
COPENHAGUE – Espacio LAC
Lunes, 13 de marzo de 2017 – 11:00 a 12:15 CET
ICANN58 | Copenhague, Dinamarca

RODRIGO DE LA PARRA: Vamos a empezar. ¿Es hora? Hola, amigos. Hola, buenos días. Buenos días. Por favor, tomen asiento. Vamos a dar comienzo a esta sesión. Vamos a comenzar. Tenemos auriculares. Va a ser una sesión bilingüe. Voy a comenzar a hablar en español. Si no hablan español, pueden tomar los auriculares y escuchar la interpretación.

Okey. Bueno, tenemos una agenda interesante, un poco apretada con el tiempo. Vamos a platicar sobre algunos proyectos muy relevantes de la región de América Latina. Vamos a mostrar resultados del estudio que hicimos sobre la industria del DNS en la región. Algunos avances sobre el CEILAC, nuestro Centro de Emprendedurismo para DNS en América Latina y el Caribe. Tendremos una presentación sobre los nuevos gTLD. Tenemos un invitado también muy especial. Al estar en Europa vamos a conocer un poco más sobre el mercado de DNS en Europa. Tenemos a Michele Neylon que nos acompaña acá con nosotros. Un muy buen amigo de la región latinoamericana.

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

Antes de empezar con todo esto tenemos a nuestros invitados de ICANN Wiki. Ustedes los conocen bien. Seguramente ya les hicieron su caricatura. Si no, pasen para que se la actualicen. Si cooperan en este proyecto que les van a platicar, los van a poner en el deck de las cartas. Más les vale cooperar. Dustin, por favor, bienvenidos.

DUSTIN PHILLIPS:

Gracias, Rodrigo. Quiero agradecerles a todos por dejarme estar aquí. Quiero presentarles la página ICANN Wiki para la región de Latinoamérica y el Caribe. Lo que estamos haciendo es trabajar para traer nuestros recursos a todos en idioma español y portugués. Hemos estado trabajando con el idioma español durante ya un tiempo. El contenido se está reuniendo gracias a +muy buenas asociaciones que hemos tenido como por ejemplo MinTIC y otras asociaciones latinoamericanas. Ahora estamos midiendo el éxito que tenemos con respecto a la participación de la comunidad y en relación al contenido en español. Estamos en un punto en el cual tenemos recursos robustos que pueden ser utilizados por los recién llegados que provienen de países hispanoparlantes.

Vamos a comenzar a promover este recurso pero queremos que la gente también comience a crear y traducir contenidos. Los angloparlantes a veces somos un poco limitados en este sentido.

Todos aquellos que quieran ayudarnos, compartir recursos en español entre los recién llegados. Las nuevas personas en su región que quieran participar en la ICANN. Por favor, envíennos esa información. Si están interesados en ayudarnos a construir este recurso en español, por favor, acérquense. Contamos también con portugués. Acabamos de empezar con esto. Realmente estamos muy entusiasmados con el proyecto. Hemos estado trabajando con Daniel Fink a través de algunos seminarios web en la región. Vamos a participar de una sesión en Río del SSIG. Allí vamos a comenzar con este recurso. Este será un recurso muy útil para las personas que hablen portugués del mismo modo que es un recurso muy útil para las personas que hablan español. Queremos hacer extensiva la invitación a todas las personas que hablen portugués. También tenemos una serie de países africanos que hablan portugués.

Por favor, acérquense si son personas nuevas en la ICANN, recién llegados, y están buscando algún recurso en su propio idioma. Por favor, contáctense con nosotros. Tenemos mucho interés en crear este recurso para todos. Gracias. Quiero presentar a mi colega Jackie Treiber. Jackie, ¿quiere acotar algo?

JACKIE TREIBER: No, creo que usted ya dijo todo.

DUSTIN PHILLIPS: Bueno, muchas gracias. Espero verlos pronto.

RODRIGO DE LA PARRA: Ahí está el comercial para todos, para tratar de ayudar en este proyecto para tener un ICANN Wiki en los idiomas de nuestra región. Vamos a seguir con la agenda pero antes de eso quisiera reconocer a todos los latinoamericanos y caribeños aquí presentes, que participan de forma activa en distintos grupos de interés y en puestos de liderazgo, ayudando a los fellows, en los asientos de gobierno. Tenemos también desde luego a nuestro miembro del directorio, don Lito Ibarra, que nos acompaña por acá. Gracias por estar aquí.

Tenemos a Óscar Robles, el director ejecutivo de LACNIC. Óscar, gracias. Bienvenido. Gracias por estar aquí. Humberto y Maritza de LACRALO, también, muchas gracias por estar aquí. Don Andrés Piazza, de LACTLD y Eduardo Santoyo, también. Todos los que están aquí, miembros de ALAC, del consejo de la ccNSO, en el consejo de la GNSO. Estamos poco a poco ocupando los lugares que debemos estar ocupando. En los equipos de revisión de consumer trust, tenemos a Carlos Gutiérrez que ahora es liaison para el GAC por la GNSO. A Carlton, etc. En fin, a todos. Si me olvidé a alguien, disculpas. Bienvenidos. Como ven, ahí vamos. Incrementando en número y en calidad.

Seguimos con nuestra agenda planeada. Vamos a hacer la presentación si no me equivoco sobre el... Aquí está. Bien. Vamos con mi compañero Daniel Fink, que, como ustedes saben, tiene la responsabilidad para relacionamiento con Brasil pero aparte ahora ha asumido una nueva responsabilidad de ayudar a articular los esfuerzos que tenemos en la región para la promoción y desarrollo del DNS. Nos va a presentar sobre dos proyectos muy importantes. Sobre el CEILAC y un poco también sobre el estudio que se acaba de culminar sobre el mercado. Daniel, sin más, bienvenido y muchas gracias.

DANIEL FINK:

Gracias, Rodrigo. Un aviso sobre la traducción. Tenemos traducciones en español y en portugués. El canal dos es portugués. Me pidieron elegir un idioma para hablar. Como mi español es más como portuñol, voy a hablar en portugués para no confundir a las traductoras.

Aquí contamos con una presentación sobre el centro de emprendimiento e Internet que hemos estado desarrollando desde el año 2015. Aquí vemos un folleto que lanzamos hace un tiempo sobre el CEILAC. Aquí vemos algunos detalles. Vamos a hacer una presentación. Para los que no están familiarizados con esta iniciativa, les cuento que CEILAC es el Centro de Emprendimiento e Internet que fue inaugurado el año pasado en

Asunción, en Paraguay. Esta es una iniciativa conjunta con la secretaría nacional de tecnologías de la información de Paraguay, el CENATIC, LACTLD y la ICANN.

