
PRAGUE – Domain Name Marketplace Briefing
Sunday, June 24, 2012 – 14:45 to 16:15
ICANN - Prague, Czech Republic

Heather Dryden: Buenas tardes, bienvenidos a todos comencemos con la reunión entonces. Hemos recibido una lista propuesta de tópicos y de oradores. Por favor circúlenla a toda la lista de GAC así como la presentación, porque hay una presentación en transparencias, y mientras tanto el aporte de GAC tiene algunos temas. Así que los voy a mencionar para que quede claro qué es lo que nosotros queríamos como GAC, cubrir en esta sesión; qué cosas nos parecen importantes. Y después vamos a tener la información adicional que hayamos recibido. La vamos a circular a GAC, y como proyectarla, así como la propuesta de como estructurar la sesión de esta tarde.

Brevemente quiero decir que los temas que nosotros hemos identificado están relacionados con los distintos modelos de negocio que existen en el mercado. Tenemos entonces el de los registradores, de los registros, los revendedores, y también los tipos de registradores que son desde personas particulares a compañías y también los modelos que se basan en las cadenas de valor integradas.

Recibimos una propuesta de los registros para hablar con el GAC sobre los distintos mercados, como los mercados directos a los consumidores y la concentración de los CCTLD en esos mercados. También desde la perspectiva de GAC tenemos interés en como funciona la industria de los nombres de dominios y qué es lo que puede hacer ICANN para regular esa industria en particular, estas relaciones que tienen que ver con los revendedores.

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

Hemos agregado más claridad a esto. Eso incluye a los contratos directos que tiene ICANN con algunos participantes en la industria que tienen relaciones indirectas con otros. Entonces la diferencia entre los registros y registradores, y los revendedores en el mercado. La práctica de ICANN en efecto de no regular cosas como los proveedores de servicio de privacidad o proxy. Querría entonces pedir que se proyecte por favor, en la pantalla, la lista de oradores y tópicos.

Heather Dryden: Entonces es el orden de día que fue suministrado al GAC. ¿A ver si nos puedes presentar esta propuesta Kurt?

Kurt Pritz: Gracias a todos por hacerse de un lugar hoy. El GAC ha sido muy generoso en darnos su tiempo para la presentación dentro de su programa. Es un tema muy rico, un tópico muy rico, es por eso que tenemos varios oradores con distintos antecedentes. Vamos a dar todas presentaciones breves porque sabemos que el intercambio de información más significativo se va dar en la parte final con preguntas y respuestas.

Esta es la idea que nosotros tenemos y queremos hablar desde la perspectiva que nos pidió el GAC de nuestra representación en el mercado. Vamos a describir brevemente los modelos generales GTLD y CCTLD lo va hacer que Kim Davies. Después se van a describir los modelos de registro, Ken Hansen no han llegado acá todavía pero bueno si puede va hablar, él es de NeuStar. Si puede llegar nos va hablar de San Francisco y de esa área, después Ondrej Filip va describir los modelos de registros de CCTLD. Tim Col nos va hablar junto con Matt Serlin brevemente de lo que es el ciclo de vida de los nombres de dominios

y los GTLD. Como se operan, como sobreviven y que es lo que pasa cuando vencen.

Después va a haber una descripción sobre el marco de GTLD desde el punto de vista de los registradores, lo va hacer Matt Serlin de MaxMonitor y Ben Anderson del grupo de NBT y Jeff Eckhaus de Demand Media.

Van a hablar de diferentes formas de registrar un nombre de dominio a través de un revendedor o un servicio de privacidad, o proxy, de un registrador, diferentes servicios, diferentes modelos, que es lo que pasa también cuando vence un nombre de dominio, si puede volver a existir o no. Después vamos a ver que es lo que pasa con los nuevos GTLD y como esto puede marcar algunos temas o como el futuro se va a ver afectado por la introducción de los nuevos nombres de GTLD. No se si Heather quiere empezar la presentación y luego Ken va dar una idea general.

Heather Dryden: Bueno, acá me parece que no hay una presentación sobre la función de ICANN con los contratos o con contratar o no algunos factores del mercado, ¿es algo que podemos incluir en la agenda te parece?

Kurt Pritz: Si, Tim Cole va describir todo lo que tiene que ver con el proceso de acreditación de los registradores y como los registradores son acreditados y entonces empiezan a tener un contrato con ICANN para poder vender nombres de dominio.

Heather Dryden: Entonces esto tiene que ver con la parte de cumplimiento del rol de ICANN.

Kurt Pritz: Si, y Ken Davis va definir algunas de la diferencias que existen entre los GTLD que tienen un contrato con la ICANN y los CCTLD que no tienen un contrato con ICANN.

Heather Dryden: Gracias. Entonces no se si le queremos pasar la palabra a Kim.

Kim Davies: Hola todos. Bien entonces como Kurt se mencionó la idea acá, es dar un pantallazo general de cómo funciona el mercado, de cómo está dividido el mercado y después algunos oradores van a hablar demás en detalle de algunos de los participantes del mercado. En primer lugar tenemos los registros, los registros son los que tienen que mantener la base de datos con autoridad dentro de un TLD en particular.

Los registrantes o registratarios son las entidades que buscan un nombre de dominio. También tenemos muchos intermediarios en al industria, ellos son los responsables de las operaciones entre los registros y los registratarios. Los más comunes son los registradores que en general son la interface comercial para las operaciones de los registros. Después tenemos los revendedores, tenemos empresas que hacen web hosting y otros. Y obviamente, tenemos los usuarios de los nombres de dominio.

Respecto de los modelos de registro, en la siguiente imagen van a ver toda la gama que existen. Pero el más abierto que tenemos, es el primero que entra es el primero que recibe atención sino otro tipo de restricción, puede haber un arancel por registro pero si el nombre de dominio está registrado por otra parte, la primera persona que lo registra se queda con el.

Nosotros tenemos distintos niveles de restricciones sobre como se afectan estos nombres de dominio. Podemos tener un nombre de dominio que apunta a un segmento específico, por el ejemplo: los patrocinados, los TLD con patrocinio, hay otros que van en segmento específico pero tienen muchas restricciones respecto de las políticas de ejecución. Lo que sucede a veces con los CCTLD en la mayoría de los casos, a veces la registración está limitada a un país específico, puede ser la presencia local o tiene que ser una entidad local registrada en ese país.

Esta matriz es algo que nosotros produjimos hace varios años pero me parece que sigue siendo una buena imagen que muestra la diversidad que tenemos en lo que respectan los TLD en el mercado. Lo que tenemos en la parte superior es el nivel de participación de ICANN en la gestión de un TLD en particular. ICANN participa, como vemos acá en la izquierda, en como se gestionan los TLD's y llegamos a la derecha que son los CCTLD donde no hay ninguna relación documentada con ICANN.

En el medio tenemos otro tipo de subcategoría. Tenemos los TLD's patrocinados que son algunos GTLD's ahora. Después hay algunos contratos con ICANN donde tiene que ver con la política y la comunidad a la que atienden. Tenemos los CCTLD's que han formalizado contrato con ICANN. Ustedes saben que ICANN no usaba el mismo bordaje al principio que utiliza hoy, entonces algunos de los CCTLD originales no tenían una relación escrita con ICANN. No había un contrato formalizado y también tenemos los CCTLD que han formalizado un instrumento que tiene que ver con el programa de responsabilidad.

