

---

HYDERABAD – Sesión de temas de alto interés: regiones subatendidas en la ICANN

Lunes, 7 de noviembre de 2016 – 17:00 a 18:30 IST

ICANN57 | Hyderabad, India

**ALICE MUNYUA:** Buenas tardes a todos. Este es el grupo de trabajo del GAC. La sesión del tema de alto interés sobre regiones subatendidas. Yo soy Alice Munyua, de la Comisión de la Unión Africana, copresidenta del grupo de trabajo de regiones subatendidas del GAC. Voy a permitir a los panelistas que se presenten a sí mismos. Quizá podemos comenzar con Abdalla Omari.

**ABDALLA OMARI:** Gracias, Alice. Soy Abdalla Omari. Estoy aquí en nombre de la ccNSO.

**OLGA CAVALLI:** Soy Olga Cavalli. Soy representante del GAC por Argentina. También vicepresidenta del GAC. Estoy aquí en este panel para contarles sobre el grupo que redactó el estatuto del grupo de trabajo intercomunitario sobre los ingresos de las subastas.

**PUA HUNTER:** Yo soy Pua Hunter, copresidenta de regiones subatendidas.

---

***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.***

---

SIRANUSH VARDANYAN: Soy Siranush Vardanyan, personal de ICANN, responsable del programa de becarios.

ANDREW MACK: Soy Andrew Mack, de la AMGlobal, presidente de difusión externa.

TIJANI BEN JEMAA: Tijani Ben Jemaa, vicepresidente de ALAC.

CHERYL LANGDON-ORR: Soy Cheryl Langdon-Orr, miembro de APRALO que es la organización At-Large regional para Asia-Pacífico. Actualmente estoy en este panel por dos motivos. Uno es que soy participante activo en todos los temas que incluyen diversidad. Como dice Alice, tengo una opinión muy firme sobre muchos temas, incluido este.

MICHELE NEYLON: Soy Michele Neylon. Yo no tengo una opinión sobre nada pero sí soy miembro del grupo de partes interesadas de registradores. Fui presidente de ese grupo. Actualmente soy asesor de la GNSO. Estoy en este panel porque he trabajado con la ICANN en relación con la creación de capacidades y también estoy muy

---

interesado y soy un crítico muy elocuente en otros aspectos de este proyecto.

RUBENS KUHL: Buenas tardes. Soy Rubens Kuhl. Soy ciudadano brasileño, interesado en este tema de los países y las regiones subatendidas.

JONATHAN ZUCK: Soy Jonathan Zuck, presidente de la revisión sobre competencia, confianza de los consumidores y elección de los consumidores. También estoy en el proceso de evaluación de las solicitudes y de las regiones subatendidas.

ALICE MUNYUA: Buenas tardes, espero que tengamos una discusión muy intensa. En ese sentido quiero darles unos antecedentes muy breves sobre el grupo de trabajo del GAC sobre regiones subatendidas. Como ven, nuestros términos de referencia se centran en las regiones subatendidas por la industria del DNS y en las economías menos desarrolladas, las naciones de pequeñas islas, y la definición y el foco adoptado por las Naciones Unidas de lo que es regiones subatendidas. Estamos buscando un título alternativo para este subgrupo porque creemos que subatendido tiene una connotación negativa. Estamos buscando

---

un título más positivo y, por lo tanto, la idea que ha surgido es la de “naciones en evolución” o “regiones de alto potencial”. Esperamos que ustedes nos ayuden a encontrar un nuevo título para este grupo de trabajo. Sin más, quiero pasar, como tenemos muchos panelistas, a hacer primero una rápida presentación a cargo de Andrew Mack, que va a presentar los hallazgos de unas investigaciones sobre el tema de regiones subatendidas. Andrew tiene la palabra.

ANDREW MACK:

Gracias. Hay una presentación. Les pido disculpas. En la versión original había unos gráficos muy bonitos pero no se convirtieron muy bien. Soy Andrew Mack. Como dije, estoy en Washington y, entre otras cosas, trabajamos mucho en el tema de la evolución de la Internet en el sur global. ¿Qué está pasando? Nos pidió el CCTRT que evaluemos la ausencia de demanda de solicitantes en el sur global en esta ronda más reciente de solicitudes de nuevos gTLD. Como pueden imaginar, esto es algo muy difícil de hacer: analizar algo que todavía no ha sucedido. Tenemos que probar que es algo negativo. Ha sido un proyecto muy desafiante en ese sentido y también es una tarea difícil porque tratamos de llegar a personas que casi por definición no encuentran esto como algo urgente porque la demanda no está o la ronda ya ha terminado. Si podemos pasar a la siguiente diapositiva.

---

Lo que hicimos fue estructurar la investigación para tratar de entender. La mayoría de las solicitudes vinieron del norte global. Si estamos buscando otro término para subatendidos, a lo mejor sur global sea el término. Lo que nosotros llamamos, lo que solía llamarse mercados emergentes o tercer mundo. Casi la totalidad de las solicitudes provinieron de Europa, Estados Unidos y China. Acá tenemos dos cuestiones. ¿Qué factores influyen en las decisiones de las personas en el sur global que hacen que no presenten la solicitud? La otra pregunta es: Sobre esta base, ¿qué puede considerar hacer ICANN y la comunidad en general para aumentar la participación del sur global en rondas futuras? Piénsenlo en estos términos: cuáles son las restricciones y qué asesoramientos tiene la comunidad para dar. La siguiente, por favor.

Brevemente, analizamos una intersección de distintos entrevistados potenciales. Queremos tener una conversación real en la mayor medida posible, los decisores y líderes del sur global, para saber qué piensan y qué tienen como prioridad de análisis. A la izquierda vemos una amplia distribución de sectores con distintos tipos de organizaciones que podrían haber presentado solicitudes pero tomamos la decisión significativa de agrupar la mayoría de nuestras entrevistas en la región Latinoamérica. Esto fue principalmente porque queríamos estar seguros de tener datos comparables. Las entrevistas duraron

---

desde 30 minutos a una hora y media. Conversaciones muy interesantes y profundas. La siguiente, por favor.

Lo que surgió de estas entrevistas por así decir fue un ABC de restricciones principales. Número uno, conocimiento. Dos, si la gente pensaba que existía este programa. La mayoría pensaba que no tenía tiempo para tomar decisiones. La información era incompleta. No era el idioma especializado. Había demasiado poco conocimiento limitado sobre el borde. Por un lado, decisores o personas líderes muy ocupadas, los CEO, los CTO que están organizaciones o asociaciones que tiene que decir que sí al proyecto por un lado y por el otro lado, muy poco conocimiento a nivel del público general. Esto es muy importante porque si intentamos argumentar que es algo que la compañía, la organización, la asociación tiene que hacer y nadie en el público general sabe que existe, es una restricción. Punto número uno.

Punto número dos, modelo de negocio. No existió una idea clara de qué es esto, qué representa. Muchos dijeron: “Fantástico. Muéstrenme uno que funcione bien. Muéstrenme cómo se debiera ver, especialmente en el contexto del sur global”. Había preocupaciones de confusión entre los clientes, optimización de los motores de búsqueda, cosas así. Hubo mucha confusión y muy poco conocimiento acerca de lo que puede ser un TLD genérico. Como saben, muchos de los TLD que se solicitaron eran categorías y en el sur global esto es mucho menos común.

---

La gente en el sur global decía: “Realmente no entiendo, tener un .BANCO o un .FRUTA”. Es algo mucho más difícil de vender. Esto es algo que podría venderse mucho más ampliamente.

El punto C es el costo, la complejidad y el canal. 185.000 dólares se perciben como muchísimo dinero. Hablamos con un inversor y nos dijo: “Esto no es algo que no se pueda invertir pero es algo como que quizá sería considerado como una mala inversión porque 185.000 dólares en nuestra parte del mundo es mucho”. Número uno, el costo del programa. Incluso la gente que se sentía relativamente cómoda con el proceso de la ICANN, que conocía el proceso, pensaba que no tenía suficiente información. Por último, canal. No pensaban que podían llegar a venderlo a los canales de venta. Todos estos tres, ABC, nos llevaron a este sentido de ausencia, de urgencia con respecto a tomar esta decisión. La próxima, por favor.

