
ICANN84 | Reunión General Anual – Plenario 2 de At-Large: aumentar la capacidad en regiones desatendidas:
registros y registradores
Miércoles, 29 de octubre de 2025 – 10:30 a 12:00 IST

MICHELLE DESMYTER

Bienvenidos todos a la sesión de At-Large, plenario número 2, aumentando la capacidad en regiones subatendidas para los registradores y los registros. Soy la gerente de participación para esta sesión, tomen en cuenta que esta sesión está siendo grabada y se rige por los estándares de comportamiento esperados de la ICANN, y la política de antiacoso de la comunidad de la ICANN.

Durante esta sesión las preguntas solo se leerán en voz alta si se presentan en la caja de preguntas y respuestas, la interpretación para esta sesión será en inglés, español y francés, si desean hablar para esta sesión alcen su mano en Zoom, cuando se diga su nombre se les dará la oportunidad de activar sus micrófonos en Zoom y los que están presencialmente utilizarán el micrófono en la sala, digan su nombre y el idioma en el que van a hablar; si es un idioma diferente al inglés, y, por favor, hablen a una velocidad razonable.

Ahora le doy la palabra a Jonathan Zuck, presidente de ALAC, y Owen Smigielski, presidente del grupo de registradores.

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.

JONATHAN ZUCK

Gracias por asistir a esta sesión, me emociona poder hacer esto en conjunto con el grupo de registradores de partes interesadas, creo que, compartimos la alegría de ver un crecimiento en la regiones subatendidas, se ha estado concentrando ya en algunas áreas por mucho tiempo, pero esto aplica a los registros y los registradores, es más, es posible que uno dependa del otro.

En otras palabras, el éxito de los registros en estas regiones subatendidas, tal vez, dependa en que existan más registradores en esa área, es una buena asociación o sociedad entre ambos grupos y por eso estoy emocionado por estar aquí.

OWEN SMIGIELSKI

Gracias, Jonathan. Soy el presidente del grupo de registradores. Cuando estábamos planeando estas sesiones potenciales para esta reunión de la ICANN, dovetailed fue algo que hablamos entre los registradores en la reunión de Praga, tuvimos una reunión de estrategia, así que, pasamos un día adicional juntos y hubo muchos resultados, uno tiene que ver con la experiencia específica del registrador respecto a conseguir más registradores.

Entonces vamos a hablar de esto después, pero qué bueno ver que esto es un tema en el cual hay mucha emoción en la nueva ronda de nuevos gTLD, pero algo que falta es el apoyo para los registradores, hay mucha estructura y mucha atención que se le está dando, se suman más registros, pero queremos más registradores para que los nuevos gTLD tengan éxito.

Ahora le doy la palabra a Jonathan.

JONATHAN ZUCK

Gracias. Creo que, ambos salimos de reuniones con la Junta y expresamos inquietudes similares porque parte del asunto, que tiene que ver con el programa de apoyo al solicitante y los registros, es que simplemente entrar en este proceso de solicitud de pronto no sea lo suficiente para guiar a los registros a que ellos formen parte del programa, puede existir el exceso de la institución que puede producir un peso para los registros y los registradores en las regiones subatendidas.

Entonces es lo que queremos hablar hoy, no solo los programas para convencer a las personas a que se integren, sino cuáles son los problemas sustanciales que lo hacen difícil para que participen como partes contratadas.

Entonces vamos, primero, a hablar acerca de algunas inquietudes que estos registros pequeños tienen en estas regiones subatendidas y a alguien quien ha apoyado a estos solicitantes, le pedimos a Edmon que hable.

EDMON CHUNG

Como dijo Jonathan, algo que se colocó de parte de la ICANN es el programa de apoyo africano, algo interesante con respecto a eso, además, estuvimos en la Junta hablando de esto y Jonathan mencionó algo importante, es que mucha de la implementación se

basa en tener los riesgos, pero tal vez deberíamos guiarnos más hacia ayudarles.

Quiero señalar algunos de estos puntos y barreras de entrada, pero algo interesante del programa de apoyo del solicitante, en este momento, es que hemos incluido estas medidas que yo llamo 4+1, existe la reducción en la tarifa de solicitud, apoyo no financiero, existe el bid credit y reducción en la cuota básica. También la Junta añadió un mecanismo de reemplazo de código de escritura. Siguiendo diapositiva, por favor.

Básicamente la siguiente diapositiva es para hacer sobresaltar parte de los puntos que mencioné, son esenciales. Básicamente quería mostrar que es útil entonces la reducción en la tarifa de solicitud y también la tarifa básica, entonces sigue el apoyo no financiero, es bueno tener eso, pero el bid credit y el mecanismo de reemplazo de código de escritura también puede hacer eso, pero el bid credit es esencialmente un tipo de tokenismo, es una opción que lo más probable es que vaya a incrementar a un millón de dólares, eso quiere decir que un NGO va a tener que empacar cientos de miles de dólares o hasta un millón y eso se hizo por defecto, la elegibilidad no permite eso.

Eso, tal vez, tenga que ver con la tarifa para el solicitante que el 75% u 80% de descuento tal vez ayude. Ahora, el mecanismo de reemplazo de código de escritura intenta ser un apoyo también, pero yo no sé si las personas se han fijado en los detalles, o sea el mecanismo corriente de reemplazo de código de escritura falla,

digamos que, hay dos solicitantes que están interesados en .EGGPLANT; que es la primera opción, entonces existe un solicitante tipo comercial que quiere .EGGPLANT y el solicitante número 2 también lo quiere.

Entonces existe una segunda opción, .AUBERGINE. “Si no recibo .EGGPLANT, recibiré .AUBERGINE”, pero eso no se permite porque si el solicitante número 2, o el solicitante B, quiere reemplazar su código de escritura con la opción de .AUBERGINE, no se permite.

En ese caso, actualmente, según está implementado, no permite eso, entonces el solicitante ASP puede evitar esa contención. Eso es interesante.

También existe una suposición del mito de que los solicitantes de ASP van a solicitar su nombre de organización como nombre, o un TLD, pero digamos que un negocio pequeño en una región desarrollante quiere solicitar nombres genéricos que tiene algún valor en el mercado, aún si los solicitantes comerciales o de negocio no lo quiere, y eso, en realidad, no es un apoyo.

Aparte de eso, algo interesante que se enfrentan los nuevos registros es que, por un lado, existe un requisito de tratamiento equitativo para los registradores y también existe la integración vertical que permite comenzar un registro, pero a no ser que ya sea un registrador, no es tan útil tener que construir un registro y un registrador juntos, es una tarea difícil.

La manera de solucionar esto es pensar en que, de pronto, exista un requisito potencial de una situación mutua, por lo menos que los más grandes den algún tipo de servicio a los nuevos gTLD, esto tal vez ayude, pero claro, eso actualmente no se está hablando.

También existe una falta de registradores locales, sería muy difícil para los registros llegar a estos clientes finales en estas regiones subatendidas, los requisitos aumentantes de políticas para los registros y los registradores está limitando algo de esto.

