
BUENOS AIRES – Foro LAC del DNS
Viernes, 19 de junio de 2015 – 08:00 a 19:00
ICANN – Buenos Aires, Argentina

CAROLINA AGUERRE: Bueno, muy buenos días, muchas gracias por estar aquí hoy. La verdad es que es un gran placer estar, poder decir que estamos organizando la segunda edición del Foro Latinoamericano y Caribeño del DNS que es un esfuerzo colectivo de varias organizaciones con presencia en la región y con intereses específicos en el desarrollo de temas vinculados con el DNS en América Latina y Caribe. En esta sesión de apertura estamos teniendo a representantes de los principales organismos que estuvieron involucrados en el comité de programa y cabe decir que tuvimos el enorme apoyo de nuestro socio local que es CABASE, la Cámara Internet de Argentina -con sus representantes aquí presentes- así que muchísimas gracias. Y le voy a dar entonces la palabra, vamos a empezar -si les parece- de mi izquierda hacia la derecha con Fadi Chehadé, CEO y presidente de ICANN, va a dar sus palabras de bienvenida.

FADI CHEHADE: Gracias Carolina. Buenos días y buen día. Algunas personas me dicen que diga "buenos días" y otros me dicen que diga "buen día", ¿hay alguna diferencia? Es lo mismo, ah, ok. Porque mi oficina la maneja una persona de Brasil, así que también se decir "bom dia" todas las mañanas. Es una hermosa mañana para estar aquí, para empezar

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

nuestras actividades en América Latina una vez más. Esta es la segunda vez que vengo a América Latina en las últimas semanas, estuve aquí con mi colega Oscar en Lima para la reunión LACNIC. Fue una reunión fantástica, si alguno de ustedes no participó de una reunión de LACNIC los invito a que lo hagan. Un grupo de personas maravillosas, fue una reunión impresionante, Oscar. Participaron 500 personas, así que por favor participen de estas reuniones porque nosotros somos una familia de organizaciones. Yo creo que la ICANN a veces parece ser una enorme organización y todo el mundo se centra en la ICANN pero nosotros somos una organización entre muchas y es importante saber que LACNIC, la ICANN y por supuesto los organismos nacionales como la Cámara de la Argentina, LACTLD, todos somos organizaciones que formamos una familia. Este es el poder del modelo de múltiples partes interesadas, no hay una organización por encima de todo y todos los demás reportan a esa. No. Todos estamos en la misma situación y todos trabajamos juntos. La transición de la IANA demuestra que somos socios, porque nadie está por encima de nadie, estamos todos conectados, llegamos a acuerdos que fortalecen nuestros compromisos con respecto a la ICANN, a LACNIC, ida y vuelta, pero no somos una organización. Las organizaciones tienen miembros, nosotros en la ICANN tenemos una comunidad de múltiples partes interesadas, trabajamos juntos, compartimos, tenemos miembros en común. Ese es el poder y la potencia del modelo de múltiples partes interesadas. A veces utilizamos el término "poli céntrico" o "distribuido", no tenemos un centro, tenemos un modelo de poli centro y los modelos de física muchas veces son poli céntricos. Lo mismo sucede a nivel de gobiernos. A sí que es un placer

estar aquí para empezar hoy con el segundo foro de DNS en América Latina. Este foro -creo- ha sido uno de los mayores éxitos de nuestro trabajo porque fue una idea que vino de ustedes, no desde nuestro lado. Es una idea que surgió de la comunidad, ustedes se reunieron y decidieron que esto iba a ser útil para fortalecer la industria del DNS en esta región, entonces esto es algo que formaron ustedes y es para ustedes. Y no es un foro de la ICANN, es un foro de la familia de organizaciones que trabajan juntas muy bien para apoyarlos a ustedes y para que el trabajo de los DNS en América Latina tenga éxito. Ahora, el trabajo de los DNS esta globalizado a través de algunas grandes empresas como GoDaddy, que es una empresa global y está bien, algunos elementos del mundo de los negocios son globales, pero gran parte del crecimiento que se da en GoDaddy hoy no está necesariamente en la venta de dominios, sino en prestar servicios, en el área de servicios. Y ustedes y yo sabemos que los mejores servicios son los servicios locales, servicios que comprenden al cliente, el negocio y si bien GoDaddy puede crecer -y yo les deseo la mejor de la suerte, son una muy buena empresa presente en muchas partes del mundo- pero eso no excluye la necesidad de que haya una industria de DNS local que tenga éxito a nivel local y que preste servicios a los clientes entendiendo sus necesidades a nivel local. Estamos aquí, entonces, para ayudarles a ustedes todo lo que podamos y este foro fue preparado para ustedes, para que ustedes puedan lograr sus objetivos y nosotros les ayudemos en esto. Una de las cosas de las cuales voy a hablar el lunes en la ceremonia de apertura de la ICANN es la parte de globalización de la ICANN. Algunos de ustedes saben que cuando yo empecé a trabajar en la ICANN hace 3 años teníamos la

mayor parte de nuestra gente en el hemisferio norte, en la parte occidental del hemisferio norte, y la mayoría en los Estados Unidos y eso está bien porque allí es donde nacimos, pero ya no está bien que sea así hoy. Si queremos prestarles servicios a ustedes y ayudarles a la ICANN en todo el mundo nuestras actividades, bueno, en todo el mundo y aquí en esta región gracias al esfuerzo y al trabajo con la ISOC, con LACNIC, con LACTLD, bueno, nosotros trabajamos con ustedes para ayudarles a ustedes en esta región. Ahora tenemos 5 personas en América Latina, creo que no es suficiente, necesitamos más personas trabajando en esta región pero estamos comprometidos en cuanto a traer la ICANN a nivel local, para que la ICANN no sea algo norteamericano, sino que sea una entidad global que preste servicios a nivel local. Y van a ver el lunes, cuando les cuente lo que hemos hecho y lo que estamos haciendo, que esto no son meras palabras. Cuando yo trabajaba en IBM decíamos que hay tres fases en la globalización: la primera es geográfica. Porque uno no puede decir "estoy en América Latina" sin estar presente, todos ustedes saben que cuando empecé en la ICANN pregunte "¿quién está a cargo de América Latina?" y me dijeron "Rodrigo De La Parra" yo dije "Muy bien, donde está" y me dijeron "Vive en Washington", "¿cómo? ¿Qué hace en Washington?" y ella me dice que otras personas preguntaron lo mismo; entonces, pobre Rodrigo, tuvo que explicarle a su esposa que era el momento de mudarse a América Latina. Él me dice que todavía está enojada conmigo ella, pero bueno, ahora están muy felices en México. Y así empezamos a crear nuestra presencia geográfica y después pasamos a la segunda etapa: proceso. Los procesos, los sistemas y las personas que comprendan las

necesidades locales. No se trata simplemente de poner una persona en América Latina, se trata también de cambiar la forma en que trabajamos para prestar servicios a América Latina. Si todos mis abogados que analizan sus contratos fueran abogados norteamericanos trabajando desde California -que no entiende la legislación local ni los temas de competencia de América Latina- es muy difícil para nosotros decir que les estamos ayudando realmente a ustedes. Así que nosotros ahora estamos en esa etapa -todavía no la terminamos- que es la etapa de cambiar la forma en que trabajamos para que todo venga de la comprensión de lo que pasa a nivel local, pero estamos trabajando aquí. Y después, la tercera fase y la final, es aquella fase en donde todos podemos decir que de alguna manera el ethos de la ICANN es un ethos global. Es decir que la forma en que pensamos, incluso en las pequeñeces, cuando organizamos reuniones, tenemos que asegurarnos de que todos los asiáticos o latinoamericanos se tienen que levantar a las dos de la madrugada para hablar con nosotros. Ahí el ethos no es global, entonces yo creo que esta es la etapa más difícil. Yo creo que uno puede mudar a las personas de país, como hicimos, podemos cambiar sistemas y procesos, etc. -y estamos haciendo esto- pero en última instancia lo que va a llevar tiempo, lo que es más difícil es empezar a pensar y a comportarse entendiéndolos a todos ustedes. Así que ahora los dejo para que realmente empiecen a trabajar. Simplemente esta es la ICANN diciéndoles a ustedes "buenos días", dándoles la bienvenida a esta reunión. Quiero agradecerles por organizar la reunión, quiero agradecerles a estos socios por trabajar tan bien con nosotros. Ustedes tienen todo nuestro apoyo, no solamente apoyo material -

porque a veces se considera que la ICANN tiene más dinero y por lo tanto tenemos que ser diferentes-. No, el dinero es lo menos importante, la alianza, el trabajo conjunto y el compromiso son las cosas más importantes y eso va más allá del dinero, es más importante. Así que fortalezcamos estos componentes. Muchas gracias Carolina, muchas gracias a todos por darme la bienvenida.

CAROLINA AGUERRE:

Muchas gracias Fadi. Fadi hablo por ICANN, ICANN es uno de los coorganizadores del evento, no mencioné a toda la lista. Estamos aquí como organizadores y apoyadores de este evento ICANN, ISOC, NIC Argentina, Public Interest Register, LACTLD, y LACNIC y CABASE. Así que somos un colectivo -como decía al principio- y agradezco mucho las palabras de Fadi dando un contexto en torno al DNS como un estándar que tiene implicancias globales pero que es necesario desarrollar puntos de contacto regionales y es parte de lo que estamos buscando en este evento. Gracias. Le cedo entonces la palabra a Oscar Robles, CEO de LACNIC, para dar sus palabras de bienvenida. Gracias Oscar.

OSCAR ROBLES:

Gracias Caro y muchas gracias por la invitación. Es un honor para mí estar aquí y parece una excelente oportunidad que a pesar de nuestras diferencias futbolísticas que se van a incrementar en estos días podamos sentarnos amigablemente en esta sesión. De hecho este es un pretexto para evitar peleas enfrente de los extranjeros. Si, definitivamente me parece un extraordinario evento porque es

precisamente una muestra de lo que en la región podemos llevar a cabo como organizaciones regionales. La muestra de que estemos aquí diversas organizaciones de la región -además de los anfitriones locales de CABASE y NIC Argentina, por supuesto- da una muestra de lo que podemos hacer con un tema tan sensible para nuestra industria. El DNS que es un sistema y un elemento tan noble que puede funcionar de una manera muy... con muy pocos recursos, con muy poca atención, pero que requiere mucha experiencia, muchos años de conocimiento, mucho conocimiento técnico para hacer ese ajuste fino para que funcione de una manera adecuada. Entonces, me parece que estos eventos son realmente significativos para la industria, nos felicitó a todas las organizaciones que participamos en este esfuerzo porque es de lo que tenemos que hacer más. De los aspectos técnicos, subirle el nivel a los requerimientos técnicos, a los eventos de capacidad técnica en la región, en nuestros miembros, en nuestros participantes, para que tengamos un Internet más estable, más seguro, más confiable y que podamos seguir teniendo, pues, estas interacciones de trabajo cada vez más nutridas. Entonces, pues, muchas gracias por la invitación y espero que tengamos un excelente evento.

CAROLINA AGUERRE:

Muchas gracias Oscar. Le cedo entonces la palabra a Eduardo Santoyo, presidente de LACTLD.

EDUARDO SANTOYO:

Gracias, buenos días Carolina, buenos días a todos y muchas gracias por permitirnos estar aquí juntos el día de hoy en esta, la segunda edición del Foro LAC DNS que si bien surgió como una primera intención de "emular" algo parecido que se había hecho en una reunión en África para concentrar esfuerzos de diálogo regional en temas de interés en la industria, yo creo que ha venido madurando significativamente por las particularidades de nuestra región. Y en lo que Oscar comentaba, en un diálogo ya mucho más nutrido de partes interesadas y que compartimos algunas responsabilidades de gestión en la coordinación de estos recursos que ayudan para Internet funcione. Hemos tenido la ventaja de contar con el apoyo y el esfuerzo de muchas de las organizaciones que operan en la región, que están en la región, en las diferentes áreas de trabajo relacionadas con Internet y también sobre todo de nuestros amigos de Public Internet Registry y por supuesto la oficina regional de ICANN cooperando en construir estos espacios de diálogo. Que finalmente son como bien lo apuntabas, es un espacio de diálogo en el que lo que esperamos es ayudar a contribuir, a generar espacios para que se construya una opinión mejor formada en América Latina sobre los diferentes elementos que constituyen la cadena de valor en la construcción de la plataforma de Internet y de esta manera enriquezcamos nuestra participación, tanto individualmente -en cada una de nuestras propias organizaciones- como lo que hacen las organizaciones que operan regionalmente para que luego conduzcamos un proceso de participación y diálogo en los entornos globales. Muchas gracias a todos, nuevamente. Esperamos que el diálogo sea rico, que participen, que haya mucha actividad que esto es lo que lo va a hacer

más interesante, que tengamos la oportunidad de interactuar. Buenos días y muchas gracias.

CAROLINA AGUERRE:

Muchas gracias Eduardo. Ahora es el turno de Paul Diaz, de Public Interest Registry, que Paul acaba de -literalmente- bajar del avión, así que estuvo en una noche agitada en un vuelo. Muchas gracias por estar aquí a esta hora tan temprana Paul.

PAUL DIAZ:

Ok, gracias Carolina y buenos días. Como acabo de bajar del avión y todavía sufro de "jetlagged" prefiero hablar en inglés. Y en realidad quiero repetir un par de cosas que ya dijeron nuestros colegas. El Public Interest Registry lo conocen hace bastante tiempo y parte de nuestra misión es trabajar con nuestros colegas en las diferentes regiones. Trabajamos en Medio Oriente, trabajamos con el foro de DNS de África y también hemos apoyado esa iniciativa de LAC DNS, el segundo foro, y vamos a seguir trabajando con todos ellos, trabajamos con un estrecho contacto con todos los grupos regionales. De hecho, si puedo señalar algo que estamos empezando a planificar para septiembre de 2016, los líderes de los diferentes grupos regionales -y Carolina nos está ayudando en este trabajo- esperamos hacer algo parecido a esto, a estos foros, pero más a nivel global. Por lo tanto vamos a invitar a diferentes participantes a Washington, vamos a trabajar con la ISOC y sus foros en las diferentes regiones, los grupos de los ccTLD y también los vicepresidentes regionales de la ICANN. Todos juntos vamos a desarrollar la agenda de trabajo, falta

bastante para esta reunión así que la agenda todavía está muy abierta y poco definida pero con esto quiero subrayar la importancia y la potencia del trabajo conjunto porque tenemos intereses comunes, desafíos comunes y hay mucha información y conocimientos a compartir y todos podemos mejorar y progresar con nuestro trabajo y esto es parte de lo que se ocupa el PIR. Así que gracias por estar aquí y espero que avancemos con la agenda del día. Muchas gracias.

CAROLINA AGUERRE: Muchas gracias Paul y ahora es el turno de Sebastian Bellagamba, es el Director Regional para ISOC en América Latina y Caribe. Muchas gracias Sebastian.

SEBASTIAN BELLAGAMBA: Gracias a vos Caro. Buenos días a todos y muchas gracias -de vuelta- por la posibilidad de estar aquí. La verdad es que para nosotros desde la Internet Society participar de este evento así como participábamos dos años atrás también del primer foro de DNS para América Latina y el Caribe es un gran honor y privilegio, pero es importante entender que durante estos dos años también suceden cosas -digamos- y que van a seguir sucediendo para adelante. Muchas de las cosas que iba a decir ya las dijeron mis colegas, con lo cual salto a otro tema también, ¿no? y adhiero completamente a lo anteriormente dicho y a todas las loas que se expresaron. Pero me gustaría destacar el discurso también y de alguna rescatar algunas cosas de las que dijo Fadi -digamos- en cuanto a cómo venimos trabajando en la región y cómo debemos seguir trabajando en la región. Muchas de nuestras organizaciones

nos consideramos -precisamente como decía Fadi- "familia", somos organizaciones hermanas que venimos trabajando por un mismo objetivo que es hacer crecer la Internet de una forma abierta y manteniendo su seguridad y estabilidad y con eso es algo en lo que estamos todos embarcados. Entonces, en ese sentido es muy importante este tipo de foros, es muy importante entender bien el negocio del DNS para poder seguir avanzando en el negocio del DNS y que ese mismo negocio permita que más gente esté conectada a Internet, que estemos conectados de mejor manera, que las características de Internet básicas que han sido definidas desde el origen se preserven. Todos estos son componentes vitales para nuestra función diaria y por eso estamos aquí, desde la Internet Society. Esta cuestión de trabajar juntos además se ve plasmada en una cosa que es importante, porque con la excepción en realidad del PIR, el resto de las organizaciones que estamos aquí presentes coorganizando esto estamos alojados en la región en una misma casa. Hay un proyecto muy interesante que quería compartir con ustedes que se llama "la casa de Internet de América Latina y el Caribe" que es el edificio en realidad originalmente de LACNIC y agradecer a LACNIC por tenernos ahí y darnos espacio, pero es un gran proyecto que nos permite este nivel de trabajo cotidiano y este nivel de cooperación y colaboración entre las organizaciones de Internet. Si no me equivoco somos 8 organizaciones distintas que estamos en este momento coubicadas bajo el mismo techo en Montevideo, incluyendo...

