
LOS ÁNGELES – Actualización sobre el Programa de nuevos gTLD

Lunes, 13 de octubre de 2014 – 16:45 a 18:00

ICANN – Los Ángeles, Estados Unidos

CHRISTINE WILLETT:

Buenas tardes a todos, si quieren sentarse para que empecemos. Buenas tardes, tenemos algunos asientos aquí adelante. Les damos la bienvenida a todos el equipo de operaciones de GDD, perdón, GDD es la División Global de Dominios. Les agradecemos por unirse a nosotros en esta actualización del programa de gTLDs.

Hace dos años que estoy con la ICANN y lo que me doy cuenta es que las actualizaciones de programa se van facilitando y tienen cada vez menos problemas, así que espero que no sea demasiado aburrido. Los escuchamos decir que quieren menos estadísticas y más información, así que con un poco de suerte vamos a poder lograr eso hoy. Hoy está aquí conmigo Trang Nguyen, director de operaciones de los nuevos gTLDs, Russ Weinstein, gerente senior de operaciones de programa para los nuevos gTLDs. Vamos a estar presentando hoy -¿tenemos la agenda por aquí?, vamos a estar dándoles una actualización breve sobre el status del programa, algunas de las actualizaciones, vamos a ir avanzando rápidamente y vamos a ver cuáles son las cuestiones que quedan pendientes, cuales son los cuellos de botella. Trang les va a dar contratos, Russ sobre la resolución de problemas, vamos a hablar también de las extensiones de contratos, de las contrataciones, del código 13, luego de los procesos y del testeo de pro delegación y la transición a la delegación.

Nota: El contenido de este documento es producto resultante de la transcripción de un archivo de audio a un archivo de texto. Si bien la transcripción es fiel al audio en su mayor proporción, en algunos casos puede hallarse incompleta o inexacta por falta de fidelidad del audio, como también puede haber sido corregida gramaticalmente para mejorar la calidad y comprensión del texto. Esta transcripción es proporcionada como material adicional al archive, pero no debe ser considerada como registro autoritativo.

Luego de las preguntas y respuestas vamos a tener aquí algunos panelistas que han sido invitados para hablar sobre sus experiencias a través del programa de los nuevos gTLDs, las lecciones que aprendieron, que es lo que pueden compartir con todos ustedes y, finalmente, vamos a generar la sesión de preguntas y respuestas.

Como dijo Akram en la primera sesión hace ya un año y desde el 23 de Octubre del año pasado hemos delegado 418 nuevos TLD genéricos de esta reunión del año 2012. Nos tomó un poco más de tiempo llegar allí, creo que desde el 23 de Octubre del 2013 posiblemente alguien ya lo haya anticipado, pero creo que el ritmo de la delegación ha sido bastante estable, un poco quizás más lenta de lo que hubiésemos anticipado. Akram antes dijo que estamos en un tiempo máximo de delegación a 1.000 gTLDs por año y posiblemente estamos 418 más abajo de ese límite y a medida que vamos mirando hacia adelante con las solicitudes que están pendientes la resolución de los conflictos estamos anticipando que no anticipamos llegar a ese ritmo de 1.000 por año.

Los plazos que tenemos aquí frente a nosotros -esto es algo que no mostró Akram, nunca hay que mostrar esta diapositiva a Akram porque alguien quizás lo pudo haber visto antes- muestra el status general del programa. Actualmente la ventana de solicitud se hizo en el año 2012 y por nuestra definición la evaluación inicial y la evaluación extendida también se han completado.

Tenemos algunas disputas pendientes, algunas objeciones pendientes, en este momento alrededor de 10 de ellas se han quedado allí durante aproximadamente un año y hay un acuerdo general de ambas partes. La

resolución de los conflictos, la recesión controvertida, se han resuelto, de las 233 controvertidas, se han resuelto 120. Las últimas estadísticas muestran que los porcentajes completos por fuera del número total de los TLDs anticipados, es decir, en base a las cadenas de caracteres en conflicto o controvertidas, en este momento estamos sobre la base de 1.300 que provienen del programa. Ese porcentaje está ya completo. Como mencionó Akram el programa se hizo para el año fiscal 2015, nosotros lo extendimos y queremos llegar hasta el año fiscal 2017 en base a las actividades actuales del programa.

La resolución de controversias está tomando más tiempo de lo que habíamos anticipado, los distintos mecanismos de responsabilidad que pueden dispararse a partir de estos procesos indican que estamos yendo hacia adelante sobre la base de lo que vamos a completar. La parte más larga e la resolución de la reducción de las controversias.

Vamos a ir al año 2016 y vamos también a empezar en el año 2017, año fiscal 2017, en base a cuales son las controversias que se resuelven y luego esperamos poder proceder hacia la contratación a través del testeo de pro delegación y delegación rápidamente.

Vi que alguien mandó un tweet sobre el comentario de Akram en cuanto al presupuesto del programa y el hecho de que dado que el programa se ha extendido nosotros estamos esperando que haya un presupuesto que sea correspondiente con esto. A través del año 2017 nosotros esperamos que haya 10.000.000 de dólares, cada año del programa se proyecta y se publica en el mes de Mayo para el año fiscal del año 2015 en la página 63 del PDF, si quieren ir a mirarlo, esa es la base. Y como dijo Akram, este es nuestro pronóstico, ese es el ritmo al

que el mecanismo de responsabilidad está procediendo, este es el ritmo. Nosotros queremos traerlo a la próxima ronda, hay alguien que dice que no se puede empezar la segunda hasta que se termine la primera y potencialmente nosotros vamos a tener algunos prerequisites que van a depender en distintos aspectos de este ritmo, de esta ronda del programa, de esta fase. El equipo está trabajando diligentemente para ver cuáles son los cuellos de botella, como se puede acelerar todo esto, y de esto nos va a hablar Trang hoy.