Una última observación que les quiero decir es que, existen tratamientos muy favorables para las marcas, especialmente para esta ronda, porque no solo se les permite hacer un reemplazo de código de escritura, sino cambiarlo y no hay algo que les impida hacer eso, por ejemplo, a veces ponen .SNEAKERS y ponen una segunda opción, eso es lo que está ocurriendo en cuanto a este tipo de reemplazo y eso lo vamos a ver en el manual para los solicitantes, también registros nuevos se enfrentan a lo difícil que es conseguir a los registradores locales. Gracias.

JONATHAN ZUCK

Gracias Edmon. Ahora vamos a hablar con respecto a los registradores.

OWEN SMIGIELSKI

Entonces si no están en la sala de Zoom, por favor, los invito a que se unan a la reunión porque vamos a comenzar con unas preguntas

de encuesta, es lo que nos gusta hacer con este grupo de registradores.

Entonces voy a echar un breve vistazo de algunos de las inquietudes y después hablar con los registradores que han tenido experiencia en estos problemas. Siguiendo diapositiva, por favor.

Si podemos ver la primera pregunta de la encuesta. El otro día estuve viendo el sitio web de la ICANN, están los registradores acreditados de internet, hay 3.000, ¿cuántos de ellos están en regiones subatendidas? Lo fuimos haciendo manualmente y vimos que hay un poco más de 3.000, entonces fíjense cuantos de estos esos son de regiones subatendidos, es decir, los que no están incluidos en Estados Unidos, Europa y otros países más industrializados.

Voten, por favor. Podemos ver los resultados. B fue la respuesta correcta, fue la más elegida. 39 de todos esos registradores y esto está basado en las direcciones, quizás no es tan preciso, pero hay muchos países que no tienen registradores en esas regiones. Reg.

REG LEVY

Hay una lista de países que se consideran desatendidos o subatendidos, ¿cómo los definimos?

OWEN SMIGIELSKI

Yo simplemente miré las áreas donde los registradores no están tan presentes, fundamentalmente África y América Latina, yo hice esa determinación, no es que hice una análisis, es una estimación

generalizada, tendría que ir a volver a verlo en el sitio de la ICANN. Michele.

MICHELE NEYLON

Tengo una pregunta parecida. Ha habido múltiples sesiones en cuanto a los subatendidos y tiene que estar muy definido porque en muchos sentidos eso ahora no significa que no tienen que haber registros y registradores de la región, pero desatentado o subatendido a veces puede implicar que son de segunda o tercera clase en internet, es un poco inadecuado quizás y tenemos que ponerlo un poco más en matiz.

OWEN SMIGIELSKI

Eso se planteó también antes, lo podemos considerar, sin duda, y considerar otros asuntos también. Si volvemos otra vez a las preguntas, la siguiente dice: “La ICANN exige que los solicitantes que un registrador deben demostrar cuánto capital de trabajo liquido tienen”. A) \$5.000. B) \$50.000. C) \$70.000. D) \$150.000. Pueden votar.

Ahora vamos a ver los resultados. C) \$70.000 es la respuesta más elegida y es correcto, eso es lo que exige la ICANN, no tienen que ser efectivo en el banco, pero tiene que estar disponible o ser convertible, vamos a hablar de esto más adelante.

Vamos a la pregunta siguiente. ¿El formulario de solicitud de acreditación para registradores de la ICANN incluye cuantas preguntas? A) 6. B) 20. C) 58. D) 1.963,871. Yo he completado una

solicitud hace algunos años y les puedo decir que es larga y tediosa. Voten, por favor.

La más elegida es C y es la correcta, son 58. Hay una pregunta que se ha quitado que tiene que ver con el seguro de responsabilidad civil y ahora vamos a la pregunta siguiente. ¿Cuántas palabras hay en el RAA de 2013? Es decir, el acuerdo que todos tienen contractualmente con la ICANN. A) 43. B) 3.291. C) 15.822. D) 26.231.

Para quienes están conectados online, tenemos un problema técnico. Por favor, voten cuántas palabras hay en el RAA del año 2013. Vamos a ver los resultados. Esta vez B es la correcta, es un documento muy largo, hay muchas con las que tienen que cumplir los registradores y que están incluidas ahí. Siguiendo diapositiva.

¿Cuántas políticas de consenso tiene la ICANN? A) 6. B) 8. C) 14. D) 22. Como está diciendo Michele en el chat, el contrato no incluye las políticas de consenso, pero todas son obligatorias para registros y registradores.

La respuesta correcta es C, 14. Pareciera que son 22 o más, pero van a haber más, más adelante. Siguiendo diapositiva. No me quejo de cumplir con los requisitos de la ICANN, esto es algo que todos los registros y registradores tienen que hacer, las partes contratadas tienen que hacerlo, los registrarios tienen que estar protegidos, pero puede ser muy caro hacerlo y muchas veces durante el Proceso de Desarrollo de Políticas lo que sucede es que, cuando hay cambios los registradores tienen que dedicarle tiempo

y dinero a poner cumplir, el RAA tiene algunos requisitos específicos.

Ha habido tres versiones del RAA, la del 2001, la del 2009 que tuvo un pequeño cambio y el de 2013 tuvo unos cambios muy importantes que aumentó muchísimo la carga de trabajo. Nos hemos dado cuenta que había muchas cosas en las que teníamos que trabajar y eso generó que muchos registradores voluntariamente dejaron de estar acreditados para ser revendedores porque les era más costo efectivos ser revendedores de otro registrador que tener que cumplir y hacer ese trabajo internamente.

En ese caso, uno pierde la voz en la mesa, ya no puede unirse a un grupo de partes interesadas de la ICANN, no puede participar de un PDP y es un problema para los registradores en cuanto a la participación, las auditorias de cumplimiento de la ICANN también, dependiendo del alcance pueden ser muy amplias o un poco menos amplia, pero puede requerir mucho tiempo presentar todos los documentos, no quiero decir que esto sea malo, estoy diciendo que siempre hay un costo vinculado a todo esto.

Lugo hay otros asuntos que impactan en los registradores, en Estados Unidos hay unas cuestiones de idioma, la gente puede no tener una competencia en inglés y el RAA es muy legalista, hay cuestiones que no sabemos cómo traducir, cuando el RAA 2013 se tradujo al chino, la palabra para “transferencia de dominio” era

una palabra que se refería a pájaros que volaban, era un problemita ahí porque era incomprensible para algunas personas.

Cuando hay cambios de políticas, como dije antes, hay un costo para capacitar al equipo, cuando uno hace, por ejemplo, un bloqueo de UDRP se necesitan unos sistemas y el UDRP tiene un tiempo de respuesta largo y cuando hay que responder dentro de 24 horas, si se trata de un registrador pequeño y no hay suficiente gente, puede ser difícil de hacer, no quiere decir que no lo hemos hecho, pero quiero señalar que esto puede ser una carga a nivel financiero y personal también.

En cuanto a la especificación temporaria, tenemos que cumplir con el GDPR, hay muchos registradores que han tenido muy poco tiempo para poder adaptarse, como dije antes, algunos registradores tienen que ser revendedores y hay que quitarles la carga para evitar las complicaciones, pero quizás no obtienen el suficiente dinero y también les falta la posibilidad de participar en los procesos de la ICANN.

