
ICANN77 | Foro sobre políticas – ccNSO: tendencias regionales de los ccTLD antes y después de la pandemia
Martes, 13 de junio de 2023 – 10:45 a 12:15 DCA

ORADOR DESCONOCIDO: Estimados todos, como saben, este año celebramos nuestro vigésimo aniversario. En el fondo verán un póster con algunas lapiceras y marcadores. Están invitados a compartir sus recuerdos. Es parecido a lo que hicimos en Cancún. Va a estar allí a lo largo de los próximos dos o tres días. Gracias.

CLAUDIA RUIZ: Hola y bienvenidos a la sesión “Pre y Post Pandemia de la ccNSO: Tendencias de registración”. Soy Claudia y junto con Bart Boswinkel y Kimberly Carlson seremos los coordinadores de participación remota de esta sesión. Tengan en cuenta que esta sesión está siendo grabada y se rige por los estándares de comportamiento esperado de la ICANN.

Durante esta sesión, los comentarios y preguntas presentados en el chat solo se leerán en voz alta si se presentan en el formato adecuado tal como lo indiqué en el chat. Leeré las preguntas y comentarios durante el tiempo designado por el facilitador o moderador de esta sesión.

La interpretación para esta sesión incluye español, francés y árabe. Hagan clic en el icono de interpretación en Zoom y elijan el idioma que desean escuchar durante esta sesión. Para tomar la palabra, por favor,

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

levanten la mano en la sala de Zoom y una vez que el facilitador de la sesión los llame por su nombre, por favor, habiliten su audio y tomen la palabra. Antes de hablar asegúrense de haber elegido el idioma en el que van a hablar en el menú de interpretación. Por favor, digan su nombre para los registros y el idioma en el que van a hablar en caso de que no hablen en inglés. Al tomar la palabra, por favor, asegúrense de silenciar todos los demás dispositivos y notificaciones. Por favor, hablen con claridad y a una velocidad razonable para permitir una interpretación adecuada.

Esta sesión incluye transcripción en tiempo real. Tengan en cuenta que esta transcripción no es oficial ni autorizada. Para acceder a la transcripción en tiempo real hagan clic en el botón de subtítuloado Closed Caption en la barra de Zoom.

Para garantizar la transparencia en la participación en el modelo de múltiples partes interesadas de la ICANN les pedimos que por favor inicien sesión en Zoom con su nombre completo. Es decir, nombre y apellido. Pueden ser expulsados de la sala si no se conectan usando su nombre completo. Muchas gracias. Habiendo dicho esto le doy la palabra a Fernando España. Gracias.

FERNANDO ESPAÑA:

Muchas gracias. Buenos días, buenas tardes, buenas noches para los participantes remotos. Soy Fernando España, del registro GoDaddy. Soy representante del ccTLD .US. También participo en el grupo DASC, dentro de la ccNSO, y en el grupo de repositorio.

El objetivo de esta sesión es hacer una introducción general sobre las tendencias globales de registración de ccTLD durante el periodo 2019-2023. Tendremos ccTLD de diferentes regiones que van a explorar las tendencias de registración en sus respectivos ccTLD. Los ccTLD también tendrán la oportunidad de reflexionar acerca de cómo sería el futuro en materia de tendencias de registración.

Antes de comenzar quisiera invitar a los participantes a conectarse también en la sesión de Zoom de acuerdo con las instrucciones ya brindadas. Quiero recordarles que tendremos un miembro del panel que hablará en francés de modo que, por favor, preparen sus auriculares para escuchar la traducción.

Tenemos hoy un panel muy interesante. Tenemos a Matthew Zook. Matthew es el director de ZookNIC, un servicio de análisis y agregación de datos. Tenemos a Serge Sanou, de .BF, que trabaja en la Autoridad Regulatoria de Comunicaciones Electrónicas de Burkina Faso, y también es presidente del comité ejecutivo de AfTLD.

Tenemos a Ai-Chin Lu, de .TW. Es directora ejecutiva de TWNIC y también miembro del consejo de la ccNSO. Kristian Ørmen, de .SE, que es el vicepresidente de servicios de registración y administrador del ccTLD .SE. Tenemos a Francisco Patiño, de .EC, gerente de marketing de NIC Ecuador. Finalmente, pero no por ello menos importante, tenemos a Sean Copeland, de .VI. Es el enlace técnico de los registros. Sean también es miembro del consejo de la ccNSO.

Quisiera recordarles a todos que al hacer preguntas digan su nombre, a quién representan y que hablen también lentamente para poder

permitir un buen trabajo de los servicios de traducción. Para comenzar esta sesión quisiera invitar a Matthew Zook, quien va a hablar acerca de las tendencias globales desde 2019 a 2023. Nos va a explicar cómo se han visto afectados los ccTLD. Va a compartir con nosotros información acerca de iniciativas globales que podrían afectar a los ccTLD. Matthew, le doy la palabra.

MATTHEW ZOOK:

Gracias. Soy Matthew Zook, de ZookNIC. Es un placer para mí estar aquí. Quiero advertirles a todos de que esta será una presentación con muchos datos. No voy a hablar acerca de todo porque no alcanza el tiempo pero si tienen preguntas después podemos hablar, puedo responderlas, podemos hablar después de la sesión, me pueden enviar un email. Van a encontrar mis datos en la última diapositiva y también pueden acceder a la presentación a través del sitio web. La siguiente diapositiva, por favor.

Quiero darles una descripción general de dónde provienen mis datos y mi proyecto. Todo esto comenzó cuando yo estaba preparando mi tesis en 1998. Dije: “Necesito algo rápido para estudiar Internet” y aquí estamos, más de 25 años después. Es parte de un proyecto más grande que voy a presentar después. Los datos de ccTLD en particular provienen de diferentes fuentes, incluidos informes de operadores de registros, comunicaciones personales con la gente. Será un placer para mí hablar con todos ustedes aquí también. También análisis técnicos, análisis de archivos de zona y probablemente también habrán visto estos datos en distintos informes de la industria.

Quería mostrarles esta diapositiva porque este fue mi intento original. Me parece que muchos de ustedes no vieron los nombres de dominio mapeados a nivel de calle. Yo era un estudiante que tenía mucho tiempo y por eso hice esto. Me interesaba ver las diferencias regionales, principalmente también las diferencias de un país a otro en cuanto al uso y adopción de nombres de dominio. La siguiente diapositiva, por favor.

La vista más macro. Quería primero comparar los distintos tipos de TLD. Aquí podemos ver la información a lo largo de la historia, cómo fue la industria de nombres de dominio desde 1991. Esos son los primeros datos que obtuve. Pueden ver cómo fueron cambiando las cosas a nivel macro económico. Me acaban de decir que hable más despacio. Voy a intentar hacerlo. Muchas gracias. Tiendo a entusiasmarme cuando hablo. De todas formas, no voy a hablar mucho más acerca de esta diapositiva porque ustedes ya pueden ver aquí las tendencias, especialmente las más recientes en torno a la época del COVID.

¿Dónde estamos ahora en comparación con dónde estábamos hace seis años? La dimensión general de la industria aumentó. Los ccTLD en términos generales han estado creciendo. El mensaje principal de esta diapositiva es que la participación de la industria de ccTLD se ha reducido a lo largo del tiempo. No quiere decir que haya caído la cantidad de ccTLD sino simplemente que hay otros TLD que están creciendo más rápidamente.

Esto probablemente quede claro en esta diapositiva. Aquí pueden ver que hubo una época desde los 2000 hasta hace unos 10 años cuando la

participación de ccTLD en la industria aumentaba. A lo largo de los últimos 10 años se ha establecido una meseta y más recientemente se experimentó una caída, especialmente en la época del COVID.

Si hacemos un desglose de los gTLD heredados y si los dividimos entre .COM y los otros gTLD vemos que hay una imagen espejada entre ccTLD y .COM a lo largo de los últimos dos o tres años. Una vez más, no quiero leer demasiados datos. No quiero hablar mucho de la competencia porque la situación es muy compleja pero quería mostrarles cuáles son las tendencias en curso al compararlo con los ccTLD.

