
Proyecto sobre la historia de la ICANN
Entrevista a Ram Mohan
28 de junio de 2016

STEVE CROCKER: Entonces, muchísimas gracias. Tengo algo de estructura en mente y la conversación fluirá muy rápidamente a partir de allí. Así que, Ram, muchas gracias por aceptar dedicarnos algo de tiempo. Esto, como yo lo veo, es la primera sesión que hemos programado en el gran proyecto de historia, de intentar capturar la historia de la ICANN [Corporación para la Asignación de Nombres y Números en Internet], de modo que lo haremos en forma algo intuitiva.

Le haré un par de preguntas y luego construiremos a partir de allí. Usted ha estado participando en la ICANN y en la comunidad a la cual la ICANN sirve por un largo tiempo, lo cual constituye una de las razones por las cuales lo hemos seleccionado como una de las personas con quienes deseamos conversar.

Dos preguntas. Una, la fácil, y luego exploraremos algunas cosas más. Describa aproximadamente el período de tiempo, su participación, su posición y demás, sólo para ofrecer una historia rápida y para que podamos colocarlo en varios puntos de la secuencia, tras lo cual le haré la pregunta más interesante.

Nota: El siguiente es el resultado de una transcripción a partir de un archivo de audio, a un documento 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 de audio, pero no debe ser considerada como registro autoritativo.

RAM MOHAN:

Es un placer estar aquí. Me involucré en la ICANN en 2001. Yo había estado siguiendo a la ICANN a fines de los años 90, cuando la administración Clinton ayudó a crearla, pero sólo de lejos, y la seguía porque había puesto en marcha una compañía que rastreaba lo que las compañías estaban haciendo en línea. Y una de las cosas, una de las maneras en que rastreábamos lo que las compañías estaban haciendo en línea, era observar en WHOIS las registraciones de los nombres de dominio registrados por las compañías.

Y así, mi primera exposición a la ICANN realmente fue en 1998, a fines de 1998 o algo así cuando, a partir de este producto que yo había ayudado a crear, encontramos que el Director de Tecnología de MCI, en ese momento una compañía de telecomunicaciones, había registrado un nombre de dominio: SkytelWorldCom.com. Y los servidores que yo había creado habían descubierto que se había creado un nombre y acudí a WHOIS para buscarlo, y resultó que Skytel, una compañía con cotización en bolsa, que su nombre había sido registrado por el Director de Tecnología de MCI WorldCom.

Y nos llevó a The Wall Street Journal, y el precio de las acciones de Skytel subió un 23%, una vez que salió; The Wall Street Journal y todas las personas consultadas de ambas compañías negaron que había algún acuerdo en el trabajo y ese jueves, anunciaron la adquisición de Skytel por parte de WorldCom. Aparentemente planeaban anunciarlo el lunes, la semana después, ¿cierto?

Y eso era porque, ya sabe... Así que esa fue de algún modo una introducción muy temprana, si se quiere, pero en 2001 me las había arreglado para salir de un trabajo y estaba buscando qué sería lo siguiente. Y había una pequeña empresa llamada Afiliás, que había

solicitado y luego había ganado la licencia de la ICANN, si se quiere, para avanzar en la apertura del primer nuevo gTLD que hubo, después de .com, .org, que es .info.

Y estaban buscando a alguien para manejar la tienda y yo lo tomé, y ha sido un paseo divertido desde entonces.

STEVE CROCKER:

Cielos. Usted y yo nos conocimos a causa del SSAC [Comité Asesor de Seguridad y Estabilidad], y usted era uno de los miembros fundadores reclutados por Andrew McLaughlin, antes de mi participación, en una especie de lo que se sentía ligeramente hecho de atrás hacia adelante. Fui reclutado para presidir el SSAC después de que todos los miembros habían sido reclutados.

RAM MOHAN:

Correcto. Recuerdo a Vint diciéndome: "Ram, te va a gustar la persona que he reclutado", porque yo le preguntaba: "entonces, ¿quién va a presidir el comité?" Él dijo: "Todavía no puedo decirte, pero te va a gustar la persona". Y poco sabía cuán profético iba a resultar.

STEVE CROCKER:

Y ya me ha metido en... Realmente no tenía la intención de sacar a relucir las cosas, pero sólo mientras tocamos el tema y con relación a presidir un grupo que ya había sido conformado, que yo no había planeado. Rápidamente me di cuenta de que mi primer trabajo era construir una relación con cada una de las personas, y establecer tanto

un grado de conocimiento como una cierta cantidad de credibilidad respecto a que mi intervención estaba bien.