RUSS WEINSTEIN:

Soy Russ Weinstein, gerente senior del equipo de Christine y les voy a hablar sobre la resolución de las controversias. Para aquellos de ustedes que no están familiarizados con el programa les voy a dar un pequeño recordatorio de cuáles son las cuestiones controvertidas. Ahí es donde hay dos o más cadenas de caracteres similares y que son confusas y hay una sola solicitud para esa aplicación.

Hasta ahora en el programa tenemos 233 conjuntos de caracteres controvertidos, de solicitudes controvertidas, y tenemos que acelerarlos un poco más. Hemos tenido 220, alrededor del 15%, que se resolvió hasta ahora pero desde esa primera subasta que ocurrió en Junio hubo 15 que se resolvieron y solamente 8 de ellas se resolvieron a través de un mecanismo de la ICANN con la evaluación prioritaria de la comunidad o las subastas de cada uno de los procesos, por eso, como dije, la resolución de controversias se está acelerando, lo cual es lo que nosotros esperábamos porque tenemos las subastas programadas para que los solicitantes puedan ir resolviendo cada uno de los conflictos que van a ir ocurriendo.

Vemos aquí que casi todos los conjuntos contenciosos han sido resueltos, tenemos 113 que están con un objetivo de una subasta, uno de ellos que ya hemos invitado a CPE, tenemos un periodo de 21 días y finalmente tenemos unos conjuntos que tienen que ir a través de CPE y que no son elegibles, tienen que ir a una subasta primero. Pero el mensaje general aquí es que tenemos una mayoría de resoluciones que tienen que ser completadas para el año 2015.

En cuanto a la evaluación prioritaria de la comunidad a la que yo aludí antes no vamos a hablar de las cadenas contenciosas porque esto se hace sobre la base de una pre aplicación y a veces hay múltiples solicitudes que provienen de los solicitantes comunitarios en el mismo conjunto y a veces hay que hacer múltiples evaluaciones en el mismo conjunto contencioso. Por eso tenemos 16 que se han completado, 4 que están en conflicto, hemos finalizado los últimos 3 que están en proceso en la última semana y que ya se han publicado y hay una que fue completada que yo mencioné antes, tenemos 10 que todavía no son elegibles así que vamos a tener 11 más que tienen que ser completadas en el programa y lo que está evitando que ellos inicien son el tipo de cosas que ustedes van a ir viendo a lo largo de esta presentación, son los mecanismos de responsabilidad que están ocurriendo en ese conjunto contencioso o todos los asesoramientos del GAC que no se han resuelto, esos son mecanismos que ICANN está facilitando y necesitamos que las solicitudes sean estables, que las cuestiones contenciosas sean estables.

Todo a lo que me referí se refiere al segundo ciclo de evaluaciones, nosotros estamos viendo que puede tomar 3 a 4 meses, lo hemos visto a lo largo de los 3 a 4 meses. Hay distintos grupos que han generado

resultados pero lo importante es que esto se haga y que se haga con mucho cuidado y teniendo en cuenta el panel y que se hagan otras revisiones para su oral, se ve que están siendo incluidas en el proceso. Lo que nosotros estamos haciendo es recordarles cuales son los plazos y lo importante es que ahí es donde está puesto nuestro foco. Esperamos que en el plazo de 3 o 4 meses podamos continuar trabajando.

Uno de los últimos sí vino dentro de ese plazo y al hablar con el panel a nosotros nos parece que todavía ese es un plazo realista para las evaluaciones futuras. Las cuestiones que impulsan este proceso son una enorme cantidad de correspondencia e información que se coloca en la esfera pública a último minuto, antes de que esta solicitud pase al panel que hace la evaluación y el panel tiene que tratar de entender cuáles son esos asuntos y cuál es esa información en el contexto y tenerlo en cuenta como parte de la evaluación. Las subastas son el método de último recurso para resolver esas cuestiones contenciosas, nosotros ponemos un cronograma y ese cronograma evoluciona en forma mensual. Tenemos tres conjuntos que están confirmados para una subasta la semana que viene y todavía hay tiempo para que se auto resuelvan antes de que ocurra la subasta.

Si ustedes miran este cuadro, hubo 13 conjuntos que estuvieron en subastas en Octubre y finalmente las reducimos a 3. Es decir que la auto resolución está ocurriendo, incluso a último minuto antes de que pasemos a la subasta. Tenemos que llegar en algunos puntos a las negociaciones para que eso ocurra y esta semana si estos tres conjuntos van a ir a una subasta tenemos que saber por qué. Hay 28 conjuntos que tienen que, como ustedes ven aquí en esta diapositiva, estamos esperando que el CPE llegue primero en algunos de estos conjuntos o

sino hay algunos mecanismos de responsabilidad que por una razón u otra los mantienen en espera. Lo último que quería mencionar son las cadenas contenciosas de la última semana. Estamos trabajando mucho en las reglas, en los procesos, en los marcos durante los últimos meses con Power Auctions que es el proveedor de las subastas y estamos preparándonos para implementarlo a esto para fines de Noviembre. Vamos a continuar enviando estas subastas y esperamos poder lograr esta metodología ascendente si seguimos los lineamientos que están en el libro del solicitante.

