

---

SINGAPUR – Espacio de Latinoamérica y el Caribe en las reuniones de la ICANN

Martes, 25 de marzo de 2014 – 16:45 a 18:15

ICANN – Singapur, Singapur

... proyecto que se llama “el espacio de LAC en la reuniones de la ICANN”.

Todos aquellos que hablan español pueden continuar en español, tenemos auriculares, tenemos interpretación. Vanda va a presentar a unos invitados especiales, que amablemente aceptaron nuestra invitación.

VANDA SCARTEZINI:

Como lo gente tiene poco tiempo para decirnos porque tienen otros compromisos, tenemos dos invitaciones hoy porque la idea de este espacio LAC, cuando no estamos en nuestra región es simplemente hablar con la gente de la región para entender qué están haciendo, cuáles son las oportunidades de negocios que tienen y si quieren operar en nuestra región que sepan con quién pueden trabajar, ver cómo podemos ayudarlos a ingresar, etc.

Esa es la idea.

Entonces tenemos aquí al primer invitado Edmon Chung de “.asia”. Como tienen poco tiempo, le voy a dar la palabra y después le voy a dar la palabra a Edmon.

---

*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.*

EDMON CHUNG:

Gracias Vanda. Gracias por invitarme. Le pido disculpas porque puedo quedarme poco tiempo acá. De hecho, el hecho de ver esta reunión nos inspiró a organizar también una reunión para Asia-Pacífico, por lo tanto estamos tomando el ejemplo de ustedes y la razón por la cual tengo que irme es porque tenemos nuestro propio espacio de Asia-Pacífico que tiene lugar al mismo tiempo a las 5 de la tarde.

Por lo tanto tengo que ir a esa reunión.

Voy a empezar dándoles quizás un poco de información acerca de lo que ha estado haciendo “.asia” y cuáles son algunas de las cosas que estamos considerando en términos de la perspectiva regional y quizás después pueda responder algunas preguntas.

.asia es quizás, yo sigo llamándonos “un nuevo gTLD”, aunque estábamos en una ronda un poco más inicial, comenzamos a operar en el año 2007-2008, por lo tanto ya hace unos seis años que estamos trabajando.

.asia es una organización sin fines de lucro, desde nuestro lanzamiento pudimos armar nuestros procedimientos, devolver las utilidades a proyectos de la comunidad que apoyan el desarrollo de internet, y la adopción en toda Asia. Entonces algunas de las cosas que continuamos apoyando incluyen la iniciativa de una laptop por niño, una PC en toda Asia, enviamos laptops a pueblos rurales a toda Asia. Esta es una de las cosas que hacemos.

También apoyamos el movimiento en toda Asia y distintos fondos y subvenciones con el desarrollo de “.asia” incluyendo el ISIF que es uno



---

de los premios que se mencionó en la ceremonia y hoy tuvo lugar la entrega de premios.

Es el Fondo de innovación de la sociedad de la información. ISIF.asia

Que es una especie de proyecto de investigación y desarrollo, que implementaron APNIC y “.asia” y algunos otros socios.

Hay otros proyectos interesantes que están en curso, más allá del “.asia” propiamente dicho que incluye la posibilidad de reunir a toda la comunidad desde el 2010- si no me equivoco – si desde el año 2010 ayudamos a crear la Secretaría para el IGF de Asia-Pacífico y también apoyamos a distintos (...) y utilizamos los eventos de la IGF.

Habrán visto un grupo de alumnos universitarios con una remera verde, ellos son la próxima generación de la ICANN y es una iniciativa que apoyamos junto con la ICANN en este momento. Es una iniciativa junto con una iniciativa que se llama “Net misión” y lo pueden buscar en net mission.asia.

En términos de nuestras operaciones, una de las cosas importantes que ha experimentado “.asia” en el transcurso de los años, es que cuando lanzamos y sé que ahora van a lanzar “.lat”, el primer año la mayoría de las registraciones provinieron de los Estados Unidos y Europa en realidad. Después de tres años de mucho trabajo, de conectarnos con los registradores en Asia y de desarrollar la capacidad para los registradores en Asia, puedo decir con alegría que pudimos dar vuelta esta situación y ahora tenemos más del 60% de las registraciones que provienen de la región.



---

Esto demuestra un enorme crecimiento para nosotros también. Y creo que forma parte del desarrollo de “.asia” en términos de desarrollar la industria en la región.

Quisiéramos o estamos contentos por el hecho de haber podido apoyar esto, finalmente, un punto interesante a medida que continuamos avanzando es que logramos reunir a la comunidad de internet en Asia. Una de las cosas en nuestra visión originaria era que si bien éramos solamente un dominio de alto nivel, nuestra visión era llevar este espíritu colaborativo de internet a otras áreas, a otras industrias en toda Asia.

Estamos muy entusiasmados en realidad porque a partir de este año, fuimos designados como Secretaría, por lo tanto ahora somos la Secretaría de los premios a las películas, que es el premio Oscar para Asia. Lo venimos apoyando hace unos años, pero este año se produjo un cambio significativo. Antes esto era llevado a cabo por el Festival Internacional de películas de Hong Kong, desde que empezamos a participar llevamos este espíritu de colaboración a esa industria y el premio de este año, que tendrá lugar el jueves, y no voy a poder estar, porque voy a estar en el Foro Público. Pero el evento de este año es de hecho una colaboración entre el Festival de cine de Hong Kong, el Festival de cine de Tokio y el Festival de cine en Losang, Corea. Y esperamos llevar esto más allá aun.

Y este es un modelo que “.asia “ exportó a esa industria.

“.asia” en términos de nuestros antecedentes está formado por ccTLDs de toda la región. Este es el componente principal en términos de membrecía. Tenemos 30 miembros en toda Asia y estamos llevando ese



---

modelo a los Premios al Cine de Asia y esperamos desarrollar un proyecto de colaboración. Por supuesto yo estoy muy entusiasmado por la industria del espectáculo –supongo- pero además nuestra visión es llevar el espíritu de colaboración de internet y de la Gobernanza de internet a otros campos en la región también.

Gracias.

VANDA SCARTEZINI:

Gracias Edmon. Es muy interesante hablar con los jóvenes que están por aquí, son personas brillantes y es muy interesante.

“.asia” auspició esta vez a las mujeres DNS y fue todo un éxito.

Muchas gracias. Le doy ahora la palabra a próximo orador.

Muchas gracias.

YUDHO GIRI SAUCHYO:

Voy a tratar de hablar más despacio que Edmon. Yo soy Yudho de Indonesia, miembro de un dominio, Gerente General de APTLD. Estoy hablando aquí en lugar de la persona que iba a hablar. Preparé algunas diapositivas, son pocas, no se preocupen, solamente tengo 15 minutos.

Este es el panorama de los nombres de dominio asiáticos.

¿Cuáles son los temas? Vamos a sacar el perfil de Asia en internet. Los usuarios de internet en todo el mundo, la próxima diapositiva por favor.

Asia es el hogar del 44% de los usuarios de internet en todo el mundo.

Y podemos – ¿Podemos pasar a la próxima diapositiva por favor?



---

Y podemos ver que América Latina y el Caribe representan el 10,4% no sé si tienen tantos TLDs en América Latina como la zona de Asia-Pacífico.

Vamos a tener un foro de todos los TLDs y todos los ccTLDs.

Si se fijan en las tablas, Asia es el hogar de más de mil millones de usuarios de internet.

La próxima por favor, para pasar rápidamente. La próxima.

Nosotros somos el hogar, el lugar donde viven más de mil millones de usuarios.

En América Latina y el Caribe todavía tienen mucho trabajo por hacer.

La próxima diapositiva.

Pero si se fijan en la penetración de internet, si bien estamos bastante bien en cuanto a la cantidad de habitantes, si bien la cantidad de usuarios de internet es alta, no tenemos una buena tasa de penetración de internet.

La anterior por favor.

Podrán ver que Asia, tenemos solamente 27,5% de penetración de internet, un porcentaje más bajo del que tiene ustedes en América Latina y el Caribe.