De manera tangible, ¿qué podemos hacer como comunidad? Obviamente el primer asesoramiento es generar herramientas de difusión externa, para audiencias que no sean especializadas, que respondan preguntas clave sobre el costo, el proceso, los tiempos y sobre la ICANN propiamente dicha. La gente, para que conozca este programa, aun cuando lo conozcan no sabe qué es ICANN. En segundo lugar explicar los distintos usos de los nuevos gTLD. La vasta mayoría de los entrevistados con quienes hablamos, simplemente asumen que el nombre que pueden

---

solicitar era su propio nombre. De hecho, hay muchos otros usos.

En tercer lugar, un fuerte asesoramiento que nos dieron era construir un programa a largo plazo de difusión externa congruente y que este programa no empiece cuando empieza a correr el reloj sino mucho antes de la próxima ronda para involucrar a distintas partes del mercado del sur global. Hacer una combinación de acciones personales y generales para el público y en asociación con la comunidad para promover y repromover de manera coherente los mensajes para que la gente pueda escucharlo no solo una vez sino también absorberlo, asimilarlo y tener feedback. También evaluar otras asistencias posibles. Hablamos de la posibilidad de apoyo para precios, registros de consultores. Muchas de las personas que solicitaron nuevos gTLD trabajan con consultores. La gente en el sur global dice que no sabe dónde encontrar consultores en esa parte del mundo. Cosas así. Y dar información sobre los canales de venta.

La última diapositiva. La última diapositiva es sobre las grandes preguntas. Esto está muy bien pero estamos aquí haciendo una presunción y es la presunción de que nosotros, como comunidad, estamos comprometidos a hacerlo. Esto es gran parte de lo que la gente está evaluando. Tenemos que preguntarnos si estamos comprometidos a promover los gTLD en el sur global. ¿Qué nivel de compromiso tenemos? Algo muy



---

importante, ¿cómo se describiría el éxito en una acción de este tipo? Creo que es importante pensar por qué esto es importante para ICANN y para la comunidad de ICANN. No es una pregunta retórica. Si queremos comprometernos, tenemos que comprometernos porque es algo con lo cual tenemos profundas metas en mente.

ALICE MUNYUA: Gracias por su concisa presentación. ¿Hay alguna pregunta para Andrew, de los panelistas o del público?

OLGA CAVALLI: Muchas gracias, Andrew, por hablar de este concepto de los nuevos gTLD en América Latina. Lo hemos explicado centenas de veces a 300 personas diferentes. Usted sabe que tenemos muy pocas solicitudes de América Latina y después de haber analizado esta realidad, que hay varios nombres interesantes para el mercado general, ¿cuál en su opinión sería el éxito? ¿Cuál sería su opinión sobre lo que sería el éxito en esta región? Cuando habla con la gente, ¿la gente qué dice? ¿Cuál es el propósito? Cuando empezamos a pensar en esto en Argentina y les pedimos los TLD de las distintas regiones, pensábamos en uno por región. Eso era mucho esfuerzo y mucho dinero. Uno sabe que es una buena idea pero en realidad es algo bastante más complicado. Gracias.

ANDREW MACK:

Buena pregunta. Un par de comentarios y pido disculpas por hablar tan rápido. Sé que tenemos poco tiempo. Un par de cosas surgieron de nuestras conversaciones en América Latina. Una es que una idea como esta lleva tiempo de penetración, lleva tiempo de asimilación. Nuestros entrevistados nos dijeron varias veces que puede llevar de 6 a 9 meses hasta que se pueda llevar la idea y socializarla en la compañía o en el organismo gubernamental o donde fuere, como para que sea evaluada, que la gente asimile la idea y que entienda por qué tiene sentido para ellos. Eso, número uno.

Número dos, la gente decía: “Estamos interesados en esta idea en teoría pero no tenemos los puntos argumentativos como para explicarlo a la gente fuera de nuestro grupo estrecho”. Es decir, como decía, estos dos extremos, en la comunidad técnica, los CTO, los CEO, ese mundo sí lo entiende pero tratar de explicarlo al CEO o al director de una asociación que tiene poco interés o poco conocimiento de lo técnico, requiere distintas calificaciones, distintos argumentos en la presentación. Al igual que con el público en general, que no se percibe mucho conocimiento en el público en general. ¿Por qué lo vamos a hacer ahora y no cuando el público general ya lo haya aceptado? Yo diría que ahora tenemos una oportunidad de aprovechar lo que ha pasado hasta ahora. Esta obligación que tenemos de

---

tratar de entender cuáles son los posibles modelos. En una situación donde pueden existir posibles modelos, ¿cómo ajustar estos modelos para que sean más sencillos para que los retome el sur global? No hay duda de que hay obviamente mucha traducción que hacer, tanto en términos lingüísticos como de mercado.

Entrevistaba a un ejecutivo en Perú y él decía: “Esto en realidad es una idea nueva para nuestro mercado” y yo no quiero estar demasiado lejos de nuestros clientes. Quiero estar listo para cuando ellos estén listos. Parte del esfuerzo consiste en hacer una propuesta de valor lo más sencilla posible. Tengo que reconocer aquí a Vanda Scartezini, que está en la primera fila, que está muy involucrada en este proceso.

ALICE MUNYUA:

Jonathan.

JONATHAN ZUCK:

Sí. Gracias. Algo que encuentro interesante de este acertijo, por así llamarlo, es que en este momento los números de registratarios son muy bajos en América Latina y en otras partes del sur global. Si yo fuera un actor racional del sur global tratando de adoptar esta noción, como usted dice, no es una inversión significativa para producir un producto que el mercado

---

ha demostrado que tiene primero un interés. Hay varias explicaciones, aplicaciones o de lo que fuera. Me hace preguntar si no estamos poniendo el carro delante del caballo al pensar agresivamente en un programa para el mercado de nuevos gTLD. A lo mejor tenemos que pensar estratégicamente más en cómo la gente entiende la participación primero en el DNS, si les interesa. Pensar cómo sería desarrollar este mercado porque así habría una atracción más natural.

A veces cuando hablamos del sur global, estamos hablando de gente que encuentra oportunidades dentro de sus respectivos mercados. De algún modo es un remplazo del mercado del norte global que entra a esos mercados. Es un colonialismo del DNS que evitar, por así decir. Algo interesante en el mercado de las aplicaciones, donde yo trabajo habitualmente. Una de las aplicaciones de alivio para desastres, inundaciones, por ejemplo, vino de Nairobi. Cuando el Katrina impactó New Orleans, estaba la aplicación africana que se usó para ayudar a los voluntarios y cosas así. En cierta forma, hay una fricción en el ambiente. No ir a encontrar los clientes en el mercado sino acceder al mercado global.

Otra cosa que quizá valga la pena tratar de entender mejor es cómo construir un mercado de registratarios en el sur global como primer paso, no sé si es una manera de crear una oportunidad con menos fricción para comercializar nombres

---

genéricos hacia el norte global. ¿Por qué no es posible que el jefe de... me olvido el nombre de la empresa de telecomunicaciones en México...? ¿Por qué no hacer que .FOTOGRAFÍA o algo así sea promocionado en el mercado global del norte después de haber sido promocionado en el mercado global del sur?

ANDREW MACK:

No hay duda de que no queremos tener limitaciones de ningún tipo. No limitar al sur global en un sistema cerrado y sistemático. Parte de la meta es entrar y salir y además dentro de cada región. En la sesión de la estrategia africana hablábamos de los ccTLD. Surgió el tema de que lo que queremos es un equilibrio. Queremos tener la posibilidad de tomar de los distintos casilleros las oportunidades que son más lógicas. Algo que, como decía Ushahidi, crece orgánicamente, está muy bien. La gente de las entrevistas decía: “No estamos suficientemente vinculados como para creer que podemos vender un nombre genérico hacia la comunidad del norte global”. Eso es algo sobre lo que sin duda debemos reflexionar más.

BARTLETT MORGAN:

Soy Bartlett Morgan, del Caribe. Con respecto a la definición de regiones subatendidas, el Caribe entra en esa definición. Mi pregunta sería qué cantidad de aportes y comentarios recibieron de la región del Caribe cuando preparó este informe.

