

---

TERRI AGNEW:

Vamos a comenzar entonces en este momento. Buenos días, buenas tardes, buenas noches. Bienvenidos a esta teleconferencia del grupo de trabajo de LACRALO para el estudio del DNS en la región de LAC el día 20 de octubre de 2016 a las 23:00 UTC. Contamos con Carlos Gutiérrez, Harold Arcos, Humberto Carrasco, Carlos Vera, Maritza Agüero, Vanda Scartezini, Alberto Soto, Aida Noblia y Sylvia Herlein Leite en el canal en español. No tenemos disculpas en este momento para esta llamada. Del personal contamos con Silvia Vivanco y quien les habla, Terri Agnew. Nuestra intérprete al español es Sabrina.

Les recuerdo a todos que digan su nombre, no solo para la transcripción sino también para que nuestra intérprete los pueda identificar correctamente. Adelante, por favor, Maritza. Damos comienzo a esta llamada.

MARITZA AGÜERO:

Muchísimas gracias. Quería informarles de que había recibido un correo de parte de Carolina, como les indiqué, que ya va a estar unos cinco minutos tarde debido a un tema de clima y tráfico en su ciudad. No obstante, para iniciar la llamada para todos los participantes que estamos presentes desde la hora, podríamos ir recapitulando los temas que conversamos en la sesión anterior. No sé si Carlos Raúl quisiera de repente exponer un poco sobre el tema que él se había comprometido a realizar, un borrador. O si alguna persona quisiera retomar, si alguien quisiera retomar la palabra. Adelante, Carlos.

---

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

---

CARLOS GUTIÉRREZ:

Muchas gracias. Como ustedes saben, este es el segundo estudio regional que ICANN ha comisionado. Toca nuestra región. Estamos en el periodo de consulta pública. En varias conversaciones con los colegas de LACRALO hemos pensado que es muy importante que nosotros como afectados directos del estudio aprovechemos la consulta pública. Hace dos días planteamos hacer una página para recoger los comentarios. Silvia, vi un correo tuyo. Tal vez nos indicas dónde está la página porque en los últimos dos días he estado preparando el primer reporte que vamos a hacer de competencia en Hyderabad, que también está relacionado con estos temas. Tenemos ahora una buena semana, la semana entrante, para recoger las opiniones. Yo no quería tocar el documento antes de que los que estén aquí oigan la exposición de Carolina. Le agradecemos por supuesto a Carolina. Sí quería que a partir de esta llamada aprovechemos el espacio que Silvia nos ha facilitado y nos comprometemos al final de la semana entrante Alejandro y yo a preparar un resumen de los comentarios y cumplir con el cometido de presentar algo para el martes 1 de noviembre, que es la semana siguiente. Más o menos dentro de 10 días.

Les comenté que también hay varios colegas del non-commercial stakeholders group. Disculpen, no sé cómo es la traducción. Este grupo de colegas del consejo del GNSO también considera importante comentar así es que también tenemos un grupo de trabajo paralelo en el que también participo como miembro de este grupo, con la intención de tener comentarios. Nada más los invito a escuchar a Carolina, a hacer las preguntas y que Silvia nos deje bien indicado el camino donde esperamos tener una buena discusión en la wiki. Esos serían los comentarios por el momento, Silvia.

---

MARITZA AGÜERO: Muchísimas gracias, Carlos. Sí, justamente, estamos a la espera de que se conecte Carolina para poder iniciar. Efectivamente, sobre la base de lo que ella diga y sobre lo que ella exponga y sobre la base de lo que nosotros hemos revisado del estudio, es para poder complementar la información y enriquecer los comentarios que vamos a realizar como LACRALO. En todo caso, seguimos aún a la espera pero sería muy importante que podamos contar con las opiniones quizá de otros miembros del grupo de trabajo para poder ir ya consolidando este [inaudible]. Adelante, Vanda, por favor.

VANDA SCARTEZINI: ¿Me escuchan bien?

MARITZA AGÜERO: Sí. Pero te escucho muy fuerte.

VANDA SCARTEZINI: Bajé lo máximo.

SILVIA VIVANCO: Habla un poquito más lejos del micrófono. Un poquito más lejos.

VANDA SCARTEZINI: Solo quiero aprovechar esta oportunidad para decir también que nosotros hicimos un estudio sobre las [inaudible] de las empresas en la región de LAC con respecto a su conocimiento acerca de los nuevos gTLD

---

y también sobre ICANN y sobre si uno ha participado de la primera ronda, qué pensaba de la segunda ronda. Durante estas entrevistas, me pareció que algunas posiciones podrían ser añadidas a este estudio de Carolina porque son muy interesantes respecto a las condiciones de venta, las condiciones adicionales...

MARITZA AGÜERO: Vanda, Vanda, discúlpame. Perdón por interrumpirte. Me informa Sabrina que se escucha muy fuerte, el audio como muy saturado. Si puedes, por favor, hablar un poco más lejos del micrófono para que se escuche la voz menos saturada. Gracias.

VANDA SCARTEZINI: [inaudible] Ahora le cortó todo.

MARITZA AGÜERO: Okey. Me dicen que sí.