En donde la penetración es del 42 -más del 40%- es la tasa de penetración de América Latina y el Caribe.

Entonces esto es Asia, tan grande, desde Arabia Saudita, Rusia, Mongolia, China, y luego tenemos Indonesia en donde hay más de 17 mil



---

islas, y también en donde hay más de 500 idiomas diferentes en Indonesia, más de 500 Municipalidades. Esta es la tabla para el año 2012. China como ustedes saben, es el país más grande de Asia y del mundo quizás también, junto con India.

Y luego tenemos a Japón y mi país, Indonesia, está en el cuarto lugar, por el momento tenemos más de 70 millones de usuarios de internet. Estas (...) están desactualizadas son de 2012, no sé si ustedes tienen una experiencia similar, pero lo que ocurrió en 2007, teníamos solamente 2 millones de usuarios de internet, pero en un año llegó a 20 millones, subió más de 10 veces.

¿Por qué? Porque simplemente nuestro Ministro de información y comunicaciones pidió que bajen el precio de internet para que la gente pudiera acceder a ese servicio.

Ahora en Indonesia uno puede tener una conexión de banda ancha para internet de 6 megabits por segundo, por sólo 15 dólares mensuales, solamente las grandes ciudades, en las zonas remotas rurales no es así.

Acá tenemos algunos datos de ccTLDs, Corea aproximadamente 1 millones, Japón 1,3, China 7,8 millones, India 1,7 millones, Irán, nuestros colegas de Irán acaban de festejar que llegaron a 500 mil, Singapur, acá, nuestro lugar para la ICANN 155 mil, Hong Kong 166 mil, Malasia 201 mil y en Indonesia tenemos 111 mil.

Podrán ver que tenemos una brecha digital. Por un lado, tenemos a China con más de 500 millones de usuarios de internet y por otra parte, tenemos a (inaudible) que antes era parte de Indonesia, en donde solamente hay 10 mil usuarios.



---

Entonces la brecha digital existe.

En términos de penetración Corea del Sur tiene 82% de penetración de internet pero en (inaudible) la penetración es solamente 0,9%, en (inaudible) es solamente un 1%. Por lo tanto allí también vemos la brecha digital.

Supongo que también existirá la brecha digital en América Latina y el Caribe, también tenemos (...) no se puede acceder a Facebook en (...) en China.

En Pekín si; en Indonesia tenemos censura para pornografía y también para las apuestas on line, y para el contenido negativo, y también podemos tener variaciones en otros sentidos, por un lado Corea, Japón, tenemos distintos sistemas de registro, ellos pueden manejar sus propios sistemas de registros en el país, mientras que por otra parte tenemos algunos colegas en la zona de Asia-Pacífico en donde deben (tercerizar) el sistema de registro simplemente porque no tienen la capacidad para manejar ellos mismos el sistema. En términos de UDRP también tenemos diferencias en Asia, Corea y Hong Kong. Son dos países maduros y que tienen su propia política de UDRP, en estado inicial está Indonesia, el año pasado lanzamos la política de UDRP.

Por lo tanto ahora lo podemos hacer en nuestro propio país, podemos ocuparnos de UDRP nosotros mismos. Adoptamos las reglas de la ICANN y las prácticas de la ICANN.

Pero verán también que en ccTLD en Asia simplemente hay que decirles que vayan a WIPO.

Si hay UDRP ese no es un tema de los registros sino de los registradores.





---

La función es simplemente mantener el DNS, el sistema, etc. Y el próximo es la disponibilidad para las entidades externas.

Este es uno de los temas del que vamos hablar acerca de si deberíamos pedir que las entidades externas tuvieran sus nombres de dominio. Las entidades internacionales, vemos muchas variaciones. Por un lado tenemos “.tk”, tenemos distintos nombres de dominio, es gratuito, y también tenemos “.tv”, en Indonesia algunas estaciones de televisión prefieren utilizar “.tv”.

Y por otra parte, tenemos “.my” Malasia y “.id”. Nosotros somos conservadores.

Entonces, si quieren tener un nombre de dominio “.id”, mi nombre de dominio, etc. deben cumplir con ciertos requerimientos.

Tienen que enviarnos su identificación de ciudadano, tienen que enviarnos su identidad local, si es que son una empresa internacional. También deben enviarnos su nombre de archivo de texto, etc. Nosotros no chequeamos el contenido porque no somos un organismo de fiscalización ni somos el Ministro de Asuntos Interiores, pero si algo ocurre con el sitio web, si alguien se queja al Gobierno por el hecho de que este sitio web está haciendo algo malo. Entonces podemos saber con quién estamos tratando. Esa es la idea. Y estoy seguro que Malasia.my sigue el mismo paso.

En Indonesia “.id” actualmente tenemos muchos ccTLDs, (inaudible 1.31) es la palabra que utilizamos en Indonesia para referirnos a pueblos rurales. Estas para zonas rurales.



---

El modelo de negocios no es tan bueno, solamente las grandes ciudades en las zonas urbanas el modelo de negocios es bueno. El gris “net.id” es de la Asociación de ISP en Indonesia, Go.id es el Ministro de Comunicación e Información, y “mi” es para los militares.

Este es el crecimiento de los dominios, últimamente llegamos a 111 mil.

¿Cómo podemos superar la brecha digital?

No sé cuál es la experiencia en América Latina, pero esta pequeña camioneta es un ciber-café. Tenemos una iniciativa en Indonesia, queremos tener esta clase de camionetas en cada zona suburbana.

Si abrimos la camioneta, encontramos tres computadores aquí y tres acá, seis computadoras conectadas con internet y también tenemos camionetas 4x4, tenemos también un ciber-café en motocicleta, la idea es simple, les pedimos que vayan de un pueblo a otro.

Entonces, todos esos pueblos, los pueblos de agricultores, pesqueros, etc., conocen internet, obviamente es necesario primero poner contenido local porque algunos de estos pobladores no hablan inglés. Y en el caso de las ciudades o áreas en donde se accede por agua, tenemos lo que llamamos el ciber-café en barco.

Este barco va a de un lugar a otro para mostrar internet a los que viven en los pueblos.

Los pueblos en Indonesia que tienen el dominio de “.id” y también tuvimos que crear contenido para ellos para que se conozcan estos pueblos en internet para que figuren estos pueblos en internet.

Esto es lo que hicimos para socialización y promoción.



---

Y también cooperamos con Google, básicamente las PyMES tienen dominios gratuitos y presentan las solicitudes en forma gratuita, todo esto está patrocinado por Google, el contenido local es muy importante en nuestra región.

Eso es todo y esta es una breve introducción acerca de lo que hace “.id” para superar la brecha digital.

Si tienen alguna pregunta acá tienen mi dirección de email, pueden contactarse conmigo.

VANDA SCARTEZINI:

Gracias.

¿Alguien más quiere compartir algunas de las ideas o algunos de los problemas relacionados con los otros?

En Brasil, también tenemos algunos barcos en la zona del Amazonas. Esa área es la única que tiene un Gobierno electrónico que funciona, tienen esos barcos con internet, y circulan todo el tiempo, todos los días, cada medio día van, vienen a cada lugar.

Esa es la misma idea, pero también tenemos y creo que Tony es el que va a lanzar “.lac”, que esa es la idea de la región.

Eso es lo que vamos a tener para el futuro y Tony lo va a explicar más en detalle.

¿Alguien más?

Por favor diga su nombre.



---

CARROLL DOUGLAS: Mi nombre Carroll Douglas de Trinidad y Tobago. Soy becario. Tengo dos preguntas rápidas, una es sobre la presentación que fue tan rápida que quería asegurarme que está disponible on line, esa es la primera.

Y la segunda, quiero felicitarlo por lo que usted ha estado haciendo.

Desde la perspectiva de Trinidad nosotros no sabemos muy bien cómo implementar centros de acceso, son centros que o son móviles o son fijos. O quizás los dos. Donde uno pueda acceder en una zona rural o sin servicio. Esta era una observación muy breve. Gracias.