[PAUSA DEL AUDIO]

SEBASTIAN BELLAGAMBA: Gracias a vos Caro. Buenos días a todos y muchas gracias -de vuelta- por la posibilidad de estar aquí. La verdad es que para nosotros desde la Internet Society participar de este evento así como participábamos dos años atrás también del primer foro de DNS para América Latina y el Caribe es un gran honor y privilegio, pero es importante entender que durante estos dos años también suceden cosas -digamos- y que van a seguir sucediendo para adelante. Muchas de las cosas que iba a decir ya las dijeron mis colegas, con lo cual salto a otro tema también, ¿no? y adhiero completamente a lo anteriormente dicho y a todas las loas que se expresaron. Pero me gustaría destacar el discurso también y de alguna rescatar algunas cosas de las que dijo Fadi -digamos- en cuanto a cómo venimos trabajando en la región y cómo debemos seguir trabajando en la región. Muchas de nuestras organizaciones nos consideramos -precisamente como decía Fadi- "familia", somos organizaciones hermanas que venimos trabajando por un mismo objetivo que es hacer crecer la Internet de una forma abierta y manteniendo su seguridad y estabilidad y con eso es algo en lo que estamos todos embarcados. Entonces, en ese sentido es muy importante este tipo de foros, es muy importante entender bien el negocio del DNS para poder seguir avanzando en el negocio del DNS y que ese mismo negocio permita que más gente esté conectada a Internet, que estemos conectados de mejor manera, que las características de Internet básicas que han sido definidas desde el origen se preserven. Todos estos son componentes vitales para nuestra función diaria y por eso estamos aquí, desde la Internet

Society. Esta cuestión de trabajar juntos además se ve plasmada en una cosa que es importante, porque con la excepción en realidad del PIR, el resto de las organizaciones que estamos aquí presentes coorganizando esto estamos alojados en la región en una misma casa. Hay un proyecto muy interesante que quería compartir con ustedes que se llama "la casa de Internet de América Latina y el Caribe" que es el edificio en realidad originalmente de LACNIC y agradecer a LACNIC por tenernos ahí y darnos espacio, pero es un gran proyecto que nos permite este nivel de trabajo cotidiano y este nivel de cooperación y colaboración entre las organizaciones de Internet. Si no me equivoco somos 8 organizaciones distintas que estamos en este momento cubricadas bajo el mismo techo en Montevideo, incluyendo... [PAUSA DEL AUDIO]

RODRIGO DE LA PARRA:

Registro de genérico en América Latina. Hoy con el nuevo programa se recibieron cerca de 24 y ya hay algunos funcionando y ya han sido delegados. Pero aún sin comparáramos los 24 con las 2.000 solicitudes que se recibieron, pues, parecía que no está cerca del típico 10% que representa América Latina. Registradores acreditados por el ICANN existen algo así como 1.000 y en la región hay algo así como 19, lo cual también mostraba que había una situación -digamos- desigual. Ha habido una serie de acciones, tanto a nivel global como en nuestra región, que tienen la intención de fomentar la industria en general en el mundo pero también poner atención a estas áreas o regiones que no han estado bien atendidas o bien representadas, entonces, un poco la lógica del panel es poder conocer que es lo que

se está haciendo a nivel global. Tengo mi compañero [INAUDIBLE] que es uno de los vicepresidentes de esta unidad que se creó recientemente, justamente para darle el enfoque de industria que es la GDD, dentro de ICANN y que preside Akram Atallah, y él nos va a platicar cual es la visión global de lo que está pasando. Después, también, para conocer lo que está sucediendo en otras regiones del mundo que también tienen proyectos súper interesantes invite a mi colega Baher Esmat, quien es vicepresidente para ICANN en el Medio Oriente y que nos puede después platicar un poco qué es lo que están haciendo allá. Y después lo que vamos a hacer es enfocarnos a las experiencias latinoamericanas. Tenemos una serie de proyectos que estamos trabajando junto con la comunidad que tratan de aterrizar estas intenciones para la realidad latinoamericana, ¿no? Y para eso tenemos a Caro, tenemos a Daniel, a [INAUDIBLE] lo tenemos también por acá porque está haciendo un proyecto para LACTLD que es uno de los que estamos apoyando en la estrategia regional. Entonces, sin más, Cyrus, bienvenido. Gracias por estar aquí y el piso es tuyo.

CYRUS NAMAZI:

Mi nombre es Cyrus Namazi y estoy, bueno, ya cansado, así que mi conocimiento de español no es muy bueno, por lo tanto voy a hablar en inglés. Es una hermosa ciudad Buenos Aires así que muchísimas gracias por darnos la oportunidad de estar aquí, por invitarnos. Gracias LACNIC. Como dijo Rodrigo, soy miembro de la División de Dominios Genéricos o GDD de la ICANN. La GDD predominantemente en la ICANN se responsabiliza de patrocinar o de operar estos servicios dentro de la ICANN así que voy a pasar o dedicar algunos minutos a

hablarles de algunas de estas iniciativas y programas que tenemos. Como dijo Fadi estamos en una etapa de globalización de la ICANN y tenemos que determinar cuánto esfuerzo nos lleva hacer esto en forma exitosa, hacerlo en diferentes etapas, contratando diferentes personas en diferentes etapas que tengan diferentes habilidades y también que participen en los diferentes procesos y también -por supuesto- cambiar la mente de las personas que hace dos o tres años era o tenían un foco predominantemente de América del Norte y hay que cambiarlo a otro enfoque. Dentro del GDD tenemos iniciativas importantes que se están llevando a cabo. La más visible es el programa de los nuevos gTLDs -como Rodrigo mencionó, ya tenemos algunas estadísticas relacionadas con la región- Este programa de los nuevos gTLDs es uno de los servicios que operan dentro de la división global de dominios y esto ha estado funcionando desde hace unos dieciocho meses donde cuando en realidad delegamos el primer gTLD -que fue un gTLD en IDN, Árabe- y ahora estamos ya avanzando con la firma de muchísimos contratos en relación a los gTLDs. Tenemos 650 gTLDs que han sido delegados en la raíz, por lo tanto esto es un logro muy importante para nosotros y para la comunidad haber pasado de lo que eran o de lo que había 22 dominios genéricos de alto nivel, ahora a llegar casi a un monto o a una cantidad de 700 gTLDs y esperamos que en los próximos meses esto incremente a más de 1.000. Así que esto es un punto muy importante para nosotros. Otro aspecto importante del GDD y los servicios que ofrece a la comunidad tiene que ver con la definición y la implementación y el mantenimiento de las políticas y los nuevos servicios que tienen que ver con la raíz y que también están relacionados con el modelo de

múltiples partes interesadas ascendentes. Y finalmente, aunque no menos importante, también operamos el modelo de servicio de clientes dentro de la ICANN y esto es otra parte del negocio que ha crecido en los últimos tiempos a nivel internacional, ha sido globalizado y probablemente en el futuro van a poder contactar a la ICANN en sus propios idiomas y en sus propios horarios locales. Y hable entonces del programa de los nuevos gTLDs y esto ha sido algo muy importante para nosotros. Otra iniciativa en la que estamos participando tiene que ver con la aceptación universal de los gTLDs. Ahora le voy a dar la palabra a mi colega Don Hollander quien les va a dar un pantallazo general de lo que se ha hecho allí. La aceptación universal de los gTLDs tiene que ver con los servicios y sistemas para que estos sistemas acepten los scripts o cadenas de caracteres -y códigos de escritura, perdón- en los propios idiomas. Esto se ha hecho a nivel internacional y la ICANN ha trabajado con la comunidad a través de un grupo de voluntarios, que es un grupo que se encarga de trabajar sobre la aceptación universal desde la conferencia de Singapur. Entonces, han trabajado arduamente para poder crear los fundamentos y abordar este tema que es tan complejo. Mi colega les va a dar más detalle al respecto. Otra iniciativa en la que hemos estado participando tiene que ver con los IDNs o los Nombres de Dominio Internacionalizados. Ha habido unas 1.900 solicitudes, hay unas 150 que son para los IDNs y hay unas 66 que ya se han implementado y se han delegado, por lo tanto esta es otra área central en la que estamos invirtiendo, no solamente en los gTLDs sino también en los IDNs y también en el sistema ASCII para que se puedan crear pautas y reglas generales para que se puedan utilizar los IDNs -

obviamente en todo código de escritura e idioma y con sus respectivas variantes también-. Este es un proyecto en el que estamos trabajando, por supuesto también tenemos los IDNs, el proceso o el programa de "fast track" o de avance acelerado de ccTLDs e IDNs, este es un proceso que le permite a los operadores y a los códigos de país administrar sus códigos de país en sus propios códigos de escritura. Tenemos un total de 9 que ya han sido delegados de un total de 37 y el proceso, por supuesto, continua avanzando. Otra iniciativa importante dentro del departamento de GDD tiene que ver con la implementación de una ronda del programa de nuevos gTLDs subsecuente, la primera ronda ya ha funcionado en forma piloto y ahora tenemos un enfoque sistémico para la firma de contratos y también para la delegación de los gTLDs, pero esto demanda una siguiente ronda dentro de este programa de nuevos gTLDs. Así que esto es en lo que está trabajando el departamento de GDD y pueden todos ver lo que ha sucedido en la primera ronda de los gTLDs, sabrán que se han llevado a cabo una serie de encuestas, se han publicado esos resultados y esto nos brinda las bases para poder medir el impacto del programa de nuevos gTLDs en cuanto a la competencia, a la confianza y elección de los consumidores. Y estas encuestas señalan que tenemos que seguir refinando y mejorando el proceso en las próximas rondas. Así que estos son algunos de los puntos más importantes en cuanto a los servicios que se ofrecen dentro del departamento de GDD. Quiero, por supuesto, agradecerle a Rodrigo por darme la oportunidad de tener esta conversación con ustedes. Gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias, Cyrus, por darnos este panorama de lo que está sucediendo a nivel global en las distintas iniciativas que están sucediendo. Entonces, vamos a seguir esta lógica de lo general a lo particular y vamos a aprovechar también que tenemos aquí a Baher y que nos platique cual ha sido su experiencia en implementar algunos proyectos que tienen que ver también con el fomento o la promoción de la industria del DNS en el Medio Oriente. ¿Baher?

BAHER ESMAT: Muchas gracias Rodrigo .Yo soy parte del equipo de participación global de la ICANN. Yo me encargo de la región de Medio Oriente, por lo tanto estoy muy complacido de estar aquí con ustedes y compartir parte de las experiencias que hemos tenido en Medio Oriente y en estas experiencias hemos aprendido muchísimo de ustedes, de Latinoamérica y del Caribe. Hemos seguido -si se quiere- sus iniciativas también. No sé si voy a poder controlar yo las diapositivas o no, pero, bien, quiero hablar un poco de algunos proyectos claves en los que hemos estado trabajando en el Medio Oriente, como parte de la estrategia de participación de Medio Oriente. Como sabrán ustedes tienen una estrategia de América Latina donde hay ciertos proyectos estratégicos identificados por los miembros de la comunidad, por lo tanto en el Medio Oriente Existe un grupo de más de 20 miembros de la comunidad que trabajan en la estrategia de participación de la ICANN para Medio Oriente y hay áreas estratégicas claves donde hemos estado trabajando y que se han implementado y donde se ha

determinado que se requiere más trabajo en esas áreas. Una de estas áreas tiene que ver con la industria de los nombres de dominio. Al desarrollar la industria de nombres de dominio en el Medio Oriente existieron objetivos específicos. Se establecieron KPIs que fueron identificados por este grupo de la estrategia. Hay dos proyectos claves que surgieron de esta área en particular y ahora se los voy a mencionar. Uno tiene que ver con el centro de emprendedores del DNS, esto tenía como objetivo llevar a cabo un estudio de mercado del DNS dentro de Medio Oriente. Este centro de emprendedores de Medio Oriente tenía como objetivo o, mejor dicho, surgió de los diferentes debates en relación a la creación de capacidades en la región en las diferentes partes del ecosistema del DNS, tanto en el área de política como en el área técnica entre otras. Y surgió una necesidad clara de continuar desarrollando esta área y también realizar el esfuerzo que había comenzado hace muchos años, no solo por parte de la ICANN sino también por parte de la comunidad de Internet, la sociedad de Internet, los RIRs y otras partes que se reunieron para avanzar con este proyecto, no solamente para crear capacidades sino también para implementar estas capacidades en diferentes proyectos y proyectos o iniciativas potenciales que podrían surgir en esta región. También resultó obvio que esta área en particular tenía un punto en común entre Medio Oriente y África, así que también pensamos que este centro merecía tener contacto con ambas regiones con un objetivo primordial que era desarrollar la industria en ambas regiones. Siguiendo diapositiva, por favor. La idea es que este centro sea un repositorio de conocimiento y experiencia del DNS en ambas regiones y aquí no estamos diciendo que el centro

va a ser el unico repositorio, sino que es un repositorio y estamos concientes de la posibilidad de que existen otras iniciativas en otras partes en ambas regiones que tienen objetivos similares y también podría haber otras iniciativas similares en este aspecto, así que es un esfuerzo dentro de la ICANN en conjunto con otros miembros de la comunidad a nivel global, a nivel regional en los cuales se está participando y quizás pueda haber otros esfuerzos complementarios a este. Como dije anteriormente la misión es desarrollar una industria robusta, un ecosistema robusto y en este caso, cuando uno considera al DNS, bueno, hablamos del DNS todo el tiempo porque es lo que hacemos y este espacio es más amplio. Muchos de los desafíos que podemos enfrentar dentro del espacio del DNS tienen su raíz o sus orígenes fuera de este espacio. Así que, por ejemplo, en Medio Oriente uno de los desafíos principales que tenemos es la falta de calidad de contenido digital y con eso -como saben- enfrentamos muchos desafíos porque no podemos hablar de un crecimiento o de incrementar el número de nombres de dominios porque existe la necesidad de crear sitios web en primer lugar. Así que ese es un desafío que tenemos en el Medio Oriente. Por supuesto conforme la ICANN se da cuenta de esto y tiene en cuenta que nuestro mandato está limitado al espacio del DNS se están buscando socios dentro de Internet y del ecosistema de Internet -ya sea partes interesadas de la industria comercial o de las industrias, de los desarrolladores de política dentro de la industria etc., etc.- a fin de ver de qué manera podemos complementar nuestros esfuerzos. Cuando yo me reuní con la gente de Google en Medio Oriente hace unas semanas, bueno, después de cinco minutos de darles un pantallazo general de lo que

hacemos la pregunta fue "¿ustedes hacen otra cosa que no sean nombres de dominio?", así que bueno, ahí empezamos a charlar, porque Google está promoviendo el contenido en el idioma árabe y había que encontrar áreas en común en las cuales pudiéramos trabajar en conjunto. Siguiendo diapositiva por favor. Entonces, el proyecto tiene que ver con el centro del DNS. Nuestro socio principal es la autoridad de telecomunicaciones de Egipto que también es un registro del .EG de Egipto, así que así nos reunimos en la reunión de la ICANN en Londres y establecimos este centro -como dije anteriormente- para Medio Oriente y la región de África el plan es tener un proyecto de tres años y el plan es que la NTRA incube este centro durante los primeros tres años. Durante este plazo la ICANN junto con otros socios dentro de la comunidad de Internet van a brindar experiencia, conocimiento, etc., etc., en relación al DNS y luego, después de estos tres años, el plan para este centro es que este centro sea independiente y no estamos pensando en un centro de 50 personas. Creo que va a ser una organización muy simple, con pocas personas que estén tiempo completo, pero al mismo tiempo vamos a confiar en los recursos de toda la región que se puedan implementar en los diferentes proyectos y actividades. Siguiendo diapositiva, por favor. Como dije anteriormente, se trata de un proyecto de tres años que consta de tres etapas. Una etapa N° 1 que es los fundamentos o la fundación, les voy a contar en detalle al respecto y esto es en realidad una etapa de creación de capacidades. La segunda etapa comenzó o comenzará dentro de unas semanas, es la etapa de lanzamiento y aquí el centro va a comenzar con sus operaciones y se va a focalizar este año en desarrollar el plan de comercio o el plan de negocios y

buscará participar con los recursos que tiene hasta el momento en las diferentes actividades relacionadas tanto en la región de África como en la región de Medio Oriente. La tercer etapa y la etapa final es la operativa o la de operación, aquí el centro va a comenzar a ser -como dije anteriormente- una entidad independiente y prestará servicio a proyectos e iniciativas dentro de la región. El centro en el futuro también puede asumir un rol de operación del DNS, no obstante esto -como sabrán- todavía no está finalizado ni ha sido materializado en cuanto a qué exactamente hará el centro en relación a este espacio, pero tendrá que ver con la operación del DNS y los servicios dentro de Egipto, por ejemplo. Siguiendo diapositiva por favor. Entonces, comenzamos con el programa de entrenamiento en los últimos meses teniendo en cuenta dos vías, una técnica y una comercial. La vía técnica fue creada en una experiencia previa que se realizó con la ICANN y con otras organizaciones de Internet -se ha trabajado durante 15 años en estas experiencias- y en la vía comercial, bueno, es una vía nueva donde se comparten experiencias dentro de la industria del DNS y la idea es presentar estas experiencias a Medio Oriente y también en África. Esto fue un poco más desafiante -si se quiere- porque la comunidad comercial son los registros y los registradores y no están acostumbrados a estas cosas en Medio Oriente. No obstante, hubo algunas personas que estuvieron muy gustosas de participar y de ayudarnos con esta iniciativa dentro de la primera etapa de este proyecto. Siguiendo diapositiva por favor. Entonces dimos una serie de capacitaciones, ya dimos tres programas de capacitación y en cada caso invitábamos a todos los que querían participar, adquirir una serie de capacidades y habilidades, no les voy a dar esto en detalle.