Esta es la perspectiva más amplia de la industria de nombres de dominio. Traté de ver también cuáles eran las diferencias dentro de los ccTLD. Primero quise comenzar a ver las diferencias dentro de los dominios internacionalizados dentro de los ccTLD. En la siguiente diapositiva vemos que hay muchos puntos interesantes. Verán que aquí está la definición de lo que yo incluyo dentro de IDN. Tenemos los IDN ccTLD. Es un porcentaje relativamente pequeño de todos los ccTLD, entre un 2% y un 3%. Señalo esto porque, una vez más, los IDN son un tipo de dominio muy interesante. En particular para los operadores de registro. Seguramente todos ustedes están familiarizados con las complicaciones y los desafíos de este tipo de dominios en particular.

No quiero hablar demasiado acerca de la tendencia porque obviamente sube y baja pero lo que quiero decir es que no está creciendo de manera significativa. Es un porcentaje que se mantiene

relativamente estable y en todo caso estaría cayendo levemente. ¿Podemos pasar a la siguiente diapositiva, por favor? Gracias.

El siguiente paso consiste en analizar las tendencias regionales. Es decir, las diferencias regionales. Una parte muy importante implica filtrar algunos ccTLD y esto no lo hago porque haya algún problema en particular con respecto a estos ccTLD sino porque es una especie de comparación de manzanas y naranjas. Hay algunos ccTLD que operan con distintos modelos de negocio, que tienen operaciones diferentes.

Lo que hice en este siguiente paso fue quitar a 38 ccTLD en los que la cantidad de dominios per cápita es mucho mayor que la de todos los demás ccTLD. Esto lo hice simplemente para que los números per cápita y los números que marcan crecimiento que voy a mostrar en las siguientes diapositivas sean un poco más lógicos, tengan más sentido.

Una vez más, no quiero emitir ningún criterio con respecto a esos ccTLD en particular pero si consideramos las diferencias regionales es importante hacer este filtrado primero y con todo gusto si quieren después puedo hablar en mayor detalle sobre este proceso, si es que les interesa.

Aquí tenemos una visualización de los números con respecto a los ccTLD en general. El gráfico que les mostré antes era porcentaje de la industria en general. Estos son números reales de cantidad real de registraciones. Tenemos tres líneas. La primera, la azul, la superior son todos los ccTLD sin haber sacado ninguno. Pueden ver algunas de las razones por las cuales es importante hacer ese filtro.

Hay algún cambio. Una volatilidad con respecto a algunos de estos ccTLD y simplemente representan un fenómeno diferente del resto. El conjunto después de haber aplicado el filtro es la línea roja, la línea que está en el centro. Pueden ver que hay algunos aumentos y caídas. Decidí entonces usar la línea verde y creé la línea verde quitando los datos de .CN y .TW. Una vez más, no porque no sean ccTLD útiles e importantes a fines de este estudio sino porque a lo largo del tiempo hubo aumentos y caídas muy importantes que hacían que se marcaran esos picos en la línea roja.

Elegí la línea verde que representa la tendencia general de ccTLD. Yo seré el primero en decir que el promedio no es lo ideal. Estoy hablando aquí de promedios y de generalidades pero cada ccTLD es singular y representa una experiencia diferente. En este panorama más general estoy tratando de establecer dónde estamos y ver cuáles son las tendencias generales.

Otro mensaje que marca esta línea verde es que quizá hace 10 años veíamos que cambiaba la tendencia, iba a una velocidad determinada y ahora cambió. Hay una tendencia de crecimiento diferente, un crecimiento un poco más lento del que vimos anteriormente, una vez más a nivel general. Pasemos a la siguiente diapositiva.

Si hacemos el desglose y lo dividimos en función de las distintas regiones de la ICANN, aquí hay muchos datos, no voy a hablar acerca de todo, pero si se fijan en estos datos podrán ver un par de mensajes importantes. Pueden ver que Europa sigue teniendo los índices más altos de dominios per cápita y otro mensaje importante de aquí es la tasa de crecimiento más alta que observamos en el caso de los ccTLD

dentro de la región de África y América Latina y el Caribe. Una vez más, después podemos analizar esto en mayor detalle.

Quisiera finalizar empezando a hablar acerca de algunos factores que explican estas diferencias. Si pasamos a la siguiente diapositiva verán que hay un par de mensajes diferentes. A la izquierda fue mi intento por ver los distintos conjuntos de datos, la correlación con la cantidad total de ccTLD. Para que quede claro, aquí estamos viendo cada ccTLD que forma parte de ese grupo después de haber aplicado el filtro que les mostré antes. Aquí vemos la correlación entre la cantidad de ccTLD y estas variables diferentes como efectividad del gobierno, población, etc.

Luego se me ocurrió hacer un ejercicio de modelado para ver qué surgía. Dije que estos eran datos muy preliminares. No se lo tomen muy en serio. Este es un análisis muy preliminar. Lo que hice fue tomar tres variables, las tres variables con la correlación más alta, y traté de ver qué modelo surgía. A partir de allí, efectividad gubernamental y población fueron un parámetro muy importante en este modelo. El precio no tenía un valor T muy alto. No llegó a tener un nivel de importancia.

Habiendo dicho todo esto, traten de recordar lo que estudiaron de estadística en la secundaria. Este modelo explica solamente el 30% de la variación que observamos en los ccTLD. Esto no es sorprendente considerando la variación que observamos dentro de los ccTLD pero me pareció que sería útil como punto de partida.

En la siguiente diapositiva tengo mis conclusiones finales. Veo que ya pasaron 12 minutos. Hablé demasiado rápido. Pido disculpas a los intérpretes y a todos. Es un desvío profesional. Me voy a detener aquí y voy a dejar que ustedes lean estas conclusiones por sí mismos. Muchas gracias.

FERNANDO ESPAÑA:

Muchas gracias. Muy útil. Tengo una pregunta antes de que abramos el espacio para preguntas del público. La tasa de crecimiento de los ccTLD al parecer comenzó a volver el crecimiento un poco más lento a lo largo de los últimos 10 años. ¿Eso es algo que ustedes observaron también? ¿Tiene alguna idea de por qué ocurre esto?

MATTHEW ZOOK:

Creo que esta es la tendencia general que observamos. Hace unos 10 años las tasas de crecimiento se volvieron más lentas. Esto coincide con cuando se introdujeron los nuevos gTLD. No quiero decir que esta sea la causa pero creo que sería interesante estudiarlo un poco más por el momento. El momento fue el adecuado y podría ser un argumento a tener en cuenta.

FERNANDO ESPAÑA:

Muchas gracias. Voy a abrir el espacio para preguntas y respuestas. ¿Alguien tiene alguna pregunta para Matthew? Creo que hay un par de preguntas allí al fondo. Nigel.

NIGEL ROBERTS: Creo que Pierre estaba antes que yo.

FERNANDO ESPAÑA: Pierre.

PIERRE BONIS: Gracias, Nigel. Gracias, Matthew, por esta presentación. Soy de AFNIC.fr. Fue un placer trabajar con ustedes en ese estudio. Tengo una pregunta con respecto a lo que usted denomina “las otras categorías”. En su presentación tenemos los ccTLD y otras categorías. Me parecería que los dominios heredados, por ejemplo, no experimentan el mismo crecimiento que las otras categorías como los gTLD. ¿Hay alguna otra categoría que está creciendo menos que nosotros, al menos para consolarnos?

MATTHEW ZOOK: No analicé eso en particular pero la respuesta simple es sí. Sospecho, aunque no lo analicé, es simplemente una especulación, que alguno de los gTLD heredados están decreciendo. Es decir, están creciendo menos.

FERNANDO ESPAÑA: Gracias. Nigel.

