

BUENOS AIRES – Reunión conjunta del CSG y la Junta Directiva de la ICANN

Martes, 23 de junio de 2015 – 11:00 a 12:30

ICANN – Buenos Aires, Argentina

STEVE CROCKER:

Bueno, por favor tomen asiento. Por favor tomen asiento. Muchas gracias, vamos a comenzar. Este es un experimento de múltiples facetas, cambiamos el formato como podrán ver y como ya habrán escuchado antes el objetivo es tratar de concentrarnos más en debates más profundos sobre menos temas que tratamos de identificar con anticipación. Para facilitar esto pedimos que vengan una serie de personas de la unidad constitutiva y una serie de personas de la junta para que todos se sienten aquí en la mesa y tengan un debate y todos los demás observen. Tenemos también transcripción, etc. En este caso en particular asignamos el tiempo de la siguiente forma: en lugar de tener una sola sesión para las partes comerciales, en lugar de tener una sesión para partes interesadas comerciales a pedido de las unidades constitutivas del grupo de partes interesadas comerciales subdividimos el tiempo en segmentos de treinta minutos con cada una de las unidades constitutivas, la de negocios, la de IP y los ISP, en ese orden. En la junta tenemos a Cherine, Markus, Asha, Jonne y Erika, ¿estamos todos? ¿Dónde está Jonne? ¿Cherine está ahí? ¿Asha? No la veo. Ya va a volver. Le voy a dar la palabra ahora a Elisa ya que es la sesión de ustedes.

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.

ELISA COOPER:

Tenemos tres temas de los que vamos a hablar hoy. Uno tiene que ver con las prácticas de precios de los nuevos registros, queremos compartir algunos problemas con ustedes. También queremos dedicar tiempo a hablar acerca de los compromisos de interés público y las formas en que se van a cumplir con estos compromisos y si están los mecanismos adecuados o no. Y finalmente queremos dedicar algo de tiempo a hablar acerca de la planificación para la transición con respecto al proceso de sucesión del CEO. Habiendo dicho esto quiero darle ahora la palabra a Susan Kawaguchi y Phil Corwin, que nos van a leer cuales son los temas en relación con las prácticas de precios de registros de nuevos gTLDs.

SUSAN KAWAGUCHI:

Hola, yo soy Susan y administro la cartera de nombres de dominio de Facebook y de todas las marcas que tenemos. Definitivamente hemos sido el objetivo de precios diferenciales o precios predatorios. Nos está resultando difícil enfrentar el hecho de que en un land rush uno podría registrar un dominio por 100 pero en el periodo sunrise hemos tenido precios que han empezado con 35.000 y han bajado a 1.000. Yo trate de hablar sobre esto anteriormente, tuvimos un periodo sunrise, un cargo por periodo sunrise de 4.500 y después agregaron 3.000 más para la registración de Facebook. Cuando presionamos dijeron "no, no, fue un error", bueno, estoy segura de que habían aceptado nuestros 35.000 dólares si los hubiéramos pagado. El ultimo problema lo tuvimos con .LOVE, resulta interesante que le dieron valor a instagram.com un valor más alto que a love.com -17.000 más un arancel de registración de 350 dólares para instagram.love y

facebook.love eran casi 9.000- Entonces, para registrar solamente dos nombres de dominio en un registro nos habría costado 27.000 dólares que es mucho dinero. Trabajamos un poco, el BC hizo algo de trabajo y ayer recibí un mail diciendo "no, no, 450 por nombres de dominio", bueno gracias, voy a pagar eso. Volviendo a instragram.top no nos pidieron los 30.000 pero en el caso de instragram.top eran casi 5.000. Nosotros dejamos pasar a land rush, no pudimos registrarlo, alguien lo registró antes que nosotros. Presentamos un URS que es más económico que los 3.500, la respuesta fue un reclamo definitivamente en inglés no era su idioma madre, pero básicamente decían que era injusto que nosotros no lo registráramos y que les permitieran a ellos registrarlo y luego presentaron un caso legal. No sé cuál es el análisis legal. Los registratarios no siempre saben lo que es una marca entonces nosotros establecimos la situación donde el titular de una marca comercial casi no puede proteger sus marcas comerciales pero después tiene que ejercer alguna medida legal contra las personas individuales. Entonces, solo quisiera decir que nosotros no somos la única empresa, Google también tiene problemas, Adobe. Hay toda una lista de empresas que tuvieron que pagar precios increíbles. Facebook.rich era 50.000 que es demasiado para nosotros y creo que Phil también tiene datos estadísticos nuevos.

PHILIP CORWIN:

Hubo algunos informes relevantes en la prensa de los nombres de dominio en los últimos días, hay uno publicado ayer en Domain Incite que dice "el titular es famoso por seguir .SUCKS por precios premium para los grandes" y nota que los cuatro registros de medios están

pagando precios que van de 200 a 10.000 por año para recudir la ciberocupacion se está pagando 498 dólares por año para las marcas comerciales. Esto es lo que se va a implementar inicialmente con .DATE, .FAITH, y .REVIEW, con esos TLDs mientras que eso es menos que 2.500 por año cuando pensamos en una marca, una empresa con muchas marcas que tienen protección. Eso implica mucho dinero para proteger los nombres entonces .SUCKS recibió la mayor parte de la publicidad, se convirtió en una especie de modelo para otros registros. Yo también observe personalmente un problema en el otro extremo, en el caso de los precios más bajos con .XYZ, el registro N° 1 en cantidad total de registraciones. Esto podría estar cambiando rápidamente pero ha estado trabajando con soluciones de redes para tener cientos de miles de TLDs sobre la base de que uno tiene que excluirse si quiere excluirse. Los clientes han pagado precios que van desde 25 centavos a 49 centavos por año, ha habido informes de que estos tres dominios son dominios muy económicos y que no están muy utilizados por la gente. Personalmente recibo e-mails de nuevos TLDs y muchos de los e-mails que recibí incluyen nombres de marcas comerciales, especialmente en relación con servicios financieros y atención de la salud y el título, yo leo la dirección de e-mail y claramente no viene el titular de la marca comercial sino de muchas otras personas que no llegan a leer eso, a darse cuenta de eso. Por lo tanto hay un abuso ahí, es un problema para los registratarios legítimos esos TLDs porque lo natural para los servicios de IT y para las personas es bloquear a todo el TLD. Finalmente los dominios de precios muy bajo no van a ser útiles para la percepción general del programa del nuevo gTLD. Hay un informe publicado esta mañana

que indica que ayer 101.000 dominios fueron eliminados de .XYZ porque estaban llegando a su primer aniversario y no iban a ser renovados por lo tanto están, van a ver cuáles eran estas registraciones en el próximo año, va a haber una gran declinación a pesar de que se deleguen nuevos TLDs porque cientos de miles de .XYZ y otros TLDs van a ir cayendo a medida que los registrarios decidan no hacer las renovaciones. Gracias.

J. SCOTT EVANS:

Un último comentario, como ya dije varias veces -cada vez que hable con la junta- nosotros solamente somos emisarios de la comunidad de negocios. A cientos de miles de empresas que se ven afectadas y que no están involucradas y participando en este proceso. Entonces, nosotros somos emisarios, estamos tratando de explicar esto y uno de los grandes problemas que yo veo con respecto a los modelos de precios es el hecho de que nosotros como comunidad de negocios nos dijeron que una de las razones por la cual necesitamos una expansión del DNS era que no había nombres comercialmente disponibles buenos que fueran lo suficientemente cortos como para ser utilizados. Todo el mundo tiene que utilizar nombres de dominios largos y complicados y por lo tanto tenemos que darle más bienes al mercado para que los innovadores y las empresas pequeñas y medianas rápidamente pudieran incorporarse al ecosistema y aprovecharlo porque todos los nombres .com ya desaparecieron. Pero la estructura de precios con los nombres premium que se ha dado, saquemos a las marcas de esta mezcla, todos los nombres cortos son sumamente costosos. Entonces, las empresas pequeñas y medianas, el interés

público que nos dijeron al que teníamos que llegar es el que se ve obstaculizado con estos modelos de precios. Es muy difícil volver a las marcas que ya se sienten abusadas con razón o sin razón y explicarles cuando me señalan a mí y me dicen "ustedes dijeron que necesitaban esto para que alguien pudiera tener .HOTEL a precio bajo" pero a precio bajo es 17.000 dólares, ¿cómo puede ser eso? ¿Cómo podemos estar dando ese precio cuando hay otros que son 9 dólares? Entonces, hay muchos temas que afectan la reputación de esta organización y no estoy muy seguro de como nosotros como comunidad vamos a enfrentar esto pero quería plantear este punto de vista frente a la junta y decirles que la gente está empezando a cuestionar esto porque el fundamento que nos dieron en cuanto a la necesidad de servir al interés público ahora está siendo obstaculizado por esta lista de nombres premium.

MIKE SILBER:

Gracias. Dos comentarios. Bueno, tres en realidad. Gracias, es muy útil tener ejemplos prácticos de lo que está pasando en la vida real. Estoy en desacuerdo con algunos comentarios anecdóticos acerca del abuso dentro de los nuevos gTLDs. Nosotros contratamos investigaciones que nos indican que hay una incidencia más baja de phishing, spamming, etc. que provienen de allí y en general verán que las direcciones de e-mail en realidad son sujetas a spoofing y no tiene nada que ver con los nombres que están dentro del TLD. El punto que ustedes plantean de todas formas es muy útil, los ejemplos que ustedes citan son muy útiles pero yo tengo una pregunta, ¿qué quieren ustedes que nosotros hagamos al respecto? ¿Cuál es la idea? Creo que ya escuché cual es el problema que ustedes tienen. Scott en particular

planteó un punto muy interesante que es que ustedes saben lo que están haciendo, pero ¿cuál es la sugerencia que ustedes tienen? ¿Cuál es el pedido?