Así que, antes de reunirnos con el grupo, conversé con cada una de las personas. Bueno, hay un montón de historias en el SSAC. Hay muchas maneras de captar la historia de la ICANN. Hay toneladas y toneladas de material escrito en los archivos, y transcripciones y todo eso. Quiero tratar de llegar a una especie de dimensión diferente, que es lo más interesante, grande, bueno, voy a modificar esto. Las grandes historias, pero no las tan grandes que parecen simplezas. Ya sabe, del tipo hemos creado a la ICANN y hemos cambiado el mundo. Sino dónde realmente se encuentra la verdadera energía, las controversias, la energía, el trabajo que nos absorbió como individuos, eso hizo una diferencia, a veces negativamente incluso, pero hizo una diferencia usualmente positiva, de modo que lleguemos a la vida interior del proceso, si se quiere.

Entonces, permítame pedirle elegir un número: uno, dos, tres, cualquier número de historias que desee contar, las cuales pueden abarcar determinado tiempo y atravesar organizaciones o temas, o lo que sea —y pueden involucrar a otras personas—, pero desde su perspectiva, episodios o como digo, historias que le vengan a la mente y se destaquen en toda esta experiencia.

RAM MOHAN:

Concuerdo con usted, Steve. Creo que la historia de cualquier cosa, especialmente de una organización y una comunidad como la nuestra, es mejor cuando es contada por historias y los puntos de inflexión surgen a partir de cosas pequeñas en lugar de las cosas grandes. Las

cosas grandes son a menudo la combinación de una serie de cosas más pequeñas que sucedieron desde antes. Y lo divertido, y lo que creo es la verdadera habilidad de un proyecto de historia, es poder reunir y entender cuáles fueron las diversas pequeñas cosas que eventualmente conllevaron a ese gran momento porque, como usted dijo, todo el mundo entiende un gran momento.

De modo que le voy a comentar un par de cosas... como historias interesantes que me vienen a la mente. Y para esto, permítanme concentrarme sólo en los primeros días. Ya sabe, 2001-2006, y ese período de tiempo.

Usted sabe, el año 2000 o 1999/2000 fue marcado por la primera vez que la ICANN habilita nuevos Registradores. Solía haber sólo un Registrador: Network Solutions. Yo solía pagar USD100 por un nombre, y tenía 3.500 nombres con ellos. Y Network Solutions... me refiero a que mi cartero conocía a Network Solutions realmente bien, porque la manera en que Network Solutions me facturaba era enviándome, cada año, un sobre por cada nombre de dominio que yo tenía.

Así que todos los años recibía 3.500 sobres de Network Solutions, que por supuesto, a USD100 cada uno, podían permitirse enviar miles de ellos y que eso no sea una preocupación, ¿cierto? Pero recuerdo ir y hacer una registración, crear cuentas con Register.com y crear cuentas con Domain Bank, y había cuatro Registradores de prueba, no recuerdo quiénes eran los cuatro o los otros dos.

Pero ese fue un momento trascendental, porque no era... El momento no era que de repente existía competencia, el momento en verdad era que en realidad, por primera vez, había elección y uno no estaba

atrapado con un solo lugar que lo hacía todo, ¿cierto? Y en mi perspectiva, no creo que en realidad Network Solutions reaccionó bien a la competencia que estaba llegando.

Ellos tenían el monopolio, tenían la posición superior, podrían haber hecho el doble, pero de alguna manera tomaron una perspectiva de: simplemente vamos a consolidarnos y ordeñar esta vaca. Pero recuerdo con los nombres de registro en register.com, intentar transferirlos a otro Registrador, y nadie sabía en realidad qué hacer.

Yo venía a la ICANN y el jefe de custodia o el profesional que resolvía los problemas en la ICANN en ese momento era Louis Touton, ¿cierto? Y recuerdo que me senté con Louis, y entre nosotros acordamos y trazamos el proceso para transferir un nombre de un Registrador a otro. Y eso fue estupendo de hacer.

Aquí estamos hoy en día, con más acrónimos de los que podríamos recordar, pero ya sabe, en los primeros días, incluso esa primera cosa era una gran cosa. Y yo diría que, en los primeros días, se trató de un montón de esfuerzos heroicos de algunas personas que realmente hicieron crecer a esta organización y consiguieron que todo el sistema funcione. La otra historia que está muy fresca en mi memoria, y que realmente cambió mi vida de una manera muy grande, fue cuando la ICANN decidió tomar a .org y colocarlo en licitación.

STEVE CROCKER:

Sí, permítame interrumpir por un segundo. Quiero escuchar esa historia, pero respaldando lo anterior... He oído referencias que quiero señalar para el seguimiento, no sólo con usted sino con otros, de tres

cosas. Una es la introducción de la elección o competencia entre Registradores, la creación entera del sistema del Registrador.

Ciertamente que es un capítulo muy importante, y tiene que ser ... Pero es bueno que... Creo que es muy importante que venga a la mente rápidamente como una de las grandes cosas de su vida. Usted también mencionó su estimación de la manera en que Network Solutions manejó la competencia. Eso me suena a un clásico caso posible de Harvard Business School, o un caso de Revisión de Negocios de Harvard de qué elección hace un negocio, y no tengo suficiente información para saber si hicieron una buena elección o una mala elección, porque hay algunas cosas aparentemente perversas que las empresas hacen que resultan ser exactamente lo correcto, incluso cuando desde afuera se vean cómicas. Y ahora, estoy tratando de recordar lo tercero.