Esto es en lo que hace a la relación de los CCTLD con ICANN. Si existe este contrato hay compromiso de ICANN y de los CCTLD's pero no es tan pesado como un contrato total o como un contrato completo, no tiene el mismo nivel

de los CCTLD o los GTLD. Lo que vemos acá es que si ven existen estos distintos rangos de responsabilidad o participación de ICANN pasando de los GTLD's a los CCTLD's sin documentación, esto no tiene por qué impactar a la percepción del usuario para saber si el dominio esta restringido o no. Tenemos GTLD que no están restringidos como .com, .net, después tenemos algunos CCTLD's que son sin restricciones como .teca, .tv.

Lo mismo sucede con algunos GTLD que son muy restrictivos o CCTLD muy restrictivos entonces hay una gran diversidad entre la relaciones que existen entre los TLD's ICANN, y como percibe la gente cuan restrictivo es el dominio, con esto tenemos un panorama general. Mis colegas después le van a dar mas detalles en el resto de las presentaciones.

Creo que la siguiente imagen pertenece a lo que dice la presentación sobres los registros no se si Ken Hansen llego. Bien, perfecto. Le sedo la palabra a Ken Hansen.

Ken Hansen:

Estas diapositivas van a tener que ver con los TLD genéricos. Arriba del gráfico vemos la relación entre los registros, los registradores y los revendedores, y básicamente los registros dependiendo del tipo de TLD o del registrador, o del registrador mayorista, o de la red revendedora dependen de los registratarios. Los servicios que los registros genéricos proveen a la actualidad, y esto tiene que ver con el sistema de registración compartida, la registración del DNS que está conectada con SRS que aparece a partir de la infraestructura del DNS y esta infraestructura de DNS puede ser operada por el registro o en algunos casos esto lo terciarizan a un tercero.

También brindan el WHOIS para poder mandar la información del registratario a los registros del WHOIS. Hablamos también del cuidado del cliente los informes, y los soportes de IDN y de IPV 6 que son los nuevos requisitos para los nuevos registros que solicitan. Hay una estructura de precios en el sentido de que el registro fija los precios de dominio por año. Los registradores en si determinan el precio minorista para los registratarios. Y los registros también tienen servicio de Sunrise para la parte de marcas de su lanzamiento. Tienen un precio mayorista en general para la fase Sunrise de lanzamiento de los nuevo GTLD's que tiene que ver con el cargo que se hace por registración. Y los registros actuales tienen un número limitado de 1 o 2 caracteres, y requieren la aprobación de ICANN antes de ser lanzados. La mayoría de los registros con aprobación de lanzamiento por web tienen un proceso de...

Como dije antes, los minoristas determinan la tecnología y la infraestructura. Aquí hay dos modelos fundamentales que buscamos en las nuevas solicitudes de TLD's, algunos registros y partes contratantes de ICANN generan y operan su propia infraestructura de registros, y otros elijen terciarizarla a otros proveedores de servicio de registros. La mayoría de solicitantes han elegido terciarizar este servicio a otros proveedores. Las partes que contratan con ICANN, que terciarizan su servicio de registro, típicamente continúan teniendo responsabilidad por el marketing, los canales de distribución y todo lo que tiene que ver con la promoción.

Hay dos tipos de marketing, hay un marketing de concienciación y hay uno de marca, simplemente para que el mercado sepa que existe un TLD que esta disponible, y también hay marketing que aparece a partir de los canales de registro y que se ofrece a los registradores, y luego se envía como una característica o se promueve el TLD con algún tipo de compromiso de parte del

registrador. Esta es una visión de muy alto nivel de los tipos de GTLD's, por supuesto lo que mas conocemos son .com, .viz, .net, .info.

Esto generalmente son palabras de diccionarios u de industrias específicas que generalmente están abiertas pero que pueden ser restringidas. La mayoría de las veces tienen una redistribución bastante amplia de muchos registradores, por supuesto depende del tipo de TLD y de la demanda que exista para ese TLD específico.

Tenemos luego TLD's de marca, que tienen que ver con programas que generalmente son nombres de empresas, nombres de productos y marcas de servicios. Muchas marcas por supuesto han solicitado palabras genéricas, algunas son muy restringidas. Incluyen nombres de servicios que tienen un registrador de servicio a pesar de que ICANN requiere que cualquier TLD genérico tiene que estar a disposición a través de cualquier TLD acreditado, y generalmente hay un solo registratario que es la marca en sí que selecciona el registrador en el que quieren registrar su dominio y se los acredita si otros no están acreditados. ¿Por qué hacerlo si hay otros que ya seleccionaron su registro? Es decir, en general son registratarios de un solo TLD.

Luego tenemos gráficos, que en lo general son parecidos a los de código de país y están mas bien dirigidos a áreas geográficas que pueden ser abiertas como los CCTLD's que a veces son abiertos o también otras veces pueden ser muy restrictivos. Pueden ser restrictivos por ejemplo para empresas, organizaciones o para aquellos que viven en un área geográfica específica, que muchas veces refiere a una política de nexos.

Luego tenemos los TLD's comunitarios, ustedes a veces lo llamaron TLD's esponsorizados .travel, .museum y estos identifican a las comunidades y contienen criterios de legibilidad de registración. Los registros por lo general

suportan un proceso para poder facilitar la autenticación y la validación de los registratarios como miembros de esta comunidad específica. Y algo nuevo de estos GTLD'S, que tienen algo más que un interés comercial en mente, es que están tratando de tener una causa. Por ejemplo como .bring, o .eco o hay alguien que quiere hacer un .hiv también. Estas son generalmente entidades con fines de lucro y otras son sin fines de lucro. Esta es una visión de bastante nivel. Por supuesto hay muchos otros modelos y a medida que vayan pareciendo en el mercado van a ir evolucionando. ¿Hay alguna pregunta?

Heather Dryden: Gracias por la presentación. ¿Hay algún pedido para hablar? ¿Kenia? ¿Alemania? Y luego continuamos para poder tomar preguntas pero Alemania tiene la palabra.

Alemania: Gracias por esta presentación que fue muy interesante. Puede volver una diapositiva atrás por favor. Al principio es interesante ver que hay posibilidades de vender nombres Premium y que a veces podría haber una subasta. Mi pregunta es, en caso de que haya una subasta, los nombres Premium ¿cómo se hace la adjudicación y la diferencia entre el registrador y el registro? ¿Cómo se adjudica el precio?, porque normalmente es el registro que tiene un precio fijo para todos los tipos de dominio y en este caso probablemente el registro recibe al menos parte de este ingreso adicional. Esa es mi primera pregunta.

Ken Hansen: Voy a decir como funcionaba en el pasado. Nombres con 1, 2 caracteres. Los potenciales compradores en general eran los registradores los que participaban en dar a publicidad esta subasta y entonces se le daba al mejor postor. Lo que

en general se realizaba en una plataforma de subasta donde había varios proveedores que hacían la oferta. Se le daba al mejor postor, se pagaba el registro. Ese mejor postor entonces recibía un código de información y entonces en general se hacía una transferencia al registrador para que pagara el arancel de registración para el TLD según lo cobraba ese registrador. Entonces el general de los ingresos en una subasta un nombre Premium eran compartidos entre quien daba la subasta y cobraba un arancel, y el registro.

Heather Dryden: Gracias por la pregunta y por la respuesta. Podemos seguir adelante con las presentaciones por favor.

Ondrej Filip: Muchísimas gracias. Como han visto anteriormente los GTLD's son diferentes, no son iguales y los CCTLD's también están participando en forma inversa. Para los CCTLD's digamos, los GTLD's son un problema. En parte porque como se vio en las transparencias de Kim, de CCTLD's, estos no están regulados por ICANN. Algunos tienen contrato pero otros no están dentro de este marco de responsabilidad o lo están bajo forma de memorándum y no de contrato. Esto es para recordar que allí no dice como los CCTLD's pueden resolver controversias etc.

