
BUENOS AIRES – Espacio para LAC
Lunes, 22 de junio de 2015 – 11:00 a 12:30
ICANN – Buenos Aires, Argentina

ESTEBAN LESCOANO: Muy buenos días a todos. Muchas gracias por estar en el LAC Space. Vamos a estar empezando en unos dos minutos más. Les vamos a dar tiempo para que la comunidad pueda llegar a este espacio. Muchas gracias.

ORADOR DESCONOCIDO: Por favor, tomen asiento. Son asientos abiertos. Todos pueden tomarlos.

ESTEBAN LESCOANO: Hola. Bueno, buen día a todos. Mi nombre es Esteban Lescano. Soy de CABASE Argentina. Aprovecho a darle la más cordial bienvenida al LAC Space y obviamente a Buenos Aires, mi ciudad, y a Argentina, mi país. Hoy tenemos una agenda muy interesante que vamos a ver. La sesión de hoy del LAC Space va a estar focalizada en lo que es el desarrollo del DNS en la región de Latinoamérica y el Caribe. Antes de darle la palabra a los diferentes oradores, yo les quería contar qué es el LAC Space. La verdad es que esto es muy interesante porque es el lugar de Latinoamérica y el Caribe en las reuniones de ICANN. Cada vez que hay una reunión de ICANN, no importa si es en la región o en cualquier otro lugar del mundo, tenemos este espacio que es un espacio para tratar temas comerciales, económicos, relacionados con el desarrollo de negocios en la región de Latinoamérica y el Caribe.

La primera reunión del LAC Space tuvo lugar en 2014 en Singapur y desde esa reunión de Singapur se viene replicando en cada reunión de ICANN. Le voy a dar la palabra a Rodrigo de la Parra para abrir formalmente la sesión.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Esteban. Bienvenidos todos a la reunión, al espacio latinoamericano y caribeño. Como bien describía Esteban, es un espacio para discutir con un enfoque económico y comercial de la región latinoamericana y del Caribe. Este es uno de los proyectos que conforman la estrategia regional para nuestra región que fue elaborada por distintos miembros de la comunidad, de distintos grupos de interés. Estaba el grupo representado por los gobiernos, la sociedad civil, la comunidad técnica, el sector privado, etc. Una de las tareas que hizo este grupo fue diagnosticar precisamente cuáles eran las valencias que tenía nuestra región y los retos también hacia delante.

Desde luego, había algo que tenía que ver con participación dentro de ICANN pero también mirando hacia el sector del sistema de nombres de dominio del DNS en la región podríamos ver la evidente falta de participación de registros, de registradores, del sector de negocios, en una región como la nuestra. Muy inferior a lo que normalmente es nuestra participación en todos los demás indicadores en el mundo. Normalmente se dice que América Latina y el Caribe son el 10% de casi todo. De población, de territorio, de crecimiento, del PIB, etc.

Una de las acciones que pensamos que como comunidad podemos hacer, es abrir este espacio para entender de qué otra forma podemos ayudar a fomentar la entrada de nuevos jugadores a este sector. La agenda de hoy va a mostrar también un evento muy importante que tuvimos ya por segunda ocasión, que organizamos en sociedad con nuestras organizaciones hermanas en la región y que se llevó a cabo el viernes. El viernes tuvimos nuestro segundo foro del LAC. Se necesitó un día completo para discutir estos temas y tendremos también ahora a Carolina Aguerre que nos haga el favor de platicarnos qué fue lo que sucedió allá.

También tendremos oportunidad de escuchar otras experiencias que están sucediendo en otras regiones del mundo que también tienen el mismo objetivo, así como otros proyectos también muy concretos, porque el espacio LAC es una ejecución de este proyecto como foro de discusión. También hay otros proyectos muy concretos que estamos haciendo para impulsar el sector de los nombres de dominio.

Bienvenidos sean y espero que la reunión sea de su interés. Gracias, Esteban.

VANDA SCARTEZINI:

Muchas gracias, Rodrigo. Simplemente para darles a todos la bienvenida. Yo soy Vanda Scartezini de Brasil. Aquí está mi colega, Gabriel Szlak de Argentina. Juntos estamos haciendo este trabajo de colocar un poco de los negocios de Latinoamérica en la discusión en este foro. Estamos muy contentos hoy porque tenemos muchas caras nuevas. Esto nos deja muy interesados porque estamos ganando

espacio. Bienvenidos a todos. Vamos a nuestra agenda. Gracias por estar aquí.

ESTEBAN LESCOANO: Bueno, entonces vamos a dar paso al primero de los oradores que va a ser Baher Esmat, VP de Engagement de Middle East de ICANN.

BAHER ESMAT: Gracias. Buenos días. Estoy muy contento de estar aquí, en el LAC Space. ¿Puedo controlar mis diapositivas? Estoy muy contento de estar aquí esta mañana. Antes de comenzar, quisiera felicitar a la comunidad de Internet de LAC por el fantástico trabajo que están haciendo. Escuché esta mañana las experiencias de NIC Argentina. Escuché a Rodrigo. Vi el vídeo de Montevideo y he visto que han hecho un gran trabajo. Los quiero felicitar.

Quisiera compartir con ustedes un poco de nuestra experiencia en el Medio Oriente. Me llamo Baher Esmat. Vengo de Egipto. Dirijo la participación global de partes interesadas en el Norte de África y Medio Oriente. Tenemos proyectos en mi región que quisiera compartir con ustedes.

Uno de los proyectos es el Centro de Emprendedores DNS. Cuando empezamos a trabajar en la estrategia de ICANN en el Medio Oriente, una de las áreas clave que se identificaron en la comunidad fueron la necesidad de mayor trabajo en la industria de los nombres de dominio. El feedback que recibimos de los miembros de la comunidad era que ICANN tenía que trabajar más para fortalecer y hacer crecer

esta industria en la región. También eso fue un área común con África. La estrategia de África en ICANN encontró la misma área clave. Empezamos a trabajar con nuestros colegas de África y empezamos también a consultar con los miembros de la comunidad africana. Una sugerencia fue crear un centro de excelencia para el DNS, para brindar servicio a África y al Medio Oriente. Esa fue la historia de este proyecto y comenzamos a trabajar con nuestros colegas de Egipto de la Autoridad Regulatoria de Telecomunicaciones que también es un registro de TLD para el IDN de Egipto. Son nuestros socios en este proyecto. Su visión es tener este centro como un repositorio para conocimiento de DNS y experiencia en DNS en África y el Medio Oriente. No va a ser el repositorio, va a ser un repositorio, lo que significa que no va a ser el único lugar en el que va a haber este tipo de función. En realidad, cuando hablamos con muchos de nuestros colegas en África, ellos están muy entusiasmados por tratar de tener centros o configuraciones similares en sus países también.

La misión para este centro principalmente es desarrollar un ecosistema de nombres de dominio robusto y saludable en ambas regiones. Como dije antes, nos asociamos con el NTRA de Egipto, firmamos durante la reunión de Londres de la ICANN hace un año un acuerdo para un proyecto de tres años. Durante este periodo el NTRA va a incubar el centro mientras que ICANN, junto con sus colegas de la comunidad técnica van a tratar de incluir experiencia y conocimiento en el campo.