ANDREW MACK:

De las 37 horas de entrevistas que hicimos, entrevistamos a dos personas del Caribe. Una de ellas fue el jefe de la parte técnica de CARICOM. Recibimos la perspectiva del sector privado y la perspectiva regional. Fueron opiniones interesantes porque son mercados muy pequeños y muy diversos pero que tienen que trabajar juntos para formar una especie de conjunto coherente. En cada instancia tenían un conocimiento importante sobre el programa pero en ambos casos decidieron no seguir avanzando parcialmente porque no podían definir correctamente el modelo comercial.

Del lado de CARICOM, lo que nos indicaron es que deberíamos estudiar en mayor detalle y quizá esto tiene sentido si pensamos en los estados más pequeños del Pacífico, nos indicaron que pensáramos si no se podría desarrollar un modelo que satisficiera inmediatamente las necesidades de estos pequeños estados con pequeños mercados. Hay dos o tres mercados en el mundo que tienen las mismas características.

ALICE MUNYUA:

Tenemos que seguir porque tenemos poco tiempo. Quiero darle la palabra a Tijani ahora.

---

TIJANI BEN JEMAA:

Muchas gracias. No tengo una presentación de PowerPoint. En primer lugar, no me gusta el título de región subatendida. En primer lugar porque el término región puede ser confundido con las cinco regiones oficiales de la ICANN. En segundo lugar porque no voy a hablar de regiones, voy a hablar de partes subatendidas y estas partes incluyen países, grupos de países, territorios o comunidades. Pero voy a seguir hablando de regiones para estar dentro del título de esta sesión.

¿Qué son estas regiones? En primer lugar, son regiones donde la ICANN nunca organizó una reunión. Ustedes saben que cada vez que la ICANN va a una zona y organiza una reunión, hay muchos beneficios para la comunidad local. Uno de mis colegas de ALAC me dijo que en su país varios profesores de tecnología en la universidad no conocían la ICANN y cada vez que la ICANN va a una zona, todo el mundo escucha hablar de la ICANN y todos, o por lo menos muchas personas, vienen a las reuniones de la ICANN. Esto es una ventaja importante, el hecho de celebrar una reunión en una zona. No estoy hablando de las ventajas económicas. Estoy hablando de las ventajas en cuanto a conocimiento y participación.

Las regiones subatendidas también son las regiones que no son tan tenidas en cuenta por la ICANN o son menos tenidas en cuenta que otras regiones. Si leemos los estatutos y el acta constitutiva de la ICANN, verán que dice que la ICANN debe

---

actuar en pos del interés público global. Yo creo que uno de los aspectos de este interés público global es hacer los esfuerzos necesarios para que todas las partes se beneficien en igual medida de los servicios proporcionados por la ICANN. Esto incluye a las regiones subatendidas.

Como ustedes saben, la población de las regiones subatendidas no viene a las reuniones de la ICANN por motivos obvios. No reciben el apoyo necesario. Yo sé que la ICANN se esfuerza a través del programa de becarios, etc. por lograr que vengan pero nunca parece ser suficiente. Estas regiones están subatendidas. Las regiones subatendidas deben ser consideradas cuando la ICANN desarrolla políticas. Aquí voy a mencionar un ejemplo que explica lo que quiero decir. En el caso de los nuevos gTLD, cuando se desarrolló el programa se decidió que los aranceles iban a ser de 185.000 dólares para cada solicitud. Como ustedes saben, es un monto que las personas que viven en regiones subatendidas no pueden pagar. Hubo muchos reclamos desde la comunidad y finalmente logramos que la junta directiva sancionara la resolución 20 en Nairobi para crear un grupo de trabajo que debía definir cómo la ICANN podía ayudar a los solicitantes que necesitaban ayuda para solicitar y operar un nuevo gTLD.

En este grupo se creó el grupo de trabajo JAS, un grupo muy famoso. Este grupo incluyó no solamente a personas que hacían



---

incidencia para que otras personas presentaran solicitudes. Incluyó a todos. Incluso a aquellos que estaban en contra de este abordaje trabajaron en ese grupo de trabajo. Todo el tiempo que este grupo estuvo operando, cada vez que presentábamos una propuesta decían: “Esto puede ser utilizado en forma indebida”, así que empezamos a poner más y más barreras. Terminamos finalmente con un criterio muy estricto. Se pensó que incluso si se recibía financiamiento de la ICANN para brindar apoyo a 14 solicitantes, en realidad solo hubo tres solicitantes en última instancia.

Mientras tanto, el programa de nuevos gTLD de la ICANN hizo actividades de difusión externa sobre los nuevos gTLD y se hizo en América del Norte, en Europa y después dijeron: “Esto no es efectivo. Lo vamos a hacer en línea”. Cuando llegaron a las regiones subatendidas hicieron estas actividades en línea y mi reacción fue la siguiente. Las regiones subatendidas son las que tienen la población menos conectada. Están haciendo actividades de difusión externa para personas que no van a ver esas actividades. Hay una gran diferencia entre acercarse a las personas, hablar con ellas, explicarles y hacer actividades de difusión externa en línea. Esta es otra forma de subatender a las comunidades.

Recibimos tres solicitudes. Solo una fue aceptada debido a los estrictos criterios que existían e incluso esta solicitud fue dejada

---

de lado por el panel de la comunidad. El resultado es cero. No puedo decir nada más para explicarles de qué manera las regiones que no están bien atendidas, están en gran desventaja. Yo creo que lo más importante es que logremos que la ICANN tenga en cuenta a esas regiones en todo lo que hace y puede ser la ICANN, especialmente cuando desarrolla sus políticas. Muchas gracias.

ALICE MUNYUA:

Gracias, Tijani, por compartir estos desafíos con nosotros. Quizá podamos tocar estos temas después. Ahora quisiera ver una presentación para entender el trabajo que está haciendo la ICANN a través de los grupos de trabajo intercomunitarios. Primero empieza a hablar Olga sobre los ingresos provenientes de las subastas. Después va a hablar Cheryl.

OLGA CAVALLI:

Gracias. Les voy a explicar brevemente cuál es la situación actual del grupo de trabajo intercomunitario que se va a formar en el futuro cercano para trabajar respecto de los ingresos provenientes de las subastas. Por ahora hay un grupo de redacción en el cual participamos varias personas y hemos desarrollado una carta orgánica en su versión preliminar que la comunidad deberá evaluar. Quisiera darle crédito de esta presentación a Marika Konings, que presentó este trabajo. Esta

---

presentación era más larga. Yo la resumí un poco para ahorrar tiempo. Voy a usar su presentación, por supuesto después de haberlo consultado con ella.

Quisiera mencionar que el equipo de redacción está presidido por Jonathan Robinson de la GNSO y el copresidente era Alan Greenberg de ALAC. Tuvimos miembros de la ASO, tres miembros de la junta directiva. Yo participé desde el lado del GAC, GNSO, SSAC y RSSAC. El grupo celebró varias reuniones y recibimos muchos comentarios durante el periodo de comentarios públicos y también celebramos una sesión en Helsinki. Si podemos pasar a la próxima diapositiva, por favor. Estos son los plazos y fechas del grupo de trabajo.

¿Qué incluye la carta orgánica? ¿Dónde estamos hoy en día? Hubo muchos debates y conversaciones. Como ya dije, recibimos los comentarios de la comunidad y también hicimos teleconferencias frecuentes. Con todos estos comentarios desarrollamos la carta orgánica que es el resultado de varios debates y discusiones y la situación actual es la siguiente. Las diferentes organizaciones de apoyo y comités asesores han sido invitados a aceptar esta carta orgánica o mandar comentarios pero si la aceptan y no hay ningún problema especial, se debería adoptar esta carta orgánica. Algunas de las organizaciones de apoyo y comités asesores ya nos indicaron que están analizando esta carta y algunos han dicho que la aceptan. Si hay algún otro

---

miembro del equipo de redacción aquí presente que quiera hacer algún comentario, por favor, hágalo.

La carta orgánica tiene diferentes partes. Primero define el problema, después los objetivos y el alcance del grupo de trabajo intercomunitario, define a los miembros y al personal que van a participar, y cuál es el entregable y cuáles son los informes que serán producidos por este grupo de trabajo. También las reglas de participación.