VANDA SCARTEZINI: Me gustaría compartir con ustedes, creo que no voy a tener tiempo ahora porque ya llega Carolina pero [inaudible] impresiones interesantes sobre las dificultades de venta de nuevos nombres de dominio que me parece que no están tan reflejadas en el estudio de Carolina. Por ejemplo, la barrera de los registradores, que hacen muy difícil la venta de nuevos nombres de dominio donde ellos no tienen [inaudible] financiero, no hicieron inversiones por esos strings. Esto se tornó un problema adicional para nuestra región, por ejemplo para seguir con la venta de nuevos nombres de dominio. Este es un problema que

---

tenemos que pensar qué sugerencia hacer. Yo he hecho una sugerencia en regiones menos desarrolladas como las nuestras en el mercado DNS. Quizá los nuevos nombres de dominio podrían entrar a depender directamente su nombre del mercado por cuanto... [inaudible] totalmente. Algunas de estas sugerencias quizá podrían ser llevadas a la discusión. Gracias.

MARITZA AGÜERO:

Muchísimas gracias, Vanda. Carolina Aguerre ya se encuentra con nosotros. Ha pedido que por favor la llamen a su teléfono para poder iniciar la llamada debido a que tiene problemas con el audio. Estaríamos próximos a iniciar. Si alguien más tuviera algún comentario adicional como para poder concatenar las presentaciones con el comentario que va a realizar Carolina. Adelante, Carlos.

CARLOS GUTIÉRREZ:

Gracias, Silvia y Maritza. Vale la pena recalcar lo que mencionó Vanda. Este año tenemos muchos estudios disponibles sobre las condiciones de mercado. Para la discusión de competencias se hizo hace un año y este año otra vez una encuesta de usuarios por la compañía Nielsen, que tiene datos sobre algunos países de América Latina específicos. En las presentaciones van a encontrar datos relativos a América Latina. También, como mencionó Vanda, pedimos un estudio sobre los que aplicaron a los nuevos nombres de dominio de alto nivel, que acaban de presentarnos el borrador hace una semana y lo vamos a discutir en el grupo de competencia. Tenemos el estudio de mercado.

---

Cuando tengamos el wiki, cuando pueda entrar al wiki, quiero hacer notar que tenemos todos estos documentos porque yo creo que existe una riqueza de datos y de estudios que vale la pena mencionarles a todos los miembros de LACRALO. Algunos tendrán interés, algunos tendrán pasión por los números y aparte de cumplir con la fecha del 1 de noviembre de comentar este documento en particular, que es parte de la estrategia, es bueno saber que se ha producido mucho dato que se puede relacionar directamente con Latinoamérica y Caribe en el estudio de competencia.

MARITZA AGÜERO: Adelante, Alberto, por favor.

ALBERTO SOTO: Si Carolina no está, hablo. Si no, la dejo a Carolina.

CAROLINA AGUERRE: Estoy aquí. Estoy aquí, Alberto, pero un placer escucharte.

ALBERTO SOTO: No, no, no. Después, después. Adelante, Carolina. No hay problema. Adelante, por favor.

MARITZA AGÜERO: Alberto, ¿sería posible que Carolina inicie su presentación? Okey. Carolina, adelante, por favor.

---

CAROLINA AGUERRE: Bueno, muchísimas gracias. La verdad es que yo sé que ustedes han tenido una instancia el lunes un poco breve con Daniel Fink en la que les ha comentado el estudio o por los menos los objetivos generales. Yo quería sobre todo aprovechar esta instancia, no sé si ustedes quieren que yo realice una breve presentación o que vayamos a un intercambio, una discusión sobre algunos de los temas, algunos de los hallazgos más importantes.

MARITZA AGÜERO: Carolina.

CARLOS GUTIÉRREZ: Con permiso. Carolina, estoy de acuerdo con tu propuesta de que vayamos a los puntos más importantes y sobre todo cualquier problema que hayan encontrado, datos que hayan hecho falta, cosas que te hubiera gustado investigar más profundamente en miras a que nuestros comentarios sobre el documento ayuden a seguir este tipo de investigaciones, por favor. Gracias.

CAROLINA AGUERRE: Gracias, Carlos. Maritza, ¿tú tenías un comentario antes también?

MARITZA AGÜERO: Carolina, ¿cómo estás? Sí, era simplemente para empezar a aterrizar el tema del estudio, los temas centrales, porque la presentación general ya la habíamos tenido y los participantes han tenido la posibilidad de revisar el estudio. Sin más, adelante, por favor.

---

CAROLINA AGUERRE:

Exacto. Muchísimas gracias. Hay algunos puntos que me parece que son los más relevantes o interesantes para esta comunidad. Por un lado creo que es interesante que empecemos por el aspecto más positivo que puede tener nuestra región, que es una tasa de crecimiento interesante. En algunos casos se registran tasas de crecimiento que están un poco por encima de la media en otros continentes. Por ejemplo, en algunas de las mediciones sobre las tasas de crecimiento de los nombres de dominio de ccTLD de la región. Pero también encontramos tasas de adopción y tasas de crecimiento en otros... Por ejemplo, la adopción de nuevos TLD con respecto a mediciones que estuvo haciendo LACTLD entre 2014-2015, en lo que es la adopción de estos nuevos nombres de dominio. Esto habla de que el mercado de la región de a poco, lentamente, despierta a la innovación, despierta a nuevas propuestas.