(MAVILO DEMINO): Soy Mavilo Demino de NCSG. Es muy interesante. Quisiera también tener acceso a la presentación si es posible y volver a verla. Una cosa es dar un medio o una plataforma para que la gente pueda tener acceso a internet en esas áreas tan remotas y la otra es la reacción de esa respuesta una vez que uno está ahí.

Es un paquete. Puede usted decirnos cuál fue la reacción si es que hay preguntas, si son curiosos, si lo usa ¿Qué nos puede decir de esto?

YUDHO GIRI SUACHYO: Gracias. En cuanto a la presentación, se las mandé al email que está aquí, así deberían poder recibirlo.

Las reacciones de los pobladores es que ustedes saben que la iniciativa WSIS para el año 2015 tiene una meta de que el 50% de nuestros pobladores tengan acceso a internet, a la información. Y lo que pasa en



---

Indonesia es que en estos días si uno no sabe cómo usar internet, no va a poder ser funcionario público, no va a poder registrarse; incluso para la escuela primaria o secundaria.

Porque hay que poder usar internet para registrarse para este tipo de cosas. También nuestro Gobierno tiene una nueva reglamentación para que en el año 2014 todas las compras en el Gobierno, tiene que usar un sistema de compras electrónico. Nosotros estamos trabajando muy duro para que la internet llegue por lo menos a las Municipalidades, a las capitales de las Municipalidades como mínimo. Y para los pueblos usamos este tipo de plataformas

Es muy simple. Si nosotros lo hacemos solamente en inglés, ellos van a estar interesados al principio pero después de una o dos semanas no van a estar más interesados. El contenido local es muy importante, a los campesinos les enseñamos cómo hacerlo, a los pescadores les decimos que conozcan el área donde los peces están ubicados para que puedan llegar allí utilizando el GPS en la pesca, todo este tipo de asuntos.

El contenido local es muy importante para este tipo de iniciativas y yo sé que el año pasado fui a India, tienen iniciativas similares, también ocurre para la salud electrónica; además de usar internet, lo usan en (inaudible) en un lugar en India.

VANDA SCARTEZINI:

Gracias. ¿Algún otro? Por favor Rodrigo.



---

RODRIGO DE LA PARRA: Ángela está preguntando si este modelo se puede implementar en América Latina o en el Caribe.

Quizás usted quiera responder esto.

YUDHO GIRI SUACHYO: ¿Por qué no? Vanda ya mencionó que internet se puede utilizar.

VANDA SCARTEZINI: La idea es si pueden compartir informaciones y cómo hacerlo, porque los detalles están allí. La gente dice que es fácil hacerlo pero cuando uno empieza hay muchos problemas y quizás lo que esta persona está preguntando es si puede compartir información con ustedes para poder hacerlo.

Yo creo que esta persona puede leer, ¿está el email ahí? El email está entonces, la gente puede contactarse con él y quizás tener una mejor interacción.

Gracias.

Gracias por venir Yudho. Habló muy rápido porque tiene otra presentación en otra reunión.

Le doy ahora la palabra a Rodrigo.

RODRIGO DE LA PARRA: Disculpen a todos porque hayamos empezado un poco al revés la agenda, pero estábamos aprovechando que teníamos a estos invitados especiales para que nos contaran un poco sobre la industria del DNS en



---

Asia ¿no? Y ahora es –si, vamos a – el siguiente punto en la agenda es poder platicar sobre algunas experiencias que hay en América Latina desde el punto de vista comercial, sobre la industria del DNS.

Nos acompaña Roger (Castigo) del NIC México, y nos va a presentar la estrategia comercial del NIC México.

ROGER (CASTIGO):

¿Qué tal? Buenas tardes. Como es una reunión de latinos, pues voy a hablar en español.

Entonces, si no es su primer idioma pueden usar la traducción simultánea, y bueno, en esta ocasión queremos compartirles nuestra experiencia con el desarrollo de la estrategia comercial de NIC México.

Un poquito de historia. Les comento que en 1989 el TEG de Monterrey que es la empresa madre de NIC México recibe la responsabilidad de la administración del ccTLD.mx.

Fue la primera organización de México en establecer la conexión directa a internet mediante un enlace con una Universidad del Sur de Tejas, obtuvimos la administración de la base de datos, y la administración de registros de dominios, y el WHOIS.

Con el desarrollo de la internet en México se crea ya formalmente el Network information Center México, como un Departamento del TEG de Monterrey encargado de la administración del registro y de la asignación de los nombres de dominio de internet.

Es responsable de la continuidad de la infraestructura y pues ya tenemos más de 300 mil clientes en el 2013.



---

Actualmente tenemos 700 mil nombres de dominios aproximadamente, y pues esperamos poder seguir creciendo.

Como mencionamos aquí en la gráfica, algunas estadísticas se procesan cada día 700 millones de consultas, y pues esas consultas son soportadas por nuestras –las nubes DENICAS que están distribuidas en por lo menos ocho localidades geográficas.

Siguiendo el desarrollo de internet, siguiendo las tendencias de la industria, pues vemos que no vimos en la necesidad de dividir NIC México en dos inicialmente. Entonces fue que creamos dos unidades de negocios alrededor del “.mx” como una estrategia de crecimiento y sustentabilidad financiera porque nos habíamos dado cuenta de que gastábamos muchos recursos en tratar de atender a clientes fundamentalmente diferentes con un mismo juego de políticas y con una misma regulación.

Entonces adoptamos la estrategia del modelo “registrars-registries”, este modelo nos permite ofrecer al usuario el servicio que necesita. En ese momento teníamos el surgimiento del –le llamábamos en ese entonces – el distribuidor de nombres de dominio, el que registraba dominios para alguien más.

Generalmente era un desarrollador de páginas web o alguien que ofrecía acceso a internet, un ISP pequeño, y eran los encargados de registrar los nombres de dominio para sus clientes.

A ellos los operábamos mediante –podríamos decir – un parche en el sistema, que les permitía administrar con un poco más de facilidad un





---

portafolio pues mediano de nombres de dominio, en contraposición del que administraba uno o dos, nada más para su propio.

Eso nos permitía el adoptar el modelo “registrars-registries” nos permitió simplificar los procesos y enfocarnos mejor a cada tipo de cliente y satisfaciendo sus necesidades específicas.

Algo que adoptamos como lineamientos para el establecimiento de nuestros “registrars” era que no íbamos a competir con los otros “registrars” que trabajaban en el mercado.

Nunca ofrecimos, y hasta ahora no los ofrecemos, los servicios que ofrecen ellos, como es el “hosting”, desarrollos de páginas web, seguimos sin hacerlo, no tenemos plataforma para “resellers”, solamente el registrar es el que atiende directamente a los clientes. Y no imponemos las tarifas al público, de hecho nuestro registrar es el más caro de todos.

Tratando de promover el crecimiento de los otros “registrars” que están en el mercado. Lo que tratamos de hacer es hacer una diferenciación por la calidad del servicio y pues eso de alguna forma nos ha mantenido en la preferencia del público. Todavía tenemos un poquito menos del 50% del mercado de nombres de dominio “mx” en nuestro registrar.

El modelo del “registry” incluye un modelo tarifario preferencial para los registrar, que les permite obtener descuentos por volumen, o cuando ellos pueden acercarse a nosotros a pedir algún precio especial cuando van a desarrollar alguna campaña para fomentar el registro de nombres de dominio. O sea, ellos se comprometen a mantener un cierto volumen



---

de registro, o sea alguna inversión en promoción, pues pueden tener acceso a un esquema de precios preferencial.

Y bueno, a partir de un tiempo a la fecha pues nos hemos visto en la necesidad o hemos tenido la inquietud de diversificar las fuentes de ingreso de NIC México para no depender exclusivamente del “.mx”

NIC México es una organización completamente privada. Afortunadamente no hemos tenido ningún roce con el Gobierno mexicano, pero pues hemos sabido pues situaciones que se han presentado en cuanto pues el Gobierno toma control del ccTLD.

Entonces la estrategia de conservación de la operación de NIC México es tratar de diversificar las fuentes de ingreso para no depender exclusivamente del “.mx”.