NIGEL ROBERTS: Nigel Roberts, de .GG. Me gustaría ver si usted podría hablar un poco más de qué significa la eficacia gubernamental.

MATTHEW ZOOK: Sí. Quería hablar más de eso. En realidad, todas las variables que yo mostré vienen del Banco Mundial. Estos datos no recuerdo exactamente cómo ellos los definen. La verdad es que lo puedo buscar durante la pausa. Esencialmente es una medición de la gobernanza del nivel nacional del gobierno y la estabilidad para brindar distintos servicios, tanto para los ciudadanos pero también en lo que tiene que ver con comercio, tipo de cambio, etc. Yo quiero enfatizar que no es específico para nada vinculado con los ccTLD.

FERNANDO ESPAÑA: Gracias. Creo que hay una pregunta en línea. Sí. [inaudible] dice: “Gracias, doctor Zook. ¿Hicieron un análisis también en el nivel de ccTLD o TLD?”

MATTHEW ZOOK: No sé si entendí bien la pregunta.

FERNANDO ESPAÑA: [inaudible], no sé si quizá le quiere hacer la pregunta directamente a Matthew después. Como tenemos poco tiempo vamos a pasar directamente a la próxima presentación. Tienen el correo electrónico de Matthew para hacerle esas preguntas. Muchísimas gracias. Quiero recordarles a todos que nuestro próximo panelista va a hablar en

francés. Les pido a todos por favor que tengan sus receptores listos. Ahora va a hablar Serge Sanou, de .BF. Serge. Nos vamos a dar un tiempito para ponernos los auriculares y tiene la palabra.

SERGE SANOU:

Muchísimas gracias, señor Presidente. Mi nombre es Serge Sanou y vengo de .BF. También soy presidente de AfTLD, como se dijo en la presentación. Estoy aquí para hablar del proyecto ONDA. Nosotros lo hemos hecho con la organización regional AfTLD durante el 2023.

¿Qué es AfTLD? Podría definirse como una organización regional africana que apoya los ccTLD durante su desarrollo. Nosotros actuamos como el punto de concentración para todos los administradores de TLD africano para poder hablar de temas de políticas que afectan a los ccTLD en todo el mundo y además presentar una posición como grupo como una sola voz cuando tenemos la posibilidad de participar en reuniones internacionales o regionales.

Si quieren saber un poco más de AfTLD, aquí tenemos la estructura. Así estamos organizados. Tenemos que decir que AfTLD tiene una asamblea general consistente en 32 miembros. También hay una junta directiva, que son siete miembros. Después tenemos personal y tenemos una sola persona. Esperamos en breve poder aumentar ese número.

En esta otra diapositiva tenemos un resumen de las actividades del 2023. Tenemos que decir que la primera actividad es la que les voy a presentar hoy, que es el observatorio ONDA.

Los intérpretes pedimos disculpas pero se corta el audio del orador.

FERNANDO ESPAÑA: Creo que vamos a pasar al próximo orador y después volvemos.

CLAUDIA RUIZ: Pido disculpas por interrumpir. Hubo una pregunta que estaba en español y que no vimos en el chat. La voy a leer directamente en español. Dice: “Buenos días a todos. Estefanía de NIC.es. Una pregunta. ¿La relación del decrecimiento de los registros de los ccTLD tiene que ver con el crecimiento de las redes sociales?”

MATTHEW ZOOK: Podría ser. Es una de las cosas que suele suceder y de lo que habla la gente cuando estamos hablando de una baja o la competencia de los nombres de dominio. Las redes sociales son una alternativa a utilizar un nombre de dominio. Yo diría que hay distintas opiniones. No tengo datos que sugieran que esto apunte directamente a las redes sociales pero sí creo que en algunos casos lo ha afectado. Sin haber hablado con algunos otros operadores de registro, más allá de los ccTLD, yo diría que hay diferentes opiniones y me voy a detener ahí. Perdón.

FERNANDO ESPAÑA: Serge está reconectado. Vamos a continuar con su presentación, por favor.

SERGE SANOU:

Les pido disculpas. Estaba presentando el resumen de las actividades del 2023. Hablé del observatorio que estamos tratando de establecer con distintas partes interesadas. Parte de las actividades también tienen que ver con el desarrollo de capacidades a través de seminarios web y talleres, distintas áreas que son de interés para nuestros miembros, que pueden ser aspectos técnicos o marketing.

También tenemos actividades que hablan del relacionamiento con las partes interesadas. Esto es importante señalarlo. Para este año AfTLD espera poder alentar a distintos países africanos para establecer su propio foro de DNS con la idea de que tengan deliberaciones locales que tengan que ver con los nombres de dominio y los ccTLD. Esto es muy importante para nosotros y estamos trabajando insistentemente en ese tema. Es lo mismo que en el caso de los foros nacionales de IGF, que tengan que ver y puedan debatir la situación que sucede dentro de cada país.

También tenemos actividades vinculadas con el desarrollo de marcas. Dentro de la ccNSO participamos activamente porque damos respaldo a distintos países en lo que tiene que ver con los procesos de delegación. Es el caso por ejemplo de Gambia y Guinea Ecuatorial, que pasaron por el proceso de delegación. Nosotros les dimos apoyo para que pudieran obtener la delegación. También participamos en el foro de DNS de África de 2023. Creamos los Premios DNS de África.

Quiero recordarles a algunos países que nosotros nos estamos reuniendo para debatir el establecimiento de un foro nacional de DNS. Benín y Burkina Faso pueden también compartir información. La idea

es alentar para que existan entonces estas deliberaciones sobre los ccTLD en el ámbito nacional.

Rápidamente, en lo que respecta a qué es lo que hacemos y cómo lo hacemos, nosotros organizamos grupos de trabajo que están presididos por nuestros miembros. Tenemos uno técnico, uno de investigación, que está a cargo del observatorio, que es el proyecto del que yo les hablé. Hay uno de marketing, hay uno que tiene que ver con aceptación universal y un grupo de trabajo que es el responsable de la implementación de la revisión constitucional y también otros de reuniones bilaterales. Son reuniones organizadas por los TLD pero también otras reuniones en las que AfTLD participa en el ámbito regional, nacional e internacional.

Vamos a ver de qué se trata este proyecto ONDA. Cuando queremos analizar las tendencias dentro de la registración de los ccTLD hemos decidido establecer un observatorio para los nombres de dominio en África y así monitorear la evolución de estos nombres de dominio en África. Recopilar todos los datos específicos y también establecer estadísticas que puedan ayudar a las partes interesadas.

El observatorio va a consistir de un portal basado en la web y a través de una interfaz se puede acceder a él en línea. Vamos a recopilar datos ahí de los distintos registradores de África. A través del intercambio con otras partes involucradas en el mercado de nombres de dominio vamos a recopilar todos estos datos. Uno de los objetivos clave es mejorar la colaboración en los ámbitos nacional e internacional. En el ámbito internacional podemos mencionar a ICANN, ISOC y otros que estén interesados en este desarrollo. La idea es que los datos estén

disponibles para los ccTLD a medida que los soliciten. Cuando piden esta información, es importante brindarles datos precisos e importantes sobre los ccTLD en términos generales, no solo los propios, porque obviamente les pueden resultar de interés. Ese es el objetivo del proyecto ONDA.

Aquí tenemos la captura de pantalla de una interfaz para el proyecto ONDA. Es una plataforma web accesible para todos. Como ustedes pueden ver, aquí hemos establecido cuatro misiones. La tercera, que es la clave, es monitorear la evolución de los nombres de dominio africanos y generar estadísticas que estén disponibles para las partes interesadas. Siguiente imagen.

No podemos hablar de un observatorio y recopilación de datos si no hablamos de indicadores. Cuando recibimos estos datos necesitamos definir cuáles son los indicadores para medir las distintas categorías. Generamos categorías de indicadores. Son 17 categorías para todo el observatorio pero tenemos en este momento 71 indicadores.