RAM MOHAN: ¿Louis?

STEVE CROCKER Oh, sí, Louis está en muchas, muchas historias, pero la historia particular es la elaboración del proceso de transferencia entre Registradores y, ya sabe, es una competencia rápida y de repente uno tiene un nuevo problema que no existía antes, y debería haber sido obvio en un sentido y luego eso conlleva a bastante trabajo.

Así que deseo señalar esas tres cosas. Y quería asegurar que escuchemos la próxima historia y no perdamos eso de vista. Así que volvamos a .org.

RAM MOHAN: Sí. Y sólo regresando a lo anterior por un segundo. El... las transferencias entre Registradores, creo que en realidad es una historia que se debe explorar a partir de múltiples facetas. La historia que a menudo y generalmente se va a contar, va a ser la historia de personas como yo. Gente del Registros, Registradores, etc., pero la historia real tiene que ser de mí como un Registratario o de alguien más como un Registratario, ¿qué les sucedió realmente a ellos?

Porque permítanme decirle, pasé muchas horas en el teléfono con estos dos Registradores, y quizás estaban tratando de ser útiles. No creo que en realidad estaban tratando de ser útiles, sino que cada uno intentaba conservarme. Y no se interponía nada para en realidad venir y hablar por mí, y ponerse de mi lado.

Y para mí, hay una historia bastante grande sobre, ¿ha la ICANN realmente ayudado a hacer eso? ¿Se pone la ICANN realmente del lado del usuario de una identidad de Internet? Porque para mí, eso en realidad constituye una gran parte fundamental de la misión de esta organización. No se trata solamente de la elección de los consumidores. En realidad, ¿ha ayudado a la persona que hizo una inversión de tiempo, esfuerzo y dinero, para utilizar el recurso en Internet?

STEVE CROCKER: Ese es un tema amplio y muy importante. Y lo que usted estaba diciendo es, si puedo poner algunas palabras en su boca: le parecía obvio que la ICANN debería, alguien, y presumiblemente la ICANN debería estar a su lado, y tampoco era obvio que estuvieran; o tal vez, que aún no habían evolucionado y desarrollado los procesos y demás.

Y: "Oh santo cielo, ¿ya lo han hecho?" De modo que hay un gran tema que podemos seguir en varios puntos sobre el rol de la ICANN con respecto a ser el defensor del Registratario. Buen punto.

RAM MOHAN:

Así que, tengo un par de otras historias, pero la otra que siempre brilla en mi mente es .org, debido a dos cosas. Número uno, la ICANN hizo lo impensable. Tomó a un gran TLD [Dominio de Alto Nivel], a una marca conocida, a un nombre de confianza y lo puso en licitación a nivel mundial.

Era el tipo de cosa que en realidad para muchos de los miembros de la industria estaban sentados allí diciendo: "ya sabe, no va a suceder". VeriSign, Network Solutions, VeriSign, tienen todo cocinado, ¿cierto? Y en realidad era una sensación de orgullo el ver a esta pequeña organización que tenía sólo unas cuantas personas en ella, en realidad ir y hacer que suceda.

De modo que eso habla mucho del carácter del lugar. Creo que en realidad generaron un proceso bastante bueno. Hubo tres partes de la evaluación. Era la primera vez en la historia que había alguna licitación competitiva para un TLD. Había un TLD de 2,7 millones de nombres, y si pasaba de VeriSign a alguien más iba a ser una transición masiva.

Habría una gran cantidad de riesgo y, me atrevería a decir que hoy, la ICANN de hoy, no habría hecho lo que la ICANN de ayer realmente hizo, porque no había red de seguridad en absoluto. Y, a excepción de VeriSign, realmente no había nadie más que tuviese una cantidad significativa de experiencia operando un Registro a gran escala.

Y en realidad fue una apuesta bastante grande. Pero yo estaba muy contento de estar del lado que resultó ser seleccionado como parte de la apuesta. La historia allí que creo que es interesante, está entrelazada. La Sociedad de Internet estaba en apuros, tenía problemas financieros, y en la compañía en la que yo trabajaba, Afiliás, tuvimos una idea.

Buscábamos presentar una licitación para operar .org. No teníamos ningún USP, por así decirlo, Punto de Venta Único, ¿verdad? Y estábamos preocupados por cómo competir contra VeriSign. Esperábamos que VeriSign hiciera una oferta. No se les prohibió hacer una oferta.

STEVE CROCKER:

Oh, no sabía eso.

RAM MOHAN:

Y nos preguntábamos: ¿cómo se diferencia uno de un gorila de 800 libras? Y lo que pensamos fue, tal vez podamos formar una sociedad o algo así. Luego conversamos sobre, esto es .org, y el dinero de .org realmente debe volver a la comunidad, y debe servir a la comunidad que ayudó a apoyarlo y a construirlo.

