
DURBAN – África sin riendas - La era digital de África
Miércoles, 17 de julio de 2013 – 15:00 a 16:30
ICANN – Durban, Sudáfrica

MODERADOR:

Hay algunas personas que están desde hace rato y otros son nuevos en nuestra comunidad y la meta es tratar de que los puntos de vista de otras personas, estén no solamente dirigiéndose a nosotros, sino también a otras partes interesadas en la comunidad en general, la comunidad tecnológica y en la región donde estamos hoy.

Por supuesto, esto es África. En esto nos vamos a focalizar. Tenemos varios invitados destacados. Yo voy a moderar el primer panel donde vamos a hablar específicamente sobre ser emprendedor en África.

Son los desafíos para ser emprendedor en los espacios de Internet y cuáles son las soluciones creativas que nuestros panelistas tienen. Creo que ustedes lo van a encontrar muy destacadas. La primera sesión que va a moderar Pierre, es el Vicepresidente de ICANN para África. Vicepresidente regional, es el señor Pierre Dandjinou. Ahí está llegando Pierre.

Vamos a analizar el rol de ser emprendedor social en África, y las lecciones que podemos aprender a partir de algunos de las iniciativas destacadas que están ocurriendo aquí. Algunos casos están mucho más adelantados que el resto del mundo.

Y acabo de hacer las introducciones por usted Pierre. La presentación.

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.

Tenemos un tiempo bastante ajustado y tenemos mucho que hacer. Así que voy a explicar el formato.

El primer panel durará 40 minutos. Les voy a pedir a nuestros panelistas, los voy a presentar en un momento y les voy a pedir que hagan algunas observaciones en particular. Luego vamos a pasar a las preguntas y respuestas. Disculpen si tenemos una agenda muy ajustada, queremos dejar tiempo para que se hagan preguntas aquí en la sala y en forma remota

En el segundo panel tendremos una muy breve presentación con alguno de los esquemas que analizarán los emprendedores y los fondos que existen ya en África. Espero que disfruten de la sesión. Sé que les encantará encontrar o recibir a nuestros panelistas.

Sin más, voy a comenzar. Muy bien. ¿Estamos bien?

Voy a presentar a nuestros panelistas y voy a ir de izquierda a derecha. Espero pronunciar bien el nombre.

Andile es de aquí, de Sudáfrica y es el Presidente Ejecutivo de Dimension Data Middle East and África, antes era Director General del Departamento de comunicaciones de Sudáfrica y tiene un gran contexto, una gran experiencia en ayudar a los emprendedores a encontrar capital y apoyo. Así que nos va a hablar de eso en un momento.

Nuestro segundo panelista, que ustedes reconocen, Lindunda de Zambia, también nos va a hablar de su destacado trabajo. Uno es en

Bongo Hive, es el mejor nombre que encontré para una empresa. Me parece que es fantástico.

Y nos va a hablar específicamente sobre cómo esto está conectándose con una red de proyectos en África, en términos de encontrar un espacio, encontrar socios para lograr que su negocio comience.

Y luego vamos a escuchar a Edwin Opare de Ghana, que tiene una empresa llamada True para el desarrollo de los emprendedores verdaderos. Y nos va a contar sobre cómo crear una base de datos de emprendedores en África para que se encuentren unos a otros.

Esto es fundamental para poder lograr que la gente encuentre conexiones y vínculos y pueda así empezar.

Y por último, pero no menos importante. Me alegra ver una mujer en el panel. Octavia Kumalo de Sudáfrica, ha estado involucrada en la creación y la fundación del desarrollo de Internet. Una empresa diseñada para facilitar la capacitación de personas. Octavia está aquí específicamente para hablar sobre cómo los individuos pueden participar más efectivamente en la economía de Internet aquí en África.

Sin más, vamos a comenzar aquí de izquierda a derecha.

Andile, es bueno escuchar a partir de usted cómo piensa en África en su experiencia. Cuán difícil o fácil es para los emprendedores empezar un negocio relacionado con las TICs y ganar acceso al dinero, a las inversiones. ¿Y qué tipo de desafíos cree usted que son los más

importantes como grupo que tenemos que tener en cuenta para resolver?

ANDILE NGCABA:

Muchas gracias. Nosotros invertimos en África en infraestructura, fibras, satélites, infraestructura móvil, aplicaciones móviles. Nosotros creemos que el ecosistema de África tiene que ser llevado adelante por los emprendedores. Son los emprendedores los que van a construir aplicaciones futuras y distintos servicios sobre esa infraestructura.

El área en la que nos focalizamos ahora es para mejorar lo que nosotros llamamos la infraestructura del idioma, porque nos parece que para que la banda ancha continúe creciendo, tenemos que tener una infraestructura en particular en los idiomas.

Lo crítico es que en el ecosistema de aplicaciones vemos que hay emprendedores e incubadoras y aceleradores que desarrollan, o que se desarrollan y tenemos que vincular esto con las inversiones financieras.

Hay un ecosistema en el mundo que es muy conocido, es el ecosistema de las incubadoras y aceleradores en las que los emprendedores están alojados para poder desarrollar cualquiera sea la tecnología que quieren desarrollar. Y por el otro lado tenemos capitales, comunidades que quieren invertir.

Esto es lo que nosotros creemos que es crítico en África para construir o genera ese ecosistema.

También en este país, el mes pasado, lanzamos lo que nosotros llamamos “ángeles de África” que son quienes van a asesorar. Y nosotros creemos que es fundamental hoy en esta ronda de crecimiento de aplicaciones y de desarrollo.

MODERADOR:

¿Cree usted que en el mundo hay mejores prácticas que se pueden aplicar? Cuando hablamos antes, usted me decía “nosotros sabemos cómo hacerlo pero tenemos que aprender cómo implementarlo en África”.

¿Cuál le parece a usted que es el tema más importante en términos de cómo podemos involucrarnos con otras personas?

ANDILE NGCABA:

Si tomamos los medios sociales o las empresas de IT o las empresas de medios sociales de Silicon Valley o todas las empresas tradicionales de IT, o todas las nuevas aplicaciones y las empresas de aplicaciones que son compradas por empresas de IT, o empresas de medios sociales, hay una gran comunidad que está creciendo en distintos lugares del mundo, generando aplicaciones futuras.

Y me parece a mí que en Silicon Valley, en el área de San Francisco, Palo Alto, en San José, se ha mostrado un modelo de muchos años que han sido muy exitosos.

Es decir, cómo las personas viven en todas estas incubadoras. Si uno tiene idea puede encontrar la forma de generar su software, sus

aplicaciones y poder en algún momento del día o con ciertos intervalos, generar ciertos desafíos.

Estas son las fases de las personas llaman “cierto tipo de amigos”, son las personas que están interesadas a invertir en las ideas.

Nosotros necesitamos eso en el continente y esa receta está allí y lo que nosotros tenemos que hacer en el Este, Oeste, Norte de África en todas estas áreas donde hay incubadoras que están iniciándose, en Ghana, Nairobi, en Johannesburgo, en Ciudad del Cabo, etc. Nosotros tenemos que generar estas comunidades. Y tenemos que crear una red de todas estas personas.

MODERADOR:

Gracias. Esto se vincula muy bien con Lekonga, porque usted mencionó antes. Usted hizo algún comentario que nosotros hacemos lo mejor que podemos, y dijo que no podemos esperar. Quizás realmente no se podía esperar para que llegue el dinero de patrocinio y de apoyo para hacer que esto luego funcione.

¿Cómo reflexionaría usted sobre esto? ¿Qué diría para aquellos que están en su red?

¿Le parece a usted que esto ya llegó, pero usted no tiene acceso a eso? ¿Cómo lo ve? ¿De qué manera lo ve como algo que le gustaría tener desde la comunidad de partes comerciales?

