga una ventaja competitiva. El programa para Partners de Microsoft sigue aumentando el valor de su suscripción a través de los beneficios, herramientas y recursos diseñados para ayudarle a acelerar las ventas, mejorar su competitividad y obtener más contratos.
- **Soporte de clientes:** herramientas y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes y fortalecer las relaciones que mantiene con ellos.

Los beneficios se pueden obtener online, por teléfono, correo electrónico o envíos de correo normal. Los partners de todos los niveles de suscripción también tienen acceso al sitio Web del programa para Partners de Microsoft, que ofrece herramientas, recursos, noticias y suscripciones, según el nivel de suscripción, para respaldar el negocio de su organización.

Los beneficios se basan en el nivel de suscripción al programa. Cada nivel proporciona un conjunto de **beneficios básicos del programa**. Los beneficios básicos adicionales están disponibles según la participación en la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa o en las competencias de Microsoft. Los partners también tienen la opción de suscribirse a **beneficios opcionales**. Los beneficios opcionales están diseñados para permitirle adaptar y/o ampliar los beneficios básicos del programa al tamaño y sector de su empresa. Para obtener una lista de beneficios por nivel de suscripción, consulte [Apéndice A: Beneficios del programa](#).

## Guía del programa



## Beneficios clave del programa

Los beneficios del programa son incrementales porque los Certified Partners reciben todos los beneficios del programa en los niveles de Miembro registrado y Certified Partner. Los Gold Certified Partners reciben todos los beneficios del programa en los niveles de Miembro registrado, Certified Partner y Gold Certified Partner. Nota: se proporcionan licencias de uso interno a los Certified Partners y los Gold Certified Partners y, por lo tanto, no son candidatos apropiados para adquirir Microsoft Action Pack y/o Empower para ISV. A continuación se muestra una lista parcial de beneficios del programa.

	Gold Certified Partners	
	Miembros registrados	Certified Partners
<b>Planificar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Configuración de cuotas de licencias</li> <li>Ventas del partner y planificación de marketing en 2005–2006</li> <li>Conferencia mundial para partners</li> <li>Eventos locales del partner*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compromiso telefónico de cuentas</li> <li>Kit de herramientas Business Value Advisor</li> </ul>
<b>Expansión de habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Centro de formación de partners</li> <li>Formación local del partner*</li> <li>Hands-on Labs online (Laboratorios de prácticas online)</li> <li>Tutoriales online</li> <li>MVP eStore</li> <li>Suscripción a Microsoft Action Pack (con costo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primeras versiones beta técnicas</li> <li>Software de uso interno</li> <li>Bienvenida de Microsoft Certified Partner y envíos mensuales de kits de herramientas</li> <li>Microsoft Matching License Plan (Plan de licencias coincidentes)</li> <li>Cursos sobre Productos de Formación Oficiales de Microsoft (Microsoft Learning Products)</li> <li>Microsoft Visual Studio® 2005 Professional Edition con suscripción a MSDN® Premium</li> </ul>
<b>Aumento de ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Resource Directory (Directorio de recursos de Microsoft)</li> <li>Constructor del canal de partners</li> <li>Analizador de soluciones de partners</li> <li>Centro de marketing de partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Logotipo de Microsoft Certified Partner</li> <li>Kit de herramientas de ventas y marketing</li> </ul>

## Guía del programa



	Gold Certified Partners	
	Miembros registrados	Certified Partners
<b>Aumento del cierre de ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calculadoras de Rentabilidad de la inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos de venta competitivos</li> <li>Kit de herramientas de demostración técnica (TDT)</li> <li>Soporte técnico telefónico antes de la venta (TPTS) con asistencia a las ventas competitiva</li> <li>Demostración de presentación para People-Ready Business</li> </ul>
<b>Soporte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Soporte telefónico de problemas críticos de la empresa</li> <li>Grupos de noticias administrados por Microsoft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5 packs de incidentes de soporte técnico profesional</li> <li>Online Concierge</li> <li>Suscripción a TechNet Standard</li> <li>Herramienta de gestión de respuesta a través del partner (RMtP)</li> <li>Índice de Satisfacción de Clientes</li> </ul>

\*No disponible en todas las regiones.

Los beneficios adicionales están disponibles según su participación en la designación Especialista en Pequeña Empresa o en una competencia.

### Beneficios de la designación Especialista en Pequeña Empresa

La participación en el programa Especialista en Pequeña Empresa proporciona beneficios como:

- Acceso al logotipo de Especialista en Pequeña Empresa.
- Mayor visibilidad en los directorios de partners.
- Varios tipos de formación especializada.
- Campañas de marketing y promociones.
- Acceso a la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa a través de las páginas Web.
- Acceso exclusivo a Newsgroups Administrados de la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa (SBSC)

Para obtener más información sobre los beneficios de la participación en la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa, [haga clic aquí](#).

## Guía del programa



## Beneficios de la competencia

Lograr una competencia proporciona beneficios adicionales como:

- Licencias de software relacionadas con la competencia.
- Logotipos específicos de la competencia.
- Aparición prioritaria en los directorios de partners.
- Campañas de marketing específicas.
- Páginas Web dedicadas de recursos para las competencias de Microsoft.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de una competencia, [haga clic aquí](#).

## Beneficios de las licencias de software

Microsoft proporciona licencias de software a sus partners como beneficios básicos u opcionales del programa.

Como beneficio básico del programa, los **Miembros registrados** tienen la opción de suscribirse a programas que proporcionan licencias de software. Se describen en [Beneficios opcionales](#).

Como beneficio básico del programa, los **Certified Partners** y **Gold Certified Partners** reciben licencias de software para uso interno, desarrollo y pruebas, demostración y formación. Los Certified Partners y Gold Certified Partners reciben el software con el kit de herramientas del programa. En los kits de herramientas de los programas Certified y Gold Certified, existen diferencias en cuanto a las licencias que se proporcionan en cada kit de herramientas y el número máximo de licencias que se pueden recibir para todos los kits de herramientas. Los kits de herramientas adicionales del programa para Partners de Microsoft están disponibles y permiten a los partners adquirir beneficios para ubicaciones cualificadas de su organización (consulte [Kits de herramientas adicionales del programa de Partners](#) más adelante en esta sección).

Las licencias de software que se conceden a los partners a través del programa para Partners de Microsoft son para la versión más reciente de software de Microsoft. Se anima a los partners a que se actualicen a la versión más reciente en los seis meses siguientes a una nueva publicación de software de Microsoft. Asegúrese de mantener en su organización un contacto central que efectúe el seguimiento del número de licencias que la organización puede utilizar según las directrices de licencia.

# Guía del programa



## Software para Uso Interno, para miembros registrados, Certified Partners y Gold Certified Partners

Los miembros registrados, Certified Partners y Gold Certified Partners sólo pueden usar licencias de uso interno en la ubicación principal de su negocio, para propósitos empresariales internos, para el desarrollo de aplicaciones y para la realización de pruebas. Las licencias NO están destinadas al uso personal de los empleados en sus hogares, al alojamiento de aplicaciones cliente ni a la instalación en el sitio del cliente y NO deben vender a terceros, transferirse o asignarse a terceros.

Los detalles sobre licencias por Herramientas de Programa y sobre la cantidad máxima de licencias figuran en: <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés)

## Muestras de Licencias para Certified Partners y Gold Certified Partners

Se ofrecen muestras de licencias con fines exclusivos de exhibición para clientes. Esto significa que se trata de licencias de uso exclusivo para empleados de la compañía con contacto con clientes. Para más información, consulte <https://partner.microsoft.com/40029254>. (en inglés)

## Licencias de Desarrollo y Prueba para Certified Partners y Gold Certified Partners

Las licencias de desarrollo y prueba son de uso exclusivo para empleados de las áreas de programación y testing. Para más información, consulte <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés).

## Licencias de Capacitación para Certified Partners y Gold Certified Partners

Consulte los detalles en <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés).

## Beneficios del Servicio y de Soporte

El programa para Partners de Microsoft mejora el valor que obtiene del hecho de ser miembro del programa a través de beneficios, herramientas y recursos pensados para ayudarle a acelerar ventas, adquirir un perfil competitivo, obtener más contratos y prosperar mediante una amplia oferta de opciones de soporte, ideadas para que los socios aumenten sus negocios en la instancia de post-venta.

El soporte técnico es un beneficio que crece dentro del Programa para Partners de Microsoft. A medida que los partners ascienden a un nivel más alto del programa, Microsoft les ofrece un soporte técnico cada vez más preciso.

Los beneficios de servicio y soporte suelen acordarse a la sede central de la organización que usted representa. Las demás sucursales de su compañía también pueden acceder a algunos beneficios; la obtención de estos beneficios varía en función de la compra de un [toolkit suplementario del Partner Program](#) (éste es el toolkit mensual disponible por cada nivel de inscripción no se trata del Lite Toolkit ni del Technical Demonstration Toolkit). La tabla siguiente presenta la disponibilidad de los

# Guía del programa



beneficios de servicio y soporte por cada los miembros de los distintos niveles. Las descripciones de los beneficios figuran a continuación de la tabla.

Beneficios de Servicio y Soporte por Nivel de Membresía								
	Gold Certified			Certified			Registered Member	
Beneficio	HQ*	Sucursal Más Toolkit	Sucursal Sin Toolkit	HQ*	Sucursal Más Toolkit	Sucursal Sin Toolkit	HQ*	Sucursal
<b>Soporte Técnico para Sistema Telefónico de Pre-ventas (STSTP)</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	N/A (con la excepción exclusiva de OEM System Builder)	N/A (con la excepción exclusiva de OEM System Builder)
<b>Coordinación de Servicio Técnico (CST)</b>	Sí	No	No	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>5 paquetes de Incidentes de Soporte para Profesionales</b>	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	N/A	N/A
<b>Newsgroups Administrados de Microsoft</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

## Guía del programa



Beneficios de Servicio y Soporte según el nivel del programa								
	Gold Certified			Certified			Registered Member	
<b>Soporte Telefónico para Situaciones de Negocio Críticas (STSNC)</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
<b>Horas de Asesoramiento para ISVs</b>	Sí*	No	No	Sí	No	No	Miembros de Empower	No

HQ\* = Sede central

Sucursal Más Toolkit = Sucursal que adquirió un toolkit suplementario del programa para Partners de Microsoft

Sucursal SinToolkit = Sucursal que **no** adquirió un toolkit suplementario del programa para Partners de Microsoft

\* Para miembros de la competencia ISV

### Soporte Técnico de Preventas

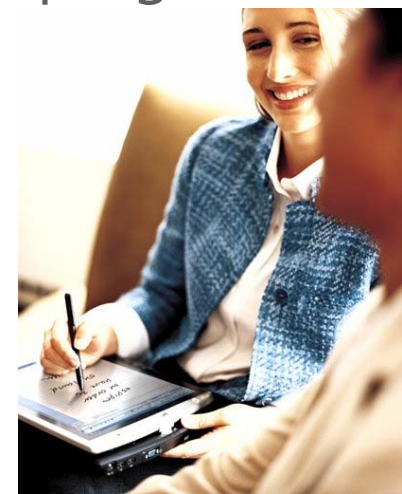
**Soporte Técnico para Sistema Telefónico de Pre-ventas (STSTP):** Los Certified Partners y Gold Certified Partners de Microsoft tienen derecho a un acceso GRATUITO (pueden aplicarse costes por servicio local y de larga distancia) e ilimitado al Soporte Técnico para Sistema Telefónico de Pre-ventas (STSTP). Compuesto por profesionales especializados de Microsoft, el STSTP proporciona asistencia técnica y competitiva de ventas y negocios. (La asistencia para ventas competitivas y la información sobre licencias varían según las distintas regiones.) Para localizar los números de teléfono de contacto, [haga clic aquí](#) (en inglés). La comunicación telefónica directa y el acceso online lo aventajarán en situaciones de venta y le brindará la posibilidad de posicionar tecnologías Microsoft, incluyendo productos de Microsoft Dynamics™ (antes, Microsoft Business Solutions) como la solución preferida para sus clientes.

El STSTP se encuentra disponible en todos los niveles de la jerarquía del programa para Partners de Microsoft (la sede central y demás sucursales).

### Servicio de Soporte para Post-Ventas

El servicio de post-ventas y las ofertas de soporte incluyen las opciones siguientes:

## Guía del programa



**Coordinación de Servicio Técnico (CST):** reservada exclusivamente para los Gold Certified Partners de Microsoft, la CST actúa como único punto de contacto a través del cual los Gold Certified Partners acceden a los Servicios de Soporte Microsoft. Proporciona acceso directo a especialistas de soporte técnico que ayudan a ir del problema a la solución, en cualquier instancia del ciclo de vida del negocio. La CST asegura que los Gold Certified Partners posean la información más actualizada, dado su contacto diario con cuestiones de alertas de seguridad, parches, y reparaciones que agilizan la ejecución de proyectos.

La CST se encuentra disponible online y por teléfono. Para localizar la información de contacto, [haga clic aquí](#) (en inglés). Los Gold Certified Partners pueden acceder a un total de 40 horas del servicio de CST.

La CST se encuentra disponible para la sede central de empresas Gold Certified. Si alguna otra sucursal de su empresa desea contar con los servicios de CST, deberá pedir autorización a la sede central. Esto permite que la sede central administre el uso de dicho servicio en toda la organización.

**5 paquetes de Incidentes de Soporte para Profesionales:** para Microsoft Certified Partners y Gold Certified, proporcionan acceso telefónico a los profesionales del servicio de soporte técnico de Microsoft. (El número de incidentes puede variar según el país.) En situaciones que no son críticas para el negocio, los incidentes de soporte para profesionales proporcionan asistencia para la resolución de problemas con síntomas específicos detectados durante el uso de tecnologías Microsoft.

Este beneficio se encuentra disponible en las sedes centrales, así como en las sucursales que adquieran el [toolkit suplementario del Partner Program](#).

**Newsgroups Administrados de Microsoft:** Para los Socios Certified, Gold Certified y para los Registered Members, los Newsgroups Administrados de Microsoft brindan ayuda a socios que necesitan soluciones para problemas sin presiones de tiempo. Estos newsgroups online se encuentran integrados por Profesionales de Soporte Microsoft que saben responder a toda clase de preguntas sobre sistemas y aplicaciones de Microsoft. Los Newsgroups Administrados de Microsoft son un foro privado donde los socios pueden preguntar las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Las respuestas a las consultas se publican en 24 horas.

Los Newsgroups Administrados se encuentran disponibles para las sedes centrales y sucursales de toda organización, para Socios Gold Certified, Certified y Registered Members. Se ofrece el servicio en Inglés Internacional.

## Guía del programa



**Soporte Telefónico para Situaciones de Negocio Críticas (STSNC):** Para los Socios Certified, Gold Certified y los Registered Members, el Soporte Telefónico para Situaciones de Negocio Críticas proporciona soporte en crisis de “servidor fuera de funcionamiento”. Sin cargos adicionales, este recurso ofrece acceso directo a ingenieros de soporte técnico que pueden ayudar a solucionar cuestiones técnicas escaladas con el “servidor de negocios fuera de funcionamiento” y con situaciones que afectan a la red de clientes.

El STSNC se encuentra disponible para todos los niveles de las organizaciones inscritas en el Programa para Partners de Microsoft (la sede central y todas las sucursales). Los horarios y disponibilidad del servicio pueden variar por región.

**Horas de Asesoramiento para ISVs:** Este servicio es una opción de soporte telefónico que proporciona asistencia más allá de cualquier necesidad de mantenimiento. Incluye trabajar con el mismo técnico para migrar productos, repasar código o desarrollar nuevo programas.

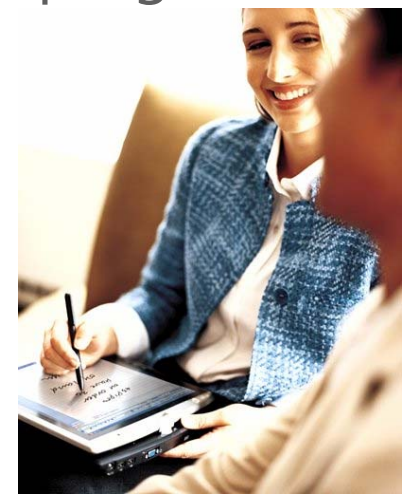
Generalmente utilizado en situaciones con plazos cortos, el Servicio de Asesoramiento para ISVs fue pensado para asistir a programadores y profesionales IT que no necesitan un servicio de consultoría tradicional o servicios de mantenimiento de cuentas vigentes en otras opciones de soporte de Microsoft.

Los Partners inscritos en Microsoft Empower para ISVs reciben 10 horas de asistencia por año. Los Certified Partners inscritos en la competencia ISV/Software Solutions reciben 15 horas de asistencia por año.

Los Microsoft Gold Certified Partners inscritos en la competencia ISV/Software Solutions reciben 20 horas de asistencia por año. Los Gold Certified Partners en la competencia ISV/Software también reciben 20 horas con un Coordinador del Servicio Técnico para satisfacer mejor sus necesidades.