Esto es importante porque a veces no se entiende bien el rol de este grupo de trabajo intercomunitario que debe desarrollar propuestas para ser consideradas por las organizaciones estatutarias y mecanismos para ser desarrollados a fin de asignar los ingresos provenientes de las subastas de nuevos gTLD que son fondos que tiene la ICANN que provienen de las subastas de los nuevos gTLD. El grupo de trabajo intercomunitario no asignará estos fondos sino que desarrollará un mecanismo para asignar esos fondos. Es una distinción muy importante que debemos entender.

También hay que considerar el alcance, la asignación de fondos, las condiciones para proteger la situación impositiva de la ICANN y cómo tratar los posibles conflictos de interés. Esto es importante para los que participen en el grupo de trabajo intercomunitario. Deberán poder entender la forma de asignar

---

los fondos y las consecuencias impositivas para la ICANN. Nosotros no hacemos recomendaciones con respecto a cómo se asignará el financiamiento. Solo vamos a desarrollar los mecanismos. Hablamos de transparencia, responsabilidad, rendición de cuentas. Los ingresos provenientes se deben asignar de manera clara y transparente. Debemos tomar las medidas para tratar los conflictos de interés que incluyen la información sobre los posibles conflictos de interés de todos los participantes. También se deben evitar conflictos en etapas posteriores. Se deberán enfrentar los temas de diversidad para que haya una distribución justa de los ingresos provenientes de las subastas dentro del marco del trabajo y la forma de trabajar de la ICANN. Ya hemos hablado de esto hace unos minutos.

Limitaciones legales y fiduciarias. Debería haber hablado en español. Asignación debería tener en cuenta que los fondos deberían ser utilizados de una manera que no deje de ser coherente con la misión de la ICANN. El CCWG debe hacer recomendaciones sobre la forma de evaluar la medida en que el uso de los ingresos de las subastas esté alineado con la misión de la ICANN. La forma de asignar estos fondos no debe poner en peligro la situación impositiva de la ICANN. Debemos tener en cuenta específicamente los conflictos de interés.

Preguntas a ser respondidas. Esto es algo que todo el mundo está pensando. ¿Qué marco debemos diseñar e implementar

---

para utilizar los fondos provenientes de las subastas? ¿Cuáles serán las limitaciones de la asignación de fondos? Teniendo en cuenta que los fondos deben ser utilizados teniendo en cuenta la misión de la ICANN y al mismo tiempo se debe reconocer la diversidad de las comunidades a las que sirve la ICANN, no va a ser fácil. Resguardos que van a ser implementados para garantizar que la creación del marco y también su ejecución y operación respeten las limitaciones legales y fiduciarias pertinentes.

¿Qué aspectos deben ser considerados para definir el marco temporal para la asignación de fondos? Esto llevará un tiempo. ¿Cuáles son los plazos para definir cómo se desembolsarán los fondos? Conflictos de interés. Procedimientos, prioridades. Estas son varias preguntas que están dentro del alcance del trabajo del futuro grupo de trabajo intercomunitario. La ICANN debería supervisar la solicitud y evaluación de propuestas o debería trabajar con otra entidad, una fundación, por ejemplo, creada con este objetivo. Esto es algo que el grupo de trabajo intercomunitario deberá definir. ¿Lo hará una fundación o lo hará la ICANN? ¿Cuál es el marco de gobernanza que debe tenerse en cuenta para guiar la distribución de los ingresos provenientes de las subastas? ¿En qué medida la organización o una unidad constitutiva podrían beneficiarse al recibir parte de los fondos de las subastas? ¿Qué mecanismos habría que

---

implementar para la revisión del trabajo que se ha hecho, que ha hecho el grupo de trabajo intercomunitario?

Estas son algunas de las preguntas que el grupo de trabajo intercomunitario deberá responder. Hay muchos links e información que podrán encontrar al final de esta presentación. Por supuesto pueden ver toda la carta orgánica allí. La situación actual es la siguiente. Las SO y los AC están considerando adoptar esta carta orgánica. Vamos a invitar a voluntarios a presentarse muy pronto. Se supone que las organizaciones de apoyo van a designar a entre tres y cinco miembros para participar de este grupo de trabajo. La idea es tener 20-25 miembros y para la primera reunión todavía no tenemos fecha pero se celebrará en algún momento en el primer trimestre de 2017. Por supuesto si hay otros integrantes del equipo de redacción, si quieren agregar algo, con mucho gusto los escuchamos.

ALICE MUNYUA:

Gracias, Olga. Este es un grupo de trabajo muy importante. Ya lo hablamos en el GAC y en otros grupos de trabajo y SO y AC. Es importante tener representantes de regiones subatendidas que participen en este grupo de trabajo intercomunitario teniendo en cuenta también los desafíos que ya tienen las SO y las AC en cuanto a la falta de diversidad. Creo que esto es algo que

---

debemos tener en cuenta tanto cuando seleccionamos unos miembros del comité para que participen de este grupo de trabajo y también en el grupo de trabajo propiamente dicho. Ahora quiero invitar a Cheryl Langdon-Orr, que está participando de uno de los grupos de trabajo más importantes que se ocupa de la diversidad.

CHERYL LANGDON-ORR: Muchas gracias. Con mucho gusto doy crédito por el maravilloso trabajo hecho en el área de trabajo 1 y un reconocimiento por todos los temas que se trataron en el área de responsabilidad, rendición de cuentas. La idea era mejorar la transparencia de manera eficaz y adecuada. En especial, y no es que no esté prestando atención a otras áreas, yo soy miembro activo de diferentes grupos pero aquí es donde pongo todo mi corazón y mi alma.

La diversidad es importante. Es el título del discurso que di en el área de trabajo 1 porque, como yo dije muchas veces, la diversidad es importante. Tenemos un grupo de trabajo que trabaja en el área de trabajo de diversidad. Estamos recién empezando con este trabajo y todos los que están aquí tienen la oportunidad de ser observadores o participantes activos en ese proceso. Si no recuerdo mal, solo celebramos cuatro reuniones hasta ahora. Estamos leyendo por primera vez las propuestas



---

preliminares. Este es el momento correcto. Si ustedes creen que la diversidad es importante y quisieran asegurarse de que se escuchen las voces que ustedes escuchan en sus comunidades locales y si es lo mejor para las personas que les preocupan a ustedes, participen en la conversación. Hay un camino. Por favor, participen.

Habiendo dicho esto, esto es un indicador de la seriedad con que la ICANN se toma la diversidad. Otra cosa en la que en los últimos años tuve el honor y el privilegio de participar es algo que se ha convertido en un grupo de trabajo intercomunitario sobre la accesibilidad. Ser testigo de la serie de intereses profundos adoptados en estos últimos años sobre estos temas en todo nivel desde el personal sénior de la ICANN, me conmueve. Creo que el producto de este grupo de trabajo sobre diversidad va a conseguir reflexiones sobre la diversidad en todo lo que hacemos en la ICANN vistos como parte del ADN de lo que hacemos. No tenemos que ponernos a discutir cuántos géneros, cuántos idiomas. No. Es algo que va a ser natural. La diversidad en todo nivel importa. Si lo mejoramos a través de programas de difusión externa, educación, generación de capacidades, no importa. La mejora que se ha hecho en comprender los mercados, el conocimiento del mercado, ese ABC de Andrew es una excelente oportunidad para tener más voces diversas incorporadas hacia lo que hace ICANN. Lo que es más

---

importante, la sensibilización de las oportunidades en el espacio de la ICANN, de los nombres de dominio que maneja la ICANN.

Yo también tengo un problema en decir el término regiones subatendidas. En ese sentido quiero hacer un par de comentarios adicionales. Los he puesto por escrito mientras escuchaba a los demás. Tijani hizo el comentario del costo del ejercicio y usted también lo dijo, Andrew. Lo dijo de un modo distinto. Tijani reconoció que el ingreso al programa de nuevos gTLD fue un costo impuesto mientras que usted dijo que era una imposibilidad. Sin embargo, si se iba a gastar ese nivel de dinero era a costa de otra cosa. Hemos visto que esto en muchas de estas regiones es algo vital, que muchas cosas estamos hablando de vital a nivel de vida o muerte. Es o bien tener esta contribución financiera o tener la simplicidad de un modelo de negocios no probado que podría probablemente esperarse o estar más garantizado si se espera.