LUKONGA LINDUNDA:

Lo que nosotros hacemos es como partes interesadas en África, es que tratamos de genera un ecosistema y hay muchos desafíos cuando miramos el sistema educativo. El hecho de que en Zambia la mayoría de los inversores no ofrecen aplicaciones móviles en sus programas, eso, ya significa que cuando un estudiante o un graduado de la Universidad sale de la Universidad tiene una desventaja porque tiene que desarrollar nuevas tecnologías.

En la mayoría de los centros de tecnología, esto es lo que está ocurriendo, para las tecnologías que son muy importantes en esta etapa. Además ofrecemos oportunidades para los mentores, para que participen con los jóvenes y los ayuden a pensar por fuera del lugar que piensan normalmente, que los ayuden a generar sus ideas y brindarles oportunidades para luego seguir impulsándose.

Es muy importante, a fin de cuentas, que cuando a gente presente sus ideas que entienda cómo registrar su negocios, que aprendan cómo patentar las ideas que tienen y también que puedan tener una idea sólida para presentar y que obtengan la financiación fácilmente.

También hay desafíos en África, en Zambia, en Nairobi, en Lagos, donde no estamos entendiendo muy bien a nuestros emprendedores. No les estamos enseñando a los emprendedores y nos resulta muy fácil hablar de que no hay financiación, pero también el desafío es que los emprendedores se manejen solos en vez de ir corriendo fácilmente a conseguir 5 mil o 10 mil dólares.

Creo que el rol de los centros de tecnología es generar una especie de prototipo, alguna cuestión personalizada para sus productos, para que ellos lo puedan presentar y que se los aprueben. Todos tenemos un rol en la inversión de incubadoras como las nuestras. Es un ecosistema y todos tenemos que jugar nuestro rol allí.

MODERADOR:

Esto parece un sistema donde hay múltiples etapas. Todos podríamos reunirnos y tener una gran visibilidad para que toda esa cadena exista y parece muy útil. Pero usted está hablando de la necesidad de capacitar, de educar de distintas maneras. Las cuestiones legales, administrativas, comerciales. Usted está estableciendo una base de datos de emprendedores ¿Y dónde es que los busca usted? ¿Los busca en los laboratorios de IT del Congo o dónde?

EDWIN OPARE:

Gracias. La idea es trabajar con las organizaciones existentes. Por ejemplo en Ghana tenemos la Asociación de empresa de IT de Ghana que tiene diversos emprendedores. Por ejemplo trabajamos con AITRAK para asegurar que tengamos los miembros, para saber quiénes son, cuáles son sus datos y eso está incluido en la base de datos que tenemos.

También nos vinculamos con AFIDAC que es la Asociación de IT de África, para asegurar que los miembros también puedan incluir sus datos en la base de datos.

La fuente de los emprendedores de África es muy diversa.

MODERADOR:

Me están diciendo que la audiencia on line está teniendo dificultades para escuchar. Quiero pedirles que se acerquen más al micrófono. Sé que están bastante cerca, pero, continúe por favor. Entonces, en términos de las barreras – porque sé que su organización es joven ¿verdad? Usted la tiene desde hace seis meses. Usted ve que hay mucha gente que le dice “gracias a Dios usted está acá, estamos necesitando algo así o todos los países están en un estado similar”.

¿Cómo ve usted la evolución de esto? ¿Cuáles son las barreras centrales que usted va a tener que resolver para producir este tipo de contactos exitosos?

EDWIN OPARE:

Creo que hasta ahora a través de mi compromiso y de las conversaciones que he tenido con las personas que conocen de este proceso, hay mucho entusiasmo si uno va a Ghana o a Nigeria, la gente está innovando, está desarrollando cosas. Pero no tienen visibilidad, nadie los conoce. Ahora, cuando ellos ven esta plataforma la consideran una forma de mostrar lo que están haciendo por el mundo.

A traer capitales de riesgo, a traer lo que ellos están buscando.

Entonces en términos de barreras de alguien que dice “nosotros queremos conocer esa plataforma” hay una especie de “feedback” negativo. Porque todos admiten que necesitan ayuda, necesitan

estabilidad, necesitan que la gente sepa qué están haciendo para poder expandir sus mercados. La mayoría de sus productos no son para países específicos, sino que pueden ir a cualquier parte. Pueden ir a cualquier lugar del mundo a ampliar sus territorios y la gente está comprometida a que eso suceda.

MODERADOR:

Muchas gracias. Eso es muy positivo. Olivia -volvemos a Olivia – Octavia perdón, pido disculpas. Veo peor de lo que pensaba. Usted tiene un área específica de experiencia que es la de las comunicaciones. Usted estaba diciendo que la gente tiene que concientizarse de ciertos asuntos, pero ¿Qué comentario tiene para hacerle a la sala sobre cuán consciente está la gente de estas oportunidades para emprendedores aquí en África? Y específicamente en su área ¿está acaso viendo una sensación, es decir, cuáles son los fundamentales desafíos que usted ve para los emprendedores? ¿Cuáles son los temas que estas personas nos pueden ayudar o cuando tengamos la sesión de preguntas, qué tipo de cosas hay que tener en cuenta?

Quisiera escuchar su perspectiva sobre eso.

OCTAVIA KUMALO:

Gracias a todos por esta oportunidad. Desde mi punto de vista de la Perspectiva Sudafricana, todo el sector de los emprendedores, especialmente, entre os jóvenes en Sudáfrica, nos focalizamos en las desventajas, aquellas personas que no tienen oportunidades, que no tienen habilidades y que no pueden conseguir trabajos.

Lo que estamos tratando de hacer con ellos es darle habilidades y capacitación en el campo de las TICs, ser mentores, y darles acceso a los mercados.

Volviendo a estas personas, sería muy bueno generar alianzas con ellos y lo que Lukonga decía, generar una especie de ecosistema.

Estamos haciendo muchas cosas y no nos estamos comunicando entre nosotros, no estamos hablando de esta gran oportunidad en África de aprender, aprender unos de otros.

Lo que tomamos de estos emprendedores, desde la perspectiva de Sudáfrica, nuevamente, es volver a lo básico, enseñar cómo usar una computadora, qué es un computadora, porque de repente hay gente que ni siquiera sabe qué es una computadora.

Darles a ellos esas capacidades, habilidades básicas, para que vean cómo competir, cómo generar redes y luego darles habilidades de emprendedores, habilidades comerciales, cómo escribir un plan de ventas, cómo escribir un plan comercial.

No todo el mundo tiene en conocimiento y la capacidad de hacer eso. Por eso se trata de capacitar a esa gente, darle e poder para que pueda llevar adelante un negocio exitosamente y ahí –desde esa fase – nos movemos a la fase siguiente.

Es decir, cómo poner en el mercado mi negocio, cuáles son las oportunidades que hay, cómo dar el paso siguiente.

Quizás me puedo convertir en una empresa de IT, o quizás puedo ir al mundo de las aplicaciones.

Porque hay mucha innovación en África y están ocurriendo muchas cosas interesantes.

Hay mucha gente que ni siquiera conoce estas oportunidades.

MODERADOR:

Antes de ir al proceso de preguntas y respuestas, quiero tener vuestra perspectiva y les voy a dar cierta advertencia cuando tenemos las preguntas. Esto me lleva a la pregunta obvia. Todos ustedes están involucrados en Internet, eso es importante y ustedes comparten lo que piensan aquí con nosotros.

Si hay una cosa que la comunidad de la ICANN podría hacer para ayudarlos, qué sería eso, cuál sería lo que ustedes solicitan de este grupo de 92 países. Tenemos personas en esta reunión, somos muy representativos. ¿Cómo nosotros podríamos ayudarlos un poco más para lo que están haciendo eso? Sería excelente.