Por lo tanto los CTLD tienen relación con algunos países, algunos respetan la jurisdicción nacional y creo que uno de los buenos ejemplos es que algunos CCTLD tienen alguna lista negra de nombres que no se pueden registrar por razones históricas o por otro motivo. También hay muchos puntos específicos en los GTLD's. Los CCTLD's en general tienen su propio sistema de acreditación para los registradores entonces pueden tener condiciones que son muy

diferentes, algunos de los registros pueden seguir la acreditación de ICANN o podrán respetarlo pero esto no es una regla general.

Tienen distintas condiciones y distintos criterios. Por ejemplo presidencia etc. Otras de las cosas que se puede señalar de los registros es que pueden estar en el segundo nivel podemos tener .de, .cz. Podemos tener subdominios en forma directa. Hay países que utilizan un tercer nivel como puede ser Brasil o el Reino Unido. Entonces es muy difícil obtener una sola descripción de los CCTLD's y hay países que incluso los combinan, uno lo puede registrar como segundo o tercer nivel. En eso casos las condiciones pueden ser diferentes. Es muy difícil entonces describir estos dominios con una sola definición.

Hablando entonces de los registros en si mismo, hay registros que son sin fines de lucro, que creo que es la mayoría de ellos pero no estoy seguro de eso. Y hay muchos otros registros, que si son compañía con fines de lucro y obviamente desean ganar la mayor cantidad de dinero posible. La base legal, la estructura de la compañía también por motivos históricos puede ser diferente. Hay muchos CCTLD's que empezaron en un entorno académico. EL Jon Postel, conecto gente que estaba dentro de ese sector para poder operar los dominios.

Como internet surgió dentro de un entorno académico, el encontró mucha gente en las universidades que podían hacer ese trabajo. Algunos otros (...) los TLD's, CCTLD's en las universidades estadales y son operados en la actualidad por las universidades o compañías de investigación o similares. En otros países hay compañías o comunidades locales que pudieron formar una asociación que administra el dominio y hay otro tipo de formas similares como puede ser funciones. En algunos países la operación de las TLD fue transferida a instituciones gubernamentales, entonces muchos de TLD están a cargo de los gobiernos y como dije anteriormente también hay muchos registros que

pertenecen a compañías del ámbito privado y que entonces son propiedad de particulares y no hay participación del gobierno en estos casos.

¿Cómo se vinculan con los gobiernos locales? Hay mucha diferencia, algunos países tienen leyes locales, leyes nacionales que están relacionados con los dominios me parece que Francia es un buen ejemplo. Hay muchos registros que tratan de solucionar el tema haciendo algún tipo de memorándum o firmando algún tipo de acuerdo con el gobierno. Estos acuerdos pueden ser muy diferentes por ejemplo nosotros en CZ tenemos un contrato con la página o un acuerdo un página pero hay acuerdos que pueden tener muchas más, y después hay acuerdos con compañías que no tienen ningún tipo de relación con el gobierno si bien pueden ni siquiera tener relaciones amistosas y esto puede generar problemas, porque a veces vemos nuevas delegaciones.

Un caso especial son los CCTLD que trabajan bajo licencia, no se cual es la palabra adecuada realmente. Y que operan como GTLD por ejemplo .tv, que fue un dominio de Tuvalu pero que bueno lo utilizan varias compañías que operan televisión. Para cada país hay un modelo diferente, todos los modelos son diferentes. Entonces nosotros por ejemplo elegimos esta región donde ahora CZNIC es una organización con un acuerdo con el gobierno de Eslovaquia, que es nuestro vecino tiene un registro que es operado por una organización privada, de lucro, incluso en Polonia existe otro modelo, entonces no hay nada definitivamente que pueda definir a todos la CCTLD.

Teniendo en cuenta entonces que los CCTLD's tiene diferentes criterios de elegibilidad, algunos permiten que cualquiera registre cualquier dominio por ejemplo .cz y algunos tienen restricciones mas técnicas, más administrativas, algunos exigen presencia local, me parece que es el caso de Eslovaquia, uno tiene ser una compañía o una persona de Eslovaquia para poder registrarse.

Hay unos CCTLD que no permitan registrar dominios de personas o restringen la cantidad de dominio que puede tener una institución o una compañía, algunos CCTLD's tienen normas especiales sobre los titulares de derecho, como una empresa y su nombre.

Algunos TLD's exigen un contrato administrativo local, me parece que es el caso de Alemania, uno puede registrar un dominio alemán en cualquier lugar del mundo pero debe tener un contacto administrativo local para la resolución de controversias, etc. Entonces reitero, esto es muy diferente no existe una norma única para todos los CCTLD. En lo que tienen que ver con la resolución de controversia, ustedes saben que en los GTLD's tenemos un sistema que se llama UDRP, es un sistema uniforme de resolución de disputas, y algunos CCTLD se atienen a ese sistema.

Hay algunos que le han hecho algunas modificaciones pero no todos lo utilizan. Unos CCTLD's pueden utilizar procedimientos de arbitraje según lo mencione la legislación local. Por ejemplo acá en la República Checa se utiliza el arbitraje para un registrador de dominios que quizás registre un dominio pero no compense con dinero a la compañía o a la persona que le inicia juicio. Algunos países no utilizan este instrumento sino que directamente asisten a los tribunales ordinarios locales. Hay algunas otras cosas donde por ejemplo en la .eu es un sistema completamente diferente de cómo se resolucionan las controversias. Y me parece que con esto termino mi presentación. Muchísimas gracias.

Heather Dryden: Muchísimas gracias. Ahora tenemos a Tm Cole y después a Matt Serlin.

Tim Cole: Soy Tim Cole. Soy del grupo de registradores de la ICANN. Nosotros verificamos la acreditación de registradores así como la interface continua con ICANN en cuanto a la administración de los contratos, etc. Vamos a mirar esta diapositiva en unos minutos, también están los materiales que ustedes recibieron, simplemente porque creemos que cuenta una historia.

Empecemos en nivel del registro y hacia la izquierda vemos que la historia empezó o empieza cuando ocurren las distintas opciones, cuando se registra el nombre a través de la existencia de la registración y luego bien a la derecha vemos qué ocurre cuando expira el nombre. Va a haber varias personas que van a hablar de los distintos segmentos, por ejemplo en cuanto a los revendedores o a los servicios del proxy, y cuales son los servicios que se pueden ofrecerse a lo largo de la vida de este nombre, y final mente que ocurre al final del periodo. También sé que hay una pregunta sobre como aceptamos los registradores y como los colocamos en un contrato. Quisiera decir que mi equipo verifica el proceso de solicitud. Tenemos muchas solicitudes, hemos recibido más de 40 preguntas y tenemos también documentos de soporte. Todo esto cubre la capacidad financiera, como van a llevar adelante sus negocios, la capacidad técnica. Y también hay varias preguntas en cuanto a que tienen que demostrar su conocimiento de las políticas de consenso y el contrato si. Es decir que puedan demostrar que si convierten en registradores aprobados si es que van a saber que es lo que hay que hacer. También llevamos adelante varias verificaciones de contexto en cuanto a qué ocurre si tenemos un tercero proveedor, que hace sus verificaciones en su propio país, que ocurre en caso de quiebras, en caso de juicios y que es lo que hay en algún registro público sobre estas empresas.

A lo largo de la vida de este registrador hay un contrato y al final de cada plazo los verificamos por una nueva renovación. Esta es una revisión general del

contrato. Ahora quiero cederle la palabra a Matt Serlin que es el presidente de la unidad constitutiva de registradores y que les va contar un poco sobre registradores en sí y les va a presentar a otros.

