
ABU DABI – Espacio de LAC
Lunes, 30 de octubre de 2017 – 10:30 a 12:00 GST
ICANN60 | Abu Dabi, Emiratos Árabes Unidos

RODRIGO DE LA PARRA: Buenos días a todos. Por favor, tomen asiento. ¿Están listos? Tenemos auriculares para todos. Tenemos también interpretación por allá para que todos puedan escuchar y entender a los argentinos, a los chilenos, a los mexicanos. Estamos esperando a Vanda pero creo que podemos ya comenzar ahora. Voy a partir de ahora a hablar en español. Si quieren usar sus auriculares, por favor, háganlo.

Bienvenidos a otro LAC Space. Es un gran gusto ver cómo ha ido evolucionando este espacio y también cómo otras regiones también lo han ido adoptando. No sé si han visto en el programa que hay un Middle East Space y un APAC Space. En realidad, con ciertas particularidades pero es una buena idea que surgió justamente de nuestra comité, de nuestra región. Es una iniciativa que se está copiando porque sin duda es una muy buena práctica.

Nuestro LAC Space está evolucionando. Ahora estamos con una nueva sección que es un micrófono abierto. Nos dimos cuenta en la sesión pasada que había un interés de muchos de ustedes de comentar sobre las actividades que están haciendo, sobre los

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.

distintos grupos en los que están participando. No queríamos salirnos mucho del guión. El LAC Space, como fue definido por la estrategia regional, trataba de ver temas económicos o comerciales sobre la industria del DNS pero luego no es tan fácil reunirnos como comunidad estando tan lejos en las reuniones de ICANN. Pensamos que era una buena idea agregarle esta sección. Tener un poco de flexibilidad.

Desde luego quiero agradecer la presencia de todos y cada uno de ustedes. Quiero reconocer la presencia de nuestros líderes regionales. Tenemos a Óscar Robles, de LACNIC. Óscar, bienvenido. Muchas gracias por estar aquí. Tenemos a Eduardo Santoyo. Eduardo, muchas gracias, de LACTLD, el presidente. Ahora nos acompaña Ignacio Medina, que es el recién nombrado [inaudible]. Muchas gracias, Nacho, por estar aquí. Bienvenido aquí. Desde luego reconocer a don Lito Ibarra, miembro del directorio de ICANN. Dentro de poco nos acompañarán también los compañeros de LACRALO, y a todos los que participan activamente de los grupos de liderazgo dentro de ICANN. Gracias por estar aquí. Reconozco a algunos miembros muy activos de la comunidad como Carlton Samuels, que nos acompaña también por aquí, representantes del Caribe del GAC. En fin, bienvenidos todos.

Muy bien. Vamos a empezar. Tenemos esta agenda enfrente de nosotros. Como es tradición, al lugar a donde vamos tratamos

de aprender y entender un poco más de la industria del DNS de esa región. Hoy hemos invitado a mi compañero Fahd Batayneh. Bienvenido, Fahd. Gracias por estar aquí. Nos va a hacer el favor de presentarnos sobre un estudio que recientemente han comisionado sobre el estado de la industria en general del DNS y un poquito más allá en el sector digital en el Medio Oriente. Esperamos que sea de su interés. No sé si Vanda ya está por aquí, Cuando llegue, le damos un espacio. Fahd, adelante, por favor.

FAHD BATAYNEH:

Gracias, Rodrigo. Buenos días a todos. Mi español es muy limitado a un par de palabras. Pido disculpas por adelantado. Voy a hablar en inglés. Muchas gracias por haberme invitado a esta sesión. Estoy muy contento de hablar aquí a esta tan agradable audiencia. Mi nombre es Fahd Batayneh. Soy el gerente de participación de partes interesadas de Medio Oriente. Soy uno de los colegas de Rodrigo. Como ustedes saben, el Medio Oriente no está tan lejos de la región de América Latina y el Caribe en términos de los problemas que enfrentamos en la industria de los nombres de dominio. Tenemos varias economías. Tenemos temas similares y cuando nos referimos a la cultura también hay unas cuantas similitudes.

Nosotros encargamos un estudio recientemente que se denomina “Acelerar la economía digital en el Medio Oriente,

África del Norte y Turquía”. Uno de los objetivos principales de este estudio fue demostrar que en realidad la industria de nombres de dominio no viene en un vacío y que existen muchas otras industrias que debemos tocar para poder así ayudar a sobreutilizar la industria de nombres de dominio.

Les voy a contar un poco sobre mi región. Esta región consiste de los 22 estados árabes según los ha definido la legalidad de los estados árabes: Turquía, Irán, Paquistán y Afganistán. Por supuesto, hay muchos otros países que están con problemas de guerras. Algunos tienen problemas más serios como el terrorismo, lamentablemente. Por supuesto, el estudio no cubre todos los 26 países de mi región. Tomamos un par de países y se trató de un grupo de 15 países como aparece aquí en el mapa frente a ustedes. Esta región se denomina Medio Oriente, África del Norte y Turquía y esta región tiene 400 millones de personas, de los cuales 181 millones están sin conexión.

Los 26 países que están en esta región tienen una población de 750 millones de personas, 220 millones de los cuales están conectados a Internet. Hay una porción muy grande que todavía tiene que ser conectada. Como dije, nosotros y los investigadores decidimos que vamos a tomar un subconjunto de la región porque los países que no están incluidos en la región están con problemas de guerra o tienen sanciones económicas y, por lo tanto, no resultaba fácil obtener los datos de esos países.

Si miramos ahora el promedio general de la penetración de Internet, alrededor del 50% de la población mundial, más o menos, es la que está conectada. Es una población de 7.000 millones en el mundo y tenemos 3.500 millones que están conectados a Internet. En la región de MENAT estamos en alrededor del 60% que están conectados a Internet. En cuanto a la penetración de Internet en toda la región, de nuevo hay bastantes diferencias pero la mayoría están dentro del promedio o incluso a nivel del promedio global. Es decir, la mayoría de los países en la región están en alrededor del 50%. Este país en el que estamos ahora tiene una penetración de Internet de casi el 90% si no más. Por supuesto, luego hay países como Qatar, Bahreín y Kuwait, que son parte del Consejo del Golfo y la penetración allí es muy alta. Estamos hablando de alrededor del 80% de tasa de penetración.

Como dijimos, dentro de esta subregión que tomamos para el estudio, que es la región del MENAT, tenemos 181 millones de personas que no están conectadas. Estamos hablando de Egipto, Turquía, Argelia e Irán. Por supuesto, cuando hablamos de Egipto, Turquía e Irán, hablamos de poblaciones de más de 85 millones de personas. Argelia tiene una población de alrededor de 40 millones y de nuevo los que no están conectados o no están online son un número muy alto. De nuevo, si miramos la cola de esta infografía van a ver países como Qatar, Bahreín y los

Emiratos Árabes Unidos, donde hay una porción muy pequeña que no está conectada.

Esta diapositiva nos muestra la demografía de la región. Quizá algunos de ustedes hayan leído sobre los Emiratos Árabes Unidos, este país que nos aloja, que nos recibe. De los 9,4 millones de personas, solo un millón son los locales, son de los Emiratos. El resto son extranjeros o expatriados. El 90% de la población son expatriados. Este gráfico nos demuestra que en países como Qatar, Kuwait, Bahrein y Arabia Saudita todavía siguen teniendo una población de expatriados muy alta. Ven allí también a Jordania. Jordania es mi país. Yo soy jordano. No es que tengamos expatriados que trabajen en el país sino que, como vivimos en una región con muchos problemas, tenemos alrededor de dos millones de refugiados sirios y otros dos millones de iraquíes que viven en Jordania. Jordania sigue siendo un lugar que está recibiendo muchos refugiados. En términos generales, en el Golfo tenemos una población muy grande que son expatriados.

En cuanto a las ciudades, la ciudad más grande en la región es El Cairo, con una población de un poco menos de 16 millones. Luego tenemos a Teherán, Estambul, que tienen 13.5 millones. Luego llegamos al Argel, que es la capital de Argelia, que tiene una población de 3.5 millones. Cuando miramos el país en el que

estamos ahora, Dubái tiene alrededor de 4 millones. Esa es la población de Dubái.

Estos son los resultados principales del informe. Este gráfico lo que nos demuestra es cuál es la penetración de Internet en la región. Al mismo tiempo, también muestra el gasto per cápita en comercio electrónico y nos da una especie de comparación de los países principales donde hay comercio electrónico, como Estados Unidos y el Reino Unido, que son aquellos que tienen una penetración de Internet muy alta que supera el 80%. Al mismo tiempo, ellos utilizan muchísimo el comercio electrónico.