Y la ISOC [Sociedad de Internet] era el tipo de lugar correcto, a menos en nuestras mentes. Fuimos y hablamos con la gente de la ISOC y fue una votación muy cerrada. La ISOC no quería tener nada que ver con ello y recuerdo que Lynn St. Amour, entonces Directora Ejecutiva de la ISOC y yo, habíamos hecho una presentación ante la Junta Directiva de la ISOC explicando por qué ganábamos si esto funcionaba: ofrecería

seguridad financiera y estabilidad para la organización, y luego se nos pidió salir de la sala para que la Junta lo deliberara.

Permanecimos afuera durante tres horas y media, porque la Junta estaba dividida respecto a si participar o no. Y resultó que una gran parte del motivo por el cual la Junta, la parte de la Junta Directiva que no quería hacerlo, una gran parte de ello era porque la ICANN era una organización de algún modo sucia, algo escurridiza y orientada al comercio, que era bastante ad-hoc en su enfoque, y realmente a una escala y tamaño que... la verdad, no había pureza.

Pero el... Si usted avanza rápido, la ICANN dirigió una gran competencia internacional. Se presentaron 11 competidores internacionales. VeriSign en realidad tenía dos ofertas de las 11. Y recuerdo haber estado en la reunión de la ICANN en Bucarest, fue una reunión de la Junta Directiva realizada en Bucarest, Rumania. Había una etapa y de la manera en que estaba estructurado, había un finalista, hubo una competencia.

Llegué a la final y la oferta de ISOC-Afilias fue uno de los finalistas. Había cuatro finalistas, fuimos uno de los finalistas. Y cada finalista tenía 15 minutos para hacer una presentación a la Junta Directiva. Era cronometrada. Uno no se podía exceder de 15 minutos. Vint [Cerf] y yo llegamos a Bucarest cinco días o cuatro días antes de la reunión y, ya sabe, estábamos trabajando mucho para generar una buena presentación de PowerPoint, para que el mensaje y todo eso sea correcto, etc.

Iba a ser presentado desde la computadora portátil de Lynn. En ese momento tenía una Mac, y llegó el momento indicado. Nos paramos

delante de la Junta Directiva. En ese momento Vint era el Presidente de la Junta Directiva. Y pasamos... El reloj empezó a marcar, el primer minuto se fue, el segundo minuto se fue y no aparecía nada en la pantalla.

Teníamos unas 16 diapositivas para cubrir en 15 minutos, y no aparecía nada en la pantalla. Y el técnico viene corriendo, agita el pequeño *dongle* [dispositivo de seguridad] y si lo sostenía de cierta manera, entonces andaba; si lo soltaba, dejaba de andar. Y el reloj estaba corriendo.

Y finalmente el técnico terminó viniendo y, tomando un destornillador, atornilló el dongle en la ranura de la computadora. Y Vint terminó diciendo a la gente que controlaba el reloj: "reinicie el reloj, quiero asegurarme de que Lynn no vaya a meter la pata", ¿cierto? Lo cual, absolutamente rompió la tensión para los dos.

¿Cierto? Porque esto es un gran problema, pero aquí está Vint haciendo una broma y toda la audiencia estalló en risas. Hicimos la presentación, 15 minutos, pasó, y había una sesión de preguntas y respuestas allí, y uno de los miembros de la Junta Directiva terminó preguntándonos: "entonces, aproximadamente la mitad de nosotros aquí en el escenario, como miembros de la Junta Directiva, alrededor de la mitad de nosotros somos miembros de la Sociedad de Internet, ¿no constituye eso un conflicto de intereses?"

Y Lynn dio una respuesta muy memorable. Ella dijo: "¿qué hay de malo con la otra mitad de ustedes?"

STEVE CROCKER: Exacto.

RAM MOHAN: Una vez más, mucha risa. Pero eso para mí significó algo del espíritu de cómo debe ser, o lo que debería ser, que es: uno declara que tiene interés en algo, pero eso no le impide realmente participar en cosas importantes.

Y creo que es un principio muy importante para mantener en la ICANN. Estaba ahí al principio, ese carácter estaba allí al principio, y tengo muchas esperanzas y creo que es muy importante intentar preservar ese tipo de carácter en el futuro, porque a veces uno se puede perder en los matices del conflicto y es algo importante, pero al mismo tiempo la franqueza y la honestidad son en realidad un antídoto bastante bueno para las sospechas y teorías de conspiración.

STEVE CROCKER: Muchas, incluso en eso tan breve, hay varias cosas diferentes que vienen rápidamente a la mente. Usted mencionó esta sensación entre la Junta de la ISOC de que no sabían si querían involucrarse con la ICANN, porque tenían cierto olor sobre ello, por así decirlo. Me encontré con lo mismo cuando hice una de las deliberaciones con... hice las rondas de la...