La oferta horaria de Asistencia para ISVs sólo se encuentra disponible en las sedes centrales.

## Guía del programa



## Beneficios opcionales

Los beneficios opcionales están diseñados para permitirle adaptar los beneficios del programa al tamaño y sector de su empresa. Todos los miembros del programa para Partners de Microsoft pueden adquirir beneficios opcionales según el nivel de suscripción y las competencias de Microsoft logradas, muchos de ellos con un descuento exclusivo para miembros.

Los beneficios opcionales para los **Miembros registrados** incluyen:

- **Suscripción a Microsoft Action Pack.** La suscripción a Microsoft Action Pack es un beneficio que está disponible exclusivamente para los Miembros registrados del programa para Partners de Microsoft. Esta suscripción permite recibir software y licencias para desarrollo, pruebas, formación y uso interno de la empresa. Con la suscripción anual, recibirá envíos trimestrales que contienen nuevas versiones de software y material de ventas y marketing actualizado.
- **Iniciativa de suscripción al programa Empower** para empresas desarrolladoras de software (ISVs). El programa Empower para ISVs es una iniciativa de suscripción que está disponible para los Miembros registrados. Esta iniciativa permite recibir software y licencias para desarrollo, pruebas y uso interno de la empresa. También recibirá soporte técnico continuado para ayudarle a desarrollar aplicaciones con software y tecnologías de Microsoft. La iniciativa está diseñada para contribuir a su éxito en el desarrollo de software en la plataforma Microsoft y proporciona una vía fácil para el crecimiento de su negocio de software dentro del programa para Partners de Microsoft. Para obtener más información, [haga clic aquí \(en inglés\)](#).

Los beneficios opcionales para los **Certified Partners** y **Gold Certified Partners** incluyen:

- Kits de herramientas adicionales del programa para Partners de Microsoft.
  - Descuentos para licencias abiertas actualizadas o adicionales de Microsoft Visual Studio 2005 Team Edition para desarrolladores de software con suscripción a MSDN Premium.
  - Suscripciones adicionales a TechNet Plus con descuentos exclusivos para partners.
  - Cursos sobre Productos de Formación Oficiales de Microsoft (Microsoft Learning Products) y cursos de Microsoft Business Solutions, que sólo están disponibles para la formación de clientes privada y la formación del personal de la empresa. Sólo los partners inscritos en la competencia de Learning Solutions pueden utilizar estos cursos para impartir clases de inscripción pública.
- Kits de herramientas opcionales del programa

El Kit de herramientas del programa para Partners de Microsoft es un beneficio para los Certified Partners y Gold Certified Partners. El primer plazo se conoce como Kit de herramientas de

## Guía del programa



bienvenida<sup>2</sup> y los kits de herramientas siguientes se envían cada mes durante todo el año de suscripción (éstos se conocen como kit de herramientas mensual). El Kit de herramientas de bienvenida incluye la placa de suscripción al programa para Partners de Microsoft, TechNet Standard, Visual Studio 2005 Team Edition para desarrolladores de software con suscripción a MSDN Premium, el kit de herramientas de demostración técnica y el kit de herramientas<sup>3</sup> de ventas y marketing. Tenga en cuenta que los kits de herramientas se envían a la ubicación designada en el Partner Membership Center como las oficinas centrales de su organización.

Hay kits de herramientas adicionales del programa para Partners de Microsoft disponibles para su adquisición que proporcionan beneficios para las ubicaciones cualificadas de su organización. El contenido de los kits de herramientas adicionales varía según el tipo de kit y el nivel de suscripción. Están destinados a los niveles de suscripción Certified y Gold Certified. Los tipos de kits de herramientas son:

- Kits de herramientas adicionales del programa de Partners.
- Kit de herramientas del programa para Partners de Microsoft Lite.
- Placas de sucursales.
- Kit de herramientas de demostración técnica (sólo Kit de herramientas de bienvenida).
- Kit de herramientas de demostración técnica (suscripción)

NOTA: Cuando usted adquiere un Additional Program Toolkit o MSPP Lite Toolkit – estos beneficios sólo seguirán vigentes hasta la fecha de aniversario de su inscripción en el programa para Partners de Microsoft. Por lo tanto, si su organización pasa de ser Certified Partner a Registered Member, dejará de tener acceso a estos beneficios. Estos kits incluyen Licencias de software, y toda licencia expira en la fecha de su aniversario. Esto consta en el Acuerdo Legal.

## Guía del programa



---

<sup>2</sup> Esta página solo está disponible para los partners antiguos y los que hayan renovado su inscripción a Microsoft Certified Partners for Learning Solutions.

<sup>3</sup> El Kit de herramientas de bienvenida se entrega al inscribirse o al renovar la inscripción al programa o cuando se actualiza el nivel de suscripción a Gold Certified

### Kits de herramientas adicionales del programa de Partners

Para poder recibir un kit de herramientas adicional del programa de Partners, una ubicación tiene que satisfacer uno de los escenarios siguientes. Tenga en cuenta que cada sucursal recibirá solamente un kit de herramientas adicional del programa.

Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3: solo para socios con la competencia Microsoft Business Solutions <sup>4</sup>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dos MCP asociados</li> <li>• Tres referencias aprobadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un producto certificado asociado</li> <li>• Dos MCP asociados</li> <li>• Tres referencias aprobadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dos exámenes de la competencia Microsoft Business Solutions</li> <li>• Tres referencias aprobadas</li> </ul>

El kit de herramientas adicional del programa de Partners, disponible para Certified Partners y Gold Certified Partners, proporciona el mismo número de licencias que las que se proporcionan a los Certified Partners. Las licencias suministradas por el kit de herramientas adicional del programa de Partners se rigen por las directrices de concesiones máximas de licencias establecidas por organización y país. Según estas directrices, un Certified Partner podría obtener hasta 100 licencias y un Gold Certified Partner hasta 500 licencias por empresa y país. (Las concesiones de licencias de Visual Studio son de hasta 25 licencias para Certified Partners y de 100 licencias para Gold Certified Partners). Para obtener información detallada, consulte las tablas de licencias en <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés)

### Kit de herramientas del programa para Partners de Microsoft Lite

El kit de herramientas del programa para Partners de Microsoft Lite es un nuevo beneficio disponible para Certified Partners y Gold Certified Partners. Su objetivo es proporcionar un beneficio similar al que reciben los Miembros registrados por las suscripciones a Microsoft Action Pack Subscription. Proporciona un kit de herramientas de bienvenida y kits de herramientas mensuales cuyo contenido es diferente del de un kit de herramientas de programa. Una ubicación sólo puede recibir un kit de herramientas Lite si no se ha suscrito a un kit de herramientas de Programa Adicional.

Cada kit de herramientas Lite proporciona aproximadamente 10 licencias de uso interno. Las licencias suministradas por este kit de herramientas se rigen por las directrices de concesiones máximas de licencias establecidas por organización y país. Según estas directrices, un Certified Partner podría obtener hasta 100 licencias y un Gold Certified Partner hasta 500 licencias.

## Guía del programa



<sup>4</sup> Los partners de Microsoft Business Solutions Partners que adquieran Additional Program toolkits deben ponerse en contacto con el Centro de servicios regional (RSC) para validar los requisitos y pedir los kits de herramientas.

Para obtener más información, vaya a <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés)

### Placa de sucursal

La placa del programa para Partners de Microsoft designa la obtención del estado Certified Partner y Gold Certified Partner. La organización cualificada puede adquirir una placa duplicada, conocida como placa de sucursal, para cada una de sus ubicaciones asociadas. Además de las placas de Certified Partner o Gold Certified Partner, también recibirá una copia de cada una de las placas de competencia para las que la organización se haya cualificado.

### Kit de herramientas de demostración técnica

El kit de herramientas de demostración técnica (TDT) puede ayudarle a aumentar su eficiencia operativa y a desarrollar todos su potencial empresarial. TDT, que está disponible exclusivamente para Certified Partners y Gold Certified Partners, proporciona recursos que le ayudan a demostrar rápida y fácilmente las ventajas de las tecnologías y soluciones de Microsoft para los clientes en cualquier parte, sin preocuparse de la conectividad. Para obtener información adicional sobre el kit de herramientas de demostración técnica, haga clic aquí

#### Notas sobre las Condiciones de las Licencias de Software:

Los Certified Partners y Gold Certified Partners no pueden adquirir o renovar una suscripción a Microsoft Action Pack.

Se pueden usar aproximadamente 25 licencias de software por tecnología en un sitio primario de Certified Partners (sede central en el **Partner Membership Center**). Se pueden utilizar aproximadamente 100 licencias de software por tecnología en la sede central de un Gold Certified Partner. En ambos casos, estas licencias no deben usarse con fines de capacitación comercial. Las cuentas de licencia pueden variar; para conocer las cantidades exactas, consulte las tablas de licencia de software en <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés). Estas licencias están sujetas a una cantidad máxima de organizaciones y de países.

El material que los Certified Partners y Gold Certified Partners reciben como parte de sus beneficios de programa se entrega a través de Visual Studio 2005, con una Suscripción Premium a MSDN para la mayoría de las licencias, con la excepción de aquellas que el socio adquiere a través de una compra combinada.

## Guía del programa



Los Certified Partners y Gold Certified Partners tienen la posibilidad de compartir licencias entre su sede central y sus demás sucursales.

Los Certified Partners y Gold Certified Partners reciben licencias de software suplementarias basadas en las Competencias Microsoft que hayan alcanzado. Cada una de las secciones de competencia de este documento incluye un vínculo a esta información. Estas licencias están sujetas a una cantidad máxima de organizaciones y de países.

Todas las licencias para software son otorgadas por la entidad de Microsoft, listada en las licencias de tecnología. A estas licencias se las entrega con material de Microsoft, incluyendo cualquier acuerdo de licencia para usuario final, derechos de usuario, o licencias suplementarias. El uso del software se encuentra sujeto a las condiciones del contrato de licencia del usuario final, a excepción del número de licencias y de las restricciones de uso que se enumeran en esta guía.

**Licencias para Certified Partners y Gold Certified Partners. Concesiones Máximas:** Para obtener información detallada, consulte las tablas de licencias en <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés)

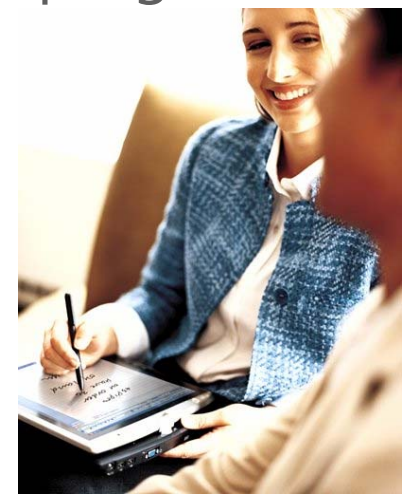
### Cursos de Productos de Formación Oficiales de Microsoft y Microsoft Dynamics

Los cursos de Productos de Formación Oficiales de Microsoft están disponibles para los Microsoft Certified Partners y Gold Certified Partners. Su contenido de formación consta de cursos técnicos, clases prácticas, talleres y seminarios que enseñan a los profesionales informáticos a desarrollar, implementar y utilizar soluciones basadas en tecnologías de Microsoft y proporcionar soporte técnico para las mismas. Además, los cursos de Productos de Formación Oficiales de Microsoft pueden ayudar a preparar a los empleados para los exámenes de Microsoft Certified Professional (MCP).

Los Microsoft Certified Partners y Gold Certified Partners pueden solicitar el mismo material de cursos presentado en los cursos de aprendizaje en el aula de Productos de Formación Oficiales de Microsoft. Estos cursos sólo están disponibles para la formación de clientes privada y la formación del personal de la empresa. El acceso a los cursos de Productos de Formación Oficiales de Microsoft le proporcionará un plan de estudios de gran calidad para impartir formación privada en las oficinas del cliente como parte de su contrato de solución global.

Sólo los partners inscritos en la competencia Learning Solutions pueden utilizar estos cursos para impartir clases de inscripción pública. [Haga clic aquí](#) (en inglés) para ver todas las directrices y

## Guía del programa



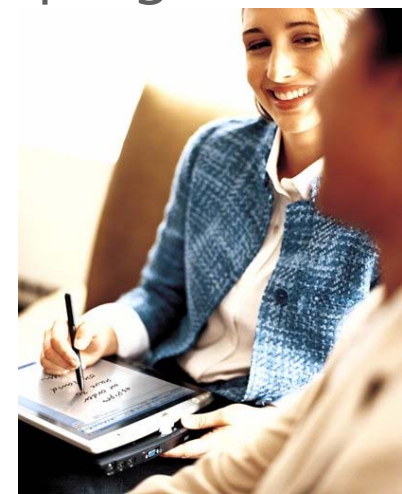
requisitos de uso de los Productos de Formación Oficiales de Microsoft y los cursos de Microsoft Dynamics. <sup>5</sup>

### Descuentos adicionales en licencias de software para Certified Partners y Gold Certified Partners

Los Certified Partners y Gold Certified Partners pueden adquirir una selección limitada de licencias de software adicionales a través de los programas de licencias Microsoft Open y Select (consulte la tabla Descuentos adicionales en licencias de software que se muestra más adelante).

- Para aprovechar esta oferta de licencias, los partners deben adquirir licencias de su reseller o distribuidor de licencias de software local.
- Después, el programa para Partners de Microsoft comparará cada licencia adquirida con los números máximos enumerados en la tabla Descuentos adicionales en licencias de software y no se superará el número total de licencias disponibles para una organización.
- Para obtener información detallada, consulte <https://partner.microsoft.com/40029254> (en inglés).

## Guía del programa



---

Esta página solo está disponible para los partners antiguos y los que hayan renovado su inscripción a Microsoft Certified Partners for Learning Solutions.

---

## 5. Especialista en Pequeña Empresa diferencia a los partners que atienden a pequeñas empresas

Para impulsar el desarrollo del negocio de los partners cuyo foco son las empresas de pequeño tamaño, existe la designación **Microsoft Especialista en Pequeña Empresa**, la cuál reconoce a los partners especializados en el diseño, implementación y personalización de soluciones para pequeñas empresas con tecnología de Microsoft. Al obtener la designación Especialista en Pequeña Empresa, los partners que atienden a clientes de pequeña empresa obtienen Partner Points y beneficios adicionales. Los partners de cualquier nivel pueden lograr esta designación.

---

### Partners a los que va dirigido

Los partners que logran la designación Especialista en Pequeña Empresa se centran en el diseño, implementación y personalización de soluciones para pequeñas empresas con tecnología de Microsoft.

---

### Requisitos

Los requisitos para lograr la designación Especialista en Pequeña Empresa son:

- Inscribirse en el programa para Partners de Microsoft en el nivel Certified Partner o Gold Certified Partner, o como Miembro registrado con una suscripción actual a [Microsoft Action Pack](#) o inscrito actualmente en [Empower for ISVs](#).
- Tener al menos un empleado que haya superado el examen de Evaluación de conocimientos Small Business Sales and Marketing Skills (en inglés). Este test evalúa los conocimientos de la dinámica y dependencias del mercado de pequeñas empresas, así como el valor de diversas soluciones de software para la pequeña empresa, entre las que se incluyen Windows® Vista, 2007 Office System y Windows Small Business Server. También se evalúan los conocimientos del programa Microsoft Genuine Windows Advantage y de los programas de licencias de software apropiados para el mercado de pequeñas empresas.

## Guía del programa



- Tener al menos un empleado que haya superado uno de los tres exámenes técnicos siguientes:
  - Examen de Microsoft 70-282: Designing, Deploying, and Managing a Network Solution for Small and Medium-Sized Business
  - Examen de Microsoft 74-134: Preinstalling Microsoft Products and Technologies Using the OEM Preinstallation Kit
  - Examen de Microsoft 70-631: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuración (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuración)

---

## Beneficios

Los siguientes beneficios son exclusivos para los Especialistas en Pequeña Empresa:

- Acceso al logotipo de Especialista en Pequeña Empresa desde la herramienta de generación de logotipos de partner (Partner Logo Builder)
- Mayor visibilidad ante los clientes como Especialista en Pequeña Empresa en el directorio de recursos de Microsoft y el Buscador de Partners de Pequeñas Empresas
- Una gama completa de oportunidades de formación y preparación especializada
- Participación en promociones de ventas y marketing específicas
- Acceso a la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa a través del sitio Web del programa para Partners de Microsoft
- Acceso exclusivo a Newsgroups Administrados de la comunidad de Especialistas en Pequeña Empresa (SBSC)

Para obtener más información sobre el Especialista en Pequeña Empresa, [haga clic aquí](#).