Lo último que quiero mencionar es que tuvimos una subasta en el mes de Septiembre, tuvo un poco de publicidad, hubo 3 conjuntos que se hicieron en Septiembre y queríamos focalizarnos en proveer un poco de transparencia a lo largo del producido de lo que ocurre en las subastas, los ingresos de las subastas y poder así darle a la junta la posibilidad de que tome la decisión sobre estos asuntos.

Entonces, como parte de la transparencia y de la apertura nosotros hemos reunido un resumen financiero que publicamos en la web y es algo que vamos a hacer todos los meses. Aquí hay una evaluación un poco más abreviada de lo que ustedes pueden encontrar en el sitio web pero esto detalla los costos y los ingresos en el mes sobre la base de las actividades. Hay casi 14.000.000 de dólares de ingresos y estamos segregando estos fondos, los empezamos a utilizar a medida que la comunidad vaya decidiendo que es lo que quiere hacer a través de sus discusiones. Esto no se ve muy bien en la diapositiva pero debería verse bien en el PDF y tiene que mostrarles el resumen y todos los detalles de lo que se encuentra en una declaración de trabajo que nos brinda el

proveedor de las subastas. Le voy a pasar ahora la palabra a Trang para que hable de los contratos.

TRANG NGUYEN:

Muchas gracias. Entonces, en cuanto a la contratación hay algunas estadísticas que voy a compartir con ustedes. Nosotros invitamos a 1.176 solicitantes a las contrataciones, la mayoría de los cuales 467 o 45% ya hicieron los acuerdos de registración, el 55% restante está en las distintas etapas del proceso de contratación.

Vamos a hablar un poco más de este 55% que ya está en el proceso de contratación. La mayoría de ellos, como ustedes pueden ver, está en lo que nosotros llamamos dentro de la contratación y lo que esto significa es que estos solicitantes ya respondieron a nuestra información, a nuestros pedidos de información, pero también tienen otras cuestiones que están pendientes que evitan que ICANN pueda enviarles a ellos el acuerdo de los registradores.

Pueden ser cuestiones como que necesitan más tiempo para presentar su solicitud, pueden hacer pedidos de cambio, hay varias cosas que evitan que estos solicitantes tengan la capacidad, la posibilidad de avanzar en el proceso de contratación. Entonces, para aquellos solicitantes que están en la fila desde hace 52 días, si ustedes miran hay alguna cantidad pequeña de solicitantes que no han respondido todavía a nuestros pedidos de información de contratación, son 52 de ellos o 55 de ellos y en promedio esas personas han estado en la fila o en la cola de espera durante 242 días. Es bastante tiempo para no responder a los pedidos de información de la ICANN pero nosotros de todos modos tenemos varios solicitantes que lo están haciendo. Y como pueden ver

al final del cuadro hay 114 solicitantes que ya si han recibido el acuerdo de registraciones pero que todavía no lo han firmado. Y para aquellos 114 que han estado en la fila durante 78 días, creo que es bastante tiempo para firmar un acuerdo para estos solicitantes. Antes yo les dije que el proceso de contratación es de aproximadamente 3 semanas, el ciclo. Es decir que si ustedes no tienen ninguna cuestión pendiente tiene que haber aproximadamente esos días para que ustedes puedan avanzar en el proceso.

Actualmente tenemos alrededor del 15% de los solicitantes que están pudiendo avanzar en el proceso de contratación dentro del ciclo de 3 semanas y el resto de ese porcentaje está tomando mucho más tiempo. En esta diapositiva vemos las tres razones principales por las cuales a los solicitantes les está tomando más de 3 semanas para avanzar a través del proceso de contratación.

Como pueden ver ustedes la negociación y la especificación N° 13 es la razón fundamental, eso está seguido muy de cerca por los solicitantes que necesitan más tiempo para presentar una solicitud y luego las solicitudes de cambio. Hay solicitantes que están presentando estas solicitudes y que quieren modificar las solicitudes dentro del proceso de contratación y eso puede causar algunas demoras.

Vamos a hablar ahora sobre las extensiones. En las últimas dos semanas hemos enviado varias notificaciones de extensión a los solicitantes, durante el último mes y medio hemos recibido cientos de pedidos de solicitantes que nos están pidiendo más tiempo para firmar el acuerdo de registración. En las últimas semanas el equipo ha otorgado alrededor de 345 TLDs, extensiones de TLDs hasta el 29 de Julio del año 2015 para

firmar el acuerdo de registración. Esos solicitantes cumplen con el criterio que nosotros publicamos anteriormente para recibir esa extensión y por lo tanto la han recibido. Los 154 restantes, ustedes ven ahí que, tienen otro periodo de extensión en base al marco que nosotros publicamos a principios del mes de Septiembre o a mediados del mes de Septiembre. Ese marco ha sido puesto para poder brindar más tiempo para que los solicitantes puedan cumplir con las tareas que tiene que completar para poder ejecutar o firmar el acuerdo de registración con la ICANN.