Y eso nos permite también aprovechar al máximo la infraestructura instalada, la “expertise” y todas las capacidades de NIC México y pues capitalizar toda la experiencia que hemos adquirido con la administración del “.mx”, pues en otros proyectos.

Entre los proyectos estratégicos pues les mencionamos ofrecer abiertamente al público los servicios para la operación de un “registry”, nos hemos acercado a algunos ccTLDs de la región y pues afortunadamente pudimos obtener una sociedad con el (...) para proveer el servicio de “backend” del “registry” de la propuesta del “.lat” a que se refería Vanda hace un momento.

Y pues también hemos tratado de aprovechar la infraestructura para incursionar en nuevos mercados y servicios, algo –pues ahorita estamos trabajando en facturación electrónica, que les comento que es



---

fundamentalmente muy parecido al negocio de nombres de dominio, de hecho, cuando hicimos la presentación del proyecto interno dibujé un diagrama del “registry-registrar” y para pasarlo al modelo de facturación electrónica solamente le tuve que cambiar las etiquetas porque la estructura de la operación es muy similar.

Es compatible con el modelo de nombres de dominio, requiere una administración centralizada, alta disponibilidad, experiencia en protocolos de internet, en protocolos de encriptación, y pues todo eso forma parte del “expertise” que hemos adquirido con la administración del “.mx”.

Para finalizar, pues quiero dibujarles el desarrollo, la evolución que ha tenido NIC México, de un principio que era una aplicación, una empresa monolítica que hacía todo. Teníamos la administración del DNS, la administración de las direcciones IP en México, atendíamos usuarios finales, atendíamos distribuidores pequeños, todo dentro de una misma –todo estaba en una misma caja-

Al poder identificar clientes fundamentalmente diferentes, pudimos hacer una división en tres entes diferentes, diferenciados dentro de la empresa donde tenemos el logo de color negro que es el “registry” que atiende a los distribuidores, el óvalo en color blanco que es el “registrar” que atiende a usuario final, y el LIAR México que es el encargado de la administración de direcciones IP.

Conforme fuimos avanzando en el desarrollo de la empresa, pues pudimos diversificar la actividad económica y pues surgió de forma natural tratar de ver a NIC México como un corporativo que daba soporte a las tres divisiones y unidades de negocios.



---

Hicimos un “rebranding” un cambio, una evolución de la marca de NIC México para poder englobar las diferentes unidades de negocio.

Cuando pudimos tener acceso a nuevas oportunidades fue que ya pudimos obtener el contrato para operar el “backend-registry” del “.lat”. Pues vemos otra unidad de negocio ahí.

Como una consecuencia de esta diversificación de la actividad pues vimos que teníamos que hacer algo con el “registrar”, porque todavía estaba asociado directamente con la marca del “.mx”.

Entonces hicimos ahí también una evolución del “registrar”. Hubo un cambio de marca y aquí es donde entra AKIQUE que es la marca comercial ahora de nuestro “registrar”. Ese registrar ya lo acreditamos con ICANN, entonces ya podemos traer nombres de dominio genérico en nuestro “registrar” y esto va de la mano con el proyecto del “.lat” para poder llevar el “.lat” dentro de nuestro “registrar”.

Esto nos permite pues ya tener una mayor flexibilidad al poder llevar al público, pues nuevas opciones para nombres de dominio, que posiblemente hubieran estado un poquito pues difícil de que pudieran acceder a ellas, pero manteniendo los fundamentos de AKI sin cambio, o sea tratando de no competir directamente con esos distribuidores, con no ofrecer los mismos servicios que ellos. Por el momento nos enfocamos solamente en la actividad de nombres de dominio. Y nos falta la división nueva, la de facturación electrónica, que también tiene un componente estilo “registrar-registries” porque es una entidad certificadora que permite, pues le llaman una validación electrónica de los comprobantes fiscales, y también tiene un componente que atiende



---

al usuario final que pues sería el encargado de proveer el servicio de facturación electrónica al usuario final.

Pues, esta evolución nos ha llevado –pues digo yo – llevo doce años en NIC México y pues me tocó ver pues casi todo el desarrollo, ha sido muy interesante, hemos ganado una buena experiencia con eso y estamos pues en la mejor disposición de compartirlo y colaborar en lo que esté a nuestro alcance.

Y pues, muchas gracias.

VANDA SCARTEZINI: Hay pregunta. Por favor.

ANDRES PIAZZA: Cierto que hay participación remota. Soy Andrés Piazza para el record.

Mientras Roger explicaba el área de dirección de IPM preguntaban algunas personas en privado ¿Qué pasa? Pero cómo México maneja las direcciones IP?

Entonces hay un capítulo que me aparece que vale la pena explicarlo de registros nacionales.

Si quieres lo puedes explicar tú, no sé, como quieras.

ROGER: Pues creo que podrías estar tú mejor enterado de eso.



---

ANDRES PIAZZA:

No quiero robar el objetivo principal de la exposición, solamente me dedico un segundo a detenerme a explicar cómo es esa estructura, cómo es que México tiene en el NIC un registro de direcciones IPs.

Y aprovecho – no está Katy en la sala ¿no? Porque en realidad la historia es más o menos así. ARIN era el registro de América, de todas las Américas de direcciones IP antes de que NIC México y NIC Brasil tuvieran direcciones IP.

Ellos obtienen la condición de registros nacionales de direcciones IP, lo que hoy son los (“nerds”), cuando desprenden sus direcciones de ARIN. O sea obtienen sus direcciones de ARIN o incluso –esa parte de la historia no la tengo- a lo mejor Tony o alguno de los más experimentados me pueda decir. No sé si no la tienen directamente desde IANA a las direcciones que obtuvieron México y Brasil.

Luego LACNIC es un proyecto de la comunidad cuando se necesita la cuarta región, hace aproximadamente 15 años empieza esta evolución y México y Brasil eran dos entidades que estaban consustanciadas con la creación de LACNIC, entonces, son preexistentes a LACNIC y ayudaron a crear LACNIC.

LACNIC tiene seis miembros fundadores, y hoy tiene más de 3200 miembros, todos los ccTLDs hoy son miembros de LACNIC, pero en su momento NIC México y NIC Brasil empujaron a la creación de un RIR, se creó un RIR para Latinoamérica y Caribe, o una parte del Caribe, y la estructura para México y Brasil quedó distinta a la de todo el resto de los países, quedó con un registro regional y un registro nacional.



---

Las direcciones las tiene LACNIC, se las sub-asigna a México en este caso, y a Brasil en el caso de las direcciones de Brasil, y ellos son los que ejercen la operación, como bueno, aquí lo está explicando Roger.

Las políticas para asignación son las mismas que la región de LACNIC. Estas reglas que se usan en los RIR están también la misma definición que los nombres de dominio. Policy y operación, son dos cosas distintas y “over side” es la discusión enorme que estamos teniendo en esta reunión.

En cuanto a operación en este caso, México tiene la operación, pero Policy lo hace la comunidad de LACNIC, no el staff, no los empleados, en las reuniones de los foros de Política.

Me parece que con eso resumí las preguntas que me hicieron en algunos casos por chat. Así que no sé si Roger quiere continuar y no distraigo más el eje de atención.

ROGER: En el punto de las IPs no tengo nada que agregar. No sé si tengan alguna pregunta.

(INAUDIBLE) ....de Brasil. Cuánto representa hoy los otros negocios en NIC México?

ROGER: Muy, muy poco. Pero porque estamos empezando. Es digamos, en cuestión de presupuestos de ingresos, por ejemplo, es una fracción muy



---

pequeña en comparación con lo que representan los nombres de dominio.

ORADOR DE BRASIL:

Yo defiendo mucho este punto (hablando en portugués) porque el movimiento de internet en algún momento deberá (...) los productos para eso.

¿Con relación a la facturación electrónica, servicio prestado a empresas, a pequeños, de facturación electrónica? No comprendí.

ROGER:

Es en el esquema para México de facturación electrónica está formado por dos entidades que son las que ofrecen los servicios. ESTAD que es el Ente Regulador que es el servicio de administración tributaria, y ese asigna un certificado a empresas que van a actuar como verificadores de facturas.