Entonces, dimos dos capacitaciones en el track de negocios uno, en el área de negocios -relacionados con el DNS- y el segundo relacionado con las mejores prácticas de registros y después dimos un programa en el área técnica y en la pantalla pueden ver la lista de socios que nos acompañaron en esta fase y quisiera agradecerles a todos por su participación porque sin su participación y su trabajo voluntario este proyecto no hubiera sido posible. Y el material de los tres programas de capacitación está en línea y también tenemos previsto dar una segunda capacitación técnica en la última semana de julio en cuanto a la seguridad de las operaciones de DNS. Y la buena noticia es que dos de los participantes del curso de capacitación para capacitadores de abril van a participar en este próximo curso como cocapitadores. Y este es nuestro objetivo: capacitar a personas que luego puedan convertirse en capacitadores para ayudar a la ICANN y a otras organizaciones en su actividad de desarrollo de capacidades en todo el mundo. Además de los que participaron en la capacitación propiamente dicha recibimos muchísimo contenido de diferentes socios y organizaciones de registros, registradores. El contenido tenía que ver con planes de negocios, algunas organizaciones nos dieron estudios de casos, cosas que habían aprendido, los nuevos gTLDs compartieron con nosotros su experiencia en las operaciones, algunos registros y registradores con mucha experiencia compartieron también con nosotros sus conocimientos con respecto a los diferentes aspectos operativos de los DNS. Algunos nos compartieron sus planes de negocios, sus estrategias financieras, sus estrategias de marketing, de marca y esta parte de la capacitación fue muy útil y de los comentarios que recibimos de los participantes fue una de las sesiones

o las partes más útiles de la capacitación. Este es uno de los grupos que participo de una de las capacitaciones, los comentarios que recibimos en cada una de las capacitaciones teníamos un formulario de evaluación y de comentarios donde los participantes evaluaban el contenido de los instructores, el material, atmosfera general, el ambiente general y también recibimos comentarios de los instructores y parte de esos comentarios están subidos a uno de los blogs que están en línea. En general los participantes consideraron que las capacitaciones fueron muy útiles, especialmente la capacitación en el área de negocios, porque esto era algo novedoso para ellos en cierta medida. Y uno de los desafíos en los que todavía tenemos que trabajar de aquí al futuro es lograr atraer a más gente del ambiente de los negocios a estas actividades. Pudimos atraer e invitar a personas de ccTLDs, de registradores locales e ISPs, personal técnico más bien que gente de negocios, así que todavía tenemos que buscar o alcanzar a la comunidad no convencional de la ICANN a nivel local, a las personas que normalmente no participan en las reuniones o foros de la ICANN. Del lado técnico, la sesión de capacitación de capacitadores, bueno, los comentarios que recibimos fueron "bueno ¿y ahora qué?, ya participamos en esto, estamos dispuestos a participar como capacitadores en capacitaciones futuras", entonces nos preguntaron, "buen, ¿qué hacemos de aquí en más?" y lo bueno es que tenemos una capacitación en un par de semanas y dos de los participantes del primer curso van a participar como capacitadores. También creamos una lista de ex participantes para que las personas puedan seguir participando y trabajando con nosotros. La próxima etapa de este proyecto es la del segundo año y aquí la ICANN va a

seguir dando capacitaciones y va a utilizar algunas de las personas capacitadas en la fase uno para que den capacitaciones en la fase dos y también estamos hablando con algunos de estos socios para ver si pueden becar a alguno de los participantes para que participe no solo en las reuniones de la ICANN sino también en otros foros y reuniones y también estamos conversando con algunos registros y registradores para desarrollar un programa de pasantías para que las personas puedan trabajar una semana o más con los registros y los registradores y entender a través de la experiencia personal en las operaciones cómo es el trabajo y estamos trabajando en esto para desarrollarlo. Del lado de la NTRA, nuestro principal socio, va a contratar un gerente de proyecto para este proyecto específico, van a desarrollar un plan de negocios y también van a tratar de buscar nuevas alianzas. La sustentabilidad de este proyecto tiene que ver no solamente o tiene que ser provista no solamente por la ICANN sino también con la industria local en Egipto y en el Medio Oriente. Así que este es un breve resumen de los proyectos, del primer proyecto, este es el segundo proyecto que es el estudio DNS de Medio Oriente. Estos son los resultados de la estrategia para el Medio Oriente, de los que participaron en este trabajo del desarrollo de la estrategia y también de los comentarios de la comunidad surgió que hay un problema con la industria del DNS en la región pero hubo diferentes opiniones con respecto a las causas de este problema. Entonces se recomendó realizar un estudio y el objetivo de este estudio es analizar a la industria, el ecosistema de la industria en la región y desarrollar recomendaciones sobre la forma de hacer progresar y desarrollar la industria y para acercarla más a las oportunidades disponibles. El

alcance del estudio es recabar datos, datos crudos sobre DNS, sobre la cantidad de registraciones de dominios a nivel de CC, dominios con código de país, dominios generales, ver qué pasa con los registros de CC y los nuevos registros. Tenemos una cantidad de registros de África, de Medio Oriente y también recabar datos de registradores y resellers. Y también ver un poco qué pasaba fuera del área del DNS entrando un poco al área de contenidos, los servicios online desde el gobierno electrónico hasta el comercio electrónico y también analizar el estado y la situación de estos sectores y parte del alcance de este estudio también tiene que ver con analizar la experiencia del usuario final en cuanto a registrar nombres de dominios, renovar nombres de dominios, seguridad de los dominios, cómo mantener seguros los dominios, los sitios web, el impacto de las redes sociales en la industria digital en general y la de los nombres de dominio en especial. Entonces este estudio va a tener tres fases: la primera va a tener que ver con los datos reales, la segunda parte es el análisis de los datos y la tercera parte tiene que ver con elaborar recomendaciones para el futuro. Y estos son los plazos: el llamado a licitación se presentó en marzo, recibimos una serie de propuestas -5 o 6 creo- de 5 o 6 proveedores diferentes, terminamos con este proceso de llamado a licitación y el oferente que ganó ya fue elegido y bueno, el proyecto empezó la semana pasada, el 18 de junio. Esperamos que el 21 de agosto vamos a tener la primera versión preliminar de este estudio, el primer informe, y después vamos a tener un proceso de comentarios con la ICANN y queremos terminar con todo esto el 11 de septiembre y finalmente el informe final deberá estar listo para la reunión de la ICANN en Dublín en octubre. Y el

oferente ganador es un consorcio liderado por EURid, de Registro Europeo, con otros consultores cuyos nombres vemos en esta diapositiva. Algunos son del Medio Oriente y son los que van a aportar la experiencia local y nacional de Medio Oriente. Y con esto terminé con mis diapositivas, una vez más muchas gracias por darme la oportunidad y les doy la palabra a Rodrigo y Carolina.

RODRIGO DE LA PARRA:

Muchas gracias Baher, a ti, por estar aquí, por presentar estas dos iniciativas por demás interesantes y que creo que pueden ser muy útiles en alimentar la estrategia que tenemos para la región. Muchas gracias. Vamos ahora a ir a la sección, vamos a aterrizar en América Latina, ¿qué estamos haciendo en América Latina y el Caribe respecto de este tema? Entonces le voy a pedir a Daniel Fink primero que nos dé un panorama general de estos proyectos que la comunidad decidió existieran para fomentar esto en la estrategia regional y después vamos a ver dos proyectos muy concretos de estos que comentará Daniel muy específicos que hacen lo mismo, ¿no? Por un lado Caro nos va a platicar sobre esta nube Anycast y sobre un proyecto de un estudio para analizar los aspectos comerciales en los ccTLDs. Entonces, vamos siguiendo esta lógica de general a particular. Daniel Fink, si no lo conocen, él es del equipo de América Latina y el Caribe, es el gerente de relacionamiento para ICANN en Brasil pero también nos está ayudando a esta función de apoyo con los proyectos que tienen que ver con este pilar que identificamos en la estrategia para proyectos -digamos- con un enfoque económico de actores comerciales. Entonces, Daniel, bienvenido y gracias.

DANIEL FINK:

Gracias, Rodrigo. Quisiera darles una breve descripción de los proyectos económicos para nuestro plan estratégico de Latinoamérica y el Caribe. Básicamente hemos identificado proyectos económicos relacionados con el sector de DNS y el principal objetivo para este proyecto es reducir las barreras para la participación para las partes interesadas a nivel regional y después probar la acreditación de registradores y registros en nuestra región. Y en la próxima diapositiva vamos a ver que de hecho nuestro comité ejecutivo recomendó doce proyectos relacionados con estos dos objetivos. No voy a mencionar a cada uno en particular pero básicamente esta dividido en cuatro categorías. En primer lugar hay que mejorar las comunicaciones, la forma en que nos comunicamos con todas las partes interesadas, tenemos que buscar formas de innovar en el sector DNS, tenemos que mejorar la documentación que tenemos, el contenido para que se entiendan mejor las oportunidades. La segunda área es difusión externa y de esto vamos a hablar de crear concientización, hablar de las oportunidades de creación de capacidades. El tercero sería la acreditación, ver qué puntos debemos cambiar o recomendar para que sea más fácil para algunos emprendedores acreditarse o convertirse en resellers. Y también tenemos algunos proyectos relacionados con inventarios, investigaciones, pero también tenemos que hablar de una brecha que identificamos y que es interesante ver qué hacemos y quizás podemos copiar lo que se mencionó con respecto a Medio Oriente. Acá tenemos un mapa con algunas cifras para ver cuántos registradores tenemos

en las diferentes regiones. Aquí podemos ver que Asia, Europa y América del Norte son números de tres cifras mientras que en el sur son números de dos cifras, dos cifras para América Latina y un solo dígito para África. Para mí que trabajo en Brasil, bueno, no tenemos ningún registrador que cumpla con el acuerdo de 2013, así que es un poco difícil motivar a los emprendedores para que nos ayuden en este mercado a nivel local. Como dijo Fadi, ¿cómo podemos preparar algunas soluciones que combinen servicios que permitan operar a estas empresas? y en la próxima diapositiva, bueno, estas son algunas actividades que hemos estado desarrollando, proyectos recomendados como acercarse a los registros y registradores, los que ya están trabajando. Quiero contarles algunas anécdotas, por ejemplo, tenemos un nuevo registro de gTLD en Brasil que recibió la delegación de nombres de dominio hace poco y está listo para empezar a venderlo, a vender los nombres de dominio, pero en la primera reunión que tuve con esta persona me dijo "bueno, ya hice todo lo que tenía que hacer, pagué todos los honorarios a la ICANN y todo y ahora, bueno, ya estoy listo para vender pero ustedes no me prepararon un socio, ¿dónde está mi registrador que cumpla con el acuerdo de 2013?" y yo no tengo la respuesta. Así que nos acercamos a los registradores según el acuerdo de 2009 y les dijimos "¿por qué no se adaptan al nuevo acuerdo de 2013?", nos dijeron "bueno, no sé", creo que no hay demanda para los de 2013 y ¿qué pasa con esta nueva persona que tiene 2.000 personas interesadas en comprar su nuevo nombre de dominio? "ah, es interesante" dijeron, "bueno, ahora si nos vamos a adaptar o a actualizar al 2013". Así que hay que conectar a las partes, dar información a los nuevos emprendedores. Como hay más

ISPs en Brasil, los operadores de Internet trabajan en estrecho contacto con sus clientes en las pequeñas ciudades. No conozco otros países en América Latina, pero en Brasil hay más de 4.000 de estos pequeños ISPs, pequeñas empresas que en los últimos años han estado muy preocupadas por las nuevas redes de telecomunicación, fibra, radio, y están pensando "¿qué puedo hacer, puedo dar hosting, que puedo hacer?" Y hemos participado de varias reuniones con estos pequeños ISPs y les dijimos "bueno, señores, hay nuevo mercado que quizás no conozcan, fíjense qué hacen los nuevos programas de gTLD, como pueden crecer aquí" y aquí empezaron a lanzar ideas: "ah, sí, me parece bueno, quisiera motivar a la panadería que esta frente a mi oficina para que cree un sitio web" y bueno, y vemos aquí lo que dijo Fadi, hay que actuar a nivel local para poder crecer y tener valor. Así que hemos estado trabajando con ellos, algunos ya están completando todos los formularios, o sea que es posible avanzar por este camino. En la próxima diapositiva de todos los proyectos que tenemos para crear conciencia, promover y facilitar la parte de documentación y recomendar políticas hay algo que todavía quisiéramos hacer y es tener algunos hechos, cifras y recomendaciones concretas, surgiendo de este estudio. O sea, primero tenemos que hacer un diagnóstico para la región para realmente aportar buenas recomendaciones para mejorar nuestras estrategias y por eso he estado hablando con Carolina con respecto a LACTLD y con otras asociaciones de negocios y comerciales para que pensemos juntos en algunos llamados a licitación para desarrollar un estudio que permita analizar nuestra región, trabajando con muy buenos investigadores y para preparar algunas estrategias sólidas y

recomendar nuevos modelos de negocios que tengan en cuenta nuestras características. Y ahora quisiera terminar y quizás podemos hablar y debatir sobre este tema. Quiero saber qué opinan ustedes, cuales son los temas que ustedes creen que debemos encarar a través de este diagnóstico, teniendo en cuenta lo que mencionaron que se hizo en Medio Oriente y las investigaciones que se hicieron en los GDD con respecto a las percepciones de los clientes, así que aquí me detengo. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA: Muchas gracias Daniel, también muy interesante y creo que hay algunas oportunidades de micrófono abierto durante el día. Sería muy enriquecedor para la estrategia en general que pudiéramos escuchar algún tipo de retroalimentación de qué es lo que tenemos que hacer en este sentido o qué tendríamos que reforzar. También durante la semana de ICANN habrá oportunidad de discutir y ampliar los proyectos, su participación sería muy importante. Entonces, vamos a ver ahora dos proyectos muy concretos de cosas que ya se están haciendo en la región. Entonces, Caro, si quieres platicarnos sobre el proyecto de la nube Anycast.

CAROLINA AGUERRE: Bueno, muchas gracias. La verdad es que debo decir que no me siento del todo cómoda de hablar de un proyecto cuya base fundamental es absolutamente técnica. Yo no soy ingeniera, no soy técnica, trato de entender cuáles son las implicancias de todo esto pero me cuesta hablar de algo en lo cual no me siento como pez en el agua,

básicamente. Pero sí voy a contar un poco -brevemente- cuál es el origen de este proyecto, es un origen de carácter regional a nivel de LACTLD con los ccTLDs y con LACNIC hace varios años que veníamos pensando en algún proyecto que pudiera tener algún carácter colaborativo de aprendizaje de sinergias mutuas para los ccTLDs de la región para -sobre todo- robustecer en una práctica que robustece y favorece -digamos- la resiliencia y la seguridad de los ccTLDs como hacer además un proyecto que tuviera unas características que fueran también -en este sentido, digamos- abierto para los miembros de LACTLD. Y bueno, ese es el origen de esto que ya tiene casi unos dos años en cuanto a su concepción y que voy a decir que podemos anunciar que tenemos al primer nodo de este proyecto de la nube Anycast regional en el caso de NIC Argentina. Vamos a decir brevemente, entonces, a contar un poco cual es la base de este proyecto. Bueno, casi todos ustedes saben lo que es el concepto de Anycast pero estamos simplemente definiendo lo que es el concepto de Anycast y lo que es un nodo Anycast en particular. En este proyecto estamos distinguiendo, hay tres niveles de nodos, digamos -por decirlo de alguna forma-. Tenemos tres niveles en la plataforma y en el diseño final de la arquitectura por un lado, tenemos la gestión de los tres nodos gestores que están en el BR, en el CL y en LACNIC, en la Casa de Internet en Montevideo, luego tenemos una definición de nodo participante y de nodo usuario que vamos a ver un poco más adelante. Pero, continuando, con por qué consideramos que este proyecto es beneficioso para la región en términos de garantizar, por ejemplo, un primer punto mayor de confianza en los servicios de DNS a partir de la dispersión geográfica de los servidores utilizando una

misma dirección IP. También es una forma de distribuir la carga del tráfico entre los nodos participantes, entre los usuarios de esta nube. Un beneficio adicional es que favorece la performance, el desempeño de los nodos participantes y el último beneficio es que promueve la seguridad de los participantes en la red porque los vuelve sobre todo más, -como hemos dicho varias veces en varios talleres técnicos de LACTDL y lo han dicho otros proveedores y colegas cercanos a LACTLD- nunca se puede decir que tenemos suficiente Anycast. O sea, cuando estamos pensando en ataques de denegación de servicios masivos como los que vemos que ocurren en la región, nunca hay suficiente Anycast. Y ahora voy a decir una cosa muy importante de este proyecto que no está en las diapositivas: este es un proyecto que -obviamente- tiene características no comerciales, es un proyecto que se brinda bajo el régimen de mejor esfuerzo, está basado en calidad de servicio y no busca competir con los proveedores existentes en la región. De hecho tenemos muchos miembros en LACTLD que brindan este servicio en forma comercial para otras partes, nosotros no lo estamos haciendo para competir, por eso volvemos a la primera idea de esta presentación y es que este es un proyecto que busca simplemente generar y compartir infraestructura, compartir experiencia, expertise y el interés y la vocación de participar y de compartir también esta infraestructura que tenemos instalada en la región para hacer algo que impacte positivamente en la gestión concreta de los ccTLDs. Bueno y el último beneficio, "Next slide", esto también ya lo dije, esto es digamos la base del proyecto en términos de los nodos, los gestores -digamos- están ubicados actualmente en el BR, el CL, LACNIC, esto no quiere decir que esto pueda también

expandirse pero lo importante es decir esto es un proyecto de características absolutamente regionales y nos enorgullece trabajar entre organismos de distintas naturaleza como puede ser LACTLD, LACNIC y los ccTLDs implicados en sus distintos niveles. Next, please. Estos son los recursos con los que estamos contando actualmente y este es el nombre de la nube. Next Slide. Y como mencionábamos antes, el nodo principal, estos son los tres nombres que tienen asociados y distinguimos entonces los nodos participantes y los nodos usuarios. Para los nodos usuarios estos son los siete requisitos básicos que requerimos para empezar y comenzar con el servicio y para los nodos participantes estamos considerando unos mínimos requerimientos de hardware haciendo que los mismos sean lo más básico y esencial posible de forma de no limitar a ningún ccTLD o - mejor dicho- de ser los más inclusivos posibles trabajando con la infraestructura más básica pero que cumpla con esos cinc beneficios que habíamos detallado anteriormente como objetivos principales. Y también para el nodo participante esta serie de requisitos de configuración de hardware y tenemos un correo dedicado para las solicitudes específicas para los nuevos participantes que se estén sumando a la nube. O sea, hay que decir, esto es absolutamente todavía muy incipiente en cuanto que podemos decir que esto empezó a funcionar esta semana básicamente y creo que vamos a tener noticias mucho más interesantes e historias para contar a medida que la nube empiece se materialice en las acciones cotidianas de los registros. Pero bueno, para nosotros ha sido un logro poder finalmente llegar a esta reunión de LAC DNS Forum y de ICANN y decir que esto finalmente salió y bueno, también les vamos a estar

difundiendo, el lunes van a estar todos los contenidos de la web subidos en la web de LACTLD -lactld.org/anycast- y donde van a estar también disponibles los documentos que utilizamos como términos de servicio que fueron uno de los temas que más nos costó también, nos llevó tiempo sacar adelante considerando que los proyectos regionales también estamos hablando de entidades distintas, jurisdicciones distintas, etc., pero vamos a ir contando bastante más de esto durante esta semana y a medida que todo esto se vaya consolidando. Pero agradecer especialmente el trabajo enorme que han hecho LACNIC y NIC Argentina en estas últimas semanas cuando el proyecto finalmente, pudimos decir "despegó", para que esto esté hoy aquí como una realidad.