Yo quisiera también sugerir que este no sea uno más de estos pequeños grupos de trabajo que marcamos como un casillero ya tildado. La diversidad tiene que ser vista de manera sostenida, sostenible, como un compromiso permanente. En mi opinión, muy sesgada, nosotros hacemos compromisos serios y efectivos para que la diversidad, las aspiraciones de diversidad se cumplan. Con esto me refiero a facilitar que la gente que toma decisiones, las personas que toman decisiones, se ocupen de

---

que el proceso de toma de decisiones incorpore a las personas que no están. Gracias.

ALICE MUNYUA: Muchas gracias, Cheryl. Jonathan Zuck, de la revisión CCT.

JONATHAN ZUCK: Gracias, Alice. En la revisión del CCT o la competencia y la elección y confianza de los consumidores, analizamos “la eficacia de la solicitud y del proceso de evaluación”. Hay muchos componentes aquí involucrados que tienen que ver con mejorar las eficiencias dentro del proceso que a la larga tendrán beneficios para todo tipo de solicitantes, incluidos aquellos que están posiblemente en el sur global. El equipo de la revisión CCT se decidió centrar en la noción de la posible discriminación no intencional en ese proceso y cómo podría generar desventajas para el sur global, que va desde los idiomas disponibles, cómo se presenta la información, cómo funciona el programa de difusión externa, cómo funciona el programa de apoyo a los solicitantes, etc.

Hay tres datos que en mi opinión son interesantes. Uno es, analizando la estructura del sistema de registros propiamente dicho, vemos tres niveles. Esta noción de proveedor de servicios de registro backend. Luego están los registradores como canal

---

de distribución y cuando lo analizamos desde la perspectiva económica vemos que baja la barrera de entrada si lo único que hay que cumplir es uno de estos aspectos por vez en lugar de tener que armar primero el canal de distribución, armar en torno a este canal un modelo de negocios y arriba de esto tenemos el hecho de que es prohibitivo. Vimos esta noción de cuál es la escala mínima viable. No sabemos cuáles son estos números. Todos estamos esperando los datos para ver si estos registros de baja registración podrán sobrevivir o no. En cierto modo, nuevamente los actores racionales del sur global fueron inteligentes en no ser los conejillos de indias de este sistema porque nadie en el norte global sabe cuáles van a ser estos números del modelo de negocios. Quizá exista una oportunidad de ver primero qué funciona y qué no hasta tener un modelo de negocios con capacidad suficiente.

En la estructura global del mercado se tienen que dar las condiciones para que el jugador pequeño pueda sobrevivir. La escala mínima y viable quizá sea uno de los modos. La estructura del proceso de evaluación además, de alguna manera ignora esta estructura y el solicitante tuvo que asumir muchas responsabilidades por el backend, por el proveedor de servicios. Esto es complicado a la hora de producir cartas de crédito, procesos de certificación, por eso tanto dinero. Cada proveedor, cada registro tuvo que testearse contra cada solicitud. Aun

---

cuando uno fuera Verisign, había que pagar para ser sometido otra vez a prueba para ser verificado para otra cadena, otro nombre. Esto generó una situación de alguna manera innecesaria, de gastos que solo se pudo permitir un segmento del mercado. Hubo discusiones sobre la certificación de los RSP y cosas de ese tipo que son interesantes porque pienso que ahora si pudiéramos tratar el proceso de solicitud con más especificidad de costos, bajaría un poco el nivel y nos dejaría a todos menos asombrados o menos preocupados en el sur global.

También encargamos una encuesta. Estoy muy entusiasmado por los resultados. Creo que aun así habrá dos aspectos de interés. Uno, cuáles son los puntos de fricción que pueden afectar al sur global que quizá podamos quitar del sistema para eliminar los aspectos de discriminación no intencional en el proceso de evaluación. El otro punto más importante para la comunidad que se planteó en la presentación es qué podemos hacer para promover activamente las solicitudes en los procedimientos ulteriores en el sur global. Tenemos el objetivo de hacer más la próxima vez o algo así. Esto quizá esté fuera de nuestro ámbito en la revisión. Creo que debe ser un objetivo de toda la comunidad. Es una pregunta abierta. Desde el punto de vista del valor económico, estrictamente económico, 20 solicitantes del sur global en lugar de 5 han creado un beneficio económico. Es una pregunta abierta o es quizá la pregunta

---

entender mejor cómo funciona el sistema de DNS y trabajar con los registratarios más que con los solicitantes.

Andrew habló un poquito de todo, encontrar un equilibrio. Eso en teoría lo entiendo pero a la vez, cuando tratamos de hilar demasiado fino, tenemos que entender que los recursos son pocos, entonces es una cuestión de eficacia. El equilibrio de la revisión va a hacer algunas recomendaciones para ver cómo eliminar las barreras de ingreso. Muchas de las cosas que discutimos tienen que ver con la naturaleza de las rondas. Hay una ventana de solicitud y Andrew dijo que hay dificultades de participación por esto. Si en el futuro no hay rondas o si hay rondas que están organizadas regularmente, tendría que ser un modelo híbrido. Estas son las cosas que estaríamos recomendando. Tenemos una firme opinión respecto de eliminar la fricción del sistema. Habrá una decisión que tomar acerca de si este programa en particular es un programa para el cual tenemos que tener objetivos específicos para el sur global.

ALICE MUNYUA:

Gracias, Jonathan. Creo que estuvimos de acuerdo ayer en el GAC en la importancia de tener datos, especialmente que respalden las presunciones que tenemos y estamos esperando estas recomendaciones ansiosamente con ejemplos de África o de las regiones en desarrollo, la promoción del sistema DNS la

---

verdad no alcanza. Es sumamente importante pensar en términos más amplios. ¿Qué más podemos hacer? A veces es solo cuestión de acceso. Acceso en un sentido más amplio, no solo DNS. Trabajar en asociación con otras organizaciones para asegurarnos de que esto se dé primero antes de promover la industria del DNS, que sí es importante. Ahora le voy a dar la palabra a Andrew.

ANDREW MACK:

Quiero hacer un comentario. No hay duda de que no queremos promover algo que no genera viabilidad económica. Lo que aliento a la comunidad a hacer es a aprovechar la mayor cantidad de datos de lo que hemos aprendido para poder trabajar de verdad, para poder apuntar el análisis al sur global, para sacar el máximo valor. Remover los obstáculos para que cualquier cosa que decidamos hacer sea eficiente y focalizado en la próxima ronda, porque seguir hablando de los próximos mil millones de usuarios no va a resolver los problemas. Tenemos que hacer algo que permita que algo se haga y que esta vez lo hagamos.

JONATHAN ZUCK:

Hay esta charla de los mil millones de usuarios que vendrán. Prefiero sentarme en esto y no en los próximos cinco solicitantes. No estoy seguro de que ICANN pueda fácilmente

---

trazar una línea clara entre tener más solicitudes del sur global y tener más usuarios en Internet o más registratarios en la comunidad del sur global. No me parece que uno lleve al otro. Creo que ambos están en asociación. El propósito de una cadena para desarrollar algo en una comunidad local es una innovación de por sí. Creo que hay una excepción, algo muy poderoso que está pasando en el programa de los nuevos gTLD, son estos IDN porque hay muchas teorías tanto acerca de las registraciones y el uso de Internet que tienen que ver con contenidos. No hay contenido local relevante suficiente en la Internet que justifique que yo pague a un ISP el acceso a Internet siquiera. Viéndolo desde la perspectiva de los contenidos, el hecho de que tenga que hacer gimnasia, por así decir, para llegar a caracteres que no están en mi alfabeto, hay mucho potencial allí para incorporar jugadores que de lo contrario no están.

Hay que pensar más al respecto acerca de la participación del sur global en la Internet propiamente dicha. No me imagino cómo el ámbito de la ICANN o nuestro espacio circunscrito puede entrar. La idea quizá es que no estoy totalmente convencido de que nuestro vector lleve a la gente a solicitar nuevas cadenas.



---

ALICE MUNYUA: Muchas gracias. Nos estamos quedando sin tiempo. Le voy a pasar la palabra a Siranush y a los otros presentadores.