ELISA COOPER:

Ahora que ustedes conocen la situación, ¿qué pueden hacer al respecto? Nosotros quisiéramos que esta práctica se detenga, no queremos seguir teniendo estos precios diferenciales, no queremos que las marcas se vean obligadas a pagar un precio más alto que alguien que forma parte del público en general para siempre. ¿Qué podemos hacer al respecto? ¿Podemos hacer algo solamente en la próxima ronda? ¿Hay algo que podamos hacer ahora?

MIKE SILBER:

Yo creo -y corríjame si me equivoco- que poner un tope para los precios es un tema de políticas y yo diría que a menos, como es el caso en el contacto de .com un tercero ya indicado que quiere ingresar en un sistema de tope de precios yo diría que debe ser la estructura del mercado o debe haber un proceso de políticas que se lleve a cabo para establecer los precios. Sin duda, nosotros como junta no podemos indicar que hay un tope de precio pero sin duda díganos que podemos hacer para avanzar con este trabajo. Pero no podemos hacer algo solamente nosotros.

ERIKA MANN:

Yo estoy de acuerdo con Mike, creo que una vez que comencemos una nueva ronda va a ser más fácil que lo que es ahora antes de que

cerremos prácticamente la primera ronda es todavía más difícil presentar más medidas de política pero la nueva tendría que mirar cómo definir el proceso de política que es lo que también mencionó Adobe. Hay distintas maneras de regular pero supongamos que hay unos cuasi reguladores. Podemos tener un tope para las pymes. Yo siempre soy muy cautelosa al intervenir en el mercado porque tenemos que tener un mercado muy intenso y tenemos que tener modelos pioneros, tenemos que tratar de evitar el abuso o mejor dicho las situaciones negativas para ciertas empresas e individuos. Creo que todavía no tenemos suficiente experiencia sobre lo que sí y lo que no funciona y como comunidad debemos evaluarlo e incluirlo esto en un proceso de políticas para después generar las mejores ideas y las mejores soluciones. No es que no se hizo antes, creo que podemos aprender de los ejemplos de los sectores de mercado.

ELISA COOPER:

Respecto de .SUCKS creo que es la primera vez en que yo veo que para el mismo dominio mucha gente estaba dispuesta a pagar distintos precios y ese es un asunto que estamos, empezamos a ver como tendencia, es decir otros registros ahora lo están haciendo y es un tema distinto este precio premium. También es algo que nos preocupa mucho.

FADI CHEHADE:

Gracias. Quisiera decir personalmente que entendemos que ustedes están frustrados y que esta no es una buena práctica, estamos de acuerdo con eso, no queda en tela de juicio. La pregunta si es ¿qué es

lo que debemos hacer al respecto? En la ICANN no somos reguladores, nosotros tenemos un contrato, cuando ustedes nos ayudaron a desarrollar esta política ustedes claramente nos dijeron que nosotros quedemos por fuera de la fijación de precio, si ahora ustedes quieren que nosotros volvamos a gestionar el precio, las practicas vinculadas con el precio, esta es una nueva política y va a requerir que haya un proceso y eso es lo que yo le voy a decir al congreso sin importar cuantas veces ustedes lo digan. Hay un proceso, hay que presentar un tema ante la GNSO, ustedes son parte de la GNSO e iniciar el proceso. Yo no tengo los medios para ayudarles, ustedes tienen que venir y presentar una política y es raro que yo esté diciendo eso, pero necesito una política. Yo no voy a actuar sin una política. Lo segundo que me ayuda tanto a mí como a ustedes, es que ustedes puedan empezar a crear lo que yo llamo real valor, un verdadero valor del DNS para sus empresas. Es decir, que cuando ustedes están diciendo "esto nos está costando mucho" ¿cuál es el valor total y el costo total para Adobe Systems del ADOBE.com? ¿Cuál es, lo sabemos? ¿Cuál es el valor de ADOBE.com como nombres de dominio y cuál es el costo total? Y también ¿esto está al revés? Si esta al revés tenemos que ir de nuevo ante la GNSO y decir "tenemos un problema, generamos un sistema donde nuestras empresas no están recibiendo el valor por lo que están gastando" pero eso hay que acomodarlo, arreglarlo. Lo unico que puede hacer ICANN es responder a las políticas de ustedes. Yo lo voy a poner eso en el contrato y los voy a obligar pero hoy no tengo ningún mecanismo para hacer valer las prácticas sobre la fijación de precios.

SUSAN KAWAGUCHI: No puedo darte un precio para FACEBOOK.com pero lo que sí puedo decirte es que nosotros usamos solamente un 1% de los nombres de dominio que registramos para los sitios web reales, el 99% restante pertenece a los miles y miles de dólares que estamos gastando para hacer nada más que asegurar que esos nombres de dominio no se utilicen para el fraude y para molestar a nuestros clientes, es una cuestión de confianza del consumidor.

FADI CHEHADE: Lo entiendo pero yo puedo decir lo mismo sobre cuanto se gasta en seguro, yo puedo decir lo mismo sobre cuanto se utiliza en los medios. Si yo calculo cuantos artículos dicen algo malo sobre mi versus los artículos que me apoyan ¿cuántos son los dólares que yo gasto en relaciones públicas que me ayudan? El costo total no es mi cuestión, pero yo los aliento como parte de este dialogo a plantearse lo siguiente: el sistema de nombres de dominio ¿está trayendo más valor o más costo para la empresa? Y si esa ecuación esta al revés entonces hay un tema más macro que tenemos que conversar. Pero si esa ecuación se ve bien hay que reconocerla, porque yo les aseguro que FACEBOOK.com vale mucho más que miles, tiene muchos, muchos ceros.

SUSAN KAWAGUCHI: Ahora, parte de la ecuación es cuál es el costo para los usuarios de Internet. Esa es la tercera ecuación. Ellos usan registración y utilizan

nuestra marca de dominio en la registraci3n de nombres con lo cual eso causa, esos son costos para nuestros usuarios mucho m1s que lo que nos cuesta a nosotros. Las cuestiones de confianza del consumidor cuando estamos usando los usuarios para...

FADI CHEHADE: Estoy de acuerdo con usted, pero en el contrato actual que usted me dio...

SUSAN KAWAGUCHI: Si, voy a parar despu3s de este comentario, no recuerdo exactamente todos los detalles, pero nosotros estuvimos de acuerdo en pagar un precio m1s alto a cambio de un periodo pre registro, es decir que nosotros acordamos ese precio premium para ese periodo pre registro o sunrise. Lo que no aceptamos es la extorsi3n de precios por encima de esa prima y yo no s3 c3mo se va a cambiar la pol1tica.

FADI CHEHADE: Estoy de acuerdo con usted pero usted tambi3n me dijo a mi "no se involucre en el precio". Ustedes nos dijeron eso, eso fue debatido muy fuertemente durante el periodo de contrato y la comunidad le dijo a ICANN "ustedes no son una autoridad de precio, no se metan en el precio" y por eso nos quedamos afuera.

DAVID FARES: Fadi, me parece que es importante reflejar que la presidenta de la FTC en respuesta a ICANN en el sentido de que ella revisa esto, ella indic3

que si esto no viola la letra, viola al menos el espíritu del contrato, cuando uno lo analiza en cuanto a los mecanismos de protección de derechos que es lo que menciona Susan. Es decir que tenemos una situación en la que el espíritu del contrato está siendo violado pero por parte de prácticas extorsivas, por parte de ciertos registros. Por eso nosotros consideramos que tiene que haber una forma en la que nosotros podamos trabajar de ustedes en algo temporario para abordar el asunto. No estamos diciendo que ustedes pongan topes a los precios sino que se apliquen a los derechos de protección del modo que deben aplicarse.

FADI CHEHADE:

De nuevo, el personal de la ICANN no va a generar políticas temporarias. Si la señora presidenta del FTC cree que se afecta el espíritu del contrato y ustedes me dicen que yo haga algo temporario la GNSO me lo tiene que decir a mí, yo no voy a salir del contrato, esto es muy delicado para nosotros y nosotros estamos dentro de lo que ustedes nos pidieron que hagamos. Esto es el contrato: vamos a aplicar el contrato, quieren políticas temporarias: tienen un proceso. Vayan a la GNSO y dennos a nosotros ayuda. Nosotros estamos listos para ayudar pero necesitamos direcciones, no políticas ya hechas por el personal de ICANN y de eso les doy mi palabra.