ORADOR DESCONOCIDO:

Si bien, como decías vos, el proyecto es incipiente quiero destacar del lado de las manos, tanto Fred como Hugo, nosotros fuimos uno de los que se sumó recientemente y la tarea fue realmente muy simple y muy plástica. No había nada complejo, no había ninguna cosa que faltaba definir, las cosas fluyeron, con lo cual los invito a compartir la experiencia. Esta Luciano acá, que es el responsable técnico de NIC Argentina, si alguno quiere saber en detalle cual fue nuestra experiencia por favor tómense unos minutos, hablen con él y súmense porque cuando logramos funcionar como región ganamos todos, tenemos un mejor tiempo de resolución, tenemos una mejor disponibilidad, seamos un ccTLD grande, un ccTLD chico, vamos a tener la misma infraestructura disponible para enfrentar a cualquier tipo de ataque, petición, la navegación óptima de nuestros usuarios.

Así que realmente nosotros muy contentos y agradecidos a LACTLD por la iniciativa.

RODRIGO DE LA PARRA: Pues yo creo que felicidades, no. Esto es motivo de celebración. Qué bueno. Y para concluir nuestra ronda de presentaciones en este panel este es otro proyecto que ya empieza a tomar forma. Ahora en esta sesión tenemos ya un reporte preliminar de unos hallazgos sobre el estudio que se encargó para de qué forma se puede fortalecer los aspectos comerciales de los ccTLDs. O sea, recordemos que los registros que existen y que han existido en esta región durante los últimos 26 o 27 años que tiene el primero son ccTLDs nuevos donde hemos tenido genéricos. Ahora ya vamos a tener algunos, pero, dentro de la estrategia dijimos "bueno, claro que hay fomentar que haya más registradores, que haya registros de genéricos" pero los ccTLDs existen y han hecho esta fusión de esta industria durante muchos años y lo han hecho muy bien. ¿Cómo podemos ayudarlos, entonces? También hay una serie de proyectos que tienen que ver con fortalecer distintas capacidades en los ccTLDs. Entonces, [INAUDIBLE], sin más, ¿nos puedes platicar qué has encontrado?

ORADOR DESCONOCIDO: Vamos a pasar entonces a la siguiente diapositiva. Yo veo que aquí hay muchas caras familiares para mí. Ya seguramente me conocen, pero para aquellos que no me conocen, yo soy [INAUDIBLE], soy de Bélgica y hace unos 8 o 10 años que he estado trabajando muy de cerca con los ccTLDs, no solamente en Europa sino también con otras regiones y

este es mi -creo que- sexto año que participo de esta reunión del DNS. Me preocupó porque la última vez hice una promesa de que iba a hablar en español y esta vez voy a decir lo mismo, prometo que la próxima vez voy a hablar en español. Me da mucho gusto estar aquí nuevamente en Buenos Aires, una vez más, porque nunca pensé que iba a -en realidad- estar en Buenos Aires. Voy a darles un pantallazo general sobre el proyecto en el que estoy trabajando. Yo prefiero el término proyecto en lugar de decir estudio, porque -como sabrán- es un poco más dinámico hablar de un proyecto, así que les voy a dar un pantallazo general de los pasos que estamos llevando actualmente. Como dije, este proyecto se focaliza en el desarrollo comercial de los ccTLDs y es parte de la estrategia de la ICANN, por lo tanto la ICANN es uno de los socios. El otro socio es LACTLD, que no están como miembros de TLD sino como organizadores dentro de la región de América Latina y el Caribe. Una de las ventajas principales de tener un proyecto entre la ICANN y LACTLD es que podemos tener acceso a una gran cantidad de datos e información de los ccTLDs en la región, porque si miramos a los países y consideramos los países como miembros de LACTLD o relacionados con ella, veremos que hay una población del 93% representada dentro de la región de América Latina y el Caribe, así que fue bueno poder trabajar con esta información y estos datos. La primera parte que tiene que ver con el trabajo y con la mayor parte del trabajo era considerar a las regiones. Es decir, ver qué es lo que estaban desarrollando los ccTLDs y los gTLDs y bueno, yo me focalicé en el cálido Brasil, donde Internet crece rápidamente. Y esta también es una región donde Internet está creciendo a una velocidad importante, hay un crecimiento del mercado, hay un crecimiento

general del mercado en la región y si consideramos a los países en forma individual, verán que el uso de los ccTLDs sigue, continua creciendo y también si consideramos la tasa de crecimiento de los últimos cinco o seis años verán que los ccTLDs en América Latina, todos juntos, han crecido a mayor tasa que los ccTLDs en general. También han crecido más rápido que los gTLDs y básicamente se puede concluir que es un muy buen ambiente con muy buena presencia y es un muy buen momento porque también se puede suponer que esto sucederá y que será lo que ha sucedido hace diez años en Europa en el mercado del DNS que comenzó a crecer junto con el desarrollo de Internet y conforme había más usuarios que se conectaban a Internet. Bien, entonces, ¿por qué nos interesaría esto, por qué tendríamos en cuenta una estrategia comercial? Porque -por supuesto- seguramente ustedes ya lo saben, pero, hay que pensar esto y la forma de abordarlo es diferente. Hay una serie de desafíos, una serie de factores que son totalmente diferentes en la actualidad, al menos en este punto. Hay un entorno totalmente diferente de lo que había, por ejemplo, hace diez o quince años cuando el mercado de nombres de dominios se estaba desarrollando en Europa. Por supuesto todos sabrán que hay alternativas a los ccTLDs, están los gTLDs, los nuevos gTLDs, también hay otras formas alternativas de utilizar Internet. ¿Cuál sería el efecto de la mensajería instantánea, las redes sociales, etc., etc.? Cada vez utilizamos menos comunicaciones mediante correo electrónico y todos estos ejemplos nos llevan a la pregunta de cuál es la influencia en el mercado de los nombres de dominio en los ccTLDs. También porque es una época distinta y porque hay una postura diferente. Si consideramos los diferentes

mercados verán que hay ccTLDs y que muchos de ellos tienen que competir con otras cuestiones o diferentes cuestiones, entonces, ¿qué sucedería con los ccTLDs pequeños o los ccTLDs que están en crecimiento? Y esto me lleva al último punto que tiene que ver con cuál es la evolución del mercado. Si vemos los diarios y si vemos la información se dirá que el crecimiento está decreciendo, hay una consolidación, hubo un estudio hace menos de un mes, entonces, si uno observa el mercado vera que hay una serie de registros de ccTLD que tienen una especie de consolidación o apuntan a una consolidación para el 2017. Siguiendo diapositiva, por favor. Entonces, todo esto junto me hace decir que por un lado tenemos un entorno muy positivo, una región con muchas oportunidades, pero por otro lado las cosas cambiaron y también hay muchos desafíos. Entonces no sería extraño decidir que mantener un crecimiento sustentable debería ser nuestro principal objetivo para los registros de ccTLDs y en lugar de decir "bueno, esta forma o esta forma es la mejor manera de lograr el crecimiento sustentable" podríamos pensar en diferentes elementos, cada ccTLD tiene su propia característica, su propia situación local y todos deberían considerar su propia situación y qué es lo que mejor le sirve y qué estrategia se puede desarrollar. Aquí tengo una serie de elementos, una lista en la diapositiva. Por ejemplo: ¿deben trabajar en sus canales de venta? ¿Deben trabajar en la forma de vender los nombres de dominios? quizás deban desarrollar iniciativas de marketing para sus mercados, en primer lugar deben definir en qué mercado quieren trabajar, quizás tengan que pensar en los precios, en el proceso de registración, en los requerimientos que todavía existen en algunos ccTLDs y creo que esto ya se mencionó en

algunos de los proyectos que mencionaron anteriormente. Lo importante de que se use el nombre de dominio, porque si alguien usa un nombre de dominio es menos probable que se elimine o que desaparezca porque el costo de eliminar un nombre de dominio que se utiliza es diferente del costo que implica eso para un dominio que no se utiliza. Entonces, todas estas son estrategias que pueden ayudar a desarrollar nuestro crecimiento sustentable. Y ahora los próximos pasos. Como dije, en lugar de considerar que esto es un estudio o un informe, prefiero verlo como un proyecto porque una de las cosas más importantes va a suceder mañana. Estamos preparando un folleto de marketing de LACTLD que va a analizar estos hallazgos, los hallazgos de este proyecto y va a recabar información sobre los ccTLD, va a ver qué opinan los ccTLD sobre esta evolución, sobre el mercado, sobre que se está haciendo en otros mercados para que puedan empezar a pensar "bueno, ¿cómo cambiamos nuestra estrategia para no entrar en un proceso de consolidación, para que no caiga el número de registraciones, para que pensemos en esta región, si realmente debemos adaptarnos a esto, tenerlo en cuenta". Entonces mañana vamos a presentar una primera sesión de lanzamiento -de alguna manera- la mayoría de ustedes van a estar presentes allí, supongo. Vamos a trabajar en grupos pequeños, no tengan miedo, vayan a dormir temprano esta noche. Así que vamos a trabajar en grupos los ccTLD para hablar de lo que está pasando, de cómo vamos a enfrentar los desafíos y las oportunidades y en la segunda parte de esa sesión o de esa reunión mañana -que creo que es igualmente importante- bueno, esto ya lo mencione en la diapositiva anterior. Una de las ideas de la estrategia comercial podría ser desarrollar el canal de ventas de

cada ccTLD, LACTLD ha tomado la iniciativa en cuanto a dar las primeras palabras en esa segunda parte de la sesión mañana y una serie de registradores que ya están activos en la región y otros que tienen previsto trabajar con más foco en la región y nos van a hablar sobre dos cosas o van a responder dos preguntas importantes: la primera tiene que ver con la realidad, ¿por qué hay tan pocos registros que tengan un modelo de registro-registrador? ¿Es quizás porque los registros tienen que cambiar y ser más atractivos para atraer el interés de los registradores? y bueno, el segundo panel se va a ocupar de lo siguiente, de los próximos pasos. Una vez que tenemos el modelo de registro-registrador ¿cómo trabajamos juntos, como trabajan juntas estas partes? por ejemplo, ¿cómo nos aseguramos de que si queremos cambiar las políticas, como podemos hacer participar a los registradores, como pueden trabajar juntos? no diciendo "nosotros somos los registros, ellos son los registradores", sino hay que encontrar un terreno común, objetivos comunes. Decir, por ejemplo, "queremos promover el registro de ccTLD o la registración de ccTLDs" desarrollar entonces estrategias de marketing en este sentido. Esos serían entonces los próximos pasos que se van a desarrollar esta semana y bueno, después del proyecto, tenemos el informe final.

RODRIGO DE LA PARRA:

Gracias [INAUDIBLE] y la verdad es que se ve muy interesante como va avanzando el proyecto, a mí me gustó mucho saber que vas a tener esta interacción práctica con los registros para que te den el feedback y entonces el estudio o el proyecto cumpla con el cometido que es

realmente que sea practico, que sea aplicable a los registros y que pueda ayudar. Pues muchas gracias, estamos ya sobre el tiempo y nos quedan unos siete minutos que a lo mejor podemos aprovechar para un par de preguntas y después tendremos una sesión de micrófono abierto que está coordinando Lito donde a lo mejor podemos acomodar algunas preguntas sobre el tema. Entonces, si tienen algunas podemos también reservarlas para la tarde. Albert, ¿puedes levantar tu mano? Albert está ahorita atendiendo, es, bueno, Albert está encargado de relacionamiento para ICANN en el Caribe, pero en este momento está atendiendo la participación remota, nos está ayudando con eso. ¿Cuántas personas tenemos en línea ahora?

ALBERT DANIELS: 11.

RODRIGO DE LA PARRA: También por si no sabían y hay gente que no puede venir, hay participación remota además de la interpretación. Entonces, gracias Albert. También la gente de participación remota que nos escucha, para que estén pendientes de preguntar. ¿Alguien quiere hacer alguna pregunta o comentario? Eduardo.

EDUARDO SANTOYO: Gracias, buenos días. Mi pregunta es para Cyrus sobre el programa de los nuevos gTLDs y son varias preguntas. Primer, pues, felicitar porque realmente si ha habido una gran ejecución por parte de la estructura general de ICANN en dar solución a esta primera ronda de dominios y

solicitudes que se presentaron y con ello, pues, vemos que ya hay varios de ellos que están en línea y que están funcionando y muchos otros que ya van a entrar en el corto plazo. La pregunta es ¿cuáles van a ser los criterios generales que vamos a usar dentro de la comunidad de ICANN para calificar el éxito en general de la ronda? O sea, de lo que inicialmente perseguíamos como comunidad cuando se tomó la decisión de abrir la opción para aplicar a nuevos dominios genéricos ¿cuál va a ser el conjunto de criterios para revisar el cumplimiento de sus propósitos y cuánto tiempo nos vamos a dar para calificar que estos resultados, que los resultados de esta operación cumplieron con esos criterios? Y sobre eso, entonces, la otra pregunta doble ¿vendrá una nueva o nuevas rondas de aplicación de dominios en el primer nivel? ¿Cuántas rondas tiene ICANN la posibilidad en vista en algún momento de abrir el espacio a que cualquiera que quiere presente una solicitud y sea atendida de manera inmediata, como que estuviéramos viendo -digo- una especie de "Sunrise process" en el proceso de lanzamiento del registro general de dominios en el más alto nivel o sencillamente lo que buscamos el cumplimiento de unos objetivos políticos muy concretos que en algún momento van a ser satisfechos con algunas pocas rondas? Es la pregunta.

CYRUS NAMAZI:

Gracias Eduardo, en realidad fueron muchas preguntas pero buenas preguntas. En cuanto a las métricas y criterios para definir el éxito de un nuevo programa de gTLDs creo que es una buena pregunta y una pregunta importante. Creo que nuestro ecosistema, en el pasado, en general, mediamos el éxito en cuanto a la cantidad de dominios de

segundo nivel y sitios web que estaban dentro de un gTLD y el nuevo programa de gTLD todavía no ha trabajado mucho en este área y hoy en día con más de 650 nuevos gTLD que están siendo delegados estamos hablando de 6.000.000 de nombres de dominios en nuestro programa de gTLD. Cuando comparamos esto con los 150.000.000 disponibles, básicamente .com, .net y otros ccTLDs, bueno, estamos hablando de un pequeño número del total. Toda la idea de medir el éxito del programa, bueno, es algo que ya ha sido discutido desde hace bastante tiempo en la comunidad y por lo menos desde el punto de vista de la ICANN, bueno, la ICANN no va a decidir cómo se mide el éxito -esto está clarísimo- pero lo que está pasando en la ICANN es algo que mencioné antes y es, bueno, se están haciendo una serie de análisis y de estudios para medir el impacto de un programa de nuevos gTLDs, medir que pasa con la competencia, medir que pasa en cuanto a la confianza y opción de los consumidores, cómo desde el principio, que es este momento -porque ya terminamos la primera ronda de la encuesta de consumidores que ya mencioné antes- y dentro de un año ver cómo se ha movido la aguja, que cambió. Y la comunidad es la que debe decidir, "bueno, ¿esto ha sido un emprendimiento valioso para nosotros?" Yo no creo que la ICANN este en posición de decidir sobre esto, nosotros trabajamos con la comunidad para implementar esto pero en última instancia nuestro proceso decide que se hace. Para responder a tu segunda pregunta, si es que va a haber otras rondas después, yo creo que la comunidad ya se explicitó aquí. La junta directiva dijo que va a haber otra ronda, la pregunta es cuándo. Yo creo que el plazo o el cuándo, bueno, yo estoy haciendo una predicción, nadie lo sabe con certeza porque hay

demasiadas variables involucradas, pero creo que el plazo o la fecha, bueno, no va a ser antes del 2017, considerando todo lo que tenemos que hacer para llegar al punto de decidir juntos que si puede y debe haber otra ronda. Y después, la otra parte de la pregunta que tiene que ver con el formato, si vamos a hacer una ronda abierta como hicimos la primera y después la cerramos y la procesamos y abrimos una segunda o tercera ronda. Mi opinión personal es que la ronda siguiente debe ser una ronda abierta, porque aprendimos tanto de la primera ronda que la necesidad de tener un proceso de presentación de solicitudes cerrado diciendo "bueno, recibimos aplicaciones por tres meses, después lo cerramos", bueno, yo creo que eso no hace falta, yo creo que ya no es necesario. Quizás las cosas cambien, obviamente, pero creo que ya llegamos a un punto de madurez -en términos de tener nuevos dominios de alto nivel delegados a la raíz- así que ahora podemos hacer un proceso abierto y espero haber respondido tus preguntas. Muchas gracias.

RODRIGO DE LA PARRA:

Estábamos sobre el tiempo, nos sigue ahora una pausa para café, ya está listo el cafecito, los juguitos y algunos snacks, medialunas. Quiero agradecerles a los panelistas, Carolina, Daniel, Cyrus, [INAUDIBLE], Baher, muchas gracias por acompañarnos en este panel y gracias a ustedes por su participación.