OCTAVIA KUMALO:

Las finanzas son importantes, los fondos, es crítico también en un grupo como la ICANN, no creo que se esto lo más crítico.

Creo que lo importante es el aprendizaje que nosotros podemos derivar de las personas. Esto es como que nos lleven de la mano y que nos enseñen las habilidades de transformación, la experiencia que nosotros

podemos obtener de las unidades constitutivas de la ICANN. Ir a las bases, y no escribir cosas en un papel, tener millones de documentos, sino ir directamente al campo. Eso sería una diferencia excelente.

Y aprender de la experiencia de las unidades constitutivas de la ICANN.

MODERADOR:

Es una sugerencia muy importante y ahora ¿Dónde está Pierre?

Esto es algo que nosotros debemos hacer foco. En cuanto a la Estrategia de África, que nosotros hablamos el lunes, para involucrar a los estudiantes a la ICANN, hacer un poco de actividad de mentores y esto es algo que nosotros podríamos lograr. La respuesta sería millones de dólares. Muchas gracias por mencionar esto.

¿Qué es lo que usted piensa, Edwin?

EDWIN OPARE:

La base de datos no es una base de datos. Es una aplicación web que implementa el modelo de múltiples partes interesadas en el mundo real, de la manera que las personas quieren participar en esa plataforma y les permite hacerlo.

Y lo que espero es que la ICANN pueda conectarnos a nosotros con los emprendedores líderes para que sirvamos como mentores para las personas que quieren estar en estas plataformas y en estos procesos.

Agradecería ese tipo de conexión que se pueda establecer con personas exitosas en los negocios que nos puedan guiar en los negocios.

MODERADOR: Modelos, accesos, liderazgos. Y creo que hay muchos proyectos a nivel estratégico dentro de la ICANN, lo que necesitamos escuchar, especialmente cuando vamos al plan quinquenal.

África es una parte muy importante en el futuro de la ICANN, mucho más de lo que ha sido en el pasado porque los usuarios de Internet y el acceso móvil a Internet, fue establecido ahora y esto redundará en interés de todos.

LUKONGA LINDUNDA: Creo que la ICANN – hay diferentes personas en la ICANN, deberíamos formar una sociedad con las redes como AfrinIC.

Necesitamos tener un enfoque ascendente de abajo hacia arriba y hay muchos emprendedores y (...) de tecnología que no entienden el impacto de cosas como por ejemplo los nuevos gTLD.

Creo que necesitamos comprometer a las personas para que vengan a las conferencias, a los (...). Establecer una colaboración. Nosotros trabajamos con muchas personas que podrían cambiar el mundo en los próximos cinco o diez años. Así que sería importante establecer un lazo con ellos desde el principio.

MODERADOR: Si. Vamos a ver mucha más innovación por parte de ellos. Y podemos ser un mejor facilitador en este diálogo internacional, porque muchas

personas vienen a ICANN y antes de ir a las preguntas y respuestas nuestro otro participante del panel.

ANDELE NGCABA:

Hacemos referencia a los beneficios y esto ya lo sabe todo el mundo.

África es un continente de mil millones de personas, el 60% de la población del continente son jóvenes, que son más jóvenes de menos de 30 años. Y en tres o cuatro años vamos a llegar a un acceso de 1 mil millones de teléfonos móviles.

Y claramente este es un continente joven. Y por lo tanto, con esa cantidad de personas necesitamos pensar y considerar sobre los productos y servicios que aborden y que lleguen a la juventud.

Uno de los temas críticos en mi opinión, que la ICANN podría hacer para abordar y llegar a esta población importante, que es un porcentaje importante de la población mundial, es que las condiciones en el continente africano son críticas.

Estas barreras hacia el ingreso, estas barreras del DNS, barreras para el acceso a la Internet, barreras para entrar a los negocios en línea, la ICANN es uno de muchos actores en estos temas.

Existe una necesidad y estoy de acuerdo con LUKONGO que el uso del diálogo africano dentro de la ICANN será muy importante, porque en todas las investigaciones que se hicieron, incluso la que hizo McKenzie, esta población joven de África, va a constituir el 50% de la población económicamente activa en los próximos años en el mundo.

Dado el hecho de que hay pocos trabajos y que los futuros trabajos van a estar en línea, y en los datos, tenemos personas jóvenes en el continente, a diferencia de lo que pasa en otros continentes, donde tienen una población que envejece. Nosotros en nuestro continente tenemos personas jóvenes. Y cómo podríamos mejorarle el acceso al ecosistema de los negocios en línea, y esto es lo que va a ayudar a abordar estos temas.

Estas son muchísimas personas.

MODERADOR:

Son temas muy importantes. Cuando estuvimos en la reunión de Beijing, se nos dijo que China tiene mil millones de usuarios de Internet, pero al oír lo que ustedes dicen, bueno, ya vamos a llegar ahí.

Ahora tenemos preguntas y respuestas. Y lo que escucho es que hay mucho en juego. No solamente para África sino para todo el mundo. Así que terminamos con la comunidad de África para todo el mundo.

No solamente este país, sino que hay 55.

Ahora abro la sala para preguntas. Acá tenemos un micrófono por favor.

Preséntense para los registros y formulen sus preguntas.

ANDREW MAC:

Soy Andrew Mac con Global (...) de Washington. Hay dos temas que ustedes mencionaron que son importantes y que quisiera que ustedes digan.

Cómo accede África a la web, es diferente a lo que lo hacen en el Norte. Es más móvil, es con más aplicaciones.

¿Cuáles son los cambios y que significará esto para la ICANN ya que no vemos muchas compañías de teléfonos móviles que están focalizadas en África? Y segundo. Hay mucho dinero que cambia de manos y mucho de eso es con tarjeta de créditos, pero no hay muchas en África. Entonces.

¿Cuáles va a ser los futuros desafíos en África para los medios de pago?

MODERADOR:

Dos preguntas bastante complejas. Voy a dirigir las preguntas a dos panelistas y luego podrán intervenir los otros. Andile, me gustaría que brinde sus comentarios, quizás sobre ambas áreas en lo posible. Y si los panelistas quieren hacer algún otro comentario, lo pueden hacer. Así que, adelante.

ANDILE NGCABA:

Estoy de acuerdo ciento por ciento. Nosotros somos la generación móvil. Nosotros hemos saltado el período de las computadoras personales.

Una de las cosas que debido al tiempo no toqué. Es que nosotros comenzamos a comprometer, a los fabricantes de siliconas y de (...) para que fabriquen teléfonos móviles. No podemos tener mil millones de personas, consumidores de teléfonos móviles y no tener un fabricante.

El segundo. No solamente somos una sociedad centrada en los móviles sino que tenemos más de 2 mil idiomas. Entonces, no hay ningún otro continente en el mundo que tenga tal herencia en cuanto a idiomas.

Estamos trabajando en tecnologías como buscadores de fonéticas.

Cómo usamos el audio para hacer búsquedas, como por ejemplo no sean basados en los textos sino basados en el audio. Modelos audio-céntricos. Entonces, para el continente africano va a ser video y audio, no va a ser el texto el centro. Estamos trabajando sobre eso que es muy importante. Y por último, África, Kenia y otros países están liderando en sistemas de pago por móviles. Y tendrían que venir a África para aprender esto. La razón por la cual no crece es por las regulaciones.

Acá tenemos miembros del GAC, tendrían que ellos hablar con los Gobiernos respectivos. Las regulaciones de transferencia de dinero tendrían que ser posibles en los países de África. Esta es la única manera de transferir dinero en áreas rurales.

