
SINGAPUR – Experiencias con el Proceso de Implementación de TLD y la incorporación de registros

Lunes, 24 de marzo de 2014 – 17:00 a 18:30

ICANN – Singapur, Singapur

KRISTA PAPAC:

Bueno, vamos a comenzar entonces. Gracias a todos.

Buenas tardes, yo soy Krista Papac, soy miembro del Equipo de Servicio de Registro de TLDs globales.

Vamos a hablar acerca del proceso de lanzamiento de dominios de alto nivel y la incorporación de registros.

Antes de empezar quiero recordarles el anuncio que hizo ICANN hace una semana ya.

El lanzamiento de Nueva División de Dominios Globales o portal GDD, este es un portal en el que vamos a tener distintas partes interesadas dentro del modelo de la ICANN, inicialmente fue construido para dar apoyo a los registros de nuevos gTLDs, en el futuro también brindará apoyo a otros operadores de registros TLDs, esto servirá a que el proceso de incorporación sea más sencillo y mucho más eficiente.

Vamos a ver la agenda para hoy. Tratamos de mezclar distintas cosas y tener un formato un poco diferente. Vamos a tener una presentación primero, porque no queremos dejar de lado, les voy a dar una descripción general de los procesos de lanzamiento e incorporación, vamos a también a ver cuáles son los distintos pasos.

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 archivo, pero no debe ser considerada como registro autoritativo.

Luego Karen Lentz y yo vamos a hacer estas presentaciones; posteriormente Kim Davies va a hablar acerca de algunos consejos y trucos para la transición a la delegación, para aquellos que no pasaron por ese proceso. Luego (inaudible) otro miembro de servicios de registros, va a entrevistar a algunos de los miembros del panel, quienes nos van a hablar acerca de sus experiencias con la incorporación y el lanzamiento específicamente.

Los miembros del panel, se van a presentar cuando lleguemos a esa parte del panel, y luego finalmente tendremos un espacio para preguntas y respuestas.

Quiero recordarles a todos qué es la incorporación de registros. Básicamente, una vez que firmaron el acuerdo de registro, y se convirtieron en un registro, pasaron de ser un solicitante a ser un operador de registro, tenemos distintos puntos de contacto con ustedes, también información de credenciales para establecer el registro de forma tal que puedan interactuar con la ICANN, durante toda la vida de la relación con la ICANN.

Esto incluye también el proceso de pruebas pre-delegación del que seguramente ustedes ya escucharon hablar mucho y por el que muchos de ustedes también atravesaron.

También la configuración y prueba de la base de datos de marcas comerciales que les brinda acceso a la base de datos comerciales para que ustedes puedan pasar por el Centro de Información y Protección de



Marcas. Incluye también establecimiento del pedido de pre-registro y lanzamiento de TLD.

Por lo tanto se establecen los períodos de pre- registro, como también el período de reclamos y también cualquier otro período de registro limitado.

Desde el momento que ustedes firman el contrato de registros, estos son los pasos que deberán seguir hasta llegar a la lista de los 8 pasos. Tratamos de simplificarlo lo máximo posible, lo que los puedan entender.

El paso 1 es un paso opcional, aquellos de ustedes que están en el mundo de la ICANN desde hace un tiempo sabrán que el Grupo de Partes Interesadas de Registros, es un grupo conformado que permite que todos los registros se reúnan y discutan el proceso de políticas de la ICANN en beneficio de los registros, por lo tanto esto es un paso opcional del que pueden participar.

El próximo paso es el proceso de prueba de pre-delegación.

El paso 2 se desarrolla en forma simultánea con el paso 3, 4, 5 y 6.

El paso 3 es el paso en el cual se proporciona información para las credenciales.

Una vez que se delegan los gTLDs, ustedes tienen que presentar distintos informes y enviar los datos para que ustedes puedan hacer esto, ustedes necesitan credenciales para los distintos sistemas y



tenemos que saber cómo intercambiar información en forma segura, cómo hay que cambiarla entre la ICANN y la empresa de ustedes.

El paso 4, implica proporcionar información de contacto. La única información de contacto que nosotros tenemos de ustedes hasta el momento está relacionada con la solicitud y no con el registro propiamente dicho; por lo tanto necesitamos que ustedes nos envíen estos datos.

El paso 5 y 6 está relacionado con el proceso de “token” de TMDB.

El paso 7 es el paso que a todos los entusiasma, que es la transición a toda la delegación y luego el paso 8 una vez que se hizo la delegación, acá es donde establecen el período de pre-registro, el proceso de reclamos y el proceso de registración.

El paso 1 entonces es la opción de participar en el Grupo de Partes Interesadas de Registros y acá les damos un link, un vínculo en donde hay un formulario “online” que ustedes pueden completar, para hacer miembros de este grupo.

El paso 2. El objetivo de esta diapositiva es darle un poco más de información de contacto.

Muchos de ustedes ya escucharon esto, así que voy a tratar de pasar por estas diapositivas rápidamente para que después puedan escuchar hablar a esta gente para que compartan sus experiencias con nosotros.

El paso 2 entonces, finaliza las pruebas pre-delegación. Tuvimos muchas sesiones en reuniones de ICANN y también seminarios web sobre estos temas, creo que es un proceso bastante bien (inaudible) con el que la gente ya está familiarizada, pero encontrarán más información sobre esto en el sitio de icann.org -, perdón". icann.org".

Aquí es donde ustedes le demuestran a la ICANN que están preparados técnicamente para llevar adelante el registro y que las pruebas están en línea con los requerimientos que seguramente ustedes ya conocen a través de la Guía del Solicitante.

El paso 3, proporciona información para las credenciales, seguramente ustedes ya lo conocen, este proceso lo llamamos RRI, acá intercambiamos información con ustedes.

Esa información figura acá y tiene que ver con acceso a los archivos, el acceso controlado a los archivos, extensión EPP, etc.

El paso 4, es la recopilación de información de contacto.

Algunas de estas viñetas son información de contacto opcional, el requerimiento específico varía. Acá se indica cuál es obligatorio y cuál es opcional, cuál es una persona real, etc. Esa información está en lo que llamamos la guía del portal GDD.

Si ustedes firmaron un contacto de registro con la ICANN, van a tener acceso a este portal y cuando inicien sesión o ingresen en el portal en todas las páginas tendrán un texto que dice "para mayor información ingrese aquí" y en el documento del día encontrarán toda la

información acerca de qué es lo que necesitan con respecto a todos estos contactos diferentes, cuáles son opcionales y también información más detallada acerca de la información de credenciales y qué información específica, qué formato de sintaxis, etc. necesitan para proporcionar esta información.

Una para atrás, perdón. Quiero señalar, el último punto, la última viñeta a la derecha, que es la información que enfrenta el público, hay una página en ICANN.org.

Hay una página dedicada a los registros que tiene información sobre, por ejemplo, los distintos procedimientos de disputas. Tienen información sobre cómo ICANN agrega, cambia o elimina servicios de registros, en su contrato, etc.

También hay un vínculo que es la lista de los registros y es ahí donde el público puede ir para ver cuáles son los TLDs que existen y cómo contactarse con estas empresas. Entonces esto es a lo que se refiere esta viñeta que dice “información que ve el público”.