Y cada uno, hablé con cada persona individualmente. No hubo conversaciones cruzadas, y hubo un tema que surgió repetidamente, que fue: la seguridad en Internet es importante. Estamos interesados en hacer esto y no sabemos si realmente queremos estar involucrados

con la ICANN, pero si podemos mantenernos separados y enfocarnos sólo en temas de seguridad, estaríamos dispuestos a participar.

De modo que, creo que hay algo que se plantea allí. Me interesaba mucho su... usted describió que usted comenzó a buscar asociados para esto. ¿Fue realmente el caso que usted se acercó a la ISOC y ellos no habían estado pensando en esto antes de que eso ocurriera?

RAM MOHAN:

Correcto. Decidimos que necesitábamos un socio. No teníamos a nadie, en ese momento no conocíamos a nadie directamente en el Consejo de la ISOC, así que terminamos, Ken [Stubbs] terminó hablando con Don [Heath], quien había estado en la Junta de la ISOC antes, y él nos consiguió una reunión con Lynn.

Y luego nos reunimos con Lynn y sólo, todos nosotros lo hicimos. Compartíamos ideales, compartíamos principios y ella comprendió que había... No es sólo que había un trato que hacer, sino que los términos que estábamos ofreciendo eran muy directos. Nosotros pagaríamos todas las facturas. Nosotros pagaríamos todos los viajes, etc.

Todo ello se crearía como un préstamo, que sería completamente cancelado si la oferta se perdía, y que se pagaría sin interés si la oferta se ganaba, ¿cierto? Y a lo largo del camino, hubo, creo, tres ciclos de pago de haberes en los que invertimos, pero sí, así fue como empezó, fue... nosotros nos acercamos a la ISOC y Lynn me diferencia por delante de IFC.

Y la elección que tuvieron que hacer en ese momento fue: ¿hacemos algo o no? Y de no hacerlo, de hacerlo, ¿con quién?

STEVE CROCKER: ¿Con quién? Eso es interesante. Así que, dos comentarios. Una es que Lynn St. Amour es una de las personas más importantes, aunque nunca haya sido una persona de la ICANN, pero la interrelación entre la ISOC y la ICANN es importante, y ella es —incluso más allá de su muy, muy fuerte rol en la ISOC— una de las personas importantes en la comunidad de Internet.

Así que permítanme señalar que necesitamos entrevistarla. Yo desconocía sobre la competencia con IFC. ¿Qué...? ¿Sabe por qué la ISOC acudió a ustedes en lugar de acudir a ellos?

RAM MOHAN: No sé por qué ISOC fue con nosotros en lugar de ir con ellos, pero sé... tengo la sensación de por qué Lynn fue con nosotros en lugar de ir con ellos. Creo que, en primer lugar, había un sentido de misión compartida, una sensación de principios compartidos, simplemente había química personal entre... Hubo algunos de nosotros que interactuamos con Lynn en esos días, estaba Hal Lubsen, el Director Ejecutivo, Ken Stubbs, yo mismo, Roland [LaPlante], éramos cuatro o cinco de nosotros, y existía una misión común compartida uniforme.

La otra razón, creo, fue que éramos económicamente mucho más estables que IFC, incluso en ese momento. Y la última razón fue que teníamos, pudimos demostrar a Lynn el nivel de inversión técnica que estábamos haciendo en la tecnología del Registro, en el espacio del DNS [Sistema de Nombres de Dominio] y el nivel de compromiso que teníamos con ello, que había crecido desde 2001, cuando éramos cuatro personas en la empresa, lo cual había crecido en... a fines de 2001,

había alrededor de 20 personas. Pero de las 20 personas, unos 17 eran ingenieros, ¿cierto? Y fue un equipo que ayudé a crecer, pero había un enfoque muy fuerte y claro en: obtener una ingeniería correcta. Construir un registro sólido. Construir un sistema sólido, ¿verdad? Y creo que eso causó cierta impresión porque nos enfocamos en el largo plazo.

Y creo que Hal fue capaz de demostrar que se trataba de una empresa privada que estaba mirando hacia cinco, 10 años en adelante.

STEVE CROCKER:

Usted mencionó la presentación en Bucarest; sucede que esa era mi primera reunión de la ICANN y también que al hacer el check in para mi vuelo a Bucarest, en el aeropuerto de Washington Dulles —no había un vuelo directo desde Washington a Bucarest, uno tenía que volar, creo, vía Frankfurt— y entonces, mientras hago el check in para el vuelo hay una mujer al lado mío haciendo el check in para el mismo itinerario. ¿Cuál es la probabilidad?

Así que, por supuesto, ella de hecho estaba yendo a la reunión de la ICANN, y pasamos todo el vuelo... ella de algún modo participaba en el proceso de licitación sobre esto. De modo que yo no había participado, pero pensé que sabía algo sobre la comunidad, así que le pedí que me contara sobre los 11 licitantes.

Me comentó sobre los 11 participantes y cada uno era una combinación de dos o tres grupos, y yo estaba mareado. No podía encontrarle sentido. No podía ver la ventaja, pensé que debería ser capaz de seleccionar los posibles o no posibles. De modo que me sorprendió en

el sentido objetivo de no tener una predicción, pero muy agradablemente, ustedes ganaron la licitación.