OCTAVIA KUMALA:

Estoy de acuerdo con Andile. Si ven el mercado de Sudáfrica, en cuanto a los pagos, si vemos el contexto sudafricano, muchos de los bancos tienen sistemas de pago por teléfonos, celulares y móviles. Con bancos que crecen y con la desregulación hay una muy importante oportunidad de los bancos de África y de toda África con presencia en todo el continente, eso sería una excelente oportunidad para ellos.

MODERADOR: Muchas gracias. Sí. Podemos aprender mucho. ¿Hay alguna otra pregunta en la sala? Por favor preséntese primero.

GIDEON ROP: Soy Gideon Rop de “.connect” de África. Y soy parte de los jóvenes de la generación de africanos que estamos tan agradecidos.

Mi organización y mi jefe aquí - me mandó a la reunión de emprendedores. Es tan lindo ver a las personas árabes, de África.

Y mi pregunta es. Yo vengo de un país donde la revolución comenzó de manera móvil. Tuvimos varios centros, tuvimos centros de desarrollo.

Mi pregunta es. Cuánto tiempo lleva y cuánto lleva incubar un IDN?

Ustedes atraen personas y a medida que ustedes llegan y ver que hay cierto potencial, es decir ustedes tienen una idea. ¿Y cuánto tiempo lleva que esa idea capte la atención de “Google” y de otros?

MODERADOR: Lukonga usted tiene la oportunidad de liderar en esa respuesta.

LUKONGA LINDUNDA: Todo depende de ustedes. No tenemos un período establecido. Algunas ideas pueden surgir en una noche y obtener los fondos muy rápido con un prototipo.

La idea es, bueno, repetir lo que acabo de decir. Tienen que probar que ustedes han hecho algo sobre esa idea. No es el tema tener una idea,

todo el mundo puede tener una idea, si no se trata de hacer algo y especialmente construir un prototipo para mostrar esa idea.

MODERADOR: También usted puede comentar, Edwin.

EDWIN OPARE: Esto tiene que ver con cómo uno presenta las ideas. Cuando uno tiene una buena idea tiene que atraer a las personas que van a pagar.

MODERADOR: Bien. Si esto lo tiene. ¿Lo puede hacer en tres minutos? No van a comprar la idea. Esto se hizo para Sudáfrica. Próxima pregunta por favor.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Buenas tardes a todos. Soy (...) de Nigeria. Mi pregunta es precisamente. Cuándo están haciendo una respuesta ustedes dijeron que el futuro es video y audio. ¿Podría expandir ese concepto? Porque aun si ustedes van a desarrollar el video y el audio, siempre hay problemas así que quisiera ciertas aclaraciones sobre ese tema.

Muchas gracias.

ANDILE NGCABA: Hay cierto eco en la sala. Quisiera repetir la pregunta y ver si yo le entendí bien. La pregunta es que necesita cierto texto aún si tiene audio y video.

Si estoy de acuerdo. La razón por la cual yo dije que si vemos la tasa de audio en el continente africano versus el material escrito, es 80 a 20.

Tenemos archivos con muchos materiales de audio y video en comparación con material por escrito. La pregunta crítica es cómo ustedes toman ese material de audio y video y estoy de acuerdo con que vaya a haber cierto material escrito.

El énfasis en el desarrollo es hacerlo al revés. Las personas pasan más tiempo y dedican más dinero en los idiomas escritos y textos que en tema de lenguaje fonético o temas de video.

Lo que estamos tratando de hacer es construir un diccionario basado en la fonética a nivel de software, para que las personas puedan tener acceso a la Internet utilizando herramientas basadas en audio y que puedan hacer búsquedas según la fonética.

MODERADOR: Tenemos otra pregunta.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Muchas gracias. Soy (...). Soy de Camerún y también soy un emprendedor social joven que trato de involucrarme en el negocio de sistema de nombres de dominio.

Quiero agradecerles por esta sesión y en cuanto a los nombres de dominio. No solamente se trata de la industria de nombres de dominio sino también de la Internet en todos sus aspectos de la Internet.

Mi concepción del concepto de emprendedor es solucionar problemas, no de crear una empresa.

Si eso se ve de esta manera, hay un problema. Cuando yo vine por primera vez, la ICANN era parte de la comunidad de registradores. Y las personas tenían problemas para tener un nombre de dominio.

Querían una página y querían comprar un nombre de dominio. Y no han solucionado ese problema.

Ahora yo soy un revendedor y ayudo a las personas a tener su página y su nombre de dominio en línea. Mi pregunta hacia ustedes es.

Sé que ustedes están trabajando en otros temas de ICT y mi pregunta para ustedes, desde su perspectiva, existe una oportunidad para los africanos jóvenes a que se unan al negocio de nombres de dominio. Porque como yo estuve escuchando en esta semana, muchos dicen que el mercado no es maduro aquí en este país y en este continente. Así que no es importante saltar a ese.

Quiero saber si han negocio. Y quería que ustedes comenten este punto de vista.

MODERADOR: Entonces, la pregunta es, ¿cuál cree usted que son las oportunidades para los jóvenes emprendedores que quieren entrar al DNS?

Vamos a ver quién quiere responder eso y vamos a terminar este panel porque no tenemos preguntas on line y pasaremos al segundo panel.

Quizás les puedo pedir que cierren este panel con esta pregunta tan relevante para ICANN.

OCTAVIA KUMALO: Desde mi punto de vista, ¿podría repetirme la pregunta?

MODERADOR: La pregunta es. Hay alguien en el panel, Edwin o alguien que tenga la perspectiva sobre las oportunidades para que los emprendedores jóvenes entren en la industria de los nombres de dominio en África.

Tienen ustedes alguna observación sobre cómo se puede hacer eso. O algo para acelerarlo.

OCTAVIA KUMALO: Hay una gran oportunidad para que los jóvenes africanos entren en ese espacio. Con nuestro nuevo Programa de nuevos gTLDs, hemos recibido no sé cuantas solicitudes. Pero hay una oportunidad y si tomamos el “.áfrica”, por ejemplo, creo que ya hay cuatro registradores acreditados en África.

Son registradores de ICANN, me dicen aquí, que son 6 y eso sigue creciendo. Eso es lo que estoy diciendo. Hay una gran oportunidad y de nuevo creo que si ICANN puede tener alguna especie de programa de capacitación o como decía Lukonga asociarse con AfriNIC, AfNOC y con todas estas unidades constitutivas que provean más entrenamiento de DNS. Creo que vamos a poder tener nombres de dominio - más emprendedores que utilicen los nombres de dominio en Internet.

EDWIN OPARE:

Creo que podemos tener muchos registradores y podemos mirar incluso más allá de ese lugar. Los bancos pueden tener oportunidad porque pueden ser un registro o registrador de ICANN y para eso hay que pasar cierto proceso. Es decir que van más allá. Y mostramos que todo se puede completar.

MODERADOR:

La educación de ICANN no es solamente para los participantes de ICANN, sino que tenemos que pensar en la educación financiera también.

Quiero agradecer muchísimo a nuestros panelistas. Creo que han presentado excelentes preguntas aquí en la sala. Quiero que les demos un gran aplauso y vamos a pasar al segundo panel luego.

Muchas gracias.

PIERRE DANDJINOU:

Vamos a pasar a la segunda parte. Le agradezco a Sally que nos ha hablado sobre los temas que hemos estado debatiendo.

Y lo que vamos a hacer ahora es simplemente continuar este primer panel.

Quisiera llamar al podio a Silva, Rebecca, Phares. Muy bien. No tenemos mucho tiempo, pero tenemos que ir avanzando en base al panel anterior y asegurarnos que cubramos parte de lo que hemos mencionado hasta ahora.

Esto es mostrar parte de las iniciativas por las cuales estamos utilizando las TICs y estamos utilizando Internet para usar las TICs. Para resolver algunos de los problemas sociales y económicos que tenemos en África.

