

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Soy Fred Felman, director de marketing de MarkMonitor, y hoy nos vamos a ocupar del documento “Preparativos: Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante”.

Tenemos un panel integrado por figuras muy destacadas; antes de presentarlos, hablemos un poco del programa para hoy y de la agenda, y luego presentaremos al resto de los panelistas. En primer lugar, para contextualizar esta conversación, tenemos una fecha de lanzamiento, una Guía estable, según el personal, que no va a cambiar mucho entre el día de hoy y la fecha de lanzamiento, y contamos con un back-end administrativo y técnico que ya está listo para actuar.

Por lo tanto, ya es hora de comenzar a prepararnos para lanzar de hecho el programa y materializar lo que se ha proyectado, por lo que nuestro objetivo, hoy, es familiarizarnos con el cuestionario que aparece en la Guía. Ahora bien, dado que se trata de un documento muy extenso, es probable que no podamos ocuparnos de todos sus detalles. En realidad, hay temas específicos que probablemente nos llevarían horas enteras, pero vamos a familiarizarnos con él. Analizaremos el objetivo de las preguntas y veremos las implicancias de las respuestas del solicitante en el contexto de la Guía.

Nota: Lo que sigue es la transcripción de un archivo de audio a un documento de Word/texto. Si bien la transcripción es exacta en su mayor parte, puede que en algunos casos no sea del todo completa o precisa, debido a fragmentos que eran inaudibles o a correcciones gramaticales. Este documento se publica como complemento del archivo de audio original, pero no se lo debe considerar como un registro autorizado.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Entonces, antes de presentar a la gente, pensemos un poco en cuál es, de hecho, la finalidad del cuestionario. Su objetivo principal, en realidad, es establecer la aptitud de una organización para administrar una parte del Sistema de Nombres de Dominio (DNS). En segundo lugar, quizá les resulte útil por la enumeración que hace de los beneficios de su Dominio de Alto Nivel (TLD), así como de los posibles riesgos que éste podría enfrentar.

Otro aspecto de la Guía que es importante entender es que está dividida en una sección pública y otra no pública, y vamos a analizar esto un poco más detalladamente. Sin embargo, es importante comprender que la parte pública les da a ustedes la oportunidad de promocionarse también en la comunidad, por lo que van a tener la posibilidad de contarle a la gente en qué consiste el TLD que tienen y cuáles son sus ventajas. Además, les permite anticipar los cuestionamientos u objeciones que podrían enfrentar, y también evaluar con detenimiento esos cuestionamientos y objeciones.

Despejemos algunos temas organizativos. Esta sesión se está grabando y se va a publicar en el sitio web de la Corporación para la Asignación de Números y Nombres en Internet (ICANN), así que las preguntas podrán formularse al final de la sesión. Por lo

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

tanto, les aconsejo que tomen una hoja y que pongan por escrito las preguntas que puedan tener. Vamos a aceptar preguntas al final de la sesión y las vamos a dividir entre las que se formulen en esta sala y las que se hagan en línea, con la ayuda de Carole y del personal, a quienes les agradecemos mucho por ello.

Pasemos a nuestra agenda. Primero, presentaremos a los miembros del panel. Describiremos brevemente la estructura de la Guía y luego examinaremos cada sección, para lo que cada uno de los panelistas se va a encargar de comentar algunos aspectos de las secciones de la Guía en sí.

Así que, ahora, quisiera comenzar las presentaciones por mi izquierda, con Tom Barrett.

Tom Barrett:

Hola, soy Tom Barrett, presidente de EnCirca. Somos un registrador acreditado por la ICANN y nos proponemos ser también registradores de los nuevos TLD.

Sarah Langstone:

Gracias, Tom. Mi nombre es Sarah Langstone. Soy directora de administración de productos en Verisign. Trabajo en Verisign

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

desde hace casi 11 años, y a lo largo de ese período, me he ocupado de administrar dominios de alto nivel con código de país (ccTLDs), dominios genéricos de alto nivel (gTLDs), TLDs patrocinados y, actualmente, estoy trabajando en el Programa de Nuevos gTLD.

John Matson:

Hola, mi nombre es John Matson. Soy CCO de Architelos. En los últimos dos años, antes de trabajar en Architelos, integré un grupo consultivo que se dedicó a elaborar para la ICANN el proceso de evaluación de panel; también colaboré con el proceso de evaluación comparativa de registros, además de evaluar los criterios que se utilizaron aquí en las preguntas técnicas y financieras.

Mike Rodenbaugh:

Soy Mike Rodenbaugh. Dirijo un pequeño estudio jurídico llamado Rodenbaugh Law, en California. En cuanto a mi trayectoria, formé parte del Consejo de la Organización de Apoyo para Nombres Genéricos (GNSO) que adoptó las recomendaciones de política iniciales aprobadas por la Junta Directiva y, desde entonces, participé de todos los grupos de trabajo que parecieron tener relación con los nuevos TLDs.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Chris Wright:

Hola, mi nombre es Chris Wright. Soy director de tecnología de AusRegistry International. Somos un operador de registro y proporcionamos servicios de registro a diversos solicitantes de TLD.

Fred Felman:

Bien, entonces, hablemos un poco sobre la estructura de la Guía. Primero, antes de ver algunos de los pormenores de las preguntas y de sus secciones, tenemos algunas diapositivas introductorias, a las que yo llamo “páginas LEM”, que significa “lea el manual”. En el área de tecnología, hay quienes completan esa frase con un calificativo no muy elegante.

Es realmente muy importante que entiendan que deben leer esto, y aquí tengo, frente a mí, mucho material rico e interesante. De hecho, leí la Guía mientras viajaba hasta aquí desde EE.UU., y parte de ella se ve enriquecida por la longitud de este texto. Es importante que miren la Guía en sí, ya que el hecho de ver las preguntas en contexto ayuda a responderlas.

Con respecto al cuestionario en sí, éste se encuentra en la Sección 2. Es un apéndice de esa sección, tiene unas 50 páginas y es muy útil en el sentido de que muestra cada pregunta y especifica si ésta

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

va a aparecer en la parte pública o privada de la publicación. Contiene notas sobre la manera de responder; explica qué puntaje se podría obtener, los criterios, y también aclara algunos detalles acerca de la asignación de puntajes. Toda esta información aparece en una tabla que es bastante fácil de entender. Esta parte no resulta de mucha utilidad a menos que lean la Sección 2 de la Guía, que explica quién evaluará estas preguntas, de qué manera y en qué momento del proceso.

Respecto de qué busca la ICANN, tenemos esta diapositiva. Buscan que la respuesta reúna los requisitos mínimos, que el solicitante demuestre su capacidad y su conocimiento de los requisitos mínimos, y que las respuestas sean claras, relevantes y no excedan el límite de espacio. Además, algo importante: recomiendan la cantidad de espacio que se debe utilizar y, en muchos casos, dan una idea de lo que se debe hacer para responder.

Y, antes de meternos en el tema, repasemos lo esencial: las primeras preguntas, de la 1 a la 30, son acerca de quiénes son ustedes, el servicio de registro y el tipo de cadenas de caracteres; estas preguntas son públicas. El segundo conjunto de preguntas tiene que ver con aspectos internos. En ellas es donde tienen que describir los detalles técnicos, los detalles operativos y los detalles

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

financieros de su registro. Y no es una tarea menor: son casi 50 páginas. Ciertas secciones, nada más, constan de cinco páginas. Creo que hay unas veintitantas páginas que tratan sobre los requisitos técnicos. Por lo tanto, en realidad, es un documento complejo, y también hay subpreguntas: no se puede responder simplemente por sí o por no.

Entonces, empecemos a pensar en esto con más detalle; quisiera comenzar con las preguntas 1 a la 12. En esta parte, hay que consignar información sobre el solicitante, sus datos de contacto, su constitución legal, sus antecedentes y su tarifa de evaluación. También es compleja, y la manera de responder estas preguntas implica cierta estrategia. Y, además de evitar el riesgo de que el solicitante no tenga pulso o no sepa leer, John, ¿qué aspectos deberían tenerse en cuenta cuando se responde a estas preguntas?

John Matson:

Bueno, ciertamente se necesita tener buen pulso, y también es necesario ser una sociedad o una persona jurídica que represente a una sociedad. No pueden ser solicitantes las personas físicas ni los empresarios individuales. El proceso es el siguiente: el 12 de enero se abrirá el período de solicitudes; ahí es cuando ustedes deben registrar su entidad en el sistema de solicitudes de dominios de alto nivel (TAS). También tienen que pagar USD 5.000. Ahora bien,

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

puede pasar una semana, una semana y media o más hasta que reciban un nombre de usuario que le permita acceder al sistema.

A partir de ese momento, tienen que ingresar las respuestas a todas las preguntas, pero deben tener en cuenta que elaborar las respuestas puede llevar mucho tiempo. Así que, con un período de tres meses, decididamente no les conviene esperar hasta el final para iniciar el proceso. Les recomendamos que empiecen lo antes posible. Hay otras partes en que tendrán que identificar a sus ejecutivos, funcionarios, cualquier persona que sea accionista o tenga participación en el capital de la compañía, ya que van a ser necesarias verificaciones de antecedentes. Por lo tanto, va a hacer falta información personal. Esta información no se va a divulgar, pero tendrán que proporcionarla; Mike va a profundizar en este tema en unos momentos.