SIRANUSH VARDANYAN: Gracias, Alice. No hay mucho tiempo, así que voy a ser muy breve. Voy a presentar aquí rápidamente los programas que está haciendo ICANN para traer más gente a la comunidad. Voy a hablar de tres proyectos en desarrollo en el departamento de responsabilidad pública de la ICANN que son el de becarios, NextGen y los recién llegados. Les voy a dar las principales diferencias. El de becarios es un programa de creación de capacidades para respaldar la comunidad de múltiples partes interesadas de la ICANN. Tenemos solicitud en línea. La ronda se da tres veces, una para cada reunión de la ICANN. NextGen es un programa basado regionalmente para promover discusiones con las universidades y otros foros regionales. También tres veces al año, cerca de las reuniones de ICANN. Los recién llegados son los que ingresan a la comunidad que pueden hacer un programa de autoconocimiento, ya sea participando en las reuniones o remotamente.

Las cualidades únicas de cada uno es que a los becarios se les permite interactuar entre sí y con los líderes de las comunidades en entornos privados. Es decir, los líderes van a las sesiones de

---

los becarios y los becarios tienen la oportunidad de conocerlos en persona, hacerles preguntas. También después pueden respaldarlos en su viaje por la ICANN. En lo que hace al programa NextGen, es la interacción con la comunidad para tratar de promover la participación. Hay una presentación de 10 minutos en la cual comparten por qué están en la reunión y para los recién llegados está estructurado como una experiencia de aprendizaje mientras participan en la reunión en persona o remotamente para que los recién llegados se sientan bienvenidos y listos para participar en las actividades de la ICANN. Hay fondos para respaldar estos programas para los becarios, para viajes y un estipendio para los NextGen. También viaje para los recién llegados. No hay fondos sino apoyo a través de ICANN Learn y a través de actividades de participación.

La programación de los becarios y los NextGen tiene apoyo a los participantes que se hace a través de los exbecarios y los embajadores. Empieza seis semanas antes de la reunión para prepararlos y generar el espíritu de equipo. Hay un par de actividades que son obligatorias para ambos programas durante la reunión: el resumen posreunión de su experiencia que presentan los becarios y las presentaciones que hacen los participantes de NextGen durante las reuniones.

¿Cuáles son las diferencias? La diferencia entre los NextGen y los becarios es que el propósito del programa de becarios es generar

---

capacidades. También las comunidades hacen que este programa sea inclusivo. Los becarios no tienen limitaciones en términos de países. Cualquiera puede solicitar participar del programa de becarios. Tenemos un límite de 60 becarios que reciben fondos para dos de cada tres reuniones de la ICANN. La tercera se supone que es solo para exbecarios. Es la reunión de política. Tenemos limitaciones en términos de la edad. Tienen que tener por lo menos 21 años de edad pero no hay límite por arriba. Por eso la prioridad la participación continua en el modelo de múltiples partes interesadas.

El programa NextGen se centra en la educación, el conocimiento y la participación futura pero hay límites de edad. Los solicitantes tienen que tener entre 18 y 30 años e inscribirse en algún tipo de plan de aprendizaje superior en sus respectivas regiones. En este caso, en Asia-Pacífico tenemos estudiantes que vienen de esta región, Asia-Pacífico. El largo plazo para el programa NextGen es continuar la participación, continuar participando en las reuniones y formar parte del equipo de exbecarios y de coaches. En el caso del programa de NextGen, facilitar eventos de difusión externa y webinars junto con el equipo de participación de partes interesadas global y para los recién llegados es darle a los recién llegados todas las oportunidades disponibles e incorporarlos al mundo de la ICANN. Pueden así ver los distintos campos.

---

Solo para los fines de estadísticas, ¿cuántos de este panel provienen del programa de becarios? Uno, Olga. ¿Cuántos de los panelistas provienen de programas de becarios, de los panelistas?

OLGA CAVALLI: Yo fui del primer grupo de becarios, 2007.

SIRANUSH VARDANYAN: 4 de 11. Llegamos casi al 40% de excelencia en el programa de becarios. Gracias.

ALICE MUNYUA: Muchas gracias. Quiero darle la palabra a Michele Neylon, en nombre de la GNSO.

MICHELE NEYLON: Gracias. ¿Qué es lo que quiere que haga? Bueno, me voy a portar bien. Pido disculpas. En primer lugar, creo que hay que cambiar el marco de todo esto. Hay que cambiarlo significativamente. Subatendido es un nombre totalmente inadecuado. Creo que debemos eliminarlo. Si todos estamos de acuerdo en esto, va a hacer que todo lo demás sea mucho más fácil. Desde el punto de vista de partes interesadas de registradores, hablamos de todo esto hace dos años. El personal de la ICANN realizó un estudio

---

sobre las “regiones subatendidas” pero nadie logró definir lo que quería decir subatendidas. ¿Estamos hablando de una zona geográfica? Podríamos hablar de “en desarrollo”, “zonas de alto potencial de crecimiento”. Podemos darle muchos nombres. Algunos positivos, algunos negativos pero sugerir que están subatendidas sugiere que nadie está vendiendo nada en esas regiones y eso no es cierto. Es totalmente falso.

En reacción a algunas de las cosas que ya se dijeron aquí, voy a hablar brevemente sobre algunas de las cosas en las que participé dentro de la ICANN. En primer lugar, estoy de acuerdo totalmente con casi todo lo que dijo Jonathan Zuck. Es muy temprano todavía para centrarnos tanto en los nuevos ccTLD. Es una locura. No tiene ningún sentido. Todavía no hay ninguna demanda por nuevos TLD en el mundo en desarrollo. ¿Por qué, por Dios, vamos a pensar que alguien puede estar interesado en los nuevos TLD cuando tienen problemas mucho más importantes en otras partes? No lo entiendo. No me resulta lógico. Esta fijación con la industria de los DNS también creo que es totalmente inadecuada. A la empresa mediana, al usuario intermedio no le importa nada los dominios ni el DNS. No le interesan. No quieren saber y no deberían saberlo. Lo que debemos tratar es de ver la forma de incorporar a esas personas a las comunidades y esas empresas para mejorar su presencia digital, su participación digital.

---

Aquellos que tenemos un interés creado en el DNS obviamente queremos venderles nombres de dominio, servicios afines, etc. pero los dominios en el DNS por sí mismos no tienen ningún objetivo. ¿Quiénes de ustedes aquí tienen un nombre de dominio? Levanten la mano, por favor. ¿Quiénes de ustedes tienen un nombre de dominio sin ningún servicio relacionado? ¿Qué hacen con esto? ¿Lo cuelgan en la pared y lo miran? ¿Lo ponen en un lindo marco? ¿Lo pulen de vez en cuando? Es de locos. Podría utilizar una palabra mucho peor pero como me están grabando no la voy a utilizar. Estoy de acuerdo con Jonathan en que antes no trabajábamos bien pero estoy en desacuerdo con casi todo lo que dijo Tijani porque estamos hablando de un modelo de múltiples partes interesadas así que todo el mundo puede hacerse oír.

Si hay personas a las que no les gusta ser criticadas, no están en el lugar correcto. Cuando hablamos de las barreras, de las personas en partes del mundo menos conectadas, si una persona no puede conectarse en línea, ¿cómo va a manejar un registro de dominio? Hay que ser razonable. Hay que ser más pragmático.

En los últimos años, he estado participando en alguno de los proyectos de la ICANN en diferentes partes del mundo, en América Latina y en Egipto. No recuerdo de qué región formaba parte Egipto. ¿Es África o es Medio Oriente? No me acuerdo. La

---

ICANN ha estado trabajando allí y el foco está en habilitar a las personas, ayudarles a ganar dinero en línea, ganar dinero a través del Internet. Por ejemplo, yo estuve en Paraguay hace dos semanas y media aproximadamente. Tengo que fijarme en mi pasaporte. Reuní a un grupo de emprendedores, de personas de dominios de alto nivel con código de país y otras personas que tenían interés en explorar oportunidades en línea. Estoy hablando de cosas prácticas. ¿Cómo hacen marketing de contenido? ¿Cómo toman esta idea y la transforman en algo que les va a ayudar a generar ingresos para pagar las cuentas? No hace falta ir físicamente a las reuniones de la ICANN para participar de todo esto. Cuesta dinero venir a una reunión de la ICANN. Es mucho más caro que mandar un correo electrónico pero hay que considerar esto en términos de algo realista, pragmático.