Esta diapositiva ilustra las tres etapas del proyecto. La fase 1 comenzó hace diez meses. Está por finalizar en unos días. La llamamos la fase

de la fundación o de la base. Es la creación de capacidad. Explicaré después en más detalle. La fase 2 es el año dos del proyecto, es la fase de lanzamiento, en la que el centro se va a lanzar. Cuando digo centro no me refiero a un centro con 50 personas. Va a ser una estructura muy delgada con una o dos personas para comenzar. Lo que es más importante, el modelo va a basarse en recursos que existen en toda la región y vamos a capacitar a esos recursos y luego los vamos a desplegar para los diferentes proyectos. En la fase 3, que será el tercer año y en adelante, el centro va a operar como una entidad independiente, proveyendo sus servicios a la región.

Comenzamos el año dos con dos vías de capacitación. Una es la vía técnica y otra es la vía de negocios. La vía técnica, para ser honesto con ustedes, es la parte fácil porque es algo que la comunidad de Internet hace desde hace mucho tiempo. Hace mucho tiempo, organizaciones como la Sociedad de Internet, los Registros Regionales de Internet, ofrecen capacitación de clase mundial, en áreas que incluyen a Latinoamérica, África, etc. Entonces, lo que hemos hecho es basarnos en ese trabajo para dar un paso más allá y enfocarnos en lo que la gente técnica llama capacitar a los capacitadores. Estamos centrándonos en programas de capacitar a los capacitadores. Capacitar a gente que ya sabe de los diferentes temas y los estamos capacitando para que sean capacitadores y para que participen como capacitadores en diferentes actividades.

La parte de los negocios del DNS fue un poco más desafiante porque es más desafiante llevar a gente de lo que llamamos la comunidad G, la comunidad de gTLD, de los registros, registradores, a la mesa y

pedirles que vengan a entrenar a personas sobre este negocio, sobre las oportunidades y sobre el potencial de este negocio, en particular para disminuir la brecha con los nuevos gTLD.

Buscamos socios en esta área pero no fue fácil. Cuando comenzamos hicimos un llamado público para aquellos que estuvieran interesados en ser entrenados. Explicamos cuáles eran las habilidades requeridas para cada área de capacitación. Lo importante es que los que solicitaron esta capacitación necesitarían tener el deseo de enseñar y llevar lo que habían aprendido a sus comunidades y compartir este conocimiento con sus comunidades.

Comenzamos con tres programas de capacitación. El cuarto va a comenzar de aquí a un mes. Dos en el área de los negocios, desarrollo de negocio de DNS, mejoras prácticas de registros, y tenemos una sesión de capacitar a capacitadores sobre operaciones técnicas de DNS. Todo el material de capacitación se ha publicado en Internet. Estos son nuestros socios en esas capacitaciones. Hasta ahora han enviado personas al campo para participar y brindar esas capacitaciones.

Además, hemos logrado para el sector de negocios recibir aportes, contribuciones de muchos registros y registradores que no han podido estar en el campo con nosotros pero que han dado a nuestros instructores, no a nosotros como ICANN, sino a nuestros instructores, materiales, casos de estudio, mejores prácticas, sobre sus operaciones en el día a día, sus estrategias de marketing, sus planes de negocio. Esta parte del programa según el feedback que recibimos

de los participantes ha sido la más importante y tal vez la más útil del programa porque los participantes pudieron aprender mucho más sobre las experiencias de los nuevos gTLD, de los registradores, de los registros convencionales como Verisign, etc. Aquí tenemos una de las fotos grupales.

Distribuimos formularios de feedback a los participantes y así recibíamos feedback cada día sobre el contenido, los materiales, las estructuras, sobre lo que habían aprendido, sobre qué pensaban que deberían aprender, si estaba por debajo de las expectativas. En general, en el área de los negocios, el feedback fue muy positivo porque la gente decía que no estaban acostumbrados a este tipo de temas. Habían tenido muchas capacitaciones técnicas pero en el área de los negocios eso era algo nuevo y les parecía muy útil. Pedían que hiciéramos más de estas capacitaciones en sus países.

Uno de los desafíos y uno de los feedback que recibimos, lo cual fue desafiante para nosotros, fue que nos pusiéramos en contacto con el Centro de Emprendedores de DNS. No podíamos llegar a los emprendedores. No podíamos llevar a las pequeñas empresas a esas capacitaciones. Lo intentamos pero por esta vez lo que hemos tenido fue principalmente gente de ccTLD, de los registradores, y de algunos de los nuevos registros también en la región.

Esto es algo en lo que vamos a seguir trabajando para intentar llegar a las pequeñas empresas de Internet, las que podrían estar interesadas en los negocios de DNS para incorporarse en el futuro a nuestras actividades. En el área técnica, la gente estaba muy entusiasmada con

el curso de capacitar a los capacitadores. La pregunta que recibimos después de la capacitación es: “¿Y ahora qué?”

Ahora que ya estamos capacitados, algunos estaban muy deseosos de participar en las actividades futuras con nosotros como instructores y nos preguntaban: “¿Qué viene ahora?” La buena noticia es que la capacitación que vamos a organizar a fin de julio sobre las operaciones y seguridad de DNS, vamos a tener dos de los alumnos que fueron capacitados. Van a participar como cocapacitadores en esta próxima capacitación que empieza en cuatro semanas.

Este es uno de los KPI que va a seguir y monitorear que aquellos que han sido capacitados tengan la oportunidad de participar, no solo como cocapacitadores sino también como capacitadores en el futuro. Este es el proyecto, que tengamos recursos locales y regionales que puedan contribuir al desarrollo de este sector en la región.

La siguiente fase, el siguiente año, vamos a continuar como ICANN trabajando para ofrecer capacitaciones y también hacer un programa de becas para los candidatos que califiquen para pasar un tiempo. Estoy hablando de seis semanas hasta tres meses, dedicar tiempo con los registros y los registradores en todo el mundo para tener experiencias de primera mano, sobre cómo operar los registros y los registradores. Estamos esperando esto para este año.

NTRA, nuestro socio en Egipto, está preparando la contratación de un gerente para este proyecto. Trabjará en el plan de negocio para el centro y, al mismo tiempo, buscará colaboradores líderes de la industria de la región o de la comunidad global de Internet.

Esta es una actualización que tengo para compartir con ustedes. La otra es el otro proyecto en el que estamos trabajando en Medio Oriente para llevar a cabo un estudio de mercado de DNS en Medio Oriente. Por supuesto, no lo vamos a hacer como ICANN, estamos contratando a una consultora para que realice el trabajo. Este es uno de los resultados que surge de la estrategia de Medio Oriente. La comunidad consideró que estábamos hablando de expectativas, de especulaciones, pero no teníamos datos. Entonces consideraban que hacía falta análisis de estos datos y recomendaciones para seguir adelante.

Cuando hablamos de factores que retienen el crecimiento de la industria de DNS en la región, ¿cuáles son los factores? ¿Están solamente relacionados con DNS o hay alguna otra variable? Este es el objetivo fundamental del estudio. Conseguir datos fácticos, analizarlos, y elaborar recomendaciones sobre cómo seguir adelante.