Esta segunda parte es también sobre las lecciones aprendidas. ¿Qué es lo que aprendimos de las herramientas que fuimos usando? ¿Cómo podemos aprovechar estas tecnologías?

De eso se trata. Silva (inaudible) de Uganda. Está mucho más interesado en las operaciones financieras y en el SMS y en otras tecnologías. Viene de Uganda.

Tenemos a otro participante de Mauricio que es el fundador de Cibernetics. Una empresa basada en Mauricio. Y nos va a hablar sobre una de sus iniciativas que es muy interesante. Rebecca Wanjiku, que es muy conocida como periodista tecnológica y vamos a querer escuchar sus observaciones sobre África en lo referente

a utilizar esas tecnologías y ver cómo estamos convirtiendo la pobreza en otra cuestión un poco mejor.

Tenemos también a Phares Kariuki que también es de Kenia. Hay varias cuestiones que ocurren en Kenia. El está interesado en los centros. Va a hablar brevemente sobre estos centros tecnológicos y vamos a terminar escuchando a nuestro orador de Dakar, representante de AfriNIC donde si hay un mecanismo para fomentar la innovación en África.

El nos va a contar brevemente sobre esto y luego vamos a pasar a las preguntas y respuestas.

Le voy a pasar la palabra a Silva entonces.

Para su breve presentación.

SILVA:

Buenas tardes damas y caballeros. Soy Silva de Uganda, SMS Empire, es una empresa de telecomunicaciones que tiene valor agregado en Internet.

Y que es el centro de nuestro negocio. Nosotros comenzamos a trabajar en el año 2005, cuando empecé trabajaba en registración y yo les enviaba emails a mis colegas y les decía que teníamos que hacer algo para ganar dinero y ahí fue como nos acercamos a las empresas de telecomunicaciones y empezamos a brindar servicios de noticias, de deportes, etc. para quienes se suscribían al contenido, que luego se los enviábamos y compartíamos este contenido regenerado.

Compartíamos los ingresos generados con nuestras empresas de tecnología. Después fuimos creciendo y empezamos a hacer algo para ir comunicándonos en el proceso. Empezamos a pagar impuestos que ayudan a la comunidad. Y nos metimos nuevamente en las transacciones del dinero móvil.

Esto comenzó a causar un problema cuando empezamos en Uganda.

Tenemos funcionarios públicos que están retirados, están jubilados, y van a las áreas rurales y cuando les pagan a estas personas en los bancos, los bancos tienen centros que están lejos y es difícil para ellos moverse de las áreas rurales e irse a los centros urbanos donde están los bancos para recibir su pensión.

Entonces. Empezamos a ver cómo integrábamos los sistemas, cómo los integrábamos con el sistema bancario para que ellos puedan acceder a su dinero a través de los teléfonos móviles y luego cobrarlos en los agentes móviles.

El desafío que tenemos para la mayoría de los innovadores en África es la financiación.

No hay bancos que estén dispuestos a apoyar los negocios de IT, como lo hacen otros negocios. Como por ejemplo si importasen cosas de China, el banco los ayudaría, lo mismo si uno es un agricultor. El banco los ayudaría pero no en el negocio de la IT.

Nos puede tomar hasta cinco años incluso recibir ayuda. por eso tuvimos que reinvertir el dinero y lentamente fuimos llegando.

PIERRE DANDJINO: Muchas gracias. Vemos que hay un potencial y también sabemos cuáles son algunos de los temas que estamos enfrentando.

(inaudible). Usted también tiene algunas ideas. Usted está interesado en el dinero utilizando las TICs.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Sí. Gracias Pierre. Y buenas tardes a todos. Mi interés en el mundo de Internet, es decir, utilizar Internet para resolver los problemas de todos los días, los problemas del mundo real.

Yo me involucré en el monitoreo de las aguas subterráneas a través de uno de mis clientes en Mauricio y aquellos que no lo conozcan tienen que saber que es una Isla que está rodeada de mar y tenemos muchos hoteles en las áreas costeras.

Esos hoteles traen el agua de pozos, y durante la época seca hay un problema porque el agua del mar se introduce en el acuífero y contamina. Por lo tanto hay que monitorear la salinidad y también el nivel del agua. Porque la clave, el aspecto clave de la gestión de las aguas subterráneas es asegurarse de que uno no saca demasiado, es decir, no saca más agua de la que se vuelve a colocar allí.

Porque si no, se puede llegar a secar el pozo de tanto bombearlo.

Tuve la idea de utilizar piezas ya disponibles como micro controladores más baratos, sistemas embebidos más baratos, computadoras como el

(inaudible) y luego integrarlas para que sean una herramienta para monitorear el nivel de las aguas subterráneas y también la salinidad de esa misma agua.

El desarrollo de Internet ha llegado ahora a las redes móviles que nos dan la oportunidad de instalar esos dispositivos en áreas más remotas y utilizar las redes 2G o 3G para transmitir esos datos hacia un servidor central.

Entonces, alguien me decía antes “¿cuáles son las oportunidades para los emprendedores africanos en el espacio de los nombres de dominio?”

Yo diría que el espacio para el emprendimiento ahora ha explotado con el desarrollo de las redes móviles en África. Porque ahora podemos dar acceso a las áreas remotas y de ese modo podemos ver cómo distintos tipos de aplicaciones tocan distintas áreas, ya sean la salud, la educación o la energía.

Y esto crea enormes oportunidades para los emprendedores.

PIERRE DANDJINO:

Muchas gracias por su presentación Algo que es crucial como el agua, y cómo gestionamos el agua. Esto va a ser muy importante en la mayoría de los países.

Vamos a avanzar entonces.

Rebeca usted ha estado observando la situación global en África, las innovaciones, usted viene de un lugar donde utilizan las TICs para mantener la paz es algo bastante común.

En dos minutos. ¿Qué piensa usted? ¿Cuáles son los agregaos? ¿Cómo podemos mejorar?

REBECCA WANJIKU:

Yo creo que la gente continúa – empezó y continúa utilizando la tecnología de formas más innovadores en comparación con épocas anteriores donde la gente tenía que convencerse que tiene que utilizar la tecnología para mejorar sus vidas.

Si uno convence a la gente de que hay propuestas válidas en la tecnología, la gente avanza y la adopta sin ayuda humanitaria por ejemplo.

El caso de (inaudible). Muchas personas dicen que el dinero móvil sigue creciendo en África y que da ciertas lecciones para el resto del mundo en términos de qué es lo que puede hacer el dinero móvil para hacer mover la economía.

No llegó a aldeas rurales para convencer a los hombres y mujeres que pueden utilizar el dinero móvil para mejorar sus vidas. Y sólo dio una propuesta válida. El hecho de que uno puede fácilmente mandar dinero o hacer transacciones con el teléfono móvil y nadie tuvo que ir a convencer a esas personas.

Esto para mí, nos enseña cómo la gente puede adoptar la tecnología sin tener que convencerlos. Es decir, una propuesta válida para que la gente venga y adopte esa tecnología.

Desde mi punto de vista, la innovación tiene que brindar la propuesta válida para que la gente la adopte. Y la gente ahí la va a usar para mejorar su tecnología sin que tener que convencerlos que lo tengan que usar o no.

Hay que darles solamente una propuesta válida.

PIERRE DANDJINO:

Gracias. El valor agregado es sin duda muy importante y la gente utiliza este tipo de cosas cuando sabe que puede resolver sus problemas.

Tiene usted razón en este sentido.

También hay algunos mecanismos que se usan para fomentar la innovación y quisiera ahora escuchar a Phares que ha estado trabajando sobre un aspecto específico.

PHARES KARIUKI:

Voy a dar una vuelta para responder a su pregunta. África, dado que no ha logrado mucho en término de desarrollo, se nos ha permitido ir por nuestro propio camino que es muy singular.