Tenemos entonces una penetración muy alta de Internet pero en cuanto a la utilización o a la recepción del comercio electrónico o la economía digital, vemos que es bastante más baja. Países entonces como los Emiratos Árabes o Qatar siguen teniendo una penetración baja, parecido a China, pero incluso China tiene una penetración más alta en términos de la economía digital y el comercio electrónico. Vale la pena también destacar que China tiene una gran plataforma de comercio electrónico que se llama Alibaba. Si vamos a Estados Unidos, tenemos plataformas como Amazon, que contribuyen mucho a impulsar el paisaje del comercio electrónico. En esta región todavía no tenemos grandes proyectos con la misma escala. Probablemente varios de ustedes hayan escuchado que Amazon recientemente adquirió souq.com en esta región. Es una de las adquisiciones

más grandes hasta ahora en la región, por valor de 220 millones de dólares. Amazon actualmente está operando en la región utilizando lo que souq.com pudo construir en los últimos 10 a 15 años.

Hay cuatro áreas que debemos abordar de un modo más holístico como para impulsar el comercio electrónico. Una de las preguntas que seguramente les vienen a ustedes a la mente es cómo afecta esto a la industria de los nombres de dominio y el mandato de la ICANN. Nosotros creemos en esta región, y seguro que ustedes creen lo mismo en su región, que la industria de nombres de dominio no aparece en el vacío. Es parte de un ecosistema más grande de Internet. Para que ustedes puedan hacer florecer en esta industria, se debe tocar a las otras industrias que efectivamente podrían asistir a impulsar todo este ecosistema de Internet. Es decir, no hablamos solamente del comercio electrónico sino que también hablamos de los puntos de intercambio de Internet, los servicios de alojamiento, la conectividad, la infraestructura, los costos de la conectividad.

Como ven, hay muchos, muchos factores que influyen allí. Cuando miramos algunas de las áreas que se deben tomar en cuenta, una es dar una conectividad asequible. Siendo honesto, es una preocupación en algunas partes de esta región. Por ejemplo, si vamos a Egipto, vamos a ver que la tasa de penetración es menor al 50%. Es un país muy grande, con una

población de casi 100 millones de personas. Darle conectividad a todo el mundo es un desafío bastante importante. Voy a expandirme un poco más sobre este punto en breve.

Una segunda área es generar capacidades digitales. Esto puede estar más vinculado al emprendedurismo y a generar una mentalidad digital. El contenido digital también es importante, hacerlo disponible a todo el mundo. De hecho, en esta región, en Medio Oriente, nosotros carecemos de esa capacidad de generar el contenido local. Finalmente, establecer políticas y prácticas de apoyo. Esta es el área en la que los procesos de múltiples partes interesadas para desarrollar políticas y el modelo que utiliza la ICANN entran en escena.

Vamos a ir expandiendo cada uno de estos temas en las distintas diapositivas. El primer punto es dar una conectividad asequible. Esto incluye un par de ítems de acción que pueden ser incluidos también. Esta lista no es una lista exhaustiva. Es solo para dar un puntapié inicial. Si tomamos el estudio a nivel de país podemos incluir más cuestiones como otros puntos que pueden ser irrelevantes. Lo que queremos entonces es tener una estrategia digital a nivel nacional y subregional quizá también. Tener más ancho de banda internacional. Esta región tiene países encerrados. Es decir, países que no tienen acceso al mar. Es decir, para tener conectividad a Internet lo tienen que hacer a través muchas veces de sus países vecinos. Afganistán es un país

de este tipo, que no tiene acceso al mar. La mayor parte de su conectividad proviene de sus vecinos. Esa conectividad es muy alta y costosa en esta zona.

La competencia y la colaboración entre los operadores de telecomunicaciones. Sabemos que hablemos del 4G, ya incluso del 5G en cuanto a conectividad. Luego aparece también el ancho de banda. Experimentar con distintos modelos de precio para que se pueda adaptar a las distintas personas. No todo el mundo puede pagar el mismo cargo por un plan de Internet. También los IXP. Los IXP son otro tema en la región. Casi no tenemos IXP activos. Uno de los modelos en esta región, en lo que se refiere a los IXP, aquí en los Emiratos Árabes Unidos... De hecho, se conectan a muchos proveedores.

La segunda área clave es hacer contenido relevante que esté disponible. Cuando hablamos del contenido relevante quizá también dar servicios gubernamentales que utilicen este contenido, tener una comunidad emprendedora. Estamos empezando a ver mucha inversión en esta área. Los grandes *hubs* para estas empresas emprendedoras son los países como Jordania, Líbano, Emiratos Árabes Unidos, Egipto y recientemente incluso Arabia Saudita empezó a ser un actor importante en lo que se refiere a este emprendedurismo. Esto está más bien vinculado a las estrategias nacionales en los países que son ricos en petróleo o que tienen una economía muy

basada en petróleo y empiezan a tener una economía más diversificada, más abierta.

FinTech, la tecnología financiera, es otra cuestión. Hay muchos países en la región que están recibiendo estas tecnologías financieras. Este FinTech no aparece en el vacío sino que es parte de todo este ecosistema tecnológico y FinTech es otra de las cuestiones que todo el mundo está tratando de impulsar un poco. Aquí, en los Emiratos Árabes Unidos, ustedes ya pueden usar Apple Pay o Samsung Pay con los teléfonos celulares, la banca online, las tarjetas de crédito, la banca móvil. Todas estas son cosas que están muy de moda y funcionan bien, mientras que en otros países tienen algunas restricciones.

Lograr que las empresas medianas y pequeñas operen por fuera de la región de operación implica abrazar la Internet y empezar a utilizar Internet de un modo diferente. Puede ayudar quizá a promover los negocios de otra manera. Esto nos lleva al informe del BCG, que se llama “Cómo mejorar la economía de Internet”. Es un informe que fue publicado en el año 2014 y uno de los hallazgos de este informe indica que las pymes que utilizan Internet un poco más efectivamente tienen más posibilidades de aprovechar las subregiones que están por fuera de su región. Esa oportunidad aumenta el 50% y también aumenta entonces su base de clientes. Para las pymes, es muy beneficioso poder

utilizar Internet, poder tener una identidad digital y una presencia online más importante.

Generar capacidades digitales. Este es otro aspecto importante. Educar a los niños. Tenemos hoy un gran impulso en la región para enseñar efectivamente a los chicos cómo utilizar Internet más eficientemente, más efectivamente. Lamentablemente, una de las tendencias en esta región es que somos más consumidores de tecnología que innovadores. Si hablamos del mundo de las redes sociales, como ejemplo, y vamos a China, allí tenemos Renren y Weibo, que son plataformas similares a Facebook y Twitter. Si vamos a Rusia, tenemos VK, que es su versión de Facebook pero lamentablemente en esta región no tenemos estas plataformas locales o nacionales que sean como algo completamente nuevo. Con educación, por supuesto, todo esto puede cambiar. Podemos ver el siguiente conjunto de emprendedores que van a ir surgiendo con este tipo de plataformas.

Agregar currículo vinculado a Internet es fundamental. No todos los países en esta región tienen programas de estudio donde se enseñe la Internet o donde se enseñe computación, pero las cosas están cambiando gradualmente y yo personalmente espero que en los próximos cinco años quizá el aprendizaje de Internet y de las TIC sea parte de los programas de aprendizaje en todos los países de la región.

Alentar el emprendedurismo. De nuevo, esto nos lleva al punto anterior sobre las startups y el emprendedurismo. Crear capacidades digitales para la fuerza de trabajo. Cuando hablamos de esta fuerza de trabajo, hablamos de los que están en oficina y los que no. Ambos tienen que adquirir habilidades porque, a fin de cuentas, si nosotros no usamos Internet para nuestro trabajo, lo vamos a usar para las cuestiones personales.

Luego hablamos también de crear programas de aprendizaje. Mi país, Jordania, por ejemplo, tiene esta iniciativa que se inició hace varios años y que se llama “Estaciones de Conocimiento”, que son pequeños laboratorios en áreas muy remotas donde se enseña tecnologías de Internet a través de cursos. Estos cursos muchas veces son gratuitos, la gente recibe certificados y esto genera conciencia respecto de las TIC y de cómo utilizar Internet. Quizá también cómo aplicarlo.

Otras plataformas como Uber le dan también a la gente una dimensión adicional para que empiece a pensar en términos de la economía compartida, de la economía digital. Hoy vemos que un taxista normal puede ser muy profesional en la utilización de Uber o quizá Careem, que es el Uber de esta región porque les parece que es una manera de ser más efectivos al manejar el taxi y quizá tener más ingresos al manejar ese auto. Eso ha creado una dimensión adicional en cada segmento de la comunidad que si no, no encontraría ningún valor en utilizar Internet.

Por último, establecer prácticas y políticas de apoyo. Por supuesto, cuando hablamos de las políticas sabemos que todo necesita políticas. Hay que promover contenido. Cuando hablamos de promover los IXP también se requieren políticas. Para usar los ccTLD o TLD de forma más efectiva tenemos un modelo de registrador y registratario. Tenemos que tener una cadena de abastecimiento adecuada y así tenemos que empezar a desarrollar esas políticas. Por supuesto, esta parte del desarrollo de políticas nos envía a otro aspecto que es el de la renovación de la legislación anterior. Lamentablemente, gran parte de la legislación de las TIC en la región está un poco anticuada y en cierta medida ha sido desarrollada por abogados que no tienen mucha comprensión del sector de las TIC. En general, cuando se desarrollan políticas o regulaciones en una industria específica, hay que tener expertos de esa industria para dar una visión más amplia.