El alcance del estudio consiste en un desglose por país, por región, de los registros de nombre de dominio, ver el desarrollo en los mismos en ccTLD o gTLD en la región y también obtener información y datos de los registradores de la región o inclusive fuera de la misma para elaborar algo de información respecto de cómo ven al mercado de Medio Oriente, y tener experiencia de los usuarios, escuchar sobre los registratarios. Todo esto a través de una serie de entrevistas y también un relevamiento de la consultora para recopilar la información.

Queremos más datos fácticos sobre el uso y el movimiento de la industria en la región. Los datos no nos alcanzan a las regiones. Van a ser más significativos si hacemos un benchmark contra Latinoamérica, Europa, Asia. Finalmente, recomendaciones respecto del estado de las cosas. Datos, análisis y recomendaciones, son las partes del estudio.

En cuanto al plazo, ya terminamos la licitación, la selección del proveedor, contratamos al proveedor hace un par de semanas. Este va a estar trabajando en los próximos cuatro meses para desarrollar el estudio. El objetivo es que el estudio se presente en ICANN octubre. La licitación fue otorgada a EURid.eu, líder de un consorcio de consultoras de la región y de fuera de la región. Ya estamos esperando elaborar el documento final y los resultados en Dublín. Gracias a todos por la oportunidad. Voy a detenerme acá. Si hubiera alguna pregunta, adelante, por favor.

ESTEBAN LESCOANO:

Bueno, ahora le damos la palabra a Carolina Aguerre para que nos cuente el resultado del foro LAC DNS.

CAROLINA AGUERRE:

Para no ir perdiendo tiempo, muy buenos días. Esta fue la imagen que representó el foro latinoamericano y caribeño de DNS en Buenos Aires en su segunda edición. Tuvimos un comité de programa. Perdón, estoy trancada con la diapositiva. No sé. Okey, listo. Perdón.

No sé si algunos recordarán pero para información previa hicimos una primera edición del foro latinoamericano y caribeño de DNS como una primera experiencia regional en el tema en noviembre de 2013 durante la reunión ICANN 49 aquí en Buenos Aires. Perdón, ICANN 48. Esta fue una segunda experiencia en la que participamos prácticamente el mismo comité organizador que estuvo integrado por las siguientes organizaciones, ISO, ICANN, LACNIC, LACTLD, NIC Argentina, y Public Interest Registry.

Consideramos que era una buena oportunidad para capitalizar el aprendizaje, los conocimientos adquiridos, la experiencia adquirida de haber organizado entre un comité de programa y de organización tan amplio las lecciones aprendidas de noviembre de 2013. Por un lado, atender a los cambios en el ecosistema que se han venido profundizando y produciendo desde la edición anterior, pero sobre todo atendiendo a algo que considero que tiene mucha relación con este espacio que tenemos aquí, en el marco de las reuniones de ICANN, que es el fomento de un desarrollo de una visión comercial y técnica sobre asuntos del DNS.

Consideramos que en la primera edición del foro no habíamos logrado consolidar la temática que pensamos que es más estratégica de hacer en un evento de estas características, en una región como la nuestra. Entonces quitamos todos los elementos que tuvieran más que ver con tópicos vinculados con gobernanza de Internet o acceso a las nuevas tecnologías, que nos parecía que esos temas son bien atendidos en otros foros. La idea es delimitar los temas que sí consideramos que no son abordados en otros foros tradicionales como puede ser el IGF

Global u otros espacios que ya tiene la comunidad, estas organizaciones u otras en la región.

Aprovechando la experiencia técnica, la experiencia en el desarrollo de temas vinculados con el DNS, hicimos una agenda que estuviera fuertemente enfocada en esos dos tópicos, esos dos ángulos, aprovechando algunas experiencias exitosas como las que contaba Baher recién, pero sobre todo consolidando, contando, compartiendo e intentando ver cuáles son las oportunidades que tiene nuestra región con los actores que están hoy en la región.

El socio local fue CABASE. Consideramos que eso también fue una excelente iniciativa de no trabajar solo cuando se organiza este foro con organismos que tienen presencia regional o global, sino además buscar un socio local. Esto además lo vamos a ver reflejado en otros números muy interesantes. Hicimos una página web que en el evento anterior no la habíamos hecho. La difundimos más ad-hoc o por las redes sociales o por nuestros propios canales. Acá buscamos tener una presencia única en un sitio web muy informativo. Está presente. Lo pueden buscar y ver información ampliada allí.

Contamos con 100 participantes que se registraron en el sitio y, por lo que ya estuvimos viendo, la mitad de los participantes que efectivamente asistieron al foro, no se registraron en la página, lo que demuestra que en realidad tenemos una masa muy interesante, un volumen muy interesante de gente de la comunidad que aún no habiendo podido venir al foro, demostraron un interés tal como para registrarse en una página y dejar esa información. Me parece que acá

estamos empezando a ver cómo se pueden ver y explorar estos potenciales desarrollos a futuro en ediciones posteriores del foro. Acá voy a retomar una expresión que hizo Rodrigo al finalizar este foro en la última sesión. Fue una de las consideraciones que tenemos. Tenemos que seguir por este camino, por un camino en el que nos centremos en los aspectos comerciales y técnicos, las oportunidades que les dan a los actores de la región estas dos aristas para desarrollar aspectos del DNS. También considerar si este evento puede tener una mayor entidad en sí misma, puede considerarse como un evento que puede no necesariamente siempre estar relacionado con una reunión de ICANN en la región. Y bueno, explorar esas otras oportunidades.

No voy a aburrir a los que ya participaron del foro pero sí destacar algunas de los temas de la agenda y de las cinco sesiones, cuatro sesiones propiamente y una sesión de micrófono abierto que desarrollamos. Acá tuvimos una sesión de apertura en la que los representantes del cuerpo directivo de los distintos organismos del comité de programa estuvieron participando en la sesión de apertura.

Tuvimos en la primera sesión de panel un trabajo de exposición sobre el sector del DNS con distintas iniciativas, tanto regionales como globales atendiendo a buscar también las lecciones aprendidas en otras regiones como por ejemplo lo que Baher mencionaba recién.

Contamos con experiencias concretas que se están desarrollando en torno a temas del DNS, de la estrategia de ICANN LAC, varios de los proyectos que se van a desarrollar en este marco hoy están apuntando específicamente a ese punto. Una iniciativa de LACTLD con

ccTLD y con LACNIC de desarrollo de una nube regional Anycast y un informe con algunos resultados que Wim Degezelle está realizando para el proyecto 4.6.1 de la estrategia ICANN LAC. Wim más adelante le va a contar más acerca de eso.

Esta primera sesión fue como para brindar un paneo general de cuáles eran estos temas y estas instancias. La segunda sesión tuvo una impronta fuerte. No fue la única sesión, pero estuvo sumamente concentrada en aspectos técnicos del DNS, en particular con la agenda de la seguridad y la estabilidad. Se trabajaron los temas de uso y abuso del DNS, las cadenas de confianza y el rol del DNSSEC, aun no siendo el estándar perfecto para garantizar la seguridad en el DNS. Es lo mejor que tenemos ahora y hay que seguir apostando a su desarrollo.