## Guía del programa



## 6. Las competencias de Microsoft se centran en sus capacidades clave

### Información general

Las competencias de Microsoft simplifican lo siguiente:

- Diferenciar su capacidad y conocimientos ante los clientes.
- Tener acceso a beneficios y recursos adicionales más apropiados para su negocio.
- Alinear su empresa con iniciativas de marketing importantes de Microsoft.
- Establecer relaciones más estrechas con otros partners.

Una competencia se obtiene generalmente a través de:

- Proporcionar referencias de los proyectos que haya completado para sus clientes.
- Adquirir certificaciones profesionales o de productos y/o completar actividades de ventas.

Todo partner puede lograr 1 o varias competencias de Microsoft basadas en la profundidad técnica y la experiencia empresarial. En ciertas competencias, existen muchas **especializaciones** que:

- Se centran en áreas de soluciones específicas que reconocen una mayor experiencia en esa competencia.
- Sirven como ruta especializada para obtener esa competencia.
- Dar acceso a herramientas y recursos que proporcionan soporte técnico a su área de enfoque específica.

Si existen especializaciones en una competencia específica, para obtenerla se deben cumplir todos los requisitos de al menos 1 especialización.

## Guía del programa



Actualmente hay 13 competencias de Microsoft disponibles. Algunas competencias tienen especializaciones y otras no.

Competencias	Especializaciones
<b>Advanced Infrastructure Solutions (Soluciones de infraestructura avanzadas)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Active Directory and Identity Management (Active Directory y Administración de identidades)</li> <li>▪ Exchange Migration and Deployment (Implementación y migración de Exchange)</li> <li>▪ Windows Desktop Deployment (Implementación de escritorios de Windows), mediados de 2007</li> <li>▪ Hosting Solutions (Soluciones de alojamiento)</li> <li>▪ Storage Solutions (Soluciones de almacenamiento)</li> <li>▪ Systems Management (Administración de sistemas)</li> </ul>
<b>Business Process and Integration (Proceso empresarial e integración)</b> Los partners que obtienen la competencia Business Process and Integration se especializan en la implementación de aplicaciones de proceso empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Enterprise Application Integration (EAI) (Enterprise Application Integration)</li> <li>▪ Business-to-business application integration (Integración de aplicaciones de negocio a negocio)</li> <li>▪ Business Process Management (Administración de procesos empresariales)</li> <li>▪ Adapter Development (Desarrollo de portales y aplicaciones Web)</li> </ul>
<b>Custom Development Solutions (Soluciones de desarrollo personalizadas)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Application Infrastructure Development (Desarrollo de infraestructura de aplicaciones)</li> <li>▪ Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes)</li> <li>▪ Web Development (Programación Web)</li> </ul>
<b>Data Management Solutions (Soluciones de administración de datos)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Business Intelligence (Inteligencia empresarial)</li> <li>▪ Database Management (Administración de bases de datos)</li> </ul>

## Guía del programa



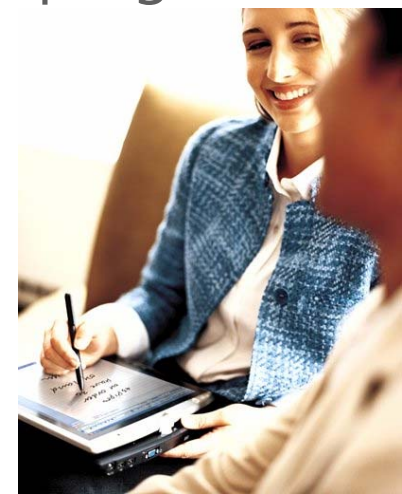
Competencias	Especializaciones	
<b>Information Worker Solutions (Soluciones para trabajadores de la información)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Enterprise Project Management (Administración de proyectos empresariales)</li> <li>▪ Enterprise Content Management and Forms (Formularios y administración de contenido empresarial), mediados de 2007</li> <li>▪ Office Deployment (Implementación de Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office System Desktop Deployment (Implementación de escritorios de sistema de Office)</li> <li>▪ Portals and Collaboration (Portales y colaboración), mediados de 2007</li> <li>▪ Office Solutions Development (Desarrollo de soluciones de Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes de Office)</li> <li>▪ Performance Management (Administración de rendimiento), mediados de 2007</li> <li>▪ Data Visualization (Visualización de datos), mediados de 2007</li> <li>▪ Search (Buscar), mediados de 2007</li> <li>▪ Unified Communication (Comunicación unificada), mediados de 2007</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Messaging and Collaboration (Mensajería y colaboración), retirado a mediados de 2007</li> <li>▪ Portals and Enterprise Content Management (Administración de portales y contenido empresarial), retirado a mediados de 2007</li> </ul>
<b>ISV/Software Solutions (Soluciones de ISV y software)</b>		
<b>Learning Solutions (Soluciones de aprendizaje)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluación de habilidades individuales y de la organización</li> <li>▪ Formación online y presencial</li> <li>▪ Preparación para los exámenes de Microsoft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soluciones de formación centradas en:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Formación profesional en tecnologías de la información</li> <li>-Formación en desarrollo de aplicaciones y sistemas</li> <li>-Formación en conocimientos empresariales</li> <li>-Capacidades para el desarrollo de carreras técnicas desde el nivel inicial hasta el avanzado</li> </ul> </li> </ul>
<b>Licensing Solutions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ License Delivery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Software Asset Management</li> </ul>

## Guía del programa



<b>(Soluciones de licencias)</b>	(Distribución de licencias)	(Administración de activos de software)
<b>Microsoft Business Solutions (Soluciones empresariales de Microsoft)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Microsoft Dynamics AX</li> <li>▪ Microsoft Dynamics CRM</li> <li>▪ Microsoft C5</li> <li>▪ Microsoft Dynamics GP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Microsoft Dynamics NAV</li> <li>▪ Microsoft Dynamics Point of Sale</li> <li>▪ Microsoft Dynamics SL</li> </ul>

## Guía del programa



Competencias	Especializaciones
<b>Mobility Solutions (Soluciones de movilidad)</b>	
<b>Networking Infrastructure Solutions (Soluciones de infraestructura de red)</b>	
<b>OEM Hardware Solutions (Soluciones de hardware de fabricante de equipos originales)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ System Building (Creación de sistemas)</li> <li>▪ Device Manufacturing (Fabricación de dispositivos)</li> </ul>
<b>Security Solutions (Soluciones de seguridad)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Infrastructure Security (Seguridad de infraestructuras)</li> <li>▪ Security Management (Administración de seguridad)</li> </ul>

### Beneficios

Muchos de los beneficios disponibles en los niveles de suscripción Certified y Gold Certified se ajustan a una competencia específica. Algunos ejemplos de estos beneficios son:

- Logotipo específico de la competencia
- Licencias de software adicionales para uso interno
- Laboratorios de prácticas (Hands-On Labs) online
- Formación local del partner
- Tutoriales online
- Campañas de marketing
- Páginas Web de recursos de competencias de Microsoft
- Nominaciones a premios de competencias para partners de Microsoft
- Aparición prioritaria en los directorios de partners
- Difusiones Web

Cada competencia de Microsoft se ha diseñado en torno a un grupo específico de soluciones que los partners de Microsoft ofrecen a los clientes. Cada competencia tiene un conjunto único de requisitos y proporciona beneficios adicionales para los partners inscritos. Para obtener información actualizada sobre los requisitos de las competencias, [haga clic aquí](#). Utilice las descripciones siguientes para determinar qué competencias de Microsoft son adecuadas para su empresa.

## Guía del programa



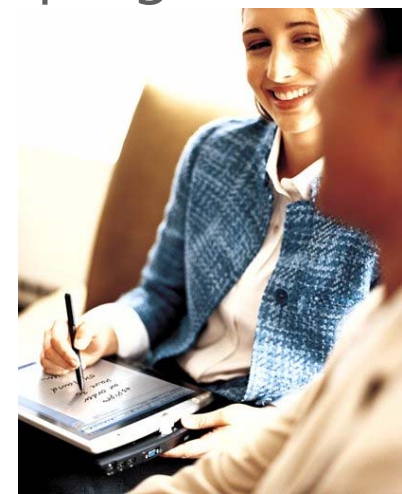
## Competencia Advanced Infrastructure Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Advanced Infrastructure Solutions (Soluciones de infraestructura avanzadas) se centran en la creación de soluciones de infraestructura de alta disponibilidad que incluyen 1 o varias de las especializaciones siguientes:

- **Active Directory and Identity Management (Active Directory y administración de identidades):** partners que despliegan soluciones de diseño e implementación de alta disponibilidad basadas en el servicio Active Directory® y Microsoft Identity Integration Server, que mejoran la eficacia operativa y reducen los riesgos de seguridad.
- **Exchange Migration and Deployment** (Migración e implementación de Exchange): partners que ofrecen soluciones basadas en Microsoft Exchange Server, que les permiten aprovechar la amplia variedad de oportunidades de negocio que surgen de la proliferación del correo electrónico como principal herramienta de comunicaciones que eligen empresas de todos los tipos y tamaños. La especialización en Exchange ayuda a los clientes a reconocer la experiencia y cualificación completa de los partners que permiten responder a los desafíos de proporcionar acceso de correo electrónico seguro y fiable en cualquier momento y lugar.
- **Hosting Solutions** (Soluciones de alojamiento): partners que, a través de la Evaluación operativa del centro de datos de host, han probado su capacidad para entregar servicios externos o de host coherentes y de alta calidad creados con tecnología de Microsoft.
- **Storage Solutions** (Soluciones de almacenamiento): partners que se centran en recomendar, diseñar e implementar soluciones de almacenamiento de alto rendimiento, fáciles de administrar y rentables.
- **Systems Management** (Administración de sistemas): partners que diseñan e implementan soluciones de administración de sistemas que ayudan a los clientes a mejorar su eficacia operativa y lograr un mejor control sobre sus inversiones en infraestructuras.
- **Windows Desktop Deployment** (Implementación de escritorios de Windows), disponible a mediados de 2007: partners con una gran experiencia en la implementación de escritorios de Windows y que actualmente desarrollan soluciones de escritorio que requieren una gran competencia en la implementación de los escritorios y las herramientas de compatibilidad de aplicaciones más recientes para Windows Vista, que buscan obtener una mayor optimización de las infraestructuras en torno al escritorio empresarial y que se dirigen explícitamente a clientes empresariales y de tamaño medio y grande.

## Guía del programa



## Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias, la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Advanced Infrastructure Solutions:

- Guías de recomendaciones
- Información competitiva e investigación sobre el sector
- Guías de implementación
- Licencias adicionales de software de Microsoft para uso interno. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener más detalles, consulte

<http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/advinfracomp/default.asp>

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Advanced Infrastructure Solutions, [haga clic aquí](#).

## Requisitos

En la competencia Advanced Infrastructure Solutions existen actualmente cinco especializaciones. Debe cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

<b>Especialización Active Directory and Identity Management (Active Directory y Administración de identidades)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate a dos Profesionales certificados de Microsoft que hayan completado las certificaciones avanzadas <a href="#">MCSE, MCSD o MCDBA</a>, en Microsoft Windows Server 2003 o en Windows 2000 o <a href="#">MCITP: Administrador de Base de Datos</a>. Además, ambas personas también deben aprobar al menos uno de los exámenes siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-217: Implementing and Administering a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-219: Designing a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-240: Examen acelerado de Microsoft Windows 2000 para MCPs Certified en Microsoft Windows NT 4.0 (Este examen ya no es ofrecido en los centros examinadores pero podrá calificar para la competencia)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-294: Planificación, implementación y mantenimiento de infraestructuras de Active Directory en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Microsoft Windows Server 2003 Environment for an MCSE Certified on Windows 2000</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory Network Infrastructure</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-292: Administrando y manteniendo el entorno de Microsoft Windows Server 2003 para los MCSA Certified en Windows 2000</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen el diseño e implementación de Active Directory o la implementación de Microsoft Identity Integration Server.</p>

# Guía del programa



Especialización Exchange Migration and Deployment (Implementación y migración de Exchange)	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate a dos Profesionales certificados de Microsoft que hayan completado las certificaciones avanzadas <a href="#">MCSE</a>, <a href="#">MCSD</a> o <a href="#">MCDBA</a>, en Microsoft Windows Server 2003 o en Windows 2000 o <a href="#">MCITP: Administrador de Base de Datos</a>. Además, ambas personas también deben aprobar al menos uno de los exámenes siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-224: Instalación, configuración y administración de Microsoft Exchange 2000 Server</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-225: Designing and Deploying a Messaging Infrastructure with Microsoft Exchange 2000 Server</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-285: Designing a Microsoft Exchange Server 2003 Organization</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-237 Pro: Designing Messaging Solutions with Microsoft Exchange Server 2007 (Diseño de soluciones de mensajería con Microsoft Exchange Server 2007)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-238 Pro: Deploying Messaging Solutions with Microsoft Exchange Server 2007 (Implementación de soluciones de mensajería con Microsoft Exchange Server 2007)</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen soluciones implementadas previamente centradas en la venta, migración, implementación y personalización de la tecnología Exchange Server 2000 o Exchange Server 2003.</p>

## Guía del programa



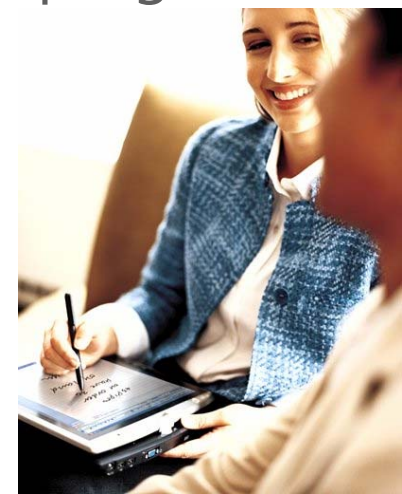
Especialización Storage Solutions (Soluciones de almacenamiento)	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate a dos Profesionales certificados de Microsoft que hayan completado las certificaciones avanzadas <a href="#">MCSE</a>, <a href="#">MCSD</a> o <a href="#">MCDBA</a>, en Microsoft Windows Server 2003 o en Windows 2000 o <a href="#">MCITP: Administrador de Base de Datos</a>. Además, ambas personas también deben aprobar al menos uno de los exámenes siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-210: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows 2000 Professional</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-215: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows 2000 Server</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-216: Implementación y administración de una infraestructura de red Microsoft Windows 2000</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-221: Designing a Microsoft Windows 2000 Network Infrastructure</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-270: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows XP Professional</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-291: Implementación, administración y mantenimiento de una infraestructura de red de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-292: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003 para un MCSA certificado en Windows 2000</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-293: Planificación y mantenimiento de infraestructuras de redes en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Microsoft Windows Server 2003 Environment for an MCSE Certified on Windows 2000</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory and Network Infrastructure</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-620: Configuring Microsoft® Windows® Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen el diseño e implementación de una solución de almacenamiento que utilice Storage Management Server 2003.</p>

## Guía del programa



<b>Especialización Systems Management (Administración de sistemas)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate a dos Profesionales certificados de Microsoft que hayan completado las certificaciones avanzadas <a href="#">MCSE, MCSD o MCDBA</a>, en Microsoft Windows Server 2003 o en Windows 2000 o <a href="#">MCITP: Administrador de Base de Datos</a>. Además, ambas personas también deben aprobar al menos uno de los exámenes siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-086: Implementing and Supporting Microsoft Systems Management Server 2.0 (Implementación y soporte de Microsoft Systems Management Server 2.0)</li> <li>Examen de Microsoft 70-089: Instalando, planificando y administrado Microsoft SMS 2003*</li> <li>Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Windows Server 2003 Environment</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen soluciones previamente implementadas centradas en la venta, implementación y distribución de System Center Data Protection Manager o Microsoft Operations Manager. El partner también debe resaltar en el proceso de envío de referencias si el proyecto incluía aceleradores de soluciones de implementación para SMS, MOM o Desktop Deployment.</p>
<b>Especialización Hosting Solutions (Soluciones de alojamiento)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Durante el año del programa 2007, los partners con esta especialización y con necesidad de contratar dos MCPs que hayan aprobado el siguiente examen. Puede encontrar información adicional en <a href="https://partner.microsoft.com/40012889">https://partner.microsoft.com/40012889</a> (en inglés)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-501: TS: Windows Server 2003 Hosted Environments, Configuration and Management (Administración, configuración y entornos alojados de Windows Server 2003)</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen el diseño e implementación de una solución de alojamiento.</p>
Requisitos de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Contrato de licencias para Service Providers</a> (SPLA)</li> <li>Requisitos mínimos de SPLA: 75 licencias de procesador o 3.000 SALS en los últimos 12 meses</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Windows Desktop Deployment (Implementación de escritorios de Windows), disponible a mediados de 2007</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate a dos Profesionales certificados de Microsoft que hayan completado las certificaciones avanzadas <a href="#">MCSE, MCSO o MCDBA</a>, en Microsoft Windows Server 2003 o en Windows 2000 o <a href="#">MCITP: Administrador de Base de Datos</a>. Además, ambas personas también deben aprobar al menos uno de los exámenes siguientes:</p> <p>Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft® Windows® Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</p> <p>Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</p> <p>Examen de Microsoft 70-622: Pro: Microsoft Desktop Support – ENTERPRISE (Soporte de escritorio de Microsoft – EMPRESA), disponible en 2007</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-624: TS: Deploying and Maintaining Vista Client and Office 12 System 2007 Desktops using the BDD (Implementación y mantenimiento de clientes Vista y escritorios Office 12 System 2007 mediante BDD), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen una solución de implementación de Windows Vista y el uso de Microsoft Business Desktop Deployment (BDD) o herramientas/guías similares.</p>

## Guía del programa



## Competencia Business Process and Integration

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Business Process and Integration Solutions (Proceso empresarial y soluciones de integración) se centran en la implementación y distribución de portales basados en servidores para fundamentar el comercio en Internet y aplicaciones de procesos empresariales como:

- Integración de aplicaciones empresariales (EAI, *Enterprise Application Integration*)
- Integración de aplicaciones de negocio a negocio (B2B, *Business to Business*)
- Administración de procesos empresariales (BPM, *Business Process Management*) para negocios en Internet
- Administración de derechos digitales (Digital Rights Management)
- Extranet/Hosting
- Desarrollo de portales y aplicaciones Web
- Soluciones de dirección y de flujo de trabajo basadas en Web

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Business Process and Integration Solutions:

- Prácticas de desarrollo y versiones preliminares de productos
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/businessprocesscomp/>

para obtener información detallada. Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Business Process and Integration Solutions, [haga clic aquí](#). (En inglés)

## Guía del programa



## Requisitos

Todos los participantes activos del programa para Partners de Microsoft que cumplan los requisitos pueden optar a inscribirse online en la competencia Business Process and Integration Solutions.