El otro tema es que, si realizan alguna modificación sustancial en la información que consignen en su solicitud, tienen que comunicárselo a la ICANN. Pero lo principal es comenzar temprano, reservar un lugar y empezar a llenar la solicitud.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Mike, el delito y la delincuencia son uno de los mayores riesgos potenciales asociados con la administración de una parte del sistema de nombres de dominio, y se produjeron algunos hechos en los que el sistema sufrió abusos bastante serios. Por eso, la ICANN, de algún modo, incluyó en el proceso la verificación de antecedentes. ¿Podría contarnos un poco sobre ese tema y decirnos qué tipos de actividades podrían hacer que una organización quedara descalificada?

Mike Rodenbaugh:

Desde luego. La lista es un poco larga. Se encuentra en la Sección 1.2 de la Guía, pero esencialmente, hay dos niveles. La ICANN verificará los antecedentes de la entidad si ésta no figura en la lista de alguna de las 25 principales bolsas de valores del mundo. Si figura, la verificación de antecedentes a nivel de la entidad ya queda aprobada. También se verificarán los antecedentes de las personas que participen, como dijo John: directores, funcionarios, socios, cualquier accionista que sea titular de más del 15% de las acciones.

La idea es impedir que administren un registro personas que fueron condenadas por un delito de confianza o que tienen algún tipo de antecedentes penales en ese sentido. En muchos aspectos, la norma se tomó de la industria bancaria, pero también es más amplia.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Entonces, en cuanto a los delitos financieros, si cualquiera de los funcionarios designados cometió alguno en los últimos diez años, se rechazará la solicitud; también hay disposiciones adicionales, en virtud de las cuales si alguien fue condenado alguna vez por cualquier delito que involucrase el uso de computadoras, sistemas telefónicos, telecomunicaciones o Internet, queda excluido en forma perpetua; lo mismo vale para los delitos violentos, el solicitante queda excluido.

Así que los requisitos concernientes a los antecedentes penales son bastante estrictos, como probablemente es debido. Además de los delitos, también es motivo de exclusión el tener antecedentes de conductas de ciberocupación, que se definen tomando como norma un patrón de decisiones definitivas, por lo que este concepto es un poco amorfo; no sabemos exactamente qué significa. Sin embargo, se da el ejemplo de que, si alguien tiene tres o más decisiones definitivas adversas en materia de ciberocupación, o de secuestro inverso de nombres de dominio, y una de ellas ocurrió en los últimos cuatro años, es probable que resulte desaprobado en ese aspecto.

Fred Felman:

Excelente; quisiera recordar que usted también mencionó, Mike, que una entidad cotizante que figura en las 25 principales bolsas

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

queda exenta de este requisito. Algunas personas hablaron de la posibilidad de constituir entidades separadas en función de esto, con lo que supongo que se alcanza una especie de equilibrio. ¿Se queda uno con la entidad existente, que cotiza en bolsa, en este intercambio, o crea una nueva por otras razones legales?

Mike Rodenbaugh:

Bueno, si uno tiene personas con antecedentes de condenas en su consejo de administración, no cabe duda de que ése es un problema. Pero no, es una cuestión de suma importancia decidir qué tipo de entidad debe ser el operador de registro, dónde debe estar ubicada, y por supuesto, a qué personas se va a nombrar específicamente como las que administran esa entidad.

Fred Felman:

Muy bien. ¿Alguien tiene algo que agregar acerca de la Sección 1?

John Matson:

Sólo un comentario adicional sobre las tarifas. No terminé de decir que el saldo de los USD 185.000, que son USD 180.000, hay que pagarlo una vez completada la presentación de la solicitud. También existe la posibilidad de tarifas adicionales basadas en el

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

hecho de si se tienen servicios de registro únicos que pudieran derivarse a una evaluación extendida. Actualmente, hay una cifra planificada de alrededor de USD 50.000 en la Guía, que dice que uno debería abonar esa suma si se lo deriva a una evaluación extendida de servicios de registro, pero se trataría de un proceso basado en costos. Así que, si el costo es menor, se reembolsaría el excedente de esos USD 50.000.

Fred Felman:

De hecho, esa es una de las razones importantes para asegurarse de entender la Guía completamente, ya que existe una serie de factores que podrían prolongar el período que les llevaría delegar, lograr la delegación de su TLD, lo que paralizaría la disponibilidad de éste último, así como la capacidad de ustedes de operarlo y obtener rentabilidad o, para el caso, de proporcionar un servicio a la comunidad. Por eso es importante que entiendan cuáles son esos factores y de qué manera las respuestas que den a las preguntas podrían afectar esa eventualidad, además de los costos relacionados con los TLD.

Así que en ese sentido, como dijo Mike, y sólo para subrayarlo, sean muy cuidadosos. Miren bien quiénes forman parte de su equipo de gestión, porque podría ocurrir que quedaran descalificados si en él hubiera alguien que no reuniera los requisitos. Así que deberían asegurarse de considerar, de hecho, la posibilidad de verificar los antecedentes de todos los miembros,

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

sólo para cerciorarse de no encontrar una desagradable sorpresa al llegar a este punto, ya que USD 185.000 es mucho dinero para perder.

Ahora, respecto de las preguntas 13 a 17: cuando uno forma una familia, elegir el nombre del bebé es una de las cosas más difíciles, y si uno observa el proceso referente a los TLD, yo diría que es muy parecido al de formar una familia. También estoy seguro de que hay muchas animadas discusiones en estos pasillos sobre qué nombres podrían darse a los TLD. Otra cosa interesante de esto, y sé que tenemos muchos participantes internacionales aquí en Singapur, es que en esta ronda de TLD, existe también la posibilidad de nombres de dominio internacionales. Y dado que el incremento del uso de Internet se da principalmente en lugares que no usan el sistema de escritura latino, ésta es un área de crecimiento muy importante.

Quisiera que Sara nos hablara un poco de algunos de los requisitos que deben reunir los Nombres de Dominio Internacionalizados (IDN), de cómo elegir un IDN, y del proceso correspondiente.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Sarah Langstone:

Sí, gracias, Fred. Bueno, obviamente, la introducción de nuevos gTLDs con IDN representa una gran oportunidad y expande las posibilidades de acceso globales para los usuarios de Internet, además de ofrecer una amplia gama de oportunidades para registradores y registratarios. Desearía resaltar algunos de estos temas recurriendo a las experiencias que hemos adquirido en Verisign al ir pensando en algunos aspectos como preparación para solicitudes de IDN / IDN potenciales.

Ahora bien, obviamente, Verisign ha estado ofreciendo IDN a la izquierda del punto durante varios años pero, por supuesto, esta no es todavía una experiencia realmente internacional, ya que todo lo que aparece a la derecha del punto aún está en código ASCII. Por lo tanto, después de mucho pensarlo, Verisign decidió que no tenía mucho sentido hacer una mera traducción del “.com” en diferentes idiomas y sistemas de escritura. En la mayoría de los casos, no serviría de nada que hiciéramos eso. Por lo tanto, en realidad, decidimos que lo más lógico para nosotros era observar las transliteraciones fonéticas de “.com” y “.net” en el primer nivel, así que se trata más de cómo suena.

Sin embargo, incluso después de elegida esa estrategia, un enfoque totalizador puede traer algunos problemas. Para darles un ejemplo: en el mercado ruso, la transliteración fonética de “.net” es “.nyet”, que significa “no”. Claramente, esa no es una buena opción para

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

nosotros, y a lo que voy es a que, incluso después de haberse optado por una estrategia en materia de IDN, no hay ningún método único que valga para todas las situaciones, por lo que la cuestión debe examinarse cuidadosamente.

También observarán, para los que estén interesados en solicitar un gTLD con IDN, que hay muchas referencias a cosas llamadas tablas de conversión de Punycode, "etiquetas-A" y "etiquetas-U". Creo que, para empezar a explicar qué es esto, primero necesitan comprender que el DNS sólo es compatible con el código ASCII, la etiqueta-A. No es compatible con el IDN o con la versión de Unicode U. Por lo tanto, necesitan una herramienta de conversión, una herramienta de conversión de Punycode, que básicamente convierta el componente del IDN en algo que resulte comprensible para el DNS. Ahora bien, este es un tema tremendamente técnico y complejo. Es indispensable que sepan qué es lo que están presentando y por qué. Es preciso que se aseguren de los aspectos de cumplimiento y, por supuesto, deben recordar que una opción única no vale necesariamente para todos los casos.

Además, muy brevemente: en la actualidad, los caracteres variantes de los IDN no son compatibles con esta versión, y doy un breve ejemplo: dentro del conjunto de caracteres ASCII, la "a" minúscula se corresponde exactamente con la "A" mayúscula: son intercambiables. Pero no pasa lo mismo con todos los sistemas de

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

escritura. Por eso la comunidad está trabajando en una solución a este problema, y hasta que se la encuentre, en la primera ronda de solicitudes de nuevos TLD, no existe compatibilidad con variantes de los IDN.

Fred Felman:

Perfecto. Además, digamos de paso, hay una cuestión relacionada con los caracteres variantes. Hay que enumerar, de hecho, los potenciales caracteres variantes de las cadenas de caracteres. Pero adentrémonos un poco más en lo que serían las consideraciones técnicas y prácticas para seleccionar una cadena de caracteres. Estamos en un entorno interesante. En este momento, se están produciendo muchos cambios en la propia Internet, y algunos de los que vemos tienen que ver con una mayor confianza en lo social; vemos el hecho de que hoy en día, una cantidad cada vez mayor de personas usan cosas como los teléfonos inteligentes; de hecho, alrededor de un tercio de quienes tienen contratos telefónicos en EE.UU. usan teléfonos inteligentes. Esas son algunas de las posibles consideraciones.