Estos indicadores no están implementados en la actualidad y realmente tenemos que hacer una selección y llegar a una definición intermedia. Con ICANN, ISOC y otros estamos hablando de mejorar estos indicadores y estos impulsores para tener datos que realmente resulten de interés para todos y que los que sean de menos importancia se vayan agregando gradualmente. Estas son las principales categorías que hemos establecido. Tenemos, por ejemplo, el tipo de organización, el tipo de modelo de negocio. También tenemos política de fijación de precios, que es lo que hace cada ccTLD. También tenemos un procedimiento de acreditación. Es el servicio de

WHOIS, automatización, etc. Yo ya mencioné que tenemos 71 categorías y que nos van a ayudar a organizar los datos que nosotros vayamos recopilando.

No estamos trabajando con todos los países africanos sino que tenemos 15 países que son parte del proyecto y que están disponibles dentro del observatorio pero nuestro principal objetivo es seguir reuniendo información y agregar más países a nuestra lista de contribuyentes. La idea es que todos los países africanos puedan compartir con nosotros el trabajo que están realizando sus ccTLD.

Nosotros tenemos relaciones personales e individuales con los ccTLD porque los ccTLD no todos luchan por lo mismo sino que hay distintas dificultades en los distintos países. El objetivo del observatorio entonces es tener una relación personalizada con cada uno de ellos para brindarle la información que necesita, la información exacta vinculada con su ccTLD para que puedan definir el plan nacional y continuar desarrollando su ccTLD.

Aquí pueden observar una imagen de las estadísticas que ya se encuentran en línea. En primer lugar tenemos un gráfico de torta con la distribución de la cantidad de nombres de dominio por ccTLD por país. Después tenemos la distribución de los registradores por ccTLD y finalmente podemos ver la evolución de la cantidad total de nombres de dominio entre 2021 y 2023. Estas son estadísticas que llegaron del observatorio pero obviamente tienen que ver con los lugares de donde los recogemos. Obviamente pueden cambiar estos impulsores pero la idea es tener hoy en día datos confiables de distintas partes interesadas. Siguiendo imagen, por favor.

Aquí tenemos la última imagen que les voy a mostrar. Son estadísticas de un único indicador que es el nombre de dominio por país. Es nada más que para mostrarles que nosotros del observatorio podemos extraer esto, la cantidad de países que tenemos con los datos de cada uno de ellos. Tenemos estadísticas para el 2021, 2022 y 2023. Como pueden observar, hemos incluido la evolución en cada uno de estos países. Estos son los indicadores que presentamos pero la idea es tener cada vez más estadísticas para ponerlas a disposición a través de la interfaz del observatorio a medida que vayamos recibiendo más información de los ccTLD. Siguiente imagen.

Esto es todo lo que yo tenía para decirles. Querría agradecerles a todos y decirles que este observatorio es muy importante para África porque necesitamos ese apoyo, los ccTLD lo necesitan, debemos mejorarlo. La situación de los ccTLD no es igual. Cada uno tiene que enfrentar dificultades distintas. Estamos trabajando con alianzas internacionales. Uno de nuestros aliados es la ICANN y la idea es que nos ayuden para tener planes de acción que se basen en datos reales que provienen del mercado. Tratamos de recopilar estos datos a través del proyecto observatorio. Muchísimas gracias. Obviamente estoy aquí para responder cualquier pregunta que puedan tener. Gracias.

FERNANDO ESPAÑA:

Muchísimas gracias, Serge, por la presentación. No sé si hay preguntas.

BART BOSWINKEL: Sí, Fernando. Tenemos una pregunta en línea. Viene de Svetlana. Dice: “¿Cuál es la reputación de los ccTLD? ¿Cómo lo miden?”

SERGE SANOU: Gracias por la pregunta. Es un conjunto de datos que nosotros hemos definido para poder saber cuál es la reputación en línea de cada ccTLD. En este momento no tenemos datos para este indicador. Dije que nosotros definimos 71 indicadores pero por el momento no estamos midiendo esto porque todavía no tenemos los datos suficientes. Fue definido pero por el momento no lo tomamos en consideración a los fines estadísticos.

Sin embargo, la idea es encontrar medios que nos permitan medir la reputación en línea de los ccTLD. Estamos trabajando y estamos tratando de encontrar la forma de medirlo porque tenemos indicadores cuantitativos y cualitativos. Es difícil ver cuál va a ser el método de estimación porque los indicadores que hemos definido fueron publicados y están bien definidos. Una vez que hayamos terminado con la tarea vamos a publicar la definición de cada uno de los indicadores y cómo se los calcula. Gracias.

FERNANDO ESPAÑA: Gracias, Serge. La verdad es que estamos atrasados. Vamos a pasar directamente a la siguiente presentación. Si tienen preguntas para Serge, por favor, se las hacen llegar por correo electrónico. Tenemos ahora a Ai-Chin Lu, de .TW. Tiene la palabra, por favor.

AI-CHIN LU:

Hola. Buenas tardes a todos. Voy a hablar ahora de las registraciones en los nombres de dominio con .TW durante el COVID. Vamos a ver entonces parte de las estadísticas de la Organización Mundial de la Salud del COVID-19. La OMS en su informe revela que hubo más de 760 millones de casos de COVID-19 confirmados en todo el mundo y siete millones de fallecimientos. Los casos han aumentado 22 veces en estos últimos años y también la cantidad de muertes. Esto habla de que las vacunas y las medidas de protección han ayudado a mitigar nuestros temores.

Sin embargo, el COVID-19 sigue siendo una gran amenaza a pesar de que la OMS ha decretado que ya no es una emergencia internacional. Antes también hemos tenido otros confinamientos y hemos implementado la rotación en las escuelas. Esto no ha sido implementado en todos los países o regiones como debería haber sido necesario.

Vamos a ver ahora cuál es la situación en Taiwán. Las medidas de protección proactivas de Taiwán, como distanciamiento social y las políticas generales para luchar contra la pandemia fueron eficaces. ¿Por qué se levantaron los requerimientos a mediados de abril de este año? Sigue habiendo medidas obligatorias en lugares como hospitales.

Con respecto al registro .TW implementamos unas políticas diferentes en comparación con la situación anterior. Ahora los empleados pueden trabajar desde cualquier lugar en forma remota, además de adoptar un formato de conferencias híbridas. Seguimos manteniendo algunas medidas como comunicación de los empleados a través de

Microsoft Teams, el uso de servicios basados en la nube, configuración de VPN y servicio al cliente a través de voz sobre IP.

Como pueden ver, aquí tenemos una situación general que afecta a las registraciones de nombres de dominio. Vemos las distintas etapas a lo largo de la pandemia. En primer lugar las empresas están cambiando hacia una plataforma online, lo cual lleva a la necesidad de comunicarse a través de nombres de dominio. En segundo lugar, tenemos la presencia de empresas online. Luego las empresas que están cerrando. En cuarto lugar se anticipa un aumento de la registración de nuevas empresas después del pico de la pandemia, lo cual hizo que la registración de nombres de dominio sea necesaria. De acuerdo con las registraciones observadas, las empresas solo pueden registrar dominios .TW. Hemos visto diferencias en las tendencias de registración. La siguiente diapositiva, por favor.

Pueden ver aquí el gráfico que representa lo que ocurrió desde 2019 hasta abril de 2023. El gráfico uno ilustra la cantidad de nuevas registraciones de dominios desde el año 2019 en adelante. Pueden ver también la variación entre 2019 y 2022.

Si pasamos al segundo gráfico vemos ahí la tendencia de renovación de dominios. Vemos que el rango anual va de 10.900 a 11.500 con una tasa de renovación continua del 80% o más.

El tercer gráfico muestra los TLD en 2021 en comparación con otros años. Si bien esto está relacionado con la pandemia, seguimos observando un aumento razonable. Si bien todavía no terminó el año, anticipamos cambios mínimos en la tendencia de registración de

dominios a fines de este año. La siguiente, por favor. La siguiente imagen, por favor.