<b>Competencia Business Process and Integration Solutions (Proceso empresarial y soluciones de integración)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados, <i>cada uno</i> de los cuales debe haber superado al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-229: Designing and Implementing Databases with Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition</li> <li>Examen de Microsoft 70-230: Designing and Implementing Solutions with Microsoft BizTalk Server 2000 Enterprise Edition</li> <li>Examen de Microsoft 70-300: Analyzing Requirements and Defining Microsoft .NET Solution Architectures</li> <li>Examen de Microsoft 70-310: Developing XML Web Services and Server Components with Microsoft Visual Basic® .NET and the Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-320: Developing XML Web Services and Server Components with Microsoft Visual C#® .NET and the Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 74-135: Developing E-Business Solutions Using Microsoft BizTalk Server 2004</li> <li>Examen de Microsoft 70-235: Desarrollo de Procesos de Negocios y Soluciones de Integración utilizando Microsoft BizTalk Server 2006</li> <li>Examen de Microsoft 70-526: Desarrollo de Clientes para Windows con Microsoft .NET Framework 2.0</li> <li>Examen de Microsoft 70-529: Desarrollo de Aplicaciones Distribuidas con Microsoft .NET Framework 2.0</li> <li>Examen de Microsoft 70-549: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones para Empresas utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-431: Implementación y Mantenimiento de SQL Server 2005</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enviar al menos 3 referencias de clientes sobre proyectos centrados en la creación de soluciones de integración y administración de procesos empresariales en estas áreas:</li> <li>Desarrollo de soluciones B2B (de negocio a negocio)</li> <li>Desarrollo de adaptadores</li> <li>Integración de aplicaciones empresariales (EAI)</li> <li>Administración de procesos empresariales (BPM)</li> <li>Integración de sistemas host</li> </ul> <p>Los proyectos utilizados como referencia deben emplear una de las tecnologías de software principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft BizTalk Server 2004 o BizTalk Server 2006</li> <li>Microsoft Host Integration Server</li> </ul>

## Guía del programa



## Competencia Custom Development Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Custom Development Solutions (Soluciones de desarrollo personalizadas) se centran en ofrecer soluciones personalizadas desarrolladas con software y herramientas de desarrollo de Microsoft. Esta competencia es ideal para las empresas de desarrollo de software centradas en las especializaciones siguientes:

- **Application Infrastructure Development** (Desarrollo de infraestructura de aplicaciones) se centra en el suministro de aplicaciones creadas con componentes de Windows Server System™, que incluye Windows Server 2003, BizTalk® Server, SQL Server™, productos y tecnologías de SharePoint® y Visual Studio.
- **Smart Client Development** (Desarrollo de clientes inteligentes) se centra en el suministro de soluciones de desarrollo personalizado a las que se tiene acceso a través de un cliente como Visual Studio, Visual Studio Tools for Office y Microsoft Office.
- **Web Development** (Programación Web) se centra en el suministro de soluciones de implementación habilitadas para Web necesarias para las organizaciones que desean realizar operaciones y transacciones a través de Internet mediante Visual Studio, ASP.NET, IIS, Windows Server 2003 y SQL Server.

## Guía del programa



## Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Custom Development Solutions:

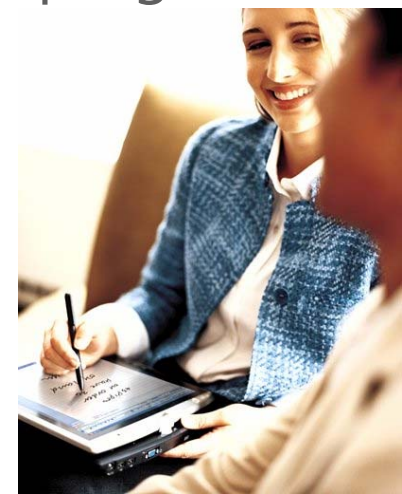
- Campañas de marketing y ofertas
- Recomendaciones para clientes inteligentes
- Reciben la nueva aplicación Visual Studio 2005 Tools for Developer con MSDN Premium. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp> para obtener información detallada.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Custom development Solutions, [haga clic aquí](#)

<b>Software de uso interno</b> <b>Las licencias sólo se proporcionan para las últimas versiones de software de Microsoft</b>	<b>Concesiones de licencias en el nivel Certified Partner con esta competencia</b>	<b>Concesiones de licencias en el nivel Gold Certified Partner con esta competencia</b>
Microsoft Visual Studio 2005 Team Edition para desarrolladores de software con suscripción a MSDN Premium	5 licencias incrementales de uso interno	25 licencias incrementales de uso interno

Estas licencias de software se pueden utilizar para desarrollo y pruebas. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes.

## Guía del programa



## Requisitos

La competencia Custom Development Solutions incluye tres especializaciones. Debe cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

Especialización Application Infrastructure Development (Desarrollo de infraestructura de aplicaciones)	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate dos personas que hayan obtenido, cada uno, una de las siguientes certificaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Certified Professional Developer (MCPD): Certificación Enterprise Applications Developer</li> </ol> <p>O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <a href="#">Certificaciones avanzadas</a>, Microsoft <a href="#">Certified Solution Developer (MCSD)</a> o <a href="#">Microsoft Certified Applications Developer (MCAD)</a>. Adicionalmente, esta persona también debe aprobar al menos uno de los siguientes exámenes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-300: Análisis de Requisitos y Definición de Arquitecturas de Soluciones Microsoft .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-330: Implementación de Seguridad para Aplicaciones con Microsoft Visual Basic .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-340: Implementación de Seguridad para Aplicaciones con Microsoft Visual C# .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Base de Desarrollo de Aplicaciones</li> <li>• Examen de Microsoft 70-529: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollo de Aplicaciones Distribuidas</li> <li>• Examen de Microsoft 70-549: PRO: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones Corporativas utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>• Examen de Microsoft 70-553 UPGRADE: MCSD Microsoft® .NET Skills to MCPD Enterprise Application Developer by Using the Microsoft® .NET Framework: Part 1 (Habilidades MCSD Microsoft® .NET a MCPD Desarrollador de aplicaciones empresariales utilizando Microsoft® .NET Framework: Parte 1)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-554: UPGRADE: MCSD Microsoft® .NET Skills to MCPD Enterprise Application Developer by Using the Microsoft® .NET Framework: Part 2 (Habilidades MCSD Microsoft® .NET a MCPD Desarrollador de aplicaciones empresariales utilizando Microsoft® .NET Framework: Parte 2)</li> </ul> </li> </ol>

## Guía del programa



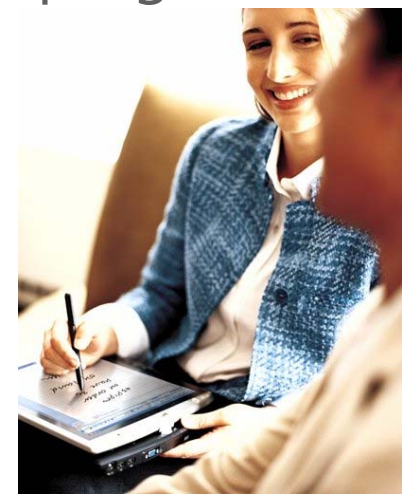
<p>Próximos requisitos para certificación</p>	<p><b>Efectivo el 1 de Julio de 2007</b>, para permanecer activo en esta especialización, deberá emplear o contratar a dos profesionales que hayan aprobado alguna de las siguientes certificaciones. Puede encontrar información adicional en: <a href="http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp">http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp</a>.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Certified Professional Developer (MCPD): certificación Desarrollador de Aplicaciones para Empresas. <a href="http://www.microsoft.com/spain/formacion/mcp/default.msp">http://www.microsoft.com/spain/formacion/mcp/default.msp</a></li> <li>2. <u>Certificaciones avanzadas</u>, Microsoft Certified Solution Developer (MCSD) o Microsoft Certified Applications Developer (MCAD). Además, esta persona debe aprobar el siguiente examen:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 – Fundación del Desarrollo de Aplicaciones</li> </ul> <p>Y elegir <b>uno</b> de los exámenes siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-529: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollador de Aplicaciones Distribuidas</li> <li>• Examen de Microsoft 70-549: PRO: Cómo Diseñar y Desarrollar Aplicaciones para Empresas con Microsoft .NET Framework</li> <li>• Examen de Microsoft 70-553 UPGRADE: MCSD Microsoft® .NET Skills to MCPD Enterprise Application Developer by Using the Microsoft® .NET Framework: Part 1 (Habilidades MCSD Microsoft® .NET a MCPD Desarrollador de aplicaciones empresariales utilizando Microsoft® .NET Framework: Parte 1)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-554: UPGRADE: MCSD Microsoft® .NET Skills to MCPD Enterprise Application Developer by Using the Microsoft® .NET Framework: Part 2 (Habilidades MCSD Microsoft® .NET a MCPD Desarrollador de aplicaciones empresariales utilizando Microsoft® .NET Framework: Parte 2)</li> </ul> </li> </ol>
<p>Requisitos de referencias de clientes</p>	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la implementación, administración y/o desarrollo de aplicaciones personalizadas que utilicen uno o varios de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visual Studio</li> <li>• IIS</li> <li>• ADO.NET</li> <li>• Servicios Web</li> <li>• Seguridad</li> <li>• SharePoint</li> <li>• SQL Server</li> <li>• Windows Server 2003</li> <li>• BizTalk Server</li> </ul>

## Guía del programa



Especialización Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes)	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate dos personas que hayan obtenido, cada uno, una de las siguientes certificaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Certified Professional Developer (MCPD): Certificación Enterprise Applications Developer</li> </ol> <p>O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <a href="#">Certificaciones avanzadas</a>, Microsoft Certified Solution Developer (MCSD) o Microsoft Certified Applications Developer (MCAD). Adicionalmente, esta persona también debe aprobar al menos uno de los siguientes exámenes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-300: Analyzing Requirements and Defining Microsoft .NET Solution Architectures</li> <li>• Examen de Microsoft 70-306: Developing and Implementing Windows-Based Applications with Microsoft Visual Basic .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-316: Developing and Implementing Windows-Based Applications with Microsoft Visual C# .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-330: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual Basic .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-340: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual C# .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 74-137: Desarrollo de soluciones de Microsoft® Office utilizando XML con Office Professional Enterprise Edition 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Base de Desarrollo de Aplicaciones</li> <li>• Examen de Microsoft 70-526: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollo de Clientes basados en Windows</li> <li>• Examen de Microsoft 70-548: PRO: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones basadas en Windows utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>• Examen de Microsoft 70-552: UPGRADE: Habilidades MCAD a MCPD Desarrollador de Windows utilizando Microsoft .NET Framework</li> </ul> </li> </ol>

## Guía del programa



<p>Próximos requerimientos de la certificación</p>	<p><b>Efectivo el 1 de Julio de 2007</b>, para permanecer activo en esta especialización, deberá emplear o contratar a dos profesionales que hayan aprobado alguna de las siguientes certificaciones. Puede encontrar información adicional en: <a href="http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp">http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp</a>.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Certified Professional Developer (MCPD): certificación Desarrollador de Windows</li> </ol> <p>O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <a href="#">Certificaciones avanzadas</a> - Microsoft Certified Solution Developer (MCSD) o Microsoft Certified Applications Developer (MCAD). Además, esta persona debe aprobar el siguiente examen:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Base de Desarrollo de Aplicaciones</li> </ul> </li> </ol> <p><b>Y uno de los siguientes exámenes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-526: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollo de Clientes basados en Windows</li> <li>• Examen de Microsoft 70-548: PRO: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones basadas en Windows utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>• Examen de Microsoft 70-552: UPGRADE: Habilidades MCAD a MCPD Desarrollador de Windows utilizando Microsoft .NET Framework</li> </ul>
<p>Requisitos de referencias de clientes</p>	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la implementación, administración y/o desarrollo de aplicaciones personalizadas que utilicen uno o varios de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visual Studio</li> <li>• Office System 2003</li> <li>• Visual Studio Tools for Office</li> <li>• Information Bridge Framework</li> <li>• Windows Forms</li> <li>• Visio®</li> <li>• Windows XP</li> <li>• Pocket PC</li> <li>• ADO.NET</li> <li>• .NET Compact Framework</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Web Development (Programación Web)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados, cada uno de los cuales debe haber superado al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-300: Analyzing Requirements and Defining Microsoft .NET Solution Architectures</li> <li>Examen de Microsoft 70-305: Developing and Implementing Web Applications with Microsoft Visual Basic .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-315: Developing and Implementing Web Applications with Microsoft Visual C# .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-330: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual Basic .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-340: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual C# .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-528: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollo de Client basado en Web (disponible en 2006)</li> <li>Examen de Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Base de Desarrollo de Aplicaciones (disponible en 2006)</li> <li>Examen de Microsoft 70-547: Pro: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones Web Utilizando Microsoft .NET Framework (disponible en 2006)</li> <li>Examen de Microsoft 70-551: PRO: Habilidades MCAD a MCPD Desarrollador Web Utilizando Microsoft .NET Framework (disponible en 2006)</li> </ul>
Próximos requerimientos de la certificación	<p><b>Efectivo el 1 de Julio de 2007</b>, para permanecer activo en esta especialización, deberá emplear o contratar a dos profesionales que hayan aprobado alguna de las siguientes certificaciones. Puede encontrar información adicional en <a href="http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp">http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/cdsolutions/default.asp</a>.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Certified Professional Developer (MCPD): certificación Desarrollador de Windows</li> </ol> <p>O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Certificaciones avanzadas</a>, Microsoft Certified Solution Developer (MCSO) o Microsoft Certified Applications Developer (MCAD). Además, esta persona debe aprobar el siguiente examen: <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-536: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Base de Desarrollo de Aplicaciones</li> </ul> </li> </ol> <p>Y uno de los siguientes exámenes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-528: TS: Microsoft .NET Framework 2.0 - Desarrollo de Client basado en Web</li> <li>Examen de Microsoft 70-547: Pro: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones Web Utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-551: PRO: Habilidades MCAD a MCPD Desarrollador Web Utilizando Microsoft .NET Framework</li> </ul>

## Guía del programa



Especialización Web Development (Programación Web)	
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la implementación, administración y/o desarrollo de aplicaciones personalizadas que utilicen uno o varios de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visual Studio</li> <li>• ASP.NET</li> <li>• IIS</li> <li>• ADO.NET</li> <li>• Windows Server 2003</li> <li>• SQL Server</li> </ul>

## Guía del programa



## Competencia Data Management Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Data Management Solutions (Soluciones de administración de datos) se centran en las soluciones de implementación que incluyen:

- Almacenamiento de datos.
- Inteligencia empresarial.
- Procesamiento analítico online (OLAP, *Online Analytical Processing*).
- Extracción de datos.
- Soporte en la toma de decisiones.
- Plataforma Microsoft SQL Server.