Se contó la experiencia del observatorio del DNS que también es un proyecto de la estrategia de ICANN en América Latina y Caribe. Están desarrollando los colegas de NIC Chile los temas de una resolución universal que aún cuando en nuestra región parezca que son aspectos que no tienen demasiado que ver con una región donde usamos los caracteres ASCII mayoritariamente. Sí tiene importancia para el desarrollo de las comunidades específicas que queremos hacer uso de caracteres que no están contemplados en ASCII y cómo la industria local, los desarrolladores de software, tienen que empezar a considerar esto más seriamente en nuestra región. Y la iniciativa del LACNIC WARP como una iniciativa reciente de centro de atención primaria y de consulta sobre gestión de incidentes.

La tercera sesión... Me quedó el título. Eran los nuevos actores del DNS en el sector de América Latina y Caribe. Tuvo como principal objetivo desarrollar algunas de estas iniciativas concretas y problemas concretos que enfrenta la región. Por ejemplo, desde cuáles son los desafíos que tienen actores regionales para desarrollar un ICANN Accredited Registrar en el contexto actual, el caso del .lat también fue explorado, las instancias y herramientas que tenemos a mano, sobre todo los operadores de registros o aquellos que mantienen zonas, toda la inteligencia y toda la información que podamos desarrollar para desplegar iniciativas concretas para brindar un mejor servicio a nuestra comunidad sabiendo dónde están nuestros usuarios, qué regiones están menos atendidas, etc. Haciendo un uso más intensivo de estas herramientas de análisis.

A diferencia también de la sesión del foro anterior donde eran todas sesiones mucho más estructuradas consideramos que había temas polémicos, temas que había que dejar un espacio de micrófono abierto para poder hablar e intercambiar. Eso lo hicimos antes del cierre e incluso antes de la cuarta sesión de panel específicamente. Allí emergieron algunos desafíos específicos en la región desde la perspectiva de los actores ya involucrados. No necesariamente todos los actores tienen incorporada una visión comercial acerca de su propuesta y ver en qué casos esta visión comercial puede o no ser incorporada a su propuesta de servicio o si se deben examinar otras iniciativas y otro aspecto fundamental de la discusión de estas sesiones, qué pasa con los nuevos identificadores únicos que están emergiendo y compitiendo, en particular con las formas de recuperar

contenidos online vía nombres de dominio, las nuevas generaciones y el acceso a Internet mediante aplicaciones. Todo esto son desafíos que la industria de los nombres de dominio deben estar atendiendo con mucha mayor cercanía y preocupación.

La última sesión estuvo destinada a explorar la participación actual y la deseable y la futura de colegas de las comunidades de ingenieros y desarrolladores de estándares y protocolos de Internet para mejorar la participación en el IETF. La IETF tendrá su primera reunión en Buenos Aires el año que viene. Es la primera vez que se produce o se producirá una reunión de la IETF en el sur global. La única otra vez que hubo una reunión del IETF en el sur fue en Australia y esta vez consideramos que es fundamental que tengamos una representación, no solo en cuanto a participantes que asisten y se inscriben, sino que empiezan a trabajar desde ahora y se involucran en los grupos de trabajo.

Se examinaron algunas vías para desarrollar esto. Por un lado, sabemos que buena parte de los desarrolladores de estándares en la IETF se producen vía trabajo voluntario que dedican o en las empresas que les destinan su tiempo extra honorario para que ellos trabajen en el desarrollo de estos estándares. Explorando dónde estaría ese potencial que se podría empezar a recuperar, además de buscar alguna alianza, de buscar estos espacios de concientización en el sector privado empresarial. Se buscaría desarrollar estrategias de trabajos de investigación y de incentivos a los investigadores jóvenes en las universidades interesadas en desarrollar estos estándares para

participar en el proceso de desarrollo de estándares para participar en la IETF.

Había adelantado antes los comentarios principales que se mencionaron en el cierre de la reunión así que no los voy a volver a repetir. Bueno, los dejo aquí. Este fue el principal resumen de las sesiones contenidas en el foro y cualquier consulta, después imagino habrá preguntas. Muchas gracias.

ESTEBAN LESCOANO:

Gracias, Carolina. Le damos la palabra ahora a Wim Degezelle que nos va a contar un poco sobre el proyecto de consultoría que está llevando adelante.

WIM DEGEZELLE:

Gracias.

ORADOR DESCONOCIDO:

Tengamos un poquito de paciencia. Estamos resolviendo un tema informático. Esto pasa cuando toca un abogado coordinando el panel. Estos temas técnicos, es así. Pero bueno, ¿qué vamos a hacer? A ver, ahí estamos.

WIM DEGEZELLE:

Muy bien. Gracias. Gracias por ayudarme con las diapositivas porque si yo tuviera que hacerlo, no estaría prestando atención, así que gracias.

Gracias por invitarme a este panel. Pido disculpas a todos por no dar la presentación en español porque eso es parte de un proyecto muy a largo plazo y yo estoy recién en una etapa muy incipiente del aprendizaje. Puedo decir hola en español y después ya se vuelve algo muy divertido y no siempre es lo mejor.

Soy Wim Degezelle. Trabajo en este proyecto como consultor. Estoy haciendo esto con mi experiencia de 10 años de trabajo con las ccTLD, especialmente en Europa. En ese rol, he estado dando presentaciones como las reuniones de LAC antes. Tengo una buena experiencia y os puedo contar lo que ha ocurrido en Europa en los últimos 10 años. También tengo un buen panorama de esta región.

Les voy a dar tres grandes pasos de la agenda. En primer lugar, una introducción breve sobre el proyecto del que nos estamos ocupando. Después vamos a ir más en detalle al proyecto que tiene dos pasos. En primer lugar, comenzó como una investigación y después pasó a ser un proyecto que se transformó en algo más activo en la comunidad. El proyecto en el que estamos trabajando es parte de la estrategia LAC. El otro socio del proyecto es LACTLD, el ccTLD regional que ya todos conocen. La idea es enfocarnos en el desarrollo comercial de los ccTLD en la región. El aspecto positivo y lo bueno de trabajar junto con el LACTLD es que básicamente abarcamos toda la región porque hay 27 ccTLD, no todas las de la región pero si nos fijamos en la población podemos ver que estamos hablando de ver un 93% de la región representada en población en este proyecto y en esta investigación.

Como ya dije, hay dos pasos en este proyecto. El primero fue fijarnos qué estaba ocurriendo, qué estaba pasando en la región, cómo se ve el entorno de los ccTLD en Latinoamérica y el Caribe. Si consideramos este gráfico – espero que puedan ver los colores, hay una diferencia de colores – podemos ver que hay 293 millones de nombres de dominio registrados en este momento. Creo que las cifras son de fines del primer trimestre de 2015. De entre estos 293 millones, 156 millones son gTLD y 13 millones son ccTLD. Yo tuve la experiencia de que cada vez que veo esto me sorprende positivamente porque los ccTLD son casi la mitad de los registros en el mundo de los nombres de dominio.

Los seis bloques de abajo son ocho millones de ccTLD u ocho millones de registros en la región LAC ccTLD, en los ccTLD de Latinoamérica y el Caribe. Si lo vemos en porcentaje vamos a ver que más o menos la mitad de la cantidad de registros, ccTLD y gTLD está dividido más o menos en 50%. Después, en la sección LAC, los ccTLD representan un 2,7 del total de los registros de nombres de dominio a nivel global.