STEVE CROCKER:

Quiero hacerme eco muy fuertemente de lo que acaba de decir Fadi pero también ampliar un poco el panorama. Nosotros sentimos el dolor de ustedes, no cabe duda de eso, pero es más complicado. Es

decir, lo que a ustedes les está pasando -y nosotros lo entendemos- debo decirles que esto está mal y hay que arreglarlo pero hay algo subyacente ahí en el sentido de que ustedes tienen que traer esto a la superficie. No son leyes de física sino que son suposiciones sobre como ustedes creen que el mercado debe operar y que es lo que es justo desde la perspectiva de ustedes. Yo no sé muy bien cuáles son los principios involucrados en cómo se fijan los precios o se forman los mercados, hay una amplia gama de posibilidades como dijo muy claramente Fadi. Nosotros estamos restringidos a seguir las políticas establecidas y lamentablemente las políticas que se desarrollaron hasta ahora se generaron en un entorno que nunca se había visto antes en este mundo y por eso estamos limitados en cuanto al conocimiento que teníamos para generar estas políticas. Y ahora estamos viendo cómo funciona y decimos "pero esto no era lo que nosotros queríamos o esto es malo para nosotros o incluso malo para los que están del otro lado" u otros se lavan las manos, se frotran las manos y dicen "esto es exactamente lo que nosotros queríamos". Esto requiere de un estudio más profundo, no de decir simplemente cómo lo vamos a resolver. Está bien si queremos reunirnos y generar una política temporaria y que la ejecutemos pero a largo plazo esto es exactamente lo que se debe estudiar más en profundidad desde una perspectiva más amplia, más neutral, utilizando todos los principios básicos sobre los cuales se estructuran los mercados y otras fuerzas. Esto es exactamente lo que nosotros anticipábamos en la cuarta revisión de la AoC en cuanto al impacto de esta primera ronda de la elección y confianza del consumidor y también la competencia. Todo esto hecho como un solo paquete, ¿no? Y el punto tangencial es que

para hacer ese estudio tengamos quizás que hacer una pausa más larga de lo que pensábamos para que la gente entre a la segunda ronda. Es algo complicado, algo grande, no tenemos respuestas instantáneas para todo esto, las respuestas ya prefabricadas. Podemos hacer la tarea en conjunto o sino aceptar que acá es donde estamos y acá es donde vamos a tener que ir en más profundidad. La economía es una ciencia con la cual tenemos que llevarnos bien.

ELISA COOPER: Creo que ya estamos llegando a nuestro horario pero quisiera que Steve nos cuente algunos de sus pensamientos.

STEVE DelBIANCO: Dos minutos. Esto tiene que ver con los PICs que son obligatorios. Nosotros conocemos la especificación 11 y lo que eso exige y los acuerdos de registro-registrador y también conocemos el RAA y el punto 3.18 en el RAA. La última audiencia del congreso en la que yo testifiqué en el informe que nosotros estamos apoyando en el congreso hoy también apareció un panel en el que Fadi y yo vamos a estar o estuvimos dentro de dos semanas y esta noción de qué significa investigar y responder. Este es el truco, yo aprecio el foco al que ustedes, en el que ustedes están prestando atención, pero tenemos que ver cuáles son los PICs que aparecieron mucho después del contrato y fueron por una aprobación de la comunidad y ahora nosotros estamos refiriéndolos al personal -no quiero decir inevitablemente, porque estamos teniendo muchos aportes- pero hay una gran carga para el personal para generar lo que significa

investigar y responder en el contexto del RAA. Tenemos una larga fila de distintos incidentes e informes sobre abusos y distintos registros en distintos lugares del mundo que invocan distintas partes de la ley en esos países. Esta matriz de complejidad solamente plantea el tema de que tenemos que hablar sobre lo que significa investigar y responder y no tener un [INAUDIBLE] que implique una cuestión más difícil. Por eso ustedes me dicen "denme política", yo no voy a hacer nada sin política. Bueno, nosotros no tenemos ninguna política sobre investigar y responder y quizás tengamos que hacerla. Ese proceso tiene que empezar más temprano que tarde o sino va a terminar de un modo que vamos a tener una queja por vez. Yo creo que ese proceso va a entrar en esta sala en la próxima vez y va a expresar nuestra frustración.

DAVID FARES:

Creo que, Fadi, nosotros no queremos ciertas aclaraciones. No queremos que usted sea un policía. Este es un mecanismo a través del cual el régimen auto regulatorio, el modelo de múltiples partes interesadas funciona. Si ese sistema no tiene una aplicación mínima del contrato, ese modelo de múltiples partes interesadas de obligaciones contractuales se cae.

FADI CHEHADE:

Ahí es donde usted comete un error. Nosotros estamos en desacuerdo sobre lo que es aplicable pero no diga que nosotros no estamos aplicando nuestros contratos. Nosotros no somos la señora presidenta de la FTC, no somos un regulador. Ella si puede tener una

opinión y hacerla una ley y aplicarla, ejecutarla. Yo no puedo. La ICANN es un modelo complicado que involucra que nosotros firmemos contratos y que los hagamos cumplir. Si los asuntos que están más allá del contrato o bien el derecho tiene que entrar en juego donde nosotros lo vamos a aplicar o yo no hago leyes. Yo hago, aplico contratos. Nuestros abogados nos dan opiniones, quizás a ustedes no les gusten, pero nos dan opiniones respecto de lo que se debe aplicar y eso es todo lo que vamos a aplicar. En cuanto a su buena pregunta, yo creo, Steve, que es muy importante aceptar lo que usted dice. Primero agradecerle al BC, lo voy a hacer públicamente, porque el trabajo que ustedes hacen para apoyar este proyecto de ley que surge del congreso es fantástico. La forma en que lo hizo Steve con muchos de sus colegas es excelente, fue colaborativo, nosotros lo pudimos hacer, vamos a poder hablar de eso en los próximos años y le queremos agradecer por sus esfuerzos en eso. La comunidad no solamente agradece lo que sucedió aquí pero con el tiempo vamos a ver que este fue un aporte muy útil para la ICANN y para esta comunidad. Gracias. Y en cuanto a su pregunta le quiero pedir a Allen Grogan que venga y responda rápidamente porque creo que es importante que seamos directos con ustedes. Ustedes han sido directos con nosotros en cuanto a su frustración y yo los acompaño en eso. Allen, ¿por qué no nos habla específicamente de la pregunta que hizo Steve sobre responder a estos asuntos? Y, dicho sea de paso, antes de que se vaya Allen, sobre el tema de los PICs. Los PICs aparecieron ya sea a través de presentaciones voluntarias de los solicitantes o del asesoramiento del GAC. El personal no genera PICs y

para ser claro esta no es un área en la que el personal hace política.
¿Allen?

ALLEN GROGAN:

Gracias Steve. Hay una distinción entre dar claridad sobre como interpretamos y aplicamos las disposiciones contractuales y hacer políticas, son dos cosas muy distintas y tenemos que tenerlas por separado. Tenemos un contrato que tiene derechos y obligaciones y que utiliza cierto idioma, cierto lenguaje y esto se aplica tanto al BC como a las partes contratantes, especialmente en cuanto a la claridad sobre qué pensamos nosotros que tienen que decir esas disposiciones y en cuanto al cumplimiento qué vamos a hacer para hacerlo cumplir. Es decir, las partes quieren claridad y también lo quieren las distintas unidades constitutivas. Lo que yo trato de hacer es no cambiar el equilibrio y entrar en el mundo de hacer la política. Es cierto que necesitamos un PDP para tarifar algunas cosas de estas pero es posible también hacerlo a través de discusiones y diálogos con la comunidad para recibir aportes de la comunidad en cuanto a lo que ellos creen que estas disposiciones significan y para ICANN también dar cierta guía en cuanto a cómo pensamos interpretarlo y aplicarlo.

STEVE DeLBIANCO:

Sea claro con nosotros porque este no es uno de los procesos que está en periodo de comentario público, estas son conversaciones informales con usted y con su equipo y si es así yo quiero conocer ese cronograma para que podamos expresar nuestra opinión.

ALLEN GROGAN: Hasta ahora esto ha sido muy informal, el contrato es el contrato entre ICANN y la parte contratante. Si le preguntan a las partes en una relación comercial normal ellos van a decir que la interpretación del contrato es algo que se discute entre esas dos partes. Lo que yo creo es que aquí, en el modelo de múltiples partes interesadas hay que expandir la amplitud de esto y buscar opiniones y aportes de otras personas a la comunidad. También creo que todo el mundo -incluido el BC y las partes contratantes- tiene que haber más claridad en el proceso multianual que debe ingresar en un PDP. Yo me voy a reunir con ustedes, lo voy a hacer con placer.

FADI CHEHADE: Allen, ¿podría usted por favor explicar con quien se reunió hasta ahora?

ALLEN GROGAN: Tuve varias reuniones con registradores, partes interesadas para solicitar su punto de vista. También tuve otras reuniones -varias- con el IPC y algunas de las personas que son miembros del IPC son de las personas que más quejas tienen en cuanto a las cuestiones de cooperación. También hable con los organismos de aplicación de la ley, con miembros del ALAC y por eso sé que puedo tener una conversación muy constructiva.

ELISA COOPER: Gracias. Sé que no tenemos más tiempo. Gracias a todos.

STEVE CROCKER: Pasamos rápidamente a la interacción con el IPC. Por el lado de la junta tenemos a Chris, Mike, Asha, Jonne, Erika y Ram que se va a unir a este grupo en breve. Ah, ya está Ram. Ram y Mike van a ser los facilitadores del lado de la junta. Sigue siendo de mañana, así que buenos días Greg.

GREG SHATAN: Buenos días Steve.

STEVE CROCKER: Le doy la palabra, es la reunión de ustedes.

GREG SHATAN: Gracias Steve, gracias a los miembros de la junta por reunirse con nosotros. Les agradezco esta nueva oportunidad de reunirnos en esta mesa redonda. Si bien como tema de confianza debo decir que esta es una mesa cuadrada. Hablando en serio planteamos dos temas que son los que ya planteamos en pantalla y son los que queremos debatir con ustedes y creo que ambos, en cierta forma, ya se mencionaron pero a la vez tienen un abordaje diferente al porvenir de nuestra comunidad. Como ustedes saben la unidad constitutiva de propiedad intelectual representa los intereses de los dueños de marca, dueños de propiedad intelectual y los distribuidores de trabajo de propiedad intelectual y los consumidores dependen de Internet para encontrar

contenido real que proviene de fuentes reales bajo propiedad intelectual. Entonces, el primero de los dos temas es la segunda ronda de nuevos gTLDs. El título es "reboot o refresh." Rebootear o refrescar. Con respecto a este tema en particular le voy a dar la palabra a Steve Metalitz en primer lugar y luego a Jonathan Zuck y otros miembros de nuestro equipo. Gracias.