La razón por la cual nosotros decidimos tener este enfoque y no otorgar un periodo más largo -de 9 meses, por ejemplo- es que nosotros queremos salirnos de lo que sucedió. Hemos visto hasta ahora que los solicitantes tienen mucho tiempo para firmar el acuerdo de registración y por eso pueden ir postergándolo y al final de cuentas aparece el periodo límite, la fecha límite y no se ha hecho nada. Por eso esta fecha incremental la idea que tiene es que los solicitantes puedan continuar trabajando para resolver los temas que tienen que resolver para firmar el acuerdo de registradores. Entonces estos plazos incrementales van a ser publicados teniendo en cuenta los detalles de la especificación N° 13 y los pedidos de código de conducta y la publicación para la mayoría de los solicitantes.

La idea es esperar la decisión de ICANN antes de firmar el acuerdo de registro.

Ahora quisiera explicarles de qué manera se maneja la recepción de los pedidos de extensiones de la especificación N° 13 y código de conducta. Arriba: especificación N° 13, como ven, hay algunas que están todavía

en el periodo de pre comentario y post comentario y esto se debe al plazo que impusimos, el 1° de Septiembre, para .brand, para la especificación N° 13 para calificar la exención del 29 de Julio de 2015. Como ven, hemos recibido varias solicitudes de extensión de la especificación N° 13 que están en su cola de procesamiento siempre y cuando se reciba la determinación el 24 de Octubre, o sea, pronto. Y abajo podemos ver el volumen de extensiones de código de conducta, la mayoría se están dando en el periodo de comentario, el volumen no es tan importante como el de la especificación N° 13 pero estamos aun así recibiendo algunas de estas solicitudes.

RUSS WEINSTEIN:

Ahora voy a hablar de los procesos de post contratación, son las pruebas de pre delegación. Quería también hablar de cómo inicia el proceso al registro y luego un poquito de la transición al proceso de delegación. Hemos hablado del testeo de pre delegación en las últimas sesiones, todavía estamos operando bastante por debajo de la capacidad. Diseñamos una capacidad con espacio hasta 20 citas cada semana y tenemos la capacidad de escalar y crecer en el tiempo a medida que aumente la demanda y de hecho lo opuesto ha ocurrido, vemos que la demanda ha venido bajando aun cuando cada vez más registros y solicitantes firman contratos y se convierten en registros, entonces, aun así tenemos una disminución de las pruebas de pre delegación. ¿Qué significa? Que la gente no va a estar en testeos lo rápido que esperábamos. Vemos que se incrementa la edad de las invitaciones, solo el 51% de los solicitantes responden a la invitación dentro de las dos semanas, el 50% entonces de los solicitantes responden a la cita, al pedido de cita. Tenemos entonces que evaluar la

capacidad actual a futuro, la demanda actual y ajustar a ver si podemos determinar si es necesaria tal capacidad en relación con el costo a medida que el programa evolucione. Además hemos incorporado una actualización de las especificaciones de la evaluación en Octubre principalmente en lo que hace a los IDN según lo que vimos en Londres y antes de Londres no había tanta transparencia o claridad en los requerimientos, en lo que hace a la evaluación de IDNs, entonces trabajamos con el proveedor de PDT en la primavera y el verano en el desarrollo de criterios más transparentes, esto está en línea. Hoy a la mañana leí que había una cuestión respecto del release del viernes que va a ser resuelto esta semana, vamos a volver a subir los documentos pero en su mayor parte las especificaciones están bastante claras en términos de los cambios.

Otra actualización en este frente son los criterios de las pruebas y la implementación de las pruebas para el asesoramiento de aclaración del RDDS, el WHOIS que surgió creo que fue en Enero, y estamos trabajando para ponerlo esto en el PDT a comienzos de Enero. Si no se hizo adecuadamente se implementará a mediados de Febrero. Mi última diapositiva: el mensaje es que la transición a la delegación puede ser más rápida. Hemos evaluado el tiempo que lleva desde la firma del acuerdo de registro hasta la delegación mes por mes.

El tiempo del ciclo esperado es de unos 70 días con cierto tiempo asignado para ciertos procesos, ha bajado un poquito en el verano la tendencia, ahora estamos en otoño nuevamente, pero, las razones primarias por las cuales se estira -como dije antes- es que los solicitantes no programan el testeo PDT lo agresivamente que debieran. Los registros no completan el paso de onboarding que puede hacerse en

paralelo con el PDT, solo un tercio de los registros están completando este paso en paralelo con la evaluación pre delegación. Pensábamos que el onboarding iba a hacerse en una semana, que la gente iba a estar esperando a terminar el PDT y de hecho se ha dado lo opuesto. Estamos todavía entonces intentando tratar de encontrar formas de que los solicitantes y los registros terminen con el onboarding más rápido y puedan entrar a la PDT más rápido. Esta el PDT que hay que coordinar en el portal de solicitantes, está el onboarding que se hace en el portal de GDD, es bastante confuso -reconozco que esto representa un desafío- pero trataremos de ser lo más claros posible en nuestros mensajes como para que vayan al portal correcto y esperamos que la delegación se inicie lo más rápido posible. Bien, con esto concluyo.