Esto nos da un panorama muy amplio. Si ahora vamos a la región, sin entrar mucho en detalle, cuando empezamos a mirar los datos del sector y también fuera del sector, tenemos una visión bastante buena sobre el potencial que existe en la región de Latinoamérica y el Caribe. Por ejemplo, me fijé en el uso de Internet de la región. Los datos disponibles que publican Naciones Unidas muestran que hay un gran crecimiento de la gente que entra a Internet, gente que empieza a utilizar la Internet.

Les voy a dar una idea. El promedio en esta región en 2000 era un 5% de usuarios de Internet y el promedio en la última actualización fue del 43%. Creo que esas cifras no son tan importantes. Lo que sí es importante es que está creciendo y creo que sigue habiendo una evolución en camino. También hay una gran diferencia. Probablemente ustedes lo sepan más que yo, entre los países. Hay países en los que la cantidad de usuarios de Internet es de solo un 11%, 12%, 15% y en otros países tienen un 79% de uso.

Eso significa que hay un potencial para el crecimiento todavía. Se espera que haya una evolución en la que la gente siga ingresando al mundo de Internet. Si vemos el crecimiento de los nombres de dominio, en particular el crecimiento de los ccTLD en esta región, por supuesto vimos antes que hay menos ccTLD en la región LAC si los comparamos con otras partes del mundo, pero si empezamos a mirar desde el año 2008 en adelante, vemos que los ccTLD como grupo han crecido más en porcentaje desde 2008 que los gTLD.

Dentro del grupo de los ccTLD es sorprendente que los ccTLD y la región LAC ccTLD ha crecido más en comparación con su situación de 2008 que los ccTLD en general. Por supuesto, es lógico en parte. Cuanto más grande somos, como los ccTLD en Europa o por ejemplo los gTLD, más tienen que crecer para mantener el mismo porcentaje. La conclusión más importante a la que llegamos es que hay un crecimiento y hay un gran potencial.

La misma conclusión, si comparamos la cantidad de ccTLD con la cantidad de gente que utiliza Internet, decimos: “Bueno, es más baja

en esta parte del mundo que en otras regiones. No hace falta llegar y decir, esto es algo negativo”. No. Lo que me parece importante es que sepan que hay algo positivo porque nos muestra que hay un potencial para evolucionar y para mejorar. Hay algo similar que ocurre si comparamos país a país, los ccTLD con los gTLD y qué tan fuerte son los gTLD. Es una situación diferente en cada ccTLD. En algunos, los ccTLD están muy fuertes y la cantidad de registros de gTLD que pueden atribuirse o distribuirse en el país son menores.

Hay una posición muy dominante de los gTLD todavía pero si nos fijamos en la evolución, hay cada vez más ccTLD y toman posiciones de liderazgo en cada país. Nuevamente hay una razón para decir que hay un potencial y que hay un futuro positivo pero esto también puede ser peligroso porque también nos podemos preguntar por qué necesitamos una estrategia comercial, por qué necesitamos empezar a pensar en nuestro futuro, por qué no podríamos sentarnos relajados. Vemos algo que en Europa o en algunos de los gTLD veían que sus números crecían y no tenían que ocuparse de muchas cosas.

Todos sabemos que el entorno ahora está completamente diferente. Hay muchos desafíos nuevos que no existían en los últimos 10 años. Por ejemplo, hay una alternativa a los ccTLD que son los nuevos gTLD. La manera en que la gente accede a la Internet y utiliza la Internet ha cambiado. Están utilizando las redes sociales, las aplicaciones. Empezamos a utilizar Internet de maneras diferentes, no siempre necesitamos un navegador y una dirección de mail y un nombre de dominio. A veces también hay señales del mercado. Por ejemplo, en Europa, uno de los mayores registros publicó un artículo hace un mes

en el que dice: “Esperamos una consolidación del mercado en algunos ccTLD a partir de 2017”.

Estas son cosas que tenemos que tener en cuenta y decir: “Bueno, tenemos que estar atentos porque esto está ocurriendo”. ¿Qué va a ocurrir en la región LAC? Esto me lleva a la segunda parte del proyecto. Creo que es una oportunidad muy grande para poder vincular parte de estos datos de la investigación con la posibilidad de ponerla frente a la gente que está trabajando con los ccTLD. Junto con el LACTLD hemos preparado el taller. Carolina aceptó que podíamos influir en la agenda del taller sobre los ccTLD de LACTLD. Eso fue antes de ayer. El sábado, en Buenos Aires.

Lo que fue importante es que todo el taller se dividió en tres elementos. El primero fue por supuesto la historia que les di. Les di dos como introducción y les dije: “Ahora ustedes deben discutir y decidir si les estoy diciendo cualquier cosa o si están de acuerdo, si es algo positivo o negativo”. Creo que lo más importante, las reacciones más importantes de la gente lo discutió en sus grupitos y después reportó nuevamente a la sesión principal. El mensaje más importante que surgió fue: “Vemos el potencial. Vemos que hay un gran potencial para los ccTLD en la región pero hay que hacer algo. Hay que actuar”. Ya no estamos en la situación de hace 10 años en la que como ccTLD podíamos sentarnos, relajarnos y todos los meses ver cómo subían nuestras cifras y nuestra cantidad de registros.

Tenemos un segundo panel que ya empezó a debatir. Si queremos ocuparnos de una estrategia comercial, ¿qué tenemos que saber

sobre el negocio? Tuvimos un panel de expertos de algunos ccTLD y también de otros proveedores de servicios que se especializan en la cantidad de registros. Las preguntas importantes que surgieron fueron, como registro, ¿qué tienen que empezar a recabar como datos? Una de las grandes dificultades es que todos queremos hacer análisis sobre cómo va el mercado, cómo va el negocio, pero no se puede hacer tanto. No se puede comparar la longitud de los nombres de dominio. Hay una cierta medida de cosas que se pueden hacer pero es importante seleccionar y empezar a estudiar datos fáciles de recabar. Lo más obvio es la cantidad de nuevos registros en comparación con los nombres de dominio porque esos son dos factores importantes, los dos factores que determinan el crecimiento.

Creo que en ese panel hubo un mensaje claro. Si empezamos a avanzar y queremos pensar en una manera comercial, tenemos que empezar a recabar datos, al principio fáciles, pequeños, y después ir creciendo. No para hacer un gran pronóstico en el futuro sino para ver en el día a día qué está ocurriendo. Toda la tarde también fue importante. Nuevamente comenzando con la idea de crecimiento tuvimos un debate sobre una de las cosas que tiene que hacerse, es pensar en el canal de ventas.

Es sabido que en comparación con otras partes del mundo, el modelo de registros y registradores no es el modelo dominante para las ccTLD. Ya sea que tengan registraciones directas o trabajen con revendedores o con registradores, ¿cómo se organiza? No hay una mejor manera de hacerlo. Depende de la situación nacional pero es importante para los registros que también piensen y tomen la

posibilidad de que se tome el modelo de registros y registradores en serio. Teníamos dos paneles en los que vinieron los registradores y creo que hubo un debate muy abierto. El primer panel se enfocó en la pregunta: Si ustedes como registradores nos miran a nosotros como registros, ¿cuáles son los factores para que ustedes decidan si queremos hacer negocio o si queremos empezar a vender ese ccTLD particular? ¿Cuáles son los elementos que indican que las cosas tienen que cambiar? Dieron una lista de deseos muy abierta. Algunas cosas eran EPP. Otros elementos surgían con respecto a los pagos. En algunos países es muy difícil para nosotros, decían, tener un sistema de pagos y elementos por el estilo.