STEVE METALITZ:

Gracias Greg, soy Steve Metalitz, vicepresidente de la unidad constitutiva de propiedad intelectual. Creo que nuestro mensaje principal aquí tiene que ver con lo siguiente: sabemos que se están haciendo varias revisiones a nivel de personal y tenemos la revisión de la afirmación de compromisos, todo dedicado a ver la última ronda y ver qué es lo que viene en próximo lugar. Creo que cualquier institución, cualquier empresa, cualquier organización tiene una tendencia a una cierta inercia en cuanto a decir "bueno, hagámoslo de nuevo, resolvamos los problemas pero básicamente sigamos haciendo lo mismo" y por lo tanto la segunda ronda debería ser como la primera ronda con algunos pequeños cambios. Cuando el presidente de la organización de la ceremonia de apertura dice "bueno, el programa de nuevos gTLDs ha sido un éxito" yo creo que ese mensaje, una vez más, es el que se comunica a las empresas y a la organización. Nosotros queremos instarlos a dar un paso atrás a nivel de la junta y también en cuanto a la guía que le dan al personal para poder tener una perspectiva más amplia. Hay más cosas que tenemos que plantear. Obviamente, como ustedes habrán escuchado en el último panel, el punto de vista, el problema de nuevos gTLDs como

éxito no es un punto de vista que todos compartan. Quizás haya algunos abordajes muy fundamentales que se tomaron en la primera ronda y que tienen que ser reanalizados y modificados. Les voy a dar un ejemplo: creo que es justo decir que durante todo el proceso el abordaje que tomaron la ICANN y el personal estuvo a favor del abordaje de un talle unico para todos. Había una cierta, una gran resistencia a hacer algún tipo de categorización de las distintas clases de solicitudes, había una gran resistencia a cambios contractuales y ese es un ejemplo que me parece adecuado para realizar una evaluación fundamental. Al mismo tiempo creo que es importante que la organización coseche todo lo positivo que surgió de este proceso y en nombre del IPC nosotros queremos aplaudir el hecho de que en los contratos de renovación propuestos para los gTLDs ya existentes heredados las partes negociaron cláusulas que se tomaron del programa de nuevos gTLDs como el URS, el programa URS, los compromisos de interés público, los requerimientos que se incorporaron y que son los que todos los registradores utilizan, aquellos que firmaron el RAA de 2013. Por lo tanto estos son desarrollos positivos. Los últimos dos puntos que quiero señalar antes de darle la palabra a mis colegas son puntos que ya planteamos casi todas las veces que nos reunimos con esta junta. Sin duda el tema de cumplimiento contractual que es algo -que ya se planteó acá- es algo absolutamente fundamental, es algo que ya se ha mencionado, pero tenemos que hablar un poco más sobre este tema y el cumplimiento y la aplicación dentro del ámbito de los nuevos gTLDs y también de los gTLDs ya existentes. Y el punto final es que quisiera que aprovecháramos la oportunidad de estar con la junta para señalar y

enfaticar el impacto crítico del programa de nuevos gTLDs sobre los titulares de derecho, sobre los intereses de la propiedad intelectual e insistir que tengamos un lugar en la mesa cuando se haga una revisión de la afirmación de compromisos. Esta unidad constitutiva nunca ha sido, ha tenido representación en la revisión de la afirmación de compromisos que haya tenido lugar hasta el momento. Con esto voy a finalizar pero quería enfatizar estos puntos una vez más. Creo que ahora le doy la palabra a Jonathan, ¿puede ser?

JONATHAN ZUCK:

Gracias Steve y gracias a los miembros de la junta por sentarse a hablar con nosotros. Yo soy Jonathan Zuck, también soy miembro de IPC y quiero continuar con lo que dijo Steve. Creo que tenemos que aprovechar estas revisiones para entender cómo debería ser la próxima ronda. Creo que por el momento hay una tendencia a llegar a conclusiones acerca del programa de gTLDs de ambas partes y creo que son conclusiones prematuras. Ayer tuvimos una sesión en la que analizamos el resultado de la encuesta Nielsen sobre conocimiento de los consumidores y confianza en el DNS, las primeras etapas eran de estudio económico, de estudio de precios y yo quiero recordarles a todos que ese estudio se hizo para tener un nivel basal, la segunda mitad de esos estudios tendrá lugar un año después y esta revisión -de hecho- va a comenzar la revisión de CCT que mencionó el señor Crocker comenzara en marzo del próximo año. Por lo tanto yo solo quería confirmar que todos, en cierta forma, tenemos que esperar y no llegar a conclusiones hasta que haya pasado el tiempo y el programa haya avanzado. Entonces, creo que fundamentalmente con

lo que tenemos que comprometernos es con no tomar decisiones irreversibles acerca de cómo será la nueva ronda hasta que no hayan finalizado estas revisiones. Me parece que es ese impulso el que más me asusta. Bueno, hagamos un informe de cuestiones, hagamos una revisión de proceso, cuales son los cambios que tenemos que hacer y yo creo que literalmente no sabemos nada acerca de esta primera ronda de TLDs por el momento porque pasaron tantas cosas locas en términos de precios, falta de renovaciones. Solo se lanzaron y liberaron algunos. Yo creo que tenemos que encontrar los aspectos positivos, los vamos a encontrar pero no los vamos a encontrar ahora sino dentro de un año cuando intentemos analizar en detalle lo que ocurrió. Por lo tanto yo solamente quiero pedirles que nos aseguremos de que no grabemos nada en fijo acerca de la nueva ronda hasta que no haya finalizado estas revisiones y hasta que estas revisiones no hayan podido mirar en retrospectiva lo que ocurrió en el programa de nuevos gTLDs.

LORI SCHULMAN:

Yo soy la representante permanente de la asociación internacional de marcas comerciales y miembro del IPC, me llamo Lori Schulman. Quería volver a lo que dijo Jonathan. Todavía no sabemos mucho con respecto a este programa, estoy de acuerdo con eso, pero creo que lo que si sabemos, lo que escuchamos en los pasillos y vemos algunos datos estadísticos es que los nuevos gTLDs no se están vendiendo como esperábamos. No ha cobrado el impulsado que se había predicho y hablando de los dueños de marcas del fin de los titulares de marcas a los que se les pidió que invirtieran en estos nuevos gTLDs

una y otra vez predijimos que íbamos a tener mucho éxito pero no tuvimos tanto éxito y creo que es vital, especialmente para la comunidad de negocios. La comunidad que en general apoya la innovación. Es fundamental que no avancen y nos pidan que continuemos invirtiendo en un programa cuando estamos viendo estos resultados imprevistos y cuando nuestras inversiones no están obteniendo el retorno que la comunidad esperaba.

GREG SHATAN: Chris Disspain, dado que esto es un dialogo.

CHRIS DISSPAIN: Quisiera hacer una pregunta. Con respecto a lo que usted dijo, ¿a ustedes les preocupa porque piensan que el proceso va a correr demasiado lejos de ustedes? Porque no me queda claro, yo creo que no se va a hacer nada hasta que no terminemos con el proceso. O sea ¿a ustedes les preocupa que se haga algo antes de que finalice el proceso? ¿Qué es lo que a ustedes les preocupa que se haga?

LORI SCHULMAN: Yo diría que al parecer sentimos, lo que nosotros percibimos como comunidad, es que hay una necesidad de tener mayor velocidad. Los nuevos gTLDs no se están vendiendo con la velocidad que esperábamos. Estoy siendo realista, estoy hablando de forma razonable creo yo acerca de las cosas que preocupan con respecto al éxito del programa, los ingresos que le generan a la ICANN y al resto de la comunidad y si presionamos esto y si presionamos las

inversiones y si no obtenemos el retorno en la próxima fase de este programa de nuevos gTLDs entonces vamos a estar en una muy mala situación.

STEVE CROCKER:

Perdón, usted hizo una serie de afirmaciones como si fueran hechos pero todavía no sabemos quién lo dijo, cual es el fundamento para eso y esto crea un entorno en el que se dicen estas cosas como si fueran ciertas. Yo podría tomar cada una de esas afirmaciones y decir no, no, no, no es cierto y podría crear una impresión totalmente opuesta, nunca va a haber una segunda ronda porque nunca vamos a terminar los estudios, etc. Entonces la pregunta es ¿cómo llegamos a una declaración exacta acerca de los hechos?

LORI SCHULMAN:

Estoy de acuerdo, estamos acá hablando acerca de una sensación. Yo no digo que esto son hechos, esa no era mi intención. Pero me preguntaron específicamente si había una cierta percepción de que esto estaba corriendo y se estaba alejando de nosotros y yo digo que sí. No sé. ¿Está basado en los datos? No, no está basado en los datos pero esto tiene que ver con lo que dijo Jonathan, todavía no tenemos los datos y en ese sentido estoy totalmente de acuerdo con usted pero hay dos temas que están teniendo lugar al mismo tiempo. Tenemos lo que está basado en los datos y lo que está basado en otra cosa. Estoy de acuerdo en que tenemos que lograr una separación entre el objetivo y entre la percepción.