La estrategia regional en América Latina y el Caribe incluye actividades para la promoción de los aspectos económicos y el emprendimiento en relación al DNS. Crear un centro de esta naturaleza podría ser un buen punto de partida para la promoción de estas actividades. Este centro contribuye al sistema de Internet y también fomenta la posibilidad no solamente para la industria del DNS que nosotros ya conocemos ampliamente sino también para estar abiertos a otros actores que pueden fortalecer nuestros centros en relación al comercio electrónico, el marketing digital, etc. Este centro debería ser un repositorio de información para incluir experiencias y conocimiento y también experiencia técnica. El centro está abierto y ahora les voy a contar algo que vamos a debatir al final pero esto tiene que ver con cómo expandir este centro, llevarlo a otras áreas también.

Contamos con un comité asesor. Algunos de los miembros de este comité asesor se encuentran presentes en la sala. Ellos nos han guiado a lo largo de todas las actividades que ha realizado el centro y estamos muy agradecidos a este comité. Aquí tenemos actividades que hemos estado desarrollando hasta el momento. Tenemos un memorando de entendimiento firmado en junio de

2015. Luego tuvo lugar la inauguración del centro en el pasado mes de octubre. Hubo cursos de capacitación brindados por Michele Neylon, aquí presente. Él fue el primer entrenador de CEILAC junto con León Sánchez. Tuvimos también pasantías. Eleeza fue una de las pasantes. También hemos tenido otros cursos de capacitación sobre cuestiones en materia legal. Todos estos cursos han sido grabados. Están en formato de vídeo y también tenemos cursos para los ciudadanos en Paraguay, cursos presenciales.

Otros cursos que se han promovido fueron cursos de comercio electrónico, mercado digital para todas las personas en Paraguay. Estos cursos también se transmiten mediante Youtube. Luego se registran, se graban para que se puedan acceder posteriormente. Aquí vemos un diagrama con algunas recomendaciones de esta investigación de mercado que se hizo sobre el DNS en América Latina. Ya hemos completado esto. Algunas de las recomendaciones que se muestran aquí se encuentran dentro del marco de CEILAC. En este caso, vemos recuadros en la pantalla en los cuales podemos ver, por ejemplo, cómo el valor del DNS y de Internet afecta a nuestra comunidad. Tuvimos debates sobre las tecnologías disponibles que están en competencia entre sí y también la proporción de materiales educativos. Luego hay una agenda para el DNS que es una

necesidad muy importante para nuestra región. Además está la promoción de la concientización de cuestiones como los TLD.

También este informe recomienda un canal dedicado a explicar la innovación y la actualización que estos nuevos nombres de dominios tienen para ofrecer. Tenemos algunos ítems importantes que fueron recomendaciones para el desarrollo de sistemas. Esto está todo dentro del alcance de CEILAC. Además de todo esto, este es un centro bastante nuevo, si se quiere. Tuvimos nuestra primera actividad no hace mucho tiempo y aquí contamos con algunos puntos de debate como por ejemplo los próximos pasos. Por ejemplo, llevar a cabo seminarios web en los cuales los miembros de la industria pueden participar. También otro tipo de programas, materiales y estrategias para los registros y registradores. En segundo lugar, también tenemos seminarios web sobre mercado digital. Se va a llevar a cabo en Buenos Aires, en junio de este año. Luego vamos a llevar a cabo eventos similares en Brasil y quizá también en México.

Además, vamos a abrir un nuevo centro de CEILAC en la región del Caribe porque en el Caribe podríamos desarrollar contenidos en relación con los idiomas que se hablan en el Caribe. Por ejemplo, el inglés. Por lo tanto, estamos planificando abrir este centro. Es algo que todavía necesitamos debatir. Para el próximo año fiscal tenemos pensados dos cursos presenciales. Aun así, necesitamos establecer al CEILAC como un organismo adecuado,

como si fuera una unidad constitutiva y un socio estratégico. CEILAC en la actualidad tiene tres patas: CENATIC, LACTLD y la ICANN. ¿Qué sucede con los otros pilares que podría tener CEILAC? ¿Quién podría adoptar esta iniciativa? Esto da lugar también a otro tipo de debates. Voy a finalizar diciendo lo siguiente. Me gustaría escuchar sus comentarios, sus aportes respecto de lo que hemos realizado hasta el momento y también sobre los próximos pasos a seguir.

RODRIGO DE LA PARRA: Vamos a abrir un pequeño espacio para comentarios y preguntas y sugerencias respecto de esto. Vanda, por favor.

VANDA SCARTEZINI: Yo también voy a hablar en portugués. Esto va a hacer que las cosas sean más sencillas. Esto es también para fomentar el uso de nuestros idiomas. Ahora quería comentar sobre CEILAC. Yo hice un seguimiento de todos los procesos. Asistí a los procesos como si fuera una fellow. Esto ha sido una experiencia muy interesante, muy fructífera. Todo el mundo aquí presente se encuentra en contacto y hemos compartido ideas. Esto realmente es una experiencia muy positiva y estoy segura de que también lo continuará siendo en el futuro. La idea de establecer una asociación y lo comenté también con otros colegas. Como ustedes saben, nosotros tenemos el desayuno del DNS para

mujeres. Este es un proceso que está vigente desde 2009. Tiene que ver con entrenar mujeres en este sentido en todo el mundo. Estamos llevando a cabo dos pilotos en América Latina, otro piloto en el Caribe y finalmente otro en África. Esperamos también poder lanzar el Centro de Entrenamiento Africano en Johannesburgo.

Creo que la próxima reunión será en Panamá, a comienzos del próximo año. No, la primera va a ser en San Juan. La primera va a ser en San Juan y la siguiente será en Panamá. Para mí, San Juan parece que fuera latino. Es un anexo de los Estados Unidos pero a mí me suena como Latinoamérica.

ORADOR DESCONOCIDO: Quizá esto tenga que ver con la cultura pero en realidad todos somos latinos porque son de Puerto Rico.

VANDA SCARTEZINI: Vamos a continuar porque tenemos que finalizar el piloto para América Latina y luego, a finales de este año, vamos a comenzar. Esta es una asociación. Vamos a trabajar en forma conjunta con CEILAC. Estamos negociando esto con los registradores y también con ICANN y con CEILAC. Como primer ejemplo de cómo podemos compartir información, servicios y actividades, y

también para expandir las redes entre las regiones para posibles actividades comerciales entre nuestras regiones. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Ahora me gustaría darle la palabra a Tony.