La cantidad total de dominios .COM.TW es de 260.529. Pueden ver aquí en el gráfico una tendencia estable en la cantidad de registraciones. En 2019 los números estaban entre 260.000 y [290.000].

Debido a la pandemia de COVID, algunas empresas se enfrentaban al riesgo de quiebra. Quizá haya personas que busquen nuevas oportunidades después de la pandemia también. Esta diapositiva entonces muestra el establecimiento de nuevas empresas y los cambios entre 2018 y 2022. Como podrán observar, a pesar del pico en la pandemia de COVID en 2021 la creación de nuevas empresas alcanzó un récord. Además, en 2022, después de la pandemia, la cantidad de nuevas empresas no aumentó tal como esperábamos. La siguiente imagen, por favor.

Con respecto a la diapositiva anterior, quisiera señalar que la tendencia de registración de .COM.TW muestra que las registraciones de .COM.TW permanecieron estables entre 2019 y 2022 con una variación mínima en abril de 2023. La cantidad de nuevas registraciones de dominios y bajas de dominios se mantuvo con cambios a lo largo de este periodo de cuatro años a lo largo de las distintas etapas de la pandemia.

En tercer lugar, las tasas de renovaciones superaron el 80% a lo largo de los últimos cuatro años. En cuarto lugar, la creación de nuevas empresas y las bajas y cierres de empresas se mantuvieron estables. La

tendencia de registración de nombres de dominio se mantuvo estable a lo largo de los últimos años con un impacto mínimo por la pandemia.

Mirando hacia el futuro vemos que la industria de nombres de dominio quizá enfrente distintos desafíos incluidos la recesión económica, la inflación y el impacto potencial de las epidemias. Además, la industria ha observado un aumento en la competencia. Por ejemplo, nuevos gTLD, redes sociales, plataformas de nuevas redes sociales y nuevas plataformas.

A pesar de la madurez y la singularidad de los nombres de dominio es fundamental crear oportunidades de negocios y garantizar un crecimiento estable. Para lograr esto es importante el trabajo conjunto entre el registro de .TW y los registradores. Por lo tanto, se promueven las siguientes tareas. El lanzamiento continuo de proyectos preferenciales, promociones a largo plazo. Por ejemplo, invitar a las nuevas empresas a registrar nombres de dominio de forma gratuita durante el primer año. En segundo lugar, un servicio al cliente que brinde respuestas y que garantice una respuesta rápida y apoyo al cliente. En tercer lugar, educación y capacitación. Ofrecer recursos y formación para mejorar los conocimientos sobre nombres de dominio y el uso de los nombres de dominio. Finalmente, garantía en cuanto a la seguridad de los datos. Implementar medidas sólidas para proteger los datos y proteger la privacidad de los usuarios. Para .TW, el objetivo principal consiste en ganar la confianza de los clientes y mejorar la reputación de la marca .TW. Gracias por darme esta oportunidad para hacer la presentación.

FERNANDO ESPAÑA: Muchas gracias, Ai-Chin. Como estamos tratando de recuperar el tiempo, solo tenemos tiempo para una pregunta. ¿Alguien tiene alguna pregunta? De lo contrario, Ai-Chin, yo tengo una pregunta para usted. ¿Cómo se comparan las registraciones de .COM.TW con las registraciones de dominios de segundo nivel?

AI-CHIN LU: Creo que las registraciones de .COM.TW son más estableces pero tenemos que tener en cuenta que hay mucha variación y también hay mucho trabajo de promoción para los dominios .COM.TW.

FERNANDO ESPAÑA: Muchas gracias. Vamos a pasar ahora al siguiente disertante, que es Kristian Ørmen, de .SE. Kristian, tiene la palabra.

KRISTIAN ØRMEN: Muchas gracias. Soy Kristian Ørmen. Soy de .SE. Trabajo en .SE desde hace un año. Anteriormente trabajé en distintos registradores y también fui presidente de la asociación de registradores de Suecia. Por lo tanto, trabajé en estrecho contacto con .SE pero desde el lado de los registradores y luego pasé a trabajar directamente en .SE.

Voy a hablar un poco acerca de cuáles son nuestras tendencias de registración pasadas y también voy a utilizar la mayor parte del tiempo asignado para explicar cómo estamos tratando de utilizar incentivos para orientar esas tendencias en otro sentido.

Ya hace muchos años que desarrollamos muchas campañas de concientización, campañas de precios. Intentamos distintas campañas. Algunas de estas campañas fueron sumamente agresivas y generaron un gran crecimiento en nuestra base de dominios. Si recuerdo correctamente llegamos a los dos millones en algún momento pero a partir de 2021 dejamos de llevar a cabo todo tipo de campañas. No hicimos nada en absoluto.

En 2022 pudimos evaluar nuestra base de registraciones y la tendencia correspondiente sin ningún tipo de campaña en curso. Pudimos observar el comportamiento de todos los dominios en este primer periodo de un año. Basado en esto y en distintos factores decidimos avanzar y tomar un abordaje diferente en el futuro. No voy a darles muchos números y muchos gráficos pero me parece que este gráfico en particular tiene la cantidad total de dominios y es interesante. No voy a ir hacia atrás pero pueden ver que en 2003 cambiamos nuestra política de registración y en los años posteriores hicimos campañas de concientización. En 2009 hicimos un modelo de registro-registrador pero seguimos con nuestros propios registradores. En 2019 nos quedamos siendo solamente un registro-registrador.

Hubo un gran salto ahí en la cantidad de dominios como producto de la campaña principalmente, con precios muy bajos y pueden ver aquí que en el último año tenemos casi un millón y medio de dominios. Si quisiera podría hacer que ese número vuelva a los dos millones pero serían registraciones de baja calidad y esto no es algo con lo que queramos trabajar en términos generales.

Además, con esas campañas afectamos mucho el mercado. Algunos registradores que trabajan con los usuarios finales tienen dificultades para registrar nuevos dominios debido a que hay compradores que registran muchos dominios a precios bajos. Nos centramos en dominios que se utilizan de la forma correcta en los dominios de calidad.

Anteriormente también tuvimos distintos niveles de éxito con incentivos, por ejemplo. Tuvimos incentivos para DNSSEC. Esto hizo que el 56% de nuestros dominios tengan DNSSEC activado o firmado. Empezamos a pensar que podríamos utilizar otros incentivos para cambiar esas tendencias. Por ejemplo, el uso indebido de dominios que se produjo después de esta campaña de precios bajos.

Teniendo en cuenta esto, sabíamos a partir de nuestras campañas y evaluaciones que el precio es importante pero también sabíamos que en el caso de las nuevas registraciones era muy importante orientar estas tendencias en un sentido diferente. También observamos que los dominios de precio muy bajo con frecuencia tienen datos de registración muy bajos, niveles más altos de uso indebido y en general nuestra base de costos para nuevas registraciones era más alta.

Lo primero con respecto a la nueva estructura de precios era que queríamos aumentar el precio de las nuevas registraciones sin aumentarlo tanto para la renovación, lo cual es muy distinto de lo que hacen la mayoría de los TLD pero queríamos hacerlo para alejarnos de estos dominios tan económicos.

También tenemos que obtener nuevas registraciones. Además de considerar el precio buscamos otros incentivos que podrían tener los registradores. Por ejemplo, un precio de renovación más bajo. Lo que hicimos fue subir el precio de registración para poder después ofrecer descuentos. La siguiente diapositiva, por favor.

Aumentamos el precio de registración en 20 coronas suecas, que son unos 2 dólares. Subió de 120 a 140 SEK. Luego ofrecemos distintos descuentos. El primero es un descuento de eID. El foco aquí es que aumente la calidad de los datos de registración porque gran parte de nuestros costos para los nuevos dominios y los dominios abusivos es la validación de los datos de los registratarios. Con este descuento tenemos registradores que hacen una validación de sus registraciones del día uno, porque sabemos también que esto garantizará que al menos con la registraciones de este dominio tengamos menos trabajo. ¿Podemos retroceder una diapositiva, por favor?