[PAUSA PARA EL CAFÉ]

ORADOR DESCONOCIDO: En realidad, publicada como contacto de abuse ningún bloque de la región, porque es una casilla interna. Resulto que recibía montones y montones de mails, probablemente por reflejo, que la gente mandaba ahí, entonces esto es una serie de cosas que sabíamos que ocurrían desde hace tiempo y esa gota que tiene que en algún momento hace desbordar el vaso fue una vez que hace como dos años y medio atrás nos mandaron una lista pero gigantesca que nos la mandaron a nosotros de DNSs recursivos abiertos en la región de LACNIC, algo así como 3.000 o 4.000 y nos generó un poco de frustración en ese momento porque no teníamos la capacidad, ni las personas, ni la mentalidad para ponernos a responder a una cosa así. Porque en realidad el trabajar con una lista de esas no alcanza, no es una lista que uno pueda publicar en una lista de correo, ponerla en un sitio web, ¿verdad? Hay que agarrar esas direcciones, hacerle un WHOIS, buscar los contactos de cada uno, mandarle algún tipo de comunicado, entonces vimos que estábamos empezando a recibir demandas de la comunidad que se empezaban a parecer mucho a hacer respuesta incidente de seguridad. O sea, a hacer el trabajo que hace un cert ¿sí? que es justamente ese, conseguir evidencia de hechos, actuar sobre ellos, aplicarles políticas y hacerlo de una manera repetible y consistente. Entonces, con la aprobación del director ejecutivo de LACNIC y del director de LACNIC se decidió trabajar en crear una función de respuesta incidentes con algunas características interesantes que son las siguientes: primero, LACNIC no tiene responsabilidad operativa sobre los sistemas que pueden

estar involucrados en esos incidentes, por lo cuales en si nosotros no podemos ir a apagar una maquina o a cambiar la configuración de un router. Y el otro detalle interesante es como definir en el ambiente de los certs. Uno de los parámetros que define un cert es cuál es la comunidad objetiva de ese cert y normalmente se define muy limpiamente en términos de la empresa tal, es el cert de la empresa tal o es el cert nacional del país cual, pero en el caso nuestro nosotros no somos un país, no somos un ISP, ¿qué somos? Eso lleva a una suerte de introspección que nos llevó a definir -y creo que esto es una cuestión interesante que me parece que es trasladable también al lado de DNS- que es que nosotros somos una comunidad que está definida de dos maneras o se puede definir de dos maneras: una es todas aquellas instituciones de la región que tienen recursos IP o los que son directamente miembros de LACNIC, una casi que está incluida dentro de la otra, una es un poquito más amplia que la otra la verdad porque están lo que se llaman los recursos legados, que son aquellas IPs asignadas antes de que existiera el sistema de los RIRs. En nuestra región no hay tantas, en otras regiones hay muchas, en nuestra región no hay tantas pero hay algunas, sobre todo asociadas a universidades. Entonces bien, ahí dimos a la creación de algo que se parece a un cert definido como con su comunidad objetivo como aquellas organizaciones de la región que tienen recursos IP asignados por LACNIC. El siguiente pasó al definir una herramienta o una funcionalidad de respuesta incidente es cómo se va a hacer o cual es el rol de eso. Como les dijimos o como me decía [INAUDIBLE] nosotros no tenemos responsabilidad operativa, entonces, naturalmente el rol pasa a ser más un rol de coordinación de incidentes. Pero hay un

detalle adicional, la vinculación nuestra con las organizaciones no es tan fuerte como la que puede ser la de un cert nacional o ni que hablar la de un cert corporativo. Entonces, lo que nosotros definimos -y acá fue un imput muy importante de la gente de cert Brasil- que fue que existe una definición para eso y es lo que se llaman los WARPs que son los Warning Advice and Reporting Points que más que respuesta a incidentes se utiliza el término de mediación o de bróker de incidentes. Es decir, nosotros juntamos, acumulamos información sobre incidentes, identificamos involucrados y le pasamos la información. Hacemos todo el esfuerzo que es viable para nosotros en contactar, lo que puede incluir llamar por teléfono a todos los contactos, incluyendo contactos de facturación o a todos, todos los contactos que tengamos en función de la gravedad del incidente - naturalmente- y poner de alguna manera a disposición de los incidentes que lo ameritan la capacidad de LACNIC de contactarse con sus miembros. El WARP en realidad no fue un invento nuestro, por más que nos gustaría decir que lo inventamos nosotros, es una idea que de alguna manera le tomamos prestada al Gobierno Británico. El Gobierno Británico fue bastante pionero en esto y creo esto como una figura interesante. Había un montón de organismos dentro del Gobierno Británico que tenían la necesidad de tener algo parecido a un cert pero tenían ni el volumen ni el expertise para tener certs, entonces se constituían en una estructura más light que eran este asunto de los WARPs y eran coordinados por lo que es el CPNI de Inglaterra, es el Center for the Protection of National Infrastructure que obra como ser nacional, entre otras cosas. Gonzalo, por favor. Un poco ya lo dije esto, la idea es: los servicios que vamos a prestar a los

asociados de LACNIC en general que son los miembros de la comunidad pero en si lo vamos a hacer bastante abierto también, ¿verdad? muchas de estas alertas las vamos a enviar a las listas de correo abiertas también y el servicio fundamental va a ser el de la mediación de incidentes, cosa que ya hemos empezado a hacer a partir del primero de noviembre del año pasado. Los incidentes ¿de dónde los sacamos? Los sacamos de varios lados, ¿dónde hacemos ese descubrimiento de actividad maliciosa? Lo hacemos de manera pasiva por un lado, es decir, cosas que nos llegan a nosotros a través de la casilla de [INAUDIBLE], a través de mensajes en listas de correo, a través de reportes individuales que mandan algunas personas y también de un formulario web que tenemos para que alguien haga un reporte específico, ¿no? La idea también en algún momento es tratar de hacer algún descubrimiento más proactivo de incidentes a través de herramientas tipo honeypot o algo de eso, pero previamente a eso necesitamos consolidar más la capacidad operativa del WARP.

Gonzalo. Bien, como les decía, desde octubre -concretamente en realidad desde el primero de noviembre- empezamos a abrir un poco esas cajas de pandora que siempre estuvieron ahí y ver qué es lo que había adentro de ellas, nos encontramos como que habían algo así como 20.000 correos en la casilla de [INAUDIBLE] que en realidad nunca -como no estaba dentro de la misión de nadie- se había tomado acción ninguna. No todo eso son incidentes, ¿verdad? ni que hablara que hay muchísimo spam y hay muchas cosas que en realidad son quejas de tipo "mi proveedor de Internet me estafó" y cosas por el estilo. Pero de eso se pudieron extraer entre 70 y 80 incidentes, en particular desde el primero de noviembre hasta acá. 70 temas o

reportes que de alguna manera califican como incidentes. Les decía también, varios acuerdos de colaboración con distintas organizaciones para que ellas nos pasen datos y también poder identificar ahí incidentes que puedan ser de interés de la comunidad y hemos potenciado algunas actividades que ya hacíamos desde LACNIC como por ejemplo una reunión periódica de cert de la región que hacemos en cada evento, en el de mayo, en el de octubre de LACNIC como potenciarlo como ámbito de colaboración, ¿verdad? Entonces, acá tengo para terminar de compartir algunos datos. Cosas que descubrimos, como ustedes están todos muy familiarizados, algunos tristemente familiarizados -imagino- con los ataques de negación basados en DNS utilizando amplificación ¿sí? Algunos acá han participado cálculo que todos como víctimas, espero que ninguno como victimario. Bueno, descubrimos que hay toda una industria de hacer ataques con amplificación usando SNMP también. Esto fue literalmente un descubrimiento, yo no sabía que eso estaba ocurriendo y teníamos montones de reportes, incluso con puertos de origen, incluso con las comunidades de SNMP que estaban siendo usadas y eso nos llevó -de hecho- a establecer un acuerdo de colaboración con una de las principales víctimas de esos ataques que es una empresa que aloja servidores de juegos en la región nuestra. Algo similar con los servidores de NTP, pero esto ya, si el LDP es un vector más conocido en amplificación también. Hay mucho reporte de phishing, acá el tema del phishing para nosotros, para el WARP de LACNIC es medio un gris, porque no necesariamente implica un uso malicioso de una dirección IP, ¿verdad? es una cuestión más complicada el phishing. De todas maneras tratamos de hacer la

mediación que podamos hacer. Efectivamente empezaron a venir reportes de cuestiones relacionadas con secuestros de rutas. Gonzalo, no se me distraiga compañero. Bueno, algunas cosas que ya comenté entre otras actividades como es la reunión de los SIRT que hacemos tanto en el evento de mayo, en el evento de octubre y dentro de - digamos- como de alguna manera también es consistente con esto, LACNIC tenía también desde hace mucho tiempo una actividad que eran talleres sobre respuesta a incidentes de seguridad. Y bueno, de alguna manera lo metimos dentro del mismo paraguas para darle coherencia y para ayudar a que una cosa potencie a la otra y creo que esa es la última. Bueno, correcto, muchas gracias. Y, les agradezco la paciencia que han tenido de verme todo este rato y si pensaban que ya terminábamos unos minutos antes, están equivocados, porque tenemos algunas preguntas. Exactamente. Creo que en estas rondas de presentaciones siempre es bueno que haya alguna idea de nuevo hacia los temas que se hablaron al principio. Esta sesión de preguntas es abierta, yo tengo algunas como les decía, pero entiendo que hay micrófono y que alguno, si le interesa preguntar, como les decía, es una sesión abierta. Me gustaría empezar por el final, probablemente, que es preguntarle a Don, en inglés, en particular sobre el tema que él nos trajo ahora, el tema de universal acceptance. Dos preguntas sobre esto: ¿Qué diría usted que significa esto para América Latina? Porque los más escépticos dirán “bueno, el castellano es casi ASCII así que quizás podamos ignorar el problema pero creo que es importante y por eso estoy haciendo esta pregunta un poco difícil y también quisiera saber si la participación de América Latina en el grupo es importante o no, ¿cuál es?

DON HOLLANDER: Muchas gracias. La segunda pregunta, la participación de América Latina en el grupo de trabajo es bastante limitada, pequeña, importante en estatura, pero pequeña en cuanto al número de personas así que quisiéramos tener más participación y ¿por qué la aceptación universal es importante para América Latina? Bueno, acá es donde me entusiasmo con el tema y les pido disculpas y mi problema es que yo soy monolingüe pero reconozco la importancia del tema. Yo quiero que mi Internet y que el Internet de ustedes para ustedes esté en su idioma, totalmente en su idioma. En Medio Oriente quiero que nadie tenga que saber inglés. En las zonas rurales de Tailandia y la escritura Thai es maravillosa pero no sé cómo funciona, es un código de escritura maravilloso pero yo quiero que nadie de la zona rural de Tailandia tenga que saber nada sobre los caracteres del alfabeto inglés. Bueno y lo mismo para América Latina, de hecho. Entonces, Margarita fue muy amable y me educó sobre el tema hace un par de años, me hablo sobre los diferentes idiomas y las diferentes características del Español en América Latina y yo creo que ella utilizó la palabra papa y papa se puede escribir de diferentes maneras.

ORADOR DESCONOCIDO: [FUERA DE MICROFONO]

DON HOLLANDER: Y papa o papá significan diferentes cosas. Entonces, por qué no debería ser posible utilizar la palabra correcta en su nombre de

dominio. Y por eso creo que esto es importante para América Latina, la aceptación universal. O sea, es importante para América Latina y también para Tailandia y para Egipto o cualquier otro país del mundo. E incluso en los Estados Unidos que es el caldero que mezcla gente de todo el mundo, la población de los Estados Unidos debería poder utilizar Internet en el idioma que elijan. Por eso creo que la aceptación universal es importante.

CARLOS MARTINEZ: Me parece que esto es muy importante.

MARGARITA VALDES CORTES: En el mismo sentido que, digamos, que esta la conversación, cuando en .CL implementamos IDN hace varios años atrás, por ahí por el 2006, una cosa así, estábamos felices de haber incorporado los siete caracteres de diferencia que hay entre el ASCII de inglés y el set de caracteres de inglés y el set de caracteres de castellano. Pero, finalmente, lo que suele suceder -y esto es universal y eso es un dato- solo un 2%, por lo menos en la industria de los ccTLDs, solo el 2% de las direcciones que se registran son IDN. En términos del set de caracteres especial. Ciertamente en un país como Rusia, por ejemplo, el IDN tiene mucha más fuerza porque efectivamente se produce ese efecto. El ruso no quiere o no tiene por qué saber inglés para poder usar su Internet y eso me parece muy loable. Sin embargo, la barrera que tiene el desarrollo del IDN tiene que ver con la industria del software, porque si finalmente yo, mi Valdés con acento, como es mi apellido original en castellano no puedo usarlo en un correo

electrónico, el dominio pierde valor, el nombre de dominio pierde valor. Entonces, más allá del esfuerzo nuestro de tener este acceso a los usuarios, la industria no nos ayuda -los desarrolladores, en realidad, el software que usa nombres de dominio, no nos ayuda- a que eso realmente funcione, que le sea cómodo al usuario tener su página web bien escrita, con su dirección electrónica bien escrita, pero también su correo electrónico, por ejemplo, que también pueda utilizar su dirección bien escrita. Entonces, la pregunta es ¿de qué manera vamos a persuadir a esa industria o como llegamos a ellos para que esto mejore, cuál sería la forma de atraerlos a esta idea?

DON HOLLANDER:

Gracias por la pregunta y es una muy buena pregunta. Y es un área donde yo creo que los ccTLDs de la comunidad nos ayudarán a llegar a las comunidades locales para decir "bueno, tenemos esta oportunidad, es una oportunidad global, pero es también un tema local" y estamos tratando de encontrar modelos de participación y no hay un modelo ideal todavía y hay muy pocos ejemplos, pero algunos hay. Entonces, los tailandeses recientemente -en mayo- organizaron una reunión local, con presencia del gobierno, los ISP, los registros, los registradores, miembros del sector académico y no me acuerdo quien más estuvo allí. Dijeron, "bueno, este es un problema, como lo resolvemos, vamos de menor a mayor, tenemos que ver que los registros y los registradores puedan resolverlo, después vemos que los proveedores de infraestructura también puedan ayudarnos aquí, después tenemos que ver que el gobierno también pueda aceptar esto y después, bueno, ir a un canal de comunicación más amplio". La

forma de resolver este asunto o este problema, bueno, no es muy difícil creo, como director de tecnología, ¿sí? como una persona que trabaja en el mundo de IT pero los directores de TI de una organización, para ellos no debería ser muy difícil de hacer esto pero requiere trabajo y esfuerzo porque hay que considerar cada uno de los sistemas de la organización. Hay que tomar una decisión en cuanto al momento en que se va a hacer este cambio y como se establecen las prioridades pero primero hay una serie de temas de infraestructura que todavía no están en su lugar. Microsoft Exchange, por ejemplo. ¿Quiénes de ustedes utilizan Microsoft Exchange? ¿Algunos de ustedes? 4. Yo supongo que muchos de los registratarios utilizan Microsoft Exchange, entonces, Exchange todavía no permite esto. Entonces, si yo fuera director de tecnología de una empresa y utilizo Exchange, ¿por qué voy a cambiar mis sistemas antes de que Exchange esté preparado para esto? La buena noticia es que Microsoft se está ocupando de esto desde hace un tiempo ya y que en Tailandia presentaron una versión beta de su cliente Outlook. Entonces esto sugiere que en la reunión de APTLD del año pasado donde participaron personas de Microsoft, de Google y hablaron de este tema y la persona de Microsoft dijo algo muy interesante. Dijo "esto afecta a más de 100.000 lugares diferentes de sus trabajos de programación, esto afecta muchísimos puntos, por eso no es algo que se pueda resolver de un día para el otro" hace años que están trabajando en esto, presentaron un demo del cliente Outlook, una versión beta, y creo que esto es una señal muy positiva, sin embargo. Para responder entonces su pregunta, quisiéramos trabajar en especial con los CC, con los códigos de país, pero también con todos

los miembros de la comunidad DNS para llegar a las comunidades locales de ustedes para demostrarles cuales son las oportunidades que tenemos aquí. No tenemos un modelo para que puedan copiar ni seguir, pero queremos trabajar con ustedes para ir desarrollándolos juntos. Y les voy a contar una cosa más, usted mencionó Valdés con el acento en la é, yo vivo en Nueva Zelanda, tenemos tres idiomas oficiales: dos escritos -uno es inglés, el otro es Maorí- y les voy a dar una lección rápida de Maorí. La palabra "libro" en castellano se dice libro, en maorí se dice "pukapuka", para hacerlo plural "libros", en castellano le agregamos una "s": "libro"- "libros", en maorí agregamos "nga" al principio, es "nga pukapuka". Pero la "a" tiene una rayita arriba que quiere decir que es una "a" larga, entonces es "nga pukapuka". Yo tengo un nombre de dominio que se llama ngapukapuka.nz, porque tengo una librería -como dijeron antes- y mi dirección de correo electrónico es "toa", que quiere decir "local",@ngapukapuka.nz. He usado esta dirección de correo electrónico para registrarme en sitios web en Nueva Zelanda y para comunicarme con el gobierno y el departamento impositivo y no pueden reconocer esta dirección, ni siquiera el partido político Maorí que tenemos en Nueva Zelanda, su sistema no permite estas direcciones. Internet NZ en Nueva Zelanda todavía está preparando sus sistemas para manejar esto en maorí pero están avanzando, debo decirles. Así que es un problema personal para mí, yo creo que es lo que hay que hacer para ayudar a los pueblos de todo el mundo y es algo que ustedes deberán hacer para ayudar a sus comunidades.

CARLOS MARTINEZ: Hugo Salgado comenta que deberíamos poner cierto foco en los que desarrollan bibliotecas de DNS. Bibliotecas de resolutores, porque muchos productos, muchos resolutores no van a implementar las consultas solos, pero van a utilizar una biblioteca de DNS de otros proveedores. Sí, estamos hablando de la programación, de lenguaje de programación.