Sobre todo también encontramos en el estudio, sobre todo por la percepción de las entrevistas que realizamos, más de 40 entrevistas a registrars internacionales y actores de la región de distintos componentes de la cadena de valor que tienen una percepción de crecimiento bastante interesante para la región, fomentada sobre todo por indicadores macroeconómicos pero también por una idea del emprendedurismo y las PYME, las pequeñas y medianas empresas, que en la región todavía tienen un enorme potencial de crecimiento. Creo que ese es un panorama importante, un piso de partida como para tener en cuenta en desarrollos futuros.

Lo que encontramos como áreas de oportunidades de mejora importantes en la región en el estudio tiene que ver sobre todo con una

---

mayor capacidad de awareness, con una mayor capacidad de conciencia y de conocimiento, tanto de las pequeñas y medianas empresas de la región acerca de las oportunidades que hay en el ecosistema del DNS, en lo que implica adoptar y tomar nuevos nombres de dominio, lo que implica para los pequeños actores que están trabajando hoy y operando sobre el ecosistema de Internet, transformarse en un actor que agrega valor, por ejemplo convirtiéndose en un reseller. Todo eso todavía es un mercado potencial importante al que podríamos estar llegando con una mayor concientización. Hay un gran consenso en el hecho de que a nuestra región, por ejemplo ante el llamado de los nuevos TLD en el 2011 y las aplicaciones recibidas en el 2012 y todo el proceso en adelante, no estábamos como región totalmente alineados y conscientes de lo que esto implicaba.

Hoy en día se empiezan a ver... Por ejemplo, esto lo destacan algunas firmas de asesoramiento legal sobre marcas que sus clientes dicen: “Yo quisiera ahora que ya entiendo un poco más cómo es esto de los nuevos TLD en la región, quiero aplicar, quiero tener mi dominio en un Top Level Domain, quiero convertirme en un registro para proteger mi marca, para asegurarme de que tengo mi marca protegida y bajo control”. Esto obviamente para ICANN es una buena noticia porque esto significa que habría un interés potencial en la región interesante en lo que es una posible nueva aplicación de nuevos TLD.

Ahora, una debilidad enorme que encontramos en la región está vinculada con el tema de la cadena de venta. Todo lo que tiene que ver con desconcentrar posiciones verticales vinculadas con la venta de los dominios. Tenemos una región que ha tenido históricamente un poco percepción de lo que son los ICANN Accredited Registrars. Ustedes han

---

---

visto en una de las gráficas del estudio lo que fue, el impacto que tuvo el RAA, el Registrar Accreditation Agreement en la última modificación del año 2013, el enorme impacto que tuvo sobre los registrars de América Latina y Caribe. ¿Cuál fue ese impacto? Carlos preguntaba y probablemente sea una de las cosas en las que más me interesaría poder profundizar. Es un impacto sobre el incremento de los costos de operación para los registrars en la región.

Los mecanismos de compliance que el RAA del 2013 impone sobre los registrars hace que para los registrars medianos y pequeños, los que operan con volúmenes pequeños de dominios, que no llegan a tener estos efectos de red que son tan necesarios cuando se está operando sobre un mercado que se habla de centavos de dólar, el costo por ejemplo de contratar a más personal para hacer un seguimiento de chequear los datos, verificar, trabajar con las autoridades de la ley equivalentes o con los mecanismos de ICANN de supervisión. Todo esto hace que se haya ido desincentivando este mercado para agentes registradores que sí tenían la acreditación con anteriores acuerdos pero que en los últimos años no ven el beneficio de seguir manteniendo esta acreditación y esto impone un nuevo escenario en un momento en el que los registrars, los ICANN Accredited Registrars son los únicos que están autorizados efectivamente para vender un portafolio más amplio de dominios que se abren, la región decrece en su cantidad de ICANN Accredited Registrars.

Los dominios, por otra parte, siguen creciendo y se venden. ¿Cómo se venden? Se venden en un mercado que es mayormente informal. Se venden en un mercado donde las relaciones contractuales entre registrars y resellers son relaciones que son mucho menos

---

---

transparentes, que son mucho menos visibles para la comunidad en general y aparecen quizá nuevas oportunidades para que emprendedores pequeños puedan empezar a desarrollar un portafolio propio de venta de dominios, de los nuevos gTLD por ejemplo, pero siempre y cuando estos actores tengan la capacidad de entrar en una cadena que todavía no está del todo desarrollado.

Concentrándonos en uno de los temas del estudio que es uno de los temas más críticos asociados al DNS, al mercado del DNS y a los temas en los que ICANN tiene mayor capacidad de incidencia, porque obviamente que el estudio identifica otros elementos que están fuertemente asociados con el despliegue y la adopción de Internet en la región, por ejemplo vinculadas con todavía la baja penetración que tiene el comercio electrónico en nuestras economías. ICANN es un actor más en ese desarrollo sobre este tema pero no es el único. Está lejos de ser el único actor con posibilidad de incidir sobre esto.