CHRISTINE WILLETT:

Gracias Russ y gracias Trang. Como ven son claros los cuellos de botella y los puntos donde la velocidad de los procesos se ha enlentecido en ese sentido y por una cuestión de gestión de costos, porque somos muy conscientes del costo que tiene este programa, estamos proyectando el programa hasta el ejercicio 2017 y sin dudas no queremos volver aquí el año próximo diciendo que nuestro programa va a durar aún más, sería fantástico si pudiéramos llegar a finalizar el programa por qué no antes de la proyección que tenemos. Por eso vamos a resaltar, por eso estamos resaltando dónde están los cuellos de botella, cuáles son los abordajes que tenemos para las extensiones incrementales y vamos a seguir marcando estos aspectos trabajando con los distintos solicitantes, los pedidos de extensiones; en ese sentido tratamos de ser muy razonables pero aun así tener un abordaje congruente para todos. Bien, ahora quisiera pasar a otro tema, voy a invitar a los panelistas a

que se incorporen a la mesa: Bret Fausett, asesor general de Uniregistry; de .LAD, Roger Castillo, el operador de .LAD que está a punto de firmar el contrato; de .ECO, Jacob Malthouse, Big Room, Inc., cofundador y director de .ECO que todavía es un solicitante y Reg Levy, director de asuntos legales de Minds+Machines, quien nos hablará de .BAYERN. Gracias a todos por estar aquí, por haberse acercado y les paso la palabra.

BRET FAUSETT:

Gracias. Pensé que sería útil darles una idea de la navegación del proceso. Voy a hablar en nombre de Uniregistry. Nosotros hemos solicitado 54 TLDs que es un número interesante. De estos 54, 17 han sido delegados, de los 17 5 están en el periodo sunrise, en disponibilidad general y tenemos otros 3 TLDs que están en proceso de contratación a punto de ser delegados y una docena que todavía están en una etapa de controversia. No tuvimos ninguna objeción legal, tuvimos tres objeciones por similitud donde prevalecimos en las tres, un par de TLDs que fue más lento el proceso porque hubo una solicitud comunitaria, uno de los miembros en contención solicitó la prioridad comunitaria pero eso y ase resolvió. Desde el punto de vista nuestro como solicitantes, el análisis del proceso lo vemos en cuatro etapas: el proceso de solicitud, el proceso de evaluación, el proceso de pre delegación y el proceso de post delegación. Cada uno ha traído sus respectivos desafíos. El proceso de solicitud -como dije- tuvimos 54 solicitudes que planteamos, cuando llegó el día en que se podían presentar solicitudes vimos que el número máximo era de 50 -¿quién iba a querer pedir más de 50?-, así que abrimos un par de IDs de usuarios distintos, John abrió los suyos y eso atrasó los procesos porque

ahora estamos trabajando en el portal de pre delegación y tenemos dos IDs de usuarios con solicitudes separadas, por ese máximo inicial de 50 que teníamos. Y esto generó algunos retos, mantener la información organizada, las personas que solicitaron un solo TLD probablemente no tuvieron estos problemas. El proceso en realidad no estaba preparado para manejar gente como nosotros, un registro que iba a solicitar más de 50, como Uniregistry y algunos otros, pero seguramente en la próxima ronda esto se va a resolver. EL siguiente proceso fue el proceso de evaluación y nadie sabía realmente qué pasaba en este periodo tan largo en que la ICANN evaluaba las solicitudes. Resolvíamos las controversias, John y yo, si teníamos una controversia, no sabíamos quien iba a salir ganando, porque no sabíamos que pasaba en el proceso de evaluación. Y cuando llegamos al final del proceso de evaluación, muchas de las cosas habían cambiado y también habían cambiado en la ICANN -porque recordaran que en el proceso de pre evaluación ellos no querían hablar con nosotros y cuando hablaban con nosotros había dos personas ahí que tomaban nota de la conversación, que se aseguraban de que todo estuviera documentado lo que se decía, así que era muy difícil tener una conversación fluida con la gente que se suponía que nos tenía que dar soporte-. Y luego todo cambió de golpe, nuestra relación fue mucho más fácil de trabajar, se podían hacer preguntas, era un proceso mucho mejor y ahora estamos viviendo este proceso -algunos en el proceso de pre delegación otros en el proceso de post delegación- entonces, tenemos estos dos portales en los que trabajamos que es una dificultad. Me va a gustar, voy a estar muy contento, cuando deje atrás el sistema antiguo en el cual tenía cientos y cientos de tickets en distintas etapas de estados, cuando entremos al nuevo sistema de GDD va a ser una mejora significativa y eso va a llegar, seguramente el año

que viene vamos a tener un solo portal. Y, nuevamente, como todos trabajamos con este máximo de 50 no podíamos unificar en un solo ID, ahora si tenemos todo unificado.

CHRISTINE WILLETT: Gracias, Brad.

JACOB MALTHOUSE: Hola, yo soy Jacob Mathouse cofundador de Big Room Inc. Quiero agradecer a la ICANN por esta oportunidad de hablar con ustedes y recientemente pasamos la evaluación comunitaria exitosamente y estamos muy contentos, recibimos muchos mensajes de apoyo de muchas de las personas involucradas, la fundación Vida Silvestre, Greenpeace y muchas otras organizaciones que nos han apoyado durante muchos años en el proceso de desarrollo y de solicitud. Lo que quería contarles hoy, brevemente, es por qué, por qué estas organizaciones están tan entusiasmadas, cuales son los beneficios específicos de tener TLDs comunitarios o basados en las comunidades y -pensando al respecto- realmente identificamos cuatro áreas claves: la primera es responsabilidad, luego identidad, colaboración y apoyo. En lo que hace a responsabilidad es un entrecruzamiento de muchas de las cosas que la comunidad quiere ver incluidas en el contrato. Es como un contrato tripartito o de tres caminos, que el registro sea responsable no solo ante la ICANN y la comunidad sino también ante la comunidad ambiental. La segunda parte es la aplicación de las políticas y la tercera es cómo generar la confianza en la comunidad de los usuarios y que sea la siguiente; supongamos que me atropella un ómnibus, aun así la comunidad va a estar ahí. Y la última parte, la identidad, liderar marcas