La mayor parte de información del contacto que ustedes nos brindan es información confidencial que nosotros no compartimos con el público, pero la información pública es la información que publicamos para que la gente publique un general, sepa cómo contactarse con ustedes.

Obtener el “token” de TMDB y registrarse en el TMDB en este paso. Les enviamos el contacto, perdón ustedes nos dan el “token” TMDB, que es el que recopilamos en el paso 4. Una vez que ustedes reciben el “token”



que nosotros les enviamos y en general los “token” se activan dentro de 24 horas una vez que ustedes reciben ese “token” lo pueden utilizar para registrarse en la TMDB o en IBM que es el proveedor de ese servicio.

Luego la ICANN les envía las credenciales que ustedes necesitan para registrarse en el TMDB.

Perdón, IBM les va a enviar las credenciales, IBM les va a enviar las credenciales que necesitan. Vamos a corregir esto antes de publicarlo. Paso 6, para finalizar con las pruebas de TMDB esta es una interacción entre ustedes e IBM y estos son los distintos pasos que ustedes deben seguir, descargar la lista de (inaudible) de SMDB, descargar la lista de SMDB, cargar el archivo, etc.

Esta información se publica en el sitio web de nuevos gTLDs, van a encontrar toda esta información y ya está publicada desde hace bastante tiempo.

El paso número 7. Finaliza la transición hacia la delegación. Una vez que ustedes pasaron por todos los pasos anteriores, están preparados para pasar por el proceso de transición hacia la delegación.

Este proceso lo lleva de ser parte del Programa de solicitantes de nuevos gTLDs y los transfiere a la IANA para la delegación.

Este proceso incluye lo siguiente. Acceso. Ustedes reciben un caso de transición hacia la delegación que le llega a ustedes a partir del portal de delegación, les pide que ustedes proporcionen un punto de contacto



para la delegación, una vez que ustedes hicieron eso se les pide que obtengan el punto de contacto para recibir el “token” de la IANA y ese “token” puede ser utilizado por el punto de contacto para la delegación, para acceder al sistema de la IANA, y comenzar con el proceso de delegación.

Y finalmente paso 8. Aquí es donde ustedes establecen el período pre-registro, el período de reclamos y el período de registración limitada, y la próxima oradora nos va a explicar este proceso.

KAREN LENTZ:

Gracias Krista. Hay muchos pasos en este proceso y uno de ellos consiste en establecer las fases de inicio para el TLD. Nosotros ponemos esta información disponible en nuestro sitio web, es una especie de formulario consolidado para que la gente sepa cuáles son los nuevos TLDs que van a salir y les ayuda a planificar y prepararse.

Tenemos entonces un proceso para presentar la (inaudible), la próxima por favor.

Entonces una vez que se delegó el TLD, vamos a tener una función disponible en el portal que mencionó Krista para enviar la información relacionada con ese TLD, esto incluye alguna información que es obligatoria y otra que es opcional.

La información obligatoria es el tipo de pre-registro, hay un par de permutaciones, puede ser una fecha de inicio, una fecha de finalización basada en este período de pre-registro, las fechas de pre-registro y de



los reclamos, el registro debe enviar evidencias de que ha finalizado con el Proceso de Centro de Información y Protección de Marcas y la última parte necesaria es la política de registración para el pre-registro.

Estas son las políticas que se van a imponer durante el período de pre-registro e incluye el procedimiento de resolución de disputas para el TLD. Cuando ustedes envíen esta información les vamos a pedir que nos den los documentos reales de la política y no que nos den un vínculo.

En forma opcional el registro puede fijar otros períodos adicionales, más allá del período de reclamo y el período “Sunrise”, a esto lo llamamos período de registración limitada y si el registro va a utilizar uno de estos períodos, va a tener que enviar esta información también junto con la información de inicio de TLD para que la podamos publicar también.

La próxima por favor.

Un par de elementos adicionales de este proceso, tal como dije, hay períodos de reclamo de pre-registro, hay muchos requerimientos relacionados con cómo van a ser implementados por el registro, cómo implementar los mecanismos de protección de derechos que forman parte del contrato con el registro. Por lo tanto hay una parte del contrato, una cláusula para solicitar un problema de lanzamiento aprobado o ALP.

Si un registro hace algo que sería una excepción que no (inaudible) de presentar una solicitud, tenemos un proceso por un lado y también una guía que indica cómo revisar esta solicitud.



Sólo quiero aclarar esto porque recibí muchas preguntas después de la actualización de Programa de nuevos gTLDs que esto no es obligatorio, el único caso en el que un registro debe enviar una solicitud para un programa de lanzamiento aprobado es cuando propone hacer algo que no está incluido en los requerimientos existentes. Por lo tanto hay un proceso para esto también.

Y luego, tenemos la información de inicio de TLD, esto es obligatorio y debe ser enviado antes de que el registro comience con el período de pre-registro y esto se debe hacer una vez que se delega el (inaudible) tenemos esta funcionalidad que aparece en el programa una vez que se hizo la delegación.

Hacemos una revisión para asegurarnos de que se cumplen con las fechas, de que se cumplen con el período mínimo y de que se cuentan con todos los elementos obligatorios, se incluye la documentación solicitada. Y si toda está en orden se publica la información y si no hay ningún problema nos ponemos en contacto con el registro.

Lo que no mencioné es que una vez que el TLD envía toda la información con las fechas solicitadas desde el registro, la ICANN toma todo esto y toma los períodos y hay algunas opciones.

Obviamente tratamos de cumplir con las fechas solicitadas con el registro, pero tenemos algunas alternativas -y una vez más- confirmamos las fechas asignadas para el período de pre-registro o para el período de reclamos. Y creo que eso es todo.



KRISTA PAPAC:

Gracias Karen. Por lo tanto tratamos de representar en forma gráfica esta línea de tiempo. Y esta línea de tiempo es la línea más rápida, a veces puede llevar un poco menos tiempo, a veces un poco más, pero estos son los plazos que venimos manejando.

También tratamos de relacionar los pasos con los plazos y esperamos que esto les dé una idea de qué esperar. Muchos de estos pasos no tienen que ocurrir dentro de ese período.

Por ejemplo finalizar el PDT, decimos que ustedes pueden finalizar eso en seis semanas, pero si esperan ocho semanas para empezar y después les lleva seis semanas finalizarlo, eso depende de ustedes.

Entonces las primeras tres barras, perdón la barra superior que es la barra opcional en donde pueden participar en el Grupo, como les dije es opcional, lo pueden hacer en cualquier momento una vez que firmaron el contrato de registro.

El resto de los pasos son obligatorios, y verán que hay algo que yo llamo medallas doradas que en realidad son los hitos, cuando se firma con el contrato con la delegación y el tercero es la registración general y como dije al principio, el objetivo es que ustedes vayan de la firma del contrato de registro hasta la registración general.

Bueno, estos son los distintos pasos, acá tenemos los pasos 2, 3, 4 que son simultáneos y una vez más la (inaudible) de pre-delegación llevan



unas tres semanas, pero brindar información para credenciales, se puede hacer en dos horas o en seis semanas.

Sin embargo antes de pasar al siguiente paso tienen que haber finalizado el paso 2, 3 y 4, si completaron el PDT, si ya nos dieron toda la información de contacto y si no completaron la parte de credenciales por ejemplo, no van a poder continuar hacia la transición, hacia la delegación.