STEVE CROCKER: Creo que lo que usted está diciendo es cual perciben ustedes que van a ser los hitos en la próxima ronda y que es y qué es lo que no va a pasar. Usted está transmitiendo la percepción de que hay básicamente un temor que es una clase de sensación de que nos vamos a apurar y se describieron algunos motivos. Le puedo asegurar que no queremos crear una segunda ronda simplemente para ganar más dinero. Francamente cuanto más dinero entra en peor situación estamos, así que creo que es justo decir que tenemos que tener algunas marcas, unos marcadores muy claros en el camino y ese es un tema de comunicación también y no solamente un tema de datos.

GREG SHATAN: Están Ray, Paulo, Steve, Ram. Espero en ese orden sin demasiadas intromisiones en el medio.

RAY PLZAK: Gracias. No pueden decir que el programa de nuevos gTLDs ha tenido un éxito no mitigado, no podemos decir tampoco que tuvo un fracaso no mitigado. Lo que si podemos decir es que logró algunas cosas, logró algunas cosas bien, logró algunas cosas muy mal. Probablemente todos los que están acá puedan recordar lo que paso en el 2010 aproximadamente y decir "ah, yo se los dije". Tenemos que pensar que es lo que queremos hacer, no sé si Steve o Jonathan mencionaron algunas cosas buenas que surgieron y que deben ser lecciones valiosas aprendidas y también son valiosas las cosas que no

hicimos bien. Entonces, si quieren yo puedo darles mi lista de las cosas que se hicieron mal desde el primer día, con todo gusto puedo compartir con ustedes. Por suerte para ustedes yo no tomo alcohol, sino les costaría bastante. Este es uno de esos momentos en que la mejor forma de avanzar es con calma. Entonces creo que lo que estamos haciendo es un importante primer paso, las lecciones aprendidas a través de otras experiencias tienen que servirnos para asegurar que todo eso se incorpore a la revisión y que se convierta en criterios de esa revisión. Los temas de precios y todo eso que hemos escuchado hasta ahora, tenemos que asegurarnos de que esa clase de cosas se incluyan. Entonces alejémonos de este análisis de tan alto nivel del análisis de tipo modelo de escuela de negocios y centrémonos en las cosas que funcionan y no funcionan reconociendo el hecho de que aquellos que van a consumir los nuevos gTLDs no provienen todos del mundo desarrollado. El mundo el desarrollo tiene un conjunto de necesidades diferentes que son totalmente diferentes de las del mundo desarrollado. Entonces, desde el punto de vista de la revisión, sus criterios también van a ser importantes. Francamente veo que hay más tiempo dedicado a desarrollar los criterios para la revisión que la revisión propiamente dicha que se hace en un periodo relativamente breve debido a toda la planificación extensiva y a todo el esfuerzo que se vuelca para saber qué es lo que queremos investigar realmente. Gracias.

GREG SHATAN:

Me encantaría enmarcar esas frases.

PAULO BATIMARCHI:

Yo soy de la asociación de la industria de la música y soy el coordinador para América Latina. Es muy difícil evaluar si esto está funcionando o no, si estamos haciendo las cosas bien o mal si no seguimos las reglas. Ya dijimos antes, en el 2013, cuáles eran las reglas entonces una vez más quiero plantear esto y creo que esto es crítico para todos los que están en esta sala. El tema del cumplimiento contractual o la falta de cumplimiento. En respuesta a su pregunta, Fadi, este sistema de dominios es beneficioso o no para nosotros. Yo diría que en la industria de la música hemos enfrentado muchos desafíos durante muchos años, probablemente -y creo que puedo decir esto con seguridad- fuimos la primer industria en migrar de lo físico a lo digital y es un riesgo enorme para nosotros hoy el hecho de no poder hacer cumplir todos estos contratos. Esto no es algo malo, no quiero que se perciba como una crítica, una crítica negativa. Nosotros dependemos de este grupo y de la ICANN para hacer cumplir esto en nombre nuestro y con nosotros. Nosotros somos parte de esto, parte de la junta, de la IPC y necesitamos eso pero tal como reconoció Allen hace un rato, hace unas semanas, nosotros tenemos una legislación de propiedad intelectual mucho más uniforme en todo el mundo, tenemos los contratos que necesitamos, las reglas que necesitamos y sabemos que se pueden hacer cumplir y esto va a traer la seguridad que necesitamos para ir evolucionando en este campo. Entonces creo que este es un punto crítico, no veo por qué no podemos dar este paso adelante. Creo que es una cuestión de madurez de este grupo en cuanto a poder asumir esta

responsabilidad. No veo ninguna desventaja en esto, queremos tener el negocio online, queremos pasar cada vez más a los medios digitales. Nuestros artistas, las partes interesadas, todos quieren estar ahí pero si no tenemos este sentido de la seguridad es más que una sensación de seguridad, si no podemos hacerlo cumplir va a ser muy difícil. De lo contrario vamos a estar en este juego de guacamole donde estamos persiguiendo gente en todo el mundo y estoy hablando de América Latina en particular ahora. Acá esto es una pesadilla, tenemos gente que hace de todo con los nuevos gTLDs y pueden hacer mucho más y no tenemos la seguridad de la legislación en algunos territorios. Entonces, ¿cómo podemos depender y confiar en este nuevo entorno que estamos creando? Creo que esta es una gran pregunta, una gran preocupación que tenemos nosotros y quería plantearlo frente a este grupo. Gracias.

FADI CHEHADE:

En primer lugar es la primera vez que lo veo así que bienvenido, siempre me encanta ver gente nueva. Bienvenido a la comunidad y le agradezco sus comentarios también. Creo que esta es la parte en la que tenemos que ser muy claros. Si alguien en su comunidad nos informa que hay algún sitio en algún lugar del mundo que está violando los derechos que ustedes tienen ¿usted espera que la ICANN o el registrador de la ICANN cancele en forma unilateral ese sitio? Porque si espera eso le digo que no lo podemos hacer. Quiero dejar esto bien en claro y por eso dije en Washington que nosotros no somos la policía del contenido. Yo no soy la autoridad que puede decidir si alguien violó sus derechos o no. Si alguien violó sus derechos

en Francia, por ejemplo, y usted dice que los derechos de propiedad intelectual son universales, España tiene derechos diferentes que su vecino, Francia tiene leyes diferentes, en América Latina también ocurre esto. Entonces, mi capacidad para dar un paso adelante y convertirme en la policía de la propiedad intelectual del mundo no existe, no puedo hacer eso. La buena noticia es que hay gente que está al lado suyo y hay gente en otras partes del mundo de la ICANN que trabajan para reforzar esto, para que estos instrumentos los podamos utilizar, leyes, reglamentaciones, reglas que nos guíen para tomar determinadas decisiones, pero nosotros no vamos a poder decidir en forma unilateral estas cosas hoy. Especialmente debido a la gran variabilidad de los sistemas legislativos en todo el mundo. Nos estamos entendiendo a ese nivel por lo menos como para decir bueno, que es lo que podemos hacer cumplir y cómo podemos hacer cumplir aquellos que se puede cumplir.

PAULO BATIMARCHI:

Sin duda. Lo que esperamos e la ICANN y de los registradores es que hagan cumplir los contratos y al decir esto quiero decir que nos dé lo que necesitamos para proteger nuestros derechos de propiedad intelectual, eso no está ocurriendo. Quiero dejar esto bien en claro. Esto no está ocurriendo, cada vez que tenemos una preocupación acerca de un nombre de dominio en todo el mundo y necesitamos verificar esa información no tenemos respuesta o no se toma ninguna medida en ese sentido. Ese es el punto que estoy señalando. No necesito a la ICANN, no necesitamos que la ICANN sea la policía. A los ISP les encanta decir, hablar de la policía, pero nosotros no queremos

eso, pero si necesitamos a las personas correctas, necesitamos que las organizaciones correctas asuman sus responsabilidades. Si la ICANN y los registradores ofrecen eso como servicio necesitan brindar un cierto nivel de seguridad dentro de una base de responsabilidades limitadas pero necesitamos eso. Lo que estoy diciendo es: no estamos recibiendo eso a cambio, no estamos recibiendo eso de la ICANN.

ERIKA MANN:

Veo que hay dos niveles de debate acá. Uno es la frustración de las obligaciones contractuales y quizás tendrías que darnos más precisión sobre por qué dices que esto no se cumple, me gustaría escuchar ejemplos concretos. Lo segundo es un tema de la junta directiva que creo que debemos debatir y discutir y que Fadi y Steve también deben discutirlo. Yo trabajé durante muchos años y me pregunto si podríamos quizás acercarnos por ejemplo a la WIPO y tener una conversación con ellos y no generar un grupo de trabajo pero invitarlos a ellos a un debate, invitar a las partes contratantes, algún regulador. Estoy hablando de los reguladores reales ya que a Fadi no se va a poder acusarlo de que sea un regulador y que tengamos un debate. Es decir, hay tanta experiencia, tantos asuntos en el pasado en el mundo de propiedad intelectual, algunos muy difíciles de resolver y admito que no vamos a resolver todo pero por lo menos vamos a tener un debate mayor al que tenemos hoy.

GREGORY SHATAN:

Esta es una discusión continua, nos estamos quedando sin tiempo. Le doy la palabra a Fadi y luego ahí también hay un pedido de Gonzalo.