Yo hablo con muchos ministros y personas vinculadas con las TIC y me dicen que no pueden desarrollar una ciberlegislación adecuada o que tienen políticas que son un poco antiguas. Una de las preguntas principales que yo les hago a los legisladores es si ellos son abogados o si son expertos en TIC. Esto realmente marca una diferencia y hace que se logre un cambio de mentalidades y que se piense un poco más allá de los parámetros usuales.

Luego tenemos el desarrollo de políticas de múltiples partes interesadas que es muy interesante porque si una entidad gubernamental quiere desarrollar una política y hacerla efectiva, no va a haber los problemas que enfrentan los usuarios de Internet o las empresas que trabajan con comercio electrónico. Escuchar a todos, tratar de generar una política integral puede ser de suma utilidad para promover la economía digital y otros aspectos.

Para ir resumiendo, tenemos el tema de la participación multisectorial, tener un efecto holístico, pensar más allá de los paradigmas usuales. También tenemos velocidad y sentido de urgencia. Por ejemplo, si vemos la industria de los teléfonos celulares inteligentes, hace unas semanas salió el iPhone 8. También está otra versión y también ya se está hablando del iPhone 10. No del 9 sino que ya están pasando del 8 al 10. Vemos la celeridad de esta industria y hay que actuar con un sentido de urgencia. Por último, trabajar sin fronteras y pudiendo llevar todo a una mayor escala. Internet es una herramienta que permite innovación, que va más allá de las fronteras. Esta es una característica del éxito del impulso de la economía digital. Con esto les agradezco su atención. Con todo gusto responderé a sus preguntas. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias por la presentación. Tenemos unos nueve minutos para preguntas y respuestas con Fahd. A mí, la primera que me salta a la mente es cómo encaja en todo este panorama la industria de los nombres de dominio en la región. Una presentación genérica sobre el Internet en general. ¿Cómo ven ustedes a la industria de los nombres de dominio en el Medio Oriente?

FAHD BATAYNEH: Muchas gracias, Rodrigo. Nosotros pensamos al encomendar este estudio que necesitábamos un estudio que nos ayudara a promover nuestro trabajo en la ICANN y también promover la industria de nombres de dominio. Como dije anteriormente, la industria de nombres de dominio no es una industria aislada sino que interactúa con políticas, IXP, con proveedores de servicios de alojamiento web, con proveedores de conectividad y también tenemos la economía digital que es lo que está cobrando gran impulso hoy en día.

Si uno le habla a la gente solo de la industria de nombres de dominio, no nos van a entender. Van a decir: “Sí. Están ganando mucho dinero”. Pero si uno relaciona esto con cuestiones que los afectan, por ejemplo infraestructura, costo, la Internet de las cosas, bueno, entonces ahí la gente empieza a pensar un poco más y empiezan a interactuar con nosotros y se da ese ida y vuelta para entender la industria de nombres de dominio y cómo

puede afectarlos a ellos como pequeñas y medianas organizaciones y entender que existe esta organización de la ICANN que se dedica a los nombres de dominio y despierta su curiosidad.

Todavía estamos mostrando el informe. Lo estamos dando a conocer aquí, en la reunión ICANN 60, pero esperamos poder utilizarlo en nuestras iniciativas de relacionamiento. Recuerdo el informe de BCG sobre el índice de restricciones en el uso de Internet. Con respecto al mandato de la ICANN, la idea es generar una mayor participación, romper el hielo y un mayor relacionamiento también. Como dije, este es el primer paso pero lo principal es que la industria de nombres de dominio no existe en un vacío o aislada sino que hay que relacionarse con los ISP. De esa manera, va a prosperar la industria de nombres de dominio en esta región. El ccTLD más grande en esta región tiene cientos de miles de registraciones pero casi el 50% de los ccTLD tienen registraciones de menos de 10.000 nombres de dominio. Imagínense todo lo que tenemos por hacer en ese aspecto en la región.

RODRIGO DE LA PARRA: Le cedo la palabra a Vanda y a Tony, para hacer preguntas.

VANDA SCARTEZINI: Muchas gracias por su presentación. Fue muy interesante. Quiero compartir algunas experiencias que tuvimos en Brasil porque nuestras regiones son muy similares. Hace algunos años, nosotros llevamos a cabo un estudio en mucha profundidad acerca de la promoción del comercio electrónico en el país y también de manera transfronteriza junto con nuestros países vecinos. Definitivamente, los resultados de este estudio sirvieron para capacitar a las pequeñas empresas. Podemos compartir esos resultados. En segundo lugar, hoy en día lo que sucede en Brasil es que gran parte del volumen del comercio electrónico lo realizan las mujeres. Hay que estimular a esta sección de la población de manera tal que promovamos aún más el crecimiento del comercio electrónico en el país. Fue una buena experiencia y definitivamente podemos compartirla con ustedes. Además, quisiera preguntarle lo siguiente. Nosotros hemos hecho una encuesta a nivel mundial. Queremos saber acerca de los revendedores y cómo los nombres de dominio con código de país están funcionando respecto de la venta de nombres dentro de estos dominios. ¿Cómo lo hacen? ¿Venden directamente o recurren a un revendedor? Gracias.

FAHD BATAYNEH: Muchas gracias, Vanda, por su pregunta. En cuanto a una cadena de suministro, tenemos pocos ccTLD que tengan un modelo de registro-registrador apropiado. La mayoría están en la

corporación del Golfo y si vemos a los 22 estados árabes, este país tiene la mayor cantidad de registraciones de ccTLD en los estados árabes. Vienen trabajando de esta manera desde 2007, desde hace 10 años. Tienen registradores, algunos acreditados por la ICANN. La mayoría fuera de la región y algunos dentro de la región, pero esta no es una condición para el ccTLD. Es decir, tener un registrador acreditado por la ICANN. De hecho, tienen registradores locales.

Una iniciativa específica de los Emiratos Árabes Unidos es que tienen un pequeño fondo y promueven la creación de revendedores. Nosotros conocemos a uno de estos revendedores y él me contó acerca de su caso. Me dijo: “Yo casi siempre, casi todos los días, iba a la TRA a registrar un nombre de dominio para mis clientes, con servidores en Canadá y Estados Unidos, y yo trabajaba desde mi casa, y un día la agente de la autoridad regulatoria de telecomunicaciones me dijo: ¿Qué hace usted que registra nombres todos los días? Y yo les expliqué que trabajaba desde casa en esta actividad. Entonces me dieron un pequeño fondo inicial para abrir mi oficina y brindar servicios”. Hoy tiene más de 15.000 dominios bajo su gestión. Él tiene distintos sitios web del gobierno en su base de datos. Para él no es posible ser un registrador acreditado por la ICANN debido al costo que eso implica pero cuando llegue a una envergadura tal, cuando sea un registrador bastante importante,

seguramente va a pasar a ser un registrador acreditado por la ICANN.

Respecto de la región en general, se hacen registraciones directas. En mi país, Jordania, no tenemos desafortunadamente el modelo registro-registrador sino que solamente está el registro y la gente va directamente al registro para registrar su nombre de dominio. Así sucede en muchos otros países. En otros países también la gente tiene que completar formularios en papel y enviarlos por fax al ccTLD para registrar el nombre de dominio. En Irán hay de 40 a 50 revendedores en un modelo único que trabajan vendiendo nombres de dominio. Ustedes saben que Irán tiene un embargo económico. Las tarjetas de crédito en Irán solamente funcionan dentro del país pero no fuera del país. Hay muchas personas que no tienen tarjetas de crédito para operar fuera del país. El ccTLD fue creciendo y fue generando una cadena de suministros con 40 a 50 registradores. Como ven, en la región tenemos una combinación de situaciones. Tenemos algunos modelos, sobre todo en la zona del Golfo. Luego tenemos otro modelo en Irán pero la mayoría de los ccTLD hacen las registraciones de los nombres de dominio directamente.

VANDA SCARTEZINI: A modo de comparación, en nuestra encuesta vemos que los ccTLD pueden ser la alternativa más efectiva para una empresa emergente en la industria del DNS, para que esa empresa pase de ser una empresa emergente a una empresa de mayor envergadura. Las regiones que optan por esta medida ven un crecimiento mucho más rápido de manera tal que los ccTLD deben considerar esta posibilidad de crecimiento, de promoción, de empresas emergentes y darles oportunidades a través del ccTLD porque hablan su mismo idioma, están en el mismo país, no necesitan tarjeta de crédito, etc. y pueden estimular el crecimiento de la industria del DNS.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias. Ahora una pregunta de Tony Harris.