Este fenómeno que se ve con el tema de los registrars es un tema que además es interesante cotejarlo a la luz de otras iniciativas que ICANN ha tomado en 2014, vinculadas con la posibilidad de tener condiciones distintas para los registrars de underserved regions, de las regiones menos servidas, menos atendidas por este mercado. Este es un punto para la reflexión interesante. Mientras que por un lado ICANN promueve que la región y que América Latina, África, las regiones que notoriamente están más rezagadas en términos de cantidad de emprendedores de la región que están participando de este mercado, mientras desarrolla ese tipo de políticas sacando la póliza de seguros, entre otras como una medida que es muy importante, por otro lado encontramos que los policy processes y las recomendaciones que vienen

---

---

de otros grupos dentro de ICANN atentan también a veces contra tener una gran política orientadora y general hacia donde se quiere ir. Esta es una reflexión que ya trasciende el estudio y tiene que ver un poco más con cómo es desarrollar políticas de Internet en un entorno multisectorial donde trabajan y operan actores con distintos intereses y divisiones.

Después me parece que es muy interesante reflexionar sobre los nuevos emprendedores, o mejor dicho, los aplicantes a los nuevos TLD en la región, algunos de ellos son nuevos emprendedores en el mundo del DNS y también el enorme desafío que ellos destacan que ha tenido para ellos todo este proceso vinculado por un lado a la falta de apoyo que han encontrado en el lado de sus gobiernos para estas iniciativas, gobiernos de la región que no se han interesado en apoyar a emprendedores que han invertido y que han buscado desarrollar algunos aspectos de Internet en estos países, a través de nuevos Top Level Domains.

Por otro lado destacan la enorme dificultad que tienen estas nuevas extensiones de entrar a un mercado donde los tres principales registrars concentran más del 50% del volumen de registros de dominios en el mundo. Pierden visibilidad, pierden la capacidad de entrar a como ellos le llaman, quienes controlan el acceso a las góndolas del supermercado para poder exhibir estos productos y que estas nuevas extensiones sean conocidas, el famoso tema del control que tienen los grandes registrars del self-space. Acá hay como una gran visión, una gran crítica. Esta concentración que tienen algunos de los grandes jugadores que están hoy operando en este mercado que atentan contra las posibilidades de

---

expansión de estos nuevos emprendedores del DNS como Top Level Domains en la región.

Creo que he hablado algunos minutos como para poder empezar a disparar un diálogo o preguntas con ustedes, si están de acuerdo, o si tienen interés en que siga hablando de algún tema en particular.

MARITZA AGÜERO: Muchísimas gracias, Carolina. Alberto Soto tiene una pregunta. Adelante, Alberto.

ALBERTO SOTO: En realidad no sé si puedo quedarme hasta el final así que yo tenía varios puntos muy concretos y muy cortitos cada uno. Empiezo por el primero. El estudio dice que hay una confirmación sobre [inaudible] respecto de la cadena de valor que es la falta de visibilidad y conocimiento. Son dos cosas. El conocimiento yo creo que lo podemos llegar a aportar desde nosotros mismos. La falta de visibilidad creo que es un problema de marketing y esto debe depender de quien hace el marketing. Otro tema, en el 3.2.1 dice que las políticas de registro tienen que ser sencillas, y eso es una cosa muy fácil de resolver. Otra cosa son los dominios que tienen restricciones. Esa cadena de venta que está totalmente desfigurada en nuestra región hace que, por ejemplo, en los dominios con restricciones, al .BAR nadie le exige que la documentación correspondiente para ver si puede o no utilizar el .BAR. Lo mismo con el .TUR. Por lo menos creo que en Argentina el .TUR está siendo controlado por la Secretaría de Turismo. No se asigna el .TUR a quien no esté registrado en la secretaría.

---

CAROLINA AGUERRE: Correcto.

ALBERTO SOTO: Por ejemplo, la aplicación de los sistemas de pago en línea, hay países que sí lo tienen y otros que todavía no. Normalmente es una cosa que si bien depende de cada uno, creo que hay que implementarla.

CAROLINA AGUERRE: Perdón. Ese es un tema que nos llamó positivamente la atención. En realidad estamos hablando de dos registros no más en la región que hoy en día no están aplicando ningún tipo de sistema bancarizado, tarjeta de crédito, sistema de pago online o algo para una compra de dominios, hablando de los ccTLD en la región, y de los 49, eso me parece interesante y fue una gran noticia positiva recabar esto.

ALBERTO SOTO: Gracias, Carolina. Ya termino. En el punto 3.2.4 habla de las tasas y vos hablaste del efecto compliance del contrato para la venta.

CAROLINA AGUERRE: Sí.