[ANTHONY HARRIS]: Seré breve. Con respecto a la iniciativa que Daniel nos describió, de Asunción, tengo una pregunta y comentario todo junto que es si han incluido el tema de aceptación universal de nuevos dominios dentro de las temáticas que están implementando en este centro. Creo que es uno de los temas más importantes que hoy se discuten en el ICANN, si bien no son de alto perfil en esta reunión porque es un tema técnico. Para los que no sepan, hace dos años se formó un grupo que se llama Universal Acceptance Steering Group. Es parte de esa iniciativa. Después de dos años de trabajo ya hay materiales técnicos y educativos disponibles, en español también, que creo que podrían ser muy bien canalizados a través de la iniciativa de Asunción. Es un tema de educación que tiene que ver con el DNS, que es fundamental porque se trata de resolver el problema de los dominios nuevos que no son reconocidos en muchas plataformas y aplicaciones que han sido desarrolladas. Es una pregunta, Daniel, y el comentario ya lo hice. ¿Está incluido esto en su programa?

DANIEL FINK: No está incluido pero es una gran idea. Lo tenemos que incluir. Estoy totalmente de acuerdo, sí. Gracias por la sugerencia.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Tony. Adelante, por favor. Si quieres presentarte.

CLAIRE CRAIG: Hola. Buenos días. Voy a hablar en inglés. Mi nombre es Claire Craig. Soy fellow en ICANN. Soy de Trinidad y Tobago. Me gustó mucho escuchar el informe sobre la iniciativa de CEILAC y estoy contenta de escuchar que ustedes están considerando la introducción de CEILAC, en la región del Caribe. Como ustedes saben, nosotros tenemos muchas vulnerabilidades al ser islas pequeñas y también tenemos barreras idiomáticas. Mi pregunta es: ¿Ustedes ya iniciaron el trabajo en CEILAC en el Caribe? Si es así, ¿pueden compartir lo que han hecho? Quisiéramos saber quiénes sus socios, sus aliados y qué planean hacer en el futuro. Gracias.

DANIEL FINK: No tenemos planes. Tenemos un panel para poder comenzar. A partir de esta reunión podemos ponernos en contacto y discutir

cómo podemos iniciar este proceso. Sabemos que esto es para CEILAC en el Caribe. Queremos decidirlo en conjunto. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Daniel. Claire, bienvenida. Es un placer tenerlos aquí. Marilia.

MARILIA MACIEL: Muchas gracias, Rodrigo. Voy a hablar en portugués. Soy representante del sector no comercial en la GNSO. Lo que primero quiero expresar es mi alegría por el desarrollo de esta iniciativa que yo sé que cuenta con el trabajo de muchas manos que trabajan juntas, especialmente la de Daniel, que ha hecho un trabajo incansable y también la de Rodrigo. Por eso quiero felicitarlos y agradecerles por haber hecho este papel y haberlo hecho realidad.

Mi punto tiene más que ver con una vinculación con la gente que está aquí y el proceso de desarrollo de políticas en la ICANN. Tenemos un grupo de trabajo sobre los nuevos gTLD, los procedimientos posteriores. Como miembro de ese grupo, yo creo que la gente llegó en un momento fundamental. Se preparó un cuestionario con unas cuantas preguntas. Dos capítulos de ese cuestionario tocan muchos de los temas y las propuestas que esta iniciativa pretende tratar. Uno es el soporte, las

aplicaciones y el segundo es cómo hacer una difusión externa y cómo se puede desarrollar, como dice Daniel, en otras regiones.

Una de las preguntas que yo planteé en la última reunión del consejo es la necesidad de hacer que ese cuestionario sea visto como un proceso de consulta natural de la ICANN sino que sea un documento que se pone en el sitio web y que siempre comentan las mismas personas, que hacen comentarios y participan del proceso de consulta. Si queremos entender por qué los solicitantes no pueden salir al mercado y por qué están dejando el mercado, porque hay relatos muy preocupantes de reducción de la cantidad de registradores, tenemos que hablar con la gente que no está siendo parte de ese proceso y el equipo de participación creo que tiene un papel fundamental en ese sentido.

Yo lo que le pedí a Daniel y a otras personas que son parte de este equipo de participación de partes interesadas en regiones como África, por ejemplo, es hacer circular ese cuestionario. Si no en su totalidad, porque es un cuestionario enorme que trata muchos asuntos, por lo menos las cuestiones que tratan del apoyo a los solicitantes y de la difusión externa. Yo creo que uno de los papeles fundamentales también aquí de un centro como ese es con quién se hacen esos procesos de consulta en la ICANN y cuáles son los puntos que tocan en el mercado, que se puedan

llevar a los actores finales y que esto entonces pudiese ser parte del equipo que ustedes tratan de presentar.

Quiero felicitarlos también por el resultado de esta investigación. No sé si hablaron de esto pero hay una investigación sobre el mercado del DNS en América Latina y el Caribe. Hay relaciones allí que son muy importantes para nosotros como por ejemplo cuál es la cantidad de registradores, qué ocurre con ellos en las regiones que están desarrolladas y que muchas veces no pueden vender los TLD regionales por falta de mercado. Con todo eso, lo que necesitamos es discutir seriamente cuál es el proceso de desarrollo de políticas. Quizá también hacer algunas correcciones hacia el futuro y entender cuáles son estos problemas al momento de la solicitud. Hay muchos solicitantes que necesitan apoyo no solamente en el momento de la solicitud sino también después pero los felicito nuevamente por esta maravillosa iniciativa. Muchas gracias.

DANIEL FINK:

Muchas gracias. El momento más emocionante en CEILAC fue cuando dos alumnas levantaron la mano y dijeron: “Yo quiero ser revendedor de nombres de dominio”. Yo empecé a llorar con eso. El compromiso de todos los alumnos de CEILAC es multiplicar. Espero que podamos hacer una buena red para

estos cuestionarios y conseguir los datos que necesitamos.
Muchas gracias.

ISRAEL ROSAS: Solamente tengo una pregunta. ¿Cuál es el apoyo que les brinda el ente gubernamental que está participando en CEILAC?

DANIEL FINK: El apoyo es la casa de CEILAC, que es la oficina de CENATIC. También tenemos el apoyo logístico para el entrenamiento. En este momento todos los otros cursos de marketing, de estrategias digitales, etc. están siendo realizados con el aporte de CENATIC. Por eso estamos trabajando mucho para este centro. Ahora con el foco en la gente de Paraguay. Ellos se ocupan de la grabación, etc. Ahora CENATIC está haciendo esto. Nos gustaría tener también otros [inaudible] que pudiesen involucrar e invertir también en el centro.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Israel y Daniel. Tengo un comentario más de Vanda. Luego Juan Carlos y luego cerramos para ir al siguiente tema.