Pensé que era un resultado excelente, y sólo señalaré para que conste que era Miriam [Sapiro], otra persona muy interesante e importante para hablar en algún momento. ¿Cuáles fueron los criterios de evaluación? ¿Lo sabe?

RAM MOHAN:

Había, es público. Todavía está en el sitio web de la ICANN. De hecho, todas las licitaciones están en el sitio web de la ICANN, así como los criterios de evaluación. La evaluación tenía tres elementos. Uno era técnico. Uno tenía que ver con algo como hacer el bien o la eficacia social o algo así. No recuerdo las palabras exactas para ello.

Donde la ISOC sumaba ante la competencia, ¿cierto? Y hubo un tercer elemento que fue una especie de consenso de opinión que provenía de un grupo de CIO [Directores de Tecnologías de Información] académicos, quienes evaluaron todas las ofertas y obtuvieron un esquema de calificación que combinaba la viabilidad técnica de cada una de las licitaciones, y que lograron una evaluación de quién, ya sabe, quién obtenía el mejor lugar.

Y en ese punto derrotamos a todos los demás. De modo que así fue como se planteó.

STEVE CROCKER:

¿Así que me está diciendo que ustedes resultaron el mejor en dos de esas categorías?

RAM MOHAN: Dos de tres, ¿cierto? Así que en la tercera, que era puramente técnica, quedamos segundos. Hubo alguien más que quedó en primer lugar, pero al tomar en cuenta los tres elementos, ganamos nosotros.

STEVE CROCKER: Si, es correcto. Es muy bueno. Yo tenía una imagen algo diferente, pero...

RAM MOHAN: ¿Cuál era la imagen que tenía?

STEVE CROCKER: Era... así que no miré lo primero... los datos ... Yo sólo, alguien hizo una observación de que la licitación no era excelente para toda la Junta, pero para toda la Junta era muy buena, y lo que usted me está diciendo es incluso mejor de lo que había recordado. Así que pensé que había sido de algún modo más agitado, pero eso es estupendo. Eso es bueno. Así que eso habla muy, muy bien de ustedes.

Si VeriSign hubiese estado compitiendo, me imagino que habría sido extremadamente difícil compararse con ellos en términos de una operación técnica. Así que eso habla extremadamente bien.

RAM MOHAN: Mire, hubo un par de cosas que eran diferentes, ¿cierto? VeriSign no propuso en absoluto tecnología de vanguardia. VeriSign tenía un protocolo llamado Protocolo de Registro-Registrador, RRP, y su

propuesta, ellos operaban con el RRP. Su propuesta era continuar operando con el RRP, sin riesgo, porque ya estaba funcionando.

Bien, nuestra oferta propuso ir a un protocolo nuevo, que en realidad ni siquiera había llegado al estado de RFC [Solicitud de Comentarios]. Era un borrador de ID, era un ID06 en el IETF y lo tomamos, y ellos dijeron: lo vamos a hacer. Va a ser el esquema XML, en ese momento XML era algo flamante. Dijimos que iba a ser un esquema XML.

Dijimos que iba a ser un registro amplio, eso no se había hecho nunca, ¿cierto?

STEVE CROCKER:

Y ustedes tenían gente como Vint en la Junta Directiva, que está haciendo la evaluación, sólo puedo ver, sí, eso es exactamente correcto. Vayan y háganlo.

RAM MOHAN:

Entonces, creo que eso nos ayudó a calificarnos más alto que VeriSign, porque estábamos... Si lo observa bien, íbamos a correr mayores riesgos, ¿verdad? Éramos lo ... Sólo hubo dos licitadores de los 11 que propusieron una base de datos de fuente abierta; nosotros éramos uno de ellos. Porque propusimos operar todo el Registro en postgresSQL, ¿cierto?

Y había una base de datos de código abierto y, en el proceso de evaluación, ISOC Afiliadas quedó maltrecha por todos los competidores; VeriSign tenía un Vicepresidente Sénior de IBM. Estaban utilizando DB2. Los comentarios públicos presentados por IBM como algo rotundo, ya

sabe, señalando el infierno y las maldiciones del código abierto en general, y de postgresSQL en particular, ¿cierto?

Y se me olvidó quién era la otra compañía. Tal vez fue Neustar, ellos estaban usando a Oracle y tenían un Vicepresidente de Oracle que se presentó y expuso que la fuente abierta era insegura. El código se hizo público y por lo tanto podría ser explotado, ¿cierto? Y cuando lo vi, en realidad me sentí muy bien porque en la Junta Directiva había técnicos que verían eso y lo verían como la mentira que era.

STEVE CROCKER:

Correcto. Muy interesante. No tenía ni idea de todo eso, eso es interesante. Hoy y en forma muy temprana, y quisiera que hable sobre ello, hubo otra entidad que surgió de este proceso, el Registro de Interés Público, PIR. ¿De dónde salió eso en el proceso? Pero la idea original cuando Afiliás fue y habló con la ISOC, era que la ISOC fuese el Operador de Registro y que Afiliás fuese el proveedor de Servicios de Registro.