La transición hacia la delegación lleva unas dos semanas, luego quedan delegados los pasos 5 y 6, no saben cuánto tiempo tratamos de ver cómo podíamos representar esto de la mejor forma posible.

Básicamente pueden empezar con los pasos 5 y 6 que son los procesos “token” de TMDB. En cuanto firman el contrato de registro, simplemente deben finalizarse antes de empezar con el pre registro.

Es decir, la certificación de las pruebas, o la exención si es que siguen ese camino, debe haber finalizado antes de comenzar con el período de pre-registro.

Entonces, lleva cada uno de estos pasos una semana y lo pueden hacer en cualquier momento entre que se firma el contrato de registro y el inicio del período de “Sunrise”.

Y finalmente tenemos el paso 8 que es reclamos y pre-registro y el período de registración limitada.

Próxima diapositiva por favor.



Ahora le voy a pasar la palabra a Kim Davies, del Departamento de IANA que les va a dar algunos consejos y trucos para la transición a la delegación y proceso de delegación.

KIM DAVIES:

Gracias Krista. Como ya escucharon antes en la presentación, uno de los pasos hacia el lanzamiento de un nuevo gTLD, es el proceso de delegación. Como esta es una de las funciones de IANA que se realizará independientemente del resto del trabajo del Departamento de IANA.

Antes de lanzar este proceso pasamos por muchos esfuerzos para optimizar este procesamiento. La buena noticia es que en base a esta experiencia inicial de los últimos meses, ese proceso de optimización realmente fue mucho mejor de lo que pensábamos, en realidad la mayor parte de las delegaciones llevan un par de días hábiles de principio a fin.

Habiendo dicho, esto pasamos por un par de cosas varias veces que me parece que estaría bueno aclarar para los solicitantes futuros, para asegurar que tengan un proceso mejor.

Lo primero en la lista es como parte de la transición a la delegación tienen que establecer un punto de contacto de delegación, lo hacen mediante el sistema de solicitud para nuevos gTLDs, esto luego se transmite a IANA, y cuando van a rescatar para el caso de delegación lo primero que va a hacer el sistema es mandar un mail a este punto de contacto.



Este punto de contacto de la delegación va a recibir un PIN único que tiene que utilizar inmediatamente para comenzar el proceso de delegación. La razón por la que la hacemos es para asegurarnos que el punto de contacto de delegación acepte comenzar el proceso de delegación en ese momento.

Lo primero que tienen que recordar aquí es que cuando comiencen el proceso de delegación el punto de contacto de delegación esté al tanto, que ya esté esperando el mail y que está listo para actuar una vez que lo reciba.

El segundo punto es que una vez que ese proceso se finalizó, deben completar la información que deben haber completado la zona raíz, esto incluye el servicio de nombre, persona de contacto, etc.

Parte del proceso de verificación de IANA, es mandar mails a todos los contactos que ustedes identificaron en la base de datos IANA. Una cosa que hemos advertido es que con frecuencia los solicitantes presentan diferentes direcciones de correo electrónico, (inaudible) de la misma persona.

No se dan cuenta de que necesitamos confirmaciones de cada uno de esos diferentes áreas, entonces tengan en cuenta de que cada dirección de email que recibamos tiene que responder. Presten atención cuando reciban esos avisos, si enumeraron diferentes contactos tienen que responder a cada una de esas confirmaciones.



Si tienen duda con respecto a si confirmaron todos los mails, que deberían haber hecho, pueden ingresar a nuestro sistema y ver el estado de confirmaciones pendientes que todavía no hemos recibido.

El tercer punto es que pedimos una (inaudible) que es el término que utilizamos para el registro de TLD. Tengan en cuenta que la sesión para esta organización sponsor puede ser exactamente igual que la parte contratada con ICANN.

Parte del requerimiento de validez del requerimiento de delegación de gTLDs es que esa parte que requiere de (inaudible) debe coincidir con la parte contratada.

El cuarto es que los números de “host” utilizados en la solicitud, deben existir en el momento de la transición. Esto ha sido una sorpresa para algunos, en particular (inaudible) para el servicio WHOIS. WHOIS (inaudible). Sin embargo en el momento de la delegación ese nombre de “host” no existía.

Estamos estableciendo nuevas funcionalidades para ese tipo de configuración en el momento de la delegación.

Esperamos que la nueva funcionalidad se implemente el mes próximo, pero mientras tanto, tengan en cuenta que pueden utilizar su nuevo TLD en los detalles de contacto como por ejemplo el correo electrónico, no lo pueden utilizar en su dirección web hasta que lo hayan delegado.



Pueden enviar una solicitud nueva para verificar los datos, pero antes de la delegación no pueden utilizar ese nuevo TLD todavía. Finalmente, un inconveniente o una mala concepción que hemos visto es que hemos realizado pruebas técnicas durante la identificación y hemos visto problemas que hemos reportado como fallas técnicas, fallas del control técnico.

Tengan en cuenta que la manera en que están configuradas estas pruebas es que deben ser conservadoras, a veces hay configuraciones que demuestran ser aceptables pero que van a indicarse como errores.

La expectativa es acudir a nosotros, explicarnos la configuración y por qué el problema no es un error. En base a nuestra revisión y el debate con el solicitante vamos a poder avanzar en este tipo de solicitudes.

No siempre es posible tener una prueba totalmente objetiva, algunas de las cosas que estamos verificando, por lo tanto, nuestro sistema tiene ciertas advertencias.

Entonces no se preocupen si tienen un mensaje de error y tiene una letra de un problema, si saben que no es un problema por favor hablen con nosotros y podemos avanzar en su solicitud.

Con esos cinco puntos, esperamos que haya un comienzo de transición a la delegación, tengan en cuenta estos posibles problemas pero al mismo tiempo estamos trabajando en nuestros sistemas para que estos temas no sean tan importantes. Esperamos poder resolver esto para tener una mejora en nuestro sistema en el próximo mes.



Gracias.

KRISTA PAPAC:

Para resumir una vez que firmen el acuerdo de registro, el contacto primario que han ingresado en la solicitud de información de contrato, van a tener una modificación del sitio web.

Si por alguna razón no brindaron el contacto primario de registro en la información de contacto, simplemente pueden mandar un mail a newgTLD@icann.org y vamos a tener esa información. Firman el acuerdo de registro y reciben una notificación de bienvenida.

Tenemos “webinars” desde hace un par de semanas, están colgados en el sitio, y pueden ver las presentaciones. Una de las cosas de las presentaciones, de las últimas diapositivas es que agregamos un “GG” para ustedes que les indican qué proceso se ha realizado en cada portal, qué hace en el portal gTLD y qué hacen el portal GDD, todo esto es muy fácil de seguir.

Habiendo dicho esto, voy a comenzar el debate con los panelistas. Antes de pasar la palabra quisiera presentar al panel, tenemos a Tom Brackey de “.menu”, Ronald Schwartzler de “.wien”, Tim Johnson de “.wiki”, Teng Yunyun de CONAC, y Ding Yide CNNIC. El panel va a continuar y luego vamos a hacer unos 20 o 25 minutos y luego vamos a tomar preguntas.



HAN CHUAN LEE:

Gracias Krista. Estoy en la oficina de Singapur, uno de los registros. Soy uno de los hombres de azul, según lo que dijo Fadi esta mañana. Mi rol es ser uno de los miembros de registro, hoy voy a hablar del GDD. El tema de hoy, tenemos cinco muy buenos panelistas hoy.