VANDA SCARTEZINI: Solo para dar más tranquilidad a mi amiga Marilia, yo también hablé de esos procedimientos subsiguientes. Primero en Brasil yo pasé por los registradores y por otras opciones. Ya hablé con los registradores para ver si ellos pueden responder este cuestionario y ya circulé esto con la gente de CEILAC. Ellos tienen cursos de entrenamiento en esta área. Creo que tenemos que expandir esta colaboración con los grupos. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muy bien. Muchas gracias. ¿Alguien más quería? Perdón, adelante.

BERTNELL RICHARDS: Buenos días. Mi nombre es Bertnell Richards. Es la primera que soy becario en ICANN. Como una de las personas que estuvo en el entrenamiento de CEILAC en Paraguay, fue muy útil pero tengo una inquietud en cuanto al Caribe. Esa inquietud es que nosotros generalmente recibimos mucha capacitación pero en términos de tomar esa capacitación, en términos de los aspectos de integración, esa es mi preocupación principal. Yo quiero saber entonces qué hace ICANN en ese sentido y cuál es la intención, si es que hay algún plan en ese sentido. Gracias.

DANIEL FINK: Podríamos discutir esto un poco más. Yo entiendo que quizá necesitamos un mentoreo comercial. Quizá algunos entrenamientos. Lo estamos viendo en nuestra estrategia ALAC y quizá algunos proyectos ya están ocurriendo. Creo que es una buena idea preparar un plan. Gracias por la sugerencia.

RODRIGO DE LA PARRA: No sé si podemos poner la agenda nuevamente. Me parece que es hora de la presentación de nuestro invitado especial, Michele Neylon, sobre la industria del DNS en Europa. Solo quiero estar seguro. Sí. Michele, ¿estás listo? ¿No? ¿Nunca? Adelante, Michele, por favor.

MICHELE NEYLON: Muchas gracias, Rodrigo. ¿De qué íbamos a hablar?

RODRIGO DE LA PARRA: De la fiesta de anoche.

MICHELE NEYLON: Hubo mucho alcohol.

RODRIGO DE LA PARRA: Queremos escuchar sobre Rick Astley y otros.

MICHELE NEYLON:

Me encanta que me muestren esto. Mi nombre es Michele Neylon. Soy el CEO de Blacknight. Somos un proveedor y registrador de dominios con base en Irlanda, que es el mejor país de Europa, por supuesto. Lo siento, Dinamarca. Yo participé, estuve involucrado en las sesiones de capacitación en Paraguay antes de Navidad. ¿Quieren que hable en inglés o en español? ¿Inglés está bien? Lo voy a hacer en inglés porque mi inglés es mejor que mi español, especialmente cuando tengo un poco de resaca. No estoy 100% seguro de lo que les puedo decir del mercado de DNS europeo pero puedo darles algunos pensamientos que tengo.

La verdad es que los dominios en sí no sirven para mucho. Son bastante inútiles. Es lo primero que le diría a la gente. Dejen de pensar en nombres de dominio porque no le importa a nadie. ¿Cuántos de ustedes aquí tienen un nombre de dominio? Esperen, ¿hay gente que viene a una reunión de ICANN y no tienen nombres de dominio? ¿De verdad? La puerta está allá. ¿Cuántos de ustedes tienen un nombre de dominio sin servicios? ¿Les parece un problema eso? no se puede hacer nada con un nombre de dominio sin servicios. La clave entonces, cuando uno habla de nombres de dominio, es no hablar del nombre de dominio sino que hay que buscar los servicios que están conectados. Es decir, son cosas como email, generadores de

sitios web, alojamiento web, establecer un blog, marketing online, agregar otras herramientas y otros valores.

Muchos de nosotros en el negocio del alojamiento y los dominios no ganamos mucho dinero vendiendo dominios. El margen que tenemos de esa venta es muy pequeño. Nosotros ganamos nuestro dinero generalmente de los otros servicios. Mi empresa, por ejemplo, tiene un 70% más de su facturación en hosting y otros servicios, pero del 25% al 30% es de los dominios. Tenemos algunos clientes que simplemente registran los nombres de dominio pero al agregar servicios, ahí es donde se mejora. Para aquellos de ustedes entonces que están en el negocio de los registros, esto es algo que les tiene que importar. Los nombres de dominio sin registros MX o de algún otro tipo no se van a renovar porque no podemos hacer nada con un nombre de dominio en sí. Se necesita algo más.

En el mercado europeo hay más diversidad pero de todos modos está dominado por los grandes jugadores, los grandes actores. Si algunos de ustedes están interesados en conocer qué es lo que sucede en el mercado europeo y ver quién es activo, vengán a WHD en Alemania. Van a ver que todo el mundo va a estar allí. Esta es mi pequeña venta de la WHD. También hay mercados muy avanzados en europea. El Reino Unido, Alemania, los Países Bajos. La concentración de nombres de dominio allí per cápita es muy alta. En otras partes de Europa, por ejemplo en Europa

Oriental y Europea Central y del sur todavía se está desarrollando. De todos modos, está un poco retrasado con Alemania y los Países Bajos, que están mucho más adelante. La penetración de la banda ancha en Europa es muy alta, en toda Europa. En algunos países es realmente muy alta. Esta es una muy mala oración, me disculpo.

Irlanda, por ejemplo, allí nuestro gobierno dice que tiene prácticamente un 100% de penetración. La realidad es que tenemos pequeños pueblos y ciudades donde no hay nada. Utiliza un teléfono móvil, algún dispositivo móvil para conectarse. La razón por la que es importante entonces es porque tiene un impacto directo en el tipo de servicios que uno puede vender. En una economía más avanzada, con una penetración más alta de la banda ancha, es más fácil hablar de los servicios de nube porque uno puede usar la nube. Todos ustedes acá seguramente usan esos servicios de nube. Es superútil eso cuando uno no tiene conexión a Internet, ¿no? No. uno no puede hacer nada si no tiene conexión.