Y debajo de esos certificadores de facturas están los emisores de facturas. Un contribuyente contrata un servicio de facturación electrónica y el proveedor de esa facturación electrónica tiene que a su vez, contratar a un agente verificador que le va a imponer un sello digital a sus facturas.

En algunos casos puede tratarse de la misma organización, pero son dos funciones diferentes, y en el caso de NIC México vamos a implementar las dos. Vamos a tener el organismo, el ente certificador y el ente emisor también.



---

ORADOR DE BRASIL: Perfecto. Última pregunta es que la parte de certificación que tiene, tienen un pensamiento en hacer esto que sea compatible a (inaudible) porque –o certificado electrónico si tiene normalmente, en Brasil tenemos un problema que es nacional, no hay compatibilidad para “trocar” por ejemplo con México o con otros países, con Sudamérica para que haya reconocimiento de los certificados electrónicos. Estoy pensando algo para después para hacer, porque en el futuro será muy necesario.

ROGER: Pues –

VANDA SCARTEZINI: Si pensamos en toda la “troque” en Latinoamérica de negocios, el cambio de facturación que son reconocidas con la certificación digital de una lado para otro, hay muchos problemas con esto porque usted tiene una certificación central ¿no? Y la certificación central en nuestro caso está involucrada solamente el grupo de Brasil, así que empezamos a colocar apoyo para Paraguay, por ejemplo, pero no son compatibles cuando uno intenta hacer un intercambio de facturación con servicios, algo de esto.

Por ejemplo porque estamos involucrados en el Mercosur.

Entonces, que con esto también la pregunta me parece interesante porque esto para Latinoamérica, por ejemplo, a futuro, me parece que empezas a hacer servicios afuera.



---

Cuando pienso por ejemplo en el área de Los Andes, que ahora están juntas, me parece que sería una cosa muy interesante tener algo más abierto que pueda haber una compatibilidad con los demás.

ORADOR DE BRASIL: Es más un desafío para que se estudie para un futuro próximo. Algo que sea compatible en Latinoamérica, en América Latina toda, inicialmente –

ROGER: Sería un esfuerzo muy interesante de alguna forma homologar los sistemas y los criterios para la emisión de comprobantes fiscales, porque lo que sucede ahorita es que cada país tiene sus propias reglas y sus propios requerimientos.

VANDA SCARTEZINI: Pero como son protocolos ¿no?

ROGER: Claro –

VANDA SCARTEZINI: Son cosas que se podrían pensar en hacer algo más latinoamericano. Me parece que es un trabajo en este sentido.

ROGER: Si.



---

VANDA SCARTEZINI: Muchas gracias. Muy interesante. Olga!

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias Vanda. Tenemos una pregunta remota de Juan Manuel que pregunta qué porcentaje de IPs y de dominios tienen los usuarios de internet frente a las empresas, la proporción entre empresas y usuarios.

ROGER: ¿Qué será? Me temo que no tengo el dato. ¿Tú tienes alguna idea? ¿Qué porcentaje tienen empresas e individuos?

Tengo la – o sea – si tengo el dato, porque si está. Hay una –cuando se contrata el nombre de dominio dices si eres una persona moral o una persona física. Pero desafortunadamente no tengo el porcentaje ahora.

RODRIGO DE LA PARRA: Bueno. Lo producimos y se lo enviamos a Juan Manuel.

VANDA SCARTEZINI: ¿Alguien? Si no, podemos pasar al otro.

ROGER: Bueno. Hay otras dos secciones que quisiera aprovechar que estamos aquí para platicar. Una de ellas es qué podemos hacer para mejorar este espacio en las reuniones de ICANN. Un poco de retroalimentación, algunas ideas que tenía por ahí el grupo. Y después mostrarles rápidamente en los últimos minutillos, una actualización en qué va la estrategia.

---

Pero antes de eso, como el enfoque que estamos haciendo en esto es comercial y de negocios, creo que tenemos potencialmente dos personas que nos pueden ayudar acá.

Tony, si quieres platicar un poco sobre las actividades, o sea sobre el “.lat” o actividades en tu (inaudible) sería útil y después también nos acompaña Osvaldo Novoa de GNSO que si también tienes chances de compartirnos las actividades en las que están metidos en el GNSO.

Entonces, cualquiera que quiera empezar.

(TONY):

Bueno. Antes que nada, a ver, ¿Con qué podemos empezar? La primera inquietud que yo traería dentro del espacio de LAC es el tema de los “registrars”. ¿Puedo hablar de eso Rodrigo?

Nosotros estamos haciendo una experiencia en la Argentina, no muy exitosa hasta el momento, de inscribirnos como “registrars” acreditados en el ICANN.

No es una tarea muy sencilla, les voy a resumir algunos datos para que se den cuenta. No es que les quiero contar una penuria de nuestra organización, sino que siempre hablamos de la necesidad de expandir las actividades de ICANN, las oportunidades de ICANN a las regiones en desarrollo.

Y si bien ese es un objetivo que comparto y que es importante, no siempre es tan fácil hacerlo.

En el caso de convertirse uno en un “registrar”, vamos rápidamente a resumirles qué es lo que nosotros encontramos.



---

Primero hay una barrera económica de cierta significación, ya que hay que pagar un cargo de aplicación para ser un “registrar” de 3.500 dólares, un cargo de 4.000 dólares que es un canon anual que después se repite, año a año; hay que tener la seguridad, dar la seguridad y comprobada, de poder acceder a un fondo de 70 mil dólares a sola firma de un banco y contar con un seguro de riesgo comercial de 500 mil dólares a favor del proyecto que uno está iniciando.

Encima de eso hay un FI variable, o sea un canon variable que no está especificado, pero que cada trimestre viene una factura que es un porcentaje de la contribución del sector de los “registrars” a las operaciones de la ICANN.

Eso ni siquiera lo he podido dimensionar porque es variable.

Y después cada nombre que se venda, siendo “registrars” uno vende nombres de dominio, un porcentaje –si bien no es alto- pero un porcentaje de ese valor, también hay que abonarlo a la ICANN como una especie de bueno, de comisión –no sé cómo definirlo-

Lo cual es de cierta significación pensando que uno no arranca en América Latina, al menos en el caso nuestro. Nuestra expectativa no es vender 1 millones de nombres en seis meses.

Podríamos definirnos como un proyecto PyME, de pequeña y mediana, no empresa, sino organización en este caso, pero el camino es un poquito empinado ¿no? Para lograr esto.

Y después, la otra cosa que encontramos es, hay un cuestionario muy extenso para completar en la aplicación para convertirse en “registrar” que tiene que ver con la parte técnica, donde se requiere al postulante

---

describir la arquitectura de su sistema, bueno, hay que entregar una cantidad de información técnica, el postulante a la ICANN, pero resulta que no hay una especificación técnica de la ICANN hacia el postulante que le diga “usted para ser “registrar tiene que contar con un servidor de tales características, con un software que cumpla tales funciones, que maneje tales protocolos”.

No hay nada. El ICANN al contrario, exige que uno le explique cómo va a funcionar técnicamente como “registrar”

Bueno. Es una cosa increíble porque es casi como que uno va a tratar de contratar una franquicia, de ser un (franquiciante), pero la especificación de lo que tiene que cumplir no está.

Entonces yo esto lo he hablado mucho con Rodrigo. Lo comento hoy, ya que estamos un poco aquí en familia, de LAC. Por si alguno se le ocurrió alguna vez interesarse en este tema o si tienen conocidos que están interesados.

Creo que las barreras de entrada son considerables y quizás injustas porque pensemos que no es que uno con cada nombre de dominio que venda, por ejemplo, con un “.com” va a ganar 100 dólares y bueno, con poquitos nombres rápidamente pago esto.

El mercado tiene “players” dominantes como el caso de GoDaddy o INOM que tienen millones de usuarios y clientes, que están vendiendo con un “proffit” de 1 dólar o 50 centavos por nombre. Eso desde ya es muy difícil competir contra ese tipo de “players” ya instalados y que dominan el mercado.