FADI CHEHADE:

Agradezco lo que usted dijo Paulo, fue un paso más adelante. Quiero que nos ayude a ir un paso más, incluso hoy o mañana. Usted dijo que a veces, cuando ustedes detectan que hay un incumplimiento en los derechos a usted le parece que nuestros registratarios no responden. Vamos entonces a dividir esta respuesta, dentro del contrato ustedes nos ayudan a colocar disposiciones que los obligan a darles información que ustedes necesitan para poder lograr lo que ustedes están buscando. Si no lo logran y nosotros no los estamos obligando a que lo hagan, en ese caso ustedes tienen un asunto que resolver conmigo. Pero como escuchamos de otros propietarios de IP, si esperamos que el registratario sin un instrumento legal les responda a ustedes que hay alguien que está violando los derechos y cierre los ojos yo no lo puedo aplicar a eso porque sino ahí me voy a convertir en una policía del contenido o pedirle al registratario que lo haga. Si este es un tema de que nuestros registradores no les dan a ustedes las informaciones que necesitan para que ustedes puedan iniciar los recursos legales adecuados yo no conozco estos casos y si están ahí esos casos, si existen, podemos tener un verdadero dialogo porque los quiero ayudar. Mi trabajo es ayudarlos y estoy de acuerdo con ustedes en ese sentido.

GREGORY SHATAN:

Nos estamos acercando a nuestro horario pero tenemos en la fila a Kiran y a Gonzalo.

KIRAN MALANCHARUVIL: Soy Kiran. Quisiera decir dos cosas sobre el tema original que tiene que ver con lo que tiene que pasar antes de que tengamos un debate sobre la segunda ronda. Hubo dos preguntas interesantes para las cuales tenemos información concreta. Chris Disspain, por ejemplo, preguntó, nos dijo que parecería que se nos está yendo el tren y lo que escuchamos en la GNSO, en grupos en los que yo soy parte, es que pareciera que el personal de ICANN nos está diciendo que si no hacemos un informe de asuntos de temas ahora esto va a pasar a la próxima ronda sin ningún aporte. Esto es una de las cosas que escuchamos, eso nos dijeron los presidentes sobre los nuevos gTLDs. Por supuesto que hay una sensación de urgencia sobre este asunto y - como dijo Jonathan Zuck- no queremos que se diga nada grabado en piedra en este momento pero por otro lado no tiene que haber nada firme en este momento. El cansancio de los voluntarios, por ejemplo, y el uso del staff, por ejemplo. Yo no quiero que haya una información y que tengamos que redactarla de nuevo y después otra vez redactarla otra vez. Yo creo que este no es el momento de hacerlo porque no solamente no está escrito en piedra sino que tenemos que crear un fundamento sólido para hablar del trabajo más sustantivo. Creo que muchas de las cuestiones que se debatieron en esta mesa nos hablan sobre nuestras inseguridades en cuanto a donde encajamos como grupo de partes comerciales en la unidad constitutiva de propiedad intelectual y en los procesos que generan y que tienen que ver con el cumplimiento contractual. Esto es algo que hay que avanzar antes de pasar a la ronda siguiente porque no tenemos la capacidad de proteger nuestros intereses como grupo del nuevo gTLD. Y esto es problemático para las partes interesadas en [INAUDIBLE] Y en la

última discusión se dijo que ICANN y las partes contratantes tienen un mal entendido muy poco claro sobre lo que significa ICANN y me parece a mí que la opinión del Sr. Crocker es que ICANN es el personal de ICANN y podemos expandirlo a una definición que hable del proceso de múltiples partes interesadas. No hay que expandirlo, ya existe. Nosotros somos ICANN. Los grupos de partes interesadas y las unidades constitutivas somos ICANN. Tenemos que tenerlo en cuenta cuando hablamos de las partes contratantes y tenemos que entender donde encajar antes de pasar a otros temas.

FADI CHEHADE:

Quiero aclarar algún par de cosas. Cualquier noción de que el personal de ICANN va a iniciar una nueva fase de los nuevos gTLDs es ridículo. Nosotros casi no podemos cambiar el café en nuestra máquina sin tener un nuevo periodo de comentario público mucho menos iniciar una nueva sesión de gTLD. Si ustedes escuchan que el personal de ICANN dice algo pregunténtenle entonces al personal de ICANN. ¿Ustedes están realmente pensando en iniciar una nueva ronda de gTLDs sin decirnos? Es ridículo incluso pensar que uno va a iniciar algo de esta magnitud sin la participación de ustedes. Por favor, seamos prácticos. La realidad es que nada va a suceder si no nos involucramos todos nosotros. Segundo, por favor no digan algo contrario a lo que dijo mi colega Allen Grogan hace algún momento. Él dijo que nosotros somos una comunidad de múltiples partes interesadas y yo me involucro con todas esas unidades constitutivas. No digamos al revés lo que dijo Grogan. Él es muy claro y trabaja con muchas comunidades, incluyendo la del IPC. Entonces, por favor, nosotros somos muy

conscientes de las preocupaciones que ustedes tienen y quiero que sepan que poner a Allen donde lo pusimos fue precisamente para empezar a mirar todo esto. Mi intención -y especialmente quiero volver a lo que dijo Paulo porque fue muy claro y lucido- si nuestros registradores no les están dando la información que ustedes necesitan según lo que establece el contrato y nosotros no estamos haciendo nada en ese sentido hay que llegar a esas instancias, yo voy a ir a mi propio equipo para asegurarme de que eso suceda. Eso a mí no me consta, pero si eso sucede eso es lo que hace que yo pueda hacer mi trabajo y lo voy a hacer.

GONZALO NAVARRO:

Voy a ser muy breve. También es importante que si vamos a cooperar tenemos que tener información y hechos precisos sobre lo que sucede. Hace unos momentos usted dijo que es un desastre lo que sucede en América Latina. En Chile, en Perú, en Colombia hay acuerdos de libre comercio, hay legislación. La legislación existe, hay que hacerla aplicar. Lo que es necesario que se entienda es precisamente cuales son los hechos que ustedes están poniendo sobre la mesa respecto de este desastre y cómo podemos colaborar para resolverlo si es que podemos.

GREGORY SHATAN:

Como dije, esta es una discusión continua que no se termina aquí. Le vamos a dar la palabra a Mark. Pasamos a nuestro segundo tema que es el .SUCKS pero vamos a hablar con los ISPs.

MARC TRACHTENBERG: Quiero hablar del tema original rápidamente ya que no tenemos tiempo. No voy a entrar en detalle de nuestras preocupaciones, el IPC en nuestra carta y otra carta incluyo a otras unidades constitutivas de ICANN y a otras organizaciones profesionales, otros miembros del congreso y de los medios que realmente plantearon con claridad estas preocupaciones. Voy a volver a algo que Fadi anunció antes que tiene que ver con que no hay ningún mecanismo disponible para abordar estos asuntos porque la ICANN está limitada a la aplicación del acuerdo de acreditación de registradores. Yo creo que si hay un mecanismo para ICANN en el acuerdo de registradores y ese mecanismo es la especificación 11. La especificación 11 exige que los operadores de registro los opere un TLD de forma transparente consistente con toda la apertura y sin discriminación al establecer, publicar e identificar las políticas de registro y yo diría que las practicas del .SUCKS y ahora otros registros que fueron apareciendo violan esa obligación. Uno, cambios frecuentes de las políticas y precios de registro. Dos, tratamiento discriminatorio -en otras palabras: precios- para los propietarios de marcas y específicamente aquellos que fueron acordados por la comunidad. Y tercero una política sobre la base de un modelo subsidiado para los consumidores donde A) no hay ninguna parte que esté lista para subsidiar estos nombres de dominio para consumidores y B) no hay ninguna posibilidad de que una parte encuentre esto y no hay ningún tercero identificado para operar estos detalles. Es decir que les doy estos tres

ejemplos donde la especificación 11 es una herramienta que tiene ICANN para abordar estos asuntos.

GREGORY SHATAN: Creo que tenemos que responder a estos ISPs ansiosos.

STEVE CROCKER: La meta de este formato es recibir una pequeña cantidad de temas y hablar de ellos en profundidad. Lo declaro un gran éxito pero vamos a recibir sus comentarios. Gracias a todos. Por último, en este trio, de estas interacciones con el grupo de partes interesadas comerciales vienen ahora los ISPs.

TONY HOLMES: Primero nos vamos a sentar porque tenemos poco tiempo. Voy a dar una breve introducción. Primero quisiera decir que recibimos este cambio en el formato y agradecemos el hecho de que nos da a nosotros, cada una de las unidades constitutivas en el grupo de partes interesadas comerciales, la oportunidad de presentar nuestras iniciativas. Algunos de los debates que fueron sucediéndose en las sesiones anteriores con las otras dos unidades simplemente incrementan la diversidad que ya existe. Vamos a referirnos a otros temas que vamos a poner sobre la mesa sobre la custodia y la responsabilidad, especialmente en la custodia de asuntos que pensamos que debemos traer a la junta. Quiero hablar también de la aceptación universal y decir que traemos buenas noticias, si no traemos regalos. Tenemos preocupaciones sobre ese tema en

particular, más ahora que lo teníamos antes y hay que trabajar diligentemente en esta área pero todavía tenemos que discutir esto con ustedes. Vamos al primer tema. Agradezco la posibilidad de pasarle la posta a otros miembros de la unidad constitutiva. Gracias.