El segundo panel se centró en el siguiente paso. Si tienen sus registradores, ¿cómo cooperan con ellos? ¿Cómo se comunican con ellos? Creo que lo más importante y me sorprendí muy gratamente al ver que la atmósfera de la sesión fue muy positiva y cooperativa. Podía sentir que salía un mensaje muy fuerte de los registradores que decía: “No estamos aquí para decirles lo que tienen que hacer. Estamos aquí en este panel porque tenemos un interés compartido porque nosotros estamos interesados en hacer negocios en su región. Estamos interesados en comenzar a vender y a obtener acceso y a estar presentes en sus países y también empezar los nuevos ccTLD”. A veces vemos que los registradores dicen: “Bueno, van a estar enojados”. Pero yo no tuve esta sensación esta vez. Sentí lo contrario. Un ambiente muy positivo.

El paso siguiente entonces creo que es el más importante. No puedo volver a Europa, tengo que seguir hacia adelante. Voy a tratar de

resumir los hechos y los hallazgos combinados con los mensajes que surgieron durante la sesión del sábado y resumirlo en un informe. Muchas gracias.

ESTEBAN LESCOANO: Habla Daniel Fink, de la ICANN.

DANIEL FINK: ¿Puedo seguir en inglés porque ya están acostumbrados? Quizás la siguiente reunión. Soy Daniel. Buenos días. ¿Quieren que hable en portugués? ¿Están seguros? ¿Están de acuerdo? ¿Sí? Bueno, gracias.

Buen día para todos. Trabajo en equipo en el equipo regional junto con Rodrigo y tenemos base en San Pablo. Traje un poco de nuestras reflexiones sobre cómo mejorar los estudios, la planificación para desarrollar nuestra industria de DNS.

Tenemos algunos objetivos que fueron definidos por el comité que planificó la estrategia regional que incluyen, por ejemplo, mejorar las condiciones de los operadores o de los players de la industria de DNS en la región, tanto los ya existentes como los nuevos. Solo para que tengan una idea de la estrategia regional, apuntamos a doce proyectos relacionados todos con esta cuestión del desarrollo del mercado de DNS en la región.

¿Cómo hacer para que sea saludable, más competitivo, más innovador? Acá una simple clasificación de los proyectos. ¿Qué cosas incluyen? Por ejemplo, factores como comunicación. Mejorar la forma

en que nos presentamos, en que informamos sobre las reglas, informamos sobre las tendencias. También cómo nos dirigimos a los nuevos actores, cómo hacemos promoción, cómo hacemos educación, cómo educamos a las personas.

También hay aspectos más internos de ICANN. Cambios internos, por ejemplo. ¿Qué cosas deberíamos cambiar? ¿Cómo deberíamos mejorar nuestras políticas? ¿Cómo podríamos reducir exigencias financieras? Son cuestiones bastante discutidas ya. E investigación. En esta área en particular, sobre investigación, queremos pensar en cómo identificar diferentes factores. Por ejemplo, ¿qué es lo que sucede en Oriente Medio? Baher nos contó muy bien qué es lo que pasa. ¿Cómo podemos recibir esa información? Quería trabajar un poco más sobre este punto.

Aquí un gráfico que estamos presentando desde hace algún tiempo sobre el número de registrars alrededor del mundo. ¿Cuál es la diferencia entre las regiones? Tenemos aquí entonces registrars en una escala de tres dígitos América del Norte, Europa y Asia. Mientras que en la región sur tenemos dos dígitos en nuestra región y un dígito en África.

Un comentario muy interesante sobre la búsqueda de información. Queremos incluir en este gráfico el número de resellers o revendedores, representantes, head offices, de los global registrars. Este podría ser un dato muy interesante para que podamos comparar y buscar más información en relación a estas cuestiones.

Esta situación genera algunas cuestiones interesantes. Por ejemplo, tenemos un registry en Brasil que ya tiene su nombre de dominio delegado. Puede vender su nombre en el mercado pero no tiene un registrar para hacer reglas para los clientes. Entonces me dijo: “Yo hice todo lo que tengo que hacer, todo lo que me pidió ICANN. Pagué las tasas, hice todos los documentos. Pero ahora que quiero vender, ustedes no prepararon a mis socios comerciales. ¿Qué hago? No tenemos registrar 2013 en Brasil para vender los nuevos TLD”. Es una situación curiosa que podría ser mejorada.

Al mismo tiempo, conversando con nuevos emprendedores, inclusive algunos de los fellows brasileños que están aquí se interesan mucho también por esto. Es fácil motivar a las personas. Ver las oportunidades dentro del mercado, principalmente en los nuevos gTLD. Inclusive un revendedor en Brasil por ejemplo está haciendo mucha publicidad sobre los nuevos gTLD y es simplemente un reseller. Un revendedor. Cuando conversamos con él dijo que ni siquiera sabía que me podía acreditar o credenciar en ICANN. Hay muy poca información. Hay muchas oportunidades que tenemos que explorar y mejorar. A la luz de esta estrategia latinoamericana continuamos trabajando y quería agradecer mucho especialmente el apoyo de Vanda en San Pablo. En estos dos meses realmente tuvimos por lo menos cinco eventos comunicándonos con los emprendedores, etc. No, no te puedes quejar de la comunicación. La verdad es que intentamos comunicarnos.

También intentamos generar nuevas ideas. Tuvimos webinars con el equipo de acreditación de registros de ICANN. Recibimos a algunos

emprendedores en Brasil. Tratamos de explicarles cómo aplicar para volverse registrars. En fin, hay un punto que todavía nos falta y me gustaría tener mucho feedback de ustedes aquí en relación a estas cuestiones.

¿Podemos hacer un estudio más profundo para identificar factores, modelos de negocio, tendencias, que podríamos aplicar en la región para desarrollar esta industria? Tuvimos algunas conversaciones con Tony Harris, Oscar, Carolina. El feedback siempre es importante. Siempre es interesante. Quizás en poco tiempo podemos lanzar una request for proposal para contratar una consultoría que pueda darnos argumentos o elementos muy claros, muy concretos y muy fundamentados, para continuar con este trabajo de invitar a nuevos jugadores al mercado. Me parece que el mercado de LACTLD que está liderando Carolina es excelente. Aprendí muchísimo con este evento sobre cómo trabajar con los actores ya existentes pero quizás podríamos hacer algo complementario en relación a los nuevos actores. Trabajar sinérgicamente haciendo foco en los nuevos jugadores. Realmente me importan muchísimo sus comentarios. Muchísimas gracias.

ESTEBAN LESCOANO:

Muchas gracias, Daniel. Muy interesante todo lo que hay para hacer en la región. Cuántas oportunidades. Tenemos ahora a nuestro último orador que es Gabriel Brenta, director del NIC Argentina. Gabriel.