ALBERTO SOTO: Pienso que estamos todos de acuerdo y es un punto principal donde hay que solicitar la modificación. Yo daría el ejemplo de los dominios con restricciones. Carolina también habló sobre que ICANN no es el único

---

actor para modificar todo esto pero creo que tampoco ICANN está haciendo todo lo que tiene que hacer. Por ejemplo, nosotros queremos llegar a los países en los que no tenemos representación. Nuestra región son países ni siquiera emergentes. Tenemos algo preparado dentro de nuestro plan estratégico y lamentablemente ahora creo que lo vamos a implementar sin el apoyo de GSE pero lo vamos a implementar. Yo estoy largando el plan este antes de irme a Hyderabad. Somos los mejores agentes de propaganda que tiene ICANN en todo el mundo. ¿Por qué? Porque tenemos una ALS en Uruguay con 7.000, 8.000 usuarios. Otra que tiene 150 pero con votaciones libres a 80.000. Es decir, nosotros haríamos nuestra propaganda para nuestra región para ALAC y para ICANN, y con esto el conocimiento ese que está faltando se diseminaría muy rápidamente.

Finalmente termino. Creo que ALAC debería trabajar y coordinar con el GAC este tema porque mencionaste que tampoco los gobiernos están colaborando demasiado. Gracias.

CAROLINA AGUERRE: Alberto, gracias. Estoy tomando nota de tus comentarios. Muchas gracias.

MARITZA AGÜERO: Gracias, Alberto. Adelante. ¿Quién? ¿Quién está en la línea? ¿Carlos Vera?

CARLOS VERA: Sí.

---

MARITZA AGÜERO: Adelante, Carlos.

CARLOS VERA: ¿Me escuchan? Gracias. Bueno, yo estaba viendo el enfoque que tiene el estudio y veo que yo le llamaría más bien una buena sistematización de la realidad que existe en el país en cuanto a cifras y a datos. Me parece que todavía para hacer un estudio hace falta el involucramiento de actores como las PYME o los usuarios individuales en los países para saber las verdaderas razones de por qué no se está interesando la empresa o el usuario en cada país sobre comprar los dominios locales y cuántos de los usuarios locales, empresas, instituciones, organizaciones tienen dominios que los compran afuera. En mi caso concreto, en Ecuador por ejemplo, nosotros hemos estado viendo una evolución interesante en el modelo de negocio del [inaudible] en este caso, desde la implementación de sistemas rápidos de compra a través de tarjeta electrónica, pero los precios están sumamente desproporcionados respecto de lo que pasa afuera.

Yo siempre he estado, quizá desde hace 8 o 10 años, comprando dominios locales, tratando de ver si eso influía en mi identidad o en mi reconocimiento como una institución, un sitio o una iniciativa, un proyecto nacional pero eso no se da. Es decir, no hay una justificación para comprar un dominio local. Menos justificación cuando el precio es 10 y más veces el precio de fuera. Aunque esto parezca fuera de contexto, por ejemplo uno puede comprar un .COM por 2.99, dependiendo de cómo lo compre y en qué planes y con qué mezcla.

---

Localmente, uno puede comprar un dominio por 35 dólares. Si te atrasas unos días en renovarlo, te exigen 60 dólares de cargo para reactivarlo. Costos absurdos que no tienen ninguna relación con la realidad nacional y peor aún con la realidad del trabajo.

Volviendo a las conclusiones que un simple análisis de cifras puede darnos, me parece que deja mucho todavía por trabajar este tipo de análisis porque por ejemplo, como digo, no hay ninguna relación de por qué estamos comprando o por qué estamos dejando de comprar dominios en la región, dominios locales la gente de la región. Yo no tengo ninguna razón para hacerlo como usuario. Por ejemplo, no veo ninguna ventaja, no hay ninguna necesidad técnica ni de mercadeo ni política. El que crezca o no el mercado de dominios no es un indicador ni de la mejor ubicación de Internet ni de la desmejora ni del mejor posicionamiento del país en ninguna área. Hace falta que este análisis vaya mucho más allá de la interpretación externa. Es decir, por quienes hacen un estudio sin involucramiento interno aun cuando las encuestas pueden ayudar para alguna razón, pero 40 encuestas, por ejemplo, me da la idea...

CAROLINA AGUERRE:

Carlos, te voy a interrumpir. Carlos, Carlos. Se analizaron 150 millones de dominios. Se analizaron las zonas abiertas del 60% de los gTLD. Se realizaron 40 entrevistas en profundidad. Más, 40 o 45. Creo que fueron 25 a los registrars y otras 20 y tantas solo entrevistas grabadas, etc. Lo que tú estás considerando me parece que es un punto superinteresante vinculado a los usuarios pero eso no fue un punto que estuviera planteado por ICANN cuando comisionó el estudio ni ICANN lo podía

---

pagar. Fue lo que nosotros pedimos y ellos dijeron que no hay dinero para hacer esta encuesta que ustedes quieren hacer. El estudio está vinculado con el desarrollo de los actores que son parte de la industria y no con la percepción que tienen los usuarios de esto. Obviamente, todo es parte de lo mismo pero esto lo quiero aclarar y ser muy taxativa, que este es un estudio que no realizó una encuesta, un estudio de percepción sobre los usuarios sino sobre los actores que hoy forman parte de la cadena de valor o están directamente asociados, pero hacer un estudio regional sobre los usuarios serio era un dinero que ICANN consideró que no lo tenía ni lo podía aportar para el estudio.