---

Lo que se puede hacer en –digamos – un “registrar” en nuestra región, el valor agregado que puede llevar es atender a sus clientes en su idioma y darles un servicio personalizado, cosa que en GoDaddy no van a tener porque van a hablar siempre on line con un portal.

Pero, para poder introducirse en un negocio en esas condiciones, es realmente muy, muy complicado.

O sea, no la hacen fácil, concretamente.

Entonces me pareció importante, ya que LAC STRATEGIC GROUP, creo que se enfoca a mejorar todo esto, me animé a comentarlo.

VANDA SCARTEZINI:

Me parece muy interesante porque te digo que en Brasil tenemos tres – tamaño de Brasil, no hay más que tres “registrars”. Los demás que empezaron el proceso desistió la mitad porque fue difícil o muy caro. Otros que estaban como “registrar” salieron, pararon con su trabajo porque no era rentable ¿no?

RODRIGO DE LA PARRA:

Si. Quería agradecerte que hayas sacado el tema porque es parte justamente de la línea de estrategia que tenemos. Y si, el caso de lo que comenta Vanda del tamaño es –si lo ponernos en perspectiva completa – regional, existen cerca de mil registradores acreditados bajo el ICANN y en la región solamente hay 19.

Entonces esto me sirve para promover una sesión mañana a nivel global, en la ICANN hemos escuchado justamente esta preocupación y entonces



---

hay una sesión que se llama “Apoyando la industria del DNS en regiones sub-atendidas”.

Entonces la idea es que la comunidad o todos vayamos ahí a aportar, sobre todo en las regiones de países en desarrollo con ideas y estrategias para ver cómo es que ICNN puede considerar dar este tipo de apoyo, es muy importante que haya tanto en el Caribe, como en América Latina, ese tipo de industria y ver cómo lo podemos fomentar desde acá.

Muchas gracias Tony.

Oswaldo quieres – Ah! Hay una pregunta!

ERNESTO (GRIBALDO):

de NIC México. Sobre el dato de México tenemos tres “registrar” acreditados. Solamente y uno de ellos es nuestro, entonces los otros dos son realmente, podemos considerar los “registrars” que se han desarrollado en la región. Creo que es un tema bastante importante. Y algo también interesante es que ninguno de ellos está en esta reunión, o sea que están fuera de cualquier conversación que los “registrars” pueden tener en su grupo. Creo que es relevante tocar ese tema ¿no?

RODRIGO DE LA PARRA:

Muy bien. Pues entonces es miércoles a las 3.30, de 3.30 a 5 pm. En el salón Canning. No se lo pierdan.





---

Entonces, si ahora Osvaldo si nos quieres platicar un poquillo sobre la GNSO.

VANDA SCARTEZINI:

Muy interesante. A mí me parece que esta cuestión de “registrar” no está todavía resuelta en ICANN. Hay mucha discusión en Brasil, por ejemplo, por que los “registrar” que están son parte de grupos muy fuertes. Son de diarios fuertes, son de compañías telefónicas fuertes, así que son los únicos que pueden soportar los costos generales, hacen lucro, con también ISP, son todos.

(OSVALDO):

Si. ¿Qué tal? Buenas tardes. Bueno, supongo que todos están enterados de lo que está haciendo el GNSO.

En este momento en el GNSO somos en el Consejo, somos tres de Latinoamérica, Gabi, Magalí y yo. Creo que es uno de los picos de presencia que ha tenido Latinoamérica en el Consejo.

Que, bueno, creo que lo estamos llevando bastante bien. Tenemos nuestro problema de idiomas, el no ser el inglés el idioma madre nuestros, que muchas veces tenemos problemas con la terminología que utilizan los de habla inglés, pero bueno, lo estamos llevando.

Creo que estamos en un momento muy interesante del GNSO, se están llevando políticas importantes adelante. Creo también que estamos en un momento –cómo podría decirlo- ver qué tan importante es el GNSO dentro de ICANN con el tema del enfrentamiento entre el Consejo del GAC y la política determinada por el GNSO con respecto a la protección

---

de los organismos, de acrónimos de organismos internacionales. Pero bueno, estamos ahí también para lo que pueda necesitar el resto de la región.

No sé si quieren alguna aclaración más.

GABRIELA SLAC:

¿Si puedo agregar algo? Gabriela Slac de (...) Instituto. Bueno, lo que yo quería agregar es que estamos también trabajando un poco en este momento en el GNSO, en todo lo que tiene que ver con mejorar la participación y la diversidad de los participantes de los “working groups” en todo lo que es la generación de Políticas. Y bueno, desde ese lugar, bueno, incentivar un poco la participación de los miembros de la región, si pueden pasar el mensaje también a sus comunidades, respecto a la importancia de tener más miembros de América Latina participando en los “working groups”. Que finalmente estos “working groups” crean las políticas y todo este proceso de generación de política es una parte fundamental de lo que es el modelo de “multistakeholders”.

Entonces, bueno, pasar ese mensaje para que lo podamos transmitir.

Y en la reunión que tuvimos con el Board se habló un poquito de cómo mejorar en general, digamos, que lo que hace el GNSO sea más relevante en general para las regiones en desarrollo. Así que ahí también hay una temática interesante para empezar a hacer un poco de seguimiento.

Y bueno, tanto Osvaldo como Magalí y yo y otros miembros, que no somos los únicos miembros de “developing countries”, hay otros miembros también que no son de América Latina, pero todos



---

compartimos esos desafíos, estamos viendo un poco cómo aportar en todo eso.

Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias. ¿Tony quiere hablar? Gracias Tony porque así nos ayudas un poco a la administración del tiempo.

Muchas gracias a Osvaldo y Gabi. En realidad es muy útil poder conocer sobre esta parte de la actividad latinoamericana que luego se ve muy poquito. En realidad son muy poquitos, conocemos más lo que sucede en LACRALO o lo que sucede en ccNSO, pero por eso damos este espacio.

Y APTLD nos presentó sobre el “...” de Asia, pero tenemos aquí a Víctor que es representante del Board de LAC TLD y también quisiera compartir algo de sus actividades.

VICTOR: Para los que no me conocen soy Víctor (inaudible) del “.ec”. Pero ahora estoy con el sombrero de LAC TLD.

Un poco lo que quería era, ya que estamos todo el grupo latinoamericano, darles una actualización de qué hemos hecho en este año, por lo menos de actividades en LAC TLD.

Tuvimos un taller comercial o de aspectos económicos en la antigua Guatemala, estuvo muy bueno porque por primera vez hicimos algo que antes estaba un poco vetado y era mezclar a “registrars” con los ccTLDs.



---

Invitamos a algunos “registrars” para que nos hagan presentaciones desde su punto de vista para poder compararlo con el otro lado que seríamos los ccTLDs-

Y fue una reunión, un taller, muy, muy rico en participación y muy rico en intercambio de información.

Luego hubo un encuentro de Seguridad y Estabilidad “Security, Stability and Resiliency” con la gente de ISOC, de LAC TLD, de LACNIC y de ICANN, eso también estuvo muy interesante, fue en Montevideo.

Se ha estado trabajando un poco esto, el “update” de este año, pero también desde la reunión de buenos Aires ¿no?

Se ha estado trabajando con las otras organizaciones regionales, como APTLD y Center y la de África. Se ha estado trabajando en función de la reunión de NET Mundial.

Todos saben que tenemos esa reunión y se ha estado, en vez de cada uno por su lado, se ha logrado una buena coyuntura de juntarse las cuatro organizaciones que más o menos tienen las mismas metas y los mismos desafíos para esta reunión.

Inclusive se ha logrado también, dentro del mundo de ICANN, que haya un reconocimiento, un mayor reconocimiento de las organizaciones regionales, inclusive en la misma ceremonia de inauguración, ya fueron mencionados como participantes, están dentro del grupo de ISTAR.

Entonces se ha logrado una buena sinergia entre las organizaciones, pero al mismo tiempo mayor participación y reconocimiento de la importancia que tienen porque si bien muchos somos partícipes de la



---

ccNSO, yo también soy miembros del Board de la ccNSO, pero en cambio cada uno se identifica muchísimo con cada organización de África, o de Asia-Pacífico, o de Latinoamérica, como nuestro ccTLD con nosotros.