Matt Serlin:

Gracias Tim, vamos a la diapositiva siguiente por favor. Esto que vemos es una representación gráfica del gasto de registradores acreditados de ICANN y lo que vemos es que tenemos alrededor de mil registradores acreditados aproximadamente, sin tomar en cuenta los revendedores de estos registros. Por eso mi colega Jeff luego va hablar sobre esos revendedores, pero creo que es justo decir que si analizamos la distribución vamos a ver que hay mucha actividad de revendedores en regiones donde no hay muchos registradores acreditados por ICANN. Por eso Jeff Eckhaus nos va a hablar sobre algunos de los motivos y de las decisiones comerciales que generan que alguien se convierta en un revendedor y cual es el perfil de esos revendedores.

Otro punto que quiero mencionar es que en los negocios de los registradores hay muchos modelos de negocios vamos a hablar específicamente sobre algunos de ellos como grupo diverso. Tienen como objetivo a mercados muy específicos en algunos casos, usuarios muy específicos en otros, y como el registrador es generalmente la cara del sistema de dominio hasta el consumidor final y el usuario final, son muy diferentes como ustedes se pueden imaginar. Tim habló sobre los acuerdos y procesos de acreditación que tienen los registradores con ICANN y lo otro importante para tener en cuenta es que una vez que un registrador es acreditado por ICANN, no tienen que firmar contratos individuales con todos los operadores de registro. Por eso no todo registrador acreditado por ICANN vende o almacena todos los distintos GTLD's y ciertamente no los CCTLD's, por eso los registradores pueden elegir solamente

vender .com, y .net como dominio, y cualquier combinación de los GTLD's que están disponible en la actualidad, entrando o generando, firmando un acuerdo específico como un .base.

Luego tenemos el grupo dentro ICANN que representa a los intereses de los registradores, tienen alrededor de 90 miembros y representan el 75% de los GTLD's que están registrado en actualidad. Es una buena representación realmente de nombres que están registrados y que están hechos por miembros de la unidad constitutiva de partes interesadas. Este es un grupo que es muy activo en las cuestiones de política que ocurren en la ICANN y que nos afectan en nuestros clientes y también en forma operativa. Ben y Jeff van a hablar sobre modelos comerciales específicos por si ustedes quieren recibir alguna información, esperamos dejar mucho tiempo para las preguntas también.

Ben Anderson:

Muchas gracias Matt. Yo soy Ben Anderson trabajo para el grupo NBT, somos un registrador con sede en el Reino Unido, trabajamos con muchos modelos pero básicamente hacemos la gestión de nombres de dominios corporativos. Hay nombres que se registran como NetNames y Markmonitor, y que se concentran en los negocios y nada más. En general los registradores corporativos y su mix de GTLD Y CCTLD, en toda su cartera de .live me parece que aquí falta una transparencia.

La relación entre el registrador corporativo y su cliente son contratos bastante voluminosos, que duran bastante tiempo. Esto clientes pueden representar a gobiernos, organismos internacionales. Estos son algunos de nuestros clientes por ejemplo los gobiernos que ustedes representan. Nosotros damos registros o registración de dominio y compañías similares a las nuestras también dan productos complementarios, una suite deservicio que tiene que ver con

protección de marca, que les permite entonces hacer un seguimiento, y llegado el caso iniciar un juicio por un abuso en línea de la marca. Además de lo que es la registración básica. Los registradores corporativos también hablan con los organismos encargados de aplicación de la ley y hacen ciertos cumplimientos en nombre de sus clientes.

La siguiente imagen por favor, cuando hablamos de los registradores de consumidores, en este caso estamos hablando con registradores que hablan con pequeñas empresas y con individuos. Tienen un alto volumen, la mayor parte de estos registradores tienen un modelo de negocio que es transaccional, o sea ellos reciben pagos en línea a través de PayPal o por tarjetas de créditos. Y lo que ofrecen son servicios en paquete u ofrecen alojamiento o hosting así como plantillas de diseño de web, etc. Esto le permite a las pequeñas empresas salir a operar en línea y tener una presencia en línea. Es una relación un tanto más distante, todo se hace a través de paneles de control y no de un servicio de gestión que usan los registradores corporativos. Ahora le voy a pasar la palabra a Jeff, y él va a hablar del modelo de los revendedores y de otros modelos.

Jeff Eckhaus:

El término “reseller” o revendedor es un término en que algunos entienden el modelo y yo quiero que todos puedan tener una visión general de ese modelo, saber quienes son los jugadores y como interactúan unos con otros. ¿Qué un revendedor? En un término simple es una entidad o a veces hasta un individuo que entra en contrato con ICANN para vender nombres de dominio. Muchas veces vende otros servicios complementarios.

El revendedor va usar la infraestructura del registrador para gestionar los nombres de dominio. Este modelo ustedes pueden verlo en otras áreas como la de telecomunicaciones, los servicios wireless, otros revendedores que aparecen

allí que quieren tener su propia infraestructura técnica. Dado que el registrador mantiene la infraestructura técnica, el revendedor va mantener la relación con el cliente, es decir que van a hablar con sus clientes, van a llegar a ellos pero quizás puedan terciarizar otras funciones como el soporte del cliente o las funciones de pago. Esto lo decide el revendedor dependiendo de cuan grande o cuan pequeño son, o cual es su especialidad. Y debo decir que hay una mezcla en la que se da soporte a ciertos revendedores y es mas bien como elegir que es lo van a hacer.

Para saber cuan grande es esto algunos de los registradores de los mas grandes que hay tiene mas que 5000 registros en si, otros tienen alrededor de 3000, en la empresa donde yo estoy trabajando. Este es un mercado bastante global, bastante grande y como vimos antes en el mapa en algunas de las regiones hay muy pocos registradores acreditados por ICANN pero para los revendedores que pueden dar servicio a esas áreas no podría darle números específicos.

La mayoría de los países en América del Sur y muchos en Asia en el que solamente quieren registros acreditados por ICANN, ahí se pueden comprar nombres de dominio y se puede hablar a la gente en su propio idioma y tener una presencia local sin tener que ir al mercado norte o Europa.

Vamos a ver ahora quienes son los revendedores de nombres de dominio. Son los portales más importantes y motores de búsqueda, ellos son los revendedores principales, ellos ofrecen nombres de dominios junto con otro servicio, los mismo ocurre con las empresas de telecomunicación ISP's, otros son proveedores de alojamiento Web que también venden nombres de dominio, pero también hay revendedores de nombre de dominio al por menor que se lo venden al público y que deciden no tener la infraestructura ellos mismos.

Por último, hay empresas que ofrecen otros servicios adicionales, es decir quieren ofrecer servicio de nombres de dominio pero no es el servicio principal que ofrecen. Son sitios que ofrecen a personas a gestionar su negocio y también le dan el nombre de dominio pero no deja esto de ser su negocio principal, es decir que no van a construir una infraestructura.

Pasamos a la siguiente. ¿Por qué elegir convertirse en un revendedor de dominios? Como decía el costo es uno de los factores principales no es simplemente firmar y convertirse en un registrador acreditado por la ICANN para vender nombres de dominio, como ustedes saben esta es una parte importante de infraestructura internet y hay estándares que tienen que ser cumplidos. Hay una buena solución que a veces no funciona. Que hay que cumplir con estándares. Para mucha gente no es posible tener la capacidad económica de construir infraestructura por eso ellos confían en los registradores para que les brinden sus servicios.