Tim, perdón de “.kiwi”. ¿Cómo fue el lanzamiento de su TLD, las actividades y cuáles fueron las consideraciones que piensa en todas esas noches?

TIM JOHNSON:

En cuanto a la cantidad de preparación para el lanzamiento, pasamos por muchos eventos relacionados con el público, seminarios, Kiwi, significa Nueva Zelanda para los que no lo sabían todavía.

Entonces hicimos muchos seminarios en todo el país hablando en particular del proceso de pre registro y los reclamos de comerciales, etc.

Hicimos eso para un período de 9 meses antes del período de pre registro. Tuvimos mucho contenido de revistas de marketing, cuestiones de empresas, mucha actividad fue sobre la educación del proceso, porque percibíamos que el mercado no comprendía los nuevos gTLDs y no iba a entender los procesos de lanzamiento.

Es interesante que tuvieron un gran período antes del lanzamiento, ¿Qué los llevó a tener este proceso? Bueno creo que hay una terminología, “Early Bird”, es como los primeros en llegar, los apurados. Realmente se entendía este proceso.



Se trata de una cuestión de terminología, pero también queríamos estar en el proceso de fundadores, no creo que hicimos nada muy diferente pero lo hicimos de manera más comprensible para la gente que está fuera de la industria.

HAN CHUAN LEE: Estoy totalmente de acuerdo que el período de pre-registro puede ser distinto. Usted tiene un menú muy bueno para (inaudible) lujos ¿Verdad?

TOM BRACKEY: Bien hecho.

HAN CHUAN LEE: ¿Cómo considera que esos (inaudible) de inicio de TLDs en este período especial?

TOM BRACKEY: Gracias por referirse a que los TLDs trabajan con el campo. (Inaudible) es lo que escuchamos como ha pasado por un proceso y comenzó GA hace unos seis días, ya pasamos la tormenta logramos llegar a la orilla y ahora realmente estamos vivos.

En cuanto al período de pre-registro, tenemos una fecha de inicio y una fecha de fin. Tenemos un período de 60 días. El pensamiento fue que queríamos ser lo más inclusivo posible con las marcas.



Queríamos asegurarnos de que si alguien se registraba más tarde que temprano en el proceso, que tuviera la oportunidad de estar ahí, que si hubiera más de una marca del mismo nombre la oportunidad no se viera eclipsada para ambos.

Esta fue una de las consideraciones. La otra consideración, fue honestamente, una cuestión de generación de recursos con el registro de fecha finales y había la posibilidad de que hubiera subastas.

Hay socios de subastas que tenemos que anticipar que puede haber algún ingreso de las subastas. Creíamos que podría ser más inclusivo y generar más ingresos.

De la manera que ocurrió creo que no tuvimos ninguna subasta. En el período de pre registro, vimos mucha actividad probablemente porque la mayor parte de las registraciones, son realizadas por registros de marcas y hay algunas de las marcas de restaurante grandes pero no es una cosa centrada en las marcas, como por ejemplo (inaudible).

Es por eso que elegimos la fecha final. No creo que haya mucha consideración de una manera u otra. Al final del día llegamos a un sistema que no importaba.

HAN CHUAN LEE:

Usted tiene dos caracteres en realidad en chino.

Ustedes se ocupan del Gobierno y beneficios públicos en su país, no son un registro de marca de manera comercial. ¿Cómo es la naturaleza del



TLD que afecta o ustedes tienen en cuenta cuando hacen su TLD, inicio de TLD?

TENG YUNYUN:

Hola a todos, soy de CONAC. Como dijo Han Chuan el registro de CONAC opera en cuestiones de Gobierno e interés público. Las cuestiones del Gobierno son una manera basada en la responsabilidad y el interés del público, sólo puede registrar (inaudible) sin fines de lucro.

Podemos ocuparnos de la resolución de disputas, es muy diferente de un UDRP y otras resoluciones de disputas. Gracias.

HAN CHUAN LEE:

Entiendo que su TLD está pasando ahora por el período de pre-registro y esto va a llevar más de un mes. Cuéntenos de su proceso de preparación.

¿Cómo consideraron algunos de estos períodos de pre-registro antes de lanzar el TLD?

RONALD SCHWARZLER:

Somos los solicitantes “.wein” que es la palabra en Alemán de Viena, la capital de Austria.

El gTLD del Gobierno, pero somos una compañía privada dedicada a ganar dinero que en ciertos casos no es una contradicción, pero no es tan fácil como puede sonar.



Al principio tuvimos que hacer un contacto con el Gobierno, este contrato indicaba que teníamos que tomar un cuidado especial de las empresas locales.

Por ejemplo, un hotel muy conocido (inaudible), no sé si ustedes conocen Viena, y esto tenía que tener al menos la misma registración a su nombre que cualquiera que tuviera en la Cámara de cuidados del museo de Belvedere.

Esta fue una de las principales preocupaciones que teníamos desde el principio. ¿Cómo podemos respaldar a nuestras empresas locales sin saber al principio cómo todas esas cuestiones de RPM que mencionó Karen, cómo funcionaría todo el conjunto?

Hicimos un programa de lanzamiento y solicitamos el programa de lanzamiento y resultó que nos quedamos sin tiempo en este programa.

Como escuchamos esta mañana, no hay programa ya aprobado, entonces en llamadas personales telefónicas con Chris y con Karen llegamos a tener un programa de lanzamiento que se veía bastante similar al que queríamos tener.

Teníamos un período de pre registro que era bastante extenso, de unos setenta o setenta y cinco días. En paralelo teníamos un período de registración limitado, dónde estaban o se aprobaban las prioridades locales y créanme que a los clientes no les importa si están en período de pre-registro, ni siquiera les pregunta si tienen prioridad uno o prioridad dos, si miramos las cifras que tenemos ahora, tenemos menos



de un 5% por TMCH y 95 que viene por período de registración limitado, un 95 % del tiempo lo dedicamos al TMCH. Y tenemos muy poco TMCH, pero el gran interés, el período de registro local.

Estoy muy contento de haber encontrado una manera de darles a los locales al menos la sensación de que tienen la misma posibilidad que el TMCH, lo cual no es cierto, las entradas de TMCH tienen prioridad, pero son tan pocas que no tenemos ninguna controversia hasta ahora, tenemos cinco semanas más todavía en el período de pre-registro.

No hay controversias entre las entradas de TMCH y las locales. Entonces, pienso que podemos hacer que ambas encajen, adhiriendo a las normas de ICANN pero también prestando servicio perfecto a las empresas locales y parece que ha funcionado bien.

HAN CHUAN LEE:

Thomas, usted tiene mucha experiencia con TLDs, algo que cambió significativamente, algo para lo que no estaban totalmente preparados, y que tuvieron que apurarse para resolver.

TOM BRACKEY:

Bueno ¿Por dónde empiezo? Podríamos hablar de tres TLDs diferentes. Hubo muchas cosas inesperadas, este proceso de solicitud a todos nos llevó años, fue un panorama dinámico, hubo cambios, hubo fallas, hubo comentarios del GAC, hubo objeciones, hubo controversias, ha sido muy divertido y apasionante pero logramos atravesar todo esto.