ORADOR DESCONOCIDO: [FUERA DE MICROFONO]

CARLOS MARTINEZ: Si esto es más bien un chiste, Patricio de Chile, comenta que NIC CL una vez fue demandado en los tribunales por alguien que dijo que su nombre de dominio no funcionaba y ¿por qué? porque, bueno, dijo que había sido quebrado o que no funcionaba porque no funcionaba su correo electrónico. O sea que, interesante, una vez más. Les agradezco muchísimo a todos por su paciencia y espero que hayan disfrutado esta sesión y si hay más preguntas o hay más comentarios creo que todos vamos a estar disponibles el resto del día aquí. Muchas gracias a todos.

CAROLINA AGUERRE: Muchas gracias Carlos por moderar esta excelente sesión. Además de que ellos van a estar disponibles vamos a tener una sesión un poco más de micrófono abierta después del panel 3 que obviamente es no solo para atender a preguntas que puedan surgir del panel 3 específicamente sino quizás también temas que hayan quedado. Los

invitamos a, están circulando unas hojas simplemente para saber quiénes son los asistentes que están viniendo aquí al DNS fórums y poder cotejarlo un poco más con nuestros registros y les agradezco si pueden completarlo y los invitamos entonces a pasar al sector al fondo donde están servidos el almuerzo, que va a ser un almuerzo breve, de una hora, por eso es un almuerzo liviano y después a las 14:00hs continuamos con el programa tal como estaba previsto. Muchas gracias.

[ALMUERZO]

GABRIEL BRENTA:

A ver, es muy importante que entendamos lo que es para nosotros como partícipes del ecosistema cómo podemos potenciar el mundo del DNS. Todos nuestros panelistas que hoy cada uno va a dar su visión les van a contar una lista distinta de cómo conceptualizamos en la región distintas formas de potenciar lo que para todos es una piedra fundamental en nuestras estructuras, ¿sí? El servicio DNS. Así que, en este sentido, quiero por favor aprovechar y destacar -no sé si tienen algún orden en particular, si quieren arrancar por algún lado- Oscar no quiere ser el primero, así que me parece que Ariel, o Tony, o ambos van a ser los primeros. Los quiero dejar con un gran exponente Argentino de prestigio y de mucho conocimiento en el mundo de las telecomunicaciones e Internet en particular, Tony Harris.

TONY HARRIS:

Muchas gracias Gabriel muy amable tu presentación. Bueno, nuevamente nos cruzamos a mi jefe, a Ariel Graizer -el presidente de CABASE-. Yo voy a referirme un poco al aspecto de las oportunidades de negocio para nosotros habitantes de la región LAC que pueden presentarse dentro de lo que es el sector de nombres de dominio en ICANN. Next slide, please. Dentro del ICANN, hablando de los recursos que el ICANN dispone para armar un negocio sobre nombres de dominio genéricos -principalmente- hay dos vertientes. Esta la vertiente del registry que, bueno, yo uso mi propio idioma a veces para definir estas cosas y para mí el registry sería el franquiciante. La actividad de registry implica presentar una aplicación para una franquicia, yo lo llamo así, una explotación de un dominio genérico o nuevo gTLD como le llamamos nosotros. Eso requiere esperar la apertura de una ronda de aplicaciones, como todos sabrán hace tres años hubo una apertura, hubo 1.940 aplicaciones y hoy hemos escuchado que ya hay 650 nuevos dominios genéricos activados y funcionando en el root. La otra vertiente es la de registrar, o sea, la palabra en español sería "registrator", que sería -para decirlo rápidamente- la cadena de venta de los dominios genéricos fundamentalmente. Eso implica acreditarse con el ICANN como registrar, es un proceso en el que ahora vamos a entrar un poquitito más en detalle y también eso se puede hacer en todo momento, no hay que esperar una ronda, un llamado de ICANN para acreditarse como registrar, lo podemos hacer hoy a la tarde si queremos -cumpliendo obviamente todos los requisitos-. Next slide, please. Acreditarse como registrar tiene, como vamos a ver en esta dispositiva, algunas consideraciones no menores. Yo quiero aclarar

antes que nada que acá no estoy criticando como está estructurado esto -después vamos a ver por qué- ni es culpa de ICANN tampoco pero obviamente fijémonos que... Pensemos en una organización o en una empresa de América Latina que dice "ah, me interesa convertirme en un registrar de ICANN y vender nombres de dominio" tengo que pagar un fee inicial de U\$S 3.500, anualmente U\$S 4.000. Una contribución mínima por dominio registrado -creo que en este momento, no sé si me equivoco, son \$0,25 por dominio- y después hay una contribución trimestral porcentual que pagan todos los registrar en conjunto, no está especificado eso en la aplicación cuando uno quiere hacer el trámite, o sea, es un poquito incierto, pero en todo caso yo -si accedo a ser un registrar acreditado del ICANN- estaría compartiendo ese espacio con GoDaddy, por ejemplo. Para que tengan una idea de la dimensión, estaría contribuyendo con una empresa como GoDaddy, como [INAUDIBLE], como Network Solutions. Después tenemos otro tema que es bastante complicado para nuestra parte del mundo que es el requerimiento de tener un seguro de responsabilidad comercial general de U\$S 500.000. Bueno, nosotros intentamos hacer este proceso en CABASE, de compartiros en registrar hace un año y fuimos estrellándonos de pared en pared hasta que llegamos a esta y averiguamos en el mercado local cuanto nos costaba un seguro de U\$S 500.000 de esta naturaleza. No quiero exagerar pero creo que salía no sé si U\$S 10.000 o U\$S 12.000 anuales el seguro. Y después también hay un requerimiento de tener un certificado de acceso a crédito bancario a sola firma certificado por el banco de U\$S 70.000. No pesos, no moneda nacional de uno de nuestros países, dólares. Next slide, please. Pasemos ahora a la otra

vertiente que es registry o registro que hoy no está abierto, es decir, hoy yo no puedo pensar "ah, yo voy a convertirme en un registry" porque ya cerró la persiana, hasta que haya una nueva convocatoria de presentar aplicaciones no tengo oportunidad. Pero fíjense que en esta ocasión el fee de aplicación, o sea, el arancel de aplicación, solamente para presentar la propuesta era de U\$S 185.000 y si uno tenía la fortuna de que el ICANN aprobara la aplicación, a mí me paso porque tuve una aplicación exitosa, después nos encontramos que nos faltaban U\$S 140.000 que hay que depositar en un banco a nombre del ICANN y movilizarlos a través de una carta de crédito. Entonces, fíjense de lo que estamos hablando en estos dos casos con respecto a decir "bueno, me entusiasmo, quiero hacer algo con esto, me gusta el tema de nombres de dominio, ¿qué hago, me convierto en un registro -en un registry-, me convierto en un registrar?" Y por todos lados donde uno va se encuentra con -no los llamemos obstáculos- consideraciones de cierto porte, ¿no? de cierta envergadura. ¿Por qué pasa esto, por qué es tan difícil y tan complicado para alguien que está en esta parte del mundo decidir "bueno, me meto por ejemplo a ser un registrar"? Hay que tener en cuenta que en el año 2000 -si no me equivoco- todos los dominios .com los vendía una sola empresa que se llamaba en ese momento Network Solutions. Cuando el ICANN empieza a desarrollar sus primeras políticas en el 2000 decide que tiene que haber competencia en el ofrecimiento de venta de nombres de dominio genérico. O sea, no podía ser que una sola empresa tuviera la potestad y la explotación de un recurso como el .com sin ninguna competencia, porque tampoco había competencia de precios. Un dominio .com para aquellos que -no digo que sean tan

veteranos como yo, pero- en el 2000 estaban activos en esto un .com se registraba por U\$S 30 por año, U\$S 28, no sé, era ese valor. Cuando el ICANN decide hacer esto se inscriben en ese momento como una capa nueva de actividad los primeros registrars y tenían acceso, ese grupo de empresas que entró rápidamente, que eran insiders, sabían lo que estaba pasando, eran todos de Estados Unidos y Europa, alguno quizás de Australia -no me acuerdo- y ¿que tenían a favor? tenían una base de registros .com, .net que en ese momento serían, no sé, 70.000.000 de dominios para repartirse entre ellos para arrancar con su negocio ¿correcto? O sea, yo, convirtiéndome en un registrar en el año 2000 tenía acceso a una especie de apertura para capturar todo lo que podía de esa masa de dominios que estaban disponibles porque tenían que salir de Network Solutions y pasar a ser operados por otros registrars. Hubo una guerra de precios, obviamente, los que entusiasmaron al registrante con los precios más bajos se llevaron la mayor parte de la torta y hoy vemos los players dominantes dentro del mercado de registradores que son los que en un primer momento accedieron a la mayor parte de esa torta. Esa misma gente a nosotros dice -ahora cuando presentamos este tema en el ICANN, he hablado de esto durante dos años en reuniones del ICANN- y me han venido a decir que nosotros estamos buscando una ventaja sobre ellos, que estamos buscando privilegios y beneficios que ellos no tienen. ¿De qué están hablando? ¿Dónde está la torta que ellos aprovecharon que nosotros no tenemos hoy? Entonces, yo creo que -repito- estas consideraciones son interesantes, tenerlas en cuenta para entender cómo está estructurado este negocio, las dificultades que obviamente se puede encontrar si uno quiere participar en este y en definitiva es

una lástima porque un poco el mensaje que se recibe en nuestra región es "esto ya se hizo, ya está ocupado este lugar" y si queremos participar "bueno, vayan al banco y prepárense" y me parece que no es quizás lo más útil para decir "bueno, el ICANN maneja recursos globales, todo el mundo tiene el mismo acceso, el mismo derecho, porque lamentablemente a esta fiesta hechos llegado tarde. Con respecto a futuras rondas de registros u oportunidades para pedir la explotación de un dominio genérico, se está hablando ahora de una nueva ronda y quizás ahí habría que -no se- investigar si realmente hizo falta cobrarle a todo el mundo U\$S 185.000 y a lo mejor en una nueva ronda pueda haber condiciones un poquito más razonables. Yo en la Argentina hablé con dos o tres provincias, con gente que estaba en provincias, para entusiasmarlos hace tres años a presentar -por ejemplo- un .córdoba, un .santafe y cuando se enteraron de lo que tenían que pagar huyeron despavoridos. Hoy quizás lo están repensando, porque un branding con nombre de provincia o nombre de ciudad es algo interesante, lo han hecho ciudades como Berlín, como Rio, como London o provincias como Quebec en Canadá. Pero, en fin, estas son reflexiones que me parece que paro acá porque estoy tomando mucho tiempo, pero los pongo sobre la mesa. Insisto, no con un espíritu de crítica, sino como un pantallazo de la realidad que implica todo este negocio. Gracias.

GABRIEL BRENTA:

Gracias Tony. Vamos a -si les parece bien- a aplaudir y a guardarnos las preguntas para el final de las exposiciones de cada uno de los panelistas. Quiero compartirles ahora la opinión de Eduardo Santoyo,

aquí a mi izquierda, actual director de .co, el TLD de Colombia, director también de LACTLD, un amigo, un gran conocedor del mercado de la comercialización entre los registradores y la cadena de distribución, a ver si nos podés iluminar un poco en ese sentido.

EDUARDO SANTOYO:

Pues no sé si los ilumine pero si comparto con mucho gusto parte de las experiencias y trabajo en esto y para ello tal vez voy a iniciar con algo que venía comentando Tony en relación al cambio que debería haber en el juego de actores en la región con la gestión del nuevo programa de los gTLDs que se ha impulsado a través del ICANN. Y es que lo traigo porque, como lo preguntaba yo esta mañana cuando nos hacían la presentación del programa de los nuevos TLDs, parte de lo que estaba haciendo el ICANN, yo recordaba de alguna manera que los propósitos que fundamentaron el lanzamiento de una nueva ronda de TLDs era el de aumentar la participación de actores, protagonistas en el desarrollo del DNS en más partes del planeta. Particularmente tratar de que los países que nos ubicamos de alguna manera en el hemisferio sur tuviéramos más participación en la industria con nuevos TLDs y con nuevos agentes de la cadena. Pues, pareciera que -y eso pues nos debe seguir motivando a hacer una evaluación más completa del programa de los gTLDs- la intención no se ha cumplido del todo porque al menos en los procesos iniciales de presentación las solicitudes que vinieron o fueron presentadas de parte de la región fueron muy bajas, fueron bajas en comparación al volumen total de solicitudes. De forma que, posiblemente, aun cuando vamos a tener algunos pocos nuevos actores en la región,

tanto en el registry como en el registrar -como en los lados de registro y de registrador- no van a ser los suficientes para generar una dinámica de cambio al mapa general de participación de la industria en los temas generales de Internet que deben ser entonces y mantenernos en una preocupación para que cuando se concluya la evaluación de este programa y se formule la nueva ronda y se identifiquen esos principios que deban seguirse para esa nueva ronda de forma que se estimule -ahora si más- la creación de iniciativas, la creación de esfuerzos, conjunción de trabajos en estas regiones para que haya más registros y más registradores en general, mas actores de la industria provenientes de acá. Y eso como un llamado a todos nosotros para que estemos atentos, ayudemos en los procesos de evaluación general de esta nueva ronda de gTLDs y en la discusión de los principios que deben seguir la siguiente para que esos elementos puedan realmente ayudar y seguir contribuyendo en que se democratice geográficamente la creación de empresas y de industrias relacionadas con el DNS. Entonces, esa parte complementando un poco lo que decía Tony, en donde en efecto algunas barreras de entrada sigue habiendo y no es fácil pero nos corresponde ahora mucha más atención en la evaluación general del programa que está en curso y sobre todo en el planteamiento del nuevo programa de gTLDs para ver cómo esa promesa política realmente se cumpla. Pues, de otra parte quería comentarles que en los últimos meses en particular pues si ha habido algunos cambios que denotar en el tema del DNS en general en la región. Lo comentaba -quiero volver a traer el tema, no para ser reiterativo sino porque creo que es importante para la región- Carolina esta mañana, el tema de la nube o la red Anycast

que lanza LACTLD al servicio de la comunidad de los country codes en la región. Porque realmente contribuye, es un aporte de la comunidad que va a contribuir a mejorar la seguridad, la estabilidad sobre todo del sistema y es un aporte en un trabajo cooperativo de la comunidad local que en acuerdo con otra de las organizaciones regionales como es LACNIC hemos logrado consolidar un esquema de gestión, de respaldo a la operación de los ccTLDs que realmente contribuye de manera significativa al mejoramiento de la estabilidad en Internet desde nuestra perspectiva en América Latina y esto es bien importante y lo resalto también porque si bien es cierto que nosotros en .co Internet tenemos una infraestructura que es bastante sólida en el manejo del .co gracias a la empresa matriz nuestra que presta los servicios de DNS en una red que se llama UltraDNS, que además los vendía comercialmente o los vende comercialmente para este mismo servicio, pues vemos por un lado reconociendo la importancia de tener este tipo de servicios vemos con excelentes ojos que la región misma ha logrado adoptar un esquema de trabajo cooperativo para construir la propia red Anycast como un valor importante. Y luego seguir resaltando el trabajo, por un lado propio que viene haciendo LACTLD pero cada vez más en acuerdo y trabajo coordinado con otras organizaciones, con ICANN en particular, con ISOC y con LACNIC en lo que vemos será un poco el proceso este de construcción de esfuerzos que se sumen, tanto en la formación de la estrategia de relacionamiento de la comunidad con los esfuerzos que ICANN tiene hacia nosotros en los que ha habido definitivamente avances también importantes sobre todo en el establecimiento de acciones que ayudan a mejorar las condiciones de operación de nosotros, por ejemplo

como los country codes. Un ejemplo de ellos veíamos el trabajo que esta mañana presentaba Wayne en un esfuerzo conjunto que está haciendo ICANN y la comunidad de los country codes para identificar espacios de mejoramiento en los temas comerciales. Pero igual hemos tenido cooperación y trabajo conjunto para mirar los temas de ciberseguridad y en general de la operación técnica, para lo cual hay mucho que compartir y que trabajar. Entonces, desde esa perspectiva, si bien es cierto no estoy destacando en este momento nuevos actores, lo que si estoy destacando es nuevos espacios de trabajo coordinado y conjunto entre la comunidad. Y no quiero terminar sin mencionar un nuevo actor que está tomando cada vez más importancia en nuestras reuniones que es la Organización de los Estados Americanos, la OEA. La OEA -que es una organización de Estados de la región- ha venido mostrando su interés de entender y de tratar de buscar espacios de discusión y conversación en el manejo y en el entendimiento en el DNS en la región, particularmente con un interés de doble propósito. El primero, el tema de ciberseguridad y el tema de ciberdefensa, como preocupación que mantiene en el sentido de que nada en la creciente relevancia de que tiene el Internet en el desarrollo de las actividades de gobierno, actividades de comercio, actividades en general, de la cotidianeidad de todos nosotros como ciudadanos, ellos ven que va a ser necesario tener una presencia y estimular un entendimiento y una discusión mayor sobre cómo se manejan estos temas. Y desde esa perspectiva, del ultimo foro a ahora, es importante relevar que esos espacios de dialogo se han venido abriendo y van a seguir siendo impulsados y los veremos muy próximamente de manera más frecuente sentados con nosotros -y

bienvenidos sean- para conversar de estos temas. Entonces, los Estados, las organizaciones gubernamentales, intergubernamentales, están tomando cada vez mayor participación en estos temas de discusión, cosa que es bueno comentar porque están allí y vamos a fomentar este dialogo. No sé cuánto tiempo deba dejar para los demás, pero también me interesaría dejar temas para preguntas luego y por ahora paro ahí mi intervención. Gracias.

GABRIEL BRENTA:

Gracias Eduardo. Quiero ahora presentarles a Ernesto Bojorquez, que es el director comercial de .mx con un caso que, de alguna manera, complementa las cosas que venimos escuchando. Él es el director comercial y tiene especial expertise en la implementación del .lat. Así que si nos quieres compartir alguna de estas experiencias...