También ofrecemos descuentos para nuevos dominios que tienen DNSSEC. Como dije antes, tenemos este incentivo para quienes tienen DNSSEC de antes, todos los dominios firmados con DNSSEC tienen un descuento más pequeño. Queríamos ver si podíamos seguir dándoles a los registradores que tienen un alto nivel de cumplimiento con DNSSEC en sus dominios un mayor beneficio y queríamos sacar el descuento anterior donde se daba este descuento a todos los registradores.

Con este nuevo descuento por DNSSEC ofrecemos un descuento solamente a los registradores que tienen más del 70% de DNSSEC en toda su cartera de forma tal que continuemos dándoles un premio por

seguir teniendo DNSSEC firmados. Luego quitamos el descuento que ofrecíamos anteriormente.

Además, los registradores, cuando interrumpimos la campaña preguntaron: ¿Cómo podemos trabajar más juntos para desarrollar campañas en el futuro ahora que el registro no tenía ningún tipo de campaña? Empezamos una campaña de marketing con financiación conjunta donde los registradores pueden pedirles fondos al registro para desarrollar campañas de marketing.

Es similar a lo que hacen otros registros también. Yo personalmente miré mucho lo que hicieron en .EU y cómo estuvieron trabajando con marketing de financiación conjunta durante mucho tiempo. Los registradores de .SE pueden obtener hasta 10 coronas suecas por cada nueva registración de dominios pero tienen que financiar el 50% de la campaña ellos mismos. De esta forma esto está basado en el precio de nuevas registraciones. Si tienen más registraciones también tienen más dinero para utilizar para sus campañas de marketing.

En términos generales, diría que estamos tratando de cambiar estas tendencias que observamos anteriormente con respecto al uso indebido, a la calidad de la registración de dominios y campañas positivas. Seguimos observando que quizá necesitemos hacer algunos ajustes. Por ejemplo, a algunos registradores les cuesta mucho participar en el descuento por eID o DNSSEC. Entonces estamos viendo qué otras medidas de buena calidad podemos incentivar. Una de las ideas que quizá incorporemos en el futuro es que vamos a ver también cuáles son las tasas de renovación. En el caso de los registradores que tienen tasas de renovación muy altas, quizá también les ofrezcamos

incentivos sobre el precio de registración. Esto en general es bueno para muchos de los registradores del extranjero que en este momento no están recibiendo incentivos. La siguiente diapositiva, por favor.

El resultado final es que esperamos una tendencia negativa en la cantidad total de dominios. Esto es porque no nos centramos ya en la cantidad total de dominios sino que preferimos centrarnos en la calidad de las registraciones. Yo no tendría ningún problema en tener un 10% menos de dominios si tuviera una mejor calidad de los datos de registración y si tuviera mayor seguridad y ese tipo de cosas. Esperamos una tendencia positiva en la calidad de nuestras registraciones de dominios en el futuro. Creo que eso es todo.

FERNANDO ESPAÑA:

Muchísimas gracias, Kristian. Sí tenemos preguntas. Vamos a hacer una. Después vamos a pasar al próximo presentador. Quizá Kristian después también pueda responder algunas de estas preguntas en línea. Claudia, no sé si nos puede ayudar con la primera pregunta, o Bart.

BART BOSWINKEL:

La voy a leer en voz alta: “¿Cuál fue la tasa de renovación con las registraciones con descuento?” Esta pregunta la hace John McCormack.

KRISTIAN ØRMEN: No recuerdo exactamente. Creo que estuvo por debajo. No tengo lamentablemente aquí los datos. Tenemos campañas y vendimos dominios por 10 coronas. Hubo muchos dominios que se registraron nada más que para hacer un uso indebido, una reventa y no fueron renovados al año siguiente.

FERNANDO ESPAÑA: Muchísimas gracias, Kristian. Ahora vamos a pasar al próximo disertante que es Francisco Patiño, de .EC. Francisco, ¿va a hablar en inglés?

FRANCISCO PATIÑO: Sí. Gracias, Fernando. Voy a dar mi presentación en español así que, por favor, pónganse los receptores. El día de hoy les voy a hablar acerca del ecosistema e-commerce en Latinoamérica. La evolución, tendencias, presente y futuro del e-commerce en nuestra región y su impacto en nuestro ccTLD, .EC. Siguiendo.

Latinoamérica es el hogar de alrededor de 300 millones de compradores digitales. Esta es una cifra que se prevé crezca alrededor del 20% para el año 2025. Es decir, pasaremos a ser alrededor de 360 millones de personas. Siguiendo.

A pesar de que la adopción del comercio electrónico en nuestra región todavía no es tan alta como en otras regiones emergentes, las cifras que mueve el comercio electrónico en Latinoamérica sí que son más que interesantes. Por ejemplo, durante el año de la pandemia, en el 2020, se movieron alrededor de 68.000 millones de dólares. Esta es una

cifra que se prevé crezca al 2025 alrededor de 160.000 millones de dólares. Brasil y México se compiten el centro de la atención en la región con el 31% y 28% del mercado respectivamente. Sin embargo, países como Chile, Perú, Colombia y Ecuador empiezan a destacar por su rápido crecimiento. Siguiente.

En Ecuador en particular en el 2022 la cifra que movió el comercio electrónico fue de 4.890 millones de dólares. Se espera un crecimiento del 16,36% en este 2023. Siguiente.

¿Cuáles vemos que han sido los impulsores de este crecimiento del comercio electrónico en el Ecuador? En primera instancia hay una mejor conectividad y acceso tecnológico. Ecuador tiene el 76% de su población con acceso a Internet ocupando el quinto lugar de penetración de Internet en Sudamérica, superado solo por países como Chile, Uruguay, Argentina o Brasil. Siguiente.

De igual manera, Ecuador ha mejorado sus normativas arancelarias. Por ejemplo, ha reducido aranceles a productos como computadoras, tablets, celulares, permitiendo así la masificación de estos instrumentos de trabajo y educación. Siguiente.

De igual manera, la pandemia ha acelerado el proceso de digitalización del país, incrementando por ejemplo las ventas en medios digitales. En el sector del retail en particular, del 2019 al 2020, el incremento fue del 44% en las ventas, pasando de 932 millones a 1.340 millones. Esta es una cifra que se prevé para el 2025 que crezca alrededor de 2.107 millones solo en el sector del retail. Siguiente, por favor.

¿Cómo ha impactado este crecimiento del e-commerce en nuestro ccTLD? Ha tenido dos impactos. Uno cuantitativo y otro cualitativo. Cuantitativamente, durante el primer año de la pandemia el incremento de registros nuevos fue del 22%, pasando del 2019 de 9.169 registros a 11.169 en 2020. Si bien en el 2021 y 2022 se redujo la cantidad de registros nuevos, en la totalidad de registros desde el 2019 nuestro ccTLD tiene un franco crecimiento, pasando por ejemplo del 2019 de 45.394 registros al 2020, 47.643 registros. 2021, 48.835 registros. En 2022 finalizamos con 49.283 registros. Siguiendo, por favor.

El otro impacto, como les comentaba, ha sido cualitativo. Nuestros usuarios empezaron a usar el .EC como el dominio ideal para el e-commerce. Al tener sus siglas, sus iniciales, el .EC se convirtió en la alternativa ideal para la construcción de sus tiendas virtuales. Es aquí donde se empezó a posicionar el concepto de que el .EC es igual al e-commerce. Siguiendo.

¿Qué hemos hecho para hacer frente a este impacto? En cumplimiento de nuestras responsabilidades, colaborando con el proceso de digitalización del país trabajamos en la difusión y el uso del .EC como el único identificador del Ecuador en la web. De esta manera colaboramos a afianzar la identidad digital del Ecuador y colaboramos en la descongestión de dominios como el .COM, .NET o .ORG.