Esto es lo que originalmente nos presentaron, una sesión de estrategia en el grupo de registradores en Praga, hubo también un evento en Ruanda y algunos expresaron su inquietud en cuanto a esta cuestión, es decir, que el registrador tiene que tener \$70.000 o más en capital de trabajo, esto no es dinero en el banco, pero tiene que ser algo que fácilmente se convierta para tener los fondos disponibles, es decir, hay que poder demostrar que uno lo puede

hacer para llegar al proceso de acreditación, si no se puede demostrar, no se puede avanzar.

También veo algo incorrecto en esta diapositiva, olvidé corregirlo, voy a actualizar la diapositiva después en cuanto a las excepciones para que sea adecuada, no hay manera de que ese monto se pueda reducir, por ejemplo, que se convierta en \$20.000, tampoco sabemos de dónde proviene esa cifra de \$70.000, alguien quizás la creó hace mucho tiempo, no sabemos ni cómo, ni cuando, ni de qué manera y esto puede ser suficiente para distraer a la gente de su empresa.

Si se trata de un revendedor que hace siete años que está operando y la operación crece, si no puede demostrar esos \$70.000, va a ser un obstáculo realmente eso. Estos no son números exactos, pero analizan cuando va a ser ese monto, versus Estados Unidos, por ejemplo, en Irlanda o en comparación con cuanto sería esta cifra en Brasil, en Argentina o en otros lados, en algunos casos puede llegar a ser 800 veces más en términos de costos.

Esto no es una ciencia exacta, simplemente fui yo que apliqué tecnologías de salarios, de electricidad, etc., el costo es mucho más bajo en esos países y por eso \$70.000 en Estados Unidos es muy diferente a \$70.000 en Ruanda, digamos. Esto no quiere decir que uno tenga que tener una solución, sino que es un tema que es conocido, hay entidades que quieren participar, que quieren ser registradores acreditados de la ICANN y esto impide que lo sea. Siguiendo diapositiva.

ICANN quitó esta pregunta del cuestionario, había una pregunta en los RAA donde los registradores tenían que tener un seguro de responsabilidad civil general y era prácticamente imposible para algunos registradores poder conseguirlo, creo que, el límite era \$500.000, para la ICANN es posible quitar barreras para las partes que quieran ser registradores, este es un primer paso en un esfuerzo en el sentido de qué hacemos como comunidad, como organización o como Junta Directiva para poder eliminar este tipo de barreras.

En la próxima ronda de los nuevos gTLD hay un programa de apoyo al solicitante, hay mucha atención que se le está dando a empresas que de otro modo no podrían convertirse en un registro, pero no hay nada así parecido para los registradores, quizás podamos alentar a decir que no pueden quedar afuera las empresas que no tienen la capacidad técnica y financiera para ser un registrador y hay algunas que sí pueden hacerlo y no tiene ese dinero disponible en el banco.

Queremos entonces elevar el listón y quizás no decirlo así, pero sí nivelar el campo de juego y una vez que uno se convierte en un registrador acreditado, felicitaciones y después tiene que registrar cada uno de los TLD, que puede ser un proceso extremadamente tedioso, .COM, .NET, .ORG, o lo que sea tiene que registrarlo y todo eso también tiene un costo, es decir, uno que ya tiene un costo para ser un registrador y no deberíamos tener que bloquear a alguien para que pueda usar esos recursos más adelante.

Ahora le voy a dar la palabra a siguiente orador.

PRUDENCE MALINKI

Gracias, Owen. Yo no tengo diapositivas, así que, no va a ser una presentación lujosa, solo voy a compartir una experiencia que ocurrió con nosotros y qué fue lo que lanzo este diálogo que lo ha llevado al nivel de la Junta para la ICANN.

Yo soy la que encabeza las relaciones globales para registradores corporativos y durante la reunión en Kigali el año pasado el registro local nos invitó a ser anfitriones de un evento para los registradores locales, nos aprovechamos de esta oportunidad para hacer una difusión significativa con los registradores y tener conversaciones con ellos para aprender acerca de sus experiencias, sus puntos dolorosos y entender en qué posiciones están con respecto a sus negocios, su crecimiento y hablar acerca de oportunidades potenciales para poder ayudarles y hablar uno con el otro para facilitar este diálogo, realmente nos encantó la oportunidad de hacer esto.

Una vez que organizamos el evento, ICANN bondadosamente participó para dar aportaciones, perspectivas y compartir sus puntos de vistas con respecto a la siguiente ronda, así que, es como un acto sin actualización comprensiva de los registradores en esa región, fue un evento muy bueno, todos disfrutamos, hubo buenos debates, charlas y todos estaban contentos, pero hubo una opinión que se dio de parte de los registradores en el evento y era dirigida

a la ICANN y fue durante el debate que tenía que ver con la siguiente ronda.

Cuando la ICANN tomó el tiempo de explicar lo que está ocurriendo, todos se emocionaron y participaron, tuvimos un número de registradores, sus opiniones fueron “esto suena increíble y fantástico, nos encantaría participar, pero no estamos acreditados con ustedes, no tenemos una relación con ustedes, lo queremos tener y nos encantaría formar parte de la ICANN y sí queremos hacer esto, queremos participar, pero no podemos debido a estas tarifas, este requisito de capital de trabajo, eso es una barrera, no lo podemos hacer”.

Simplemente en ese entonces hicieron una pregunta directa: “¿Nos pueden ayudar? ¿hay algo que podemos hacer para que podamos participar? Porque lo queremos hacer”. Desafortunadamente la respuesta fue no, no hay nada que podamos hacer y esa es la posición en la que estamos. Yo no quería que ese fuera el mensaje, quería más bien que los registradores se hablaran entre sí.

Owen habló de esto, muchos de los registradores que estaban en el evento, ni estaban asistiendo al evento de la ICANN en Kigali, así que, hay un evento en la ICANN en el país anfitrión y no están allí porque no solo no tienen acreditación con la ICANN, no tienen una relación con ellos, no los conocen y cuando uno está allí en esa área y quiere llegar a conocerlos, al ellos comentar respecto a algo de lo cual no pueden participar, eso a mí me iluminó.

Tenemos que hacer más para participar con los registradores, quienes quieren participar e intentar explorar las maneras de poder hacer eso de una manera significativa para que esos registradores quienes quieren participar y formar parte del ecosistema lo puedan hacer.

Durante ese evento, el mensaje que me llevé es que tenemos que expresar esto a los demás y como registradores nos uníamos y empezábamos a hablar de puntos dolorosos, áreas de interés y di este mensaje de que esto era lo que estaba ocurriendo, que los registradores en Kigali no solo no podían acreditarse ni podrían ser registradores por no tener la acreditación con la ICANN y, como mencionó Owen, no son registradores completos, entonces no tienen la oportunidad de acreditarse.

Por eso, como grupo de registradores tenemos que ver cómo podemos ayudar, apoyar y guiar a las personas que quieran participar y formar parte de nosotros. Ya al estar allí podemos apoyarlos aún más, pero tenemos que buscar la manera de que sea más asequible.

Owen ha hecho un excelente trabajo de conseguir que participen y el resto del grupo lo ha hecho muy bien en compartir ideas y cómo hacerlo, tuvimos un diálogo inicial muy bueno con la Junta al principio de esta semana y el mensaje fue bien recibido, creo que, este es el comienzo de hacer un progreso genuino de ser lo más diversos posibles y participar en el modelo de múltiples partes interesadas, pero también en el sentido de los registradores.