ERNESTO BOJORQUEZ:

Muchas gracias. Bueno, buenas tardes a todos, muchas gracias por la invitación a Carolina y a LACTLD. Bueno, pues yo quiero platicarles sobre la historia de .lat, .lat es una de esas casi 2.000 aplicaciones para nuevos tLDs. Es una iniciativa nacida en nuestra región desde eCOM-LAC. El siguiente, por favor. Llevamos un poco más de 8 años trabajando en este proyecto y además de lo que platicaba Tony de los costos, las implicaciones duras que tenía desarrollar un nuevo TLD, pues, finalmente este tiempo también implica costos, implica esfuerzo para sortear esos requerimientos y pues este fue el tiempo que duro el proceso ¿no? 8 años en los que estuvimos trabajando para desarrollarlo. Todo nació con un acercamiento de COMLAC hacia NIC

México, donde nos invitaban a realizar una operación tecnológica. Tony nos contactaba por ahí para revisar cómo podíamos contribuir con el COMLAC para operar el .lat con nuestra plataforma tecnológica. Siguiente por favor. Y nosotros les propusimos que también podíamos aportar algo desde el punto de vista comercial. NIC México, desde el año 2004, viene haciendo esfuerzos de mercadotecnia y de promoción del ccTLD. México tiene una situación particularmente especial con su competencia con los dominios genéricos, con el .com en particular. En México es muy común que alguien tenga un dominio genérico o un dominio mx. En algún momento, pues, los dominios mx eran menos de la mitad del mercado de dominios en México y tuvimos que implementar estrategias de mercadotecnia para poder revertir eso y eso nos dio una experiencia que le ofrecimos a eCOM-LAC y -siguiente por favor- juntos decidimos ir para crear el .lat y trabajar en todo el proceso de ICANN y así fue como nació .lat. Hoy estamos todavía en el proceso de lanzamiento pero, pues bueno, fueron 8 años de trabajo y de irse encontrando diferentes cosas que había que resolver que algunas eran relativamente sencillas, dependían solo de nuestras organizaciones y había otras que dependían de factores que están en nuestras economías o en nuestros países, ¿no? Temas como los seguros, no era fácil, llegabas a buscar a alguien que te lo ofreciera y no había demasiadas opciones y eso requería tiempo, ¿no?, hasta encontrar una opción que realmente fuera útil. Finalmente, bueno, pues, .lat es el dominio que nace para identificar fácilmente a los individuos, a las organizaciones, a las causas y a los proyectos latinos en Internet. Particularmente ofrece un espacio en Internet con identidad latina y eso es la oferta de .lat. ¿Cuál es el camino para

vender esto? Escuchamos a la mañana también algunas estrategias que recomendaban por ahí para la comercialización de los nombres, entonces .lat se basa básicamente en esto, en la promoción del Internet ¿no? en que la gente conozca para que le puede servir el Internet. Quizás para muchos de nosotros pueda ser algo muy simple de deducir, ¿no? pero ahí afuera encontramos usuarios que no ven claramente cuál es la utilidad que puede tener Internet para su caso particular y eso es lo primero que nosotros buscamos que se conozca. Nosotros no salimos a la calle a vender un nombre de dominio, nosotros -en realidad- buscamos que la gente entienda el potencial de Internet y lo aplique a su caso para que pueda ver cuál es el potencial que tiene y entonces ahora si, en el camino de utilizar Internet para potenciar su negocio ellos van a requerir de un nombre de dominio y ahí es cuando podemos lanzar nuestras ofertas y recomendarles alguno, ¿no? Entonces, promover el Internet, darlo a conocer y después viene la parte de educación. Que los usuarios puedan encontrar asesoría, capacitación, que realmente les diga cómo utilizar Internet para que eso que ellos en algún momento tomaron la decisión de hacer lo puedan realmente hacer. Y, el último componente de esto, es la comercialización de dominios. Y ahí es donde entra lo que de alguna forma empieza a aportar .lat y otras iniciativas dentro de la región que es crear esa plataforma que realmente permita que los dominios estén accesibles a la gente. Que sea fácil conseguir un nombre de dominio, fácil conseguir un servicio para crear una página web, un servicio de web hosting, un servicio de correo electrónico y esa es la infraestructura que hace falta particularmente en nuestro caso, en Latinoamérica. Entonces, esto es lo que necesita .lat,

promover el Internet, educar sobre él y tener una buena plataforma para comercializar los nombres de dominio. Básicamente lo que estamos creando con .lat es ese espíritu de comunidad entre los latinos, nuestra iniciativa toma en cuenta a todos los latinoamericanos pero además a los latinos que se encuentran en otros lugares del mundo ¿no? Especialmente a los latinos que están en Estados Unidos. Esto es una imagen, pero es parte de los esfuerzos que hacemos buscando que los latinos se identifiquen y se vean como una comunidad. Algo del esfuerzo que hemos hecho hasta ahora ha sido trabajar con eCOM-LAC y con todos los socios de eCOM-LAC en los diferentes países de Latinoamérica y además con algunas asociaciones que están en Estados Unidos y que de alguna manera trabajan con los latinos en ese país. ¿Cuál sería el valor que puede generar una iniciativa como .lat para nuestra región? Bueno, mayor exposición de la categoría dominios. ¿Qué es esto? En términos de mercadotecnia, cuando hablamos de aguas, cuando hablamos de refrescos, cuando hablamos de cerveza, cuando hablamos de algún producto en particular, le llamamos categoría. En el caso de los dominios, aplica exactamente lo mismo. Cuanto la gente conoce sobre dominios, cuanto sabe o cuantas personas saben que es un nombre de dominio y como utilizarlo. Finalmente eso corresponde al conocimiento de la categoría de dominios. Eso es lo que .lat busca aportar a la región. Nosotros, operando el .mx aprendimos que era muy importante que la gente lo conociera y entendiera para qué era útil. Entonces, eso es parte de lo que buscamos hacer con .lat, .lat no busca llegar a alguno de nuestros países y compartir de forma directa con el ccTLD del país, sino lo que busca es complementar los servicios

y como les decía antes, ¿no? promover y educar sobre el Internet buscando que la categoría crezca y entonces hacer crecer el mercado. Eso es lo que buscamos y pues bueno, el ejemplo está en que lo hacemos con México ¿no? O sea, tenemos el ccTLD mx pero además buscamos que .lat también penetre en México, entonces es parte de lo que estamos haciendo. Buscamos que apoye el desarrollo de capacidades en la región, capacidades relacionadas con el ecosistema de Internet, particularmente con la comercialización de nombres de dominio y de servicios de los proveedores de Internet. Buscamos que se desarrollen los canales de comercialización con proveedores locales, que nazcan empresas o se desarrollen empresas para que promuevan estos servicios de comercialización y puedan crecer. Como comentaba Tony, también, es muy difícil que una empresa nueva o que una empresa relativamente pequeña en nuestros países de repente empiece a competir con grandes jugadores internacionales, esta GoDaddy y hay otros que tienen decenas de millones de dominios. Entonces, simplemente las economías de escala, pues, es complicado competir con ellos. Pero sin embargo hay otras estrategias como, no sé, un servicio más cercano o más especializado, mucho más personalizado y eso todavía abre un espacio en el cual se puede competir y buscamos que las iniciativas como .lat permitan hacer eso. Nosotros buscamos, si bien tenemos que trabajar con registrars acreditados de ICANN, que debajo de ellos siga la cadena de distribución y eso de oportunidad a empresas de nuestros países a participar y quizás más adelante acreditarse como registrars. Finalmente bueno, estos servicios también requieren de más servicios ¿no? y requieren de proveedores que sean confiables y

eso también es algo que finalmente va a aportar toda esta creación de nuevos dominios en nuestras regiones. Bueno, en el estado actual de nuestra iniciativa estamos en la etapa de lanzamiento, en la parte final del lanzamiento, en la etapa de land rush, y esta etapa termina el 31 de julio de 2015. Esta etapa en particular sigue una dinámica que utilizo también NIC México en el 2009 para reabrir el mx y está basada en un esquema de precios que va descendiendo a través del tiempo. Empieza en un precio alto y va bajando hasta llegar a un precio normal, lo podríamos llamar así ¿no? Y eso es lo que está sucediendo actualmente con el .lat, buscamos más que especular con el precio de los nombres, buscamos que especular sea caro para los nombres. Entonces más que alguien llegue buscando registrar mil nombres para después ir a especular con ellos, incluso con algunas marcas registradas. Buscamos que este modelo incentive a que realmente alguien llegue y pague por un nombre de acuerdo al valor que le vea al nombre o que puede tener el nombre para su proyecto, para su iniciativa. Y en eso es en lo que hoy trabajamos. Si necesitan más información pues ahí la pueden encontrar, en nic.lac/landrush. De mi parte sería todo, muchas gracias.

GABRIEL BRENTA:

Muchas gracias Ernesto. Bueno, en esto de seguir dando distintas aristas del mundo del DNS y como cada uno le da una interpretación distinta para que ustedes puedan tener una versión un poco más amplia, quiero presentarles a Jordi Iparraguirre. Estuve ensayándolo toda la mañana para decirlo bien. Jordi es socio director de PrimusInterPares, antes fue director del .cat y tiene una particular

experiencia en el análisis de los archivos de zona, algo que para todos los que en algún momento manejamos un DNS nos parece algo divertido e interesante. Jordi le ha dado... Sí, es muy divertido, es muy divertido. Nunca fuimos gente normal, asumámoslo ¿sí? Así que, Jordi, por favor, compartinos estos aspectos.

JORDI IPARRAGUIRRE:

Muchas gracias Gabriel. Hay que buscarse su lecho de mercado, este no le gusta a nadie, pues de cabeza. Gracias. Bueno, gracias también a Carolina y a los organizadores por haberme invitado. Seré bastante breve, básicamente porque he reordenado un poco la presentación que pensaba hacer. Ha habido un par de presentaciones esta mañana que me han parecido realmente brillantes, muy interesantes y que quisiera recalcarlas porque creo que tienen -juntas- un valor especial. Entonces, básicamente la pregunta era ¿cómo podemos abrir, como podemos aprovechar esta potencialidad que tenemos en el mundo del DNS? Y con la presentación por ejemplo de [INAUDIBLE] hemos visto que sí, que hay un potencial. Se ha hecho el estudio y se ve que se puede crecer, que hay áreas de crecimiento. Entonces daré solo tres ideas sobre distintas áreas en las que podríamos intentar aprovechar este potencial, cómo realmente pasar de qué al cómo, cómo hacerlo. La primera sería poner hincapié en las estrategias para un crecimiento sostenible del TLD que se ha mencionado antes. Es decir, todo lo que está alrededor, no sea la estrategia de pricing, de los precios que va a tener el TLD, por ejemplo ahora primero alto para que realmente a quien le interese lo registre y lo utilice y después va disminuyendo el precio, etc. También las políticas de registro, hay

ciertos países -y no Latinoamericanos- me estoy refiriendo ahora por ejemplo a uno en Europa, en que si no vas con tu documento que certifica que tienes la marca dada no puedes registrar un dominio, así de complejo. Y además tienes que ir a pie y entregarlo en mano, con lo cual las políticas propias del registro también se complican muchísimo, se pueden hacer mucho más simples y esto también abre la potencialidad. Después el propio funcionamiento, los procesos de registro, etc., etc. También importante la relación entre los registradores y los registros. Es decir, normalmente -bueno, normalmente no, cada ccTLD es un mundo y aquí me estoy centrando básicamente en ccTLDs no en gTLDs- los country codes pueden o no ser también registradores pero si se aprovecha el canal de los registradores que ya están acreditados ante ICANN como mínimo, intentar trabajar con ellos, tienen mucha más experiencia, saben cómo funciona, están trabajando con dominios muy grandes, los van a aconsejar y escucharles realmente vale la pena. Nos van a ayudar a realmente facilitar la comercialización y por tanto el crecimiento de nuestros dominios. Por tanto, el primero, las estrategias para desarrollar el crecimiento sostenible del dominio. El segundo también ha sido muy interesante, el tema de compartir recursos. Hemos visto como mínimo un par de ejemplos hoy sino tres, esta mañana, sobre los beneficios que aporta el compartir recursos entre TLDs. Por ejemplo, a través de LACTLD o a través de LACNIC o a través de distintas plataformas. Ya existen estas plataformas, solo hay que aprovecharlas ¿no? Temas de formación en técnica, en marketing, en lo que sea. Temas técnicos, por ejemplo también formación técnica del cert, se ha estado hablando ¿no? de un centro de respuesta

temprana. El tema del Anycast, es decir, vamos viendo que van surgiendo iniciativas, acciones en la comunidad, los cuales -sobre todos los dominios más chicos, más pequeñitos- pueden aprovecharse, pueden engancharse al vagón y apalancarse aquí para crecer con más facilidad. Pudiera haber otros, otro tipo de servicios los cuales se puedan compartir ¿no? Por ejemplo, no sé, campañas de marketing, ¿tiene sentido compartir una campaña de marketing? Es cierto que cada país tiene sus particularidades y lo que funciona en uno no funciona en otro ¿no? Aquí en ICANN lo decimos siempre ¿no? one-size-fit-all strategy y es una verdad como un templo, está clarísimo. Pero puede ser que al menos una idea pueda ser compartida y después adaptada localmente y cierta base del proyecto se pudiera compartir. Y ahora quizás incluso más descabellada, ¿se puede compartir el back office entre distintos ccTLDs? Al fin y al cabo, poniéndolo fácil y un poco a lo bruto es un copy and paste de un software, el hardware se amplía, pero si son dominios pequeños no debiera ser muy complicado. Bueno, son solo ideas. Por tanto, la primera era: estrategias para facilitar el crecimiento sostenible de los TLDs, el segundo: la idea de compartir recursos y el tercero sería: bueno, vamos a intentar conocer -y aquí entramos en esto que no le gusta a nadie- que es la zona. Vamos a intentar conocer cómo se utiliza nuestro dominio. Podemos hacer encuestas, podemos mirar si se ven muchos por la calle, contar los ."elnuestro" contra los .com o los ."loquesea". Se pueden hacer muchas cosas, pero también se puede investigar. Se puede hacer un análisis profundo de la zona, es decir, por ejemplo, pasearte por todos los dominios de la zona, uno por uno e ir viendo si detrás de este dominio se responde o no se

responde, es decir, hay algo o no hay algo, hay un servidor o no hay un servidor. Si lo hubiera, pues, ¿qué nombres de servers tiene no? ¿Cuántos tiene? lo que se hablaba también antes, ¿uno dos, tres cuatro, cinco, diecinueve? Nos podemos llevar sorpresas bastante interesantes. Pero después también ver los propios contenidos. Podemos ver, por ejemplo, en el análisis de las webs que nos respondan y por ejemplo geo localizarlas, donde están situadas. ¿Corresponde esto, por ejemplo, con los registradores más comunes o no? ¿Puede suponer un problema para países con ciertas limitaciones en la conectividad que su mayor registrante este en un país con el cual hay poca conectividad, por tanto la ruta es mucho más larga, las latencias son más largas? ¿Es una debilidad o no es una debilidad? ¿Si se corta el cable que pasa? Bueno, distintas cosas ¿no? Otro tema que hablamos del contenido propio. ¿Las páginas web de que hablan? ¿Cómo se está usando nuestro dominio? Por ejemplo, otra vez, ¿el .lat se utiliza realmente para vender servicios a la comunidad Latinoamericana? O, por ejemplo, el .tv no es de Tuvalu, se utiliza para televisión. Podríamos ver paradojas de estas que nos pueden ayudar después a reorientar campañas de marketing que igual creíamos que eran muy exitosas pero que igual pues no se ajustan realmente a lo que el mercado -es decir, el registrante, es decir quien nos paga- está utilizando el dominio. Podemos intentar ver cuantas páginas hay en parking, cuantas están en reventa, si son de usuarios particulares o son de empresas. Es decir, podemos llegar a conocer mucho mejor como se está utilizando nuestro TLD, esto solo con un análisis de contenidos. Además podemos intentar también buscar otras curiosidades que pueden ser, bueno, trivialidades ¿no? Y esto es muy

fácil de buscar comparado con lo otro, pero por ejemplo, longitudes de TLDs, palabras más populares en el propio TLD que nos pueden servir sobre todo para campañas en las redes. Es decir, no sé, lanzar un curso en el Facebook a ver quién te acierta la longitud más larga de un dominio de tu TLD o la mediana o lo que sea. Son excusas para mover a tu comunidad, para que tu comunidad hable de tu dominio y pueda jugar con él. No me extiendo más, solo los tres puntos recordarlos de nuevo: las estrategias para un crecimiento sostenible ¿vale? -el tema del pricing, el tema de los procesos de registro, relaciones con los registradores, políticas etc.-, el tema de compartir y mancomunar esfuerzos -para que sobre todo los registros más pequeños, más chicos, puedan crecer más de prisa y aprovechar pues todo el potencial y todo lo que los mayores han ido produciendo- y después conocer mucho más a fondo cómo se está usando nuestro TLD. Aprovechar pues todas las herramientas de estadísticas, todas las herramientas informáticas que tenemos para ver qué dice nuestro TLD de nosotros mismos, que habla, que dice y como se expresa y por tanto ayudar a marketing a realmente orientar mejor a las actividades. Nada más, gracias.

GABRIEL BRENTA:

Muchas gracias Jordi. Bueno, la última consideración en el break anterior estuvimos hablando un minuto y nos dimos cuenta que encontramos el eslabón perdido. Les voy a presentar a Oscar Robles, el señor es especialista durante muchos años en nombres de dominio. Fue el director ejecutivo de NIC México, fue co-fundador de LACTLD hace muchos más años y ahora es el CEO de LACNIC, con lo cual es la

intersección perfecta entre el mundo de los dominios y el mundo de los números. Así que nos puede aportar definitivamente una visión distinta del mundo del DNS. ¿Oscar?