Les voy a decir que lo que no esperaba es que cambió fundamentalmente, es algo muy positivo para todos los operadores de registro y en la interacción con los registradores. Si pensamos en lo que ocurría hace dos años, decía vamos a tener nuestro propio registrador, vamos a tener un camino para llegar al mercado.

¿Cómo podemos hacer para que alguien lleve nuestro TLD? ¿Qué cheque vamos a tener que firmar para escribirle a GoDaddy para que nos deje vendernos al público? Y ha habido un cambio enorme desde entonces y ahora estamos en una situación totalmente diferente con la recepción diferente de los registradores.

Creo que fuimos incorporados en 80 registradores diferentes. Y en lugar de encontrarnos con una situación donde tuvimos que forzar nuestro producto, asegurarnos de que hubiera alguna forma de poder comprar lo que queríamos nos encontramos con que todo estaba disponible para todo el mundo.

Y hay muchas razones por la cual se produjo este cambio pero es una situación totalmente diferente de lo que era incluso hace 18 meses y creo que es algo muy bueno para todos los operadores de registros.

HAN CHUAN LEE:

Tim ¿Qué fue lo más difícil, cuál fue el desafío más grande que pudieron superar y qué dijeron que gratificante?



TIM JOHNSON:

Desafíos. Bueno una vez más ¿Por dónde empiezo? Creo que hubo cambios continuos en los últimos doce meses y esto significa que continuamente tuvimos que hacer una revisión de proceso de lanzamiento, de las políticas de la forma de interactuar con el mercado, donde dedicar nuestros recursos.

Somos un registro pequeño, por lo tanto tenemos recursos limitados, creo que este ha sido el principal desafío para nosotros.

Enfrentar el cambio continuo, creo que lo otro fue que como estamos bastantes avanzados en cuanto al lanzamiento de muchos gTLDs, continuamente nos encontramos con cosas por las que nadie había pasado anteriormente.

Entonces, tuvimos que enfrentar temas relacionados con la pre-delegación, la delegación, ese tipo de cosas. Entonces de pronto uno piensa que ya tiene un proceso definido para el lanzamiento, pero siempre surgen cosas nuevas. ¿Qué es lo que me ha resultado gratificante? Creo que estar en la raíz. Creo que no hay nada que sea más gratificante.

HAN CHUAN LEE:

Entonces el cambio siempre ha estado presente. Tim usted desde China tiene que (inaudible) en chino también, “.company” y “.network” en chino. ¿Hasta qué punto avanzaron en sus planes de lanzamiento, y las distintas actividades, cuándo planifican esas actividades como el período de pre registro, o en el lanzamiento o un programa de lanzamiento especial? ¿Cuánto tiempo le dedican a esto?



DING YI: Cuando firmamos el contrato habíamos planificado para el lanzamiento, para esa fase del lanzamiento unos seis meses. En seis meses hicimos mucho trabajo, cumplir con todas las colisiones de nombres actualizados, como las políticas de mitigación, tuvimos que modificar nuestro sistema.

Esto fue mucho trabajo. Por otra parte, en el proceso pre registro, nos habíamos preparado para el lanzamiento, y enviamos a la ICANN los resultados y esperamos que la ICANN nos envíe los resultados. Eso es todo.

HAN CHUAN LEE: Por lo tanto el tema de la colisión de nombres. Espero que haya asistido a la sesión anterior, este fue un muy buen debate y ahora tengo dos preguntas para los miembros del panel.

Hay un factor de éxito clave ¿Cuál es el factor de éxito clave que a ustedes les parece muy importante para tener un lanzamiento exitoso?

TOM BRACKEY: Creo que uno de los factores de éxito más importantes es tener integración con la comunidad de registradores, luego transmitir el mensaje a los registradores acerca de lo que uno está haciendo. Invertir tiempo y esfuerzo, negociar y hacer contratos con la mayor cantidad de registradores posibles.



Es importante saber cuál será el mensaje porque hoy en día con muchos de estos TLDs, especialmente con los verticales como con los que trabajamos nosotros, uno no vende solamente un nombre de dominio, uno vende una propuesta de valor a una persona en particular en ese mercado vertical.

Tenemos que ver entonces quien es el objetivo al que queremos llegar, cuáles son los problemas y cuál es la solución que queremos ofrecer para poder ofrecer una propuesta (inaudible).

Entonces identificamos a las partes involucradas, armamos una propuesta de valor, la ejecutamos, pero llevamos a los registradores y les damos el apoyo que necesitamos, las herramientas de ventas que se necesitan para poder llevar nuestro producto al mercado.

HAN CHUAN LEE:

Es verdad, la colaboración con los registradores es muy importante.

RONALD SCHWARZLER:

Creo que es muy importante, la comercialización. Tenemos que informar qué es lo que vamos a hacer con el dominio. Nosotros tomamos un abordaje diferente, probablemente esto se debe a que estamos en una zona muy limitada.

Viena tiene 30 x 30 Km, o algo así, tenemos ahí una forma de comunicarse con el cliente final muy diferente. Nosotros, lo que hicimos nosotros al ser parte de un grupo más grande de empresas fue



constituimos en un proveedor de servicio de directorio o las páginas amarillas, por así decirlo.

Recibimos las direcciones de 160.000 dueños de empresas y les enviamos una carta diciéndoles que había un periodo pre-registro con el logo oficial de la ciudad de Viena, con el membrete de la ciudad de Viena y recibimos 400 llamados telefónicos, que nos llamen, les dijimos que se contacten con los registradores, pero los registradores probablemente no los informamos correctamente, les decían por favor pregúntele a los registros todo lo que tenga que ver con el pre-registro.

Por lo tanto recibíamos 400 llamadas por día que tuvimos que responder. Y si no las podíamos responder quedaban en el contestador automático y luego los llamábamos.

Ellos no esperaban que los volviéramos a llamar, se sorprendían cuando los llamábamos y les explicábamos lo que era el período de pre registro, el período de registración limitada, etc. Esto fue un éxito clave tener en cuenta en este caso, que deberá acercarse al registrador.

Esto es probablemente algo muy singular de un TLD para una ciudad que es diferente de otro tipo de TLDs, pero en nuestro caso tenemos una comunidad claramente delineada. Los habitantes de la ciudad, entonces el marketing en la comunicación es un factor clave sin duda.

HAN CHUAN LEE:

Si. Sin duda esto es un factor clave.



TIM JOHNSON:

Estoy de acuerdo con esa respuesta nosotros tenemos un mercado geográficamente definido, por lo tanto es un poco más fácil para nosotros hacer una campaña de Marketing, de Relaciones Públicas, yo diría que el factor de éxito para nosotros es el tiempo en comerciales de televisión, empresa gráfica, etc.

Todas las noticias, todo lo que aparecía en los diarios y por lo que no pagamos. Creo que para nosotros la campaña fue lo más importante porque eso hizo que los consumidores fueran a los registradores que luego actuaban en respuesta a eso.

Y hemos visto que los registradores en general han sido un poco lentos en sus respuestas, estoy hablando especialmente de los registradores en Nueva Zelanda. Por lo tanto contactarnos con los consumidores, hacer que los registradores vieran la demanda y reaccionar frente a esa demanda fue para nosotros clave.

Marketing, Relaciones Públicas, generación de conciencia, me encanta Relaciones Públicas.