ambientales en el mundo, registrar marcas y nombres que sean importantes para desarrollar criterios ambientales y los usuarios finales van a ver contenidos y usos relevantes ambientalmente y una de las cosas que más le gusta a la comunidad es pensar cómo alguno de estos nombres pueden usarse para hacer acciones de incidencia para el desarrollo ambiental. Una de las cosas que surgió en la comunidad es la idea de los nombres spotlight donde se pueden tener acciones de incidencia y de concientización, campañas a través de un nombre en particular, por ejemplo: water.eco podría usarse para campañas de agua y saneamiento en áreas rurales, es uno de los ejemplos. Entonces, la tercera parte es la colaboración; a nivel registro la comunidad puede operar bajo el modelo de múltiples partes interesadas al nivel .ECO, los miembros comunitarios van a poder identificarse mutuamente con más facilidad, por ejemplo: puede haber un constructor certificado con un dominio .ECO y también en los proveedores podemos encontrar dominios .ECO como una marca de garantía. Analizando cuales son las formas de potenciar la comunidad de registradores ahí han sucedido un par de cosas. La fundación Vida Silvestre ha distribuido un informe y esto podría distribuirse a través de los registradores .ECO, acciones de este tipo pueden alentarse a través de los dominios comunitarios y por último se puede alentar a los dominios comunitarios a ayudarse entre sí, a cumplir sus respectivas metas y eso es muy importante para nosotros, porque no es solo una marca, la comunidad quiere demostrar que hay un compromiso con la acción. Y por último el apoyo, los miembros de la comunidad ambiental existente y las organizaciones de certificaciones tienen una plataforma global ahora. Y por último, aunque no menos importante, la idea de reinversión, la idea de que una parte de lo que se vende de cada dominio .ECO se destine a una

fundación o una organización independiente, o sea, es un mecanismo que le gusta mucho a la comunidad, la oportunidad de .ECO indica un sentido de responsabilidad ante la comunidad ambiental para el bien común. Muchas gracias.

CHRISTINE WILLETT:

Gracias, Jacob. No sé, Roger, si quieres contarnos tu experiencia.

ROGER CASTILLO:

Gracias por la invitación. Voy a hablar de la solicitud de .LAT. Nosotros solicitamos un solo TLD que es .LAT, que es un nuevo gTLD para dar presencia Internet con identidad latina. Es una colaboración entre eCOM-LAC que es el solicitante, que será el operador del registro y NIC México. Nosotros administramos el ccTLD de México y brindamos servicio de back-end de registro. Uno de los principales desafíos que encontramos en el momento de la solicitud de .LAT fueron los plazos. Comenzamos el proceso en 2007 cuando la ronda de los nuevos gTLD se lanzó y .MEX es parte de una universidad y bueno, tuvimos un cambio de decano y también un cambio de directorio que pasó del sector académico a la industria. El estatuto de la carta constitutiva se cambió casi totalmente, entonces, fue difícil justificar el proyecto año tras año. Tuvimos que hacerlo para distintas personas, para distintos enfoques, concentrándonos en distintos temas y fue una carga de trabajo muy pesada solo para poder continuar con el proyecto, fue un esfuerzo muy intenso el que tuvimos que hacer. Y después pudimos presentar la solicitud correctamente, hacer también las preguntas aclaratorias, estuvimos listos durante casi un año para las pruebas pre delegación pero no pudimos firmar el contrato por el COI. En México este

instrumento financiero no es de uso cotidiano por parte de las instituciones financieras y los bancos y tuvimos que hacer una investigación y presentar la información al directorio, bueno, necesitábamos este COI, lo necesitábamos para el proyecto y funcionaba así porque la ICANN lo pedía. Fue muy penoso conseguir el COI y cuando finalmente encontramos un banco en México que pudo darnos este instrumento tuvimos que vernos con aparentemente la falta de experiencia del proyecto de operaciones porque tuvimos que destinar mucho tiempo y lágrimas hasta conseguir el instrumento del banco a través del banco corresponsal en Estados Unidos y después a través de la ICANN. Bueno, fue una historia muy larga, pero finalmente firmamos el contrato el jueves en la sala Olympic, lo firmaremos, perdón, el próximo jueves en el salón Olympic, están todos invitados y bueno, esperamos ver a .LAT salir al público y esperamos que sea un éxito y planeamos estar listos para el lanzamiento el año próximo así que vamos a ver qué pasa después. Gracias.

CHRISTINE WILLETT:

Gracias. Y ahora Reg.