OSCAR ROBLES:

Muchas gracias Gabriel. Y aclarar que es el eslabón perdido en todo caso de IPs y en dominios ¿no? Bueno, muchas gracias. Yo les voy a platicar -siguiendo en esta mezcla interesante de temas relacionados al sistema de nombres de dominio en la región- de manera general los retos que tenemos en la región en materia del DNS prácticamente y un poco cual es el rol que juega LACNIC con todo este asunto. Entonces, primero quisiera plantearles un panorama global de cómo está la región. Tenemos en el mundo cerca de tres mil doscientos millones de usuarios de Internet o personas conectadas a Internet de alguna otra manera. De los cuales el así 10% de esos tres mil doscientos millones son de América Latina, casi trescientos veinte millones corresponden a usuarios de América Latina. Y bueno, pues, se mantiene digamos este porcentaje de alrededor del 10%, pero lo interesante de todo esto es que este año empieza a ser mayor la cantidad de usuarios de Internet en América Latina que aquellos de América del Norte -Estados Unidos y Canadá- por primera vez en toda la historia. Y obviamente esto es natural porque hay más personas, más población en la región, con lo cual esto es un hito que era natural que en algún momento se diera, no está nada descabellado, pero que interesante que hoy lo empezamos a enfrentar. Lo cual genera también, favorece algunos aspectos comerciales principalmente porque principalmente proveedores de servicios, de soluciones, empiezan a voltear la región

como una región relevante, homogénea en ciertos términos -no necesariamente en lenguaje, pero si en algunos aspectos- y que sus soluciones puedan tener este mercado tan amplio, pues, es algo muy bueno para ellos. Por lo tanto podemos ser receptores de soluciones interesantes o productos interesantes, esperemos. Y bueno, eso es el contexto. Ahora, déjenme platicarles de tres tipos de retos: los tecnológicos, los políticos y los comerciales que percibo que tenemos en la región. Pero definitivamente los retos tecnológicos, algunos son globales, no podemos hablar de que estos en total son solamente retos de la región, algunos son globales. Creo que, nada, la interconexión en América Latina parece que se empieza a resolver. Nos costó mucho, no digo que yo haya hecho algo pues, pero nos costó mucho como región, pagamos mucho esa falta de interconexión. Por ahí alguien comentaba en la mañana la practica prácticamente nula interconexión entre los países que hubo mucho tiempo de la región, lo cual generaba un tema de costos muy altos, simplemente para tener acceso a Internet ya no digamos para soluciones tecnológicas de hosting o de algo más sofisticado, simplemente el acceso fue muy caro muchos años. Hoy eso empieza a cambiar lentamente para muchos pero empieza a tener un cambio. Luego, siguiendo con los retos, otro reto en el DNS ya hablando, entrando en materia, el principal software que maneja el 80% de las transacciones del DNS en el mundo de las consultas en Internet se llama BIND, y este es utilizado -les decía- por el 80% de los servidores de nombre en el mundo. Es decir, hay una sola versión de software - bueno, no una sola versión- un solo producto es responsable de ese 80% de software que manejan estos DNSs. Y esto, pues, es un reto,

porque significa que una falla en la calidad del software o un boot o un problema en esta aplicación o en este sistema puede realmente tirar el Internet. Y no me refiero a [INAUDIBLE], me refiero a una falla de programación en este software que ha estado por muchos años siendo la principal aplicación de DNS en el mundo, ¿no? Y eso, pues, es un reto. Hay cerca de 100.000 DNSs en el mundo de los cuales, obviamente 80.000 aproximadamente tienen esta versión. Eso es un reto y algo vamos a tener que hacer en conjunto, no solamente como Latinoamérica. Siguiendo con la infraestructura del DNS o los retos del DNS, hace algunos años, hace unos -no se- 15 años, se definió este esquema de scheme Unicast o mejor conocido como Anycast para los DNSs con el fin de tener capacidades de utilizar más instancias o más servidores de nombres para una sola zona en vez de la limitante de trece que había por el tamaño del paquete de DNS con el Anycast se podía prácticamente tener un número ilimitado de instancias respondiendo por consultas para una zona. Y, pues, obviamente en la región no había quien vendiera esta solución y hoy puede ser bastante natural acercarse a un [INAUDIBLE], a un PCH, a un VeriSign, a un no sé quién más de algunos servicios de Anycast, pero hace 10 años no existía esto. Entonces, algunos de los ccTLDs empezaron a trabajar en ese desarrollo, NIC México fue precisamente uno de los que desarrollo su propia solución y su propia nube de Anycast y de alguna manera fueron pioneros en ese proceso. Hoy escucho con mucho gusto, con mucha esperanza, que esta nube de LACTLD pueda tener un impacto aún más significativo y que pueda albergar a todos aquellos ccTLDs o TLDs -si en algún momento se abre esto a otros actores- que no puedan pagar esas soluciones o que no tienen acceso a soluciones

comerciales como las que mencionaba. Entonces, esto parece que se empieza a aprender, uno de los principales retos que había en el tema tecnológico en la región. El observatorio de DNS impulsado por NIC Chile o implementado por NIC Chile e impulsado por ICANN, por LACTLD, por algunos otros actores en la región también aspecto muy interesante que nos genera no solamente curiosidades sino también información relevante para ir haciendo esta afinación mas específica del DNS. El DNS mismo nos tiene un reto que es el DNSSEC, vemos que hoy ya 10 operadores de DNSSEC en la región o al menos una decena de TLDs con el DNSSEC o firmada la zona al menos. Lo cual hace una operación más compleja de la zona, hace una administración más compleja del ccTLD y hoy no hay grandes cantidades de dominios firmados bajo esas zonas, entonces, en algún momento esto va a ser todavía más complejo por la cantidad de tráfico que van a generar estas consultas porque son consultas firmadas que no es lo mismo el tamaño del paquete del DNSSEC que lo que era el paquete del DNS tradicional. ¿Estoy en lo cierto en este tema? ¿Si hay una diferencia no, en el tamaño de las zonas de estos dos? Si, ¿no? Bueno, otro tema en lo que LACNIC ha impulsado mucho en los últimos años también es el tema de los root servers. Como ustedes saben hay 13 root servers de los cuales ninguno de ellos está en la región, en el sentido de no hay ninguna entidad responsable de un root server en la región. Sin embargo si hay múltiples instancias en la región gracias precisamente al modelo del Anycast. De las casi 500 -470 si no me equivoco- instancias a nivel mundial hay alrededor de 50 en la región, con lo cual se acerca bastante al 10%, incluso un poco más, de esa expectativa de tener el 10% de casi todo. Si tenemos 10% de usuarios, la expectativa

es que tengamos 10% de lo demás para atender a ese 10% de usuarios. Entonces, aquí el tema del 10% de las instancias se da de manera adecuada y pues no solamente es gracias a LACTLD y a los actores, a los ccTLDs que han impulsado estas instancias, sino de algunos operadores también privados que han promovido esta infraestructura. Bueno, después paso a los retos políticos. Dos temas muy simples, por un lado las autoridades empiezan a tener más interés en nosotros, en lo que hacemos, en lo que hacemos los registries, tanto lo que hacemos los ccTLDs como lo que hacen los registros de IPs o como el caso de LACNIC. Y tienen la intención, pues, primeramente de entender lo que hacemos, de ver cómo les podemos dar información, de cómo les podemos acercar la información cuando ellos necesiten información. Pero a veces los objetivos no son muy claros, la policía obviamente tiene la intención de procurar información como sea posible ¿no? Pero a veces argumentan la atención a delitos bastante complejos, como la pornografía infantil, y con esa bandera a veces podemos estar dejando de ver que la intención no es solamente atender delitos de pornografía infantil, lo cual está claro que cualquiera quisiera ayudar a resolver esos problemas, pero a veces ese es solo el pretexto para [INAUDIBLE] Listo. ¿Parece que me están escuchando no? A veces es solo el pretexto para obtener información y nosotros como registros responsables de ese servicio tenemos que ser muy cuidadosos porque, si bien tenemos toda la intención de cooperar con estas law enforcement agencies, con estas policías, también tenemos una regulación que atender sobre protección de datos personales y privacidad. Eso es por un lado. Por otro lado, hace ya casi 30 años -

quizás un poco más- que el DNS se inventó, cuando [INAUDIBLE] definió este sistema distribuido, le introdujo un aspecto que hasta entonces no existía en lo que era Internet, le introdujo el aspecto jerárquico. Hasta entonces no existían los elementos jerárquicos, era una red, era una malla donde la única jerarquía que existía eran los que estaban adentro y los que no estaban. Entonces, no había tal jerarquía. Cuando se introduce el DNS se establece por primera vez el modelo jerárquico de los dominios, Top-level domains, second-level domains, third-level domains, y así ¿no? Es increíble como ese simple aspecto haya generado todo un debate político hasta nuestros días y es precisamente lo que hoy en día, en esta reunión de ICANN, se va a estar hablando pues día y noche ¿no? Que es el tema de la transición de IANA y uno de los elementos relevantes de todo esto es la transferencia de las funciones de IANA en el aspecto de los nombres, de los números y de los protocolos. Pero el tema de los nombres nació ahí, con el DNS. Cuando al DNS se le confirió la naturaleza jerárquica y tenía que haber alguien responsable de administrar el punto raíz de todo esto, la raíz de todo el sistema de nombres de dominio y ese elemento y esa organización, pues, fue de manera natural del Gobierno de los Estados Unidos y eso esperamos que cambie tan pronto como en esta comunidad la ICG puede entregar esta propuesta al Gobierno de Estados Unidos para hacer la transición de las responsabilidades de las funciones de IANA. Eso en lo que respecta a los retos políticos, por último los retos comerciales que yo percibo. Me parece que es ahí donde tenemos una de las mayores áreas de oportunidad. Tenemos casi diez millones de dominios bajo los registries de los doscientos noventa millones que hay en el mundo. Es

decir, en el mundo hay cerca de doscientos noventa millones, pónganle ustedes, tres, trescientos millones de dominios, registrados bajo los TLDs de los cuales solamente diez millones son de América Latina, es decir del .ar, .mx, .co, .br, etc., y .lat también. Entonces, esto es menos del 3,4% con lo cual estamos muy lejos de ese 10% que esperaríamos que deberíamos tener en la región. Estamos muy, muy lejos. Respecto a los TLDs, antes éramos 30 TLDs en la región de 300 TLDs en el mundo, de los 260 ccTLDs tradicionales, aproximadamente 20 gTLDs y los 30 CC IDNs que son los ccTLDs con nombres de dominio internacionalizados que comentaban Margarita y Don Hollander hace unos momentos. Y, pues, bueno, éramos el 10% de los TLDs en la región, alrededor de 30 de los 300. Bueno, hoy con los nuevos gTLDs como menos del 4% ¿sí?, en términos absolutos de etiquetas, cuantas etiquetas están en la región de todas las etiquetas disponibles en el mundo. Y bueno, de gTLDs ni hablemos, hay gTLDs abiertos, pues no sé, sin ánimo de ignorar otros, me atrevo a decir que quizás solamente él .lat es el genérico realmente abierto en la región comparado con los, no sé, 1.000 que pueda haber eventualmente. Después, hablando sobre el tema comercial también y de los dominios genéricos y gTLDs, para la comercialización de estos dominios se requieren de registrars acreditados con ICANN, por ahí Tony comentaba una de las dificultades para acreditarse y para convertirse en un registrar, en un comercializador de esos dominios. Bueno, en el 2013 recuerdo haber hecho una búsqueda rápida y teníamos cerca del 2% de participación de registrars acreditados con respecto al total del mundo, ¿no? Éramos en la región de América Latina alrededor de 20 de los 1.000 aproximadamente que estaban acreditados, hoy cayó al 1%, es decir,

en dos años cayó al 1%, obviamente porque se incrementaron muchos registrars en el mundo pero también porque se han perdido algunos registrars en la región o han perdido su participación. Después, si hablamos de la participación de mercado que tienen esos cuantos registrars de la región, pues ahí si estamos todavía en datos muy lamentables. Tenemos cerca de 0,11% del total de los registros en el mundo, lo cual, pues, obviamente es nada, no existe ¿no? para fines prácticos. Eso, pues, obviamente en términos comerciales genera un área de oportunidad inmensa. ¿Que hace LACNIC en todo esto? Pues bueno, quizás comentarles algo que no tengan mucho en el radar. Yo personalmente a pesar de que 20 años trabajé en el, bueno, es menos presuntuoso decir que trabajé, estuve en el .mx durante casi 20 años y muy cercano a LACNIC, realmente no lo veía como un actor relevante en el DNS pero déjenme que ahora les comento. Hoy, LACNIC en su estructura, tiene cerca de ochocientos millones de consultas diariamente. Eso da cerca de diez mil, alrededor de diez mil, poco menos de diez mil consultas a los DNSs por segundo. Como saben ustedes, los registros de IPs administramos la resolución inversa de los dominios, con lo cual también se generan una cantidad de consultas significativas tanto para IPV 4 como para IPV 6. Y me atrevo a decir que está por encima de muchos TLDs en la región. No hay datos precisos de esto, pero a ojo de buen cubero, como decimos en México, me atrevo a decir que es uno de los operadores más grandes en la región del DNS; con lo cual nuestro interés es significativo, queremos seguir trabajando en el tema del DNS, no solamente en la parte operativa, técnica, sino también en lo que nos corresponde, en los retos tecnológicos, en los retos comerciales, es

poco lo que podemos hacer pero igual en este esfuerzo por generar estos esfuerzos de colaboración en la Casa de Internet, que es donde participamos todas estas organizaciones de la región, buscamos también tener nuestra participación. Y el objetivo, pues, básicamente, sería mi conclusión de esta plática, es promover esas capacidades, capacidades locales, no solamente por un tema nacionalista, sino porque tenemos que tener eventualmente una proporción mayor de servicios comerciales, de atención a temas tecnológicos tratando de mantener ese 10% o ese ir a la par con la cantidad de usuarios que tenemos en la región con respecto al monto. Muchas gracias.

GABRIEL BRENTA:

Nos quedan unos pocos minutos para que puedan acribillar con preguntas a nuestros panelistas, siéntanse libres. Habitualmente no pueden tener una oferta tan variada de aristas distintas del mundo de DNS todos en una misma mesa larga, si están tímidos, yo hago la primera. Tony, ¿nos puedes ayudar a pensar cual sería el camino para que los números que Oscar nos compartía respecto de la participación de mercado cambien en términos de los g o gTLDs en la región? ¿Que podríamos hacer efectivamente para aumentar la cantidad? más allá del caso, después de haber visto tu experiencia dura y difícil ¿te parece que hay alguna forma de destrabar esa situación?

TONY HARRIS:

Yo entiendo que sí. Lo primero que habría que hacer es revisar las condiciones de acceso. Como yo les mostré, son un poquitito fuera de [INAUDIBLE] o fuera de alcance para nuestra región y por otro lado

creo que hay que trabajar. Voy a hacer una pequeñísima, salirme por un costadito apenas, por el tema de números de dominios, un tema - números IP, perdón- que es un tema muy importante, porque estamos agotando en LACNIC la disponibilidad de números IPV 4, en la Argentina hay específicamente desarrollos muy fuertes de empresas como Intel, General Electric, en aplicaciones de Internet de las cosas - en el área de salud sobre todo- que van a salir al mercado pronto y la infraestructura no está preparada para el manejo de protocolo de IPV 6 en general. Es un tema que creo que es importante tener en cuenta, disculpa que aproveche el micrófono para poner sobre la mesa pero, en la región, estamos trabajando fuerte en el desarrollo de esto y sería una lástima que flaquee por ese lado. Por otro lado, creo que la participación de la comunidad que hoy está presente y que vemos siempre en las reuniones del ICANN, está empujando con bastante consistencia para lograr mejores resultados como los que vos planteas.

GABRIEL BRENTA: Te parece que sería posible vincular a los nuevos gTLDs con ccTLDs existentes que de alguna manera garanticen la situación operativa como nos contó la experiencia de .lat?

TONY HARRIS: ¿Para mí la pregunta?

GABRIEL BRENTA: Si.

EDUARDO SANTOYO: Bueno, en el tema de los registry, cuando obtienes el registro ya se dan unas condiciones, ya cubres unos costos que de alguna forma garantizan una transición suave en el caso de que vayas a salir del negocio. Entonces, lo podrías considerar prácticamente como una de las barreras de entrada, porque desde el principio tienes que garantizar esa salida suave aunque nunca la vayas a utilizar ¿no? Y no solo garantizar, sino financiar esa solución lo cual hace todavía una barrera de entrada mayor.

TONY HARRIS: Simplemente agregar a lo que dijo Ernesto y Oscar, en mi ejemplo habrán visto que hable de una carta de crédito de U\$S 140.000. Cuando uno se convierte en registry para operar un nuevo dominio genérico ese dinero queda a disposición del ICANN para habilitar un reemplazante si uno se retira del negocio. No estoy tan seguro como se procede cuando uno se baja como registrar, quizás alguien en la mesa lo sepa.

ORADOR DESCONOCIDO: ¿En inglés o en castellano? Ok, en castellano. Hay un proceso para hacerlo a nivel ICANN. Cuando un registrador, si tiene algún problema, si quiere darse de baja que sea voluntariamente o porque están forzados, el registrador puede pedir que ICANN haga el traslado de los dominios a otro registrador pero si no es capaz de hacerlo ICANN va a hacer el pedido a los registrars de todo el mundo para que nosotros hagamos la petición para coger todos los dominios que están ahí. Normalmente van a tomar en cuenta la región donde se encuentra el

registrador, entonces si es un registrador de México van a buscar que sea un registrador de México o de un país de la región. Entonces, un registrador de China no va a tomar los dominios de un registrador de Colombia. Podría ser, pero es poco probable. Y los registradores, nosotros tenemos todos la posibilidad de pedir que nosotros hagamos este trabajo pero sin pagar. No es un problema, lo han hecho ya 20 o 30 veces en los últimos 5 o 6 años.

GABRIEL BRENTA: Gracias. ¿Alguna otra consulta? Si no hay más consultas le agradecemos a todos nuestros panelistas por el tiempo, por el conocimiento.

CAROLINA AGUERRE: Bueno, muchas gracias y muchas gracias Gabriel por la excelente moderación y ahora vamos a hacer la pausa para el café que se encuentra al fondo y retomamos a las 16:00hs para hacer una sesión de micrófono abierto y retomar algunos temas que quedaron pendientes de esta sesión y de otras anteriores. Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]