TONY HARRIS: Puedo decir solamente tres palabras si tengo poco tiempo. Usted hizo un comentario acerca de los IXP. En Argentina desarrollamos un modelo que está siendo imitado por muchos países. Tenemos 27 IXP en Argentina. Tenemos esta red y manejamos más tráfico que las empresas de telecomunicaciones. Ha sido muy exitoso este modelo y estamos desarrollando esta red para agregar Internet de las cosas, más tecnología y aplicaciones. Podemos compartir este modelo con otras iniciativas que se estén desarrollando y si les resulta de

interés podemos hablar con usted. Por último, tengo una pregunta. ¿Le ha resultado difícil desarrollar la venta de nombres de dominio genéricos de alto nivel en su región? En Latinoamérica nos está resultando un tanto difícil.

FAHD BATAYNEH:

Muchas gracias, Tony. Para responderle rápidamente, sí. Hacer crecer a los nuevos gTLD es algo que se da lentamente en la región, probablemente por falta de concientización al respecto. Hablamos con los registradores y ellos nos han dado su perspectiva. En Turquía, por ejemplo, .ISTANBUL y .IST tienen mucho crecimiento. Son gTLD que representan al país en cierto modo. En Kuwait tienen todos registradores acreditados por la ICANN. Ahí quieren registrar nombres en .PHOTOGRAPHY. Por ejemplo, ahí, como se usa SnapChat, hay mucho crecimiento al respecto y a muchas personas les gusta registrar sus nombres en .PHOTOGRAPHY. ¿Por qué? Porque desarrollan contenido en base a fotografías en los sitios web.

Aquí, en los Emiratos Árabes Unidos tenemos .ABUDHABI, .DUBAI, .ABUDHABI en árabe también. .ABUDHABI en inglés y en árabe, vemos que el lanzamiento fue un tanto lento, por así decirlo. No hubo marketing en la región. Todavía tenemos que lanzar .DUBAI y luego, en la región, generalmente la gente quiere registrar sus nombres bajo gTLD de marcas comerciales. Algunos

todavía están un poco confundidos acerca de cómo utilizar estos nuevos gTLD pero en general avanza lentamente el tema de los gTLD en la región.

RODRIGO DE LA PARRA: Su presentación ha sido muy ilustrativa, muy útil también para los compañeros de la región de América Latina y el Caribe. Seguimos con nuestra agenda. Vienen un par de presentaciones sobre unas iniciativas que espero que todos encuentren muy interesantes como las encontramos nosotros. Son actividades que hacen miembros de nuestra región en los distintos grupos de interés. Hay dos que tenemos en la agenda y otras dos que están ya anotadas para el *open mic*. Esta en particular me gusta porque es una interacción que se está dando entre el ccTLD de NIC Chile y una universidad en Chile que también pasa a ser una ALS dentro de LACRALO. Se generan sinergias bien interesantes. A mí me gusta destacar desde luego que es una forma de aterrizar lo que los grupos en At-Large y en las RALO hacen. Es decir, ustedes escucharán que ahí, en este grupo de interés, se trata de defender los intereses de los usuarios finales de Internet. Cuando hablamos u oímos “usuarios finales de Internet” parece que es algo medio abstracto.

En nuestro caso, en el caso de ICANN, el usuario de Internet típico al que deberíamos estar viendo con detenimiento o que es

más cercano a nosotros es el registrante, la persona que registra dominios ante un registrador o ante un registro. Este es un caso en donde se ayuda a un registrante, a través de una ALS en este caso en Chile la universidad, y que puede hacer esta sinergia con el ccTLD de su país. Este es un caso muy bueno. Gracias, Margarita. Gracias, Humberto, por estar aquí. Adelante, por favor.

MARGARITA VALDÉS:

Gracias, Rodrigo. Buenos días. Mi nombre es Margarita Valdés. Soy la directora legal y comercial de NIC Chile. NIC Chile es la entidad a cargo del registro de nombres de dominio .CL, que es el *country code* de Chile, valga la redundancia. Les queremos contar una experiencia que hemos tenido de lo que es un plan piloto pero pronto va a entrar completamente en producción, como decimos nosotros, que tenía que ver con un dolor que poseía la comunidad de usuarios en Chile respecto de la inscripción de nombres de dominio pero enfrentados a los conflictos por nombres de dominio. He sabido que el uso del sistema de nombres de dominio tiene algunos intereses que colindan con intereses de propiedad intelectual, marcas registradas, nombres de proyectos, etc.

En el sistema universal de UDRP solo se puede litigar cuando uno tiene un derecho preconstituido y normalmente es de tipo

marcario. En el caso de .CL, nosotros tenemos un sistema local de resolución de disputas, un LDRP. Este sistema tiene dos grandes gracias. La primera es que es anterior al sistema universal. El sistema de resolución de conflictos en .CL es anterior incluso a la UDRP, sin perjuicio de que sigue sus principios y la segunda gran característica que tiene es que dentro del contexto del sistema legal chileno posee una característica que es de tipo judicial. Por lo tanto, estamos hablando de un conflicto por nombres de dominio que se resuelve por la vía legal a través de un arbitraje y que tiene fuerza obligatoria dentro del territorio de Chile.

Dicho esto, el dolor que nosotros estábamos viendo, y por eso el título que me gusta mucho... Se llama “Emparejando la cancha”. Esto es como en el fútbol. En vez de que la cancha esté oblicua para un lado o para el otro, esto se trata de tener la cancha pareja. De esa manera, los usuarios pueden estar en igualdad de condiciones para poder defender sus intereses enfrentados a un conflicto por nombres de dominio.

Por tanto, la idea tenía que ver con la ayuda jurídica a titulares de dominio .CL. El contexto tiene que ver con que .CL es el TLD correspondiente a Chile y la entidad que lleva el registro es NIC Chile, que pertenece a la Universidad de Chile, que es la universidad pública más grande del país. Este trabajo lo hacemos desde 1987. Tenemos un sistema local propio de

solución de controversias y el LDRP, como decía anteriormente, es un sistema de arbitraje a diferencia de lo que serían los paneles administrativos, que es el sistema universal, y tiene una fuerza obligatoria que incluso podría usarse la fuerza si es que fuera el caso. Es difícil tironearse un nombre de dominio pero finalmente de poder, se puede.

El contexto donde se da este sistema de solución de controversias es a través de un contrato de servicios de suscripción de nombres de dominio en .CL y básicamente consiste en que las controversias se generan por una acción de revocación y la idea es que dado que en el sistema de los estudios de derecho en Chile hay un ramo práctico, un curso que todos los estudiantes de Derecho deben hacer, que es trabajar en forma práctica, defendiendo personas, asesorando a personas gratuitamente que no tienen recursos, esta podría ser una instancia de aprendizaje para incorporar este conocimiento en esta litigación nueva, que es el sistema de arbitraje en .CL, de qué manera entonces podíamos unir los dolores de los usuarios que no tenían dinero para defenderse por la vía de un abogado, etc. en un conflicto por un nombre de dominio y la clínica jurídica para que aprendiera de cómo se podía litigar en este sistema.

El win-win era que por una parte teníamos una comunidad que podíamos atender en este escenario de indefensión, que era lo

que nos preocupaba. Por otro lado, la oportunidad de entrenamiento que tenían los estudiantes en un *hands-on* donde podían directamente intervenir en el sistema de solución de controversias, que es en línea.

Nuestro sistema de arbitraje en línea está vigente desde el 1 de noviembre de 2013, la reglamentación actual, y es un sistema de arbitraje en línea con un sistema de *user* y *password* donde hay un expediente electrónico. El juez árbitro posee un escritorio arbitral donde administra todos los expedientes que lleva. Tenemos una nómina de cerca de 30 jueces árbitros disponibles para conocer estas controversias. Los honorarios arbitrales los paga el revocante o el *complainant*, de acuerdo a la jerga que se usa en UDRP. La tarifa es de 1.000 dólares. Solo la paga el demandante, el *complainant*.

En el sistema de conflictos, nosotros tenemos las estadísticas son públicas respecto de cuál es el comportamiento que tienen las sentencias o la forma en que se resuelven los conflictos porque no necesariamente llegan a una sentencia. Publicamos las sentencias arbitrales. Generamos estadísticas por árbitro, porcentajes de asignación en términos del revocante o del titular, hacia dónde se inclina la balanza en términos de cuáles son los derechos que prevalecen en uno y otro caso. El resultado de los conflictos en línea da estos números. Cuando el revocante no paga, es un 44%. No paga los honorarios arbitrales. Hay una

instancia en el sistema electrónico donde ellos tienen que ratificar su intención de demandar y pagar los honorarios arbitrales. Eso no ocurre en un 44% de los casos. Cuando el demandante gana con una sentencia finalmente después de un proceso completo, hay un 37%. Cuando es el titular quien es demandado en un conflicto por nombres de dominio es solo un 18,83%.