REG LEVY:

Hola soy Reg de Minds and Machines, Reg Levy, en Uniregistry también somos un solicitante. Quisiera reiterar que es mucho más fácil comunicarse ahora porque tenemos un poco más de dos cuentas cuando nos dimos cuenta que 50 era el límite y fue muy difícil establecerlas a todos y les quiero agradecer porque ahora es más fácil. Estoy aquí para hablar de .BAYERN, punkt Bayern, que es el nuevo gTLD para el estado del sur de Alemania que es Bayern y algunas de las

cuestiones que Jacob mencionó también son relevantes para un TLD geográfico, no al mismo nivel que un ccTLD -obviamente- pero hay mucha identidad de cuál ciudad uno viene, hay mucho de eso que ocurre, no es solamente una marca ni como uno lo quiere presentar, cómo uno quiere presentar quien es. En cuanto a lo que dijo Roger sobre los tiempos, también fue esto para nosotros un asunto, estábamos listos para hacerlo desde hace ya un tiempo y es difícil ir a un gobierno y decirle que ha habido otra demora, no es algo que nosotros hubiésemos podido controlar, no era algo que nosotros podíamos anticipar o sí, lo lamentamos si esto está todo mal, sí los vamos a mantener actualizados, les vamos a decir qué es lo que sucede. Era un poco difícil desde la perspectiva de un gobierno. Cuando hablamos con los gobiernos, ellos en general están acostumbrados a recibir lo que quieren, ellos están acostumbrados a ser el pez más grande en el pantano. En cuanto al requisito del COI, como nosotros presentamos muchas solicitudes y como había tantas colisiones no era factible para nosotros generar este cambio por el COI y nosotros hemos tenido un problema con .BAYERN por eso. Nosotros no negociamos los contratos, hemos decidido ponerlo a disposición, ya queremos que este en vivo y estamos preparando algunas de las sesiones que hubo hoy. Hay algunos cambios interesantes que van a ocurrir en la próxima ronda.

CHRISTINE WILLETT:

Gracias, Reg. Gracias a todos. ¿Quisieran pararse, por favor, para hacer las preguntas, si es que las tienen? Ahora vamos a pasar a la sesión de preguntas y respuestas. ¿Tenemos algo en la participación remota?

REG LEVY:

Tengo tres preguntas.

CHRISTINE WILLETT: Esta usted tomando el enfoque de Amadeo, es la primera en la fila.

REG LEVY: Me puedo sentar, también, me parece bien eso. Russ tenía, puso una diapositiva que hablaba del costo de las subastas, la pregunta es si el costo representado allí incluye los porcentajes que van hacia el proveedor.

RUSS WEINSTEIN: Sí, es, todos los costos que identificamos los contienen.

REG LEVY: Mi segunda pregunta es para Trang. ¿Los 242 días en los cuales las personas -lo cual es el promedio en que las personas no respondieron- eso incluyó las solicitudes que estaban en espera de algún modo? Porque yo sé, por experiencia propia, que .CASA estaba seguramente en esa fila durante bastante tiempo y no sé si eso está representado allí.

TRANG NGUYEN: Sí, eso incluye, es el promedio de todas las solicitudes que están en esa fila e incluye todos los que están en espera y probablemente vamos a poder ver un poco qué es lo que sucede con [INAUDIBLE].

REG LEVY: Si, creo que esto sería más indicativo de en qué punto estamos. Y esta es mi pregunta final: ustedes dijeron que estaban excediendo la capacidad de lo que estaba ocurriendo, de la tasa de uso...

RUSS WEINSTEIN: La tasa usual, de uso, está por debajo de las 8 semanas y estamos tratando de reducirla a 6.

JIM PRENDERGAST: Hola, soy Jim Prendergast, sé que hay un periodo de 1 año antes de delegarlo, ¿existe algún otro shot clock que tengamos que tener en cuenta antes de pasar al PDT?

RUSS WEINSTEIN: Si, nosotros tenemos un recordatorio bastante agresivo. Tratamos de que la gente genere un periodo de 90 días, de 190 días, de un periodo de 12 meses, para que podamos ver cuál va a ser el proceso y saber cómo podemos extender la solicitud y que no tengamos que pasar a la delegación. Es decir que tenemos que hacerlo lo antes posible.

JIM PRENDERGAST: ¿Ha habido algunas negociaciones exitosas, de cambios exitosos en el acuerdo de registradores? y si es así, ¿dónde las podemos encontrar?

CHRISTINE WILLETT: Hay algunas líneas rojas, algunas versiones de líneas rojas que están allí, pero en términos de negociaciones creo que no se ha negociado nada y que ha habido algunas variaciones en las versiones que se publicaron.

Nosotros hablamos antes de postear posiblemente un resumen de todo esto si es que existen algunos cambios en el contrato de registradores que estén posteados en la lista.

JIM PRENDERGAST: Siga hablando, ¿a lo mejor nos puede decir?

CHRISTINE WILLETT: Si, se los vamos a decir. Gracias, Jim.

WERNER STAUB: Tengo una pregunta sobre algo relacionado con las herramientas para publicar información sobre los gTLD, la actualización de programas de gTLD. A veces es un poco complejo esto porque hay muchas cosas que hay que saber sobre el proceso. Esto nos lleva a una situación donde las personas no están muy familiarizadas con el programa de los nuevos gTLDs y que prácticamente no tienen ninguna posibilidad de encontrar nada que les dé una imagen completa de lo que está sucediendo. Este es uno de los problemas -por más que no haya sido la intención- que estamos teniendo. Ahora, en el contexto de la rendición de cuenta de la responsabilidad, los mecanismos están teniendo una gran falta de visibilidad y esa falta de visibilidad desde el principio es entender qué es lo que está sucediendo. Ha habido un proceso de responsabilidad contra ICANN pero en realidad no era contra ICANN sino contra otro solicitante. Por supuesto el procedimiento en sí -en teoría- es contra la ICANN y por eso es que se publica, es decir, no es visible en el sitio web de la ICANN donde están las solicitudes en sí. Pero, ¿quién está haciendo qué contra quién en esta área? Tenemos un problema con la

transparencia si vamos a actuar dentro de la ICANN y solamente si hablamos de que son expertos que saben de lo que están hablando. Si alguien está hablando de una comunidad afectada, por ejemplo, y va a un recurso de la ICANN para ver qué es lo que está sucediendo no va a poder entender qué es lo que se está haciendo que afecta a su comunidad en el programa de los nuevos gTLDs.