Sigue habiendo, de todos modos, muchas oportunidades para empresas pequeñas como nosotros, para poder ofrecer allí servicios que nos ayuden a cerrar la brecha de alguna manera. Mi empresa no puede competir con Amazon en costos por almacenamiento, por ejemplo. Tampoco podemos competir con GoDaddy directamente en el marketing. No podemos competir

con 1and1. Hay muchas otras cosas que podemos hacer. Podemos hablar con nuestros clientes con un lindo acento irlandés. Yo sé que a ustedes les parece que es divertido pero la verdad es que la gente compra a los que tienen acento irlandés. Yo no sé muy bien. Quizá no el mío pero el acento irlandés en general.

Los nuevos TLD, creo que eso es algo que también debo mencionar, ya que esto es ICANN. Todo el mundo se pone contento con los nuevos TLD. La realidad es que no le importa a nadie. Lo lamento. En el mercado europeo, el TLD dominante es el de los códigos de país locales. En Dinamarca sería .DK, en Irlanda .IE, en Alemania .DE. Pronto va a ser el .COM. ¿Otras extensiones de dominio? Ustedes saben que .COM no es el rey en Europa. Tiene una gran porción de mercado pero no es el rey. Si ustedes caminan por la calle por acá en Copenhague, aquellos de ustedes que fueron a Helsinki, van a ver que hay un ccTLD local. El ccTLD es el que reina generalmente. Los ccTLD en sí, todos tienen distintas reglas y registraciones. Tienen procesos y políticas. Algunos son supersimples y fáciles y otros son muy difíciles. Registrar un nombre de dominio en algunos mercados en Europa puede ser más difícil y más complicado que establecer una compañía, una empresa. Me gustaría estar exagerando pero en algunos mercados europeos todavía sigue siendo muy, muy,

muy difícil. Incluso en los superavanzados, en el Reino Unido, por ejemplo. En Dinamarca no tanto.

En Dinamarca, a ustedes les envían una carta física. Es decir, esta empresa, en papel, y la ponen en un sobre y la mandan por correo. Después hay lugares como Alemania donde no hay ningún incentivo. Ahora puedo recibir las preguntas que ustedes puedan tener. Tengo mucha familiaridad con América Latina y el Caribe. Les puedo hablar también en un español muy feo con un fuerte acento. Creo que ya cubrí todo, ¿verdad? Muy bien. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Michele. Esto es excelente. Ahora podemos hacer preguntas. ¿Quién se anima? ¿Quién quiere hacerlo primero? Mark.

MARK DATYSGELD: Soy Mark Datysgeld, de Brasil. Voy a hablar en portugués. A mí me gustaría brevemente actualizar a la comunidad respecto de una iniciativa de la cual yo hablé en la reunión de Marrakech. El año pasado nosotros iniciamos un curso básico de gobernanza de Internet en Brasil. A pesar de que tenemos excelentes escuelas de gobernanza de Internet, una con .BR, la iniciativa en que más nos focalizamos es en los jóvenes o estudiantes, gente

que no tiene ningún conocimiento para poder comenzar a trabajar en este campo. Incluso los adolescentes fueron incluidos. El año pasado incluimos tres ediciones nuevas del curso en São Paulo, incluso en Buenos Aires y en Montevideo, tuvimos muy buenas experiencias con estudiantes, con personas que ingresaban a mercados que no son de tecnología directamente y que quieren empezar a entender este ámbito. Fue realmente muy interesante y nuestra idea es continuar intentando llevar este proyecto a otras regiones y también volver siempre a este público no especializado porque para ingresar en ICANN es muy interesante que la persona ya tenga unas calificaciones. Quizá no estemos pensando en la calificación más básica sino más bien una persona que todavía no necesariamente tenga todavía ese interés en esa parte tecnológica.

Nos gustaría entonces que existieran esas actualizaciones. Hay un grupo responsable de la gobernanza y son también personas que tienen nuevas ideas. Muchos de ellos están presentes aquí. Quisiéramos conversar con ustedes y tratar de generar estas ideas. Estamos muy interesados en abrir ese diálogo, si tienen algo que decir a la comunidad, ya que estamos aquí en esta reunión de ICANN.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias. Un pequeño comercial pero muy bueno. Es una iniciativa increíble. Recomiendo conocer un poco más. Como dice Mark, ya ha habido tres ediciones. Es posible que este año tengamos la cuarta en México probablemente. Yo tengo una pregunta para Michele. Luego seguimos por allá con Alexis y Esteban. Vamos primero con ustedes, si quieren. Esteban.

ESTEBAN LESCANO: Soy Esteban Lescano, de CABASE. Hablo en forma individual. La pregunta para Michele es: Frente a este panorama tan complejo que nos dio de la industria de dominios o lo que se puede hacer, ¿qué es lo que ves que se podría hacer en la región de Latinoamérica y Caribe justamente para revertir esa situación que describiste? ¿Hay posibilidades de igual desarrollo de empresas como la tuya? Empresas locales con una perspectiva muy propia del lugar, de Irlanda, llevando eso a países como los nuestros. ¿Qué es lo que podríamos fomentar desde la comunidad?

MICHELE NEYLON: Gracias por la pregunta. La verdad, yo creo que siempre hay posibilidades. Hay que pensar en lo que tenéis que es vuestro. El conocimiento del mercado local, de los personajes, de la cultura. Esas cosas que uno que vive ahí, que trabaja ahí, conoce. Yo, como extranjero, yo puedo vender mis productos y mis servicios

en todas partes del mundo pero nunca tendría el conocimiento profundo de Perú o Chile que yo tengo de Irlanda. Soy siempre de fuera. Es eso lo que es interesante e importante. Cuando se ven las empresas grandes como GoDaddy, 1and1 o VeriSign y todas esas empresas, ellos trabajan a un nivel mundial. Una empresa como la mía, somos muy pequeños. Yo tengo unos 40 empleados. Se puede hacer un trabajo bien, con una cantidad de personas así, y vivir bien. No estoy muriendo de hambre. Quizá eso en mi caso lo he tomado un poco en serio. De verdad, es eso. Tener el conocimiento del mercado local y ver lo que las empresas en la zona necesitan. No hay que pensar siempre en enfrentarse a las empresas grandes, que tienen millones y millones de dólares para gastar todos los años en publicidad y todo eso. Es mejor pensar en eso de tener esos enlaces con los grupos locales, con las empresas del pueblo, con el ayuntamiento del pueblo, con el carnicero de la esquina.