Los centros son más bien una reacción al comercio, para ir mejorando un poco nuestras empresas.

Empezamos el proceso de registrar un negocio e iniciar una cuenta. Algo que ocurrió hace dos meses y medio. En Kenia todavía no lo logramos.

En (EMPESA) a ustedes les parece que puede llevar algunos días, pero eso toma mucho tiempo.

Los Centros, son una reacción a los mecanismos de apoyo al Gobierno y al entorno, es decir, que básicamente es poner grupos y decir “no hay nadie que nos ayude, tenemos que hacerlo nosotros mismos”.

Ahora los centro, los (...) están haciendo una cosa que la hacen muy bien. Están dando visibilidad a la innovación en África. Están dando visibilidad a lo que están haciendo los emprendedores en África, eso está ocurriendo desde hace unos cuantos años, y antes de que esos centros de hecho tengan esa visibilidad, es muy temprano para decir que los centros son responsables de la innovación porque la gente se olvida que aquellos que actualmente están desarrollando software, fueran a la Universidad en algún momento, fueron educados en algún momento y todo esto se hizo desde los años '90 hasta 2010 cuando explotaron estos centros.

Tenemos alrededor de 40 o 50 HAP, Centros.

Es decir que les está yendo muy bien. Ellos están mercadeando muy bien lo que están haciendo en África.

PIERRE DANDJINO: Muchas gracias. Eso nos da una base para más preguntas. Sabemos que tenemos que obtener algunas lecciones, tenemos que aprender un poco de todo esto.

Vamos a pasar ahora a las preguntas de la sala.

¡Por favor, utilicen micrófono!

ORADOR NO IDENTIFICADO: Mi nombre es (inaudible) soy becaria de ICANN y también trabajo para la Convención de comunicaciones de Nigeria.

Que es el regulador de telecomunicaciones en Nigeria.

Quisiera hacer la siguiente pregunta. Ustedes dijeron que no hay apoyo de los Gobiernos.

¿Qué rol esperan ustedes que tenga el Gobierno en cuanto al apoyo, la innovación y a impulsar todas estas ideas hacia adelante?

Gracias.

PHARES KARIUKI: No creo que el Gobierno tenga mucho que ver en hacer negocios. Es decir, el Gobierno recibe mis impuestos, el Gobierno me tiene que hacer más fácil a mí hacer transacciones, el Gobierno me tiene que facilitar a mí las cosas.

Ese es el rol de los reguladores.

Yo no quiero que el Gobierno venga y me diga qué es lo que tengo que hacer. Lo que quiero que haga es que a mí me resulte más fácil generar mi empresa y que asegure que haya bajas tasas de interés para que los bancos no me vean como un riesgo.

Muchos de los problemas que los emprendedores africanos enfrentamos es que hay un fracaso del Gobierno para hacer lo que se supone que tiene que hacer.

La intervención del Gobierno en Kenia, ha sido un obstáculo para que lo emprendedores kenianos inicien un negocio. Porque las multinacionales dan beneficios impositivos, etc. mientras que la intervención del Gobierno no funciona.

Nosotros queremos que los Gobiernos aseguren que el entorno es bueno para hacer negocios y vamos a estar contentos con eso.

Denme una electricidad más barata, asegúrese que mi conexión a Internet por fibra óptica no se desconecte y a mí, si me resulta difícil registrar mi negocio por tres meses, eso quiere decir que no voy a trabajar durante tres meses.

BENJAMIN:

Muchas gracias. Soy Benjamín y soy de Nigeria y trabajo en una organización sin fines de lucro. Usted dijo que hay oportunidades para los emprendedores y yo soy una persona con mucha pasión y creo que las TICs van a ayudar.

Cuando se invierte mucho dinero y energía, como ustedes, en la gestión del agua, etc.

¿Cuáles son las motivaciones de ustedes? Porque los Gobiernos no tienen buen desempeño aquí en esta parte del mundo.

Los retornos se basan en valores de dólar en cuanto a qué es lo mejor para las personas.

¿Qué es lo que los motiva? ¿Cómo? ¿Por qué siguen invirtiendo para tener resultados en áreas donde las tecnologías tienen un alto impacto?

PIERRE DANDJINO:

Muchas gracias. ¿Alguien quiere tomar la palabra?

ORADOR NO IDENTIFICADO:

Como todo negocio tiene que haber un mercado, tiene que haber una demanda para lo que uno desarrolla. En mi caso que es la gestión de recursos hídricos existe una necesidad. Y lo que yo estoy desarrollando no es nuevo. Son soluciones existentes que nos permiten al Gobierno, a los sectores privados, ha monitorear los recursos.

Lo que es nuevo en mi enfoque, es comprimir los costos, utilizar partes usadas, códigos de fuente abierta para integrarlos en un dispositivo de bajo costo. Mi modelo de negocios es que si yo hago que los costos sean atractivos y bajos, pueden modificarse, no solamente en África sino en todo lugar del mundo donde haya necesidad de gestión de agua.

Entonces, se recupera la inversión por el volumen del despliegue.

Hay que reducir el costo para que los Gobiernos puedan comprarlo más bajo y también desplegarlo a gran escala.

PIERRE DANDJINOU: Usted mencionó modelos de negocios. Quisiera que Silva nos explicara y que nos comentara sobre las motivaciones.

SILVA: Quisiera ir a la primera pregunta donde se preguntó sobre la contribución de los Gobiernos. Los Gobiernos de África no ponen leyes para proteger a los emprendedores. Las multinacionales pueden actuar sin pagar lo suficiente o pagando lo mismo. Hay temas de propiedad intelectual que no se protege a los innovadores jóvenes en África.

PIERRE DANDJINOU: Este es un buen punto.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Soy de Africa.com. Quería decir lo que dijo Phares sobre el rol del Gobierno. Los Gobiernos si tienen un rol importante y les voy a dar un ejemplo. En los Estados Unidos, en los '90, la administración del Presidente Clinton, deliberadamente efectuó políticas para favorecer el comercio electrónico en los Estados Unidos.

Ellos aprobaron leyes que dicen que – no leyes sino políticas – para exceptuar de impuestos a los negocios que iban en línea.

Y eso comenzó el bum del “.com” en los Estados Unidos.

Con una política deliberada del Gobierno.

Creo que en África necesitamos hacer lo mismo. No estoy hablando de regulación sino hay políticas que solamente el Gobierno las puede implementar.

Tenemos que verlo de manera diferente porque siempre vemos a los países que tienen un buen resultado en el “.com” y ello se remonta a la exención de impuestos en la época de Clinton, y de (...)

Y que si es más fácil comprar algo en Chicago, comprarlo en línea que en un mercado común, esto es algo que en África necesitamos que se haga.

No digo que el Gobierno no tenga ningún papel en el negocio. No tiene que gestionar una empresa sino que ir y poner y permitir que los emprendedores crezcan.

PIERRE DANJINOU: Muchas gracias. Bien. Ahora veo alguna otra pregunta más en la sala.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Buenas tardes. Hay una participación remota. Y es de Pascal. Dice.

Quisiera saber si hay una sesión o un plan de acción sobre lo que están hablando en este momento.

PIERRE DANJINOU: ¿Si hay alguna sesión o algún plan de acción?

ORADOR NO IDENTIFICADO: Uno de los objetivos de esta sesión es presentar ideas que nos ayuden en la Estrategia de África que estamos desarrollando. Y esta Estrategia trata de hacer que África se convierta en un mercado.

Los mercados de nombres de dominios, es una pieza central. Y algunas de estas ideas van a relacionarse con la Estrategia.