GABRIEL BRENTA:

Buenos días a todos. Gracias por el tiempo, Esteban, y a todos los participantes del panel. Les voy a hacer una recorrida cortita de qué es lo que estamos haciendo hoy día como NIC Argentina.

Vamos a ver. Sí. Era así. A ver, NIC Argentina está transitando una transición que nosotros vemos como positiva y sumamente divertida para los que quieren dedicarle más de 12 horas por día a un trabajo y que implicó agarrar un organismo que tenía procesos y estética que había quedado algo en desuso y volcarlo 100% para el usuario. En ese contexto, lo que empezamos es un proceso de concientización para que todos los usuarios tomen la responsabilidad de registrarse en NIC. Mientras tomábamos la plataforma que teníamos publicada en ese entonces y la reconvertíamos intentando sumar todas las lecciones aprendidas a un nuevo ámbito de interacción digital con el usuario. Intentando que todo eso se haga sin que los dominios no se caigan, que es algo bastante obvio pero no fue fácil de lograr.

En agosto de 2013 consolidamos parte de ese proceso y sacamos al aire la nueva plataforma que implicaba darle al usuario la capacidad de autogestionarse aparte de una registración online y de esa manera empezar a contar con una administración de dominios orientada a los años que corrían. Eso implicó también un cambio de políticas que para todos los TLD la construcción de un marco de políticas es sumamente importante. La verdad es que he tenido la suerte de tener un equipo que me acompañó en ese sentido y que se abrió a entender cosas que por ahí desde el mundo técnico son necesarias, desde el mundo legal son necesarias y vincular los dos ámbitos no siempre es simple.

Empezamos a trabajar fuerte en un nuevo mecanismo de resolución de disputas que fue una actualización de lo que en ese momento se llamaba Regla 11 que era un mecanismo que todavía no estaba suficientemente difundido, entonces lo potenciamos, le agregamos mucha capa de difusión para llegar a marzo del 2014 eliminando la gratuidad, una situación que veníamos buscando hacía tiempo.

Tuvimos impactos en usuarios, organizaciones y tanto en la registración como en las renovaciones pero básicamente parte de las cosas que logramos es que el amigo Bugs deje de tener un nombre de dominio y pasemos a tener una persona con DNI, CUIT o pasaporte cierto. Hoy día lo vemos a la distancia y parece una situación de fácil resolución pero nos implicó un esfuerzo de contacto con muchísima cantidad de usuarios en donde no entendían por qué era razonable tener datos ciertos en la registración de un dominio.

Si bien nosotros nos autodefinimos como comunidad técnica y estamos felices de eso, el route DNS .ar lo manejamos nosotros y claramente es esencial para la navegación en Argentina. Somos un organismo del estado. Por tanto, tenemos algunas responsabilidades adicionales y hemos buscado la manera de combinar esas dos aristas de la responsabilidad en una situación que sea ventajosa para todos.

Bueno, llegamos a la parte con la que Esteban está más familiarizado que son las disputas legales cuando alguien entiende que su dominio estaba siendo usado por otro y tiene mejor derecho. La verdad es que le hemos puesto muchísimo esfuerzo en potenciar lo que nosotros llamamos disputas porque la dinámica de la ciberocupación es algo

que nos hacía mucho ruido y que perjudicaba mucho a la región. Nosotros éramos depositarios de muchas de esas prácticas de nuestros amigos intentando registrar dominios que no les correspondían. Hoy día eso ha bajado considerablemente y el mecanismo de disputa es una herramienta que estuvo y está disponible para satisfacer esos inconvenientes.

Otra cosa en la cual pusimos mucho foco es el tema de la especificidad de contenido con apertura de zonas específicas. Incluso dentro de la organización de la estructura de NIC tenemos un área exclusivamente que se ocupa de los dominios que nosotros llamamos de propósito específico, intentando mejorar la interacción con este tipo de usuarios para facilitarle al internauta llegar al contenido que efectivamente necesita y, de alguna manera, tener una validación de la función específica.

Para dar un ejemplo corto, para lo que significa la navegación en Argentina, una extensión .tur.ar está relacionada con turismo. Cualquiera que quiera, que tenga, que posea licencia para vender turismo en Argentina está facultado para tener una extensión del estilo tur.ar. De lo que nosotros nos ocupamos es, conjuntamente con el regulador de turismo, de cerciorarnos que todos aquellos que tengan un tur.ar y en caso de perder la licencia dejen de tener el sitio de manera inmediata. De esta forma, lo que le garantizamos al usuario es que si efectivamente ustedes hicieron una transacción electrónica en un sitio tur.ar, ese sitio tenía licencia del organismo competente. En caso de algún inconveniente, en caso de algún incumplimiento de los servicios contratados, hay un basamento legal

sostenible detrás de ese sitio. Hay una razón social, hay un permiso, hay un montón de cosas que les pueden permitir a ustedes recurrir ante ellos.

Después de 26 años el cobro. Esto definitivamente no pasó inadvertido. Hubo gente muy contenta, hubo gente muy descontenta. En cualquier caso, después de pasar por las primeras semanas de una situación muy movida, empezamos a ver que muchos de los usuarios que no estaban específicamente de acuerdo con el cobro, empezaron a transformarse en nuestros aliados. Un camino que habíamos transitado de comunicación vía redes sociales empezó a darnos el feedback de que los usuarios que en principio estaban en desacuerdo con el cobro, empezaron a estar disponibles dominios que hacía años que estaban esperando y que efectivamente no tenían disponibles, y empezaron a decir: “Bueno, la verdad es que el cobro no era tan malo y éramos uno de los pocos países en el mundo que no cobraba. Bueno, la verdad es que por qué no lo hicieron antes”. Así pasó.

Pero bueno, eso devino en una situación que estaba prevista y era lograr cambiar el humor del usuario disponibilizando servicios de atención, disponibilizando horas de NIC Argentina, escuchando, entendiendo sus problemas y ayudándolos en la registración. Eso fue un proceso que no fue fácil. Fue un proceso que podamos decir hoy día que es exitoso pero que tuvo momentos de algún nivel de zozobra. Algunas cosas que les voy a contar más adelante vuelven sobre este tema.

¿Qué hicimos dentro del organismo para tratar de disponibilizar mejores y más características positivas al usuario? En primera instancia trabajamos mucho sobre la disponibilidad del servicio de cara al usuario. El DNS siempre funcionó con una time inmejorable pero la plataforma de gestión del usuario tenía sus problemas y la verdad es que hoy día estamos en varios nueves después de la coma. Los que tienen algún basamento técnico sabrán entender que tener bajas no programas de dos o tres horas cada tres meses producto de alguna actualización de versión es lo que nosotros podríamos ver en cualquier caso como un éxito.

Hicimos un trabajo muy fuerte como les comenté en que de la base de datos se vayan los Clark Kent y los Bugs y todo eso, y pasamos a dar personas y empresas jurídicas. Disponibilizamos la unidad más grande que NIC tiene, que es la atención al cliente, porque es nuestro objetivo primordial entender la problemática de los usuarios y resolvérselos.

Hemos tratado de incorporar dentro de la plataforma mejores servicios. Históricamente teníamos publicación de dos a tres veces de zona por día. Hoy día se publica cada tres horas, siete días a la semana. Eso en términos del área de emprendedores, del área de diseñadores, fue muy bien recibido porque han podido lograr tener en el aire sus emprendimientos o sus desarrollos con mayor velocidad.