WOLF-ULRICH KNOBEN: Hola, soy Wolf-Ulrich Knob, soy de esta unidad constitutiva y voy a hablar de este primer tema pero quiero dejar claro desde un principio que no vamos a comentar sobre la propuesta del CWG. Ya tuvimos varias oportunidades para hacerlo durante el periodo de comentario público y durante esta reunión de la ICANN seguramente va a haber otras opciones de hacerlo. A medida que avanza la propuesta vemos que estamos en línea con ella, queremos continuar contribuyendo y ver cómo se va a generar la mesa después de la transición y que podemos esperar nosotros de eso. En este contexto quisiéramos enfatizar nuestra preocupación en el sentido de que la junta debe garantizar que no existan obstáculos para la implementación y que se acepte la propuesta para poder asegurar un enfoque conjunto con los números y los protocolos para la comunidad. Nosotros confiamos y nos basamos en los servicios de IANA quienes son miembros anteriores de nuestra comunidad o bien son clientes de estos miembros. Los clientes de la IANA en general están satisfechos con la oferta actual y esta garantía hay que mencionarla y este es un momento para hablar de quienes brindan este servicio al personal de la IANA que seguramente están preocupados sobre lo que les va a suceder una vez que se implemente esta propuesta. Hay personas detrás de esto y hay cambios estructurales que están en la agenda

además de cambios potenciales en la gestión que vienen de la transición de la CEO en el futuro. En la nueva estructura que se propone, que propone el CWG custodia la PTI esta junta para la post transición de la IANA, va a tener un control afiliado de operar funciones de operador de ICANN y la relación contractual entre la ICANN y la PTI debe agregar más diligencia para poder así garantizar la excelencia operativa. Es decir, realizar una excelencia operativa hacia el futuro. Y esto es importante porque la operación continua es crucial respecto de la seguridad, estabilidad y resiliencia del sistema. Esto también debe ser tomado en consideración por ICANN en la discusión sobre otra separación potencial que pueda surgir. Para resumir la pregunta es ¿de qué manera ICANN o la junta de la ICANN va a definir su futuro en cuanto a la responsabilidad o las funciones de la IANA en este sentido? Esa es la primera pregunta.

STEVE CROCKER:

Lo que usted nos plantea sobre la gente toca algo que está en nuestra mente. ICANN tiene que ver, está hecha de la gente que está a todo nivel básicamente de la gente que trabaja en los distintos niveles de la organización. Sería automático y sería una primera prioridad proteger a la gente, no causarle ningún daño. La propuesta de crear la PTI es una cuestión estructural que al menos donde yo estoy sentado estoy esperando que tenga muy poco impacto en la gente y en la operación. Maniobrar con eso va a generar una eventualidad que nadie espera que suceda y quisiera clarificar las cosas pero no tiene la intención de interrumpir la operación actual ni tampoco el estatus actual o real y la seguridad de las personas involucradas. Esta es la forma en que yo lo

veo y creo que Fadi lo ve del mismo modo. Esto no está sobre la mesa, no es como una fusión y una adquisición, es más bien algo más pequeño, es un cambio burocrático donde hay que presentar papeles en varios lugares y quizás haya varios cambios pero en lo diario es la misma cuestión. Eso fue algo personal. El ARPA, el ala regional, que es donde empezó todo esto , un día vino el director de la agencia y nos dijo -esto fue en el año '72- dijo que por algunas cuestiones burocráticas a nosotros nos iban a sacar de la oficina del secretario de defensa y nos íbamos a convertir en una agencia de defensa y el impacto es que simplemente pusieron una "D" delante de nuestro nombre y se convirtió en DARPA y él tuvo que presentar un papel directamente al secretario de defensa pero en realidad reportaba a la misma persona que antes y ahora tenemos un presupuesto de viajes de 200.000.000 de dólares. Él dijo que era como un 5% de diferencia y estaba un poco molesto por la "D" porque le gustaba el término ARPA en lugar de DARPA. Y salimos el mismo día, terminamos el mismo día, igual que antes. Así que espero que sea similar en ese sentido.

FADI CHEHADE:

Lo que Steve acaba de decir es que el nombre de la IANA se va a cambiar a DIANA. Rápidamente quiero decir lo contento que estoy de que estén sentados o estemos sentados en esta mesa con los ISP, Tony tiene mucho que ver con esto, gracias por alentarnos a reunirnos de este modo.

TONY HOLMES:

Gracias a ustedes.

FADI CHEHADE:

Muchas, muchas gracias. Segundo, quiero enfatizar lo que nos dijo a todos nosotros y a la gente aquí en la sala. Usted hablo sobre la seguridad y la estabilidad durante la transición que han sido claves. Ustedes y los ISPs entienden la seguridad y la estabilidad y mantienen una operación estable. Nosotros queremos la menor cantidad de interrupciones a lo que está sucediendo, por eso les agradezco porque al diseñar la transición tenemos que ser muy conscientes de que unos de los criterios claves del Sr. Strickling es la seguridad y la estabilidad. Y si empezamos a cambiar eso vamos a tener preguntas difíciles en el congreso sobre nuestra propuesta que cumpla con los criterios. La seguridad y la estabilidad están a distintos niveles. En cuanto a lo específico de que IANA estaría dentro de la PTI, es decir que IANA no estaría cerrada, la mayoría de la gente habla de la PTI ahora de un modo que lo hace una estructura legal, un cambio de la estructura legal grande pero desde el punto de vista operativo y estructural todo va a ser más o menos lo mismo. La realidad es que funciono durante muchos años, va a seguir funcionando durante muchos años y nosotros tenemos la intención de que sea eso mantenido en esa misma línea. Quiero darle esa seguridad. No estoy viendo nada en la propuesta que cambie esa estabilidad operativa de la función de la IANA.

MALCOLM HUTTY:

Gracias. A mí me pidieron que hablara sobre algunos temas que queremos plantear acerca de los temas de transición y

responsabilidad. Me piden que comenzara leyendo una declaración. La unidad constitutiva de ISP considera que la transición de la IANA y el proceso de mejora de responsabilidad están muy ligados. La transición de la IANA solo puede verse apoyada si avanza con mejoras centrales en los procesos de responsabilidad de la ICANN. Para los ISPs nuestros requerimientos centrales son estos. Necesitamos estar satisfechos en cuanto a que todas las transiciones satisfagan nuestras expectativas de estabilidad operativa, flexibilidad y seguridad. Tenemos que estar satisfechos en cuanto a que la ICANN posterior a la transición siga estando totalmente comprometida con el modelo de múltiples partes interesadas y de que pueda resistir los desafíos que surjan en el futuro y tenemos que estar satisfechos también en cuanto que la ICANN nunca utilizara su autoridad como palanca para ampliar su función y para regular los gobiernos, las empresas y los individuos que utilizan la Internet para fines no relacionados con el ámbito autorizado de la ICANN. Considerando la proporción natural de todas las organizaciones a tratar de expandir su alcance con el tiempo, esta última garantía tiene que estar subrayada en cuanto a la implementación, los mecanismos de responsabilidad, efectivo y aplicable que limite a la ICANN futura a sus compromisos actuales. Porque la responsabilidad si no se hace cumplir no es responsabilidad. Por lo tanto quisiéramos transmitirle a la junta la importancia que le asignamos a estos requerimientos y queremos agradecerle a la junta por sus compromisos anteriores, por aceptar el resultado de las recomendaciones del CCWG y queremos instar a la junta a instruir a sus abogados para que aborden la implementación de estas propuestas de forma tal que descargue totalmente estos

compromisos en la mejor buena fe. Esto finaliza la declaración escrita preparada y si me permiten también quería señalar un último punto. A medida que avanzamos hacia la implementación será muy difícil, pasaremos por etapas delicadas y será un trabajo que requerirá mucho de los abogados entonces es importante que la junta asegure que tenga una supervisión completa de la forma en que se maneja todo esto para que no se abra ninguna brecha entre el compromiso que asumió la junta de aceptar las propuestas de la CCWG y la forma en que esto se resuelve y se implementa. En los últimos días, por ejemplo, hubo una carta enviada por los abogados de la ICANN al CCWG que no se recibió como algo absolutamente útil. Tengo 158 preguntas con respecto a esa carta. Eran preguntas que estaban en la carta, algunas sugerían preocupaciones y muchos pensaron que esta carta era una especie de resistencia al camino que estaba adoptando el CCWG. Algunas de esas preguntas sugerían preocupaciones que francamente -y esto fue descrito por algunos de estos colegas, no solamente la unidad constitutiva de ISP sino también el resto de este grupo de partes interesadas comerciales- simplemente como algo no aceptable. Entonces no quiero convertir esto en una cuestión demasiado importante pero queremos saber, queremos una declaración acerca de las recomendaciones del CCWG. Muchos piensan que hay demasiado optimismo y buena voluntad pero al parecer hay una brecha entre las declaraciones generales de predisposición actual y después algo que parece como si fuera una resistencia a lo que se viene. Tal como dije no quiero convertir esto en un tema pero si queremos identificar un tema al que le gustaría que la junta le prestara atención en el futuro en esa supervisión. Entendemos

que ustedes tienen un consejo dentro de la junta que se ocupa de esta, quisiéramos que hiciera una revisión del grado de atención que le prestan a esta área. Quizás podría ser una revisión de la forma en que están instruyendo al equipo que está trabajando en nombre de ustedes para la implementación. En particular los abogados, pero también el personal. Básicamente sentimos que no está bien que nosotros estemos sentados acá esperando que surjan los problemas y después hablar con ustedes y decirles "tenemos un problema, un reclamo porque las cosas se hicieron mal". Por el contrario, vemos que hay un tema delicado que hay que manejar cuidadosamente y queremos presentárselos a ustedes y por eso los alentamos a que le presten total atención a esto para que lo que podría ser un problema que está en desarrollo no se convierta en un problema verdaderamente.