No hay que enfocarse en las empresas grandes. Las empresas grandes en muchos casos van a tomar decisiones desde una oficina central. Muchas veces no es en tu país ni en mi país, es en los Estados Unidos o en Francia o no sé dónde. Es mejor pensar en las empresas pequeñas, como el carnicero de la esquina. No sé si eso te ayuda un poco. Como servicios, bueno, ya podemos hablar luego si quieres pero servicios útiles. No pensar en el dominio porque el dominio en sí no sirve para nada. Hay que

pensar en lo que necesita una persona o una empresa pequeña. Servicios como email siempre son muy útiles. Tener una presencia web que sea útil para la empresa, que da información sobre la empresa. No tiene por qué ser muy, muy complicado. No hay que montar un Amazon o algo así. Hay que pensar en las cosas sencillas para empezar y luego desarrollar servicios más avanzados. Al final, ganar más dinero.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias. Michele, tenemos una pregunta remota. Luego seguimos con Alexis, Margarita y Vanda.

HAROLD ARCOS: Así es, Rodrigo. Tenemos conexión vía remota con Raitme Citterio. Para Michele: “En el contexto del mercado de Latinoamérica, para los nuevos dominios, ¿cuáles serían los retos más importantes a superar como barrera de entrada?” De un participante remoto. Gracias.

MICHELE NEYLON: Buscar clientes. Si no tienes clientes que vayan a pagar por tus servicios, no tienes una empresa. Es eso. Sin clientes, no tienes nada. En el mundo de ICANN se habla siempre de los registros, registrars, ICANN accreditation y todo eso. Es muy complicado. En realidad la mayor parte de las empresas pequeñas que van a

ofrecer servicios en este mundo no tienen por qué ser ICANN accredited. No tienen por qué montar un registro. No tienen por qué tener cosas así complicadas. Pueden empezar como revendedor de otro. Pueden tomar servicios y añadir algo.

Nosotros, por ejemplo, somos partners de Microsoft. Microsoft vende sus servicios en todos los países del mundo a empresas como la nuestra. Podemos añadir nuestros servicios al lado de los servicios y de los productos de Microsoft. Office365 es Office365, no cambia nada pero el hecho es que nosotros ofrecemos por ejemplo el servicio al cliente al teléfono desde Irlanda. Un .COM es un .COM pero uno que puede dar servicio al cliente en su propio idioma o desde Argentina o Chile o donde sea, eso es importante. Añadir ese valor. La manera principal es encontrar clientes que paguen. Si no paguen, no cuentan.

HAROLD ARCOS: Gracias, Michele.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Harold. Gracias, Michele. Alexis.

ALEXIS ANTELIZ: Sí, buenos días. Mi nombre es Alexis Anteliz, de Venezuela. Es mi primera vez de forma presencial en ICANN. Soy fellow y quisiera

hacerle una pregunta y un comentario a la vez, partiendo de lo último q dijo Michele. Cuando él decía: “Los dominios poco importan” e ironizaba cuando preguntaba a todos aquí quiénes tenían un nombre de dominio. Sobre lo comentó de CENATIC, la experiencia en Paraguay, creo que hay un denominador común. Lo acaba de reafirmar y esa es mi duda. ¿Es el contenido la clave para la industria del dominio para que este importe en los servicios que ofrece a un cliente? Así como por ejemplo cuando buscamos o procuramos una capacitación, que esta sea de alta calidad, tiene algo en común. Por ejemplo, que un cliente muchas veces no emprende la posibilidad de desarrollar un servicio de su empresa con respecto a un nombre de dominio porque desconoce claramente cómo interactuar con ella, cómo hacer mejor. Creo que hay un denominador común entre la posibilidad de capacitarse y la idea de tener un nombre de dominio, más allá de la infraestructura y de todos los elementos técnicos que deban tener. Si los dominios no importan, ¿qué es realmente lo más importante en el dominio?

MICHELE NEYLON:

Yo digo siempre que los dominios no importan para nada. Muchas personas no entienden por qué lo digo pero la realidad es que el dominio es la clave. Es el [inaudible], es donde empieza la raíz para todo. Todo gira en torno al dominio. Para los intérpretes, lo siento. Cambio idiomas de vez en cuando. El

contenido es importante, sí, pero son servicios y el hecho de que uno utiliza el dominio, no solamente que desarrolla contenido porque cuando se habla mucho de contenido, la gente piensa que tiene que ser muy, muy elaborado y complicado. En realidad no es eso.

La semana pasada, .IE que es el ccTLD para Irlanda sacó un estudio sobre la confianza de los consumidores en Irlanda frente a las empresas que tienen una presencia digital. Era una de las primeras veces que vi lo que he pensado desde hace años y años. Si uno quiere hacer publicidad para su empresa y sus servicios, no puede hacerlo utilizando un email gratis como un Gmail. Cada vez que haces eso estás haciendo publicidad de otra marca. Si tú tienes tu dominio, que sea .LAT o .COM o .PE o lo que sea, es tu marca la que tienes ahí. Eso es lo importante con el dominio. Es una manera para tener tu marca o personalización de las cosas. Estás utilizando el dominio, personalizando tu email. Eso es lo importante.

El dominio en sí no sirve para nada. Si no tienes servicio, ¿qué vas a hacer con él? No puedes colocarlo en la pared y guardarlo y decir: “¡Qué bonito! ¡Tengo un dominio muy bonito! Tiene letras y números. ¡Qué bonito! Es IDN. Es mejor. ¡Tengo un IDN! ¡Qué bonito!” Hay que utilizarlo. Por eso Tony ha hecho la pregunta sobre universal accesssibility. Si yo registro un dominio y no puedo utilizarlo para darme de alta en un servicio, pues me

quedo igual. Yo tengo este dominio, tengo un email y ahora no funciona para nada. Universal acceptance, a un nivel global, es muy importante. Pero ese es otro tema.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Michele. Muy bonito. ¿Margarita?

MARGARITA: Complementando lo que dijo Michele, a propósito de universal acceptance, una de las razones por las cuales IDN no ha sido en los distintos registros que tienen implementado IDN en particular en español en el caso de Chile, históricamente la tasa de nombres de dominio con caracteres especiales nunca supera en los registros el 2% de las inscripciones. Básicamente porque solo funciona en URL, en sitios web, pero no hay justamente otras aplicaciones que sí utilicen IDN de tal manera que la universal acceptance es justamente lo que complementa el trabajo de poder utilizar caracteres especiales en el idioma local de las distintas comunidades. Ese es su valor. Ese es un dato.