No voy a hablar más para darle la palabra a Niyonsaba, quien forma parte de los registradores de KiTech, él va a hablar con ustedes sobre cómo ha trabajado en cuanto a esto en Kigali, así que, Niyonsaba, le doy la palabra.

NIYONSABA FRIDOLIN

Muchas gracias. Me sumo a esta sesión en línea, en este momento estoy en Kigali, estoy representando a KiTech, una empresa que opera como un registrador y dirigido por LIKTA. Tradicionalmente somos una compañía de desarrollo de software y nos especializamos en ayudar a empresas y empresarios pequeños a tener una presencia en línea, tenemos un modelo, paquetes de registración de dominios, hosting y también incluimos otras herramientas que pensamos que son necesarios para nuestro mercado local.

En este momento estamos trabajando con LIKTA y también nos asociamos con un grupo de correos electrónicos, pero hablando acerca del reto de acreditación, para nosotros en Kigali parece ser que esto es algo que no existe en nuestro entorno porque de 52 registradores, 40 de ellos están aquí en Kigali, pero ningunos de ellos son acreditados, ¿cuál es la razón?

Bueno, es una decisión difícil, tomamos los pasos necesarios, pero el reto es que cuando nosotros vemos que es algo de la ICANN, lo vemos como la compañía o la empresa que maneja todo y que está a un nivel muy alto y que no es alcanzable para nosotros poder atravesar por el proceso de acreditación, por eso es que en KiTech

decidimos enfocarnos en eso y en este momento estamos vendiendo un aspecto, pero en cuanto a los gTLD utilizamos otro socio.

Pero nosotros pensamos que la acreditación todavía importa porque es una forma de abrirnos a otras oportunidades porque estamos invirtiendo mucho esfuerzo en esto y, como dije, en KiTech comenzamos a trabajar hace tres años, pero en este momento y ya hemos llegado al número de empresarios locales y el extendernos más allá de Runda es un reto porque uno no puede vender esto a las afueras del país.

Hay personas que piden otros dominios, pero no vemos la necesidad de los negocios en este aspecto, por eso es difícil para nosotros conseguir a otros registradores, por eso me gustaría sugerir si es posible tener un programa de acreditación flexible para que podamos formar parte de esto y, creo que, después de esa sesión podemos tener un resultado en algo que nos puede ayudar.

Gracias por permitirme compartir mi perspectiva, gracias abrir nuestros ojos con respecto a este tema y poder tener mejores oportunidades en el futuro. Muchas gracias.

OWEN SMIGIELSKI

Gracias por compartir sus experiencias, realmente lo agradecemos. ¿Algo más quieran sobresaltar? Algo de lo que está haciendo el grupo de partes interesadas de registradores es que estamos tratando de hacer una difusión internamente para que

otros registradores participen y asociarnos con la ICANN para hacer algo de difusión para que los registradores a las afuera de la comunidad de la ICANN participen en el grupo de partes interesadas de registradores.

También tenemos un programa de observadores donde un registrador pueda sumarse como observador para que vean qué es lo que hace el grupo de partes interesadas de registradores y hemos cambiado nuestra estructura, en general, a diferentes niveles para uno poder considerar dar algún descuento en la membresía para los registradores, que muestren que tienen la necesidad financiera en recibirlo, así que, estamos tratando de ampliar la involucración de los registradores dentro del grupo de partes interesadas de registradores y dentro de la comunidad de la ICANN.

Ahora le doy la palabra a Mouhamet.

MOUHAMET DIOP

Gracias, Presidente. Quiero hablar acerca de esta experiencia del registrador, yo creo ser uno de los primeros representantes en África, soy el presidente de KHEWEUL.COM. Le puedo decir que el primero en estar allí fue alguien de Suráfrica en el año 2000, de pronto uno o dos meses antes.

Para que las personas entiendan, cuando hablamos de las regiones subatendidas África es uno de los países más expuestos con respecto a número y presencia, tenemos dos retos principales, el

primer reto es estar allí, el segundo es participar en el proceso de participación.

Para ser acreditado nos enfrentamos a muchos retos en el pasado para tratar de aumentar este número, les puedo decir que desde 2007 hasta la fecha solo existen 14 que han sido acreditados en África, eso es una cifra muy pequeña. En el 2011 hubo un programa que la ICANN enfatizaba para tener un objetivo de por lo menos 25 registradores en África, pero no hubo ningún programa de apoyo para permitir que las personas pasaran por el proceso.

Una de los obstáculos era financiero, pero el más retante es que nos enfrentamos a diferentes desafíos, las personas que se quieren integrar a esto han pasado por una experiencia a nivel de Junta y de Unidad Constitutiva, pero las personas no vieron la necesidad de hacer esto porque en la forma como opera el registrador es como un mercado abierto.

Por ejemplo, un registrador en Dublín o en Estados Unidos puede operar en África sin necesitar nada más, por eso cuando uno trata de desarrollar un nuevo ecosistema donde tratan de enfatizar más presencia local, por ejemplo, empresas pequeñas o registradores locales, no hay una provisión para esto en el mercado, por eso necesitamos saber que entre más registradores tengamos en las regiones subatendidas, más experiencia vamos a tener en el estándar de calidad porque para llegar a ser un registrador hay tantas condiciones que hay que cumplir, especialmente en términos de pericia, el conocer cuáles son los procedimientos de

cumplimiento, se enfrentan a tantas cosas que, el dinero es solo un aspecto.

Creo que, todos entendemos que el problema más grande cuando hablamos de África es el tamaño del mercado, muchos de los registradores locales se mantienen dentro de su negocio pequeño del ccTLD, pero, en realidad, no es un mercado si vemos todas las cifras unidas en África.

Entonces, para mí, todo lo que pueda ser ICANN o la Unidad Constitutiva en cuanto a registradores, en cuanto a remover algunas de estas barreras ayudaría para que más personas se integren. Hubo un problema ayer con respecto a las tarifas y yo antes estuve muy activo en la Unidad Constitutiva de registradores y de un día para otro lo aumentaron a 1.000 y hubo personas que estaban luchando con sus propios negocios localmente, añadiendo eso a todas las tarifas que estaban imponiendo, ICANN lo hizo muy difícil.

Con estos gastos adicionales el esperar que las demás personas estén presentes no es viable, queremos un registrador que represente todos los intereses, tanto empresas pequeñas como grandes, y cualquier iniciativa que permita que las empresas más pequeñas sean más activas tenemos que aceptar o darle la bienvenida a esto y por eso quiero que la Unidad Constitutiva de registradores piensen en esto. Cualquier nueva política o nueva condición que se implemente, que consideren un registrador de tamaño pequeño y consideren tarifas más pequeñas en base a sus

ganancias, esto va a ser más justo porque un registrador, como Kweweul.com no puede competir con otros, según las rentas o ganancias.

Pero lo bonito de nuestro modelo es que tanto empresas pequeñas como grandes son los que desarrollan la política y no se le da una voz en base a los registradores que tienen solo porque sea registrador en sí, aunque tenga un millón de dominios o diez millones de dominios, formen parte de la comunidad y eso es lo bonito del modelo de múltiples partes interesadas.