Más relacionado con el tema de cómo fue el impacto, esto está desactualizado pero básicamente lo que apuntamos es despojarnos de todos los... [Idioma inglés]

Uno de los hitos de los que nos fuimos acordando para contarles, algunos de ustedes ya tuvieron algún contacto con esto pero un hito fuerte fue el cambio de sistema, como les mencioné. Otro hito fuerte fue el aumento de disponibilidad. La semana pasada hicimos la primera ceremonia de DNSSEC que casi nos emocionó a las lágrimas. Hay alguno de los responsables por ahí. Estamos incorporando nuevas zonas. Somos del mundo de los dominios, sin embargo tomamos IPv6 como algo que queremos ayudar a impulsar y estamos generando nuestro propio tráfico como usuario de Internet. Estamos intentando volcarlo a IPv6. Mejoramos mucho el sistema de disputas y estamos trabajando para que sea 100% online.

Estamos teniendo un esfuerzo muy grande de disponibilizar lo que hemos hecho en formato de capacitación. Entonces tenemos capacitaciones y eventos armados para el público general, para todo lo que sea poder judicial, mucho para las fuerzas de seguridad. Eso es un beneficio colateral a las mejoras del nivel de registro cuando hay algún caso de pornografía infantil, phishing, cosas graves. La fuerzas de seguridad nos ven como un facilitador de información que antes le era negada.

Hemos mejorado la validación de usuario. Todos nuestros procesos pasaron a estar certificados ISO9001-2008. No solamente la parte de atención al cliente sino todo lo que sea administración y gestión de dominios de manera que se transparente al 100% nuestra estructura interna a cualquiera que lo quiera ver.

Por último, hicimos un cambio fuerte en la reingeniería de resolución de nombres incorporando el route L dentro de nuestro data center. Somos uno de los integrantes de la red Anycast del LACTLD como usuarios, mostrando que los esfuerzos de cooperación global no solamente hacen sentido sino que son simples de conseguir. Hay un montón de gente técnica, administrativa y legal disponible para complementar nuestros conocimientos. Por otro lado, aumentamos también los host de nuestra red Anycast global. Tengo alguna que otra cosa dando vueltas pero fundamentalmente esto era lo que quería compartir con ustedes y 30 o 40 segundos llegan. Muchas gracias. Gracias.

ESTEBAN LESCOANO:

Muchas gracias, Gabriel. Estamos con la agenda completa. Ahora vamos a dar el turno a una o dos preguntas para no excedernos del tiempo. Lo que les pido para los registros es que antes de preguntar se identifiquen y vamos viendo quién quiere hacer alguna pregunta. Puede ser para cualquiera de los oradores que tuvimos a lo largo del LAC Space.

ROMINA CABRERA:

Me llamo Romina Cabrera, del sector académico argentino. Aparte de felicitar al panel por todo lo que hemos aprendido sobre e-commerce y todos los nuevos modelos de negocio en Internet que me interesa muchísimo, la pregunta era por algo cotidiano que me pasó a mí. Lo quería compartir. Mi novio es de origen griego y se dedica a todo lo que es comercio y tiene relaciones con otras partes del mundo y con

otros sectores por medio de la plataforma Facebook. Es algo muy simpático. Le tenía mucho miedo pero se fue metiendo y fue logrando realmente lazos multiculturales en todo lo que es el nuevo impacto en la comunidad sobre los nuevos diseños de negocio. Con respecto a todo el fortalecimiento de la cooperación internacional y las políticas globales que están surgiendo, ¿ustedes creen que la apertura de Internet y el modelo multi-stakeholder y toda la nueva cooperación de todos los sectores puede fortalecer el e-business y el e-commerce, o sea, los nuevos modelos de negocio se pueden fortalecer y hasta promover con el impacto multicultural desde Facebook, las redes sociales e Internet? Gracias.

ESTEBAN LESCOANO:

Muchas gracias. No sé del panel quién quiere contestar. Mi respuesta es sí, definitivamente. Por eso estamos aquí. Estamos generando estos espacios de participación y además para detectar cuáles son las oportunidades y también los desafíos que tiene la región en tema de crecimiento de Internet, de penetración de banda ancha, mayor cantidad de usuarios y hoy, en este panel en concreto, lo que es el desarrollo en la industria de los dominios del DNS. Sin lugar a dudas, sería mi respuesta.

ORADOR DESCONOCIDO:

Simplemente complementando. Esto nos pareció desde siempre muy bueno tener un espacio donde podemos también oír lo que los otros de otra región piensan sobre nosotros. Lo que ven como oportunidad para nosotros también. Nosotros lo que podemos compartir con los

demás cuando vamos a fuera, llevamos más cosas de nuestra región y aquí nos gusta saber los otros, cómo vienen, la región para los negocios porque aunque estamos en países en desarrollo, tenemos un mercado largo a ser explorado. Entonces la idea de compartir estas ideas como amigos de otras partes del mundo nos pareció siempre muy atractiva. Cada vez más, quiero mencionar que estamos con la casa llena, con más de 100 participantes. Me encanta porque realmente me parece que estamos acertando en este camino, está entrelazando nuestros intereses con los negocios de afuera y los nuestros. Gracias por la pregunta.

ESTEBAN LESCOANO:

Bueno, una última. No sé si hay alguna pregunta más o comentario para el panel.

JESÚS RIVERA:

Sí, buenos días. Soy Jesús Rivera de Venezuela, NIC.ve y CONATEL. Agradezco mucho por la presentación y fue muy variado el contenido de todo lo que se colocó pero no sé si, existiendo tantas reuniones esta semana, es difícil atender a algunas que son de nuestro interés. Pensaba que se iba a hablar un poco... Claro, lo puedo hablar posteriormente con Rodrigo, con cualquiera de los representantes de ICANN. Es el balance actual. Existe actualmente un plan estratégico de ICANN 2013-2016. No sé si es posible en este momento ver cuál es el estatus de ese plan estratégico en cuanto al cumplimiento de sus objetivos. Creo que eran cinco objetivos estratégicos que se tenían a nivel de varias aristas, pero nos gustaría ver cómo hasta ahora ha

estado implementándose y cuál es la situación actual, para tener un panorama general de ese plan. Gracias.

ORADOR DESCONOCIDO: ¿Quieres responder? Por favor. Rodrigo, ¿quieres contestar? Por favor.

RODRIGO DE LA PARRA: Bueno, muchas gracias por la pregunta. Mañana vamos a tener una sesión específica para toda la comunidad. Los invito de 9:00 a 11:00 y los diferentes miembros de la comunidad que están participando en los diferentes proyectos de la estrategia regional van a estar presentando un poco los avances de estos proyectos.

ESTEBAN LESCOANO: Bueno, muchas gracias a todos. Muchas gracias por participar del LAC Space. Sepan que este es nuestro lugar en las reuniones de ICANN así que quedan invitados a seguir participando y a seguir proponiendo también temas y puntos a tratar. Así que muchas gracias.

ORADOR DESCONOCIDO: Gracias a todos ustedes. A todos ustedes. A todos. Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]