Ahora, Chris, quisiera que nos dijera, cuáles son, en su opinión, algunas de las consideraciones técnicas y prácticas que corresponden al nuevo sistema de nombres.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Chris Wright:

Desde luego. Técnicamente, los factores que hay que considerar para una cadena de caracteres son relativamente fáciles de entender. Están detallados en la Guía de manera bastante directa: la cadena debe tener 3 a 63 caracteres de longitud, sin ser ni más corta ni más larga; no debe contener números ni símbolos; y para ingresar al espacio de los IDN, debe ser válida de acuerdo con las reglas para los IDN. Estas últimas son más difíciles de comprender; se necesita el Formulario de Normalización C (NFC) de Unicode, así que es preciso contar con alguien que lo comprenda y pueda explicarlo.

Es necesario saber qué tipo de sistema de escritura se va a usar en el IDN, y sólo está permitido construir la cadena de caracteres del TLD a partir de los caracteres o de la representación de caracteres de ese sistema de escritura. Por lo tanto, no se pueden mezclar, por ejemplo, caracteres chinos con árabes, y es razonable que así sea. También hay que cerciorarse de que todos los caracteres de la cadena provengan de sistemas en los que la escritura vaya en la misma dirección, por lo que no se pueden mezclar caracteres que se escriben de izquierda a derecha con otros que se escriban en sentido inverso, ni caracteres árabes con ingleses, o mejor dicho, “latinos”.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Otro aspecto que es importante entender es que, técnicamente, la cadena de caracteres puede no funcionar en muchas aplicaciones que existen en Internet, sobre todo al principio. Y de ello pueden dar fe, por ejemplo, los registros que solicitaron dominios del tipo .info y .biz la última vez: hay, y aún existen, muchas aplicaciones en Internet que dan por supuesto que un nombre de dominio debe terminar en .com o .net y que, de lo contrario, no puede ser válido. Ahora bien, esas aplicaciones están empezando a desaparecer. La ronda anterior de solicitudes de TLD, en cierto modo, dio el puntapié inicial al esfuerzo por eliminarlas, pero aún subsisten muchas aplicaciones que funcionan en base a ese supuesto. Así que es necesario que tengan en cuenta que va a pasar cierto tiempo antes de que todas esas aplicaciones queden eliminadas.

También es importante comprender que los IDN a los que se refería Sarah son nuevos. Actualmente, es casi imposible lograr el envío exitoso de un correo electrónico con IDN. El uso de los IDN tiene muchos problemas en varias aplicaciones. Basta con unirse a cualquiera de los Grupos de Trabajo sobre los IDN que existen en la ICANN para empezar a comprender muchas de ellas: nombres de dominio que no se muestran correctamente en los navegadores, la imposibilidad de utilizarlos en diversas partes de las páginas web y en Internet, y cosas por el estilo. Así que, si bien ustedes conservarán efectivamente los TLD mientras cumplan con los

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

requisitos de la ICANN, los IDN, al principio, no serán necesariamente tan utilizables como podrían suponer, y es necesario que lo sepan.

Otro aspecto a tener en cuenta es el de los dispositivos; creo que Fred se refirió a esto también. Aquellos de ustedes que tengan un iPhone notarán que el aparato tiene un botón ".com"; es interesante pensar sobre esto y sobre qué significa, de hecho, desde la perspectiva del usuario final. Entonces, esas son algunas de las cuestiones técnicas para pensar.

A los efectos prácticos, las he dividido en lo que serían tres áreas principales: riesgo, usabilidad y propósito. En cuanto al riesgo, hay que pensar en la similitud de la propia cadena de caracteres con la de otros potenciales solicitantes. Uno no quiere terminar en una disputa, y creo que más tarde se hablará sobre lo que significa eso. Realmente, no conviene optar por una cadena de caracteres que infrinja la marca de otra persona, o que sea un término geográfico. Además, existen restricciones para la solicitud de términos geográficos, por lo que también es importante conocerlas. Y, efectivamente, nada más recuerden que los casos en que pueden recibir un reembolso son limitados, así que, si ustedes ponen una cadena de caracteres que resulta estar en conflicto con la marca comercial de otra persona y permiten que esa situación se

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

mantenga hasta el final del proceso, y luego el titular de esa marca, de algún modo, presenta una objeción y la gana, no necesariamente recibirán un reembolso. Así que tienen que estar seguros de lo que están haciendo.

Además, es preciso que, al elegir una cadena de caracteres, tengan cuidado de que las palabras no tengan, en otros idiomas, un significado que ustedes no quieran darles necesariamente, ya que, en ese caso, otras entidades podrían presentar objeciones. Ahora bien, es totalmente incierto si ganarían esas objeciones; depende de los argumentos que esgriman. Pero hay palabras en la escritura, sobre todo en inglés, que, pronunciadas en otros idiomas, tienen otro significado. E Internet es global y estas cadenas de caracteres se utilizarán en todo el mundo, por lo que tienen que ser conscientes de esa circunstancia.

Otro aspecto relacionado con el riesgo: piensen en el tiempo de vida de la cadena de caracteres que solicitan. Es posible que solicitar “.mp3” no sea una buena idea, ya que, en diez años, los mp3 podrían no existir: quizá hayamos comenzado a utilizar alguna nueva y maravillosa tecnología de audio que sea 100 veces mejor, así que piensen en el tiempo de vida de su cadena de caracteres. La cadena de caracteres que obtengan es para siempre. No es sólo para mañana, ni para la semana que viene: es para

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

siempre; por eso les conviene cerciorarse de que sea utilizable para siempre.

La usabilidad: piensen en la pronunciación de su cadena de caracteres. Esa cadena no siempre va a estar escrita. Obviamente, todas estas cosas dependen de cuál sea el modelo de negocios de ustedes, pero su cadena de caracteres no siempre va a aparecer escrita: va a ser dicha en voz alta, la gente va a hablar sobre ella si es fácil hacerlo. También tienen que asegurarse de que su cadena de caracteres vaya a funcionar con los posibles dominios que ustedes crean que se vayan a registrar bajo ella.

Propósito: tienen que entender cuál es la audiencia a la que apuntan, así que necesitan asegurarse de que la cadena de caracteres sea adecuada para ella. Tienen que cerciorarse de que sea única, pero también de que tenga cierta identidad o significado establecidos, en lo que será potencialmente un vasto panorama de competencia: podría haber miles de TLD nuevos. Tienen que procurar que la suya vaya a ganarles a las otras, así que deben asegurarse de ello, suponiendo que ése sea el propósito de su TLD.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Este es un tema muy sustancioso, y creo que probablemente terminemos dedicándole una buena cantidad de tiempo, ya que acabamos de explorar una serie de cuestiones muy importantes: disputas, objeciones, el hecho de que las cadenas de caracteres en realidad podrían no funcionar. De hecho, creo que es en la Sección 1.2.4 de la Guía que la propia ICANN dice: "Tenga cuidado porque la cadena de caracteres que usted elija podría no funcionar en algunas aplicaciones; podría no funcionar en el software intermedio que existe en la web y cosas por el estilo". Así que procuren investigar bien ese tema antes de proceder.

Dado que nos hemos ocupado mucho de esta área, y como creo que elegir el nombre del bebé es, como dije, lo más difícil, me preguntaba si habrá alguien que quiera hacer algún comentario al respecto. Veo que a Mike le gustaría decir algo.

Mike Rodenbaugh:

Así es. Chris aludió a objeciones que van desde las relacionadas con derechos legales por parte de potenciales titulares de marcas, hasta lo que se denomina una "objeción de interés público limitado" por posibles términos inmorales o malas palabras. Creo que es esencial realizar una investigación profunda e inteligente sobre los posibles problemas de la cadena de caracteres, para tratar de entender cuál es el riesgo que ella implica, y eso puede llevar en

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

otra dirección. Es absolutamente vital, y no se trata simplemente de la investigación básica sobre una marca comercial que se puede hacer en EE.UU. por USD 500. Hay que tener en cuenta dónde están los mercados de destino, y si bien, esencialmente, es imposible realizar una investigación global perfecta, hay que hacer el mayor esfuerzo posible.

Tom Barrett:

Sólo quería mencionar que en realidad hay dos tipos de objeciones que podrían presentarse contra una cadena de caracteres: primero, el propio Comité Asesor Gubernamental (GAC) podría objetar una solicitud remitida a la ICANN que pudiera violar leyes nacionales o sensibilidades locales, y ya hemos visto cómo aún tienen problemas con la Guía del Solicitante al día de hoy, así que estoy seguro de que seguirán desempeñando un papel activo. Pero también existe un proceso de objeción formal que puede ser llevado a cabo por cualquier particular, y hay cuatro tipos de razones por las que se podría objetar una solicitud: no sólo porque la cadena de caracteres sea confusa, lo que incluye las traducciones a otros idiomas, sino también por derechos legales, por razones de moralidad y orden público, y por razones relativas a las comunidades, algo de lo que nos ocuparemos luego.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman: Excelente. ¿Alguien más?