Si no tenemos eso y tenemos menos registradores que estén activos en estas regiones subatendidas, entonces no estamos ganando, solo ganamos si tenemos tanto los de tamaño pequeño y grande, que todos estén juntos para establecer una política que sirva del interés de toda la comunidad, así que, pensamos en, ¿cómo podemos ayudar a los registradores de tamaño pequeño en todas las regiones subatendidas para que estén más presentes?

No queremos ser simplemente observadores, queremos estar completamente calificados para votar, decidir e invertir nuestra energía en lo que estamos tratando de hacer juntos, no solo ser observadores solo porque no tengamos suficiente dinero para pagar la tarifa dentro de la Unidad Constitutiva de registradores, no, más bien queremos, aunque sean más pequeños, poder más fácilmente integrarnos porque si no podemos pagar estas tarifas y cumplir con los requisitos de la ICANN ya no somos registradores y no es justo.

Yo he estado aquí... Bueno, he estado en la Junta de la ICANN desde 1998, antes de yo formar parte de los registros o antes de ser registrador, y yo estuve en la Junta Directiva por más de tres años, entonces cuando yo hablo es porque veo un riesgo en el porvenir y por eso necesitamos más registradores en las regiones subatendidas, y remover los obstáculos, es decir, las tarifas que existen porque las personas quieren integrarse, pero existen estos obstáculos.

Entonces entre más presencia pueda tener más registradores existirán en las regiones subatendidas y más representación va a existir en la organización de la ICANN. Gracias.

JONATHAN ZUCK

Gracias. Quiero volver a algo que dijo Michele, estamos haciendo una suposición en la comunidad de At-Large de que hay un valor como innato y no sabemos muy bien cómo medirlo, la gente recibe servicios de registros y registradores locales y hay valor en eso, no sé muy bien cómo medirlo. Cuando hablamos de comunidades desatendidas, que es el término más usado, es más comunidad que región, ellos pueden conseguir un nombre .COM, si quieren, lo pueden obtener de registradores que están por fuera del área local y claro que hay perspectivas culturales, créditos, distintos tipos de escenarios, etc., que pueden dar servicio a áreas locales y comunidades locales, al menos lo pueden hacer de un modo diferente, que un proveedor de otro sitio.

Esa es la suposición que hacemos.

MICHELE NEYLON

Creo que, esto es un matiz, no es “esto” o “aquello”, sin duda, aquí hay un matiz. Hablo por mi propia empresa.

En este momento hay tres, o quizás cuatro, registradores acreditados legalmente establecidos en este país, en Irlanda, cuando nos acreditamos, creo que, fuimos el único durante unos cuantos años, antes de ser acreditados por la ICANN fuimos revendedores para una empresa de Estados Unidos, para los .COM y los otros gTLD que existían en ese momento, pero claro que tuvimos cuestiones con nuestros ccTLD y con otros ccTLD.

Vemos que en muchos mercados sucede algo parecido, ser acreditado directamente, como ha dicho Mouhamet, implica que uno tiene una relación directa con la ICANN, que tiene posiblemente más espacio en el juego en torno a conversaciones sobre las políticas, los contratos y todo eso. Creo que, debemos tener mucho cuidado en cuanto a cómo abordamos este asunto, si hablamos con algunos de los registradores, que yo conozco al menos en varios sitios en el mundo, es decir, fuera de Estados Unidos y de Europa, ellos no están muy contentos de que haya cada vez más competencia porque si uno hace que sea más fácil hay más competencia.

Entonces esto, ¿cómo se hace? Cómo se le dice a una empresa: “Mire, usted tuvo que atravesar ese infierno de convertirse en el

primer registrador en Marruecos...” El Sr. Hamza no está aquí hoy. Y Hamza dijo: “Yo atravesé todo esto para ser el primer registrador de Marruecos”, sería excelente si algunas cosas mejorasen, pero no quiero particularmente que haya 25 competidores, no sería muy saludable.

Y hay alguien que escribió en el chat que hay otras cosas con las que tiene que tener cuidado. Ustedes y otros están considerando lo que quisieran hacer para mejorar la seguridad y la estabilidad, eso tiene connotaciones negativas, tener contactos 24-7 para una empresa no es fácil, es fácil para las grandes empresas, pero contacto las 24 horas; que puedan tomar ciertas decisiones, eso no es algo simple, no es una cuestión del costo de hacer negocios, eso estaría bien, pero realmente tiene que haber una situación donde los únicos registradores sean GoDaddy, Namecheap, Tucows y dos o tres otros jugadores más, y nadie más en el ecosistema, posiblemente eso no sea muy saludable.

Entonces cuestiones como el proceso de acreditación de registradores deberían considerar cómo se formulan más preguntas, cómo se enmarca esto. Cuando nosotros atravesamos todo este proceso empezamos en el 2007 y recién en el 2009 empezamos a entender cómo navegarlo porque había mucho que tenía que ver con el texto, con la redacción porque son conceptos muy estadounidenses, no quiere decir: “Usted tiene que poder hacer equis o zeta”, sino: “Usted tiene que tener esta cosa específica”, y esa cosa específica puede no existir fuera de Estados

Unidos, puede quizás no existir en ningún sitio en Europa y definitivamente no en otros lugares del mundo.

Pero lo que sí podemos hacer es decir que el negocio no deje de operar, eso no es lo que se pide, se pregunta: “¿Usted es un registrador existente para el ccTLD local? ¿Tiene un recorrido que se puede aprobar?” Porque, en última instancia, lo que uno quiere es poder ayudar al ecosistema, quiere que los registros y registradores puedan ayudar allí, y yo sé que mis clientes no quieren hablar con personas que no tienen acento irlandés, es un hecho.

Cuando algunos de los registradores vienen y nos dicen: “Acá hay un video que pueden usar”, nosotros les vamos a decir: “Es muy lindo ese video, pero hablar con un acento de Texas no funciona, mi registratario está en West Clare”, va a ir y decir: “Otro estadounidense que nos está hablando”. Si uno escucha a una de las personas que están del .IE tiene un acento muy fuerte de Cork y eso es lo que queremos escuchar.

Tiene que ser equilibrado y matizado porque si no va a haber algunas personas que se van a aprovechar y no lo van a hacer del mejor modo posible, y también sabemos que la ICANN no tiene que empezar a meterse en crear la competencia, por eso hay que tener mucho cuidado.

OWEN SMIGIELSKI

Muchas gracias, Michele. Hay buenas sugerencias que vamos a tomar en cuenta. Calvin.

CALVIN BROWNE

Voy a usar el micrófono del mundo real. En mis experiencias en un proyecto nos hemos encontrado con algunos obstáculos interesantes, el .AFRICA fue delegado y antes de eso nos dimos cuenta que no había un ecosistema de registradores, no había un ecosistema en África en general, y rápidamente nos dimos cuenta que teníamos que hacer un poco de integración, que había que ser un registrador acreditado y que un registrador tiene que tener un modelo de revendedor.

La idea entonces es dar servicios fundamentalmente al mercado africano con revendedores, este es nuestro énfasis y así podemos mover el .AFRICA al mercado africano, básicamente tenemos que crear toda una infraestructura y claro que cuando estábamos ahí tenía sentido poner un algoritmo en otras zonas, en otros TLD. Me complace también decir que hay secciones de la empresa donde esto ha funcionado y, para mí, el éxito sería realmente cuando podamos salir de nuestra plataforma porque ahora se van a integrar directamente con la ICANN. Eso es lo que hemos logrado hacer.