La finalidad de este plan de emparejar la cancha con las clínicas jurídicas tiene como objeto reducir la sensación de indefensión de los titulares de .CL, que son personas naturales. Normalmente son titulares de buena fe y la idea era cómo darles asesoría jurídica gratuita. Por tanto, nos contactamos con las clínicas jurídicas que son estas entidades dentro de las escuelas de derecho que gestionan este trabajo práctico que hacen los estudiantes de derecho para atender a personas en forma gratuita y de qué manera también generar un interés académico, dónde estaba la asignación de valor que ellos pudieran darle a esta asesoría jurídica para que se la pudieran entregar a los titulares.

El plan piloto consistió en invitar a cinco escuelas de derecho de universidades chilenas. Por una parte, invitamos a las clínicas jurídicas, los capacitamos, les explicamos cuál era el trabajo social, qué se pretendía hacer con este trabajo y por otro lado a los usuarios los empezamos a familiarizar con esta posibilidad

de defensa. Para partir, en el piloto en forma aleatoria íbamos invitando a grupos de 10 personas, contándoles de qué se trataba y ver si ellos estaban interesados en recibir esta ayuda. Por cierto, la ayuda estaba disponible pero no era obligatoria. Ellos tenían que manifestar su voluntad de participar en este proyecto.

Hubo que hacer un par de modificaciones al sistema en línea de toda la tramitación que tuvo que ver con incluir un rol nuevo que se llamaba representante o lector y un sistema automático de invitaciones, porque al principio lo hacíamos a mano. Tomábamos fardos de a 10 de los conflictos y luego lo íbamos haciendo a mano, de tal manera que, generado el conflicto, notificado el conflicto por correo electrónico, en la misma comunicación le decíamos: “Señor usuario, si usted no tiene medios para defenderse jurídicamente, existen estas instituciones que lo pueden recibir y lo pueden ayudar”.

Esto partió a fines del año pasado. Tenemos dos universidades en operación. La cantidad de invitaciones, el 100% de las personas que están sometidas a un conflicto, que son personas naturales como titulares, están siendo convocados por correo electrónico contándoles de esta posibilidad. Lo interesante es que una de las experiencias que tenemos a la vista es con la Universidad Católica del Norte, donde trabaja mi amigo, colega, partner, Humberto Carrasco, con quien los voy a dejar, para que

él cuente cuál ha sido la experiencia desde la perspectiva de la clínica de cómo funciona este proyecto.

HUMBERTO CARRASCO: Muchas gracias. Primero que todo quiero agradecer a Rodrigo de la Parra, a Rodrigo Saucedo y a todos, que nos han invitado aquí a exponer esta bonita experiencia en LAC Space. Yo quiero contar un poquito en forma muy breve el origen de esta interacción. La verdad es que nosotros veníamos viajando en el avión con Margarita. Nos tocó por esas casualidades viajar de vuelta de una reunión de ICANN y yo le decía: “Tiene que haber una forma en que nosotros podamos conversar. En ICANN siempre tenemos una interrelación. Siempre, de alguna manera, nuestros intereses tienen que ser comunes”. Descubrimos que, claro, yo en mi calidad de presidente de LACRALO tenía que buscar la forma de velar o de representar de mejor forma los intereses de los usuarios. En el fondo, esa es en parte la misión de LACRALO.

Dijimos: “Yo voy a aprovechar mi trabajo formal”, porque el trabajo de LACRALO es un trabajo voluntario y en ese momento estaba de subdirector del Magister de la Escuela de Derecho en la Universidad Católica del Norte. Le dije: “Mira, yo tengo un par de alumnos que hicieron el magister pero que no se han titulado porque no tienen tiempo pero si yo los pongo a litigar, yo les

garantizo que ellos van a sacar su título de magister”. Hablé en la escuela y les dije: “Yo quiero entrar este plan piloto”. Vamos a usar a unos abogados que están sacando el título de magister y a su vez vamos a crear esta clínica jurídica donde ellos van a ejercer su labor de abogados pero se van a convertir en expertos durante seis meses en materia de defensa de nombres de dominio de los usuarios finales.

Conjuntamente, vamos a usar las clínicas de pregrado para que los muchachos que están en su último año de la escuela puedan interactuar con un abogado. Lo más interesante de esto es que nosotros tenemos dos escuelas que están separadas a 900 kilómetros de distancia. Nuestros representados están a 1.000 kilómetros de distancia en algunos casos. Los jueces árbitro están a 1.500 kilómetros de distancia y el único que los conoce a todos soy yo porque entre los estudiantes de pregrado y el abogado en ocasiones no se han visto nunca y hemos interactuado solamente a través de cómo lo hacemos aquí: videoconferencia, teleconferencia. Los clientes, yo nunca he visto a ninguno. Jamás, de las más de 50 consultas que tenemos, jamás he visto a uno en persona.

Esa es la estructura que nosotros tenemos en términos teóricos. Así funciona. El coordinador que soy yo, está el abogado del magister y están los estudiantes de pregrado. El abogado del magister, nosotros hacemos que un abogado de magister por

seis meses. Uno por sede de Antofagasta y otro por sede de La Serena. Estas no están situadas en Santiago. Esa es la otra maravilla. Estamos descentralizando porque normalmente siempre los chilenos criticamos diciendo que todo está en Santiago de Chile. En realidad, con esto estamos derribando el mito.

Aquí no sé si es posible, Margarita, que yo ingrese al sistema de arbitraje en línea. ¿Se puede o no se puede? Me gustaría mostrarles a través de un *browser*. Claro. Pon arbitraje punto... Yo les quiero mostrar en vivo y en directo cuántas son las causas que estamos viendo, cuántas son las que se han resuelto y para culminar les quiero mostrar... Mejor se lo voy a leer [inaudible].

Uno de los juicios que ganamos, muy complicado por el nombre de dominio [sincara.cl]. Nos escribe el usuario. Me dice: “Mire, sabe que yo no tengo dinero para defenderme así que [inaudible] la iniciativa” y dice: “Estimados todos, junto con [inaudible] les comparto este correo de nic.cl, que contiene la resolución que ya me habían comentado. No me queda más que agradecerles su gran ayuda. Me demostraron que con argumentos bien planteados, conocimiento y entrega se pueden lograr cosas. En un momento sentí dudas de seguir pero con su ayuda me han tapado la boca. Estaré agradecido eternamente de su gran trabajo. Un abrazo y nuevamente muchas gracias”.

Yo después de escuchar este email, yo se lo reenvié a la gente de NIC Chile y se lo reenvié. Les dije: “Para que se sientan orgullosos de las cosas que hemos hecho. Este es un ejemplo. Este es el mejor ejemplo de que estamos haciendo cosas por los usuarios finales”. Esta es la vista del sistema, pero si no se puede ingresar no importa. Ahora ha aumentado la cantidad de consultas. Estamos como en 60 consultas, 34 juicios. En realidad tenemos 10 sentencias a favor ahora. Las pendientes van disminuyendo.

Sí. El 23 de noviembre tenemos la primera defensa de tesis del primer alumno de magister para terminar. Invitamos a Margarita y a Luis Arancibia al tribunal de defensa porque ellos son los expertos. Hay otros pero a mi juicio son los más expertos para que vean en el fondo cómo alguien que no tenía ningún conocimiento en nombres de dominio... Y a todo esto, nuestro alumno fue fiscal regional. Tenía uno de los más altos cargos y se convirtió en un gran litigante en materia de defensa de nombres de dominio. Nos queda por hacer... No sé si tú quieres hablar de lo que nos queda por hacer, Margarita, para terminar.

MARGARITA VALDÉS:

Sí. De acuerdo, okey. El resultado de esta iniciativa es que los alumnos demostraron mucho entusiasmo, tanto en posgrado como en pregrado por participar en este piloto. Prácticamente todos los defendidos son solicitantes de buena fe. Nos hemos

encontrado este perfil que era el que nosotros sentíamos que tenían esta necesidad de defensa. Ya está por presentarse el primer portfolio, como decía Humberto, la tesina del alumno de magister que es nuestro gran valor en este minuto en este proyecto. Hemos tenido un éxito notable en el trabajo en equipo en forma virtual. Piensen ustedes que Santiago concentra un tercio de la población de Chile y hemos logrado trabajar en forma descentralizada. Por lo tanto, un sistema en línea lo que permite es que no necesita presencialidad y desde cualquier parte del país, que es un país muy largo, permite el acceso sin ningún problema. La gente no tiene costos de acceso para este sistema. Una característica es que siendo en línea, uno no necesariamente se conoce físicamente pero tiene todos los medios tecnológicos para poder tener el contacto que necesita.

¿Qué nos queda por hacer? Incorporar más de estas escuelas de Derecho, de estas clínicas jurídicas para que tengamos mayor cobertura en términos de personas atendidas, estos usuarios que necesiten ayuda jurídica. Hay una opción voluntaria de ser asesorado y el usuario es el que elige qué clínica va a utilizar. Ese es nuestro objetivo. Saliendo del piloto vamos a publicar todas las universidades que están en este proyecto, de tal manera que los usuarios puedan elegir con cuál de ellas quieren trabajar.