Lo que otro que se hizo con todo este tema de “Internet Governance” y con todos los últimos movimientos que ha habido, como no es un tema que se conversa todos los días entre los ccTLDs hicimos algo diferente, innovador, por lo menos para LAC TLD y se hizo un “webinar”, fue el primer “webinar” que hicimos, donde se habló específicamente de “internet Governance”, fue en español y en inglés, entonces estuvo muy, muy bueno, muy buena participación, muy buenos comentarios y fue una prueba que hicimos, que salió bien, y la vamos a continuar haciendo para diferentes temas o para actualización de todo lo que está sucediendo ahora. También estamos trabajando con un proyecto de una red de ENICAS para todos los ccTLDs de Latinoamérica. Estamos comenzando el trabajo, pero puede ser algo muy interesante para aprovechar recursos en común entre medio de los ccTLDs de Latinoamérica.

Es parte de lo que queríamos cambiar, no solamente hacer talleres e ir a ciertas reuniones sino también hacer algo más tangible como un aprovechamiento de recursos técnicos.

Lo otro que hemos logrado, lo que mencionaba de la unión de las organizaciones regionales, que ya institucionalizamos que en las reuniones de ICANN formalmente nos vamos a reunir, ya nos reunimos, lo hicimos ayer a la tarde, los Directorios de las cuatro organizaciones y se intercambia mucha información entre cada una de las organizaciones y un poco entender qué está pasando y qué va a pasar esta semana y



---

cómo podemos apoyarnos los unos a los otros o ir con un fin común a cualquier cosa que haya que definir. Eso está muy interesante, ya lo hemos logrado, creo que desde Beijing que fue informalmente formal y ahora ya lo hacemos formalmente.

Ya es parte de la agenda de ICANN.

Eso es pasado, el futuro cercano, bueno, la reunión de Brasil en abril, va a estar Carolina, Carolina no pudo venir a esta reunión pero va a ir a la reunión de Brasil representándonos, y en mayo tenemos en Cancún un Taller de Políticas, conjuntamente con la reunión de LACNIC que va a ser en Cancún, siempre hacemos una vez al año la reunión en el mismo lugar, y aprovechamos a hacer la Asamblea General de los ccTLDs.

Ese es un poco una actualización como para darles una idea de dónde estamos en Latinoamérica con el tema de LAC TLD.

RODRIGO DE LA PARRA: Gracias Víctor.

VICTOR: ¿Hay alguna pregunta?

RODRIGO DE LA PARRA: Si. Aquí – te interrumpo porque acá tienes una – preguntan que cuándo crees que va a estar lista la red ENICAST de los cc.



---

VICTOR: Si, estamos justamente recién comenzando, Fred de Brasil está un poco al frente de eso justamente vamos a conversar mañana algo para ya comenzar a darle mucha más fuerza, pero vamos a enviar una comunicación a los ccTLDs diciéndoles más o menos cuál es el plan y lo que estamos buscando es saber quiénes estarían interesados en meterse para de ahí comenzar a definir la dimensión de lo que vamos a hacer.

Pero es algo que no debería tomar mucho tiempo porque no es nada del otro mundo tampoco.

RODRIGO DE LA PARRA: Muy bien. Gracias Víctor. Tenemos dos puntitos más en la agenda, una pausa de 30 segundos para presentarle a un colega, del staff de ICANN, él es colombiano y está ahora con nuestro equipo de Seguridad. Estaba antes en el área de Cumplimiento de ICANN y ahora pasó al área Seguridad y va a estar ayudando a las tareas de este grupo.

No sé si quiere hacer una rapidísima presentación.

CARLOS ALVAREZ: Buenas tarde a todos. Igual tengo la garganta mal. Mi nombre es Carlos Álvarez. Como dijo Rodrigo, durante tres años estuve en el equipo de “Contractual Compliance”, ahora estoy en el equipo de Seguridad. Estoy basado en la oficina de Los Ángeles.

Voy a tener un gran enfoque en la región, no va a ser algo inmediato pero en los próximos meses coordinaré con el Departamento y las organizaciones en los países, en la región, actividades de entrenamiento.



---

Más o menos la mitad de mi trabajo será de entrenar agencias de policías y obviamente a ccTLD en tema de Seguridad, Estabilidad y Flexibilidad. Soy un recurso que está a su disposición. Pueden buscarme cuando consideren oportuno. Mi email es, carlos.álvarez, como todo el staff, nombre y apellido y estoy a sus órdenes. Quería introducirme ante ustedes. Estoy a su disposición.

RODRIGO DE LA PARRA:

Gracias. Y ahora en sí, en tres minutos, no quiero dejar pasar la oportunidad para mostrarles una avance rapidísimo sobre cómo vamos en la estrategia, pero sobre todo para agradecer a tres personas que están aquí, que nos han ayudado muchísimo, Fátima Cambroner, está junto con Dev liderando el Grupo de Comunicaciones que lleva un avance sustantivo, como podrán ver.

Otro grupo de personas son los colegas del NIC Argentina, que nos han ayudado con el diseño preliminar del sitio web de la página de la región, esto nos va a mostrar más o menos cómo está la cosa.

Y por supuesto a Vanda y Gabi que están liderando este proyecto del “Espacio LAC”.

Rápidamente el sobre el Plan de comunicaciones ya han podido ver actividad en redes sociales, mucha, tenemos ya 1700 ahora- más de 13 “followers”- en la cuenta en español. Arrancó la cuenta de twitter en portugués y se están generando también la acumulación de varios documentos interesantes.

Es una de las cosas que también nos hacía falta.



---

Salió ya el boletín, lo vamos a estar produciendo en firma bimensual, bimestral, y bueno, tiene estas secciones. Es una hoja, y más bien te lleva como a vínculos de información. Una sección especial es “qué es lo que está pasando” – o sea – una de las sección “es qué es lo que está pasando dentro de ICANN”, digamos, a nivel global, para que la gente de la región pueda conocer exactamente las actividades. El próximo número se los adelanto, cuando hablemos de qué hay de nuevo en ICANN, hablaremos del proceso de transición de IANA y todo lo que digamos se está razonando fuerte para que la gente en un lenguaje muy sencillo lo pueda conocer.

Otra sesión sobre Qué está pasando en nuestra región: De forma específica este link, vínculos hacia comunicados de prensa, y luego también otro espacio de eventos. Entonces así es muy sencillo para llegar muy rápido.

Luego tenemos ya el sitio, estamos en coordinación con la gente que está diseñando el nuevo sitio de ICANN para que tenga este, digamos, la misma – el mismo como machote, y sea igual, esto nuevamente a los colegas del NICAN que lo están diseñando y están en coordinación con la gente de ICANN. Evidentemente esto es un (...) y los contenidos se van a ir agregando. En eso Fátima y Dev, el grupo de comunicaciones, nos está ayudando.

Luego finalmente estamos ya lanzando el famoso “roadshow” que habíamos tenido como proyecto número 1, le hemos apodado LAC “roadshow” y por internet y porque tiene varios temas y la propuesta es tener cuatro paradas por año, y los hemos dividió.



---

Ah! Por cierto me olvidaba también agradecer a Tony que está acá presente y él está liderando este grupo, al igual que Andrés que ya se nos fue!

Pero será una parada en el Caribe siempre, otra parada en la región andina, otra región en Centroamérica incluyendo a México y otra parada en Sudamérica, de forma tal que todos los años estemos cubriendo eso.

Lo de (...). No sé si Dev todavía estás involucrado. Por ahí tenemos una amigo en (...) que nos puede ayudar.

**ORADOR NO IDENTIFICADO:** Hago un comentario con (...). Hoy me comentó Eduardo Paragio, no sé si está acá. Ofreció su ayuda. Ellos van a tener un stand en este evento y muy gentilmente ofreció colaboración.

Me parece muy importante.

**RODRIGO DE LA PARRA:** Muchas gracias Eduardo. A lo mejor si, te vamos a dar lata, y lo mismo en el 2015, aquí puse algunas al pasar, pero para que vean un poco la rotación que se pretender. Si Tuvimos una en Trinidad y Tobago, la siguiente en el Caribe podría ser Jamaica ¿no?