OWEN SMIGIELSKI

Gracias, Calvin. Adelante, Reg.

REG LEVY

Gracias. Jonathan empezó y dijo que estamos suponiendo que hay un beneficio de tener un registrador en el área local, según lo que dijo Mouhamet y lo que yo entiendo es que, sí hay un beneficio y Michele acaba de señalar que sus clientes quizás no están en un área desatendida, pero quieren hacer negocios con alguien que es local, por eso quiero alentar al ALAC a que tenga esto en cuenta cuando revisen las distintas políticas que se plantean en cuanto al apoyo porque buena parte de lo que hacemos aquí es que empieza a ser más difícil hacer negocios, hay ciertas políticas que están en la mesa y que son molestas, y son críticas para las empresas pequeñas, las empresas no van a poder seguir operando si es así.

Para dar apoyo a las regiones subatendidas tenemos que tener en cuenta las políticas, de qué manera un registrador pequeño en Irlanda, por ejemplo, enfrenta esta política y si es que puede hacerlo de la misma manera que un registrador en Canadá lo hace, la implementación va a ser diferente, por supuesto, pero ALAC tiene que tener esto en cuenta.

También quiero decir que la experiencia que nos han planteado es una de las razones por las que yo sigo defendiendo que viajemos mucho, sé que cuesta mucho dinero, nos cuesta dinero a nosotros, le cuesta mucho dinero a la ICANN y quiero agradecer al excelente personal que nos da apoyo. También hay una propuesta sobre la mesa de que haya uno o dos hubs y yo alentaría a que sean en Estados Unidos o en Europa porque no tenemos que ir a París, a Madrid, a Dublín y a Londres porque esas personas pueden ir al mismo lugar, a pesar de que me gusta mucho este centro de

conferencias, pero tenemos que seguir moviéndonos, hubo una cumbre de GDS también y tenemos que ir a Kigali, tenemos que poder continuar viajando y me siento devastada de que no estemos ahora en Omán, sé que hay razones por las cuales la gente no se siente segura en ir ahí y acepto eso, pero también hay valor en aquellos de nosotros que nos parece bien ir a sitios que no son amigables para todos nosotros aquí en esta mesa y debemos sentarnos en la mesa con nuestros stickers del orgullo, hablar y ver que hay otros, decirles que esta es una opción.

Entiendo todas las razones y realmente espero que podamos seguir ahí pronto porque hay personas ahí que tienen que poder vernos, hay personas que tienen que poder interactuar con nosotros y esta declaración no tiene que ver directamente con esa locación. Por otro lado, quiero destacar que ALAC apoya muchas políticas, pareciera que hay una intención de que los revendedores queden fuera del negocio porque hay un paso entre nosotros y el registrador, y no quiero decir que esto venga de ALAC, es decir, esto ocurre en la ICANN en general.

Nosotros le damos servicios a los registradores, a empresas pequeñas, que no pueden convertirse en registradores y los ayudamos en la meta de convertirse en registradores, es decir, hacemos el cumplimiento para ello y les debemos enseñar cómo lo pueden hacer ellos mismos. También ayudamos en el backend donde no tienen la tecnología, es decir, que hay un valor en la

diversidad de las locaciones de las empresas, también hay diversidad del tipo de empresa.

Tenemos que tener en cuenta todo esto al considerar las políticas y al decidir si le vamos a dar respaldo, o no, a una política en particular sobre la mesa. Cuando hablo con alguien en atención al cliente también quiero escuchar un acento irlandés.

OWEN SMIGIELSKI

Esa es una nueva industria, ¿vamos a tener apoyo al cliente con acento irlandés? Hay una pregunta en el chat donde nos preguntan si vamos a aumentar la cantidad de registradores y cuándo pueden hacer que el proceso sea más fácil, creo que, lo que ocurre es que no tenemos barreras financieras y aún tenemos que poder demostrar que tenemos los recursos técnicos, tenemos la capacidad, el personal, la experiencia para poder hacerlo.

¿Cómo podemos entonces estar seguros que todos los registradores tienen prácticas para mejorar el ecosistema y que haya actores saludables? Para quienes no lo saben, soy un registrador desde hace siete años, estuve en cumplimiento contractual de la ICANN y les puedo asegurar que hay muchos recursos ahí en cuanto a las quejas, hay notificaciones que se le envía a los registradores que no cumplan, también hay auditorías, en este momento hay una en marcha apuntando al uso indebido del DNS, pero, en última instancia, esto va a llegar a todos los registradores, al menos eso es lo que entiendo.

Sé que lo hicieron en el pasado y la ICANN tiene que tener mecanismos para poder lograrlo. Si hay alguna inquietud los invito a que se contacten con el departamento de cumplimiento contractual de la ICANN. Michele.

MICHELE NEYLON

Hay muchos call centers en Irlanda y lo tenemos cubierto, así que, no se preocupe. Con respecto a cosas que han estado ocurriendo en el pasado, el equipo de la ICANN ha hecho unas cuantas cosas en los últimos 10 o 15 años en distintos sitios en el mundo, hemos realizado talleres en El Cairo, en Paraguay y, creo que, algunas otras actividades también como eventos paralelos, traer gente, por ejemplo, o registradores existentes que nos vienen a contar sobre unas malas ideas porque no todos tienen una participación activa.

En cuanto a las barreras lingüísticas, aquí en Europa incluso, hablar con un francés, un italiano o un español muchos no están cómodos en la comunicación, el idioma que se utiliza en el contrato podría ser excelente para un abogado contractual, pero no para un ser humano normal tener que poder operar una empresa, hay que tener en cuenta que para la mayor parte de nosotros, que somos registradores, esa no es la forma como gano dinero, yo gano dinero de vender alojamiento, hostings, servidores dedicados, ancho de banda, conectividad, fibra... Esos son los productos y servicios donde yo gano la mayor parte de mi dinero.

Los nombres de dominios son parte de todo esto, si ustedes leen el chat van a ver que John McCormick dice que está haciendo algunas

contribuciones, él ha estado siguiendo el mercado del alojamiento, del hosting, en Irlanda y a nivel global en los últimos 20 y algo de años, él se pregunta: ¿A dónde van los nombres de dominios? Es decir, ¿tenemos una infraestructura en un país en particular? ¿O está todo en uno o dos países?

Entonces históricamente a principios de los 2000 la mayor parte del alojamiento estaba en Estados Unidos y con el tiempo empezamos a ver el auge de empresas en todo el mundo y empezamos a ver más distribución, pero la conectividad es sumamente cara, miren a Australia, es una isla que es inmensa, pero sigue siendo una isla y el costo por megabyte sigue siendo mucho más alto que lo que sería en otro lugar en el mundo. Aquí en Irlanda cuando yo empecé hace 20 y algo de años el costo por megabyte era de €1.000 y ahora es una cantidad en la que no puedo ni pensar, creo que, son centavos, es una cantidad muy, muy pequeña.

Claro que, hay cuestiones con el ancho de banda, pero en otras partes del mundo eso sigue siendo un problema, es decir, que no todo tiene que ver con que la gente participe, etc., eso se puede resolver dentro del espacio de la ICANN, pero no hay ninguna razón por la cual no deberíamos mirar formas de participar, hay muchos registradores que aquí han dicho que, cuando uno pide modificaciones contractuales, tienen que entender que si tienen un contrato de servicio las 24 horas yo no voy a tener miles de personas que me van a poder responder.