Tenemos un convenio estándar que ya lo estamos trabajando. Nosotros nos planteamos con Humberto qué podría ser lo

extrapolable de este proyecto a la región LAC. Tenemos un contexto que es importante tenerlo claro. En LAC TLD, que es la organización Latinoamérica de ccTLD de la región, y está aquí nuestro presidente Eduardo Santoyo, somos 26 asociados y en la comunidad de LAC TLD, en los sistemas de resolución de disputas se distribuyen más o menos de la siguiente forma. Los ccTLD que usan el sistema universal de UDRP son 17. Los que tienen sistemas de local de resolución de disputas son tres. Los proveedores de los sistemas universales, lo que más se usa, en el caso de UDRP es la OMPI en su mayoría. La Cámara Americana de Comercio en el caso de El Salvador. El DINAPI en Paraguay, que me parece que es la entidad de marcas en Paraguay. La Cámara Nacional de Comercio en Uruguay. En NIC Argentina hay una instancia administrativa que de alguna manera está dentro, no de la administración del NIC, pero está dentro de la administración en un concepto más amplio. Y el Centro Nacional de Controversias en el caso de .CL, que es nuestro caso.

Nosotros vemos que habría que acercar los intereses de los usuarios de los nombres de dominio de las distintas comunidades. Cuando uno como ccTLD usa el sistema y a la OMPI como proveedor de resolución de controversias, usa la regla de la UDRP. En algunos casos modificada, como por ejemplo en el caso de México. México usa UDRP pero modificada y el proveedor es la OMPI. Cuando uno usa UDRP,

inexorablemente estamos hablando de marcas registradas. El derecho que se enarbola, el derecho que se defiende son siempre marcas registradas pero hay otros derechos que tienen otros valores y esos quedan fuera de la defensa.

Lo que es lamentable es que la otra cara del cybersquatting que tiene que ver con los conflictos de nombre de dominio y marcas registradas es que los usuarios son víctima de lo que se llama el *reverse domain name hijacking*. Es decir, cuando ellos tienen nombres de dominio que tienen valor pero no son defendibles porque no son marcas registradas o no son registrables como marca. Las marcas tienen un sistema muy reglado de inscripción y de protección.

La invitación es a buscar en realidad de qué manera pudiéramos hacer una implementación de que los usuarios pudieran defenderse. Cómo entrenar en los procedimientos, que conocieran los procedimientos. La única experiencia conocida, y algunos de ustedes, si a lo mejor trabajan en propiedad intelectual pueden haber tenido la experiencia, es que la OMPI tiene un sistema de Summer School que rota en distintos países. Entonces hace capacitaciones sobre propiedad intelectual y sobre conflictos por nombres de dominio en el sistema UDRP, que es lo que ellos proveen. Por lo tanto, la pregunta es: ¿Podríamos trabajar con la OMPI en el caso de los ccTLD UDRP? ¿Podríamos trabajar con Escuelas de Derecho? Sabemos que hay

instituciones pro bono normalmente en muchos países, oficinas legales que ofrecen servicios gratuitos de asesoría jurídica y, en el mejor de los casos, que ICANN nos ayudará a extender esta idea, este proyecto y ver de qué manera llegamos a ayudar a los usuarios finales. Humberto.

HUMBERTO CARRASCO: Solamente para agregar, y aquí está el valor agregado que tiene LACRALO. LACRALO tiene una amplia red de abogados. Creo que es una de las regiones que tiene más abogados dentro de la región y que la mayoría son expertos en estos temas. Yo creo que ahí es donde está la forma de conversar, la forma de converger por ejemplo con los ccTLD o con las distintas organizaciones del sistema de multistakeholder de ICANN. Eso es todo. Muchas gracias.

MARGARITA VALDÉS: Me parece que eso sería todo. Muchas gracias por su atención. Ahí están nuestras formas de contacto. Ojalá les hayamos generado hambre para hacer una cosa como esta. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Margarita y Humberto. La verdad es que son de esos proyectos gana-gana que sin duda son exportables.

Cuentan con nuestra ayuda, a ver cómo seguimos adelante. Vamos un poquillo atrasados con el tiempo. Tenemos luego otra interacción muy importante. Recordarán que ya habíamos anunciado que hubo un MOU, un memorando de entendimiento, entre LACNIC y LACRALO. Eso se está haciendo entre todos los RIR y las organizaciones de At-Large regionales. Ahora durante esta semana se va a firmar el último que faltaba entre EURALO y RIPE. Con eso se concluye pero nuestra región ya lo está implementando. En este semestre hubo algunas actividades que hicieron en conjunto LACNIC y LACRALO y que creemos que es una buena idea que se puedan mostrar. Humberto, si puedes, y un poquillo más rápido también.

HUMBERTO CARRASCO: Sí. Esta es una presentación mucho más corta. Les pido disculpas por repetirme pero aquí vamos a cambiar el tema. La verdad es que aquí ya hablo derechamente como presidente de LACRALO. Yo quiero agradecer a Óscar Robles, que está aquí presente. Es gracias a él que pudimos lograr la firma de este MOU, memorando de entendimiento, que a nuestro juicio ha sido bastante beneficioso para nosotros porque LACRALO no tiene dinero en cuanto que nosotros no producimos dinero sino que somos una organización de voluntarios dentro de las regiones. Lo que sí tenemos son redes de contacto. Por la diversidad de nuestros miembros, tenemos miembros que son

universidades, tenemos miembros que son distintos tipos de asociaciones y desde ese punto de vista, claro, está cubierta el área técnica, está cubierta el área jurídica.

Lo que buscamos es representar los intereses de los usuarios. Esta fue una firma que fue en mayo, el 24 de mayo, en esta foto donde logramos esta relación simbiótica y necesaria a mi juicio. Ahí está en términos muy simples. Fue firmado el 24 de mayo. Este es un primer ejemplo de colaboración y aquí yo le voy a ceder la palabra a la secretaria de LACRALO, Maritza, para que explique un poco lo que se hizo en Lima.

MARITZA AGÜERO:

Muchas gracias. Se realizó los días 7 y 8 de agosto un taller presencial a través del cual se contó con la participación de funcionarios públicos, gente de la universidad, de la academia, empresas de ISP. Fue muy concurrido ese taller. Se realizó en Lima, en convenio con una universidad que es muy prestigiosa, la universidad de San Martín de Porres. Fueron dos días de interacción. La parte teórica y la parte práctica a través de los cuales se capacitó a estas personas que concurrieron a este evento. Fue el experto de IPv6 al Perú, Alejandro Acosta, a razón del MOU firmado con LACRALO. Fue una interacción muy rica, fue muy provechosa. Tanto así que a los días salió un decreto supremo que ya venía trabajándose en el Perú sobre la

implementación del IPv6 en el Perú en todas las entidades de la administración pública.

Es un tema que tiene mucha relevancia para nosotros y que se están implementando los estándares para poder tener esta implementación. Ya las guías y los procedimientos y los reglamentos se están dando. Es un tema que es de vanguardia y es un tema que es muy importante para nosotros. Esperamos poder volver a contar con la presencia de LACNIC para una siguiente capacitación. Hay muchísimo interés de parte de la parte gubernamental así como del sector privado en la implementación de estos estándares.

HUMBERTO CARRASCO: Muchas gracias, Maritza. Esta misma actividad se repitió en Santiago. Fueron los días 14 y 16. Entre medio hubo un día feriado. Pensábamos que no iba a ir mucha gente pero fue bastante en realidad. Vinieron muchos ISP de regiones. La verdad es que yo personalmente entiendo como usuario de Internet no solamente, si bien es cierto los usuarios son individuales, pero normalmente hay una pyme donde hay una persona que está sola y que tiene su propio negocio y que a veces reacciona como usuario individual, que también quiere interactuar. Yo, personalmente, también lo entiendo como usuario individual, aun cuando hay mucho que pueden discutir

conmigo en la región, esa es una discusión que es permanente pero yo lo veo y cuando está así lo ayudo. Por eso yo creo que estos convenios son buenos entre LACNIC... Porque nos ayuda a que gente que también es usuario individual que quiere participar en este tipo de eventos.

Eso es en términos muy simples en qué hemos estado participando en este periodo que es desde mayo hasta ya... Ahora en agosto las actividades que hemos tenido con LACNIC. Hay otras actividades de difusión que no sé si lo dejamos para el *open mic*. Con eso terminamos. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Humberto y Maritza. Felicidades también. Qué bueno que han podido aterrizar este acuerdo con LACNIC en algo muy práctico y muy útil. Seguimos entonces con el *open mic*. Hay dos presentaciones ya que tenemos del *open mic* que también van en el mismo sentido. Interacciones entre distintas organizaciones de la región en el contexto de ICANN. La siguiente es un acuerdo que tiene ICANN en la parte técnica. Nuestra oficina del CTO hizo un convenio con una universidad en Argentina, la Universidad de la Plata. Tenemos aquí a Fernando López, a través de CABASE hicieron esta sociedad o este acuerdo que tiene como intención realizar pruebas sobre unas adiciones que se están haciendo a los identificadores únicos de Internet.