Mike Rodenbaugh: Bueno, sólo para cerrar, cualquier de estas objeciones van a ocasionar una desviación del proceso normal. Y, suponiendo que haya cientos de solicitudes, cálculo que me parece sumamente conservador, ciertamente resulta crucial tener en cuenta las cuestiones de tiempo de llegada al mercado. Y cualquier objeción va a detener el proceso durante unos buenos seis a ocho meses, como mínimo.

Fred Felman: Bueno, continuemos y toquemos algunos otros temas. Existe una especie de sección existencial de la Guía, que es la dedicada a la misión y el propósito, la Sección 18. Es ahí donde ustedes tienen la posibilidad de responder a algunas preguntas importantes sobre la selección realizada y sobre el tipo de negocio que se proponen administrar. De hecho, la pregunta número 20 les da la posibilidad de designarse a ustedes mismos como una comunidad o no, y presentar una solicitud como una comunidad tiene muchas ventajas y desventajas.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Entonces, me gustaría decir, para dar algo de contexto, antes de empezar, que la Afirmación de Compromisos, en cierto modo, dice que este programa puede ampliar la competencia, y la confianza y capacidad de elegir de los consumidores, y esta es verdaderamente una oportunidad para que ustedes demuestren de qué manera cumplirían esa promesa con la solicitud que presentan. Y, dado que se trata de una de las áreas clave que les ayudarán a promocionar su TLD, y a evitar objeciones y disputas en general, quisiera preguntarle, John: ¿cuáles son sus recomendaciones en cuanto a las estrategias para responder a esta pregunta y cómo prevé que se utilizará la respuesta?

John Matson:

Gracias, Fred. Bueno, ahora empezamos con las preguntas divertidas. Esta es, sin duda, la pregunta más importante que van a responder.

Fred Felman:

Desde luego, porque usted también la está respondiendo.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

John Matson:

He dedicado mucho a tiempo a pensar en esto, en deferencia a mis colegas. Pero, ciertamente, la respuesta a esta pregunta sienta las bases de todo el proceso de evaluación y es la que ustedes deben lograr que sus evaluadores entiendan. Hay cinco grupos que realmente van a observar esta pregunta para ver cómo la respondieron: uno, los evaluadores; dos, la ICANN; tres, el mercado de destino que ustedes eligieron: ¿a quiénes desean captar como registratarios y por qué? Después, los gobiernos, y finalmente, la prensa, porque el 1 de mayo, aproximadamente dos semanas después del cierre del período de solicitudes, se darán a conocer las secciones públicas de la solicitud.

Así que imagínense, con una lista de 500 nombres... Bueno, la gente en seguida va a empezar a decir: “¿Quiénes son los diez primeros, quiénes son los diez últimos?”. Por lo tanto, la solicitud de ustedes va a generar comentarios no bien se publique, y esta es la pregunta que la gente va a leer para entender qué es lo que dicen que van a hacer. Esta es, también, la pregunta que los evaluadores van a examinar para tratar de comprender qué es lo que hacen ustedes y cómo se relacionan entre sí las respuestas que ustedes dieron sobre los aspectos técnicos y financieros. Así que se trata de una pregunta sobre el contexto; sin duda, es crucial. Es este tipo de respuesta lo que hará que ganen o pierdan.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

El otro aspecto es que las cosas que se añadieron en la última revisión de la Guía responden, en realidad, a los temas económicos relacionados con los TLD. ¿Cuál es el costo o el beneficio social de lo que ustedes tienen? Si quieren evitar objeciones, les conviene dirigirse a posibles comunidades y explicarles en qué las beneficia su TLD. Es aconsejable que se aseguren de tener la oportunidad de proporcionar buena información. Ahora bien, hay un límite de espacio, por lo que la redacción de la respuesta debe ser cuidadosa, pero, de nuevo, mi impresión es que esta es la pregunta más importante. Es el corazón de la solicitud, sobre el que debe apoyarse todo lo demás.

Fred Felman:

Es curioso que haya dicho eso. Trabajé para una persona del área de comercialización que decía: “Bueno, si tuviera más tiempo, escribiría una respuesta más breve”. Cuando se tiene mucho tiempo, se puede ser más claro y sucinto. Esta es un área importante, y es importante a la hora de comercializar el TLD y presentarse ante el mercado. Simplemente, me pregunto: ¿alguien quiere comentar algo más sobre esta sección antes de que pasemos a discutir el tema de las comunidades, al cual creo que le dedicaremos bastante tiempo?

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Sarah Langstone: Sólo quería decir que siempre pienso que las respuestas a estas preguntas decididamente van a ayudar a la ICANN a determinar, en la segunda ronda, cuáles son los modelos de negocio innovadores y cuáles son los TLD que de verdad han reportado beneficios a las diferentes comunidades.

Chris Wright: Nada más quería señalar que es muy interesante sobre esta pregunta el hecho de que, aunque sienta el contexto de las respuestas que se den al resto de las preguntas de la Guía, en realidad, no recibe puntaje. Por lo tanto, influye muy poco en el puntaje total de la solicitud, salvo en el sentido de que contribuye a contextualizar todas las otras respuestas.

John Matson: Y si bien no recibe puntaje, se la va a examinar para ver si está respondida en forma completa, y una solicitud puede ser rechazada si no se dan repuestas completas. Hay subsecciones de esta pregunta que son difíciles de responder, como por ejemplo, "¿Cuáles son los costos y los beneficios sociales relacionados con su solicitud?". En este sentido, existen recursos, los estudios económicos que se han realizado, que vale la pena examinar. Minds and Machines realizó un muy buen estudio sobre el costo de

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

las disputas. Hay también otros estudios de evaluaciones comparativas que es aconsejable consultar para realizar las evaluaciones pertinentes.

Les conviene observar qué conductas intentan provocar ustedes en su mercado de destino, ya que van a encontrar conductas de especulación, de elección, de defensa, y otras que realmente se concentren en crear contenidos nuevos. Pero esos son algunos recursos que ustedes tienen a su alcance para tratar de cuantificar las cosas, ya que se les pide la cuantificación de esos costos.

Mike Rodenbaugh:

Y además, aunque la pregunta no recibe puntaje, me hago eco de la opinión de todo el panel: es absolutamente crítica porque, ya sea que se le asigne un puntaje o no, ustedes van a quedar sujetos a respetar lo que digan ahí. Sobre estas reglas operativas tienen que proporcionar detalles serios y luego deberán observarlas para siempre, así que deben responder con sumo cuidado.

Fred Felman:

Y, antes de que pasemos a hablar sobre el tema de las comunidades, quería mencionar que esta pregunta aborda muchos

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

temas polémicos en algunas de las subsecciones; por ejemplo, el de la privacidad, que es algo que ustedes deben describir: cómo van a proteger la privacidad del registratario y de otros al operar el TLD.

Entonces: ¿alguien más quiere decir algo antes de que pasemos a hablar sobre las comunidades? Bien. Entonces hablemos de este tema, porque, en realidad, uno de los objetivos del programa es abrir el sistema de nombres de dominio para que admita más tipos de comunidades; esta es una gran oportunidad para dar a las comunidades la posibilidad de tener una presencia más activa en la web y de tener diferentes solicitudes. Estamos presenciando un momento muy interesante. Tiene grandes ventajas optar por ser una comunidad, así como algunas responsabilidades; las Secciones 19 y 20 permiten designar comunidades y también dar más especificaciones al respecto.

Tom, ¿qué factores hay que tener en cuenta al momento de examinar las razones de optar o no por presentar una solicitud como una comunidad?

Tom Barrett:

Bueno, en un mundo ideal, se otorgaría un TLD a cualquiera que lo solicitara. Y espero que así sea para ustedes. Pero, claramente,

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

algunas cadenas de caracteres van a ser más buscadas, van tener varios solicitantes, y si son simplemente genéricos, van a ir a subasta. Sin embargo, la ICANN también ha identificado el trato preferencial a las comunidades como una forma de que ustedes demuestren que existe un respaldo para su grupo de interés, para esa cadena de caracteres sumamente popular.

No es un paso para tomar a la ligera. Si ustedes planean realizar su solicitud como comunidad en enero, es necesario que ya hayan conseguido, para el momento presente, el respaldo de miembros de esa comunidad, y la Guía para el Solicitante abunda en detalles respecto de cómo se puede demostrar ese nivel de apoyo. Algo interesante es que, como este tipo de solicitud se pondera en forma preferencial, esta bien podría ser el área en que más se busque sacar un provecho indebido, en el sentido de que haya quienes traten de presentarse como una comunidad sin haber obtenido, en realidad, el apoyo necesario. Por eso es probable que también sea una de las principales áreas de disputa.

Recientemente, hemos visto disputas acerca de .xxx y .jobs, que son, de hecho, disputas centradas en comunidades, así que pienso que veremos muchas controversias de este tipo. Esto podría ocurrir con cualquier solicitud, pero la probabilidad es mayor si el

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

solicitante pretende recibir el trato preferencial previsto para una comunidad.

Fred Felman:

Es un tema muy interesante. Algunas de las cosas que me resultan interesantes, en cierto modo, es que el cuestionario pregunta: "Bueno, ¿cómo está delineada esa comunidad? y ¿está bien delineada?". Es una escala, porque cuando uno observa algunas comunidades, ve que no están muy bien definidas. "¿Cómo están estructuradas? ¿Cómo examinará usted a los registrarios para determinar que efectivamente pertenezcan a la comunidad?". Por lo tanto, este es un aspecto complejo y, por curiosidad, ¿hay alguien que quiera comentar algo más sobre el tema de las comunidades antes de que hablemos de la relación con la comunidad? Y, Mike, ¿alguien quisiera agregar algo más?