JONATHAN ZUCK

Sí, esa conversación es una conversación más amplia, queremos ver qué puede hacer ICANN si hay obstáculos o barreras de registradores, puedo tener una sesión larga con respecto al aumento del uso indebido del DNS, etc., pero en esta sesión queríamos saber si hay obstáculos artificiales en la cual ICANN pueda reparar, definitivamente no tenemos una agenda de eliminar revendedores ni tampoco tenemos una agenda para establecer cosas más fáciles con respecto a estos revendedores, simplemente porque algo fue difícil para alguien.

Antes no quiere decir que debe seguir siendo algo difícil, de pronto nadie está diciendo de coger una vara mágica y cambiar automáticamente, podemos hablar de que estos son matices y no podemos hacer nada, pero no, más bien debemos pensar que sí, en qué cosas podemos cambiar, que es lo que Owen y yo estamos tratando de hablar. Espero que eso ayude un poco.

MICHELE NEYLON

Gracias, Jonathan, es una manera interesante de decirlo. Es que una de las cosas que ha ocurrido en los últimos años, cuando la primera vez fuimos acreditados, ICANN sí ha cambiado algo de lenguaje en cuanto a los asuntos de acreditación, pero todavía se puede mejorar, todavía puede ser más claro, puede ser que alguien diga: "Bueno, si no eres una entidad corporativa establecida de cierta forma, entonces podemos más bien aceptar lo siguiente". Esto es lo que estamos tratando de lograr y se puede lograr de esta manera.

Esto no es el “cambiando el nivel” o la barra, o la exigencia más allá o menos, es simplemente el decir claramente que tenemos empresas que no van a cerrar y no queremos dejar a estas empresas tampoco en el olvido, pero en el momento son ridículos todos los requisitos, por ejemplo, cuando la Junta removi6 el tema del seguro, esos 70.000 quedaron allí y no hay una explicaci6n clara de por qu6 70.000 y no 40.000 ni 10.000, a m6 me pareci6 raro.

PRUDENCE MALINKI

Michele, estoy de acuerdo con respecto a los 70.000 y es una conversaci6n interesante el tratar de explicar las alternativas a los 70.000 y agradezco si alguien de ICANN pueda hablar en cuanto a esto, yo s6 que Howard est6 aqu6, pero ser6 excelente poder hablar de esto para que esto pueda formar parte del di6logo y la conversaci6n hoy porque est6 en el chat, pero no todos participamos en el chat.

Lo que quiero decir es que, puede existir una falla en la comunicaci6n porque constantemente se est6 hablando acerca de lo lingüístico y las barreras en entenderlo, pero una alternativa a esta cifra mágica de 70.000 es que de pronto no entiendan c6mo se ven estas alternativas y c6mo lograrlas, entonces ayudaría mucho hablar de esto y gracias Howard por hablar de esto, pero si pudiéramos hablar un poco m6s para poder explorar este tema m6s en el d6a de hoy.

HOWARD LI

Gracias. Soy Howard Li de la ICANN, yo lidero el programa de acreditación de registradores. Alguien puso en el chat que de dónde surgió los 70.000, bueno, esa es una de las políticas más viejas que hemos tenido con ICANN, desde 1999, creo que el primer UDRP fue en 1998 y, creo que, esta es la segunda política que tiene ICANN. Fue desde hace mucho tiempo, es una cifra mágica, no ha cambiado, supongo que no estuve allí en ese entonces, pero se puso esa cifra como una medida, como un pauta para que los registradores solicitantes pudieran mostrar que tienen un financiamiento estable y que pueden manejar un registro estable porque obviamente no queremos que soliciten un registro y después al siguiente día fallen o cierren.

Esa era una pauta, ya teníamos ciertos puntos que compaginaban en su detalle, por ejemplo, lo que tiene que ver con solicitudes en bulto, por ejemplo, no tienen que demostrar 70.000.000 para eso y también para las regiones subatendidas donde, tal vez, registren su negocio o empresa a un costo más bajo, también se toma eso en cuenta. Tenemos todos esos criterios enumerados y si tienen alguna justificación en cuanto a por qué no cumplir algo, tal vez tenga sentido como, por ejemplo, en África cuando solicitan un registro porque el costo no es tan alto como en los Estados Unidos.

Todo eso lo tomamos en cuenta con respecto al costo cuando nosotros hacemos nuestra revisión, simplemente tenemos que ver si la solicitud tiene sentido y si su proyección de costos dice que: “Bueno, haré un millón de dumps en los siguientes seis meses”, y solo me muestra que tiene \$40.000 en reserva, eso no tiene sentido

común con respecto a negocios y por eso todo esto con respecto a la solicitud, tiene que tener sentido y hacerle la revisión holísticamente.

PRUDENCE MALINKI

Gracias, eso ayudo mucho, Howard. Yo sé que una de las cosas que ha surgido de las opiniones que tuvimos con respecto a la sesión que tuvimos era una falta de entendimiento en general que esa cifra de 70.000 es flexible, de pronto todos podamos trabajar, o ICANN también trabajar, en dar ese mensaje con más frecuencia en regiones como Uganda, o donde quieran participar. Ustedes han hecho buen trabajo de difusión, pero también hay que tomar en cuenta de incluir ese mensaje porque muchos de los registradores, con quienes hablamos, vieron esa cifra y no sabían que era una cifra flexible.

HOWARD LI

Para hacerle seguimiento a lo que tiene que ver con apoyo y adiestramiento en la solicitud de registradores, esa solicitud la actualizamos regularmente y ha cambiado mucho, comparado a hace 20 años o hasta hace 10 años, tenemos esas políticas incluida en la solicitud, conectada a la política en sí y pueden leerlas porque queremos asegurarnos de que ellos entiendan los requisitos de política y de contrato, porque tienen que cumplir con ellos, así que, nosotros proporcionamos todos esos enlaces a los solicitantes en

forma tipo de solicitud y también hemos publicado muchos materiales de entrenamiento a nuestro sitio web.

Y también existe ICANN Learn para que los registradores se inscriban, sin costo alguno, y puedan aprender, también tenemos lo que se llama GSE team, que trabaja mucho con las comunidades locales y gobiernos locales, si existe un interés trabajan con nosotros y vamos allá para proporcionar la capacitación o entrenamiento relativo, o relacionado a esto, especialmente si hay un interés.

JONATHAN ZUCK

Gracias. Tenemos a Justine, quien está esperando.

JUSTINE CHEW

Según lo que dijo Michele, lo apoyamos al 100% con el hecho de que hay algunas cosas que están centradas solo en los Estados Unidos y le puedo decir que ALAC ha estado muy opuesto a que no estamos lidiando solo con estadounidenses, sino con personas por todo el mundo, así que, pedimos que no se centre tanto en los Estados Unidos, sino que, más bien sálganse de esa burbuja.