Otra parte es que alguno de ustedes quizás no la saben, pero la acreditación en ciertos GTLD's requiere pagar costos de seguro muy importantes. Esto es para las personas que no solo están en Estados Unidos y Europa sino también en países en desarrollo que no tienen la capacidad de obtener estos contratos de seguros tan importantes para poder empezar a vender ciertos GTLD por eso se convierten en revendedores y pueden venderlos. Cosas simples como costo por nombre de dominio muy bajo para tener economía de escala y tener un mejor precio.

Y la otra parte escribe, los honorarios de ICANN. Esto se refiere a que hay que seguir las políticas y las cuestiones para convertirse en un registrador. Hay que venir a estas reuniones entenderlo todo y hay un costo muy importante allí. Para muchos revendedores no es posible revender y por eso van a confiar en el

registrador para ver cuales son esas políticas, cuales son las políticas de consenso y confían en nosotros como registradores para que les hablemos de ese temas. Estas son algunas de las razones principales.

¿Cómo interactúan los registradores con los revendedores? En lo general, lo hacen a través de un API o también tienen un Web store, una tienda web que pueda generarles una marca y como dije antes los revendedores mantienen relaciones con los clientes pero pueden terciarizar otras funciones al registrador o a otro proveedor. Esa es una visión general del modelo de registradores y revendedores. Sé que había algunas preguntas acerca del servicio de privacidad y del proxy, pero quisiera darles una explicación que significa esto en términos simples.

El termino requisito de WHOIS indica que los registradores de dominio tienen que incluir el nombre, la dirección, el numero de teléfono y todo lo que esta públicamente listado, y se puede pedir en cualquier momento. Algunas personas no quieren dar esa información y no quieren que se pueda ver muy fácilmente. ¿Entonces que hacen? Brindan su propio información de contactos los proveedores, en los datos del WHOIS y cuando viene un pedido lo redirigen al registratario original.

¿Quiénes son los proveedores? Generalmente son los registradores de nombres de dominios que compran el dominio por primera vez y lo ven como una opción en sus participantes lo compran a través del registrador de dominio. Y otro que es muy popular es a través de estudio jurídicos, que compran nombres de dominios en representación de sus clientes porque los clientes podrían estar involucrados en una función y una inquisición, o algún otro tema entonces el estudio jurídico se ocupa de eso. Otros son revendedores, puede haber revendedores que ofrecen su propio servicio de privacidad y el otro que es muy

grande son los especialistas de protección de marcas. A estos se refirieron también mis colegas, pueden tener un cliente que lance un nuevo producto que quiera registrar ese nombre de dominio. Pero no quiere necesitar a la gente sobre cual es ese producto por eso esos registradores de protección de marca pueden actuar como servidor de privacidad y van entonces así proteger a sus cliente. Lo último que quería agregar es que alguna persona ofrece esto gratis y otros son servicios pagos. Esto es todo lo que tengo que decir sobre el servicio de proxy y privacidad.

Heather Dryden: ¿Qué significa API?

Ben Anderson: API significa, application program interface/programa de interface de aplicación. Es una forma fácil interactuar donde uno puede entender muchos de los llamados que quiere hacer y lo hace entonces a través de la API.

Kurt Pritz: Gracias Heather, bueno no se cuanto tiempo nos queda para las preguntas. Tanto a mí y para mis colegas. Quiero recordar que esto es nada mas un pantallazo general de cual es el mercado puede haber un cambio sustancial con la introducción de los nuevos GTLD. Nosotros anticipamos que va a haber cambio porque va a haber entonces una copropiedad entre los registradores y los registros esto va generar cambio. Los GTLD's en lugar de tener distintos contratos, van a tener un contrato común. La idea es tener nueva protección para marcas y también medidas sobre conductas maliciosas para que beneficie el ambiente y con la innovación también creemos que va a haber fracasos. Va a haber fracasos en algunos registradores pero no registros. Entonces tenemos

protección programada para los registradores y para los registratarios, y en la planificación del nuevo GTLD se han hablado también de otras categorías TLD's.

Pero la verdad que son muy difícil de poner dentro de categorías es por eso que van a haber una de marca TLD, algunos le van a permitir a los empleados registrarse otros a los empleados, unos nombres geográficos unos van a ser comerciales, algunos van a ser cerrados, van a representar sobre los gobiernos y van a permitir solo los registros de los gobiernos, los IDN's van a tener comunidades y TLD's de comunidades, algunos van a ser utilizados para infraestructura. Entonces ahora nos hemos acostumbrado un léxico de nombres geográficos o marcas, pero ahora vamos a ver nuevos tipos de TLD's en todos los sistemas comerciales. Esto es el futuro, quiero agradecerles a todos quienes han realizado su aporte con el permiso de Heather, les pido ahora que si empecemos con las preguntas.

Heather Dryden: Gracias Kurt, ¿existe alguna pregunta en la sala o algún comentario de los miembros de GAC? Argentina, toma la palabra la representante de Argentina.

Argentina: Muchísimas gracias Sra. Presidente. Muchísimas gracias por la presentación que resultó muy útil. Yo tengo una pregunta para, perdón no recuerdo su nombre, Jeff y para Tim. Vi el mapa creo que hay nombre que faltan allí porque me parece que en Colombia hay dos registradores ahora. No estoy seguro si estoy de acuerdo contigo, Jeff. Respecto a la comunidad que América Latina reciba servicios de revendedores, no estoy diciendo que no son buenos pero quizás no sean suficientes. Veo esta brecha entre los 300 registrados en los Estado Unidos

y varios en Canadá. Canadá tiene una población similar a la de mi país y nosotros tenemos uno.

Entonces mi pregunta es. ¿Por qué sucede esto? ¿No será demasiado difícil si ser un registrador acreditado? o es que no hay necesidad de tener tantos registradores acreditados sino que basta con los revendedores. La pregunta es ¿por qué esta brecha tan grande en términos geográficos? Hay otra pregunta para Kurt. Los nuevos GTLD, yo no entendí exactamente entre las relación con los registradores y los registros. ¿Van a vender a través de los registradores, va estar todo el modelo integrado? Gracias.

Heather Dryden: Bueno para la primera pregunta entonces. Hay alguien que tiene que responderla. No era nada más que una pregunta. Jeff quiere responderla.

Jeff Eckhaus: Estoy de acuerdo, me gustaría ver. Yo como vice presidente de los registradores, nosotros estamos buscando este trabajo de extensión que llama participación de otros países y que existan más registradores. Es algo con la que estoy totalmente de acuerdo y me encantaría ver más registradores de América Latina y de esas áreas. Creo que... nos sé, no puedo explicar porque algunas de esa entidades no son registradores. Me parece que es un proceso difícil. ICANN creo que ha trabajado mucho para que existan menos fracasos de registradores y por eso creo que han subido bastante la bara.

Entonces resulta difícil. Hay compañías que dicen, nosotros no podemos llegar tan alto, no tenemos el tamaño suficiente. Es por eso que vamos por los revendedores, mi compañía les da un servicio tan bueno que para ello no lo necesita, pero para ser un registrador son demasiados los requisitos. Ahora

nosotros tratamos de hacer nuestro trabajo de extensión en estas regiones y tenemos un grupo de revendedores con registradores acreditados. Lo hemos visto, no solo con nosotros sino con otros registradores, pero mi parece que es un camino como diciendo bueno soy revendedor, vendo dominios y después doy un salto más alto de convertirme en registrador acreditado por ICANN.

Heather Dryden: Gracias por la respuesta Jeff. A la segunda pregunta, me parece que era Kurt quien debía responder.