Y que todo el dinero que saldría de las registraciones de .org irían a la ISOC, y la ISOC pagaría a Afiliás una tarifa por operar el servicio. Pero, la Junta de la ISOC, las dos cosas, al menos que yo recuerde, fueron el factor de... y Lynn sabrá más, pero lo primero fue este deseo de poner un poco de distancia entre la ICANN y la ISOC.

Pero el segundo factor más importante fue que existía una probabilidad clara de emitirse con el estatus fiscal sin fines de lucro 501c3 de la ISOC. Y como resultado, la ISOC decidió crear el Registro de Interés Público, una nueva entidad sin fines de lucro, en la cual sería la única parte

interesada. Y conseguir un poco más de protección del... de su estado impositivo.

STEVE CROCKER: ¿Esto fue luego de que ustedes ganaron la licitación?

RAM MOHAN: Sí. La compañía no fue formada hasta crearse la licitación, porque no queríamos desperdiciar el dinero. La ISOC no quería gastar el dinero. Pero en la solicitud misma a la ICANN en ese momento, la forma en que se creó fue, la oferta fue presentada por la Sociedad de Internet para .org; al abrirse la puja y leerla, lo que la solicitud decía era que la Sociedad de Internet utilizaría a Afiliás como un proveedor de Registro.

Y el acuerdo que la ISOC y Afiliás tenían en ese momento era: Mientras tengamos a .org, tenemos a .org, pero la licitación en sí misma para la ICANN decía que, si ganábamos, crearíamos una nueva entidad llamada el Registro de Interés Público, que tendría la misión de ser un Registro ejemplar para establecer el ejemplo para el mundo de los proveedores de Registro, la cual sería una entidad separada con su propia Junta Directiva, con su propia estructura de gobernanza, etc.

Una organización sin fines de lucro. Por lo tanto, la ICANN sabía que iba a ser realmente una nueva entidad, pero si la licitación era...

STEVE CROCKER: ¿Y fue eso en realidad un problema en el diálogo sobre la evaluación?
¿O planteó alguna pregunta acerca de con quién estaba tratando?

RAM MOHAN: Se permitió a los competidores comentar sobre cada una de las licitaciones de los otros competidores. Los competidores plantearon esto como un problema y dijeron que se trataba de una complejidad innecesaria y, además, plantearon el hecho de que se le debían quitar puntos a la oferta de la ISOC debido a la existencia de esta idea para crear una nueva entidad, con una estructura de gobernanza desconocida, Junta Directiva desconocida, etc.

Y que todos los puntos que iban a ser entregados a la ISOC, deberían ser quitados debido a que la entidad real que iba a operarlo en realidad aún no se conocía.

STEVE CROCKER: Interesante. Usted mencionó una palabra que resonó mucho en mí, que el PIR iba a ser un Registro *ejemplar*. Por lo tanto, sólo quiero señalar que hay otra historia e hilo allí con relación al papel que desempeñó el PIR en la constelación de registros, porque la estructura inicial era VeriSign operando a .com y .net, y tenía a .org.

¿Y cuándo llegó Neustar en este...?

RAM MOHAN: 2001.

STEVE CROCKER: 2001.

RAM MOHAN: Diciembre de 2001.

STEVE CROCKER: De modo que esos eran Registros establecidos y ahora traemos... ¿Había otros? No había. Así que se incluye a un nuevo Registro y, cuando me involucré, noté que la ICANN tenía algo, mucha burocracia y un fuerte sentido de restricción sobre lo que podía hacer y cómo debía comportarse.

Entonces, aunque en general quisiera actuar en pos del interés público, también se sentía obligada a ser algo neutral y a no aplicar demasiada presión cuando [inaudible]. De modo que pensaba, y tuve múltiples roles en todo esto, porque estuve en la Junta de la ISOC por un período de tiempo después de la licitación, yo estuve en la Junta de la ISOC desde 2003 hasta 2006.

Y, en ese momento, las cosas estaban en marcha y funcionando, pero todavía en una etapa temprana. Y recuerdo, expresando en realidad para PIR... Una tarde me invitaron a dar una charla a su comité asesor y al personal, que PIR tenía un papel natural, muy específico y la palabra que usted mencionó fue un registro *ejemplar*. Ejemplar en tres dimensiones. Debían ser ejemplares como un negocio.

Debían en realidad tener éxito como empresa. No hay duda sobre eso. Debían tener éxito en el liderazgo de una operación limpia. Y debían ser ejemplares como un líder de opinión en la comunidad.

Podríamos mirar hacia atrás en cuanto a cómo PIR funcionó en todo esto. Algunas cosas buenas, en otras se quedaron cortos respecto a las

expectativas, pero en general, fue bastante bueno. Pero me alegro de que haya mencionado eso, porque ha resonado muy fuerte en mí.