En algunas áreas de América Latina y Caribe, el mayor problema es conectarse porque hay solo una empresa de telecomunicaciones en algunos de esos países y esta empresa tiene un monopolio y se abusa de eso. Esa es la realidad. Eso está fuera del ámbito, del alcance de la ICANN y algunas de estas cosas están totalmente fuera del alcance de la ICANN. Ayer hubo una sesión donde hablamos de contenido y de otras cosas. Sí, ya termino.

---

ALICE MUNYUA: Gracias, Michele. No tenemos nada de tiempo. Tenemos a Rubens y Abdalla. Rubens, cinco minutos. Después Abdalla y después abrimos el debate.

RUBENS KUHL: Gracias. Quisiera empezar cuestionando un concepto, el concepto de que una región subatendida en cualquier dimensión de los gTLD, registraciones de gTLD, registros de gTLD, solicitud de gTLD es una región subatendida por la industria de dominios. Esto no es cierto. La mayor parte de las regiones que se llaman subatendidas están atendidas y reciben servicios a través de otros actores en la industria de nombres de dominio, no de la industria de los gTLD. Hablando de los gTLD, la pregunta que teníamos para el panel era qué hace la ICANN para apoyar a estas regiones subatendidas. Lamentablemente solo puede responder que crea barreras para el ingreso, barreras para la adopción. Este es un mal servicio que les brindan a esas regiones. Esto tiene que ver con lo que pasó en el año 2000 cuando había 20 millones de nombres de dominio en un solo operador y ese operador cobraba 100 dólares por año por cada dominio. Esto sumaba 2.000 millones de dólares por año. Una industria de 2.000 millones de dólares por año.

Así nació el marco contractual de la ICANN. Era una industria que ya estaba desarrollada, que ya estaba creada. Se trataba de que



---

no hubiera problemas de falta de competencia y también la idea era no crear una dependencia de dos partes en el sistema: los registros y los registradores. La tecnología disponible en ese momento. Las registraciones eran registraciones limitadas así que el registrador tenía un papel importante en cuanto a llevar todos los datos de registro. Tampoco había servicios de custodia de los dominios. El único lugar donde se podían encontrar los datos era en los registradores. Esto cambió con los años. Ahora tenemos modelos de WHOIS ampliado. Tenemos custodia de datos pero todavía tenemos un marco contractual que es muy complejo y muy pesado, así como era al principio. Esa es una barrera para la adopción que podría reducirse enfrentando esta realidad de que ahora el fracaso de un solo registrador no es terrible para el sistema. Los dominios seguirían operando, los dominios que están bajo ese registrador seguirían operando.

De este modelo se podría desarrollar un modelo de registradores para tener en cuenta todo esto: aranceles más bajos, menos requerimientos. La ICANN de la junta ya tomó una decisión en un caso, requerimiento de seguros pero esto no llegó a ningún lado, a ningún fin porque los acuerdos de gTLD heredados anteriores los siguen exigiendo. Siguen exigiendo este seguro. Después llegamos a cuando se empezó a hablar de los nuevos gTLD. No había 20 millones de dominios para empezar pero igual estábamos aplicando el mismo marco anterior y esto se debe a

---

una política que llamamos política de integración vertical donde incluso los registros que pueden ser una entidad legal independiente deben actuar como registradores para varios gTLD. Eso impide que los nuevos gTLD crezcan en ninguna región subatendida. No importa cómo la definamos: por geografía o por comunidades. Muchas gracias.

ALICE MUNYUA:

Muchas gracias, Rubens. Le doy la palabra a Abdalla.

ABDALLA OMARI:

Muchas gracias. Sé que no tenemos mucho tiempo. Solo tomaré dos o tres minutos. Estoy hablando desde el punto de vista de los ccTLD, especialmente de África. La mayor parte de los puntos ya fueron mencionados por Tijani pero voy a mencionar algunos más porque sé que hay poco tiempo. En África la mayor parte de los países, algunos están más avanzados que otros. Fíjense que el consumo de las actividades que tienen que ver con la Internet es muy bajo porque en última instancia, como algunos de mis colegas dijeron, hay que utilizar un dominio en forma activa y en general se utiliza para actividades comerciales. Si vemos esto desde la perspectiva del comercio electrónico, vemos que la mayor parte de las organizaciones comerciales o empresas en África no consideran que estar presentes en Internet es una necesidad. En su lista de necesidades figura en el número cuatro

---

o cinco. Creo que si la pregunta es qué puede hacer la ICANN para ayudar a estas regiones subatendidas, la idea es que pueden ayudar a la región a tener mayores habilidades y conocimientos de marketing y para que logren darse cuenta de que tener un dominio es necesario para el crecimiento comercial.

También considero que gran parte del material de la ICANN es un poco técnico. Sería bueno que se pudiera simplificar para que más personas lo puedan entender porque tienen suficiente información pero a veces esa información resulta intimidante, abrumadora. Si alguien trata de leer el material, no lo entiende. Se ha invertido mucho dinero en preparar ese material. Sería bueno simplificarlo para que sea más fácil consumirlo en África. También habría que considerar la traducción de la mayor parte de este material a los idiomas locales. En África oriental estamos trabajando en la wiki. Estamos ayudando a traducir al swahili. Yo creo que otras regiones también se podrían beneficiar si el material se pudiera traducir para beneficio de la comunidad local. Otro punto es la capacidad técnica porque verán que la mayor parte de los ccTLD cuando enfrentan problemas desde el punto de vista técnico, tienen que buscar ayuda en uno y otro lado, generalmente de otras regiones. La capacidad técnica tiene una correlación directa con el consumo de dominios así como lo

---

tiene el marketing de dominios. No quiero tomar más tiempo porque sé que estamos atrasados.

ALICE MUNYUA: Gracias, Abdalla. Ahora le voy a dar la palabra a la copresidenta, que va a ser la facilitadora de la próxima sesión.

PUA HUNTER: Abrimos ahora la reunión a preguntas y respuestas. Le vamos a dar la palabra primero a la persona que está frente al micrófono antes. Acérquese al micrófono, por favor.

K.S. RAJU: Soy K.S. Raju, de ISOC de la ICANN. Lo que les puedo decir es que la expresión regiones subatendidas debería ser eliminada del proceso general. Si consideramos el mundo subdesarrollado, todavía hay muchos habitantes allí. Debemos desarrollar un plan para ayudar a las personas de estas regiones a sobrevivir. Es el primer punto. El segundo punto es que el 80% del contenido en Internet es inútil, es basura. Habría que ayudar a las personas a hacer crecer sus economías de aquí a futuro. Habría que trabajar en este modelo para que llegue a las masas. Estamos hablando de muchos países. Deberíamos relacionar los 3.400 millones de personas que tienen muy bajos niveles de ingresos y tenemos que crear un modelo. Ustedes pueden entregar dominios en

---

forma más fácil y más económica a las personas que viven en estas regiones subatendidas. Muchas gracias.

MANMEET PAL: Manmeet, becario de la ICANN. Tengo dos preguntas. Una para Jonathan, por supuesto. Como la misión de la ICANN es ayudar a la comunidad de nombres y números, ¿no les parece que los registros o los registradores deberían establecer los precios de sus dominios en forma adecuada para ayudar a estas regiones?

JONATHAN ZUCK: La responsabilidad de la ICANN es la disponibilidad del servicio de DNS. ¿Cuál es su pregunta?

MANMEET PAL: Darles libertad a los registros y registradores respecto de los nuevos gTLD para establecer los precios de los nombres de dominio en forma libre. ¿Funcionaría?

JONATHAN ZUCK: No sé la respuesta. No veo la relación entre estas dos cosas. Creo que hay que darles la posibilidad de establecer el precio de sus productos porque van a tratar de diferenciarse. Si yo soy .BANK, por ejemplo, y estoy tratando de ofrecer un programa de certificación que dice que nadie puede utilizar este dominio si no

---

es una institución financiera registrada, tiene un mayor costo incluir a nuevos registratarios. Por lo tanto, tengo que cobrar más pero seguramente estoy aportando también más valor. Creo que habrá variaciones en costos y en competencia. Quizá haya competencia a nivel de costo pero también a nivel de servicios. Para responder a su pregunta, creo que dar libertad de fijar los precios es la mejor forma de mejorar la disponibilidad.