Kurt Pritz: Gracias Heather, en los GTLD's existentes no puede haber o hay restricciones para la cotitularidad. En el caso de los nuevos GTLD no hay restricciones para la cotitularidad entre registradores y registros. Para los nuevos GTLD's existe un proceso donde se puede pedir que se levanten estas restricciones.

Heather Dryden: Gracias, tengo Países Bajos en primer término.

Países Bajos: Mi pregunta tiene que ver con algo que mencionó Olga, respecto del efecto de cuantos de los espacios de nombres de dominios genéricos esta cubierto por registradores acreditados con ICANN. Quizás esto tenga que ver, la primera pregunta, con más de tener una impresión sobre los espacios de nombre de dominios. La segunda, ¿cuáles son los beneficios para los registradores? ¿Cuál es el beneficio realmente que tienen los registradores o que le pueden dar a sus clientes? Gracias.

Heather Dryden: Bueno, tenemos dos preguntas acá, no se quien puede dar una respuesta. Bueno el orador no se identifica.

Orador: Voy a responder a la segunda pregunta creo que este es el beneficio que un registrador acreditado por ICANN puede participar del proceso. Creo que ese es el mayor de los beneficios porque uno puede garantizar a sus clientes en primer lugar que uno llega, como mencionó Jeff, habló de un alto nivel, un proceso muy estricto para llegar a estar acreditado por ICANN entonces el cliente puede saber que el registrador ha cumplido con ese proceso. Hay cosas que finalmente, después de haber aprobado este proceso para acreditación van a redundar en beneficios de los usuarios.

Heather Dryden: Bueno gracias por esa respuesta que creo que nadie esperaba.

La otra pregunta me parece que hay mucho interés en los gobiernos para tener una evaluación real de cuanto del mercado, cuanto del dinero va a la actividad de los registradores en comparación con los revendedores. Me parece que estos son datos importantes para poder entender un poco mejor, bueno vuelvo a las lista de los oradores. Suecia por favor, toma la palabra la representante Suecia. Muchas gracias.

Suecia: Muchas gracias Heather y muchas gracias por la presentación, realmente es muy interesante ver todo este panorama general y saber que se esperan grandes cambios. Querría verificar si entendí bien, y tengo una pregunta. Creo que mencionaste Kurt que hasta el momento no había ningún fracaso, ninguna quiebra de registrador. Pero no se, dijiste que podía haber más en el futuro. ¿Entonces que tipo de fracaso esta previendo para el futuro?

Kurt Pritz: Personalmente existen 22 GTLD's y algunos son muy pequeños, siguen pequeños pero creo que van a seguir prestando servicio de nombre a sus clientes. Lo que se anticipa que va a ver mas de 1000 GTLD's y que entonces va a haber fracasos, va a haber quiebras como sucede cuando hay empresas nuevas. Y algunas de estas nuevas entidades van a dejar el negocio para cuando no puedan cumplir con los costos. ICANN quiere fijar algunas protecciones, si no se puede dar una carta de crédito para seguir operando la idea es que en este momento se disuelve el registro. La idea es que los registratarios tengan una forma de hacer un aterrizaje suave para no salir del negocio o no perder lo que invirtieron. Pero creo que va a ver mas quiebras en el futuro y nos tenemos que preparar para ello.

Heather Dryden: ¿Quieres agregar algo Jeff?

Jeff Eckhaus: Si quería responder brevemente la pregunta anterior que tuvo que ver con la cantidad de registraciones de nombre de dominio en los revendedores y los registradores, y cuando es el flujo de dinero. No importa cuanto uno cobre porque es muy difícil dar cifras en dólares pero si podemos hablar de una estimación en volumen de la cantidad de GTLD que hacen a través de revendedores o directos como registradores acreditados de ICANN. Creo que habría que ver quienes son los principales revendedores, cuantos dominios tienen bajo registración y creo que es entre el 30% y 50% lo que se vende a través de revendedores. En comparación con lo que se vende directamente por los registradores. Creo que si una profundiza un poco más, puede analizar cuanto se cobra y utilizar en lugar del monto en dólares, el volumen de la

prospectiva de volumen, las registraciones, las estimaciones estarían alrededor del 30% y 50%.

Australia:

Muchas gracias por las presentaciones. Realmente se las agradecemos. Querría dar un paso atrás en un segundo y mirar la sesión desde otra perspectiva. De lo que surgió en Costa Rica básicamente entre los debates de la Junta y GAC, y lo que era la función de cumplimiento de contractual de ICANN; para hablar de las siguientes series de debates porque nosotros necesitamos información de la Junta Directiva sobre las relaciones bajo contratos que existen en la industria DNS.

Yo lo que querría entonces, es dar un paso al costado y preguntar, cual es el rol de ICANN dentro de esta industria. Porque es muy útil tener este debate para saber sobre que base estamos hablando, particularmente entender si estamos hablando que el 30% 50% de las registraciones las hacen los revendedores.

Me interesaría saber como primera pregunta ¿Dónde esta la responsabilidad la rendición de cuentas dentro del modelo de los revendedores? Porque ICANN dijo que iba a tener contratos directos con los registros y con los registradores. Me parece que esto no es así con los revendedores. Los revendedores tienen un contrato el registrador directamente. Entonces, si escucho ejemplos donde dicen que los registradores tienen miles de revendedores y no tienen contratos, y también escucho que ICANN es parte de la acreditación del registrador porque hay muchas preguntas, hay mucha diligencia debida, etc. Entiendo correctamente, si digo que por ejemplo, los registradores tienen la misma actividad con miles de revendedores y llevan a cabo el mismo procedimiento, porque no ser así eso es una preocupación para ICANN o no? Me gustaría que los miembros de la Junta aquí presente pudieran decir porque la industria de

DNS en términos globales se ha concentrado en los contratos con los registros, en los contratos con los registradores ahora particularmente, pero la mitad de las registraciones de dominios viene de revendedores. Entonces, ¿cual es la factibilidad que tiene y la visibilidad que tiene ICANN de verificar el cumplimiento de estos revendedores?

Heather Dryden: Gracias Australia. ¿Alguien quiere responder a esta pregunta?

Jeff Eckhaus: Gracias por la pregunta. En primer lugar querría empezar diciendo que desde mi punto de vista lo que yo he visto, es que no hay evidencia concreta de que los revendedores crean más problema desde cumplimiento que los revendedores directos. Parece que se ha hablado mucho del tema de los revendedores pero también digo que no he visto grandes problemas con los revendedores más que con los registradores acreditados de ICANN.

Para dar una respuesta directa sobre quien tiene la responsabilidad. Somos nosotros los registradores que tenemos la responsabilidad. Cuando nosotros hacemos el contrato con los revendedores y les permitimos vender dominios, nosotros no delegamos. Nosotros somos los responsables directos por el cumplimiento de contrato con la ICANN, entonces es como decir lo nuestro para acá no, es decir nosotros sabemos que somos responsables.

En nuestro contrato tenemos una disposición que dice que somos nosotros los revendedores. Y hay un revendedor que hace cosas que no son correctas o no responden, nosotros como registradores somos los responsables y tenemos que manejar la situación, el pedido puede venir de una agencia de cumplimiento con la ley, de ICANN, no importa; nosotros somos los responsables, sabemos que

nosotros tenemos el contrato con ICANN y que nosotros somos los responsables en última instancia.

Heather Dryden: Gracias, bueno entonces vamos a darle la pregunta a la Junta Directiva para después, ahora tenemos Portugal, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. Representante Portugal por favor tiene la palabra.