ORADOR NO IDENTIFICADO:

Creo que el tiempo es un factor muy importante para el marketing y el tiempo es muy importante para la preparación incluyendo los recursos humanos y físicos, los sistemas técnicos, así que yo diría que el tiempo es un factor muy importante. Gracias.



ORADOR NO IDENTIFICADO: Estoy totalmente de acuerdo en cuanto a la importancia del marketing, creo que ese es un factor de éxito. Y es importante trabajar con “.com” y “.net”. Esto ha sido importante para nosotros. Eso es todo.

HAN CHUAN LEE: Parece que hay temas comunes acá. Hay muchos registros presentes o representados aquí en el público ¿Qué consejo le daría a ellos?

TOM BRACKEY: Bueno, depende si ellos están comprando o si yo estoy comprando. Yo creo que esto hay que planificarlo, es necesario entender las fases diferentes por las que uno está atravesando.

Alguien que ha sido un solicitante durante muchos años tiene una forma de pensar del solicitante y se centra en las políticas, en la pregunta 18 y uno vive en ese mundo y de pronto, sin darse cuenta uno se da cuenta que fue delegado.

Ahora estoy delegado y tengo que cambiar, de modo que ahora tengo que tener un equipo de ventas y acá implica incorporarse a los registradores y ese es un mundo diferente.

De pronto uno dice, ahora ya estoy disponible, ahora soy un operador de negocios, ahora tengo problemas y preocupaciones de marketing, entonces es necesario planificar todo esto, anticiparse a todo esto y a nosotros nos sorprendió el cambio fundamental en la forma de pensar



del solicitante a la parte de la incorporación, a ser dejado en libertad en GA, a estar disponible y luego haber sido delegado.

Entonces ¿Cómo pasamos por todo ese proceso desde haber sido un solicitante? Ese sería mi consejo para alguien que me paga una cerveza para que yo le dé un consejo.

RONALD SCHWARZLER:

Mi consejo es depender y confiar en los profesionales. Nosotros no tenemos ningún problema con nuestro sistema de registros, teníamos a nuestro socio NIC. El registro austríaco que hace todas estas cosas para nosotros.

Yo tenía que preocuparme solamente por el hecho de tener profesionales experimentados, porque no había nadie ahí que me pudiera decir cómo hacer entrar en operaciones esos nuevos gTLDs, cómo hacer la parte de marketing, entonces siempre que puedan recurran a profesionales y no hagan algo que quizás un profesional pueda hacer mejor, no piensen en programar un sistema de registros, o distribuir nombres por todo el mundo.

Esto muchas veces se hace pero hay profesionales que pueden hacerlo mucho mejor que alguien que recién empieza.

Nosotros recién empezamos, nos centramos en nuestra comunidad que conocemos o que deberíamos conocer y dedicamos todos nuestros



esfuerzos al servicio al cliente, al servicio a los registradores y prestar servicios a las empresas locales.

En nuestro caso en particular, creo que he trabajado bastante bien, el tiempo lo demostrará, pero no sé si vieron las cifras, el ejemplo de “.berlin” es similar, no es el hermano mayor de “.viena”, pero después de cinco días registraron 40.000 dominios. Este concepto al parece funciona.

En Berlín creo que hicieron las cosas bien y creo que “.viena” va a hacer algo similar. Eso esperamos, creo que es importante depender de los profesionales la fuerza para hacer aquello que no podemos delegar en otros.

TIM JOHNSON:

Creo que no tengo nada especial para ofrecer, lo que tengo que decir es bastante simple. Entre la firma del contrato el período de pre registro, yo diría que en primer lugar hay que tratar de mantener las cosas lo más simple posible.

Si pueden tener políticas simples háganlo, si pueden mantener el proceso de “Sunrise” simple, háganlo, creo que la simplicidad es lo mejor. En segundo lugar yo diría que recurran a la ICANN, el CSC está ahí, no tengan miedo de usarlo.

Al principio dudábamos, pero con el tiempo nos dimos cuenta de que es un muy buen recurso. Así que usen y abusen.



MIEMBRO DEL PANEL: Mi consejo es que participen en forma activa en la comunidad de la ICANN. Comuníquense con otros, con los registros, con los registradores, aprendan de ellos y por supuesto asistan a las reuniones de la ICANN, y tengo una sugerencia para la ICANN, al igual que la ICANN nosotros desarrollamos una guía, perdón la ICANN desarrolló una guía para los solicitantes.

Quizás la ICANN también debería desarrollar una guía de operaciones para nuevos gTLDs para decirnos cuando y qué deberíamos hacer, luego de haber firmado el contrato en lugar de enviarnos muchos emails que vienen de distinta personas, distintos departamentos y con distintos requerimientos.

Gracias.

MIEMBRO DEL PANEL: Mi experiencia - mi consejo perdón - es el siguiente. Como registro de IDN ustedes deben determinar la registración de IDN lo antes posible, porque cuando abren la registración en el período de pre-registro ustedes todavía pueden cambiar la política de registración.

Y en segundo lugar, si tienen distintas políticas de registración, por ejemplo políticas de RPM, deberán enviar sus solicitudes, el programa de lanzamiento lo antes posible, porque la ICANN lleva o tarda demasiado tiempo en hacer la revisión.

HAN CHUAN LEE: Muchas gracias. Creo que ustedes tienen razón la ICANN está aquí para ayudarlos, es importante que trabajen con los registradores, la relación con ellos es importante, es importante tener un programa de marketing, de Relaciones Públicas, espero que esta sesión les haya resultado útil a todos. Tenemos la Gala y ahí vamos a tener cerveza gratis. Les deseo a todos que disfruten la velada esta noche. Gracias. (Aplausos)

KRISTA PAPAC: Muchas gracias a los miembros del panel, a Han Chuan Lee por haber moderado este panel. Espero que lo hayan disfrutado. Ahora quise abrir el espacio para preguntas al público. Cualquier pregunta que ustedes puedan tener acerca de los procesos que mencionamos o cualquier cosa que hayan escuchado hoy. Creo que Eleeza tiene una pregunta de participantes remotos.

PARTICIPACIÓN REMOTA: ¿Qué están haciendo los nuevos (inaudible) en el relanzamiento financiero, DUM Métricas e información financiera?

KRISTA PAPAC: ¿Pregunta para un panelista o para ICANN? Tal vez podemos preguntarle, hacer una ronda de seguimiento. Podría clarificar un poco la pregunta. Reg.



REG LEVY: Reg Levy de Rasen Minds+Machines. Tengo un par de preguntas sobre la presentación que ustedes hicieron delante de los panelistas. La primera es para el portal del solicitante, ¿Eso es lo que (inaudible) a eso se refiere el portal del solicitante?

KRISTA PAPAC: Si, lo hemos llamado portal de TLDs pero estamos tratando de llamarlo el (inaudible) de los solicitantes, para crear una separación en la mente de ustedes y la nuestra pero la respuesta es si.

REG LEVY: Mi otra pregunta es ¿El portal de GDD ya está funcionando según entiendo? ¿Cuánto tiempo van a seguir los sistemas actuales? Porque he escuchado muchas historias y experimenté algunas de que no funciona de manera óptima ¿Cuánto tiempo va a seguir siendo posible presentar información y administrar por todos los otros sistemas anteriores?