MARITZA AGÜERO:

Muchas gracias por la precisión, Carolina. Carlos, por favor, ¿podrías ir cerrando tu comentario o la pregunta que tuvieras que realizar para dar paso a Vanda? Gracias.

CARLOS VERA:

Se nota en el estudio que lo que estoy diciendo, y ahora lo aclaro, es una realidad. Es decir, un estudio realmente como tal debe tener un nombre que refleje exactamente el contenido o indicarse en su momento esta reflexión o esta aclaración que nos hace Carolina para que se tenga la idea de qué es lo que se ha estudiado. Para mí es una sistematización de información y una interpretación de datos que no necesariamente está validada y, por lo tanto, no necesariamente contiene la realidad de la situación en América Latina y el Caribe y en cada uno de los países en particular, donde la estructura de los proveedores de dominios es muy diferente. Su situación legal lo es también, su situación de marketing

---

igual. Como digo, aclarar que no existe ninguna relación entre las cifras que se muestran y el desarrollo del Internet en los países o menos aún la penetración, la cantidad de negocios que se hagan o la razón por las cuales los usuarios no estamos accediendo a estos dominios. Muchas gracias.

MARITZA AGÜERO:

Muchísimas gracias, Carlos. Solo para precisar un tema, en el resumen ejecutivo se menciona cuál es el objetivo del estudio. Se encuentra en el segundo párrafo, página cuatro. Todo el estudio y todas las conclusiones y las recomendaciones se desprenden del objeto del estudio que expresamente ha indicado en la página cuatro, en el resumen ejecutivo. Adelante, Vanda, por favor.

VANDA SCARTEZINI:

Sí, muchas gracias. Yo tengo una preocupación porque he hablado con muchos registrars en los últimos tiempos y veo que todos los nuevos nombres de dominio que demandan algún esfuerzo [inaudible], alguna restricción, una indicación, si hubiera una información, [inaudible] con documentos, cualquier restricción que sea naturalmente los nuevos nombres de dominio relacionados con comunidades. Estos en general son los que podrían agregar valor y mejorar el interés de los usuarios. Hay luego una restricción muy larga en los registrars que hacen todo automático, claro. Todo lo que demanda alguna parada de su proceso totalmente automático, no les interesa. Me gustaría saber la visión de Carolina que ha hecho entrevistas directas con muchos registrars, si tiene la misma percepción o si tiene otro entendimiento. Te agradezco.

---

CAROLINA AGUERRE: Vanda, muchas gracias por esta pregunta. Es efectivamente como tú lo estás planteando. Todo tiene que estar lo más automatizado, sistematizado, streamlined y de preferencia utilizando un tipo de interfaz entre el registro y el registrador que es el EPP en algunas de sus variantes, no demasiadas. Eso también cada vez es como un estándar. El EPP se ha convertido en un estándar de hecho para esta interfaz y todo lo que sea excepción, acuerdo manual, etc., todo eso atenta contra el interés que pueda llegar a tener un registrar por una extensión Top Level Domain particular, claramente.

VANDA SCARTEZINI: Muchas gracias.

MARITZA AGÜERO: Gracias, Carolina. Muchas gracias. Adelante, Carlos Gutiérrez, por favor.

CARLOS GUTIÉRREZ: Gracias. Gracias, Carolina. Carolina, unos comentarios sobre datos. La revisión de competencia se ha encontrado exactamente con el mismo problema de la falta de una fuente común de datos. Con los ccTLD, la única excepción es el grupo europeo que nos ha ayudado mucho pero sí dos comentarios o dos preguntas relacionadas con el estudio de ustedes. ¿Cuál es la percepción de la competencia entre genéricos, tanto los viejos como los nuevos, y los ccTLD? Yo creo que esa es la [inaudible] de precio que se menciona pero no se desarrolla. La otra es cuál es el uso que le están dando a esos nombres de dominio de los ccTLD. Yo

---

francamente tengo una percepción de que se concentraron solo en los ccTLD. Ese es el problema. Son caros, etc. No tenemos ni siquiera una relación de cuántos ccTLD se usan sin pagar para los gobiernos, para el sector público, cuántos tienen páginas de veras activas, cuántos están parqueados. No es necesario tener mucho más dinero y estoy de acuerdo, debería haber un estudio de demanda pero sí, todos sufrimos de la falta de transparencia de los números de los ccTLD.

Yo sé que tú tuviste una responsabilidad en esa área pero yo quisiera preguntarle cuál es su percepción de la transparencia de los ccTLD sobre sus números. ¿Dan los números? ¿Los analizan? ¿Están dispuestos a resolverlos juntos o sigue siendo cada ccTLD una caja cerrada y no vamos a ver mejor?

CAROLINA AGUERRE:

Carlos, si tú estás hablando de que CENTR, que es la organización regional de ccTLD, tiene políticas de retención de información de sus miembros, tanto CENTR como LACTLD como todas las demás organizaciones regionales de ccTLD que hacen este tipo de estudios son asociaciones gremiales. Se deben a lo que sus miembros deciden hacer o no con su información, sus datos y los informes. Eso no es una decisión que se puede tomar de parte de la dirección de ninguna de estas organizaciones sin el aval de la membresía. Como decía antes, son asociaciones gremiales, es así como funcionan.