Mañana va a haber una presentación sobre esto para conocer el detalle más técnico de qué es lo que están haciendo. Aquí tenemos a Tony Harris y Fernando López, que nos pueden platicar sobre este proyecto, por favor. Bienvenido, Fernando.

FERNANDO LÓPEZ:

Hola, ¿qué tal? Soy de la Facultad de Informática de la Universidad Nacional de la Plata. Por intermedio de CABASE nos llegó el contacto desde ICANN para hacer esta implementación. Trata sobre la implementación de DOA, un sistema de identificación de objetivos. En particular la Universidad de la Plata trabajó en la parte de infraestructura a través del CESPI, que es el Centro de Cómputo de la universidad. En la instalación y configuración de una instancia de [bind] con soporte para registro DOA. La parte de la facultad en la que estoy yo, el laboratorio LINTI de la facultad trabajó en la implementación sobre un dispositivo embebido, un microcontrolador con soporte para wifi para que pueda consultar estos registros DOA para obtener información de actualizaciones de *firmware*.

RODRIGO DE LA PARRA:

Es importante decirlo, yo creo, Fernando. Es DOA en el contexto del DNS. Dentro del DNS.

FERNANDO LÓPEZ: Claro. Es un nuevo tipo de registro dentro de DNS. Puede identificar objetos como pueden ser libros o publicaciones. En el caso de esta aplicación en particular, cada dispositivo tiene asignado un nombre con registros tipo 259, que es el número asignado para DOA. Dentro de la demo planteada, estamos utilizando estos registros para obtener información de la versión más actualizada del *firmware* junto con una URL desde la cual el dispositivo puede descargar automáticamente su *firmware*. Esto estandariza la actualización de firmware de dispositivos embebidos, que hoy en día cada dispositivo tiene un mecanismo distinto y hay algunos que tienen problemas de seguridad bastante graves.

RODRIGO DE LA PARRA: Mañana es la presentación también sobre este proyecto más en detalle desde el punto de vista de las especificaciones técnicas. Es muy importante entenderlo en el contexto. Ojalá lo puedan encontrar útil porque hay algún pasado con el DOA y se está poniendo en perspectiva. Óscar, adelante.

ÓSCAR ROBLES: Óscar Robles, de LACNIC. Quizá agregar un poco de contexto para no generar confusión respecto a este tema que puede ser polémico. Como ustedes saben, en ITU se ha presentado una propuesta de generar el concepto de DOA [inaudible] que es la

persistencia de indicadores en Internet. No está muy claro si efectivamente es una necesidad pero parece una muy buena iniciativa de parte del equipo de David Conrad con Alain Duran, hacer la prueba de concepto en lo que ya funciona, en lo que ya existe, que es el DNS, para saber si efectivamente necesitamos la persistencia de los identificadores o no. Lo que están haciendo con la Universidad de la Plata suena muy interesante.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Óscar, por el contexto. Aparte, este es un experimento, una prueba con un impacto en la red global. No es solamente un experimento en la región pero lo estamos haciendo en la región. Muchas gracias, de verdad, por su apoyo. ¿Hay algo más que quisieras agregar, Fernando?

FERNANDO LÓPEZ: No. Solamente que esto involucró dentro de la universidad también a dos partes diferentes. Como decía, el Centro de Cómputos se encargó de la parte de infraestructura. Instalaron una versión experimental de [bind] para darle soporte a esto. Además, [inaudible] una interfaz para poder configurar los registros DOA y la parte de laboratorio LINTI de la Facultad de Informática, donde estoy yo y trabajamos en la parte de desarrollo.

RODRIGO DE LA PARRA: Muy bien. Muchas gracias. Tony, claro.

TONY HARRIS: Disculpen. Antes que nada, aclarar que CABASE facilitó este *engagement* de la Universidad Nacional de la Plata. Este [inaudible] lo tenía que pasar. Para los que les interese el tema, mañana hay una reunión a las 10:30. No sé si anunciaron esto ya, el nombre de la reunión. Se llama *Emerging Identifiers*. Van a tratar el tema de blockchain primero y después el de los *identifiers* que tienen que ver con el DOA. Quería mencionar eso. Perdón si reincidenté en algo. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias. Al contrario, muy complementario. Cuántas se pueden hacer, ¿verdad? Otra cosa muy importante que pasó en estos últimos meses, desde la última vez que nos vimos, que también se trata de una cooperación entre tres instancias, ICANN por un lado, ICANN la organización, nuestra oficina regional, por otro lado la *business constituency* y, desde luego, nuestros amigos. Nivaldo, estuvo liderando esta actividad para tratar de traer más interés de los negocios, en este caso de Brasil a la ICANN. Nivaldo, por favor.

NIVALDO CLETO:

Muchas gracias, Rodrigo. Estoy representando aquí al comité de gestión de Internet de Brasil. Represento al sector empresarial, a los usuarios de Internet y también soy miembro de la *business constituency*. Estoy aquí para relatar lo que estamos haciendo en el [subglobal], sobre todo en América Latina y en Brasil. Estamos haciendo *outreach*, la evangelización para traer más personas, más empresas de América Latina y de Brasil a participar de este grupo de *business constituency*, que es un grupo de ICANN que se dedica a los negocios y la importancia que tiene. Yo hablo portugués pero me gustaría que colocasen sus auriculares y que escuchen el canal cuatro para la traducción de lo que yo voy a contarles. Creo que le va a resultar más fácil poder entender lo que yo les estoy diciendo.

Sobre la importancia de las empresas, aquí hay muchos empresarios, empresarios del área de registro de nombres o del área de negocios y aquí, en la *business constituency*, no es solamente registro de nombres y dominios. Nosotros tenemos empresas de pequeño, medio y gran tamaño. Mi empresa es de certificación digital. Yo me siento aquí formando parte de la Internet porque todas las empresas tienen un negocio en Internet. Mi empresa es de certificación digital que usa Internet pero me gustaría que ustedes sepan cuál es nuestra misión, que es la de atraer más empresas del [subglobal] para participar de

la *business constituency* y poder formar parte de la política de Internet.

Nosotros aquí estamos al lado de grandes empresas como Facebook, Google, Disney para defender su marca, para alcanzar nuevos mercados, para captar clientes, comunicación. Nosotros tenemos grandes CEO de empresas del mundo y yo estoy aquí para invitarlos a participar de lo nuestro. Nosotros hicimos algunas conferencias en eventos de tecnologías, en Rio de Janeiro, en la Río Info en 2017, junto con ICANN auspiciamos ese encuentro. Pudimos traer a tres asociados de empresas de tecnología, de IT a Río de Janeiro. Trajimos por ejemplo a unas empresas de software. Ahora estoy haciendo contactos con una empresa de certificación digital y también tengo otros contactos en Brasil. En este último mes, Rodrigo, nosotros logramos atraer a cuatro empresas para que vengan aquí a la *business constituency* para formar parte de la Internet. Nosotros estamos mostrándoles cómo son todas las cosas. ¿Quién no quiere formar parte de esta política y de lo que va a pasar en este mundo fantástico de Internet? Nuestro registro de dominios, DNSSEC, la participación de las políticas globales de Internet y saber qué es lo que va a pasar en el futuro. Protección de marcas.

En América Latina, nosotros tenemos tres eventos ahora en nuestra lengua, la lengua latinoamericana, que es la ICANN 61.

La vamos a tener en Puerto Rico, donde se habla español. También en Panamá y después en Barcelona. Esto está focalizado en nuestra región. Si nosotros tomamos hoy la *business constituency*, tenemos más empresas de los Estados Unidos, de Europa, poquísimas de Asia, cinco o seis de África gracias a las ONG pero en América Latina de América Latina tenemos solamente dos. Una de Argentina y una de Brasil, que forman parte de la *business constituency*. Yo les hago una invitación. Vengan a participar, aquellos que sean empresarios. Búsquenme. No es caro. Algunos dicen que es muy caro participar pero no, no, no. Claro. Ustedes necesitan viajar a nuestras regiones y tenemos que pagar 67 dólares por año. Es poco comparado con las de gran tamaño. Si ustedes tienen algún evento fuera de Brasil, yo estoy dispuesto junto con Rodrigo y con Daniel Fink, representante de ICANN, a hacer presentaciones, ir al evento y poder mostrar lo que está pasando en los países de Latinoamérica y del Caribe. Muchas gracias, Rodrigo. Quedo a tu disposición.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias por el esfuerzo. En realidad es uno de los grupos de interés en donde estamos menos representados, como lo ilustra Nivaldo. Hay un área importante ahí de colaboración. Han logrado despertar el interés. También han logrado integrar esta labor de *outreach* entre el apoyo que podemos dar como

organización ustedes de la región y también el liderazgo del *business constituency* de ICANN a nivel global. Muchas gracias. Mucho éxito. Sigamos haciendo cosas juntos. Tenemos algunos minutos para que cada quien hable sobre lo que quiera. Eduardo y Ricardo.