Pero también estamos haciendo esto en conjunción con muchas otras organizaciones y apreciamos la cooperación. Por ejemplo cómo mejorar el sistema bancario, de seguros y cómo podemos hacer la conversión al nuevo sector y brindar apoyo, o sea, diferentes ideas.

Por favor Andrew.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Soy (Shamir) trabajo en los negocios. Y mi pregunta va dirigida (inaudible). Dado que usted es un joven de África y también creo que fue usted quien dijo –y quisiera tener una visión que las mujeres emprendedoras jóvenes enfrentan desafíos en cuanto a lo que escucharon de los colegas en todo el continente.

Muchas gracias.

PIERRE DANDJINOU: Quisiera tomar la última pregunta de esta persona que está arriba y después vamos a cerrar esta sesión.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Buenas tardes. Mi pregunta se refiere – soy de un (...) que se ocupa de logística y mi pregunta es ¿Qué hacen los Gobiernos africanos para que los datos sean más baratos?

Porque ahora tenemos una generación móvil y en Sudáfrica las personas pagan más de 100 dólares por los datos.

Quería una respuesta sobre estos temas.

PIERRE DANDJINOU: Muchas gracias. Tenemos dos preguntas para nuestros panelistas.

Quién quisiera tomar la primera pregunta. FARIS tiene la palabra.

PHARES KARIUKI: Bien. En cuanto a lo que se dijo de los Gobiernos, esto es válido. O que usted dijo es válido.

Le voy a dar una visión de lo que pasa en Kenia. Tenemos cuatro compañías de telecomunicaciones en las que el Gobierno tiene un porcentaje importante. Esto no es competitivo. El Gobierno tiene un rol en la regulación, pero el problema es que siempre tiene consecuencias internas.

Y dependiendo de la intervención del Gobierno, tiene sus implicancias.

En el caso del comercio electrónico, existe una canibalización del comercio real de los negocios en sí.

Hay dos caras de la moneda. Los Gobiernos no deben dar ventajas a nadie en particular y deben crear un entorno competitivo. Si hay alguien que no puede subsistir tiene que morir naturalmente.

Si el comercio electrónico está bien y si surge con o sin la intervención del Gobierno, en el momento uno tiene que desaparecer.

Y en cuanto a los datos. Tenemos que crear competencia. Y esto es lo que pasa en muchos mercados.

Dado el precio de la fibra óptica, esto va a llevar a una guerra de precios.

Estamos a unos años de eso, pero los tres o cuatro años vamos a ver la tecnología en todo el continente.

Hace tres años pagábamos 30 dólares por un (...) de datos. Ahora es 10 dólares, entonces es que nuestros recursos son limitados.

PIERRE DANDJINO: Bien. Rebeca tiene la palabra.

REBECCA WANIJKU: Quería agregar en cuanto al Gobierno. Uno de los desafíos que los Gobiernos y las personas solicitan a los reguladores en Kenia, preguntan “qué es lo que podemos hacer, la Junta del ICT, etc.”

Si ustedes dicen que bien, como empresas locales queremos exención de impuestos, que ustedes les dan a las compañías internacionales, ellos dicen “bien, no quieren pagar impuestos, ¿de dónde vamos a sacar el dinero?”

Los Gobiernos no entienden el modelo en línea o la manera de hacer comercio en línea.

Cuando uno menciona las cosas que el Gobierno debe hacer, ellos quedan a la defensiva y dicen “tenemos que preguntar y que pagar impuestos”. Pero si ustedes demuestran que vienen y dicen “bien, háganme más fácil, si yo puedo formar una compañía, yo pagaré más impuestos”.

Esta es la manera de convencer el negocio.

En Kenia cuando decimos que necesitamos más participación del Gobierno, ellos dan dinero para fondos iniciales y ¿Qué es lo que las personas hacen?

Tenemos una política que es pedir al Gobierno que lo ayude a uno.

Las personas dicen que es dinero del Gobierno, uno tiene los 50 mil dólares que es lo que se necesita para tener una empresa.

Ellos tomaron los 50 mil dólares y se fueron.

Entonces, ahora no van a hacer nada para mejorar el negocio legal – porque ellos pueden ir a los Estados Unidos y comenzar sus negocios.

Así que necesitamos más soluciones innovadoras que trabajen para nosotros y me pueden dar exenciones impositivas para crear una empresa mejor, por consecuencia pagar más impuestos.

PIERRE DANDJINOU: Estamos escuchando de un entorno (conduvivo). ¿Hay alguna otra pregunta dirigida a Patricia?

Quiere hacer su presentación y después en cuanto a las mujeres que participan en los emprendedores.

PATRICIA: En nuestro problema FIRE seleccionamos proyectos según temas de género y estamos muy satisfechas porque en la audiencia tenemos una de nuestras personas que trabajan con la plataforma para la promoción para compartir información sobre el tema de derechos humanos.

Esto es nuevo en cuanto a nuestro programa y estamos tratando de ayudar a las mujeres emprendedoras.

PIERRE DANDJINOU: Si, adelante.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Bien. Quería hacer alguna intervención. Quería agregar en cuanto no directamente al tema de género sino el tema de los “startup” en África que es una cuestión de recursos. Una de las barreras al desarrollo es

obtener recursos calificados. Y creo que esto se relaciona con el sistema educativo en muchos países en especial con la enseñanza de la física y la matemática, y se necesita mayor esfuerzo en esa área.

Ha habido mucho debate sobre cómo el Gobierno puede ayudar y viendo el sistema educativo y a realinearlo con la realidad actual, eso ayudaría al sector privado a que se desarrolle. Otro comentario que quisiera hacer muy rápidamente. Es cómo puede ayudar el Gobierno.

Quisiera compartir mi experiencia personal en Mauricio. Nosotros tuvimos una iniciativa del Gobierno que fue bastante exitosa, que es creación de la incubadora para las compañías que quieren comenzar con “startup”. El problema es que esta incubación no puede seguir indefinidamente

Las compañías comienzan, va a haber unos graduados por ejemplo que tienen una idea, y comienzan y establecen y fundan una empresa, pero después de dos o tres años tienen que independizarse. Y en ese momento necesitan trabajar y los Gobiernos podrían contribuir mucho en este trabajo porque tienen proyectos. El Gobierno electrónico, el Gobierno en línea, diferentes proyectos de las TICs. Pero cuando vemos a las tendencias que surgen, ninguno de estos “startup” pueden coincidir con los criterios de elegibilidad para participar en una licitación.

Los Gobiernos tienen que saber que las compañías son de alto riesgo, pueden quebrar, pueden tener problemas de efectivo durante su operación y cerrar. Pero tenemos que darles una chance.

Y alguien – no me acuerdo quien dijo que – si el Gobierno tiene que dar las protecciones a diez (...) y solamente uno tiene éxito es bastante. Es ir lejos.

PIERRE DANJINOU:

Muchas gracias. Yo tuve la chance de ver algunas incubadoras y lo puedo probar. Tenemos cinco minutos para terminar.

Vamos a hacerlo rápidamente. Vamos a escuchar a Patricia que nos va a hablar del proyecto Fire, que implementó AfriNIC. Es una iniciativa que fue impulsada, así que escuchemos a los panelistas que tengan una chance de hacer sus comentarios.

Patricia tiene la palabra.

PATRICIA:

Buenas tardes. Voy a presentar el Programa FIRE que es para –iniciado en AfriNIC en 2007. Como proyecto piloto para la educación en Internet.

Este Fondo apoya actividades para la promoción de actividades de Internet en África, y el rol de la Internet en el desarrollo económico social en la región. Tengo una presentación.

Entonces. Esto comenzó en 2007, como proyecto piloto, pero desde 2011 AfriNIC está en sociedad con CIRALAIAN que es una alianza global que reúne dos registros regionales de Internet.

Que son APNIC, LACNIC, y AfriNIC por supuesto. Para apoyar la innovación en la Internet para el desarrollo en el Sur.