Portugal: En primer lugar muchísimas gracias por esta presentación de la taxonomía del mercado DNS porque vimos un panorama, alguien mencionó el paisaje para entender bien qué significa. Yo también podría decir que esperaba que en esta descripción del mercado del servicio del nombre de dominio pudiéramos hablar de la funciones regulatorias en este mercado. No vi mucho en las presentaciones y por ejemplo, se habló de licencias y contratos, se hablo un poco de contrato aunque no se hablo mucho de las funciones de los contratos. También sobre la misión de reglamentación o adopción de normas, o protección a los consumidores o usuarios, auditoria y evaluación, o monitoreo y procesamiento o indicadores de procesamiento utilizando encuestas para analizar los resultados de estas funciones. Entonces yo me pregunto porque no escuchamos hablar de esto. Se supone que la audiencia conoce bien estos elementos, el GAC quiero decir, o es porque no es fácil presentarlo y necesitan de más trabajo para presenta todos estos datos, o no sé. ¿Va ver alguna otra sesiones en donde van abordar a estos temas? Me gustaría escuchar esa información sobre estos temas que planteé gracias.

Heather Dryden: Gracias Portugal. Tiene la palabra Alemania.

Alemania: Gracias presidenta. Habla Alemania. En cuanto el modelo de registradores y registratarios que se ha presentado, me pregunto si este modelo no limita los nuevos negocios, las nuevas empresas y las nuevas innovaciones en un mercado nuevo GTLD's creo en particular, estoy pensando en particular el valor agregado. El valor que se le pueda agregar a los nuevos dominios. Y como modelo nosotros sabemos que está preparado para otro tipo de mercado, antes del principio de ICANN o había otros desafíos en el mercado y creo que ahora estamos en una situación en la que vamos a un mercado. Me pregunto, si la práctica que tuvimos en el pasado quizás sea un poco restrictiva en cuanto los nuevos servicios.

Los segundo es que también encontramos comunidades más pequeñas que han solicitado nuevo GTLD's. Esto va más bien en dirección de Argentina quizás, si es que estas comunidades podrán encontrar registradores que puedan vender dominios para ellos. Estoy pensando en empresas más pequeñas y que quizás tengan problemas en este sentido.

Mi siguiente pregunta tiene que ver con que fue interesante ver la comparación entre los CCTLD's clásicos porque sabemos que en cuanto a las restricciones, los desarrollos dentro la última década implicaron que las restricciones se levantaban y en otros casos había restricciones nuevas.

Mi pregunta es, si en el entorno de los nuevos GLTD's yo estoy pensando en algunos requisitos que puedan surgir de las políticas publicas. Por ejemplo, si nosotros experimentamos un nuevo GTLD. Que se presenta en el mercado pero que funciona desde un punto de vista de política publica, no muy bien; si es que le vamos a pedirle al registro que cambie la política de registro, es decir si es posible que esto ocurra o implicaría complicar aun más el mercado. Porque no

es solamente el registro el que se involucra, sino los registratarios y los revendedores.

Heather Dryden: Gracias Alemania, quieren brindar una respuesta.

Kurt Pritz: Se puede dar una respuesta parcial. Son preguntas muy perspectivas y muy profundas. Yo considero que el mercado actual puede convertirse en un modelo de negocio muy restrictivo. Parte de este debate ocurrió en la integración de protocolo, allí se acordó que las restricciones sobre la cotitularidad de los registradores y los registros podrían ser levantadas. Poniendo en la balanza esto, respondí antes la pregunta de Portugal, el acuerdo del registrador y del registro brinda unas protecciones para los consumidores al establecer ciertas obligaciones para los registros y los registradores. Para la presentación de nuevo GTLD's va a ser muy complicado, me parece a mí, eliminar un conjunto de acuerdos y mantener el mismo tipo de protección. Los mercados siguen allí y mantener esa protección es algo que se debería hacer pero usted está planteando una excelente debate de políticas para mas adelante.

En cuanto su segunda pregunta, sobre el interés público donde se pide que un nuevo GTLD cambie las restricciones de registración. Yo considero y esto es una especulación de mi parte, ustedes saben que hay un asesoramiento al GAC sobre temas de política, que con algunas definiciones afectan a todos los GTLD's y pueden ser apuntados hacia un lugar específico. Las políticas se pueden escribir para afectar el comportamiento de las políticas de registros de un solo TLD en el cual usted esta sugiriendo que esto podría ser posible este es otro debate que deberíamos tener en cuanto como avanzar en este sentido.

Heather Dryden: Gracias Kurt. Tengo ahora al Reino Unido, Estados Unidos, Kenia y creo que vamos a ver que pasa al cierre de esta sesión. Así que habla Reino Unido.

Reino Unido: Gracias Presidenta, gracias a todos los que han contribuido a esta convención de expertos en el mercado. Creo que es muy interesante tocar los temas en cuanto a como los nuevo GTLD's van a impactar y ciertamente explorar que va ocurrir en el futuro. Todos anticipamos que esta va ser una oportunidad para la innovación y para nuevos modelos comerciales, etc. Por eso el punto que se ha mencionado tiene mucha razón para nosotros.

Es muy interesante. Quisiera volver a esta relación entre los registradores y los revendedores. Yo dije antes, en cuanto a la implementación de las recomendación sobre aplicación de la ley y las negociaciones entre ICANN y los registradores existe allí la responsabilidad, la rendición de cuentas y mi pregunta se relaciona a eso y por eso le quisiera ceder el micrófono a mi colega para que haga la pregunta.

Benedict Addis: Hola, habla otra persona. Le agradezco mi Señora presidente por permitirme hablar. Quisiera compartir una frustración que nosotros del equipo de negociación de aplicación de la ley hemos tenido en este sentido. Si algo malo ocurre en un nombre de dominio y nosotros vamos a los registratarios y decimos, ustedes son los que hicieron esto. Es decir, quien tiene este nombre de dominio que ustedes pagaron. Yo diría, bueno nosotros somos un registrador general y hay que hablar con un revendedor para tener esa información. Ahora, a veces podemos hablar con los revendedores, a veces ellos responden o tal vez

no. Pero me sorprende y Jeff ha dicho muy claro, y nosotros también decimos en RAA que se habla con el registratario pero en la practica de nuestra experiencia, la verdad es que el registratario no tiene esta información a su disposición y a veces no pueden obtener esa información y la agencia de la aplicación de la ley tampoco puede hacerlo.

Yo quiero relacionar lo que propusieron Jeff y Matt para resolver esto que es un tema diario para la aplicación de la ley. Gracias.

Jeff Eckhaus:

Quisiera dar una respuesta rápida. No creo que nosotros no cumplamos cuando una orden judicial si alguien nos pide información, y como información de anécdota ¿si hay un orden judicial? dice Jeff. Nosotros siempre brindamos esa información a ellos. Por eso yo creo que tenemos que poner una línea y decir nuestro registrador no esta cumpliendo con ordenes judiciales y si nosotros tratamos de ayudar no siempre podemos porque la aplicación de la ley en otros países, o a veces hay gente que nos pide información, pero en cuanto las ordenes judiciales yo le voy a decir que nosotros cumplimos que las respondemos. Y creo que lo importante aquí, es que hay que recordar que la responsabilidad que nosotros tenemos es la relación contractual con ICANN y el cumplimiento contractual parte de esa información, yo no creo que sea parte de la función con el cumplimiento contractual. La aplicación de la ley y el pedido de información, yo no estoy muy seguro si lo entiendo bien o no pero no sé si esto ocurre. Debe de estar dentro del cumplimiento de la aplicación de la ley de ICANN y la de RAA.

Heather Dryden:

Gracias.