MANMEET PAL:

Muchas gracias. Eso responde parte de la pregunta. Por supuesto hay una segunda parte, una segunda pregunta que quiero formular. Michele dijo, y estoy en parte de acuerdo con lo que él dijo, que hay una cantidad de nuevos gTLD definida que no se puede definir para las regiones menos desarrolladas. Yo sé que solo hay un número limitado de .COM o ccTLD en comparación con los 20-30-35 millones de gTLD. Perdón, todavía no llegamos a esos millones. ¿Qué estamos haciendo para sensibilizar al mercado, para llevar a los usuarios finales o los consumidores que no pueden hacerse del nombre que quieren y tienen que tener otro gTLD? Mi pregunta es sobre qué acciones de sensibilización están llevando a cabo en el mercado. No es para Jonathan. Era una pregunta para el equipo de la GNSO.

MICHELE NEYLON:

¿Se refiere al equipo GDD?

---

MANMEET PAL: No, el equipo de la GNSO.

ANDREW MACK: Puedo contarle que no se ha llegado a la masa crítica en el público con lo que se ha hecho hasta ahora. Si la pregunta es si estamos haciendo lo que debemos hacer para llegar a la masa, es un no resonante, en especial en el sur global. Creo que no estamos llegando en ninguna región global de ninguna manera. Hablamos de un conglomerado en Pakistán a un par de personas en Tailandia y Camboya a quienes les preocupó mucho en nuestras entrevistas no solo este tema de la sensibilización sino también problemas técnicos. No es solo una cuestión de hacer llegar el conocimiento sino también que la gente se dé cuenta de que esto es algo que realmente puede funcionar técnicamente. Sí, no hay duda. Esto va a ser lento. Cuanto más joven sea la región, cuanto más joven sea la participación en el sistema del DNS, más tiempo va a llevar.

Como decía Jonathan... Perdón, iré más despacio. Como decía Jonathan, no hay duda de que esto no es la solución mágica. No hay duda de que hay gente en el mundo que piensa definitivamente que un nuevo gTLD no va a hacer una revolución de su economía personal. No obstante es una herramienta. Debemos decir que la comunidad tiene la tarea de verificar qué

---

pasa en el mundo técnico. En algún momento del tiempo, cuando el mercado se ponga a la par, ahora, en el futuro o quizá nunca, que también es una opción del sur global, esto puede ocurrir.

PUA HUNTER:

Antes de seguir adelante, porque no tenemos tiempo, quiero invitar a Anne Rachel para sumarse al panel. Las personas que usan el micrófono, por favor, indiquen cómo se llaman.

NASRAT KHALID:

Soy Nasrat Khalid, becario de Afganistán. Mi pregunta es sobre el término “subatendida”. Un colega dijo que la palabra “subatendida” no debe usarse porque estamos aquí vendiendo algo. Yo vengo de Afganistán y a mí me resulta incluso personal ver que alguien quiere sacarme esa palabra. Nosotros somos subatendidos y hay que reconocerlo. Lo último que queremos es que alguien nos diga que no lo somos. Les voy a dar ejemplos de por qué somos subatendidos. En los últimos 10 años, no creo que hayan venido a visitar mi país dos miembros del personal de ICANN. Por eso somos subatendidos. Lo último que queremos es que alguien me lo saque. Tenemos el .AF y nadie sabe ahí qué son los nombres de dominio. La mayoría de mi país no sabe qué son. Necesitamos gente que venga a mi país y nos dé capacitación, haga inversiones, que por lo menos el personal de



---

la ICANN venga y hable con gente como yo. Tenemos que entender que estamos realmente subatendidos y que no es constructivo decir que la palabra subatendido no está bien.

No podemos decir que Afganistán está en desarrollo. No nos llamamos “en desarrollo” porque no lo somos. Como decimos en afgano, somos subatendidos y pedimos al personal de ICANN que venga. Yo vivo ahí. Yo soy de ahí y somos muy serios en hacer que la Internet llegue a los próximos mil millones de personas para entender que algunas personas en el mundo están realmente subatendidas. Quisiera su opinión al respecto.

PUA HUNTER: ¿Alguien del panel? ¿Anne Rachel?

ANNE RACHEL INNE: Muchas gracias. Tenemos equipos en la región. Mea culpa. Tenemos un equipo en la región Asia-Pacífico que ha intentado con gran esfuerzo llegar a todos. No es sencillo. No es fácil pero aquí están mis colegas y estoy muy segura de que la gente regional ha tomado nota de lo que usted ha dicho. Creo que ha habido un poco de interacción en su país. Seguramente no suficiente. La semántica para mí no cuenta. Yo soy de la región africana y he estado involucrada en este proceso lo suficiente como para entender que, como usted dice, tenemos que ver las

---

estadísticas. Todo el mundo habla al respecto. Cuando hablamos de mi región, 1.200 millones de personas con una tasa de penetración del 28%, en este momento es el acceso, es la capacidad a nivel técnico o recursos humanos para llevar las redes, para incluso generar un entendimiento, una comprensión de lo que esto puede significar para la comunidad, pero también de cuál es el beneficio para ellos. El lado de la oferta está pero qué pasa con la demanda. Nosotros tenemos gente en las regiones que habla también el idioma de la gente para llevarlos a entenderlos en sus propias culturas. Tenemos gente en la región que habla sus idiomas. Ya hablamos de los IDN para asegurarnos de que la gente entienda qué es lo que intentamos hacer.

PUA HUNTER: Gracias, Anne Rachel. Vamos a dejar aquí el debate. Nos queda tiempo para una sola pregunta más. La última.

ORADOR DESCONOCIDO: Gracias por la oportunidad. Pertenezco a la comunidad de la GNSO. Bienvenidos a mi país. Para [Michelle] y Michele, no podemos cuestionar el término “subatendidos”. Somos subatendidos. No entremos en semántica. Mi pregunta es muy sencilla. No se trata de negocios. Tenemos que ponernos de pie y mirar más allá de lo que es el ángulo comercial y entender el ángulo de la responsabilidad social empresarial. Mi pregunta

---

está dirigida al presidente. No a una persona en el panel porque es una acción colectiva. Somos subatendidas. Sí, lo somos. Los servicios pueden ser en términos de sensibilización, pueden ser en términos de inversión por la comunidad de registradores o registros, puede ser la comunidad de registradores o registros que trabajan con la comunidad empresarial, con los proveedores de infraestructura local para aumentar la penetración. Los servicios van a estar subatendidos y no hay duda al respecto.

Mi pedido a la presidencia y a la comunidad en general es que consideren precios diferenciales en especial para los nuevos gTLD. Por ejemplo, si soy un .BANK de Estados Unidos, puedo gastar 12.000 dólares. Ningún problema. Es una buena oportunidad de negocio. Sé que Michele también trabaja mucho en el sector comercial. Está muy bien pero nuestra sugerencia en India, por ejemplo, si es un extranjero que viaja por la India, consigue una habitación a 300 dólares. Si yo soy un indio y quiero estar en un hotel, lo consigo por 150 dólares. Precios diferenciales. Solicito a la presidencia que consideren en su debido momento precios diferenciales para que un .BANK si lo registro en India o un .PHARMACY o cualquiera, a los fines de diseminar el conocimiento, que por lo menos el costo sea inferior al precio habitual, menor que el precio en otras regiones. No hay ningún compromiso en estar subatendido. La palabra existe.

---

PUA HUNTER: Aquí tenemos que cerrar. Le paso la palabra a Alice.

ALICE MUNYUA: Pido disculpas por no tener más tiempo. No hay duda de que este es un debate muy interesante. Espero que en los otros espacios de discusión de este tema a través de diversidad o regiones subatendidas continúen con este tema. Agradezco a los panelistas por estas fantásticas presentaciones que han hecho en tan poco tiempo y al público por los aportes. Muchas gracias.

**[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]**