LACTLD tiene sistematizada información de los últimos cuatro o cinco años sobre todos estos temas que tú mencionas. No necesariamente LACTLD sale con un garrote y obliga a todos sus miembros a que

---

respondan. Es voluntario que los miembros respondan o no. LACTLD tiene consolidada mucha de esta información que tú mencionabas sobre los que están aparcados, los que no, etc. y no necesariamente esa información, por los motivos que comentaba anteriormente, se hace pública. Esa es una decisión que toma la membresía como una definición de las políticas de qué es lo que quieren hacer ellos con esa información.

De todas maneras, en el estudio, y aclaro esto también, para ICANN no era demasiado interesante trabajar sobre lo que los ccTLD vienen haciendo porque ICANN conoce lo que están haciendo, tienen acceso a alguna información de LACTLD o de otras organizaciones regionales, etc. y ellos de verdad que están mucho más interesados en todo lo que podemos decir de los demás actores que de los ccTLD. Te puedo decir que la tasa, y perdón que no te digo un número exacto en estos momentos... Los dominios de los ccTLD tienen tasas de uso que hoy son sustantivamente más altas que las tasas de uso que se registran en los nuevos TLD, en todos los ccTLD que comprenden a LACTLD, por lo menos los que están cooperando con generar algún tipo de información para ello. LACTLD corrió dos encuestas específicas con los miembros a los que se les pidió que las completaran, que iba a ser para este estudio y que si alguno tenía una reserva, que no se publicara y no que se dijera algo, y debo decir que nadie comentó lo contrario.

Tampoco debo decir que las respondieran todos pero la tasa de respuesta fue una tasa de un 60% que es una tasa que es un poquito más alta que para los estudios incluso que hace LACTLD en forma reservada para sus miembros. Lo digo porque no hay ningún tema de suspicacias ni de nada. Vinculado con el tema de cuántos se usan y cómo se usan los dominios de los ccTLD, como decía antes. Hoy por hoy se

---

están usando más que los que se ven registrándose vía los nuevos TLD, claramente. Carlos, déjame ver si quedó alguna pregunta más de las muchas observaciones que estuviste planteando. No sé si respondí a todas tus preguntas o si hay algo más que con gusto pueda responder.

CARLOS GUTIÉRREZ: Para el beneficio de todos, hice unas anotaciones. No son preguntas, Carolina. Nada más estaba haciendo mis notas en el grupo para no olvidarlas. No has olvidado nada. Muchas gracias.

CAROLINA AGUERRE: Gracias.

MARITZA AGÜERO: Muchas gracias, Carolina. Gracias, Carlos. ¿Alguna pregunta adicional? Todavía tenemos nueve minutos.

CARLOS GUTIÉRREZ: Si me regalan un minuto. Sí, Carolina, por supuesto el uso de las páginas locales requiere contenido local. El estudio dice claramente que el acceso ha funcionado bien, que no es tan caro el acceso como en otras regiones del mundo, que por supuesto muchos usuarios prefieren acceso móvil pero qué recomendaciones da el estudio, aparte de los resellers, los precios, la competencia, la cadena de valor, que has explicado muy bien, del contenido local, o cuál sería tu recomendación para nosotros como grupo.

---

CAROLINA AGUERRE:

Gracias, Carlos, por la pregunta. Es una pregunta sumamente interesante. Acá sí hay una responsabilidad que es de todos. Esto lo digo con otros estudios que no son solo en lo que se evidencia que proviene de este estudio sino también de otros estudios sobre el uso de dominios. Cuando se registra un dominio por primera vez, y acá Carlos había mencionado: “Yo registré un .COM por 2.99”. Sí, tú registras un .COM por 2.99 el primer año. Cuando tú vayas a renovar ese dominio al año siguiente, no te van a cobrar nunca, es muy difícil que se cobre 2.99 para una renovación.

Lo que sucede es que siempre se quiere captar al cliente la primera vez y captarlo esa primera vez, hay un consenso bastante generalizado y esto los ccTLD en general lo dicen, y de los ccTLD tengo fuerte evidencia, que el primer año, cuando hay una promoción, cuando sale una rebaja, o simplemente cuando alguien registra por primera vez un dominio, si ese dominio luego al año no se usó, aquí tenemos un problema porque hoy en día, con el análisis más sofisticado que se puede hacer de cruces de datos con los sistemas, el llamado big data, un ccTLD puede decir o cualquier registro, de hecho es un servicio que están vendiendo muchos proveedores de la industria. Un dominio que no se usó, que se compró a X precio y que luego, en el segundo año que se va a renovar, es un dominio aparcado que no tiene contenido generado. Es un dominio que tiene altas chances de no ser renovado. Ni por 3 dólares ni por 15. Es un dominio que no se usó.