En esta competencia hay dos especializaciones:

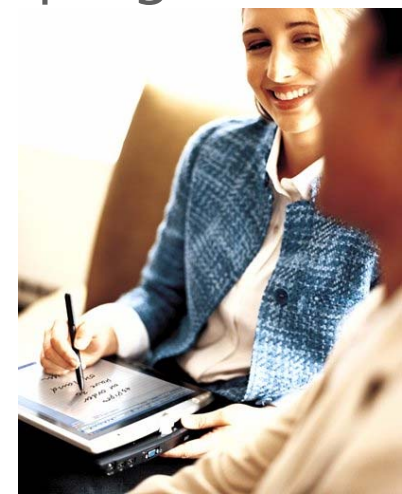
- La especialización **Business Intelligence** (Inteligencia empresarial; anteriormente, Business Intelligence Solutions) está dirigida a los partners que se centran en el suministro de inteligencia empresarial de servicios, herramientas y aplicaciones con la tecnología SQL Server.
- La especialización **Database Management** (Administración de bases de datos; anteriormente, competencia Advanced Data Infrastructure, especialización Data Management) está destinada a los partners que se centran en suministrar herramientas y servicios de migración, herramientas y servicios de administración de bases de datos y herramienta de rendimiento que utilicen la tecnología SQL Server.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Data Management Solutions:

- Acelerador SQL Server para Business Intelligence
- Grupos de noticias de SQL Server
- Premios de la competencia Data Management Solutions para partners
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno
- Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/datamanagementcomp/default.asp>.

## Guía del programa



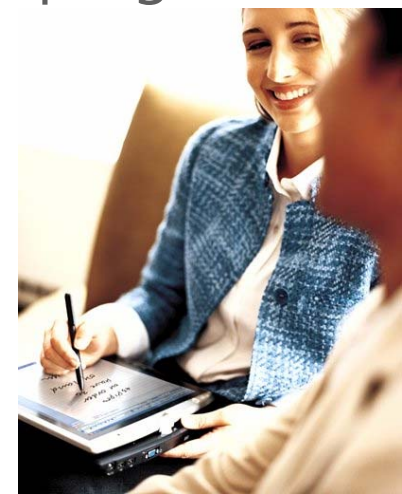
Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Data Management Solutions, [haga clic aquí](#). (en inglés)

## Requisitos

La competencia Data Management Solutions incluye tres especializaciones. Debe cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

<b>Especialización Business Intelligence (Inteligencia empresarial)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate dos personas que hayan aprobado, cada uno, uno de los siguientes exámenes de Microsoft:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 - Implementación y Mantenimiento</li> <li>Examen de Microsoft 70-445: PRO: Cómo Diseñar Soluciones de Inteligencia de Negocios con los Servicios de Análisis de Microsoft SQL Server 2005 (disponible en 2007)</li> <li>Examen de Microsoft 70-446: PRO: Cómo Diseñar una Infraestructura de Inteligencia de Negocios con Microsoft SQL Server 2005 (disponible en 2007)</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que presenten de forma destacada servicios de inteligencia empresarial, informes, herramientas y soluciones de aplicaciones que utilicen la tecnología SQL Server.</p>
<b>Especialización Database Management (Administración de bases de datos)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplee o contrate dos personas que hayan aprobado, cada uno, uno de los siguientes exámenes de Microsoft:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft: 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 - Implementación y Mantenimiento</li> <li>Examen de Microsoft 70-441: PRO: Cómo Diseñar Soluciones de Bases de Datos con Microsoft SQL Server 2005</li> <li>Examen de Microsoft 70-442: PRO: Cómo Diseñar y Optimizar el Acceso a Datos con Microsoft SQL Server 2005</li> <li>Examen de Microsoft 70-443: PRO: Cómo Diseñar una Infraestructura de Servidor de Base de Datos con Microsoft SQL Server 2005</li> <li>Examen de Microsoft 70-444: PRO: Cómo Optimizar y Mantener una Solución de Administración de Base de Datos con Microsoft SQL Server 2005</li> <li>Examen de Microsoft 70-447: UPGRADE: Aptitudes MCDDBA para Administrador MCITP de Base de Datos con Microsoft SQL Server 2005</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que presenten de forma destacada herramientas y servicios de migración, herramientas de administración de bases de datos y servicios y herramientas de rendimiento que utilicen la tecnología SQL Server.</p>

## Guía del programa



## Competencia Information Worker Solutions

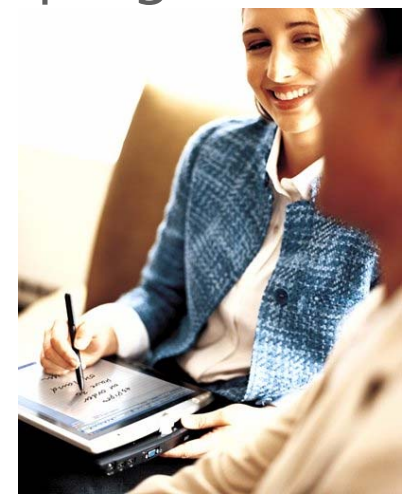
La competencia Information Worker Solutions está evolucionando para permitir que los partners aprovechen las ventajas de las nuevas soluciones y servicios que la plataforma de la tecnología Office ofrece a nuestros partners con el lanzamiento de 2007 Microsoft Office system. En la primera mitad del año 2007, la competencia se ha expandido de cinco a nueve especializaciones. Los partners de las especializaciones Enterprise Project Management, Office Smart Client Development y Office System Desktop Deployment no se van a ver afectados ya que los cambios implican, fundamentalmente, la adición de nuevos productos.

Los partners de la competencia Information Worker Solutions actual de las especializaciones Portals and Enterprise Content Management y Messaging and Collaboration tendrán que realizar una transición a las especializaciones Portals and Collaboration, Enterprise Content Management and Forms o Unified Communications. Los partners tendrán la opción de realizar una transición a la especialización que mejor se adapte a sus necesidades empresariales y oportunidad de mercado, y recibirán las orientaciones y el soporte necesario durante el proceso de transición. Estos cambios no afectarán a los beneficios del programa para Partners de Microsoft.

Se anima a los partners nuevos o antiguos que estén interesados en obtener las nuevas especializaciones a que participen en la iniciativa Early Start. "Early Start" permite a los partners aprender y prepararse para distribuir nuevos productos de Microsoft y oportunidades de mercado. Mediante la iniciativa "Early Start", los partners pueden aumentar sus conocimientos y habilidades, y estar listos para tomar decisiones fundadas con respecto a la búsqueda de una nueva oportunidad de mercado correspondiente a una especialización, competencia o producto. En esta iniciativa, los partners reciben comunicaciones importantes de valor añadido y ofertas de productos para nuevas oportunidades de mercado, junto con ofertas técnicas y de marketing y materiales de ventas.

Puede encontrar información actual sobre la evolución de la competencia Information Worker Solutions haciendo [clic aquí](#).

## Guía del programa



## Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Information Worker Solutions (Soluciones para trabajadores de la información) se centran en la creación de soluciones de colaboración y productividad de grupos en cualquiera de las siguientes áreas de especialización.

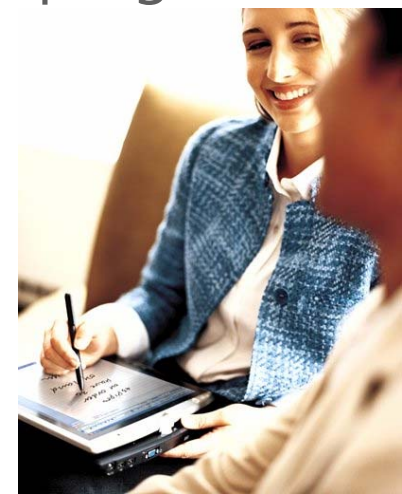
### Especializaciones de enero de 2007

- **Enterprise Project Management** (Administración de proyectos empresariales): desarrollado para partners especializados en el desarrollo de soluciones de administración de proyectos empresariales basadas en Microsoft Office Project Professional 2003.
- **Portals and Enterprise Content Management** (Administración de portales y contenido empresarial): desarrolladas para partners especializados en soluciones para portales que utilizan Microsoft Office SharePoint Portal Server, Windows SharePoint Services y Microsoft Content Management Server.
- **Office Smart Client Development** (Desarrollo de clientes inteligentes de Office): desarrollado para partners que crean soluciones con servicios XML y Web Services en Office Professional 2003 (incluido InfoPath®) y con Visual Studio Tools for Office.
- **Messaging and Collaboration** (Mensajería y colaboración): desarrollado para partners especializados en el desarrollo de soluciones de mensajería y colaboración con Microsoft Office System, Microsoft Exchange Server, Office Live Communications Server 2003 y Windows SharePoint Services.
- **Office System Desktop Deployment**: desarrollado para partners especializados en proveer soluciones de implementación de escritorio a clientes que desean actualizar a la última versión de programas en el Microsoft Office System.

### Nuevas especializaciones IW (mediados de 2007)

- **Data Visualization** (Visualización de datos): desarrollado para partners especializados en la creación, implementación y personalización de soluciones que permiten a los usuarios ver y analizar la información visualmente, lo que aporta claridad y entendimiento a conjuntos ricos de datos subyacentes complejos. Entre las tecnologías clave para la visualización de datos se incluyen Visio, Map Point® y Virtual Earth™ Platform.
- **Enterprise Content Management and Forms** (Formularios y administración de contenido empresarial): desarrollado para partners especializados en el diseño, desarrollo e implementación de portales que conectan a usuarios y equipos a la información y conocimientos entre los distintos procesos empresariales para mejorar la eficacia y la eficiencia utilizando Office SharePoint Server 2007, Office Forms Server 2007, InfoPath 2007 y Windows SharePoint Services.

## Guía del programa



- **Enterprise Project Management** (Administración de proyectos empresariales): desarrollado para partners especializados en el desarrollo de soluciones de administración de proyectos empresariales basadas en Microsoft Project Server 2007, Microsoft Project Portfolio Server 2007 y Microsoft Project Professional 2007.
- **Office Deployment** (Desarrollo de Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office System Desktop Deployment (Desarrollo de escritorio para Office System): desarrollado para partners especializados en el suministro de soluciones de Office y de desarrollo de escritorio para clientes que desean actualizarse a las versiones más recientes (Office System 2003 y 2007) de los programas de Microsoft Office System
- **Office Solutions Development** (Implementación de soluciones de Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes de Office): desarrollado para partners que crean soluciones con servicios XML y Web Services y con Visual Studio Tools for Office para integrar datos de muchos orígenes en interfaces de usuario de la familia de Microsoft Office System.
- **Performance Management** (Administración de rendimiento): desarrollado para partners especializados en el diseño, desarrollo e implementación de soluciones de administración de rendimiento que permiten a las organizaciones controlar, analizar y mejorar el rendimiento mediante el uso de componentes de Office System de la oferta de Microsoft Business Intelligence.
- **Portals and Collaboration** (Portales y colaboración): desarrollado para partners especializados en la planificación, desarrollo e implementación de sitios de portales y soluciones de colaboración mediante el uso de Office SharePoint Server 2007, Office Groove 2007 y Windows SharePoint Services.
- **Search (Buscar)**: desarrollado para partners especializados en el diseño, implementación y desarrollo de soluciones que presentan las tecnologías de búsqueda de Microsoft que permiten a los clientes aumentar su productividad y mejorar la experiencia de búsqueda en los escritorios, la red, los datos empresariales e Internet.
- **Unified Communications** (Comunicaciones unificadas): desarrollado para partners de integración de sistemas especializados en la planificación, implementación y administración de soluciones de comunicación unificadas que posibilitan unas comunicaciones sin problemas e intuitivas mediante correo electrónico, mensajería instantánea (IM), voz, datos, vídeo y conferencias Web.

Al inscribirse en esta competencia, la empresa tendrá acceso prioritario a las versiones beta de Information Worker Solutions y los planes de estrategia de productos que ayudan a suministrar mejores soluciones de colaboración y uso compartido de la información basadas en Microsoft Office system.

## Guía del programa



## Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Information Worker Solutions:

- Participación en versiones beta de software
- Presentación destacada de soluciones para Microsoft Office system
- Eventos de Information Worker para partners
- Directorio de soluciones de Microsoft Office system
- Ofertas exclusivas de la campaña Information Worker
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno

Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes.

Consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/iwcomp/default.asp> para obtener información detallada.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Information Worker Solutions, [haga clic aquí](#). (en inglés)

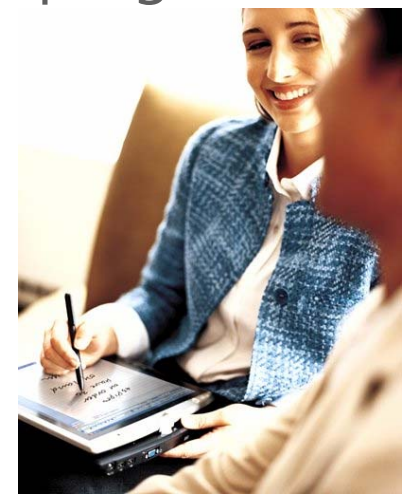
## Requisitos

La competencia Information Worker Solutions incluye ahora especializaciones que proporcionan distintas rutas para obtenerla. Debe cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

### Requisitos para las especializaciones de enero de 2007

<b>Especialización Enterprise Project Management (Administración de proyectos empresariales)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-131: Designing a Microsoft Office Enterprise Project Management (EPM) Solution</li> <li>• Examen de Microsoft 70-281: Planning, Deploying, and Managing an Enterprise Project Management Solution</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la integración de productos, tecnología y servicios para alinear los recursos y las actividades empresariales mediante: Microsoft Project Server 2002 u Office Project Server 2003, más uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Project Professional 2002 u Office Project Professional 2003</li> <li>• Windows SharePoint Services</li> <li>• Un componente de Windows Server 2003 con el que se hayan creado sitios Web para el uso compartido de información y la colaboración en documentos</li> <li>• SQL Server 2000</li> </ul>

## Guía del programa



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ediciones de Microsoft Office 2003</li> <li>• Microsoft Office Visio 2003</li> </ul>
<b>Especialización Messaging and Collaboration (Mensajería y colaboración)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-138: Planning and Building a Messaging and Collaboration Environment using Microsoft Office System and Microsoft Windows Server 2003 (Planificación y creación de un entorno de mensajería y colaboración mediante Microsoft Office System y Microsoft Windows Server 2003)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-285: Designing a Microsoft Exchange Server 2003 Organization</li> <li>• Examen de Microsoft 70-294: Planificación, implementación y mantenimiento de infraestructuras de Active Directory en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory Network Infrastructure</li> <li>• Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Microsoft Windows Server 2003 Environment for an MCSE Certified on Windows 2000</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la planificación, implementación y administración de servicios de mensajería y colaboración de programas de Microsoft Office System para correo electrónico, calendario, contactos y otras capacidades de colaboración, y que utilicen uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Office SharePoint Portal Server</li> <li>• Microsoft Office System</li> <li>• Windows Server 2003</li> <li>• Exchange 2000 Server</li> <li>• Exchange Server 2003</li> <li>• Microsoft Office Live Communications Server 2003</li> <li>• Microsoft Office InfoPath 2003</li> </ul>

<b>Especialización Office Solutions (Soluciones de Office)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-137: Desarrollo de soluciones de Microsoft® Office utilizando XML con Office Professional Enterprise Edition 2003</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen el desarrollo de soluciones con servicios XML y Web Services, y que utilicen uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Office Professional 2003</li> <li>• Microsoft Office InfoPath 2003</li> <li>• Visual Studio Tools for Office</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Office System Desktop Deployment (Desarrollo de escritorio para Office System)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 74-139: Deploying Business Desktops with Microsoft Windows Server 2003 and Microsoft Office 2003 (Implementación de escritorios empresariales con Microsoft Windows Server 2003 y Microsoft Office 2003)</li> <li>Examen de Microsoft 70-270: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows XP Professional</li> <li>Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen el desarrollo de sistemas de escritorio, y la inversión en los mismos, para aumentar la fiabilidad, rendimiento y seguridad, y que utilicen uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Office Professional Edition 2003</li> <li>Office OneNote® 2003</li> <li>Windows Server 2003</li> </ul>

<b>Especialización Portals and Enterprise Content Management (Administración de portales y contenido empresarial)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 74-132: Deploying a Portals Solution with Microsoft SharePoint Products and Technologies</li> <li>Examen de Microsoft 74-133: Customizing Portal Solutions with Microsoft SharePoint Products and Technologies (que incluye Microsoft Content Management Server)</li> <li>Examen de Microsoft 70-234: Designing and Implementing Solutions with Microsoft Commerce Server 2000</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de implementación de portales que conecten usuarios y grupos para mejorar la eficacia mediante uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>SharePoint Portal Server</li> <li>Windows Server 2003</li> <li>SQL Server 2000</li> <li>BizTalk Server</li> <li>Exchange 2000 Server</li> <li>Exchange Server 2003</li> </ul>