Mike Rodenbaugh:

Va a ser muy difícil, pienso yo, muy difícil, simplemente probar que se está presentando una solicitud basada en una comunidad, sobre todo, si se busca una palabra más genérica. De hecho, la Guía advierte específicamente que no se haga esto. Dice que "la intención es que las solicitudes basadas en comunidades constituyan una categoría acotada". El texto contiene todos los

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

lineamientos y diez páginas de lineamientos sobre la asignación del puntaje que determina si se es una comunidad o no. Hay que sacar 14 puntos de 16, los cuales están pensados para eliminar falsos positivos, es decir, las referencias a comunidades que sólo son presentadas como tales a fin de obtener alguna palabra genérica muy buscada como cadena de caracteres de un gTLD.

Me refiero a que la ICANN aconseja específicamente no hacer esto, y si ustedes se meten en problemas con los criterios de evaluación, este aspecto va a ser muy difícil de demostrar. En definitiva, van a perder dos puntos, por lo que los 14 puntos restantes tienen que estar absolutamente perfectos si dos o más grupos de alguna importancia se oponen a una solicitud. También van a perder un punto, con lo que la solicitud no va a prosperar, si dos grupos de cierta importancia se oponen a ustedes, y si la cadena de caracteres buscada por ustedes tiene algún otro significado, es decir, como palabra genérica. Así que me parece que las palabras genéricas verticales probablemente no reúnan los requisitos necesarios casi en ninguna circunstancia.

Lo único que agregaría al respecto es que ustedes también tienen que mostrar sus políticas para usos específicos, sus políticas de verificación de seguridad. El propósito de este requisito, en realidad, es hacer que su audiencia se vea limitada, no permitir que

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

sea extremadamente amplia, y estas reglas también tendrán que mantenerlas durante todo el período. Para un solicitante que represente a una comunidad va a ser muy, pero muy difícil, cambiarlas después.

Fred Felman:

Veo que John quiere hacer un comentario.

John Matson:

Sí, sólo quería agregar que hay que darse cuenta de que la administración de esas políticas tiene un costo, por lo que es aconsejable asegurarse de que haya coherencia entre las diferentes secciones de la solicitud; y es claro que, si uno representa a una comunidad, las estructuras de costos tienen que reflejar la administración adicional de esas políticas.

Sarah Langstone:

Quería cerciorarme de que todos los que piensan presentar solicitudes como comunidades estén al tanto de lo siguiente: a veces, oigo que la gente se confunde y piensa que, si opta por una evaluación prioritaria como comunidad, no va a tener que ir a subasta. Y a veces no se da cuenta de que puede haber más de una

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

parte que reciba más de 14 de los 16 puntos, y que uno podría terminar en una subasta de todos modos, teniendo que afrontar los costos de administrar la base más limitada de registratarios y las políticas más abarcadoras de elegibilidad; en realidad, retomo lo que decía John.

Fred Felman:

¿Algo más? Creo que la evaluación prioritaria como comunidad también implica el pago de tarifas, así que también se debe tener en cuenta el factor del costo. Por lo tanto, hay que estar seguro de la decisión antes de incurrir de hecho en esas tarifas. ¿Algo más? ¿Chris, alguna otra persona? Bien.

Entonces, hablemos brevemente de la geografía, porque una de las áreas en las que hemos percibido gran interés es la de los nombres de ciudades, regiones, países. Aquí hay una posibilidad para que la gente se agrupe en torno de sus banderas, cree nombres geográficos y obtenga registraciones de dominios de alto nivel de carácter geográfico. Ha habido propuestas de nombres, desde Berlín hasta Nueva York; entonces, ¿cómo puede establecer un solicitante el hecho de que reúne las condiciones para que se le otorgue un nombre geográfico? Y ¿existen riesgos de objeciones y disputas, como en el caso de las comunidades?

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Tom Barrett:

Así es. Creo que el tema fue que el GAC ha insistido nuevamente en que se reserven los nombres geográficos; no en que se reserven, pero sí en que su asignación esté sujeta a reglas especiales. Entre ellas figuran una serie de normas ISO para sus formas larga y corta; también para los nombres por los cuales un lugar es comúnmente conocido, etc. Por lo tanto, existe la oportunidad de solicitar un nombre geográfico, pero es necesario obtener el respaldo de los gobiernos afectados por esa área geográfica, y no debe subestimarse el esfuerzo requerido para lograr que un gobierno consienta el uso de un nombre geográfico. Así que no es un paso para tomar a la ligera. De hecho, como hemos visto con el GAC, a veces los gobiernos ni siquiera toman decisiones. Idealmente, uno recibe una carta de apoyo y de no objeción, pero de hecho, también puede encontrar el silencio, y si ustedes deciden proceder sin el apoyo formal de un gobierno, asumen el riesgo por cuenta propia.

También quería mencionar un riesgo relacionado con los nombres geográficos que afecta a otros solicitantes: hay que cerciorarse de que la cadena de caracteres solicitada, aun cuando sea genérica para ustedes, no sea la traducción de un nombre geográfico, porque es una posible causa de objeción el hecho de que esa cadena de

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

caracteres sea la traducción de un nombre geográfico en otro idioma cualquiera.

Fred Felman:

Es interesante, porque hay una gran cantidad de nombres de productos tecnológicos que, de hecho, adoptaron designaciones culturales, o lingüísticas o geográficas como nombres de producto, y se me ocurren idiomas y plataformas de soporte para entornos en línea que pertenecen a este tipo de categoría. Y supongo que es aquí que entran en juego las disputas. Es una observación realmente muy buena, y reconozco que cometí un error, porque esa pregunta debía ir dirigida a Tom, así que, John, me disculpo por ello.

La siguiente clase de sección que creo que deberíamos analizar es la de los servicios de registro, que constituye, en cierto modo, el corazón de cómo se va a operar el TLD desde la perspectiva del contexto técnico; las respuestas a la Pregunta 23 y a algunas de las que le siguen definen qué servicios se van a ofrecer. Una de las cosas que creo que resultan más bien difíciles para muchos empresarios que están analizando la posibilidad de ofrecer un dominio de alto nivel es encontrar la manera de responder a estas preguntas y de prepararse para hacer esto, y determinar si necesitarán contar con un proveedor externo de servicios de

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

registro. Probablemente estas sean buenas preguntas para que respondan Sarah y Chris. Pero para esta, comencemos con Sarah.

Sarah Langstone:

Gracias, Fred. Bueno, en la respuesta a la Pregunta 23 ustedes tienen que describir sus servicios de registro, así que comencemos con una definición sumamente general de qué son estos últimos. Son los datos que se transmiten entre los registradores y los registros respecto de las registraciones. Se trata de cosas como la difusión de archivos de zona y la seguridad que ello implica, y en realidad, consiste en cualquier servicio que sólo el operador del registro sea capaz de ofrecer en virtud de su designación. Para volver sobre algo que ya dijo Chris, esta pregunta no recibe puntaje, pero todo lo que yo pueda decir sería poco para resaltar la importancia que tiene tomarse el tiempo necesario para responderla. Se trata de una pregunta crucial, porque decididamente sienta las bases para el resto de las respuestas de la sección sobre las capacidades técnicas y operativas.

Por lo tanto, resulta esencial cumplir con los componentes de seguridad que se requieren para proteger los datos entre el registro y el registrador, y proteger esos datos del acceso no autorizado y de cualquier manipulación. Es muy importante proporcionar una descripción minuciosa de cuáles son los servicios de registro

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

brindados, y aquí yo diría que no hay que enfocarse tanto en el “qué” sino, realmente, en el “cómo”. Por eso, mi recomendación a cualquiera que responda a esta pregunta es que enumere cada uno de los servicios de registro que brinda, los componentes técnicos, los comerciales, los riesgos que ellos implican, cómo piensa mitigarlos, y que luego utilice todo eso como marco cuando responda al resto de las preguntas de toda la sección técnica.

Ahora, para retomar algo que dijo John, si alguno de los servicios de registro brindados requiere un mayor análisis, será evaluado por el Panel de Evaluación Técnica de los Servicios de Registros o RSTEP. Esto no vale sólo para los TLD nuevos, sino que también los actuales operadores de registro tienen que someterse a este proceso en lo que respecta a cualquier nuevo servicio de registro. Para darles algunos ejemplos de servicios de registro presentados por Verisign, hay un bloqueo del registrador que requiere autorizaciones adicionales para hacer cambios en el nombre de dominio de segundo nivel; obviamente, lo mismo ocurrió cuando buscamos la implementación de las Extensiones de Seguridad para el Sistema de Nombres de Dominio (DNSSEC) para aplicar las DNSSEC a .com y .net, que es otro ejemplo de un servicio de registro.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Así que esto no pasa sólo con los nuevos gTLD, sino también con los actuales. La ICANN quiere tener la plena seguridad de que ustedes cumplan con todas las Solicitudes de Comentarios (RFC) debidas y con todas las normas de la industria. Y si existe el riesgo, o ustedes piensan que existe el riesgo de que no sean capaces de hacer eso, entonces decididamente deberían considerar la posibilidad de hablar con un proveedor de servicios de registro.