Esta CIRALIANAI es una plataforma colaborativa para todos nuestros socios y nuestros patrocinadores para contribuir y llevar a las comunidades. Y para promover la investigación y mentoreo.

Esta alianza CIRALINAI con los tres registros internacionales regionales de Internet contribuyeron al lanzamiento de este programa Fire. Fire da un capital inicial a través de ciertos créditos y estimula las soluciones en pos del desarrollo de África.

A través de FIRE, AfriNIC también colabora con esfuerzos como la creación de capacidades, creación de redes y evaluación.

Nuestros fondos. ¿Cuál es el mecanismo de fondos para este fondo de financiación?

Tenemos dos donantes que son el Centro de desarrollo internacional. Y también tenemos a AfriNIC también como contribuyente local que aporta 50 mil dólares por año y también tenemos socios y patrocinadores. Y uno de nuestros fundadores en 2007 cuando nosotros comenzamos, fue el doctor Nii Quaynor, que instauró un premio para este fondo.

También tenemos a ISOC como contribuyente de fondos que contribuye con 30 mil dólares.

FIRE es un programa avanzado que simula soluciones creativas para las TICs dentro de África. Estos pequeños créditos están dedicados a pequeñas iniciativas que buscan financiamiento para investigación e

implementación. Y las nuevas iniciativas que quieren una escalación o expandirse o desarrollar nuevos componentes.

Estos son los créditos brindados a las propuestas para ser implementadas en un período de seis a doce meses de hasta 10 mil dólares estadounidenses.

Esto proyecto y estas iniciativas tienen que estar en línea con las categorías de fondos que nosotros veremos más tarde.

Para el premio FIRE. Estos premios están otorgados a iniciativas que han probado un record en el reconocimiento por sus contribuciones o que están en la última etapa de implementación.

Para que estas propuestas, como ya les dije, tienen que seguir y tienen que estar en línea con al menos uno de las cuatro categorías de financiamiento.

La primera es una que se trata de innovación en el acceso. La segunda categoría es el desarrollo electrónico, La tercera es libertad de expresión. Y tenemos en relación a esto una categoría de elección de comunidad con un premio que premia las iniciativas con las mejores campañas de redes sociales.

Esos premios son de 3 mil dólares estadounidenses.

En cuanto a las categorías, vamos a ir a más detalles.

Promovemos iniciativas, ayudamos con estas iniciativas, en la innovación. Este acceso tiene que estar disponible, ser escalable y ser

confiable. También tenemos que reducir las barreras de la comunicación con las personas o grupos marginados o en desventaja. La segunda categoría es el desarrollo electrónico. Con el desarrollo, implementación y mejora del contenido. Tenemos soluciones para mejorar la información que se comparte. En cuanto a la libertad de expresión, el tercer punto, tenemos iniciativas relacionadas con los derechos humanos. La privacidad, la libertad de expresión, la libertad de asociación, etc.

En el año 2012, la primera ronda de propuestas se lanzó y recibimos 45 presentaciones de 7 países. Hemos seleccionada 11 beneficiarios a principios de 2013. El doctor Bi fue uno de nuestros beneficiarios y él fue el que seleccionó esos beneficiarios y dio un total de 110 mil dólares.

Hemos seleccionado un proyecto para la categoría de desarrollo electrónico que ha sido entregado a la Publicación Médica (...) de Uganda. Las propuestas para los beneficios que se dan en 2013, ya ha cerrado y para las becas, hay que hacer las presentaciones como máximo hasta noviembre d 2013.

Lo que pueden hacer ustedes es presentar una solicitud para las becas como nuevos innovadores, emprendedores. Lo pueden hacer a través de FIRE AFRICA.org También estamos buscando socios, patrocinadores, como el (...) que mencionamos al principio. Tenemos dos tipos de alianzas de patrocinios. Así que si quieren más detalle de esto tienen que ir al sitio web.

FIRE AFRICA.ORG.

Muchas gracias.

PIERRE DANDJINO: Gracias Patricia por esta presentación que muestra lo que está haciendo AfriNIC para generar la innovación en África.

Si hay alguna pregunta específica para Patricia, la pueden dejar para los comentarios finales de nuestros panelistas. ¿Hay alguna pregunta para AfriNIC o FIRE? Tenemos una, vamos a tomar esa pregunta y luego vamos a cerrar el panel.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Buenas tardes. Mi nombre es (inaudible) Soy de la Sociedad de información de África. Gracias Patricia. Creo que es muy emocionante lo que usted dijo. Quería escuchar lo siguiente. Dado que este proyecto FIRE existe desde hace dos años. ¿Cuánto tiempo hace que está?

PATRICIA: Si. Empezó como un proyecto piloto en el año 2007, pero diríamos que realmente empezó en el año 2012. O sea que solamente organizamos una ronda.

ORADOR NO IDENTIFICADO: Hay alguna forma de decir el impacto del proyecto.

PATRICIA: Por el momento no puedo explicar. No puedo decírselo porque acabamos de empezar con los beneficiarios, con la implementación aquí (...) también lo puede contar. Empezamos con la implementación del proyecto hace muy poco. Por eso lo vamos a evaluar un poco más adelante. Hay entre seis y doce meses para implementar el proyecto.

PIERRE DANDJINOU: Muchas gracias. Vamos a hablar del impacto. Arlane quiere hacer una pregunta, por eso no puedo decir que no.

Rápidamente Arlane.

ARLANE: Una rápida. Soy Arlane, de África. Patricia podrías contarnos un poco sobre cómo piensan ustedes monitorear el éxito. Porque una cosa es darle beneficios a la gente. Nosotros sabemos cómo funciona esto en África. ¿Cómo monitorean ustedes el éxito?

PIERRE DANJINOU: ¿Es distinto en África que en otros lugares?

ARLANE: Si. Uno da el dinero y después –generalmente se va a Estados Unidos.

PATRICIA: Los beneficiarios tienen que enviarnos un informe en forma regular y por esos vamos a tener dos informes. Uno temporario y uno fina.

Hemos ya establecido los plazos para los informes y así es como vamos a monitorear el proyecto.

Así es como les vamos a contar qué es lo que sucede y al final vamos a atravesar un proceso de evaluación con Seed Alliance. Para medir de acuerdo con los mecanismos de evaluación cómo se fue implementando, cuál va a ser el uso y luego ver si se puede replicar en otras regiones en África.

PIERRE DANDJINOU:

Gracias. Ha sido muy interesante porque vimos el rol potencial de los Gobiernos y también vimos cómo escalar estas iniciativas.

Ciertamente vamos a necesitar más información sobre esto. Yo estuve en un foro donde vi qué es lo que está haciendo Google, qué es lo que están haciendo otras iniciativas y cómo se puede escalar.

El último comentario sobre el futuro.

Hay alguno de los panelistas que quiera hablar de eso antes que pasemos a cerrar la sesión.

Doctor (inaudible).

ORADOR NO IDENTIFICADO:

Creo que mirando hacia el futuro, con respecto a ICANN, decimos que ICANN es una organización muy visible y se puede ofrecer una plataforma para que haya más ejercicio de este tipo, creo que este es el primero, es como romper una tradición en términos de África.

Mirando hacia el futuro si este tipo de plataforma se puede extender en otras reuniones y dar visibilidad a los emprendedores jóvenes o a las empresas que recién se inician para mostrar su trabajo, eso va a ayudar mucho.

PIERRE DANDJINO:

Muy bien. Les agradecemos a todos por haber venido. Le damos un aplauso a nuestros panelistas que lo hicieron muy bien. Y esperamos poder reunirnos con usted, Sally, en otra reunión de ICANN.

Muchas gracias.

[FIN DEL AUDIO]