La percepción del valor que tiene ese dominio decae considerablemente. Hoy en día, como decía antes, se puede afinar mucho mejor estas

---

estrategias que tienen todos los registros para seguir captando a sus clientes y en la balanza no se maneja hoy en día solo contar cuántos nuevos registros de dominio tengo sino cuántos dominios tengo y cómo sigo manejando y manteniendo a mi portafolio. Mantener el portafolio hoy para los ccTLD no solo de la región, del mundo, y más aún del mundo, de otras partes del mundo, incluso de Europa, que están creciendo a tasas menores que la de América Latina, es más importante mantener a esos clientes y que no se vayan.

Trayéndolo con la pregunta del contenido. Si no se está usando, si no hay contenido relevante para generar y para mostrar en esa página, entonces hay menos incentivos para mantener ese dominio. La necesidad, la percepción de que hay una necesidad por parte de los usuarios, de los ciudadanos de generar estos contenidos relevantes para otros es lo que finalmente termina motorizando todo esto. Por esto me parece que es muy importante entender el contexto en el que nos estamos moviendo hoy del mercado del DNS con todo lo que son las plataformas cerradas, los llamados jardines cerrados, [wallgardens] y las redes sociales y las aplicaciones donde el dominio empieza a perder su identidad, a perderse en otras formas de identificar esta información.

CARLOS VERA: Por favor.

CARLOS GUTIÉRREZ: Excelente, gracias.

---

MARITZA AGÜERO: Gracias, Carolina. Rápidamente Carlos Vera. Para finalizar yo tendría una última pregunta. Gracias. Adelante, Carlos, muy brevemente.

CARLOS VERA: Gracias. Gracias. Espero ser lo suficientemente rápido como para que me sigan dando opción de opinar. A veces no opinamos porque cada vez que queremos decir algo, decís: “Sí, pero rápidamente”. Hay dos cosas que a mí me preocupan en este tema. Primero la estrategia de [inaudible] o de trabajo de los registradores internacionales. Incluyen varios servicios adicionales que a mí me cautivan y me mantienen dentro del proveedor: el hosting, el servicio de [inaudible]. Relacionados todos y en paquetes que me resultan atractivos cuando los proveedores locales no me ofrecen este tipo de servicios.

Segundo, un tema que va a empezar a ser muy importante para todo el mundo es que relacionado con un dominio no solo está un sitio web. Lo más importante es que tenemos direcciones de correo electrónico apropiados. Los proveedores internacionales ya se dieron cuenta de esto y antes te ofrecían cuentas electrónicas gratis de correo y ahora te las están cobrando mucho más caro aún que los dominios en sí. Es decir, tener el paquete de direcciones asociadas al dominio: info@midominio.com.ec por ejemplo, es mucho más caro que comprar el dominio. Lo que uno no quiere es perder su identidad cuando pierde el dominio. Esto a menudo te obliga a mantener el dominio aunque no tenga contenido asociado, porque tiene identidad asociada y a través de eso te cuesta mucho trabajo deshacerte de un dominio.

---

A veces por eso, por ejemplo, muchos preferimos cuentas como Gmail porque sabemos que permanentemente la mantendremos. Esperamos que así sea. Sin necesidad de tener que pagar una tarifa para mantener un dominio cada año solo por el correo electrónico el cual muchos ya tienen identificado. Muchas gracias.

MARITZA AGÜERO: Muchas gracias. Carolina, ¿tienes algún comentario con relación al último comentario de Carlos Vera? Ya solamente nos quedan lamentablemente dos minutos.

CAROLINA AGUERRE: Sí, ningún problema. Me parecieron muy interesantes los comentarios que planteó Carlos Vera. La verdad es que me parecen interesantes, atinados y precisamente apuntan un poco a cómo cada vez más actores en este sector están buscando ya no solo vender un dominio sino además brindar los servicios adicionales que muchas veces sobre ellos es donde adquieren más valor económico y fidelización de los clientes, sea el correo, sea servicio de hosting, sea servicios de search engine optimization. Encontramos ese tipo de inquietudes en registros, en registrars, en empresas de hosting, en ISP, claramente. Gracias.

MARITZA AGÜERO: Muchas gracias, Carolina. Lamentablemente no tenemos más tiempo. Algunas preguntas seguramente se van a quedar en el tintero, como por ejemplo la mía, pero bueno, sería interesante poder trasladarlas a la wiki para seguir generando debate y comentarios. En todo caso, ya tenemos

---

lamentablemente que cerrar nuestra participación y sobre todo tu participación, Carolina, que ha sido estupenda, brillante. Muchísimas gracias por estar con nosotros.

CAROLINA AGUERRE: Muchas gracias a ti, Maritza, y a todos ustedes.

MARITZA AGÜERO: Muchas gracias. Muchísimas gracias a todos por participar. Seguimos debatiendo este tema a través de la wiki. Gracias. Buenas tardes, buenas noches.

ORADOR DESCONOCIDO: Gracias a todos.

CAROLINA AGUERRE: Chao. Hasta pronto.

TERRI AGNEW: Muchas gracias. Esta teleconferencia ha finalizado. Muchas gracias a todos por participar. Por favor, desconecten todas las líneas. Les deseamos un muy buen resto de la jornada.

**[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]**