## Guía del programa



## Requisitos para nuevas especializaciones IW (mediados de 2007)

<b>Especialización Data Visualization (Visualización de datos)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-545: TS: Microsoft Visio, Development (Microsoft Visio, Desarrollo), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft Exam 70-544: TS: Microsoft Virtual Earth, Development (Microsoft Virtual Earth, Desarrollo), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos y/o soluciones que representen el desarrollo, implementación y personalización de soluciones de visualización de datos basadas en Microsoft Visio y/o Microsoft MapPoint y/o las tecnologías de Microsoft Virtual Earth Platform, y que utilicen uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office Visio Standard 2003</li> <li>• Office Visio Professional 2003</li> <li>• Office Visio Standard 2007</li> <li>• Office Visio Professional 2007</li> <li>• MapPoint 2006</li> <li>• Microsoft Virtual Earth Platform (Virtual Earth y MapPoint Web Service)</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Enterprise Content Management and Forms (Formularios y administración de contenido empresarial)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-132: Deploying a Portals Solution with Microsoft SharePoint Products and Technologies</li> <li>• Examen de Microsoft 74-133: Customizing Portal Solutions with Microsoft SharePoint Products and Technologies (que incluye Microsoft Content Management Server)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-234: Designing and Implementing Solutions with Microsoft Commerce Server 2000</li> <li>• Examen de Microsoft 70-630: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuring (Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-631: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuring (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-541: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 - Application Development (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-542: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007 - Application Development (Microsoft Office SharePoint Server 2007: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de implementación de portales que conecten a los usuarios y grupos con la información y conocimientos de los distintos procesos empresariales para mejorar la eficacia y la eficiencia mediante uno o varios de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office SharePoint Server 2007</li> <li>• Office SharePoint Designer 2007</li> <li>• Windows SharePoint Services</li> <li>• Office Forms Server 2007</li> <li>• Windows Server 2003</li> <li>• Office InfoPath 2007</li> <li>• SharePoint Portal Server</li> <li>• Commerce Server</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Enterprise Project Management (Administración de proyectos empresariales)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-131: Designing a Microsoft Office Enterprise Project Management (EPM) Solution</li> <li>• Examen de Microsoft 70-281: Planning, Deploying, and Managing an Enterprise Project Management Solution</li> <li>• Examen de Microsoft 70-639: TS: Project Server 2007, Configuring (Project Server 2007, Configuración), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de implementación de integración de productos, tecnología y servicios para alinear recursos y actividades empresariales relacionadas con la administración de proyectos empresariales que usen: Office Project Server 2007, Office Project Portfolio Server 2007, Office Project Server 2003, más uno o varios de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office Project Professional 2007, Office Project 2007 u Office Project Professional 2003</li> <li>• Office SharePoint Server 2007</li> <li>• Windows SharePoint Services</li> <li>• Un componente de Windows Server 2003 con el que se hayan creado sitios Web para el uso compartido de información y la colaboración en documentos</li> <li>• SQL Server 2000</li> <li>• SQL Server 2005</li> <li>• Office 2007</li> <li>• Office 2003</li> <li>• Office Visio 2007</li> <li>• Office Visio 2003</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Office Deployment (Implementación de Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office System Desktop Deployment (Implementación de escritorios de sistema de Office)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 74-139: Deploying Business Desktops with Microsoft Windows Server 2003 and Microsoft Office 2003 (Implementación de escritorios empresariales con Microsoft Windows Server 2003 y Microsoft Office 2003)</li> <li>Examen de Microsoft 70-270: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows XP Professional</li> <li>Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-624: TS: Deploying and Maintaining Vista Client and Office 12 System 2007 Desktops using the BDD (Implementación y mantenimiento de clientes Vista y escritorios Office 12 System 2007 mediante BDD), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de implementación e inversión de Office y/o sistemas de escritorio para aumentar la fiabilidad, rendimiento y seguridad utilizando uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Office Enterprise 2007</li> <li>Office Professional 2007</li> <li>Office Professional Plus 2007</li> <li>Office Professional 2003</li> </ul>

<b>Especialización Office Solutions Development (Desarrollo de soluciones Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes de Office)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 74-137: Desarrollo de soluciones de Microsoft® Office utilizando XML con Office Professional Enterprise Edition 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-541: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 - Application Development (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-542: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007 - Application Development (Microsoft Office SharePoint Server 2007: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-543: Developing with Visual Studio Tools for Office (Desarrollo de Visual Studio Tools for Office), disponible en 2007</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Office Solutions Development (Desarrollo de soluciones Office), antes de mediados de 2007 recibía el nombre de Office Smart Client Development (Desarrollo de clientes inteligentes de Office)</b>	
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de desarrollo de soluciones con servicios XML y Web Services para integrar datos de muchos orígenes en interfaces de usuario de la familia de Microsoft Office System, utilizando uno de los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visual Studio Tools for Office</li> <li>• Office Enterprise 2007</li> <li>• Office Professional 2007</li> <li>• Office Professional Plus 2007</li> <li>• Office Professional Edition 2003</li> <li>• Office InfoPath 2007</li> <li>• Office InfoPath 2003</li> </ul>

<b>Especialización Performance Management (Administración de rendimiento)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos el examen de Microsoft siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-556: TS: Microsoft Office PerformancePoint Server 2007, Development (Microsoft Office PerformancePoint Server 2007, Desarrollo), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos de implementaciones de soluciones Microsoft Performance Management basadas en al menos uno de los siguientes productos de Microsoft:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office Business Scorecard Manager 2005</li> <li>• ProClarity Analytics 6</li> <li>• Office PerformancePoint Server 2007</li> <li>• Office Excel 2007</li> <li>• Office SharePoint Server 2007</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Portals and Collaboration (Portales y colaboración)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 74-138: Planning and Building a Messaging and Collaboration Environment using Microsoft Office System and Microsoft Windows Server 2003 (Planificación y creación de un entorno de mensajería y colaboración mediante Microsoft Office System y Microsoft Windows Server 2003)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-285: Designing a Microsoft Exchange Server 2003 Organization</li> <li>• Examen de Microsoft 70-294: Planificación, implementación y mantenimiento de infraestructuras de Active Directory en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory Network Infrastructure</li> <li>• Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Microsoft Windows Server 2003 Environment for an MCSE Certified on Windows 2000</li> <li>• Examen de Microsoft 74-132: Deploying a Portals Solution with Microsoft SharePoint Products and Technologies (que incluye Microsoft Content Management Server)</li> <li>• Examen de Microsoft 74-133: Customizing Portal Solutions with Microsoft SharePoint Products and Technologies (que incluye Microsoft Content Management Server)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-234: Designing and Implementing Solutions with Microsoft® Commerce Server 2000</li> <li>• Examen de Microsoft 70-630: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuring (Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-631: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuring (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-541: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 - Application Development (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-542: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007 - Application Development (Microsoft Office SharePoint Server 2007: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-555: TS: Microsoft Office Groove 2007, Configuring (Microsoft Office Groove 2007, Configuración), disponible en 2007</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Portals and Collaboration (Portales y colaboración)</b>	
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen soluciones que permitan a los usuarios obtener acceso sin problemas a la información, colaboración y eficacia mediante el uso de al menos uno de los siguientes productos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office SharePoint Server 2007</li> <li>• Office SharePoint Designer 2007</li> <li>• Office SharePoint Portal Server</li> <li>• Office Groove Server 2007</li> <li>• Office Groove Enterprise Services</li> <li>• Windows SharePoint Services</li> <li>• Office Forms Server 2007</li> <li>• Windows Server 2003</li> <li>• BizTalk Server</li> <li>• Office Groove 2007</li> <li>• Office InfoPath 2007</li> <li>• Office InfoPath 2003</li> </ul>

<b>Especialización Search (Buscar)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-630: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuring (Microsoft Office SharePoint Server 2007, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-631: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuring (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-541: TS: Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 - Application Development (Microsoft Windows SharePoint Services 3.0: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-542: TS: Microsoft Office SharePoint Server 2007 - Application Development (Microsoft Office SharePoint Server 2007: Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen el diseño, la implementación y la distribución de soluciones con las tecnologías de búsqueda de Microsoft que permitan a los clientes aumentar su productividad y mejorar su experiencia de búsqueda en el escritorio, la red, los datos empresariales e Internet, utilizando uno de los siguientes productos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Office SharePoint Server 2007</li> <li>• Windows Desktop Search</li> <li>• Live Search Services</li> </ul>

## Guía del programa



<b>Especialización Unified Communication (Comunicación unificada)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Emplear o contratar a dos personas que hayan superado, cada una, al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-285: Designing a Microsoft Exchange Server 2003 Organization</li> <li>• Examen de Microsoft 70-262: Implementing, Managing and Troubleshooting Live Communications Server 2005 (Implementación, administración y solución de problemas de Live Communications Server 2005)</li> <li>• Examen de Microsoft 70-638: TS: Microsoft Office Communications Server 2007, Configuring (Microsoft Office Communications Server 2007, Configuración), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-236: TS: Implementing, Troubleshooting, and Maintaining an Exchange 2007 Infrastructure (Implementación, solución de problemas y mantenimiento de Exchange 2007 Infrastructure), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-237: Pro: Designing Messaging Solutions with Microsoft Exchange Server 2007 (Diseño de soluciones de mensajería con Microsoft Exchange Server 2007), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-238: Pro: Deploying Messaging Solutions with Microsoft Exchange Server 2007 (Implementación de soluciones de mensajería con Microsoft Exchange Server 2007), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de proyectos que representen la planificación, implementación y administración de soluciones de comunicación unificadas que posibilitan unas comunicaciones sin problemas e intuitivas mediante correo electrónico, mensajería instantánea (IM), voz, datos, vídeo y conferencias Web, utilizando uno de los siguientes productos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exchange Server 2007</li> <li>• Exchange Server 2003</li> <li>• Office Communications Server 2007</li> <li>• Live Communications Server 2005</li> </ul>

## Guía del programa



## Competencia ISV/Software Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia ISV/Software Solutions (Soluciones de ISV y software) en el desarrollo y comercialización de soluciones de software comerciales en caja (y alojadas) basadas en las tecnologías de Microsoft.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia ISV/Software Solutions:

- Calculadora de rentabilidad de la inversión para las soluciones de ISV
- Servicio de asesoría para ISV
- Servicio de televentas para ISV
- Asistencia internacional para ISV
- Licencias adicionales de Microsoft Visual Studio 2005 Team Edition para desarrolladores de software con suscripción a MSDN Premier.
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/isvcomp/default.asp>
- Estas licencias *no* se deben vender a terceras ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Vea para más detalles el Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/isvcomp/default.asp>

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia ISV/Software Solutions, [haga clic aquí](#). (en Inglés)

## Guía del programa



## Requisitos

Competencia ISV/Software Solutions (Soluciones de ISV y software)	
Requisitos de certificación	<p>Para que su empresa cumpla los requisitos de la competencia ISV/Software Solutions, su software tiene que superar las pruebas de al menos uno de los siguientes componentes de sistema operativo y de uno de otros cuatro componentes de la "Plataforma":</p> <p><u>Sistema operativo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Windows Server</li> <li>• Cliente Windows</li> </ul> <p><u>Otros componentes:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Componente SQL Server</li> <li>• Componente de código administrado</li> <li>• Componente Office</li> <li>• Componente de servicios Web y .NET Framework</li> </ul> <p>O bien,</p> <p>Tener una (1) aplicación de software que haya superado una de las pruebas siguientes:</p> <p><u>Pruebas de nivel "20 puntos":</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Logotipo "Designed for Windows XP"</li> <li>• "Designed for Windows Mobile" (Pocket PC o Smartphone)</li> <li>• Prueba de Microsoft Internet Security and Acceleration (ISA) Server para ISV Solutions</li> <li>• Pruebas de integración para Commerce Server 2002 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Complemento de análisis empresarial</li> <li>▪ Complemento de sistema de pedidos</li> <li>▪ Componente de tiempo de ejecución</li> <li>▪ Complemento de propósito general</li> <li>▪ Prueba de Microsoft Dynamics SL para ISV Solutions</li> <li>▪ Prueba de Microsoft Dynamics AX para ISV Solutions</li> <li>▪ Prueba de Microsoft Dynamics NAV para ISV Solutions</li> <li>▪ Prueba de Microsoft Dynamics GP para ISV Solutions</li> <li>▪ Microsoft Office Small Business Accounting</li> </ul> </li> </ul>

## Guía del programa



<p>Requisitos de certificación (continuación)</p>	<p><u>Pruebas de nivel "30 puntos":</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Certified for Windows Vista</u></li> </ul> <p><u>Pruebas de nivel "50 puntos":</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Certified for Windows Server 2003 Standard</u></li> <li>• <u>Certified for Windows Server 2003 Enterprise</u></li> <li>• <u>Certified for Windows Server 2003 Datacenter Edition</u></li> <li>• <u>Certified for Windows Vista</u></li> <li>• <u>Certified for SQL Server 2000</u></li> <li>• <u>Pruebas de Data Warehouse Alliance</u></li> </ul> <p>NOTA: una misma empresa partner sólo podrá emplear cada número de identificación de producto (emitido por otro proveedor de pruebas) una vez en un mismo país.</p> <p>Cada aplicación de software probada o certificada seguirá cumpliendo los requisitos de competencia durante dos años a partir de la fecha en que se haya superado la prueba de software (tres años en el caso de Certified for Windows Server, pruebas de Data Warehouse Alliance y Certified for SQL Server). El software se deberá volver a certificar o probar trascurridos dos años.</p>
<p>Requisitos de referencias de clientes</p>	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes sobre soluciones de software comercial probadas. La solución tiene que ser una aplicación empresarial implementada para al menos cinco usuarios.</p>

## Competencia Learning Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Learning Solutions (Soluciones de aprendizaje) se centran en el suministro a usuarios y organizaciones de las habilidades y conocimientos técnicos de alto nivel necesarios para maximizar sus inversiones en soluciones basadas en productos de Microsoft. Algunos ejemplos son:

- Evaluación de habilidades individuales
- Formación a distancia, en aulas y clases prácticas
- Preparación para exámenes de certificados de Microsoft

## Guía del programa



- Soluciones de formación centradas en:
  - Formación profesional en tecnologías de la información
  - Formación en desarrollo de aplicaciones y sistemas
  - Formación en conocimientos empresariales
  - Capacidades para el desarrollo de carreras técnicas desde el nivel inicial hasta el avanzado
  - Validación del nivel de conocimientos a través de las certificaciones de Microsoft

La competencia Learning Solutions fue expandida para ofrecer inscripción a organizaciones de Desktop application training.

Aunque una competencia obtenida en una ubicación específica se extiende a todas las ubicaciones asociadas a la organización, no ocurre lo mismo con la competencia Learning Solutions, que requiere que cada ubicación cumpla con los criterios específicos. La competencia Learning Solutions se debe obtener en cada ubicación y no se puede extender a toda la organización.

## Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Learning Solutions:

- Software Assurance Training Voucher Program (no disponible para Microsoft Dynamics)
- Herramientas de evaluación de capacidades individuales
- Herramienta Microsoft Skills Assessment for Organizational Assessment, recursos de ventas y formación (no disponible para Microsoft Dynamics)
- Contenido de formación personalizado (Disponible sólo en Norte América, Europa, Oriente Próximo, África, Asia y Pacífico)
- Satisfacción de los clientes: Metrics that Matter
- Herramienta de referencia del buscador de cursos para alumnos (para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/learning/traning/find/findcourse.mspx>) (en inglés)
- Invitaciones a la conferencia de estrategia empresarial

## Guía del programa



- Programa de descuento por volumen (no disponible en todos los países ni en los cursos de Microsoft Dynamics)
- Licencias para Capacitación Técnica de software Microsoft. Como Socio Certified o Gold Certified para Learning Solutions, usted puede obtener licencias especiales de software, aptas para cursos de capacitación. Estas licencias son suplementarias a las licencias de uso interno y para capacitación interna ofrecidas por el programa para Partners de Microsoft (no disponible para Microsoft Dynamics)

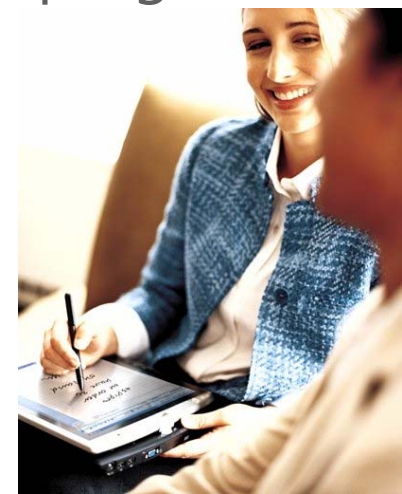
Todas estas licencias se ofrecen con el único fin de capacitar a estudiantes con cursos Microsoft, y no pueden utilizarse como material de capacitación en cursos ajenos a Microsoft. Este software debe ser instalado en las computadoras de capacitación designadas. Si se lo utiliza para una capacitación privada en la computadora de un cliente, el socio suscripto a la competencia Microsoft Learning Solutions es responsable de la instalación en las computadoras elegidas para tal capacitación, con el compromiso de desinstalar el software una vez finalizado el curso. Para obtener información detallada, consulte

<http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/learnsolcomp/default.asp>.