Ahora bien, obviamente, queda en ustedes como solicitantes conocer las preguntas, conocer las respuestas dadas, conocer el puntaje y luego efectuar un análisis del riesgo que implica tener un registro interno en comparación con el de usar los servicios de un proveedor técnico. Yo recomendaría que hablen con los registros, que averigüen sus precios, que comprendan la diferencia entre el servicio que ustedes van a poder brindar respecto del de ellos y cómo podrían verse afectados los puntajes. Luego, pueden hacer un análisis de costo/beneficio para responderse a las preguntas: “¿Lo administro en forma interna? ¿Lo hago externamente, lo tercerizo?”; pueden examinar esas cuestiones teniendo en cuenta sus riesgos, y analizar seriamente sus principales temas de costos.

Los principales costos, para ustedes, tendrán que ver con cosas como sus sistemas de aprovisionamiento, el Sistema de Registro Compartido (SRS), el WHOIS, la capacidad de cumplir

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

técnicamente con todos los requisitos del IPv6, de las DNSSEC; la redundancia que deben implementar, el monitoreo, los informes, y todo lo que necesiten para asegurarse de cumplir con la custodia de datos. Así que, ciertamente, en esta etapa, Fred, yo sugeriría realizar el análisis de riesgo, hablar con los registros y hacer un análisis de costo/beneficio; si se hace esto bien, se podrá tomar la decisión adecuada respecto de la propia solicitud de TLD.

Fred Felman:

Y mi impresión es que son muy pocas las organizaciones que disponen de los medios para prestar los servicios ellas mismas, y que la mayoría recurrirá a terceros, con muy pocas excepciones. Creo que Tom quería decir algo.

Tom Barrett:

Bueno, creo que un factor que deben tener en cuenta los solicitantes es, no sólo identificar sus servicios de registro, sino también decidir hasta qué punto quieren revelar sus planes para el futuro, ya que si no los revelan por completo ahora, tendrán que retroceder y someterse a un proceso del RSTEP con la ICANN. Y basta con mirar el sitio web de la ICANN para comprender que ese proceso, a veces, puede ser muy prolongado y, de alguna manera, puede perturbar los planes de negocio. Por lo tanto, es necesario

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

analizar cuánta información se quiere dar a conocer inicialmente para evitar, quizá, la instancia del RSTEP más adelante.

Fred Felman:

Muy bien, entonces, veamos las Preguntas 24 a 44; aquí pasamos a temas más técnicos y operativos. Y ciertamente, parece que elegir a un aliado que proporcione servicios de registro es de suma importancia para evitar una evaluación extendida en el proceso de solicitud y en la operación de un gTLD. ¿Qué se debe tener en cuenta al momento de elegir un proveedor de servicios de registro, Chris?

Chris Wright:

Hay una serie de cosas en las que se debe pensar, sin un orden particular, al hablar con un aliado que proporcione servicios de registro. Es obvio que la experiencia es un factor muy importante: a esa persona se le va a confiar la administración del TLD, algo por lo cual ustedes pagaron, al menos, USD 185.000, y digo “al menos” porque no cabe duda de que ese gasto va a ser mayor. Ustedes tienen que asegurarse de que ese proveedor sepa lo que hace. Necesitan cerciorarse del cumplimiento de todos esos complejos procesos técnicos que se acaban de describir y de que el sistema vaya a tener el desempeño y el comportamiento esperados.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

En el actual contrato de registro, la ICANN tiene disposiciones según las cuales, si ustedes no cumplen con esos servicios y no pueden cumplir con ellos en un plazo razonable, se les puede retirar el gTLD, al margen de cuál haya sido la suma de dinero que abonaron o de cualquier otra circunstancia. Si ustedes no pueden cumplir con todos los requisitos que la ICANN exige, la ICANN puede intervenir y sacarles el TLD. Ahora bien, estoy seguro de que la cuestión va a ser bastante más complicada, pero ahí dice eso.

Explorar el panorama de la ICANN puede ser una tarea sumamente abrumadora, por lo que les conviene asegurarse de que su proveedor de servicios de registro esté familiarizado con el panorama de la ICANN, por ejemplo, con el proceso del RSTEP que se describió hace un momento, y con lo que hay que hacer para cumplir con las políticas de la ICANN y, en general, dejar a la ICANN satisfecha.

También es importante el factor de la estabilidad. Obviamente, este es un activo de mucha importancia cuya administración le confían a otro, por lo que les conviene cerciorarse de que esa persona o ese aliado vaya a tener continuidad en el largo plazo. Llevar el TLD de un proveedor a otro y a otro, en general, no va a significar una

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

buena experiencia para los clientes de ustedes ni para sus usuarios finales. Para los registradores resulta muy frustrante tener que conectarse constantemente a registros distintos, etc., y eso va a tener un efecto adverso en el canal, por lo que necesitan asegurarse de que el proveedor que elijan tenga continuidad en el largo plazo.

Otro aspecto central es la flexibilidad. Con todos los TLD que aparezcan, va a haber diversos modelos de negocios y diversas formas en que la gente va a tratar de diferenciarse. Por lo tanto, ustedes necesitan tener la seguridad de que el proveedor de servicios de registro que elijan esté preparado para ser flexible y para trabajar con ustedes en los diferentes modelos de negocio que apliquen, así como de ser capaces de innovar y de competir eficazmente.

Hay muchas otras cosas: focalizarse, contar con los recursos, tener compromiso, tener la seguridad de estar frente a una organización que sea proveedora de servicios de registro: que ese sea su negocio principal, que sea esa su actividad, y no algo que comenzó a hacer en forma marginal para tratar de formar parte del proceso de los TLD. Esencialmente, es aconsejable que elijan a un aliado con probada trayectoria en el manejo de los TLD y que pueda ayudarlos a recorrer este complejo panorama. Podría hacer muchos otros comentarios, pero creo que se nos acaba el tiempo.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Pasemos a la próxima pregunta, y luego saltaremos quizás un par, para poder ocuparnos de temas más sustanciosos. Pero, antes que nada: durante todo el proceso, la prevención de abusos ha sido objeto de polémicos debates, sobre todo con respecto a los mecanismos de protección de derechos. De hecho, creo que se crearon dos o tres grupos, el Equipo de Trabajo sobre Cuestiones Especiales de Marcas (STI), el Equipo de Recomendación para la Implementación (IRT) y algunos otros, para, incluso, abordar algunos de estos temas, y ciertamente el GAC ha desempeñado un papel activo.

Entonces, dado este contexto, ¿cuáles son los requisitos mínimos que deben cumplir los mecanismos de protección de derechos, y cómo podría decidir una organización qué implementar y cómo, Tom?

Tom Barrett:

Bueno, con la Guía reciente, se requiere que todos los TLD ofrezcan tanto un período de lanzamiento como un servicio de reclamos de marcas previo al lanzamiento. Se exige que todos tengan un único punto de contacto para potenciales abusos. Sin

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

embargo, aquí tienen ustedes la oportunidad de ir más allá, de ser más innovadores y ofrecer otros mecanismos de protección de derechos. Ciertamente, tienen puntos extra si tienen alguna manera de promover la precisión del WHOIS y de convertir la protección de derechos en uno de sus objetivos clave.

Quiero señalar algo muy importante aquí, y es que, cuando elaboren su presupuesto, tengan presente que la ICANN ha declarado que los costos relacionados con el centro de información de marcas serán compartidos, no sólo por los titulares de las marcas, sino también por los registros y los registradores. Por lo tanto, no olviden incluir al menos un marcador de posición en su presupuesto; en este momento, no se puede poner más que eso porque aún no está definido el costo que implicará el centro de información de marcas para los registros, pero les conviene asegurarse de incluir algo en su presupuesto, de modo que esos costos no los tomen por sorpresa cuando se conozcan.

Fred Felman:

Muy bien, y, Mike, ¿quisiera agregar algo?

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Mike Rodenbaugh:

Creo que probablemente faltaría a mi deber si no hablara sobre este tema. Sí, como dijo Tom, sin duda, aquí está la oportunidad para que los solicitantes vayan más allá y obtengan algunos puntos extra en la Guía, por no mencionar la posibilidad que tienen de presentarse como un registro más seguro, algo que creo que resultaría atractivo para muchos registratarios. Ustedes pueden hacer cosas como, por ejemplo, verificaciones mediante WHOIS por adelantado; pueden ofrecer una funcionalidad de consulta en WHOIS, la que, de por sí, les otorga un punto extra. Podrían aplicar una política de prevención de la suplantación de la identidad —*phishing*— y del software malicioso —*malware*—, por lo que tienen que implementar lo que se conoce como “proceso del sistema uniforme de suspensión rápida”, que se ha desarrollado para cuestiones atinentes a las marcas.

Pero también pueden, y lo recomiendo enfáticamente, implementar una política respecto del uso fraudulento de los nombres de dominio. Y luego, la última categoría, en general, estaría formada por las restricciones del contenido, sobre todo si el TLD es comunitario; pero incluso si se trata de un TLD vertical genérico, probablemente convenga establecer ciertas reglas que regulen el contenido del TLD, de modo que no se convierta en un .com y no sea objeto de una gran especulación desde fuera de la industria. Podría no convenirles que en su TLD haya páginas de pago por clic. Todas estas son reglas que deben evaluar de antemano.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Excelente; gracias, Mike. La siguiente clase de pregunta tiene que ver con la seguridad, tema al que se le han dedicado una gran cantidad de sesiones. De hecho, ya se celebró hoy una sesión sobre las DNSSEC, y si bien este es un tema muy importante, probablemente no podamos hacerle justicia en este período, así que lo vamos a saltar. Después, vienen las generalidades técnicas del registro propuesto, que se piden en la Pregunta 31. De algún modo, se trata de información de alto nivel sobre los aspectos técnicos y operativos, y sobre los planes de tercerización y cosas de ese tipo.