Entonces, mi pregunta es si ustedes pueden darnos algunas actualizaciones sobre los procesos para garantizar que en la página de las solicitudes podamos tener un historial de todo lo que ha sucedido y que ha afectado los vínculos quizás, o que haya vínculos a otras páginas en ICANN. Y también que esto se publique lo antes posible para que las personas, las comunidades, los solicitantes en si sepan que se tienen que preparar.

Quizás porque tienen que hablar con el ombudsman o quizás tiene que haber alguna otra revisión, como la participación cooperativa y que las partes afectadas quizás ni siquiera sepan que esto está siendo preparado.

CHRISTINE WILLETT:

Gracias, Werner. Le agradezco por las inquietudes. Estoy de acuerdo en que hay una gran cantidad de información disponible. No siempre está todo en un solo lado, yo le diría que puede mirar en icann.org cuáles son los recursos, los mecanismos de responsabilidad y bajo eso usted va a poder ver, si hace clic, va a poder ver los pedidos de reconsideración y los IRPs y quizás a nivel mensual nuestro equipo legal pueda postear una actualización del CEP y el IRP, el estatus actual del CEP y el IRP. Eso está en icann.org, nosotros vamos a tomar su sugerencia para ver cómo

integrar esto en el micro sitio de los gTLDs y la pregunta es cómo continuamos aumentando el micro sitio de los nuevos gTLDs. Tenemos un horizonte pero estamos avanzando hacia las operaciones de los registros y creo que el pensamiento actual es que nosotros queremos colocar toda esa información en icann.org, pero ciertamente vamos a aceptar la sugerencia como hicimos con las solicitudes individuales en el micro sitio, ya sea que se trate de las objeciones o la determinación de las objeciones, los resultados del CEP, los resultados del IE, hemos aumentado esto bastante y podemos, quizás, hacer algo similar con los mecanismos de rendición de cuentas o de responsabilidad, pero quería garantizar que tengamos esa página. ¿Hay alguna otra cosa? Gracias.

PAUL FOODY:

Hola, soy Paul Foody. Una de las justificaciones del programa de los nuevos gTLDs fue la de la innovación. Jacob habló sobre water.eco, creo que ese es el único ejemplo de la innovación que se dio. Me interesa saber, con la idea de compartir un dominio, ¿cómo se hace con el programa?

JACOB MALTHOUSE:

Creo que eso fue una sugerencia de una gran empresa sin fines de lucro que está basada aquí en Estados Unidos, nosotros estamos muy emocionados por ver que esto se genere para la comunidad y ver cuáles son los usos innovadores.

PAUL FOODY:

¿Ese es un uso innovador que no se podría haber logrado dentro del marco actual y que ustedes pueden publicitarlo así en el estudio?

JACOB MALTHOUSE: Es uno de los beneficios de tener o de traer algunas de estas ideas al foro y de discutir las como comunidad.

PAUL FOODY: ¿Y no podrían haberlo hecho dentro de .ORG? Quiero avanzar, también tenemos el otro tema de los 15.000.000 que vinieron de la subasta, ¿eso fue una sola subasta o fueron varios TLDs?

RUSS WEINSTEIN: Hubo 4 conjuntos contenciosos que se fueron resolviendo. 3 en Septiembre, 1 en Junio.

PAUL FOODY: Gracias.

JOSEPH WRIGHT: Soy Joseph de Bloomberg BNA. ¿Para los sets, los conjuntos contenciosos que no fueron a una subasta, hay mecanismos formales o informales dentro de la ICANN para facilitar el acuerdo antes de llegar a una subasta o ICANN queda completamente por fuera de ese proceso?

BRET FAUSETT: Soy Bret de Uniregistry. ICANN queda completamente por fuera y, de hecho, la guía del solicitante alienta la resolución en privado. Si ustedes miran esto, porque yo estuve viendo las recomendaciones de política, se pide que haya un periodo de auto resolución. El primer paso es ver si uno puede resolverlo por sí mismo y luego estas fechas límite, estos plazos de ICANN, no tienen la idea de acelerar estas conversaciones.

Entonces, la gente va resolviendo todo esto a través de distintos mecanismos pero todo sucede en los pasillos y no dentro de esta sala.

JOSEPH WRIGHT: ¿Puede darnos ejemplos de cómo esto se puede resolver en líneas generales?

BRET FAUSETT: En mi empresa Uniregistry y también en Minds+Machines se solicitó el .COUNTRY, por eso nosotros lo vamos a gestionar y lo vamos a hacer en asociación, en sociedad. O sea que creemos que así va a funcionar.

CHRISTINE WILLETT: Gracias. Última llamada a preguntas. Creo que podemos ir cerrando porque no nos queda nada pendiente. Muchas gracias a todos, gracias a los panelistas, gracias por estar con nosotros hoy. Se los agradecemos. Que disfruten el resto de la tarde.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]