- Licencias suplementarias para uso interno de software Microsoft. Como Socio Certified o Gold Certified para Learning Solutions, usted puede obtener licencias especiales de software para uso interno y para capacitación de clientes. Estas licencias complementan las demás licencias para uso y capacitación internas ofrecidas por el programa para Partners de Microsoft. No pueden ser revendidas o utilizada con fines personales. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/learnsolcomp/default.asp>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Learning Solutions, [haga clic aquí](#). (En Inglés)

## Guía del programa



## Requisitos

Competencia Learning Solutions	
Requisitos generales	<p>Para poder obtener la competencia Learning Solutions tiene que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enviar un plan empresarial por cada ubicación que desee que opte a ser miembro de la competencia Learning Solutions. (Para obtener una plantilla de plan empresarial, consulte la Guía de beneficios y requisitos de Learning Solutions.</li> <li>• Cumplir unos requisitos mínimos de hardware e instalaciones.</li> <li>• Utilizar la herramienta de evaluación para los alumnos Metrics that Matter en todos los contratos de formación y cumplir los requisitos de satisfacción de los clientes.</li> <li>• Impartir toda la formación pública y privada mediante los Productos de Formación Oficiales de Microsoft o los cursos de Microsoft Dynamics</li> <li>• Reunir trimestralmente los requisitos mínimos para la adquisición de cursos de Microsoft. Los requisitos de volumen mínimos (MVR, Minimum Volume Requirement) se definen para cada país.</li> <li>• Establecer, publicar y poner a disposición de todos los clientes las directivas generales de satisfacción de los clientes y control de calidad.</li> </ul> <p>Para obtener información detallada sobre estos requisitos, consulte la <a href="#">Guía de beneficios y requisitos de Learning Solutions</a> (en inglés).</p>
Requisitos de certificación	<p>Contar con al menos 2 instructores Microsoft Certified Trainers (MCT) exclusivos a tiempo completo o tiempo parcial por aplicación para la competencia Learning Solutions.</p> <p>Nota: Para compañías de entrenamiento de escritorio inscritas en la competencia Microsoft Learning Solutions por primera vez, el requerimiento MCT dejará de estar vigente a partir del 31 de marzo de 2007</p> <p>Los MCT pueden adquirir las competencias relativas a Information Worker (trabajador de la información) a partir del 9 de enero de 2007. A partir del 1 de abril de 2007, los MCT deben contar con estas competencias para seguir impartiendo los cursos de Business Skills. <a href="#">Repase la lista de requisitos de las competencias de MCT para los cursos Business Skills basados en Office 2003 (en inglés)</a>. Los requisitos para impartir cursos basados en 2007 Microsoft Office system se publicarán en enero de 2007.</p>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos 1 referencia de clientes de soluciones de formación aplicadas anteriormente y centradas en cualquiera de las categorías siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación profesional en tecnologías de la información</li> <li>• Formación para Microsoft .NET Developer</li> <li>• Formación para oferta de soluciones</li> <li>• Formación para personas que desean cambiar su orientación profesional o formación para el usuario final</li> </ul> <p>Nota: las referencias se pueden basar en contratos de formación privados con un cliente empresarial o de tamaño mediano, o en formación de inscripción pública destinados a usuarios finales o personas que desean cambiar su orientación profesional. Las referencias se verificarán con su cliente.</p>

## Guía del programa



## Competencia Licensing Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Licensing Solutions (Soluciones de licencias) se centran en suministrar a los clientes soluciones de licencias de software de Microsoft y administración de activos. Los partners que participan en esta competencia también están cualificados para ayudar a los clientes en la adquisición y administración de licencias y en las funciones de planificación.

Estos partners tienen conocimientos probados en el diseño y/o implementación de una o varias de las especializaciones siguientes:

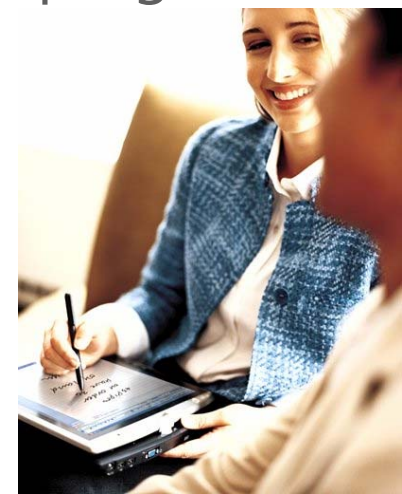
- **License Delivery** (Distribución de licencias): diseñado para partners de soluciones que tengan conocimientos probados en ayudar a los clientes en sus necesidades de diseño, asesoramiento y adquisición de las diversas opciones de licencias para la tecnología Microsoft.
- **Software Asset Management** (SAM o Administración de activos de software): diseñado para los partners de soluciones que ofrecen servicios de administración de activos de software y licencias a organizaciones de todos los tamaños, desde las más pequeñas hasta las más grandes.

La consultoría de SAM incluye:

- Revisión de directivas y procedimientos
- Uso de herramientas de SAM
- Realización de inventarios de licencias y software
- Confrontación de implementaciones de licencias
- Desarrollo de planes de SAM

Los partners de las soluciones SAM tienen un amplio conocimiento de los tipos de licencias utilizados por los proveedores de software principales, además de un conocimiento detallado de los programas de licencias de Microsoft. Dichos partners combinan los conocimientos sobre licencias con una gran habilidad diplomática para ayudar a los clientes a comprender y abordar los problemas de cumplimiento de licencias, además de ayudar a los clientes a entender y experimentar los beneficios y buenos resultados actuales de la administración de activos de software.

## Guía del programa



## Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Licensing Solutions:

- Promoción de clientes de la comunidad de partners en microsoft.com
- Microsoft License Quote Configurator
- Asistencia del departamento de soporte de licencias
- Calculadora de rentabilidad de la inversión en Software Asset Management (SAM)
- SAM Partner Online Playbook
- Difusiones Web de habilidades avanzadas (SAM, SA)
- Formación avanzada y exclusiva
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno. Estas licencias no se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/licsolutions/default.asp>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Licensing Solutions, [haga clic aquí](#). (en inglés)

## Requisitos

Los partners deben cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

<b>Especialización License Delivery (Distribución de licencias)</b>	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados, cada uno de los cuales debe haber superado al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-121: Diseño y suministro de soluciones de licencia por volumen de Microsoft para PYMEs</li> <li>• Examen de Microsoft 70-122: Diseño y suministro de soluciones de licencia por volumen de Microsoft para grandes organizaciones</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar tres referencias de clientes que representen un escenario de License Delivery.</p>
Requisitos de ventas	<p>Su organización tiene que cumplir al menos uno de los siguientes requisitos mínimos de ventas de software de Microsoft. El requisito de ventas tiene que cumplirse anualmente en un ciclo de 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Windows Client y/o Microsoft Office System y/o Windows Mobile®: 100 o más unidades</li> <li>• Sistemas de servidor: 10 o más unidades</li> <li>• Productos principales de Office System: 20 o más unidades</li> <li>• Licencias de acceso de cliente (CAL) y de servidor: 100 o más unidades</li> <li>• Herramientas para desarrolladores: 10 o más unidades</li> </ul>

# Guía del programa



Especialización Software Asset Management (Administración de activos de software)	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados, cada uno de los cuales debe haber superado el examen de Microsoft siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-123: Diseño, implementación y mantenimiento de un programa de Administración de activos de software (SAM)</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar tres referencias de clientes que representen un escenario de administración de activos de software.</p>

## Competencia Microsoft Business Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Microsoft Business Solutions se centran en la implementación de aplicaciones de Microsoft Dynamics (anteriormente conocidas como Microsoft Business Solutions) en 1 o varias de los siguientes productos:

- Microsoft Dynamics AX
- Microsoft Dynamics CRM
- Microsoft Dynamics GP
- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft Dynamics Point of Sale
- Microsoft Dynamics SL

### Beneficios

- Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Microsoft Business Solutions:
- Microsoft Dynamics E-Learning
- Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/businesssolutions/>
- Las licencias adicionales de desarrollo y entrenamiento deben ser utilizadas en un entorno de desarrollo y prueba y únicamente por sus empleados. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/businesssolutions/>.

## Guía del programa



Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Microsoft Business Solutions, [haga clic aquí](#).

## Requisitos

Los partners que deseen inscribirse en la competencia Microsoft Business Solutions tienen que cumplir los requisitos de al menos una de las especializaciones siguientes.

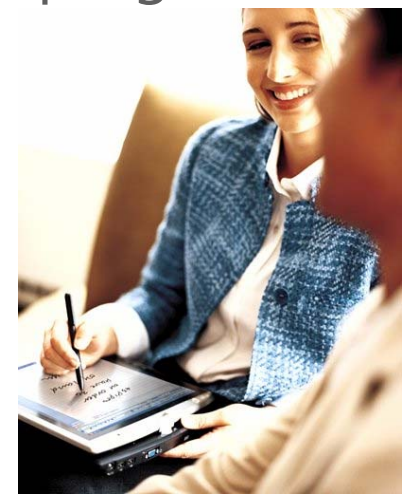
Especialización Microsoft Dynamics AX	
Requisitos de certificación	<p>Contar con al menos tres empleados que, entre todos, hayan completado y superado un total de ocho exámenes de Microsoft de la lista siguiente:</p> <p><b>Exámenes necesarios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de SQL Server 70-228: Instalar, configurar y administrar Microsoft SQL Server 2000 Enterprise o un examen equivalente de Microsoft Business Solutions. (A partir del 1 de abril de 2007, para mantenerse activo, el examen SQL requerido será: Examen de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento)</li> <li>Microsoft Dynamics AX Development introduction (anteriormente conocido como Microsoft Business Solutions Axapta Programming)</li> <li>Microsoft Dynamics AX Installation &amp; Configuration</li> <li>Microsoft Dynamics AX Financials</li> <li>Microsoft Dynamics AX Trade &amp; Logistics</li> </ul> <p><b>Además de tres, a elegir entre los siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Dynamics AX Manufacturing (anteriormente conocido como Axapta Production)</li> <li>Microsoft Dynamics AX Product Builder</li> <li>Microsoft Dynamics AX Project Series</li> <li>Microsoft Dynamics AX Questionnaire</li> <li>Microsoft Dynamics AX Shop Floor Control</li> <li>Microsoft Dynamics AX Sales &amp; Marketing</li> <li>Microsoft Dynamics AX Human Resource Management</li> <li>Microsoft Dynamics AX Enterprise Portal Development</li> <li>Microsoft Dynamics AX MorphX Development Introduction</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen la implementación, desarrollo, personalización o mantenimiento de Microsoft Dynamics AX. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

## Guía del programa



Especialización Microsoft Dynamics CRM	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados que, entre ambos, hayan completado y superado un total de cinco exámenes de Microsoft detallados a continuación:</p> <p><b>Exámenes necesarios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Dynamics CRM Customization</li> <li>• Microsoft Dynamics CRM Installation &amp; Configuration</li> <li>• Microsoft Dynamics CRM Applications</li> </ul> <p><b>Además de dos exámenes a elegir de entre los siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-210: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows 2000 Professional</li> <li>• Examen de Microsoft 70-216: Implementación y administración de una infraestructura de red Microsoft Windows 2000</li> <li>• Examen de Microsoft 70-217: Implementing and Administering a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure</li> <li>• Examen de Microsoft 70-220: Designing Security for a Microsoft Windows 2000 Network</li> <li>• Examen de Microsoft 70-224: Instalación, configuración y administración de Microsoft Exchange 2000 Server</li> <li>• Examen de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento.</li> <li>• Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-292: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003 para un MCSA certificado en Windows 2000</li> <li>• Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory and Network Infrastructure</li> <li>• Examen de Microsoft 70-298: Designing Security for a Microsoft Windows Server 2003 Network</li> <li>• Examen de Microsoft 70-305: Developing and Implementing Web Applications with Microsoft Visual Basic .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>• Examen de Microsoft 70-315: Developing and Implementing Web Applications with Microsoft Visual C# .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>• Extending CRM using .NET</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen la implementación, desarrollo, personalización o mantenimiento de Microsoft Dynamics CRM. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

## Guía del programa



Especialización en Microsoft Dynamics Point of Sale	
Requisitos de certificación	<p>La contratación de al menos dos personas que entre ambos deben aprobar un total de cinco exámenes Microsoft únicos de la siguiente lista:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SQL Server – Examen Microsoft 70-228 : Instalación, Configuración y Administración de Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition o uno equivalente de Microsoft Business Solutions o de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento.</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS Store Operations</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS Headquarters</li> </ul> <p><b>Más dos exámenes a su elección del siguiente listado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen de Microsoft 70-270: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows XP Professional</li> <li>• Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>• Examen de Microsoft 70-282: Planning, Deploying, and Managing a Network Solution for the Small and Medium-sized Business</li> <li>• Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>• Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> <li>• Microsoft Dynamics Point of Sale</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Presente al menos tres referencias de clientes. Cada una debe reflejar la implementación, el desarrollo, la personalización o la manutención de Microsoft Retail Management System o Microsoft Point of Sale. Al menos una referencia de cliente debe incluir una instalación de Retail Management System Headquarters. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

NOTA: se solicitará a los partners que cumplan los requisitos de inscripción para la especialización Point of Sale que llamen a su Regional Service Center (RSC) para solicitar asistencia con su inscripción. En 2007, se realizará una actualización de los sistemas Partner Membership Center que automatizará este proceso.

## Guía del programa



Especialización Microsoft Dynamics GP	
Requisitos de certificación	<p>La contratación de al menos dos personas que entre ambos deben aprobar un total de cinco exámenes Microsoft únicos de la siguiente lista:</p> <p><b>Exámenes Requeridos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SQL Server – Examen Microsoft 70-228: Instalación, Configuración y Administración de Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition o uno equivalente de Microsoft Business Solutions o de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento.</li> <li>• Microsoft Dynamics GP Installation &amp; Configuration</li> <li>• Microsoft Dynamics GP Financials</li> </ul> <p>Más dos exámenes a elección del siguiente listado::</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Dynamics GP: Inventario y procesamiento de órdenes</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Aplicaciones de fabricación</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Implementación del Servicio de Campo</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Series de Proyecto</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Administrador de Integración</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Redactor de Reportes</li> <li>• Microsoft Dynamics GP: Modificador con VBA</li> <li>• Microsoft FRx® Reporting Design</li> <li>• Microsoft RMS : Operaciones de Almacenamiento</li> <li>• Microsoft RMS : Headquarters</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Presente al menos tres referencias de clientes. Cada una debe reflejar la implementación, el desarrollo, la personalización o la manutención de Microsoft Dynamics GP. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

## Guía del programa



<b>Especialización Microsoft Dynamics NAV</b>	
Requisitos de certificación	<p>Contar con al menos dos empleados que, entre ambos, hayan completado y superado un total de cinco exámenes de Microsoft detallados a continuación:</p> <p><b>Exámenes necesarios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SQL Server–Examen de Microsoft 70-228: Instalación, Configuración y Administración de Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition O BIEN Examen de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento. Este examen estará disponible en el 2006</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV C/SIDE Solution Development</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV Financials</li> </ul> <p><b>Además de dos exámenes a su elección de entre los siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Fabricación</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Gestion de almacenes</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Gestión de Relaciones</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Gestión de Servicios</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Introducción a C/SIDE</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Instalación y Configuración</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Comercio e Inventario</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Costes</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS: Operaciones de Almacenamiento</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS: Headquarters</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Configuración de aplicaciones (disponible en 2007)</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Trabajos y recursos (disponible en 2007)</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV: Inteligencia empresarial (disponible en 2007)</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen la implementación, desarrollo, personalización o mantenimiento de Microsoft Dynamics NAV. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

## Guía del programa



Especialización Microsoft Dynamics SL	
Requisitos de certificación	<p>Contar con al menos dos empleados que, entre ambos, hayan completado y superado un total de cinco exámenes de Microsoft detallados a continuación.</p> <p><b>Exámenes necesarios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SQL Server–Examen Microsoft 70-228: Instalación, Configuración y Administración de Microsoft SQL Server 2000 Enterprise Edition o uno equivalente de Microsoft Business Solutions O BIEN Examen de Microsoft 70-431: TS: Microsoft SQL Server 2005 – Implementación y mantenimiento.</li> <li>• Microsoft Dynamics SL: Instalación y Configuración</li> <li>• Microsoft Dynamics SL Finanzas</li> </ul> <p><b>Además de dos exámenes a su elección de entre los siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Dynamics SL: Inventario y Procesamiento de Órdenes</li> <li>• Microsoft Dynamics SL: Administración de Proyectos y Contabilidad</li> <li>• Microsoft Dynamics SL: Administración de Customization</li> <li>• Microsoft Dynamics SL: Herramientas para Visual Basic</li> <li>• Microsoft Dynamics SL: Servicio de Campo</li> <li>• Microsoft Dynamics FRx: Diseño de Informes</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS: Headquarters</li> <li>• Microsoft Dynamics RMS: Operaciones de Almacenamiento</li> <li>• Microsoft FRx: Diseño de Informes</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Presente al menos tres referencias de clientes. Cada una debe reflejar la implementación, el desarrollo, la personalización o la manutención de Microsoft Dynamics SL. Las referencias se comprobarán con los clientes.</p>

## Guía del programa



## Competencia Mobility Solutions

### Partners a los que va dirigida

La competencia Mobility Solutions (Soluciones de movilidad) está diseñada para los partners cuyas soluciones permiten tener acceso a información sobre la marcha, con lo que aumenta la productividad de los empleados y la velocidad de respuesta a los clientes al mismo tiempo que se reducen los ciclos empresariales y, en última instancia, los costes. La competencia Mobility Solutions representa software Windows Mobile para Pocket PC, Pocket Phone Edition y Smartphone.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Mobility Solutions:

- Acceso inmediato a información del producto Windows Mobile
- Kit de marketing de soluciones de movilidad
- Invitación a los programas beta de Windows Mobile
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/licsolutions/default.asp>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Mobility Solutions, [haga clic aquí](#) (En inglés).