KRISTA PAPAC: Quisiera responder su pregunta con otra pregunta. Voy a dar la información y luego voy a hacer una pregunta de seguimiento. El portal del solicitante no va a desaparecer, en realidad están conectados en el “back end”

La vista es la diferente. Con respecto a la segunda parte de su pregunta que es ¿Cuánto tiempo podemos presentar cosas por el portal del solicitante? ¿A qué cosas se refiere, está hablando de casos o está hablando de información de contacto, información de incorporación?



Cuando mostré la diapositiva que tenía 7 pasos para la delegación, yo entendí que iban a pasar por el portal de GDD, pero muchos de esos pasos, para los TLDs que esperamos delegar muy pronto no pasaron por el GDD, sólo tuvo acceso a GDD recientemente.

Esos procesos tampoco pasaron por el portal del solicitante. Había mails, la mayor parte de mails que fueron y vinieron con planillas, etc.

Entonces, dado que el portal GDD está funcionando pero no es 100% útil ¿Cuánto tiempo vamos a poder presentarlo por otros medios?

KRISTA PAPAC:

Un par de comentarios sobre el portal de GDD, aliento a usted y a cualquier otro que nos de implementación específica porque queremos mejorar los procesos, hacerlos más eficientes para poder recolectar esta información.

Y que no sea en la casilla de correo de alguien sino que sea un lugar central. No hablo de un equipo de registro sino de otros equipos dentro de ICANN que puedan ver qué está ocurriendo dentro de su registro, vamos a alentarlos a que les de la retroalimentación porque hay cosas que podemos resolver y hay dos caminos de resolución.

Está la funcionalidad de los integradores que ya todos conocemos que ocurre en el desarrollo de software y también hay cosas con cosas adicionales funcionales que queremos agregar.



Quisiera alentarla a hacerla eso, con un miembro del equipo para que podamos compilar esa información. Con respecto a cuánto tiempo podemos seguir utilizando el correo electrónico y los formularios manuales, creo que es hasta, ya no, queremos que utilicen el portal de ahora en más.

REG LEVY:

Si podemos trabajar con el equipo para ayudarlos en los pasos o a recolectar el “feedback” por si podemos resolver esos errores de contacto con su equipo, de resolver porque no podemos seguir trabajando así, en lugar de 16.

Nuevamente va a ser muy bueno si puedo seguir presentando información mediante los procesos anteriores hasta que ustedes resuelvan los inconvenientes.

KRISTA PAPAC:

Podemos tener una conversación independiente entre nosotras. Muy bien, gracias.

JIM PRENDERGAST:

Hola Jim del Galloway Equipo de Estrategia. ¿Podrías comprar una cerveza Krista y poder hablar de esto?. En primer lugar a todos los registros que han lanzado y a cambiar el equipo de ICANN, hace mucho tiempo que participaban en esto y estoy seguro de que el equipo de ICANN (inaudible) los pajaritos salen del nido, una vez cada tanto. Dos preguntas para Tim.



En primer lugar, ¿Cómo entro en el “.kiwi”? Y segundo, usted habló del programa de pioneros que usted dirige ¿Podría explicar algo sobre eso, cómo los registros se preparan para este programa de pioneros? ¿Está luchando con los tiempos? Etc.

TIM JOHNSON:

Si, compré una cerveza y yo le cuento cómo. Segunda pregunta, bueno para el programa de pioneros como usted lo llame lo dividimos en tres categorías, teníamos una comunidad de lanzamiento, un defensor de lanzamiento y un socio de lanzamiento.

Los socios de lanzamiento eran los registradores o los revendedores, eran muy productivos y muy ansiosos por comercializar “.kiwi”, la comunidad de lanzamiento respondía una demanda de individuos en lugar de compañías.

Nos irritó la idea de que los pioneros tenían que hacer marcas. Tenemos más intereses en tener pioneros que sean evangelistas la comunidad de lanzamiento es la comunidad de personas de cualquier tipo que quería adaptar “.kiwi” desde el día uno.

Hablamos y la utilizamos, los defensores de lanzamientos de las grandes marcas que tenían poder de publicidad, poder de influencia en el mercado, limitamos los defensores de lanzamiento a una unidad muy pequeña, eran unos 30, la comunidad de lanzamiento eran unos 300 y los socios de lanzamientos eran, no habían tantos revendedores.



Así fue como lo dividimos, la comunidad de lanzamiento fue un gran éxito. Si ¿Cuándo tuvieron esos nombres, antes del período de pre-registro? ¿Después?

TIM JOHNSON: El día después del período de pre-registro.

VISHAL JAIN: Hola soy Vishal Jain de (inaudible) Street. Una pregunta relacionada con el ejemplo de “.wien” Pueden haber ciudades que pueden ya estar haciendo esto, ya sea una restricción, donde la gente que tiene que vivir una ciudad o que tiene que tener sus negocios registrados en una ciudad, y hay otros TLDs como “.edu” o ejemplos existentes que tienen restricción.

Me pregunto si hay una manera que eso se puede hacer durante el período de pre registro también. ¿Verdad? O es que si tienen una restricción en el dominio no puede aplicarse durante el período de pre-registro.

RONALD SCHWARZLER: No tenemos restricción en diferentes fases. Si usted quiere mostrar su conexión con la ciudad de Viena, es lo mismo, ya sé que tiene un archivo SIMD o no. El nombre de dominio explica que usted tiene una buena conexión con el “string” no tiene porque ser un nexo formal.



CAROLYN SILBERNAGL: Carolyn Silbernagl. Muchas gracias por estos testimonios, fue muy interesante, en segundo lugar una pregunta muy práctica. Para el archivo de información de contactos estamos mudándonos hace unas semanas y la información de contactos va a cambiar. Pero esos campos ya están fijos en el portal ¿Cuál es el procedimiento para modificar eso?

KRISTA PAPAC: Gracias Carolina. El procedimiento actual sería conectarse eso y solicitar un caso presentándolo, pero vamos a crear funcionalidad para el momento en que se muden tal vez ya van a poder registrarse y hacerlo directamente. Por ahora, el elemento de trabajo de casos.
Gracias.

PARTICIPACIÓN REMOTA: Tengo una aclaración sobre esta pregunta financiera para los panelistas, dice el requerimiento de finanzas ha sido para las nuevas registración, para contabilidad y deportación de facturación.

RONALD SCHWARZLER: Estoy en el segundo mes de presentaciones. Tuvimos que presentar la cantidad de registros, algo así que surge de diferentes sistema, con seguridad tenemos un sistema contable que es monitoreado directamente por, no sé la palabra en inglés, por nuestros contadores, que es algo que se hace de manera regular y se verifica. Pero hasta ahora no sé si he tenido que presentar las internas incluyendo mi sueldo o algo así a ICANN.

¿Tengo que hacerlo o no? No me gustaría tener que hacerlo.



JOHN MCCABE:

Primera pregunta para el caballero de “.wien” ¿Cuándo menciona esta cosa especial para la gente que vive localmente, que llevó a tantos registros? ¿Son derechos de nombre y título? Porque estamos hablando en IDNs de segundo nivel incluyendo alemán, estoy hablando con un registro en Alemania y dijo “si puedo tener títulos y nombres es muy importante”.