Lo segundo que quería complementar es lo siguiente. Conuerdo con Michele en el sentido de que el valor agregado al dominio es lo importante. Yo no saco nada con tener un dominio vacío porque además, lo peor que te puede pasar es que por un lado pierdas la identidad que estás tratando de construir respecto de

tu mercado, de tus clientes, por una parte o comunidades, dependiendo del contenido que tenga el dominio. Después lo buscan en Internet con un buscador o directamente en el navegador y no encuentran nada. La idea justamente es que tenga contenido. Lo que hay que promover es justamente de qué manera las personas pueden acercarse a esos contenidos. Hay herramientas fáciles como Wordpress, por ejemplo, que permiten hacer páginas web, permiten generar contenido desde lo más simple a lo más complejo usando nombres de dominio propios. Eso es una gracia. Eso también ayuda a las personas a iniciarse en el uso de los nombres de dominio.

Yo tenía una pregunta para Michele en términos de mercado, si él tiene alguna idea o alguna opinión respecto de cómo... Perdón, un paréntesis. Muchos de mis colegas en la región latinoamericana y el Caribe están partiendo con un sistema de venta de nombres de dominio, ya no solo localmente sino a través de registrars. La pregunta del millón es si nosotros como ccTLD somos de alguna manera atractivos en un mercado fuera de la región. Lo segundo, si no lo somos, ¿qué se te ocurre que podríamos hacer? Gracias.

MICHELE NEYLON:

Es una pregunta perfecta. Muchos ccTLD en la región no son muy atractivos para nosotros como registradores desde fuera porque

nosotros queremos productos y servicios que tengan un precio atractivo y unos sistemas que funcionan bien. La realidad es que muchos de los ccTLD en la región por ahora no tienen eso. Algunos sí, algunos están mejorando pero en total, por toda la región no. hay problemas todavía. Que sea el nivel de los precios o a nivel de los sistemas. Para nosotros como registrars, lo que nosotros queremos y necesitamos son registros que funcionan utilizando EPP, que sea una implementación de EPP bastante sencilla, que no sea demasiado complicado, que no tenga extensiones particulares. Al nivel de política, que la política sea sencilla, que el proceso para darse de alta no sea tan manual, que no tengo por qué ir a buscar un abogado para tener más documentos de lo normal. Si puedo firmarlo en línea, mejor.

A nivel de los precios, que el precio del dominio sea bajo. No bajísimo, bajísimo. No estoy hablando de 50 centavos. Estoy hablando de un precio normal. En realidad, es eso lo que nosotros hemos visto en nuestros mercados en Europa y fuera. Si el precio del dominio llega a ser muy, muy alto, el registro puede decir: “Nosotros estamos vendiendo un dominio especial. Muy particular para clientes especiales”. Yo no puedo vender eso. En realidad no puedo. Yo necesito tener dominios que tengan un precio que una empresa o un particular me pueda pagar y que yo tenga mi parte. Si el precio wholesale son 10 dólares, yo puedo venderlo por 12 o 15. Pero si el precio wholesale ya está a 50 o

100, es mucho más difícil para mí venderlo a un precio interesante en cantidad. Para nosotros, es el volumen. Es vender dominios en cantidad. No sé. Okey.

RODRIGO DE LA PARRA: Vanda.

VANDA SCARTEZINI: Sí. Gracias. Margarita efectuó mi pregunta pero yo tengo otra. ¿Ustedes venden marcas de .IRELAND?

MICHELE NEYLON: Nosotros no vendemos .IRELAND pero vendemos .IRISH. Este está abierto a todo el mundo. Este en realidad es un mensaje publicitario que les estoy enviando a todos para que sepan. Gracias, Vanda.

VANDA SCARTEZINI: Gracias. Me va a querer en su servicio de publicidad.

ÓSCAR ROBLES: Gracias, Rodrigo. Óscar Robles, director ejecutivo de LACNIC. Números, pero algo he leído sobre dominios. El comentario que quería hacer está en relación al esfuerzo que podamos hacer en el DNS en América Latina. Lo veo en dos perspectivas. Por un

lado, la parte de la comercialización de dominios, no necesariamente con un fin de lucro sino simplemente la comercialización necesaria para que los TLD en la región funcionen. A ese respecto, el estudio que publicó ICANN junto con LACTLD y el Oxford Information Labs el año pasado me pareció extraordinario como fuente de información para la industria, no solamente para LACTLD o para los ccTLD. Me parece que es una lectura obligada para los profesionales del DNS en la región por la cantidad de información y la profundidad de temas que ahí se tocan. Me parece que es un elemento fundamental para que no solamente entendamos sino para que podamos avanzar en esa parte de la comercialización del DNS en la región.

Otra parte muy importante es donde LACNIC tiene interés fundamental. Es la infraestructura del DNS en la región. Desafortunadamente, para el éxito de esta infraestructura es importante la parte de la comercialización porque sin una adecuada comercialización, sin una sostenibilidad financiera adecuada, podemos estar poniendo en riesgo la parte de la infraestructura. La parte de la infraestructura... Esa palabra es complicada para los mexicanos. En la parte de infraestructura tenemos especial atención en LACNIC no solamente por ser parte del ecosistema sino también porque LACNIC tiene una parte operativa importante en la resolución inversa del DNS en la

región. En la medida en que nosotros podamos cooperar, colaborar, participar, apoyar a algunas iniciativas que tengan como fin el robustecimiento de esta parte del DNS, cuenten con LACNIC.

El año pasado justamente en el IGF pudimos firmar un acuerdo con el proyecto que tiene LACTLD de [inaudible] para fortalecer la propia infraestructura de DNS de los ccTLD y cualquier iniciativa similar estamos más que dispuestos en LACNIC para apoyar y trabajar en ese tipo de iniciativas. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Óscar. Seguramente te tomaremos la palabra. Habrá proyectos que se puedan juntar. Tenemos otra participación. Vamos con Javier.

JAVIER RUA JOVET: Soy parte de At-Large y también de ISOC Puerto Rico. Voy a pasar ahora a hablar en inglés para nuestros compañeros caribeños. Yo también soy de una isla del Caribe. Michele, yo agradezco tu comentario sobre las cuestiones de los clientes porque si uno analiza los estudios de ICANN, hay muchas conclusiones allí pero la realidad de los mercados caribeños es que somos una población pequeña. Si bien hay algunos países como Uruguay, países continentales, o Puerto Rico, yo agradezco ese

comentario porque tiene que ver con la diversidad. No hay una estrategia que sirva para todos. En algunos mercados que son bastante limitados hay algunos clientes potenciales. Quisiera que comenten sobre eso pero también quiero hacer otra pregunta que llega un poco tarde en cuanto a la relevancia de los dominios. ¿Qué opina sobre el futuro de los dominios? ¿Están amenazados los dominios por el alza de las aplicaciones? ¿O es completamente irrelevante esto? No estoy refiriéndome a Google porque ellos lo que hacen es organizar dominios. El surgimiento de las aplicaciones para teléfonos móviles y el acceso a Internet, ¿eso puede estar amenazando el DNS o el negocio que ustedes tienen o es un complemento de todo esto?