Me han escuchado decirlo, lo ha dicho Avri y muchos en varios espacios lo están diciendo, para que ICANN entonces escuche esto, creo que, Jonathan mencionó esto, donde no estamos en el negocio de poner a registros, registradores o revendedores dentro de este tipo de negocio, aplaudimos a los registros y a los registradores que hacen las cosas bien y queremos que eso sea un

marco de referencia para que las partes contratadas, que no son muy buenas, puedan ver cuál es el punto de referencia o puedan ver cuál es el estándar mínimo que esperamos para que hagan las cosas adecuadamente.

Queremos trabajar con cualquier persona que lo vea desde ese punto de vista, gracias.

JONATHAN ZUCK

Reg.

REG LEVY

Ha esperado Mouhamet.

MOUHAMET DIOP

Solo tengo dos puntos. ICANN es una organización sin fines de lucro y todas estas tarifas en los años 90 se han montado en base a cuál va a ser el balance y desde los 90' hasta ahora ha ocurrido mucho en la vida de ICANN, fluye mucho dinero y desde el inicio sabíamos que el presupuesto era en base a las tarifas para todos los nombres registrados.

Tenemos un ejemplo donde en ICANN querían que enfatizaran los actores pequeños en estas regiones subatendidas, por ejemplo, hubo un millón de dólares que se puso para apoyar a estos nuevos gTLD, por eso llega un momento en que nosotros tenemos que mirar en base al estado financiero de ICANN, acordar de que somos una organización sin fines de lucro y todo lo que se ponga allí de

los últimos 20 años se tiene que ver con un valor porque sabemos que lo que es importante es el lado técnico, claro lo financiero es obligatorio, pero si hay algo que ocurre que impide que las personas sean activas como, por ejemplo, las tarifas o las tarifas para participar en la Unidad Constitutivas, esas cosas se tienen que considerar basadas en la evolución de la ICANN.

De nuevo, es simplemente lo que quiero decir en este momento, gracias.

JONATHAN ZUCK

Gracias. Reg.

REG LEVY

Se me olvidó quién mencionó esto, pero alguien dijo que los registradores para ccTLD se les limitan su mercado, entonces una vez que llegan a ser registradores para ccTLD, si llegan a tener éxito, quieren hacer la transición al llegar a ser un registrador acreditado por ICANN y no siempre funciona el costo.

Entonces, ¿existe alguna forma? Y recuerden que, Howard indicó los \$70.000 que se destituyó en 1998 y que debe cambiar esa cifra, tal vez esto pueda ser una señal de estabilidad, si nos fijamos en cuánto tiempo han sido ya registradores, pero no fueron registradores de ICANN porque muchos ccTLD tienen bastante requisitos restrictivos, algunos lo pueden ver como algo mejor de lo que exige ICANN, o no, pero si los 70.000 se supone que fueron una indicación de estabilidad, que sinceramente, para mí, es como

decir que si no son un registrador todavía sí han convencido, sin embargo, a un banco de que es estable, por eso no sé por qué la cifra de 70.000, pero si buscamos una estabilidad, una trayectoria de estabilidad, de ser acreditado...

Yo simplemente quiero que muchos se den cuenta de esto, aunque no necesariamente lo esté mirando a usted, Howard, pero quiero que tomen esto en cuenta, la trayectoria que tiene la empresa.

HOWARD LI

Gracias. Aunque yo sé que no tengo que responder, pero en el formulario de solicitud ya preguntamos si el solicitante ya tiene acreditación y si ya son revendedores, o ya tienen acreditación de algún otro ccTLD, entonces pueden entregar sus estados financieros del último año para nosotros ver si tienen un flujo de caja estable, o no. Eso es todo.

JONATHAN ZUCK

Bien pueda Edmon.

EDMON CHUNG

Se habló acerca de que la UDRP era la primera política de controversia, pero esto no es una política de controversia, es algo que lo maneja totalmente el personal de ICANN y si existe un acuerdo entre ICANN o los registradores, si quiere aclarar eso. Ahora, quiero hablar de dos puntos importantes, como se mencionó, los registradores locales son muy importantes, no es solo para promover los nuevos gTLD, sino también que los

registratarios quieren poner sus nombres de dominios bajo una sola cuenta en un registrador particular y localmente se puede hacer, aparte de apoyar a los TLD en estas regiones subatendidas o estas regiones locales.

ICANN tradicionalmente ha trabajado en estas cosas, ya sea el programa de ASP o el programa de acreditación, y el apoyo de estas regiones subatendidas es bueno hacerlo, podemos hacer trabajos cosméticos al respecto, pero, en realidad, el problema es que ICANN, como una organización sin fines de lucro, no es un regulador, sino más bien un coordinador en este mercado tiene un rol cuando hay cierta falla en el mercado, está claro que hay una falla en el mercado porque no logramos que los registros y los registradores estén allí en esas regiones subatendidas y esto significa una intervención en el mercado que puede hacer algo bueno en esto.

Y es simplemente ocultarnos ante un mercado o ante una situación impulsada completamente por el mercado no es lo que va a solucionar el problema, tenemos que más bien inclinarnos hacia guiarlos en cuanto a qué hacer, tomarlos por la mano y que la Junta o el personal de ICANN entienda que no es solo rendirle servicio a los Estados Unidos o a un mercado libre, sino cuando hay una falla necesitamos una intervención de parte del mercado.

JONATHAN ZUCK

Muy bien. Volker.

VOLKER GREIMANN

Gracias, soy de CentrNIC. Creo que, las regiones subatendidas no es la palabra adecuada, creo que, debe ser regiones subrepresentadas, aunque registradores de occidente comenzaron como revendedores y tal vez puedan ser registradores en algunos ccTLD, pero no en otros, muchos de los registradores han aprendido cómo ser un registrador al llegar a ser un revendedor, primero, pero no son representantes de ICANN, no tienen ninguna voz, solo a capacidad personal. De pronto debemos fijarnos en formas de cómo aumentar las voces de dichas partes que estén en camino a llegar a ser un registrador y que están demostrando que están procesando las registraciones de parte de los registradores por décadas, antes de ellos en sí llegar a ser registradores, que tengan su propia voz y su propia forma de hablar con ICANN sin simplemente ser algún tipo en el escenario.

JONATHAN ZUCK

Bueno, gracias a todos, gracias por formar parte de esta conversación, simplemente queremos comenzar esta conversación y, creo que, hemos hecho varios pequeños esfuerzos para tratar de mejorar el panorama para estas nuevas entradas para los registros o registradores y así también personas puedan escuchar localmente esto, aún con acentos irlandeses.

Estoy ansioso de poder ver nuevos dominios, como .APE y otros Blockchains, pero tratarnos de enfocarnos en estos temas de la

comunidad de los registros y los registradores, y esperamos que nosotros podamos mejorar el panorama para ellos.

OWEN SMIGIELSKI

Gracias, Jonathan. Sí quiero darles las gracias por esta oportunidad de trabajar en conjunto con esto y presentar esta información, creo que, hay cosas emocionantes que están ocurriendo y queremos capturar la iniciativa de la siguiente ronda de gTLD, y que podamos progresar en esto, espero que ALAC siga trabajando en esto y yo sé que por el lado de los registradores queremos trabajar en esto. Gracias a todos, especialmente a los que participaron en línea y gracias a todos. Muchas gracias.

JONATHAN ZUCK

Gracias a los intérpretes y a la transcripción en tiempo real, gracias a todos los que trabajaron.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]