RONALD SCHWARZLER:

Tenemos la prioridad número uno, la tiene la (inaudible) registración de marcas. La prioridad incluye por ejemplo su nombre, el nombre de su empresa, el nombre de una iglesia, o un legado cultural, etc.

El nombre de una empresa que se utiliza en una comunidad, como prueba de uso que se utilice en la ciudad, todos reconocen el servicio de “shuttle”, el servicio de Viena, la compañía tiene otro nombre, pero si uno entra a este taxi tiene una factura que dice que es del servicio de “shuttle” de Viena, esta compañía deber poder registrar servicios de Viena “shuttle”, tal vez.

Esto es lo que permitimos. Por ejemplo si usted quiere tener su nombre, que se registre en nuestro período de registración limitado, tendría que decir su pasaporte.

Para el caballero de “.menú”, ser uno de los primeros registros en lanzarse fue parte de esa recepción cálida que obtuvieron de los registradores, creo que es parte de ello, haber sido primero es una bendición y una maldición al mismo tiempo.



Los registradores que estaban ansiosos por tener un producto en la góndola y estábamos disponibles, eso se veía maravilloso por otro lado, la mecánica real de pasar por el lanzamiento era como pasar por las políticas y rebajar en los contratos cada vez que llegaba “.menú”.

Teníamos que traer los zapatos de bailes puestos para pasar por todos los desafíos que enfrentamos. Creo que fue parte de una recepción cálida, pero no creo que haya sido todo. Voy a contar que otra áreas en las que estamos trabajando recibí una recepción igualmente calidad. Ha sido una sorpresa para mí, pero hemos tenido la comunidad de registro que nos ha dado una bienvenida muy cálida.

En cuanto a priorización, en cuanto a marketing, va a ser un capítulo totalmente diferente, vamos a ver cómo continua esto. Habiendo dicho esto, darles materiales de marketing a los registradores, transmitirles la proposición de valor, darles las condiciones, creo que es algo importante.

ADRIENNE MCADORY:

Adrienne McAdory, Atgron Web. Tengo una pregunta y una sugerencia. Mi pregunta es ¿Cuánto tiempo después de la prueba de delegación debería esperar recibir el “token” de delegación?

KRISTA PAPAC:

Espere un segundo vamos a poner la diapositiva de plazos ¿Alguien va a responder la pregunta, el proceso de pre-delegación?



RUSS WEINSTEIN:

Hola, con respecto a los plazos. Si completamos todos los pres requisitos y la prueba de pre delegación, la incorporación de registros y si el nombre no es uno de los nombres no elegibles para la delegación, tendría que recibir un contacto en una semana.

Después de haber completado las pruebas de pre delegación. Con respecto al “token” de delegación, bien mi sugerencia era sobre la transparencia. Ya sea que tenga que utilizar el gráfico del solicitante, el gráfico donde todas las solicitudes existen, uno puede ver el estado de la solicitudes y hay un filtro, pienso que eso sería bueno si pudiéramos ver los siguiente hitos donde la gente va pasando de ser solicitante a ser registros.

Cuando se envía el documento de incorporación, cuando se ha enviado el “token” de delegación, cuando se paso la prueba de pre delegación, cuando se envió el “token” de la IANA, que días fueron delegados, cuando comienza el período de pre registro, y simplemente cuando comienza la fecha de subasta para que todos puedan ir ahí y ver cuándo ocurre cada cosa. Si eso estuviera disponible como afirmación pública, podríamos incluirlo en ese gráfico en particular y utilizarlo para mayor utilidad.

KRISTA PAPAC:

Gracias. Cuando están enumeradas esas solicitudes, el estado hasta recientemente, se mencionaba el estado de la solicitud. Algunas cosas son procesos internos que están entre el casi registro, sería entre el registro e ICANN. No sería necesariamente algo que publicaríamos



porque tiene que ver con la interacción. Son estrictamente entre ICANN y el registro.

Con respecto al período de pre registro tenemos una página que está en el sitio de nuevos gTLDs que muestra todos los períodos de pre-registro de solicitados, el período de pre-reclamo, tiene un período limitado de registración también.

Esa información estaría representada ahí. Entonces hay mucho contenido, es difícil pasar todo eso al estado de solicitudes y también son cosas distintas.

El estado de solicitudes para reportar sobre que fase del programa se encuentra la solicitud, mientras que el otro es para referirse a los períodos de reclamos, registro etc., para el operador de registro. Espero que haya sido útil.

Gracias.

No sé donde fue Eleeza. ¿Tenemos alguna pregunta más en la cola? Tenemos una pregunta más en la sala.

LUCAS VALL:

Soy Lucas Vall, Brights Consulting. Especificación 13. Básicamente quiero saber en qué casos van a haber cambios si es que va a haber cambios en el período de pre-registro, quisiera saber si hay algún otro cambio más que se va a suceder.

KRISTA PAPAC:

Lucas está preguntando si hay una especificación trece. ¿Cuál de estos pasos se vería impactado desde el punto de vista del pre-registro? bueno.

Sin tener una palabra final sobre esto va a ser difícil responder porque la especificación va a influir si (inaudible) cambiarse algo nuevamente. Para esos registros va a tener una especificación trece tenemos que saber cómo es eso antes de entender cómo va a impactar en el proceso o no.

Lo siento, gracias.

Tenemos más. Ya que no hay más preguntas quisiera recordarles un par de cosas más. En primer lugar tenemos un stand de demostración sobre el portal GDD, está cerca del stand de registro, hay gente que está haciendo demostraciones también pueden buscarme mí o a Ann Yamashita de mi equipo que está aquí sentada si quieren que los ayudemos con una demo, podemos organizar un horario para hacer un trabajo en el portal con ustedes.

Estamos muy de cerca de terminar la primer interacción del kit de bienvenida que es como una guía, creo que eso se refería Teng Yunyun. Es una herramienta para registros para entender cómo se pasan por estos procesos de los que hablamos hoy.

El objetivo de la primera interacción es abordar todo lo que vieron en la presentación de hoy, pero en mayor profundidad, la parte del equipo de bienvenida va a dar las operaciones actuales.



Estamos pensándolo de esta manera, como dije al principio de la sesión, qué se requiere desde el momento en que firman el acuerdo de registro hasta la disponibilidad general, si lo piensan como un capítulo uno, de eso se trata esta presentación eso es la primera parte del kit de bienvenida.

Capítulo dos. Serían las operaciones actuales, a las que llegue a la disponibilidad general, ¿Cuáles son las otras cosas que tengo que hacer de manera regular? Informes en ICANN, etc.

El primer capítulo es un minuto, el segundo capítulo va a estar listo lo antes posible, ya se está redactando. Está pasando por revisiones, etc. Y sobre ese tema podemos ir a la última diapositiva.

Hay otras sesiones esta semana relacionadas con los nuevos gTLDs y las sesiones de división de dominios globales. El miércoles por la mañana, hay (inaudible) el 26 de marzo a las 10.30 hs tenemos una sesión sobre operaciones actuales.

La sesión que se relaciona con este segundo capítulo, que les estaba mencionando. Habiendo dicho esto, quisiera agradecerles a los panelistas, hay muchísimo para ver, compartir sus experiencias con nosotros, fue muy bueno tenerlos aquí.

Quisiera agradecerles a Karen y Kim por sus presentaciones y, a Han Chuan por ser un excelente moderador y a todos por su presencia. Gracias.



[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]