Quisiera preguntar, ¿se esta asumiendo que el registrador tiene la información?, ¿sobre la base de que se dice esto?, ¿sobre la base de que la van a brindar esa información? Lo que Benedict dijo es que no se pueden tener los datos o bien que el revendedor no los tiene.

Jeff Eckhaus:

Yo no asumiría que lo tienen. Muchas veces el revendedor tiene la información pero como dije hay distintos modelos, distintos momentos en que el revendedor tiene esa relación con el cliente y ellos toman ese pago de cliente de ello. Ellos tienen esa relación de uno a uno y muchas veces el revendedor no quiere compartir esa información y cuando nosotros le decimos, danos por favor esa información ellos quizás no quieren compartirla.

Muchas veces hay empresas muy grandes que dicen no vamos a compartir esto con ustedes pero si lo tienen que hacer con una orden judicial que dice que ellos tienen que hacerlo. Probablemente con una orden judicial ellos lo van a hacer pero nosotros, muchas veces la tenemos y no se las damos. Generalmente el revendedor es el que tiene esa relación. Muchas gracias. Estados Unidos por favor.

Estados Unidos:

Habla Estados Unidos, quisiera unirme a mis colegas al expresar el agradecimiento por todos los oradores que han hablado hoy y que nos han dado un entendimiento un poco mejor del que teníamos antes. También quisiera hacerme eco de los comentarios que hicieron mis colegas cuando hablaron con la conexión entre Australia y Portugal que lo expresaron muy bien. Y del interés principal que muy claramente se presento en el comunicado de Costa Rica, es decir que nosotros queremos entender mejor la conexión entre la autoridad autorregulatoria de ICANN que se encuentra en los contratos, en las relaciones

que ustedes tienen con los registratarios y registradores y esa es el área en la que tenemos que focalizarnos.

Ahora que estamos hablando de los números y voy expresar o demostrar mi ignorancia. Yo se, no soy economista pero estoy impresionado porque tenemos alrededor de 1000 registradores acreditados muchos de los cuales ahora nos están diciendo que no son distintos sino que muchos son miembros de la mismas familias. Y tenemos alrededor de 8000 revendedores. Entonces desde una perspectiva del gobierno, si empezamos a mirar esto números un poco distintos empezamos a comentar, son 8000 jugadores del mercado que están sujetos a alguna cuestión contra actual, cualquiera que sea la disposición contractual que se trate o lo adecuada que sea.

Luego tenemos alrededor 8000 o posiblemente más entidades que no están sujetas a ningún tipo de disposición o contrato. Esto nos da una pausa y allí creo que es donde debemos llegar, de hecho. Hay muchos actores en el mercado que se están involucrando directamente con nuestros consumidores en todo el mundo. Los cuales pueden de hecho y en realidad no lo hacen. No logran ninguna disposición contractual, es decir que a mi me preocupa, y de nuevo voy a mostrar mi ignorancia en cuanto a si estos números muestran algo que está mal en el mercado impidiendo el ingreso de la nueva competencia o nuevos ingresantes.

Por eso sería muy útil poder entender si podemos conocer las motivaciones de quien impone los altos costos de seguro. Es esto parte de convertirse en un registrador acreditado y es esto algo nacional o yo confieso realmente que no se la respuesta a nada de esto. Sería útil que nosotros podamos entender cuales son las fuentes de los altos costos porque para algunos gobiernos, si uno tiene

el privilegio de vender algo o a un consumidor, eso muchas veces viene con una responsabilidad.

Nosotros estamos tratando de entender exactamente adonde esta ese equilibrio, pero lo que es mas importante estamos tratando es decir, nosotros somos asesores de la Junta de ICANN y por eso estamos tratando de entender como darle forma a nuestro consejo, a nuestro discernimiento, dentro del acuerdo, por eso queremos entender cual es el acuerdo, cual es el alcance que ustedes están mencionando.

Nosotros necesitamos focalizarnos en que es lo que esta dentro del alcance de ustedes y probablemente eso nos indica que no les vamos a presentar a ustedes una serie de recomendaciones para mejorar el RAA. Por eso hay varios cambios que quisiéramos ver y creo que este apetito de ir más en profundidad a lo que ocurre en el mercado que nosotros no tenemos me parece a mí que sería útil saber si es que ICANN sabe cuantos revendedores hay.

¿Sabemos nosotros que registradores hay que hacer responsable por el comportamiento de eso revendedores, tenemos esa información, tienen ustedes esa información, tienen los nombres de esos revendedores, rastrean eso? ¿Saben ustedes cuales son esos contratos? Por eso les digo esto y les agradezco nuevamente, sé que esto dispara el hecho de que necesitamos tener mas datos factuales para poder tomar decisiones más informadas. Gracias.

Heather Dryden: Gracias Estados Unidos, y ahora creo que Kenia tiene la palabra final.

Kenia: Sr. Presidente, quisiera también agradecer a los colegas por esta presentaciones y para continuar con lo que decía mi colega de Estados Unidos, quisiera re enfatizar este tema de investigar estos temas de responsabilidad, rendición de cuentas, los revendedores y especialmente los números. Pero también quisiera volver a las cuestiones iniciales de las preguntas iniciales de mi colega de México.

Quisiera dejar en claro que nos preocupa todos los números de los nuevos GTLD que están concentrados en una sola región, y quizás alentar que cuando uno está investigando y explorando nuevos modelos de negocio como sugería mi colega de Alemania. También de investigar y explorar como ICANN podría ir a las áreas o las regiones que son menos activas especialmente cuando uno mira como están diversificados los nuevos GTLD's. Es decir, ¿estamos creando una nueva división digital? Pienso que los revendedores y los nuevos GTLD's deberían en reajustarse a esto. Gracias.

Heather Dryden: Muchas gracias Kenia. Creo que podemos concluir aquí. Un comentario nada más.

Jeff Eckhaus: Quiero responderle a Estados Unidos. La pregunta es, ¿tenemos esos mil que están registrados por el RAA? y cuales son revendedores o no. No quisiera que esa imagen salga, a ser una vez que uno se convierte en un revendedor acreditado es como el Wild West.

Es decir, si es que se venden directamente a los registradores u a un canal de revendedor u que es lo que ocurre. Todas estas cosas sujetos a la RAA, se cuales son los temas, se cual es el debate, como funciona la RAA, y conozco los temas

que aparecen allí y este es un debate por separado pero me alegraría hablar con los miembros del GAC y otros grupos que estén acá y explicarles como nosotros podemos darle mas información y quizás hacer que este sea un documento mas efectivo para la RAA y hacer que todos se involucren más, y que todos entiendan cuales son los temas.

Quisiera dejar en claro que todos los nombres de dominios que se registran en los nuevos GTLD, nosotros sabemos quienes son los registradores. Y todos están sujetos a la RAA en este punto.

Heather Dryden: Gracias Jeff, queda claro entonces que estos son temas que son muy preocupantes. Yo considero que tenemos que continuar mirando estos puntos y recibiendo mas información, hechos, datos para que podamos hacer un mejor análisis de cuales son los verdaderos temas y como se ve, el mercado en realidad. Creo que esto va realmente hacia el corazón de este punto, en cuanto el rol de ICANN, en el mercado, en su naturaleza auto regulatoria o en la naturaleza auto regulatoria de la industria.

Le quiero agradecer a todos aquellos que nos han informado hoy y que han brindado estos datos. Les agradecemos mucho y esperamos poder continuar en esta misma línea. Gracias.

Ahora vamos a pasar a un intercambio de GAC con otro organismo, voy a sugerir un receso de 10 minutos vamos a mantenerlo bastante corto y respetemos este tiempo para que podamos reunirnos con la Junta.

Diez minutos, muchas gracias a todos.