Y buscar un evento que ya exista y que podamos tener más participación, luego puede ser Perú por la región andina, Costa Rica por Centro América que ya también lo habían medio pensado para hacerlo y en Sudamérica Chile o Argentina, etc.

Así nos vamos.



---

Otro. Lo que comentaba Víctor rápidamente del proyecto de los talleres de Seguridad, Estabilidad y (Resiliencia). Ya tuvimos una reunión en Montevideo con todas las organizaciones. Tenemos un calendario común ya, con LAC TLD, con LACNIC, estamos también mirando las actividades de la OEA, las del ISOC, etc.

Entonces tenemos un calendario común, hicimos un diagnóstico y nos falta por ahí en la oferta de capacitación, que hay mucha en la región, la parte de la (resiliencia), que hemos debatido técnicamente de qué se trata, pero en Seguridad y Estabilidad tenemos mucho ya, y ahí es donde podemos agregar valor, además de seguir apoyando las iniciativas que existen.

Y finalmente es qué sigue.

Tuvimos una muy buena experiencia con estos proyectos, pero yo creo que hemos avanzado bien. Ya tenemos algunos resultados, pero vamos despacito porque no se les olvide que tenemos todavía 35 proyectos más.

Y tenemos dos años y medio para que se pueda llegar al plan. Entonces lo que vamos a hacer, seguramente ya vieron el llamado, vamos a contratar a un administrador de proyecto que esté tiempo completo dedicado al plan.

A dar seguimiento a los grupos, a informar todo el tiempo a la gente de la comunidad, al grupo primario que hizo la estrategia, etc. Y por supuesto, generando los requerimientos al ICANN.

Bueno. Llega como parte de la ICANN.



---

Y por último yo quisiera preguntarles y a lo mejor si ahorita alguien quiere dar algún comentario o si lo quieren hacer luego por correo o lo que sea, cómo podemos mejorar esta experiencia., cómo podemos aprovechar mejor nuestro tiempo, sobre todo en este tipo de reuniones que son muy lejos de nuestra región. Prácticamente los que venimos somos los mismos, hay algunas personas que se van adicionando con los “fellows” y algunas otras oportunidades. Pero ¿Cómo hacemos?

Ahora se nos ocurrió a Vanda, a Gabi, a Celia, que sería una buena idea compartir con los asiáticos, entonces los invitamos, hubo un conflicto de agenda y no se pudieron quedar a escucharnos, pero, en fin ¿Alguien quiere decir alguna idea?

Bueno.

ORADORA NO IDENTIFICADA: Una reflexión. Creo que está bueno que podamos sostener la idea en estas reuniones que estamos tan lejos, de hablar entre nosotros mucho más, de aprovechar para eso, para el intercambio entre los pocos que estamos.

Porque la verdad es que no hay muchas formas en las que podamos convocar a mucha gente, teniendo en cuenta que somos tan poquititos que venimos a estas reuniones. Entonces aprovechar ese momento para eso, un poco más de intercambio entre los que estamos acá.



---

VICTOR: Rodrigo, algo que bueno, no es una idea a futuro, sino que me pareció algo positivo fue un mail o un documento que tú enviaste de los temas importantes para esta reunión.

O las presentaciones importantes que son imperdibles para nosotros como región o como grupo. Y creo que vale la pena mantener eso, me pareció muy bueno eso.

ORADORA NO IDENTIFICADA: Apoyo.

VANDA SCARTEZINI: A mí me parece que la idea, claro, aquí estamos un poquito lejos de nuestra región. Entonces el número de participantes es pequeño, porque es muy caro, etc.

Pero creo que en Londres vamos con la participación de todas las ALS, vamos a tener algo más sustantivo.

Entonces creo que necesitábamos más ideas, ayuda de todos los que pueden a pensar lo qué podemos hacer, aprovechando la presencia de todas las organizaciones de Latinoamérica que van a estar.

Entonces, que esto me parece que sería una buena oportunidad para hacer algo diverso ¿no?

Hacer alguna cosa más relevante. Tenemos que pensar un rato, pero me parece que sería muy bienvenidas todas las ideas que uno tiene.

Porque tenemos por lo menos unas sesenta personas, sesenta organizaciones, de todo el mundo. Así que las podemos invitar todavía,



---

pero las podemos invitar, podemos hacer un intercambio más grande de negocios, porque muchas de estas organizaciones son organizaciones, “non profit”, sin lucro, pero son activas, hacen negocios, tienen sus dominios ¿no?

Entonces están, son también organizaciones que son de “business”, todavía buscan una solución sustentable para sus acciones.

Entonces me parece que deberíamos tratar de aprovechar porque son representantes de países que naturalmente no vienen, van a venir una vez en Londres.

Y las otras veces no, no aparecen, no tienen intenciones de participar.

Así que me parece que es muy interesante hacer algo más concreto para esta región. Después, en Los Ángeles, podemos repetir algo como el modelo de ahora, buscando todos los interesados americanos que son muchos en nuestra región.

Así que podemos pensar en cómo hacer algo enfocado en los negocios de Norteamérica interesados en Latinoamérica.

RODRIGO DE LA PARRA: Buenísimo. Buenas ideas.

VANDA SCARTEZINI: Estamos abiertos a ideas.

RODRIGO DE LA PARRA: Si. Fátima tiene una idea.



VANDA SCARTEZINI:

Si me pueden dar un minuto, voy a hacer la promoción de NomCom. Porque este año tenemos oportunidades para uno que quiera participar de las posiciones de liderar en ICANN, presentarse especialmente para posiciones de ALAC. Tenemos un lugar propio sólo para América Latina y Caribe.

Así que es una oportunidad que se respete cada dos años.

Así que este año tenemos la oportunidad, el próximo será de América del Norte y Europa. Así si ustedes quieren hay un “site” que es [nom.com.icann.org](http://nom.com.icann.org)

Tienen que hacer todo el formulario y presentarse, si lo recuerdo voy a dejar una tarjeta con el “site” para todos. Pero recuerdo que termina el plazo el 1º de abril, entonces está muy cerquita, pero se puede hacer por internet fácilmente. Si uno tiene alguna dificultad, por favor me buscan que yo tengo el placer de ayudar en cómo hacerlo, cuáles son las ventajas, las dificultades, los tiempos dedicados, porque es interesante porque puede ser una oportunidad de participación más activa en ICANN.

RODRIGO DE LA PARRA:

Gracias Vanda. Estamos ya “over time” con la interpretación.

Rápidamente Fátima quería decir algo en 30 segundos.



---

FATIMA CAMBRONERO: Intento. Quería decir que la reunión de Londres, que son 160 organizaciones, tiene un perfil de sociedad civil y de usuarios.

Quizás no es la forma correcta de enfocarla desde los negocios, sino desde colaborar a esto que hablábamos de la estrategia en la industria del DNS y como el camino que decíamos que, si tenemos más industria del DNS o más empresas, tenemos más regulación de Gobiernos y más sociedad civil controlando al Gobierno y se arma todo el camino.

Quizás pedirles colaboración a estas organizaciones en esto, en la difusión y en que se pueda crear más conciencia sobre que es necesario trabajar.

Especialmente lo de los países en desarrollo.

Y por otro lado hay que tener en cuenta que en esa reunión todo At-Large tiene una agenda propia y sobrecargada, así que hay que buscar el momento en el cual interactuar con ellos porque quizás sea un poco complicado.

Gracias.

VANDA SCARTEZINI: Todavía está la realidad para toda la gente de ICANN. Siempre es compleja.

FATIMA CAMBRONERO: Especialmente porque el “summit” de At-Large. Especialmente es una agenda diferente a la de ICANN en particular.





VANDA SCARTEZINI: Si. Pero los dos días principales son sábados y domingos. Así que si lo hacemos un poquito afuera...

RODRIGO DE LA PARRA: Bueno. Ahora si agradecer la generosidad de las interpretes por aguantarnos unos momentos más.- Y a todos ustedes por participar.

Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]