También la vamos a saltar porque quisiera dedicarle una buena parte del tiempo una sección un tanto amorfa, que es la referida a las capacidades financieras. Esta es realmente una sección de mucho peso de la Guía, porque sin duda, el hecho de que ustedes tengan balances auditados, declaraciones de ingresos, declaraciones de flujo de efectivo, etc., constituye un aspecto, pero implica sin duda que han dedicado mucho tiempo a pensar en su negocio y a qué hay detrás de éste. John, me gustaría que usted hablara un poco sobre el proceso de planificación del negocio que es necesario para la puesta en funcionamiento de un TLD.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

John Matson:

Bueno, primero, un poco de contexto sobre las preguntas financieras, de modo que puedan comprender en qué piensan los evaluadores, o por qué estas preguntas están estructuradas de la manera en que se aprecia aquí. La primera pregunta es la 45, que dice: “¿Cuál es el estado financiero de su entidad?”. Se refiere a la que realiza la solicitud; la finalidad es simplemente tener alguna idea de la capacidad financiera de la entidad solicitante. Pero la Pregunta 46 constituye la declaración pro forma del registro en sí, y esas son dos cosas muy distintas; quería dejarlo en claro.

Después, las preguntas 47, 48 y 49 desglosan el estado financiero del registro sobre el que se interroga en la pregunta 46 y dicen: "¿En qué medida comprende usted sus costos?", ¿En qué medida comprende su financiación e ingresos?", y finalmente, “¿En qué medida comprende sus contingencias?”. Lo que los evaluadores quieren entender es si ustedes conocen en forma competente, y si pueden prever, una posición financiera conservadora y planificar en función de ella. Y ciertamente, se los insta a ser conservadores, porque en las notas y los criterios se lee: "¿Hay fondos en cuentas especificadas, o depende usted de los ingresos de las operaciones para administrar su negocio en los años fuera de operación?".

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Y puedo decirles que, si se basan en un modelo de bajo costo, es como si dijeran: “En el segundo o tercer año, voy a depender de los ingresos que reporten las ventas de nombres de mi negocio”; esta situación se va a contemplar de manera menos favorable que la de alguien que diga: "Tengo todos los fondos necesarios para los tres años, y el ingreso que genere será una suma aparte de ellos”.

Además, volviendo a la Pregunta 18, es necesario que tengan claro que esta pregunta, en lo que respecta a la misión y visión, no les pide que revelen su plan de ingresos ni cómo van a ganar dinero. Eso es lo que se hace aquí. Y también, cuando se ocupen de los volúmenes y los pronósticos acerca de los nombres que van a vender, es aconsejable que se pregunten: ¿cómo se comparan éstos con lanzamientos previos? Ahora bien, el estudio de evaluaciones comparativas que realicé examinaba esos TLD previos y se encuentra en el sitio web de la ICANN y en el de Architelos.

Es recomendable que lo miren y vean de qué manera los gTLD anteriores lograron obtener su volumen de nombres con el tiempo, y que comparen sus proyecciones con las que allí se muestran, o que cuenten con otros estudios de mercado que expliquen por qué las proyecciones de ustedes son válidas, ya que los evaluadores van a mirar y a preguntarse: "¿Esta información financiera es coherente?".

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Es una muy buena respuesta a la pregunta. Me parece que se ha hablado mucho sobre los modelos de distribución, un tema que de algún modo está relacionado con el que estamos hablando. Y, por curiosidad, ¿quisiera alguien hacer algún comentario sobre cómo se podría analizar el mercado, cómo se podría llevar el TLD al mercado y de qué cosas habría que preocuparse en este sentido? ¿Tom?

Tom Barrett:

Desde luego. Creo que, como es obvio, un elemento clave es el canal de distribución. Ustedes tienen que utilizar los registradores de la ICANN, lo que no significa que estos últimos sean efectivamente su canal de ventas, por lo que este aspecto requiere una reflexión cuidadosa. Los registradores se van a ver inundados por la cantidad de nuevos TLD, por lo que el espacio que ellos tengan va a ser muy escaso. Quizá ustedes decidan trabajar con unos pocos que estén dispuestos a trabajar con ustedes. Quizá decidan, en el marco de las integraciones verticales reales, que ustedes pueden convertirse en su propio registrador y tratar de forjar su propio canal de esa manera, pero me parece que esta es una decisión para evaluar muy seriamente. Y vale la pena volver a examinar los TLD del pasado para ver cuáles pudieron utilizar el

canal de registradores de la ICANN de manera efectiva y cuáles no.

John Matson:

Para añadir algo más, cuando uno observa el puntaje, es necesario obtener ocho puntos en esta sección, que consta de seis preguntas. Eso quiere decir que hay que obtener un 2 en las preguntas 47, 48 y 49, o un 3 en la pregunta 50. Creo que Sara se referirá a algunos aspectos de esta última pregunta, pero es necesario que consideren cuán agresivo o conservador es el plan de negocios que han diseñado. Verán que allí se hace mención del caso “más probable” y les pedimos que den rangos, o los evaluadores van a observar los rangos de las contingencias que ustedes pueden sufrir y cómo van a planificar en función de ellas. Así que es aconsejable que elaboren un modelo financiero muy sólido, tanto para los momentos positivos como para los negativos.

Además, el nuevo Borrador de la Guía para el Solicitante (DAG) pide garantías de que la información que ustedes proporcionen sea la misma que transmitieron a sus inversores, porque quienes la van a examinar quieren cerciorarse de obtener la misma información por la que ustedes responden cuando hablan sobre sus inversiones. Así que, en este proceso de solicitud, no existen dos grupos de libros distintos, y del mismo modo que se requiere transparencia de

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

la ICANN en el marco de todo este proceso, la ICANN espera transparencia en el proceso de solicitud.

Fred Felman:

Si miran todo este proceso, observarán que implica un compromiso financiero sustancial por parte de los individuos, así como un compromiso desde el punto de vista de la planificación. Entonces, Chris, ¿qué es lo que hay que hacer, exactamente, para demostrar un compromiso financiero con la ICANN al iniciar la solicitud?

Chris Wright:

Hay una serie de factores comerciales que considerar con respecto al compromiso financiero. Obviamente, la respuesta a la pregunta 18 tiene que ver con este aspecto, ya que pide consignar en qué consiste el TLD, quién es la audiencia de destino y cuál es la política del solicitante. ¿Cuál es la cantidad potencial de personas que puede registrarse en el espacio de nombres de ustedes y, de ellas, cuántos creen que serán los casos reales de conversión? Con eso, de algún modo, volvemos al tema del valor de su espacio de nombres y cosas por el estilo.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Claramente, hay un gran costo técnico, hay un gran compromiso técnico, y eso nos devuelve, de alguna manera, a lo que decíamos antes, cuando hablábamos sobre las opciones de tercerizar o encargarse uno mismo del servicio en forma interna. Ya se mencionó el tema del canal, es decir, ¿cómo van a llevar ustedes su oferta al mercado? ¿Cómo van a competir por el espacio de los registradores y cuánto dinero van a asignar a ese objetivo? ¿Qué cantidad de los recursos de que disponen van a ser necesarios para hacer que los registradores vendan el TLD de ustedes, o para sumar a los registradores?

En cuanto a la comercialización: ¿cómo van a lograr que los usuarios finales compren el TLD de ustedes y no otros? Por lo tanto, es obvio que se requiere un compromiso financiero. Hay algo de lo que no hemos hablado: las disputas; si ustedes no son los únicos que solicitan un TLD y terminan yendo a subasta, esta situación va a requerir una cantidad de fondos que puede ser significativa, así que, ciertamente les conviene asegurarse de haber tenido en cuenta esta posibilidad.

Es obvio que describir todo esto a la ICANN va a ser difícil de por sí; por eso es necesario que ustedes evalúen cuáles van a ser los posibles costos financieros que demande la solicitud. Todos sabemos que la tarifa de la solicitud ante la ICANN es de USD

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

185.000 pero, además, existen costos sustanciales originados por la elaboración de la solicitud, así como por los posibles servicios que les sean prestados por diversas organizaciones en materia de verificaciones de marcas, verificaciones de antecedentes, verificaciones para determinar si la cadena de caracteres elegida entra en conflicto con algo, o por las conversaciones con proveedores de servicios de registro para obtener esos servicios, o por los gastos de comercialización, o por la ayuda que ustedes reciban para poner todo esto por escrito y presentarlo a la ICANN de modo que resulte aprobado. Por lo tanto, allí hay un gasto potencial.