En este marco NIC.EC en favor de la educación brinda, como herramienta para prácticas estudiantiles en universidades e institutos tecnológicos, dominios .EC gratuitos con hasta tres meses de duración. Esto con el objetivo de educar desde las instituciones educativas y

generar una comunidad sólida que conozca el dominio de Ecuador y el e-commerce en el mundo. Siguiente, por favor.

De igual manera hemos creado un sistema de mail gratuito a través de la URL www.mail.ec. Cualquier persona puede registrar su dominio de manera gratuita y de manera sencilla con su nombre. Ejemplo: rosa@mail.ec. El uso de un correo electrónico con el .EC ha ayudado a mejorar la comunicación entre las empresas y organizaciones en el Ecuador y, de igual manera, esto ha incrementado su credibilidad. De igual manera, al usar un mail.ec se incrementa la visibilidad del dominio .EC, lo cual a su vez puede mejorar la conectividad y el acceso a Internet en el país. Siguiente, por favor.

En pro de brindar know-how de calidad a nuestra comunidad, hemos creado un cronograma de webinars gratuitos en diferentes temáticas: marketing, finanzas, tecnología, legal, entre otros. Estos webinars son una excelente forma de educar en temas digitales a nuestros usuarios y educarles en cómo pueden beneficiarse de tener un dominio .EC. Siguiente.

De igual manera, creamos la revista Identidad.EC. Un medio gratuito que tiene como objetivo divulgar la importancia del .EC, los negocios en Internet y diferentes aspectos del conocimiento que pueden surgir de la investigación y la tecnología. Esta revista es una forma también interesante de educar en temas digitales a nuestra comunidad y que se mantengan al día en torno a las últimas tendencias. Siguiente.

De igual manera colaboramos con cámaras y asociaciones empresariales brindando capacitaciones para que puedan entender

los beneficios de tener un dominio .EC y cómo esto puede mejorar su visibilidad en línea. De igual manera, continuamente generamos promociones y descuentos para cada vez hacer más accesible nuestro dominio a todas las empresas en general. Siguiendo.

¿Cómo vemos el futuro, qué creemos que puede pasar? En primera instancia, una mayor demanda de nombres de dominio. Al incrementarse el comercio electrónico es muy probable que siga también incrementándose la demanda de nombres de dominio. Tanto los empresarios como los emprendedores querrán asegurar dominios relevantes para sus sitios web y al incrementarse esta demanda puede llevar a una mayor competencia por nombres de dominio populares. Siguiendo.

Con una mayor competencia por nombres de dominio populares es muy probable que el valor de los dominios premium aumente. Los dominios que son cortos, fáciles de recordar, con palabras clave relevantes van a tener una mayor cotización en el mercado. Esto puede abrir oportunidades para inversionistas y brokers de dominios. Siguiendo.

De igual manera prevemos ccTLD más versátiles y es que a medida que el comercio electrónico evoluciona surgen nuevas extensiones de dominio relevantes para la industria como puede ser el caso de un .SHOP, .ONLINE, .STORE. En este marco un ccTLD como el .EC puede convertirse en una alternativa global ideal para el e-commerce, ya que es más corto y tiene sus siglas. Siguiendo.

Finalmente, la inteligencia artificial prevemos será protagonista y es que la inteligencia artificial puede traer eficiencia, análisis avanzados, recomendaciones personalizadas y mejoras en la industria de los dominios. Sin embargo, es importante decir que también implicará retos importantes como es la combinación de datos de alta calidad, la capacidad de generar algoritmos sólidos y, sobre todo, la capacidad de adaptarse cada vez más a un entorno en constante cambio. Muchísimas gracias.

FERNANDO ESPAÑA: Muchísimas gracias, Francisco. Creo que hay una pregunta en línea.

BART BOSWINKEL: Sí. Es una pregunta de Eduardo Duarte, de .PT. “¿Quién es el que opera el servicio de mail.ec?”

FRANCISCO PATIÑO: NIC Ecuador gestiona mail.ec. NIC Ecuador creó este beneficio para la comunidad. Como les decía con el objetivo de así masificar el acceso a una herramienta que puede mejorar la comunicación entre las organizaciones del Ecuador en particular, pero cualquier persona puede registrar su mail de manera gratuita.

FERNANDO ESPAÑA: Ahora va a hablar Sean Copeland, de .VI. Sean, le doy la palabra, por favor.

SEAN COPELAND: Buenas tardes, buenos días a todos. No sé dónde están. Voy a hablar un poco de tendencias pero tengo una visión un poco más literaria. Yo hace 25 años que trabajo con .VI.

FERNANDO ESPAÑA: Le pedimos por favor que hable más cerca del micrófono, para que los intérpretes puedan escuchar bien.

SEAN COPELAND: ¿Así está bien? Perfecto. Nosotros hacemos nuestras reuniones en NIC.vi, en Magens Bay. Después hay cócteles para todos. Es muy parecido a ICANN. Desde el 2004 aproximadamente hasta el 2022 tuvimos conversaciones constantes con miembros de una junta directiva de facto y nuestro administrador de TLD para ver cómo mantener la estabilidad del registro.

Como muchos de ustedes saben, en febrero de 2022, Dotty falleció. Era la administradora de TLD. Eso hizo que nosotros tuviéramos que hacer mucho trabajo y ponernos al día, determinar distintos tipos de trabajos. Trabajamos en este proceso y quiero decirles que realmente tuvimos que luchar mucho. Fue como ser atropellado por un autobús.

Cuando llegamos a Kuala Lumpur, todo parecía que estaba un poco más tranquilo. ¿Qué podía salir mal? ¿Qué podría suceder? ¿Qué puede ser más difícil que ser atropellado por un autobús? ¿Alguien puede adivinar qué? Sí, que a alguien más le pasase, a la persona con la que

estaba trabajando para tratar de solidificar todo diariamente dentro del registro. Esto pasó unas semanas después de volver de Kuala Lumpur.

No solo estaba en la parte técnica del registro sino que ahora tenía que encargarme de todo el resto. Obviamente no era mi competencia principal pero tenía que seguir trabajando. Fue una situación con muchísimo estrés. Después del fallecimiento que yo mencioné, a final del octubre y muy inesperadamente, tuvimos que pensar en cómo mantener todo funcionando, asegurarnos de que teníamos que seguir trabajando con nuestros clientes de la mejor manera posible y ver dónde las cosas podían fallar. Es por eso que ahí es donde me estoy centrando en esta presentación.

Teníamos una estructura que realmente podía incluir y dar lugar a este tipo de situaciones. Teníamos una junta directiva de facto. Teníamos abogados, personas de la comunidad, un contador que también se encargaba de nuestros cierres anuales. Como teníamos todo eso pudimos enfrentar la operación continua pero no era así en algunas cosas más sencillas como la persona que hacía la autenticación diaria de la contabilidad y tenía un factor de autenticación doble. La verdad es que es muy difícil cuando uno no cuenta con estas claves para hacerlo.

Del lado técnico yo no pienso en eso porque yo pienso que el DNS tiene que seguir funcionando pero no cómo entrar a la cuenta del banco y hacer los pagos. Teníamos un abogado que escribía buenas cartas y que podía conseguir que las cosas se nos abrieran rápidamente pero

tuvimos que enfrentar estos problemas diarios. Bueno, yo tuve que enfrentarlo realmente.

Lo que trataba de ver era dónde estábamos desde el momento en que fallecieron Dotty y Donna. Estuvimos trabajando en un plazo de dos años para poder entender bien qué es lo que necesitábamos hacer y qué podía salir mal. Buscábamos al operador sucesor en cuanto a los aspectos técnicos. Teníamos un proceso establecido para enfrentar mi remplazo.