## Guía del programa



## Requisitos

Los partners que deseen inscribirse en la competencia Microsoft Mobility Solutions tienen que cumplir los requisitos siguientes.

Competencia Mobility Solutions	
Requisitos de certificación	<p>Contar con al menos dos empleados, cada uno de los cuales debe haber superado al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-284: Implementación y administración de Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-285: Designing a Microsoft Exchange Server 2003 Organization</li> <li>Examen de Microsoft 70-306: Developing and Implementing Windows-Based Applications with Microsoft Visual Basic .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-310: Developing XML Web Services and Server Components with Microsoft Visual Basic .NET and the Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-315: Developing and Implementing Web Applications with Microsoft Visual C#.NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-316: Developing and Implementing Windows-Based Applications with Microsoft Visual C# .NET and Microsoft Visual Studio .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-320: Developing XML Web Services and Server Components with Microsoft Visual C#® .NET and the Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-330: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual Basic .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-340: Implementing Security for Applications with Microsoft Visual C# .NET</li> <li>Examen de Microsoft 70-528: Desarrollo de clientes a través de Servicios Web con Microsoft .NET Framework 2.0</li> <li>Examen Microsoft 70-536: Base de Desarrollo de Aplicaciones Microsoft .NET Framework 2.0</li> <li>Examen de Microsoft 70-547: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones Web con Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-548: Diseño y Desarrollo de Aplicaciones para Windows con Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-551: Mejora de Habilidades MCAD a Desarrollador Web MCPD utilizando Microsoft .NET Framework</li> <li>Examen de Microsoft 70-500: TS: Microsoft® Windows Mobile® Designing, Implementing, and Managing (Diseño, implementación y administración de Microsoft® Windows Mobile®), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-540: TS: Microsoft Windows Mobile 5.0 - Application Development (Microsoft Windows Mobile 5.0 – Desarrollo de aplicaciones), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes para proyectos centrados en la implementación o desarrollo de infraestructuras y soluciones empresariales basadas en Windows Mobile con herramientas y software de Microsoft. Si el proyecto incluye una solución de servidor, se recomienda que cada referencia represente una de las siguientes tecnologías básicas de Microsoft Server:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Exchange 2000 Server</li> <li>Microsoft Exchange Server 2003</li> <li>Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Microsoft SQL Server 2005</li> <li>Microsoft Mobile Information Server</li> </ul> <p>Y uno de los siguientes dispositivos basados en Windows Mobile:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Windows Mobile-based-Smartphone</li> <li>Windows Mobile-based-Pocket PC</li> <li>Windows Mobile-based-Pocket PC Phone Edition</li> </ul>

## Guía del programa



## Competencia Networking Infrastructure Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Networking Infrastructure Solutions (Soluciones de infraestructura de red) se centra en implementar soluciones de tecnología basadas en los sistemas operativos Microsoft Windows Server 2000 o Windows Server 2003, o Microsoft Small Business Server 2000 y Small Business Server 2003.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), los beneficios siguientes son exclusivos de la competencia Networking Infrastructure Solutions:

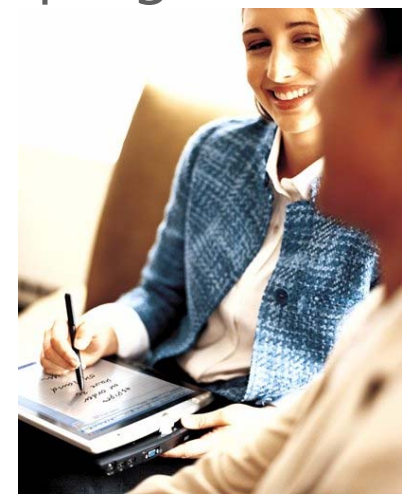
- Página Web de recursos de la competencia Networking Infrastructure Solutions
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno

Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte

<http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/netinfracomp/default.asp>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Networking Infrastructure Solutions, [haga clic aquí](#) (en inglés).

## Guía del programa



## Requisitos

Competencia Networking Infrastructure Solutions	
Requisitos de certificación	<p>Contar con dos empleados, cada uno de los cuales debe haber superado al menos uno de los exámenes de Microsoft siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examen de Microsoft 70-210: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows 2000 Professional</li> <li>Examen de Microsoft 70-214: Implementing and Administering Security in a Microsoft Windows 2000 Network</li> <li>Examen de Microsoft 70-215: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows 2000 Server</li> <li>Examen de Microsoft 70-216: Implementación y administración de una infraestructura de red Microsoft Windows 2000</li> <li>Examen de Microsoft 70-217: Implementing and Administering a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure</li> <li>Examen de Microsoft 70-218: Administración de un entorno de red Microsoft Windows 2000</li> <li>Examen de Microsoft 70-219: Designing a Microsoft Windows 2000 Directory Services Infrastructure</li> <li>Examen de Microsoft 70-220: Designing Security for a Microsoft Windows 2000 Network</li> <li>Examen de Microsoft 70-221: Designing a Microsoft Windows 2000 Network Infrastructure</li> <li>Examen de Microsoft 70-223: Installing, Configuring, and Administering Microsoft Clustering Services by Using Windows 2000 Advanced Server</li> <li>Examen de Microsoft 70-227: Installing, Configuring, and Administering Microsoft ISA Server 2000</li> <li>Examen de Microsoft 70-270: Instalación, configuración y administración de Microsoft Windows XP Professional</li> <li>Examen de Microsoft 70-282: Planning, Deploying, and Managing a Network Solution for the Small and Medium-sized Business</li> <li>Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-291: Implementación, administración y mantenimiento de una infraestructura de red de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-292: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003 para un MCSA certificado en Windows 2000</li> <li>Examen de Microsoft 70-293: Planificación y mantenimiento de infraestructuras de redes en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-294: Planificación, implementación y mantenimiento de infraestructuras de Active Directory en Microsoft Windows Server 2003</li> <li>Examen de Microsoft 70-296: Planning, Implementing, and Maintaining a Microsoft Windows Server 2003 Environment for an MCSE Certified on Windows 2000</li> <li>Examen de Microsoft 70-297: Designing a Microsoft Windows Server 2003 Active Directory and Network Infrastructure</li> <li>Examen de Microsoft 70-298: Designing Security for a Microsoft Windows Server 2003 Network</li> <li>Examen de Microsoft 70-299: Implementación y administración de la seguridad en una red de Microsoft® Windows Server™ 2003</li> <li>Microsoft Exam 70-350: Implementando Microsoft Internet Security and Acceleration (ISA) Server 2004</li> <li>Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> </ul>
Requisitos de referencias de clientes	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes para soluciones previamente implementadas que se centren en la implementación y el desarrollo de tecnología de Windows Server 2000 o Windows Server 2003, o Small Business Server 2000 o Windows Small Business Server 2003.</p>

## Guía del programa



## Competencia OEM Hardware Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia OEM Hardware Solutions (Soluciones de hardware de fabricante de equipos originales) se centran en la creación de PC o servidores, preinstalados con software de Microsoft auténtico, o el desarrollo y fabricación de dispositivos de hardware. En la competencia OEM Hardware Solutions hay dos especializaciones:

- **Especialización System Building** (Creación de sistemas): se centra en los partners que crean y ensamblan sistemas de PC y servidor (basados en tecnologías de Microsoft) para ofrecer soluciones de hardware completas o que preinstalan software de Microsoft en sistemas de escritorio y servidor para satisfacer los requisitos empresariales de los clientes.
- **Especialización Device Manufacturing** (Fabricación de dispositivos): se centra en los partners que diseñan, desarrollan y fabrican dispositivos originales basados en tecnologías de Microsoft.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia OEM Hardware Solutions:

- Soporte técnico más profundo
- Mesas redondas ejecutivas y consejos consultivos
- Soporte técnico preventa para problemas de preinstalación
- Licencias para uso interno, para OEM, para kits de preinstalación y para software de preinstalación. Estas licencias de software pueden ser utilizadas por Certified Partners o Gold Certified que hayan alcanzado la competencia OEM Hardware Solutions y la especialización System Building, para llevar a cabo la capacitación interna de sus empleados. Estas licencias no deben ser revendidas, utilizadas con fines personales, o para capacitar a clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/oemsolutions/default.asp>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia OEM Hardware Solutions, [haga clic aquí](#) (en inglés).

## Guía del programa



## Requisitos

En la competencia OEM Hardware Solutions hay dos especializaciones: Debe cumplir los requisitos de al menos una especialización para poder inscribirse en esta competencia.

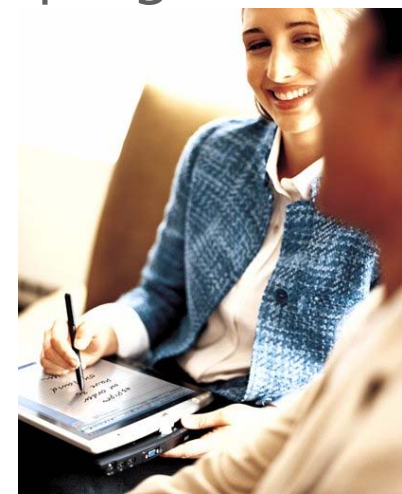
Especialización System Building (Creación de sistemas)						
Ventas de software de Microsoft preinstalado para la categoría de mercado designada	Adquirir de distribuidores OEM autorizados de Microsoft el número siguiente de licencias de OEM o Distribuidor de equipos en los 12 meses anteriores a la inscripción en esta competencia:		<b>A</b> (Canadá, Japón, EE.UU.)	<b>B</b> (*Vea la tabla siguiente)	<b>C</b> (Resto de países)	
	Licencias de sistema operativo de escritorio (por ejemplo, Windows Vista)		150	100	50	
	Licencias de sistemas operativos de servidor de Microsoft (por ejemplo, Windows Server 2003)		15	10	5	
*Países del mercado B						
	Alemania Argentina Australia Austria Bélgica Brasil Chile China	Chipre Colombia Corea Dinamarca Eslovaquia Eslovenia España Estonia	Finlandia Francia Grecia Hong Kong Hungría India Irlanda Islandia	Israel Italia Letonia Liechtenstein Lituania Luxemburgo Malasia Malta	México Mónaco Noruega Nueva Zelanda Países Bajos Polonia Portugal Reino Unido	República Checa Rusia Singapur Sudáfrica Suecia Suiza Taiwán
Requisitos de certificación	<p>Cumplir dos de los tres requisitos de prueba y certificación siguientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con un empleado con un certificado Microsoft Certified Professional (empleado A) que haya superado <i>uno</i> de los exámenes de Microsoft siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-271: Dar soporte a usuarios y resolver problemas de un sistema operativo Microsoft Windows XP (para técnicos de soporte técnico de escritorio)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-272: Dar soporte a usuarios y resolver problemas de aplicaciones de escritorio en un sistema operativo Microsoft Windows XP (para técnicos de soporte técnico de escritorio)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-282: Designing, Deploying, and Managing a Network Solution for a Small and Medium-Sized Business</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> </ul> </li> </ul>					

## Guía del programa



	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-623: Pro: Microsoft Desktop Support – CONSUMER (Microsoft Desktop Support – CONSUMIDOR), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 74-134: Pre-installing Microsoft Products and Technologies</li> </ul> <p>Emplear o contratar a un Microsoft Certified Professional (empleado B) que haya superado alguno de los siguientes exámenes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Examen de Microsoft 70-271: Dar soporte a usuarios y resolver problemas de un sistema operativo Microsoft Windows XP (para técnicos de soporte técnico de escritorio)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-272: Dar soporte a usuarios y resolver problemas de aplicaciones de escritorio en un sistema operativo Microsoft Windows XP (para técnicos de soporte técnico de escritorio)</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-282: Designing, Deploying, and Managing a Network Solution for a Small and Medium-Sized Business</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-290: Administración y mantenimiento de un entorno de Microsoft Windows Server 2003</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-620: TS: Configuring Microsoft Windows Vista Client (Configuración de clientes Microsoft® Windows® Vista), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-621: Pro: Upgrading your MCDST Certification to MCITP Enterprise Support (Actualización de la certificación MCDST a soporte empresarial MCITP), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 70-623: Pro: Microsoft Desktop Support – CONSUMER (Microsoft Desktop Support – CONSUMIDOR), disponible en 2007</li> <li>▪ Examen de Microsoft 74-134: Pre-installing Microsoft Products and Technologies</li> <li>▪ Ofrecer un sistema de escritorio o de servidor que haya superado las pruebas del programa del logotipo “Diseñado para Windows” a través de Windows Hardware Quality Labs (WHQL) en los 24 meses anteriores a la inscripción en la competencia.</li> </ul>
<p>Requisitos de referencias de clientes</p>	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Soluciones de hardware (de PC o servidor) preinstalado y comercializado con licencias de software auténticas de Windows Vista o Windows Server</li> <li>▪ Soluciones de hardware (de PC o servidor) que hayan superado el programa del logotipo Diseñado para Windows</li> <li>▪ Servicios de soporte técnico a clientes suministrados por empleados con la certificación MCP (Microsoft Certified Professional)</li> <li>▪ Clientes a los que se proporciona calidad de hardware y servicios de soporte técnico</li> </ul>
<p><b>Device Manufacturing (Fabricación de dispositivos)</b></p>	
<p>Requisitos de certificación</p>	<p>Tener un dispositivo que haya superado las pruebas del programa del logotipo de Windows a través de Windows Hardware Quality Labs (WHQL) en los 24 meses anteriores a la inscripción en la competencia.</p>
<p>Requisitos de referencias de clientes</p>	<p>Enviar al menos tres referencias de clientes que representen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Una solución de hardware (productos, dispositivos o periféricos informáticos) que hayan superado la prueba del logotipo de Windows</li> <li>▪ Clientes satisfechos con la calidad del hardware, la entrega precisa y puntual y el servicio de garantía</li> </ul>

## Guía del programa



## Competencia Security Solutions

### Partners a los que va dirigida

Los partners que obtienen la competencia Security Solutions (Soluciones de seguridad) se centran en la creación de soluciones de seguridad de Microsoft para proteger los activos de información de un cliente relacionados con:

- Gestión, organización, cumplimiento y operaciones de directivas de seguridad
- Servicios de infraestructura de seguridad centrados en el diseño y el desarrollo
- Servicios de soluciones de seguridad para la red y el perímetro
- Administración de identidad y acceso para la autenticación, autorización y control de acceso
- Servicios que incluyen alojamiento y soporte técnico

En esta competencia hay dos especializaciones:

- **Especialización Security Management** (Administración de seguridad): está diseñada para los partners que ofrecen servicios centrados en el desarrollo de estrategias, organización, directivas, procedimientos, evaluación de riesgos y administración de riesgos de seguridad, al mismo tiempo que proporcionan servicios completos de administración de seguridad.
- **Especialización Infrastructure Security** (Seguridad de infraestructuras): está destinada a los partners cuyos servicios de seguridad están diseñados para mejorar la seguridad de plataformas e infraestructuras de red de Microsoft, e incluyen servidores, clientes, sistemas operativos incrustados y soluciones de movilidad y redes.

### Beneficios

Además de los beneficios generales de los propietarios de competencias ([haga clic aquí](#) para poder revisarlos), la siguiente es una lista de ejemplos de los beneficios que son exclusivos de la competencia Security Solutions:

- Guías de proyectos
- Guía de licencias de acceso de cliente (CAL)
- Microsoft Baseline Security Analyzer
- Licencias de software de Microsoft adicionales para uso interno. Estas licencias *no* se deben vender a terceros ni emplear para uso personal o la formación de clientes. Para obtener información detallada, consulte <http://www.microsoft.com/latam/socios/competencias/securitycomp/default.aspx>.

Para obtener información adicional sobre los beneficios de la competencia Security Solutions, [haga clic aquí](#). (en inglés)

## Guía del programa

