Nos estamos acercando el tiempo para esta sesión. Pero tenemos tiempo para, unos minutos más. ¿Otra historia corta o una opinión o un adorno, o sugerencias sobre cómo debemos proceder con esto?

RAM MOHAN:

Me encantaría escuchar su historia de por qué decidió aceptar el llamado de Vint para venir a presidir el SSAC.

STEVE CROCKER:

Esto sería, como diría mi hijo, una historia muy humilde y, desde luego, y eso es un término peyorativo... Retrocederé unos años. Yo había estado involucrado en un emprendimiento muy agresivo de un movimiento pionero para las transacciones financieras en Internet, una empresa llamada Cyber Cash. Fundada en el '90 ... Empezamos discusiones en '93, fundada en '94. Me uní a ella. Tuvimos un ascenso muy rápido, se hizo público de inmediato y luego nos metimos en problemas progresivos.

En junio de 1998, dejé la empresa. Y envié notas a varios amigos mencionando que yo estaba fuera de ella. Un viejo amigo, Bob Metcalfe, que era alguien bien conocido, me envió una nota diciendo: no hagas nada durante seis meses. Y yo dije, ¿realmente lo crees? Y dijo, sí.

Me tomé el verano y poco a poco comencé a buscar problemas. Y me involucré en un emprendimiento mío que murió un par de años más

tarde. Por lo tanto, la secuencia en 2001 fue el golpe del 11 de septiembre, y eso tuvo un efecto a gran escala y, entre otras cosas, selló absolutamente el destino de esta compañía con la que estábamos luchando.

Y en Halloween, el 31 de octubre, cerramos las puertas. Así, a fines de octubre de 2001, me encuentro desempleado. A nivel personal me encuentro en buena forma financiera. La empresa Cyber Cash y anteriormente me había puesto en buena forma. Así que ahora estoy en una etapa de mi vida en la que me encuentro... tengo mucha libertad que nunca tuve antes y estoy buscando lo que tengo que hacer.

Y Vint me llama. Y yo había estado viendo la creación de la ICANN desde lejos, pero no había participado. Y dijo, me explicó que... Así que una de las consecuencias del evento del 11 de septiembre fue que la ICANN, como cualquier otra organización en el mundo, dijo que la seguridad era importante y organizaron un simposio en Marina del Rey en noviembre, si recuerdo bien. No estuve allí.

RAM MOHAN: Yo estuve allí.

STEVE CROCKER: Y usted estuvo allí.

RAM MOHAN: Había siete de nosotros.

STEVE CROCKER:

Y hubo algunas presentaciones muy buenas, que todavía están disponibles en línea. Y Vint había explicado que eso había ocurrido y la intención era crear un Comité Asesor, y si tan sólo... Vint y yo tenemos un largo, largo camino hacia atrás. Si yo tan sólo podía sumarme y ponerlo en marcha. Seis meses serían suficientes.

De modo que yo sabía muy bien que era una subestimación, para decir lo menos. Pero pensé que sería divertido y tenía algunos antecedentes en eso. Anteriormente había sido el primer director del área de seguridad en el IETF. Así que, cuando el área de seguridad se reunió en el IETF y ellos estaban buscando a alguien para hacerlo, terminé con ese trabajo.

Así que esto estaba de alguna manera relacionado, como una especie de transición natural, de otra manera. Y como he dicho, me tomó en un momento en que yo tenía tiempo libre y estaba buscando diversas participaciones. Tomé tres participaciones separadas, pero ésta... una de ellas finalizó. Una de ellas era la empresa que yo había creado, y una de ellas era participar en la ICANN.

Y lo disfruté. Me gustó el reto de estructurar el SSAC e intentar conseguir una agenda conjunta y un sentido de dirección. La gente era buena, y la ICANN... mi reacción a la ICANN no fue tan negativa como la de algunas de las personas que conoce; reconocí la política, pero también reconocí que tenía una misión positiva.

Y en al menos algunos casos, había algunas personas fantásticas entre las cuales usted se encuentra en la parte superior de mi lista.

RAM MOHAN: Es usted muy amable.

STEVE CROCKER: No, en verdad es así. Eso como placer personal, además de las personas que ya conocía como Vint u otros, pero en términos de gente nueva, yo estaba en una especie de etapa posterior en la vida al conocerle. Usted es una persona increíble, pero tal vez eso sea una historia aparte. Y así, esa es la respuesta sobre cómo me involucré y luego fue un largo descenso desde allí hasta presidir la Junta Directiva.

RAM MOHAN: Presidiendo la Junta Directiva, sí. Y luego usted me persuadió para participar en la Junta Directiva, después de usted.

STEVE CROCKER: Sí, así que allí hay otro conjunto de historias. Muchísimas gracias. Ahora ha visto el intento de un proceso aquí. De modo que, además de su participación como contribuyente primario, le doy por este medio la bienvenida al proceso de asesoramiento para el mismo.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]