Obviamente, también necesitan tener en cuenta todos los elementos típicos que se consideran cuando se elabora un plan de negocios: cuáles son los objetivos a largo plazo, cuándo se espera obtener un retorno; si las proyecciones son realistas, cuál es el mejor caso, el peor caso, etc. Por lo tanto, aquí hay un compromiso financiero bastante importante que asumir y, decididamente, tienen que asegurarse de comprender que se trata de mucho más que de USD 185.000. Y si esa cifra los asusta, les aseguro que menos querrán averiguar cuál es la cantidad de dinero adicional que van a necesitar. Gracias.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman:

Además, de hecho, tienen que constituir una línea de crédito irrevocable o un depósito por el valor de los tres años de operaciones. Así que los evaluadores van a observar los aspectos financieros y a cerciorarse de que efectivamente tengan los medios para sostenerse durante esos tres años. Por lo tanto, como dice el dicho, van a predicar con el ejemplo.

Bien, ¿alguien desea agregar algo más sobre este tema antes de que pasemos a la próxima sección? Muy bien. Entonces, finalmente, la última pregunta antes de que pasemos a las preguntas de ustedes, es la que se refiere a las operaciones técnicas, las operaciones críticas de registro, algo así como el aspecto básico de cualquier registro. Entonces, Sarah, ¿cuál es la mejor forma de responder a la Pregunta 50?

Sarah Langstone:

Voy a ser breve, porque no tenemos mucho tiempo; esta pregunta cubre las cinco áreas críticas de la operación del registro: la resolución del DNS, la operación del servicio de aprovisionamiento y del WHOIS, los informes de custodia de datos del registro, el mantenimiento de la zona debidamente firmada ajustado a todos los requisitos de las DNSSEC; estos son aspectos esenciales. Todo se reduce a cuán seguros serán el registro y sus operaciones para los registradores y los registratarios.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Esto es verdaderamente importante porque aquí se les otorgan 3 puntos, y como decía Fred, es necesario que puedan proporcionar una carta de crédito o un depósito de efectivo en custodia irrevocable por la cifra que demande operar estas cinco áreas críticas durante tres años. Si hay algo que quisiera enfatizar aquí es que con esto no hay posibilidad de equivocarse. Si cualquiera de estos aspectos falla una vez que hayan obtenido el otorgamiento, queda en peligro la designación de ustedes como operadores de registro. No se trata únicamente de que les otorguen el TLD, sino que además, ustedes tienen que ser capaces de operar estas cinco áreas críticas. Eso es todo.

Fred Felman:

Muy bien. Es hora de escuchar sus preguntas; tienen micrófonos en la parte de adelante de la sala, así que, si quieren venir al frente a formular alguna pregunta, los invito a hacerlo ahora. O si tenemos también preguntas que lleguen por el sistema en línea, creo que Carole podría leerlas. Así que comenzaremos con las preguntas en línea y avanzaremos a partir de ahí.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Carole Cornell:

Gracias. La primera es de Danny Younger. “La Guía dice que una organización intergubernamental (IGO) tiene la posibilidad de presentar una objeción por derechos legales si cumple con los criterios para el registro de un nombre de dominio .int. ¿Se proporciona a los solicitantes una lista autorizada de las siglas / abreviaturas de las IGO que estén protegidas por el Artículo Seis del Convenio de Paris para la Protección de la Propiedad Industrial?”

Mike Rodenbaugh:

Ciertamente, existe una sección de la Guía que proporciona enlaces a las diversas listas que integran el conjunto total de nombres reservados. No estoy seguro sobre la referencia específica de Dani a la lista de las IGO, pero estoy seguro de que ahí hay al menos un enlace.

Fred Felman:

¿Sí, señor? Por favor, diga su nombre y la organización a la que pertenece.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Dirk Krischenowski: Soy Dirk Kirschenowski, de .berlin. Existe una gran cantidad de compañías que podrían solicitar un dominio .marca, o .marca comercial, o .nombre empresarial, y todavía tienen problemas para determinar si la solicitud debería ser estándar o de tipo comunitario. Hay algunas marcas que, como es obvio, son de alcance mundial en el mercado, y hay otras de carácter muy local. Hay grandes compañías que, obviamente, son una comunidad de unos cientos de miles de personas, así como compañías integradas por cinco personas o un número parecido. Esta es una pregunta que la Guía no responde, e incluso compañías de muy grandes dimensiones tienen dificultades con esta cuestión.

John Barrett: Sí; mi primera impresión es que no hay ningún motivo para que presenten una solicitud como comunidad. Si son titulares de una marca comercial, la solicitud no recibirá objeciones, y no existe ninguna ventaja en afirmar la existencia de una comunidad de personas que usen cámaras Canon, por ejemplo, o computadoras IBM.

Dirk Krischenowski: Pero subsiste una cuestión que ya hemos analizado en los últimos años: la competencia entre solicitudes como .sun y .son, o lo que

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

sea, y en ese sentido, contar con una solicitud como comunidad podría ser una ventaja para una compañía.

John Barrett:

Bien, entonces aducirían que son una comunidad de personas que compran computadoras Sun, cualquiera sea su producto.

Fred Felman:

O potenciales usuarios de un producto técnico. De hecho, hay una especificación en el cuestionario, y estoy tratando de encontrarla en el texto, pero escribí algunas notas acerca de cómo se delinea específicamente una comunidad. Ese, de hecho, es un requisito, así que se deben especificar cuáles son los atributos que caracterizan a los miembros de esa comunidad. Hay que demostrar que está efectivamente estructurada. Hay que demostrar cuál es la relación que se mantiene con esa comunidad, y se pide una respuesta verbal a esa pregunta: cómo identificará usted, de hecho, a los registratarios de esa comunidad y cómo se asegurará de que se produzcan registros dentro de ella, y cómo mantendrá su responsabilidad hacia esa comunidad. Estas son, en cierto modo, las preguntas que hace la Guía respecto de cómo determinar que alguien es realmente miembro de esa comunidad.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Mike Rodenbaugh:

Sólo quisiera agregar algo. Ciertamente, hay que elegir si se va a presentar una solicitud estándar o como una comunidad, y Dirk plantea algunos temas importantes. Es muy posible que haya algunas ventajas, sobre todo si se sabe que existe la probabilidad de disputas. Se trata simplemente de clarificar y elegir una estrategia de antemano lo antes posible, pero, para el caso de .marcas, también existe la posibilidad de un TLD de registratario único, que finalmente quedó definida en la última versión preliminar de la Guía.

Esencialmente, esta posibilidad, siempre que usted vaya a registrar todos los nombres para usted mismo o para su compañía, o para sus socios comerciales, lo exime, por ejemplo, de utilizar registradores acreditados por la ICANN y de cumplir algunas de las obligaciones de la Guía. Así que esa es otra opción que se pueden explorar en el caso de .marcas.

Carole Cornell:

La siguiente pregunta es: “¿Qué pasa si una nueva compañía presenta una solicitud sin ninguna historia financiera?”

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

John Matson: Esa posibilidad está contemplada y se espera que haya compañías que se presenten sin ella, por ser de creación reciente. Simplemente tienen que proporcionar esa información en su solicitud, consignando claramente cuál es su estado, cómo fueron constituidas.

Carole Cornell: La pregunta continúa diciendo: “¿Qué ocurre si el estado de la estructura de propiedad cambia luego de la fase de evaluación? Sé que debemos informar a la ICANN, pero ¿esa circunstancia afecta negativamente la solicitud?”

John Matson: Sería difícil hacer comentarios sobre esa pregunta; por eso la ICANN pide que se proporcione esa información. Obviamente, si luego de la solicitud, se toma una decisión con anterioridad a una subasta, dos partes podrían decidir unirse y cambiar la estructura de propiedad formal. Nuevamente, tendrían que realizarse verificaciones de antecedentes; en ese cambio sustancial podrían ocurrir todo tipo de cosas que deberían evaluarse. Así que ese hecho podría tener consecuencias significativas.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Fred Felman: Y me parece, si recuerdo bien, que también se desaconsejan expresamente las empresas fantasma en el proceso de solicitud. ¿Había alguna otra pregunta?

Carole Cornell: Tengo sólo una, y tiene que ser la última, por el tiempo que tenemos.

Fred Felman: Perfecto.

Carole Cornell: Dice así: “¿Pueden dar una estimación de cuánto dinero, además de la tarifa de USD 185.000, se requiere para un nuevo gTLD?”

Fred Felman: ¿Alguien desea responder?

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Mike Rodenbaugh:

Voy a dar una respuesta muy propia de un abogado: depende, obviamente, de su modelo de negocio y de muchos otros factores, no sólo relacionados con usted, sino también de los modelos de negocio de otros actores de su industria, y de si existe la probabilidad de afrontar una disputa. La verdad es que hay todo tipo de respuestas, pero la estimación más segura es que la suma requerida será, al menos, el doble de esa cifra, y en muchos casos, una cantidad ampliamente superior.

Fred Felman:

Y, sí, he oído muchos números relacionados con ese tema. Me refiero a que si uno crea sus estados financieros, tiene que mirarlos y pensar en una cifra que sea, al menos, el triple del presupuesto operativo anual para tener una perspectiva de continuidad.

Bueno, quisiera dar gracias a todos y hacer un cierre, llegado este momento, sobre todo porque vamos a pasar a la sección siguiente, que es el Foro Abierto. En primer lugar, gracias a mis panelistas, quienes han hecho un excelente trabajo. Gracias a la ICANN por organizar esta sesión, y al personal, incluidas Carole y Karla; y también, a los transcritores, traductores, y también a la audiencia.

ES

Preparativos:

Cómo comprender el cuestionario de la Guía para el Solicitante

Valoro mucho que hayan venido durante el almuerzo hoy, así que les agradezco.

[Fin de la transcripción]