MICHELE NEYLON:

Nunca me hicieron esa pregunta, la verdad. No, es un chiste. Dos cosas. Desde el lado del mercado hay que ponerlo en perspectiva. Irlanda, por ejemplo, es un pequeño país con una población de unos seis millones de personas. Birmingham, en el Reino Unido, tiene también seis millones y es una sola ciudad. Yo tengo 40 empleados. Como ven, no me muero de hambre. No hace falta tener millones de clientes para generar un negocio que tenga sentido. En este espacio digital, uno no tiene que tener un personal de miles de personas para atender a una gran base de clientes. Por supuesto que ayuda pero las computadoras no cuestan tanto dinero y el personal sí. De nuevo, esto puede

reducir el coste. Por eso hay que poner presiones en los ccTLD para pasar al EPP. EPP hace que todo funcione un poco mejor.

Eso es sobre el mercado. En cuanto al futuro de los dominios, sí, las aplicaciones, Google, Facebook, todas son amenazas. Yo no sé qué tamaño tiene esa amenaza o si es que uno puede efectivamente traducir el efecto Google o Facebook en millones de dominios que se pueden perder. No sé muy bien cómo hace uno eso pero la realidad es que si consideramos el negocio que sea seriamente, vamos a tener que tener un email propio, una oficina propia. También va a haber que tener cosas parecidas. Si tomamos una aplicación móvil, estas aplicaciones móviles, sí, claro, uno puede ir a iTunes Store y buscar esa aplicación pero los servicios a los cuales esas aplicaciones están conectadas, están online. La mayoría de nosotros utilizamos aplicaciones en los dispositivos móviles que se conectan a otra cosa. No hacen lo que tienen que hacer en el dispositivo en sí sino que le hablan a otra cosa y al hablarle a otra cosa consumen servicio, recurso y ancho de banda.

Hay oportunidades allí. Muchos de nuestros clientes, por ejemplo, en ese espacio no tienen absolutamente ninguna idea de lo que están haciendo porque, salvo que yo tenga una orden judicial, lo único que veo es ese portal en ese servidor que está teniendo tráfico y no sé lo que están haciendo, pero creo que algunos de ellos están en el espacio de los juegos online, que es

legal en Irlanda, dicho sea de paso. Algunos de ellos tienen generadores de números. Conozco otros que están en la industria de los juegos en términos de juegos móviles. Les va a generar problemas pero también puede haber oportunidades.

Algo que también es difícil es publicitar la aplicación móvil. Los nombres de dominio resultan muy útiles para llevar a la gente a ciertas cosas. De ahí provenimos todos, de hecho. Olvídense de los gTLD y toda esa porquería. Piénsenlo de este modo. Nadie va a recordar una dirección IP. IPv4 tenía un número limitado de caracteres. ¿Cuántos de ustedes han memorizado una dirección web de IPv6? Aparte de Óscar, porque eso es lo que él hace. Eso es lo que hacen los nombres de dominio. Si uno hace publicidad tanto online como offline, los nombres de dominio son útiles como pointers. Ahí puede haber oportunidades pero no hay que focalizarse en vender un dominio.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Michele. Probablemente seguiremos teniendo trabajo. Perdón, te salteamos. Adelante.

ASHELL FORDE: Hola. Mi nombre es Ashell Forde. Es la primera vez que vengo a la ICANN como becaria. Soy de Barbados y tengo una pregunta también para Michele. Usted expresó la opinión de que los ccTLD

de su región están muy atraídos por los registradores y que a veces son muy difíciles de registrar. Mi pregunta es si hay algún ccTLD que lo esté haciendo bien en su opinión y, por supuesto, aparte de .IE.

MICHELE NEYLON:

¿Usted dijo que .IE lo estaba haciendo bien? Esto está siendo grabado así que no voy a decir nada sobre eso pero les puedo decir que a .IE no le está yendo muy bien. A los ccTLD a los que les va bien son los .ME, que es el código de país para Montenegro. Es el país que surgió a partir de Yugoslavia, cuando se dividió. Veo mucha gente que se enoja mucho si no digo .CO. Muchos de los países que han reducido el modelo comercial, eso no significa que uno esté dejando de lado la cultura o la identidad nacional sino que simplemente uno adoptó políticas directas, simples y no es necesario tener un título para llegar hasta allí. Desde el punto de vista técnico, la implementación es directa, es EPP. Son registradores de todos los tamaños que pueden hablar con este sistema directamente. El modelo de precios indica que es atractivo y que se puede vender a individuos.

El contraargumento que uno recibe de la gente de los lugares de los códigos de país, y los puedo escuchar en este momento. “Lo único que queremos hacer es... Bueno, yo soy una organización

sin fines de lucro, quiero hacer esto para la economía de Internet, etc.” Mi respuesta es muy simple. Hay que vender más nombres de dominio para tener más Internet. Es decir, hay que hacer presión. En la región de Latinoamérica .MX es prácticamente 100% automatizado. .CO tiene varios que están en una plataforma que les resulta bastante fácil operar. Hay muchos otros que están buscando moverse en esa dirección. Lo van a lograr finalmente pero alentarlos a que lleguen más rápido es algo que puede ayudar. Si no lo logran, finalmente van a ser irrelevantes porque la gente va a registrar dominios en otros TLD. Espero haber respondido su pregunta.

RODRIGO DE LA PARRA: Ya tenemos gente esperando para la siguiente reunión. Muchísimas gracias, Michele, por estar aquí, y a todos ustedes también. Tenemos a Vanda, que nos debía una presentación. Va a despedirnos rápidamente.

VANDA SCARTEZINI: Lo importante es que voy a compartir la presentación porque tenemos la reunión de ALAC en esta misma sala. Voy a compartir esto. Vamos a hacer un webinar acerca del estudio que hicimos sobre los nuevos gTLD en la región. Así que luego de tener todo esto listo, enviamos una información a todo At-Large en general y todos están invitados a participar de este webinar donde voy a

presentar estas informaciones. Probablemente lo presentaré en inglés o con captions o en portugués o lo hacemos en tres: español, inglés y portugués. Así podemos alcanzar a toda la región. Muchas gracias por todo, por su presencia. Esperamos contar con la colaboración de todos siguiendo para tener esta networking funcionando bien. Hasta el próximo evento. Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]