Del lado comercial no habíamos pensado en eso. No habíamos pensado en cómo remplazar a la persona contable, a la persona de atención al cliente, etc. Tuvimos suerte porque teníamos un acuerdo con un estudio contable y teníamos buenos abogados. Rápidamente pudimos enfrentar estos aspectos para seguir operando el TLD.

Cuando hablamos de documentación de políticas y procedimientos ayer no sé si se acuerdan de la sesión que tuvimos donde Dr. E. dijo que teníamos un librito donde se documentaba todo. Del lado técnico lo hicimos pero cuando hablamos de la parte comercial, esto no existía. Teníamos que enfrentar este tema también. Llevó tiempo y, la verdad, les recomiendo a los TLD pequeños con recursos limitados que, si no lo hicieron, tendrían que prestar atención a esto. Como dije, nosotros teníamos una estructura corporativa que nos permitía dentro de .VI abordar lo que estaba sucediendo, por así decirlo. Tuvimos bastante suerte. Peter DeBlanc en 1999 hizo un buen trabajo que nos sirvió más adelante.

En lo que tiene que ver con las políticas de planificación de sucesión, realmente hay que trabajar no solo en la parte técnica sino en la parte comercial también. Hay que tener ya contratadas a esas personas. Teníamos que tener un proceso antes del fallecimiento de Donna. Teníamos que tener una persona contable, un proceso. Fue nuevo para todos nosotros y yo lo tuve que aprender.

Transferencia de conocimiento y capacitación. En los TLD pequeños hay gente que hace distintas cosas y que hace el trabajo de otros. Esto es bueno para que puedan empezar a hacerlo si algo así sucede. Es realmente algo bueno que en nuestro caso funcionó.

La colaboración con los pares. Esto es dentro de la comunidad. Todos con quienes puedan cooperar, hablar. Yo empecé a hacer preguntas. Empecé a recibir ayuda de ustedes, de algunas de las crisis y los problemas que yo estaba enfrentando. Tengo que poner mucho énfasis en esto, sobre todo para los ccTLD pequeños. Esta comunidad realmente me brindó una ayuda extraordinaria y brillante. No me canso de decirlo. También se habló de una presentación. La hizo Pablo antes de la pandemia. Realmente fue muy buena. Tener toda esta información disponible realmente es muy bueno. No solo en términos del DNS y la operación sino que también estamos hablando de la parte de auditoría. Uno tiene que revisar lo que hace, tiene que hacer lo que tiene que hacer, pero además yo estoy en una parte del mundo donde puedo tener un día muy malo realmente pero el registro tiene que seguir funcionando. Punto. Realmente teníamos que tener todo bien implementado.

El relacionamiento con las partes interesadas. Hay que comunicarse con quienes están más allá del DNS, los que están en el gobierno, en las empresas, dentro de su organización también. A veces en el calor de la batalla uno no piensa en esto pero hay que hacerlo y tienen que llegar a un punto donde lo hacen automáticamente.

Lo último. Transparencia. La transparencia conlleva muchos significados distintos para nosotros. Voy a hablar desde la perspectiva de un registro pequeño. Donna sabía que teníamos algo que finalizaba en agosto pero con todo lo que pasó, porque Dotty falleció, por todos los motivos incorrectos o correctos, tomó una decisión incorrecta que fue no decirnos a ninguno de nosotros que ella no se estaba sintiendo bien. Siempre me quedo con lo que me dijo su hijo que fueron sus últimas palabras. No habló de la familia sino que estaba preocupada por la empresa. Para mí eso fue muy triste. Fue una lección porque el registro tiene que seguir estable. Eso es lo que yo quiero.

Se lo presento a ustedes porque el 2022 para el registro de .VI realmente fue una mala película que nunca tendríamos que haber aceptado hacer. De lo que quería hablar para terminar es de una tendencia hacia la estabilidad. ¿Por qué esto es importante? La estabilidad es el resultado de un plan bien ejecutado. Si uno tiene un plan bien ejecutado de hecho van a tener tendencias positivas. Les pido que aprendan de lo que nos pasó a nosotros si son un registro pequeño. Hablen con la gente que está aquí porque los van a ayudar. Esto es todo lo que tengo que decir. Gracias.

FERNANDO ESPAÑA: Gracias, Sean. Gracias por el abordaje diferente respecto de las tendencias y gracias también por permitirnos recuperar el tiempo. Creo que queda algo de tiempo para preguntas del público. Si es que no tuvieron la oportunidad de hacer las preguntas antes, este es el momento. Veo que Pablo levanto la mano.

PABLO: Gracias. Entiendo a Sean y lo que él vivió porque antes de que falleciera Dotty nosotros también sufrimos la pérdida de nuestro fundador y también atravesamos un camino difícil por no haber estado preparados con una política de sucesión. Les pido a todos que escuchen lo que dijo Sean y que piensen en nuestra experiencia porque no es una situación fácil de enfrentar por la carga emotiva y también por el lado profesional y la incertidumbre que genera para los clientes. Tenemos que asegurarnos de que nuestros clientes se sientan totalmente tranquilos frente a este tipo de situaciones. Gracias. Gracias, Sean.

FERNANDO ESPAÑA: Sigue habiendo tiempo para alguna pregunta. No veo preguntas de participantes remotos. Hay una pregunta aquí.

ROSALÍA MORALES: Rosalía Morales, de .CR, Costa Rica. Sean, esta es una pregunta para usted. Gracias por esta presentación tan honesta. Quisiera hablar acerca de uno de los puntos que usted mencionó con respecto a los

procesos de auditoría. ¿Cuáles son los procesos que están auditando?
¿Podría hablar un poco más sobre este tema? Gracias.

SEAN COPELAND:

Los procesos técnicos fueron auditados durante bastante tiempo y nos enfrentamos con situaciones muy difíciles. Ahora estamos trabajando mucho del lado contable. Aprendí que aun cuando uno puede ver un balance y entender lo que está viendo, sin querer faltar al respeto a nadie, cuando la gente no está bien a veces las prácticas contables no están del todo bien. Si no contamos con un equipo que pueda ocuparse del área contable o si no hay una auditoría en curso, más allá de las operaciones internas es posible que las cosas terminen estando muy complicadas muy pronto. Estas son las cosas que estamos tratando de resolver desde octubre y les puedo decir que es algo muy complejo y difícil. Incluso para un registro pequeño. No sé cómo sería en el caso de un registro más grande que el nuestro. ¿Responde su pregunta?

FERNANDO ESPAÑA:

Perfecto. Gracias. Creo que ya nos acercamos al fin de la sesión. Quisiera agradecerles a los miembros del panel. Voy a hacer un rápido resumen sobre esta sesión. Al principio Matthew habló acerca del espacio de los ccTLD. Esto coincide con las presentaciones de los demás miembros del panel en cuanto a tendencias y registraciones.

Serge habló acerca de la región de África, donde hay un crecimiento continuo que se presentó hasta el 2022 pero ahora la tendencia se

estabilizó. Ai-Chin de .TW habló acerca de la situación de .COM.TW, que se mantiene estable desde 2019 hasta el 2023. Esto no se observó solamente en cuanto a nuevas creaciones sino también renovaciones y bajas.

Kristian, de .SE, explicó el efecto del precio sobre las registraciones. Las cantidades al parecer bajaron pero creo que están haciendo ahora un abordaje de registraciones de calidad. Francisco, de Ecuador, es bueno ver que los ccTLD están creciendo y continúan observando un crecimiento en 2023. Finalmente, Sean, gracias por hablar acerca de las diferentes tendencias. Esto también nos ayuda a entender que la comunidad de ccTLD es una buena fuente de pares para comunicarnos, intercambiar conocimientos y recibir apoyo cuando enfrentamos desafíos.

Habiendo dicho esto, una vez más les agradezco a los miembros del panel. Ahora vamos a almorzar. Pueden seguir conversando en los recesos, si es que tienen preguntas adicionales. Muchas gracias a todos. Que disfruten el almuerzo.

CLAUDIA RUIZ:

Gracias. Podemos detener la grabación.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]