EDUARDO SANTOYO: Muchas gracias, Rodrigo. Buenos días a todos. Solo quería aprovechar esta oportunidad para comentar una novedad que tenemos en LACTLD. Tenemos un nuevo gerente general de LACTLD que es Miguel Ignacio Estrada, Nacho, aquí presente, a quien quería de manera especial presentar a todos ustedes. Nacho es ahora el punto de contacto de LACTLD con la comunidad y nos complace mucho que se vincule y esté ahora con nosotros. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Bienvenido, Nacho. Muchas gracias, Eduardo. Ricardo, por favor.

RICARDO HOLMQUIST: Sí, era responder al señor de Brasil. Uno de los espacios que no nombró fue LAC IGF. Parte de lo que hace vida en los IGF regionales es la empresa privada. Ya es empresa privada que de alguna forma está relacionada con Internet. Creo que es un espacio donde deberían justamente lo que acaba de decir,

decirlo en un LAC IGF puede levantar a una cantidad de gente a tener el interés en participar del *business constituency*.

NIVALDO CLETO: Muy bien. Estoy a disposición. Me pueden buscar. Nosotros estamos aquí en las reuniones. Puedo presentarte muy fácil. Hay que llenar un formulario apenas. Pueden aprovechar este evento para poder captar más miembros de América Latina. Vamos a charlar después. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias. Tengo anotados a Vanda, Esteban y luego a los tres.

VANDA SCARTEZINI: Los tres. El trío. Yo tengo una pregunta y una conversa con ustedes acerca del arbitraje. En Brasil, .BR tiene una solución diversa que es un acuerdo con la Cámara de Comercio Brasil-Canadá, donde yo soy presidenta de la Comisión de Tecnología. Ellos son la mayor cámara de arbitraje de América Latina. ¿Qué hacen? Arbitraje más genérico. Colocamos un sistema ahora totalmente electrónico de arbitraje en línea que son abiertos para todas las otras cosas, como disputas entre empresas. Hay esta cuestión. A mí me interesaba mucho ver cómo podemos después irnos más a fondo y buscar una alternativa que quizá

ligábamos la universidad donde yo gestiono con ellos, con ustedes, para que tengamos una solución para los que no pueden participar directamente de estos arbitrajes que son más caros, que son más difíciles.

En esta cámara sí hacemos disputa pero no solo disputa basada en marcas pero disputa basada en las cuestiones que son involucradas, un nombre que me pertenece y que no me pertenece, y que son robados... Estas cuestiones que no están basadas en las marcas. Vamos a conversar. Lo que quiero también hacer es que en Brasil solo Nivaldo... Ya hablamos mucho sobre esto, Nivaldo está [inaudible] aquí. Yo soy directora de Abes y otro director de Abes también es Paulo, que está aquí. Estamos empezando a traer más personas para aquí. Muchas gracias. [inaudible].

RODRIGO DE LA PARRA: Rápidamente, todavía tenemos varios anotados. Esteban, Lance Hinds y los tres. Por favor.

ESTEBAN LESCANO: Gracias, Rodrigo. Esteban Lescano, de CABASE. Simplemente comentarles, aprovechar este encuentro de la comunidad para comentarles que este año, en el 2017 en agosto, pudimos lanzar lo que fue la Diplomatura de Gobernanza de Internet. La

Diplomatura de Gobernanza de Internet es un proyecto de colaboración entre la Universidad de San Andrés, el CETIS, el Centro de Tecnología y Sociedad de esa universidad, y CABASE. La verdad es que contamos con más o menos 30 estudiantes de muchos países de nuestra región, profesores internacionales como Laura [inaudible], Tatiana Tropina, [inaudible], Lucas [inaudible], por señalar algunos.

La Diplomatura apunta a ser un lugar de reflexión académica sobre temas de gobernanza de Internet en nuestra región, de formación de futuros líderes y buscando la participación, el *engagement* de más miembros de nuestra comunidad. La verdad es que también aprovecho para agradecer a todas las organizaciones que apoyaron esta iniciativa como ICANN y LACNIC, y a todos los miembros del consejo asesor, muchos de los cuales están aquí pero la verdad es que gracias por ese apoyo la diplomatura salió muy bien. Los estudiantes quedaron realmente muy contentos. Hemos recibido muy buen feedback. Apuntamos a hacer otra edición en el año 2018. Es una iniciativa entre el CETIS de la Universidad de San Andrés y CABASE, y no solamente está abierto a argentinos sino también a toda la comunidad de Latinoamérica y el Caribe. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Esteban. Un consejo asesor de primera línea sin duda. Lance Hinds, por favor, de Guyana.

LANCE HINDS: Gracias, Rodrigo. Quisiera volver a la primera presentación que tiene que ver con la economía digital. Fahd, la región que usted cubre en los distintos niveles económicos, y estoy hablando específicamente de política y de hacer las políticas. ¿Ustedes tienen la idea o tienen la sensación de que quienes formulan la política contribuyen significativamente a la economía a nivel nacional? Gracias.

FAHD BATAYNEH: Este informe se emitió hace dos semanas. Nosotros se lo mandamos a nuestras partes interesadas en la región. Todavía no tuvimos la posibilidad de hablar con varios de ellos porque esto ocurrió hace dos semanas pero puedo decirles que si tomamos el informe anterior, el de ponerle grasa a las ruedas de la economía de Internet, podemos ver que hay varios países poco representados. La primera pregunta es por qué nuestro país no está representado. Nosotros les explicamos la metodología y para países que sí aparecían en el informe, algunos de ellos estaban contentos con los resultados, otros no. El mensaje es que para los que no están contentos, incluso si el país no está bien posicionado en el informe uno puede seguir

yendo hacia delante en la economía digital. Esta economía puede contribuir muchísimo al desarrollo de la economía general pero puedo decirles que vamos a seguir intentando con el estudio actual ver si podemos convencer a quienes formulan las políticas de que tengan un enfoque diferente. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias, Fahd. Gracias, Lance. Rápidamente, ustedes tres y luego Óscar Robles para cerrar, por favor.

ORADOR DESCONOCIDO: Sí, Rodrigo. Muchas gracias. Rápidamente, para contarles que el 16 de octubre lanzamos el primer centro de estudios en gobernanza de Internet de una universidad muy prestigiosa en Lima, Perú. Es una iniciativa que contó el apoyo de la ICANN. Daniel Fink nos acompañó para la inauguración del centro y dentro de las actividades que estamos pensando realizar y organizar está la conformación de un consejo consultivo internacional para lo cual vamos a lanzar una convocatoria y evidentemente todas las expresiones de interés de aquellas personas que quisieran aportar a la academia desde el punto de vista de sus conocimientos, compartir y desarrollar capacidades, el tema de *capacity building*, que para nosotros en LACRALO es muy importante, es fundamental. Los invitamos a formar parte de esta iniciativa y de otras actividades adicionales que

prontamente vamos a compartir con ustedes. Por mi parte es todo. Gracias.

HUMBERTO CARRASCO: Muy cortito. Solo para anunciar que tenemos el roadshow en Chile el 22 de noviembre con ICANN, con NIC Chile. Eso es todo. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Óscar, por favor.

ÓSCAR ROBLES: Gracias, Rodrigo. Óscar, de LACNIC. Solo un mensaje para las mujeres, para el 30%-40% de este salón. Tenemos una iniciativa a la que le está dando especial atención el directorio precisamente que es la de promover la participación de las mujeres en nuestra vida, en la vida de LACNIC. Una de las vías a través de las cuales queremos propiciar esa participación es a través de una base de datos de mujeres que tengan algún interés de participar en nuestros eventos o conocimientos sobre alguno de los temas que se discuten en nuestros eventos. Las invito a que se suscriban a la lista IT Woman. Está en la página de LACNIC la lista. También a la base de datos que LACRALO nos ha apoyado a compartir de mujeres. Es para nosotros muy

importante el tener referencias de personas para buscar cómo nutrir a nuestros eventos con esta diversidad.

VANDA SCARTEZINI:

Gracias. Hablando de esto, DNS Women está en ICANN desde 2009. Es un programa de formación de mujeres para tornarse revendedoras de dominio en todo el mundo. Ayer en nuestro evento hicimos dos formalizados. Un *Chapter* de Perú y un *Chapter* de Islas del Pacífico. Tenemos gente entrando de África, de Latinoamérica. Las invito a todas a que entren en contacto con nosotros en DNS Women. Estamos a disposición para esta capacitación en la industria del DNS. Quiero agradecer la presencia de todos. Estamos muy contentos con cómo está aumentando la presencia en nuestros eventos. Estamos muy, muy, muy, muy contentos de que ya hay personas de todos los lugares del mundo, sentados mirando lo que estamos nosotros haciendo. Quiero agradecer mucho. Los invito al próximo LAC Space que va a ser quizá en Puerto Rico. En Puerto Rico los avisamos de la fecha completa y todo. Muchas gracias por todo.
[inaudible]

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]