MIKE SILBER:

Perdón, había demasiadas sugerencias en esa declaración y no me quedo muy claro el "nosotros, ustedes". Estoy un poco confundido. Le voy a dar mi opinión personal. Nosotros estamos atravesando una reestructuración de la ICANN tal como ya ocurrió anteriormente. En última instancia esto es lo que ha estado haciendo el trabajo de la CCWG. Básicamente es una reestructuración de la ICANN. Antes, cuando mirábamos la estructura de la ICANN lo hacíamos de una forma tranquila, deliberada, lenta, pero debido a las exigencias de las circunstancias actuales ahora lo estamos haciendo a una velocidad mayor. A la junta le preocupa que esta velocidad a que determinados elementos que no son críticos se eliminen ahora para cumplir con esto

de la velocidad. Entonces, por eso hacemos preguntas, porque nos parece que la gente está avanzando en ciertas direcciones que no están necesariamente bien pensadas, no se pensaron todas las consecuencias y si se las pensaron no se documentaron o explicaron correctamente y esa es la razón por la cual atravesamos ese proceso. Que nos digan ahora que no lo hicimos con la delicadeza total es algo difícil para nosotros porque en cierta forma tenemos las manos atadas. Tratamos de participar, tratamos de involucrarnos, tratamos de hacer todo lo posible sin meternos en el centro porque no queríamos ser acusados de estar dirigiendo el juego, el proceso y cocinando todo a nuestro favor porque esa no es la intención. Entonces, escucho lo que usted dice pero no estoy muy seguro de cómo lo podríamos haber hecho de otra forma o mejor. Esto se hizo teniendo en cuenta totalmente a las personas involucradas en el proceso.

TONY HOLMES: Chris.

CHRIS DISSPAIN: Gracias Tony. Mike dijo algunas cosas que yo iba a decir pero quiero señalar un par de puntos. En primer lugar, a los fines de corregir los registros, no es correcto que ustedes recibieran una carta de nuestros abogados. Ustedes recibieron algunas preguntas de la junta. Tal como ya dije varias veces el proceso fue que en nuestros comentarios públicos dijimos, pensamos que el CCWG debería realizar un análisis de impacto y les vamos a enviar algunas preguntas que pensamos son

pertinentes para un análisis de impacto y eso es lo que hicimos. No estamos diciendo, nunca dijimos que ustedes deben responder estas preguntas, no estamos diciendo "hasta que no respondan estas preguntas no va a pasar nada". Lo que decimos es, nosotros pensamos que ustedes, todos nosotros, deberíamos hacer un análisis de impacto. Estas son algunas de las preguntas que pensamos serian parte de un análisis de impacto. Ofrecimos trabajar en estrecho contacto con el CCWG para darle apoyo tanto legal como otro tipo de apoyo para contribuir a este análisis de impacto y para asegurar que lo que haya que preguntar y responder se haga de forma oportuna porque todos reconocemos y dedicamos los últimos tres días a hablar sobre cuál es el marco temporal para que esto funcione y el marco temporal no está totalmente grabado en piedra. Entonces, todos somos conscientes de esto. Yo valoro el hecho y soy consciente del hecho que en el mundo ideal, si pudiéramos haber tenido el análisis de impacto y las preguntas listas al mismo tiempo que en el comentario publico hubiera sido fantástico pero realmente quisiera alentarlos a aceptar que en primer lugar la junta no está haciendo cosas poco amables a través del personal o de los abogados. En segundo lugar lo que ustedes recibieron vino de nosotros y en tercer lugar el objetivo era hacer un aporte útil para llegar a una conclusión basada en el consenso cerca de cuál es el mejor camino para avanzar en el futuro.

TONY HOLMES:

Gracias. Creo que ahora entiendo. Creo que si nos hubieran explicado un poco más esto habría quitado tensión en el momento.

CHRIS DISSPAIN: Eso es algo que tiene que ver el CCWG con nosotros. Si hay algo urgente o importante tendríamos que haberlo hecho juntos. Esto tiene relación con el análisis de impacto. ¿Fadi, está de acuerdo usted?

FADI CHEHADE: El objetivo era iniciar un debate. Voy a ser totalmente honesto porque últimamente siempre hacemos esto. Si vamos a seguir trabajando juntos y perdiendo tiempo cuestionando nuestra buena fe no vamos a lograr atravesar esta transición. Si usamos el tiempo que usamos en las ultimas 48hs para preguntarnos cual podría haber sido la intención de la junta al enviar estas preguntas en lugar de hablar sobre las preguntas vamos a perder tiempo, vamos a poner en distintos compartimentos qué es importante, que no es importante, que vamos a hacer al respecto. Pasemos a la substancia gente, no hay mala fe, todos estamos tratando de hacer esto y quiero subrayar esto. El compromiso de la junta de participar plenamente en cuanto a apoyar a la comunidad, esto no ha cambiado, sigue estando ahí. Todos nosotros creemos en esto, lo necesitamos. Si no hacemos que la ICANN sea más responsable no vamos a poder avanzar con una transición saludable. Nosotros estamos con ustedes, vamos a trabajar, vayamos a la substancia. Veamos estas preguntas, pasemos toda la noche juntos sacando lo que es importante, lo que no es importante, respondiendo las preguntas. Eso hace importante,

cuestionar la buena fe de alguno de los grupos no sirve de nada, sinceramente estamos trabajando para que esto tenga éxito.

TONY HOLMES: Cherine.

CHERINE CHALABY: Quisiera agregar algo a lo que dijeron los colegas. Yo soy miembro de la junta, este es un proyecto colectivo preparado por miembros de la junta. Creo que tienen que estar contentos por el hecho de que lo hicimos porque nosotros somos una parte integral de la comunidad y en lugar de esperar a Dublín o en algún otro momento simplemente preparamos algunas cosas para que ustedes consideren a medida que finalizan su propuesta y de hecho, por ejemplo, repetimos algunas cosas con respecto a la propuesta del presupuesto. Tomen esto como un aporte constructivo y no como una crítica feroz.

TONY HOLMES: Gracias. Creo que tenemos que pasar al segundo tema. Mark, le doy la palabra.

MARK McFADDEN: Habla Mark de Interconnect Communications. A ver, veamos lo que tengo que decir. Pero antes de eso yo quería decir algo con respecto a lo que señaló Fadi. Fadi, David Olive y su equipo empezaron a trabajar en temas de políticas muy detallados relacionados con cambiar el café que usan las máquinas de hacer café pero quiero que sepan que

la unidad constitutiva de ISP los apoya totalmente en ese trabajo. Bueno, valió la pena el intento. Yo quiero hablarles brevemente acerca de la aceptación universal. No es algo que tenga que definir ya que todos ustedes lo saben muy bien, no hace falta perder el tiempo con eso. La comunidad de ISP -creo yo- hace un mes, un mes y medio, estaba analizando el trabajo que se estaba haciendo y el ritmo era un poco lento y a mí me preocupada eso. Hubo un taller el domingo del que quizás hayan escuchado hablar y el taller nos demostró que el ritmo estaba bien, la organización del trabajo está bien. Nosotros apoyamos totalmente esto. Hay dos personas acá que están en la mesa y son dos personas que participan activamente en este tema. Entonces, una de las cosas que nos parece excelente es que es un proyecto basado en la comunidad, no es que la ICANN está haciendo que la gente haga algo, esto es algo que verdaderamente viene de este modelo ascendente que todos valoramos. Creo que eso es fantástico y una de las cosas que la comunidad ISP y la unidad constitutiva realmente valora es el apoyo de la ICANN porque la ICANN dijo "estamos dispuestos a ayudarlos, nos parece que este es un proyecto importante para toda la comunidad, estamos dispuestos a volcar recursos en esto" pero esta es la pregunta, yo quiero centrarme en lo positivo y en nombre de la unidad constitutiva debo decir que nos sentimos muy bien al respecto pero esas son cosas que escuche de todos los que trabajan en esto. Yo me senté acá, al lado de Ram, a propósito. Una de las cosas con respecto a este punto es que todos los que trabajan en ese grupo saben que ese no es un esfuerzo de seis meses, es algo que va a llevar mucho tiempo, más de un año. Nosotros sabemos que las cosas cambian, los CEOs cambian, los miembros de

la junta cambian -¿dónde se fueron?, de pronto se vuelven invisibles- Sabemos que las prioridades de la comunidad cambian, los intereses de las partes interesadas cambian y sin embargo tenemos un proyecto basado en la comunidad que tiene que continuar durante mucho tiempo y para serles franco necesita el apoyo de la ICANN. Nosotros valoramos ese apoyo, lo necesitamos, pero lo necesitamos durante un periodo más prolongado. Este no es un esfuerzo, un proyecto de doce meses. La pregunta es, estamos en un entorno cambiante en donde cambian los líderes, cambian los intereses de la comunidad, ¿cómo nos aseguramos, que cosas podemos implementar para asegurarnos de que podamos apoyar a estos proyectos que tienen un gran valor para la comunidad? La comunidad piensa que realmente tienen valor, ¿cómo podemos hacerlo durante un periodo más prolongado? Y antes de que responda Fadi, y estoy contento por el hecho de que usted esté dispuesto a darme una respuesta, quiero pasar a la segunda parte. Nosotros hablamos de la responsabilidad con mucha frecuencia usamos esta palabra -no voy a decir con demasiada frecuencia porque es muy importante para nosotros como comunidad- pero una de las cosas con respecto a una organización basada en la comunidad que va a hacer un trabajo muy importante y estoy muy entusiasmado por estar acá haciendo este trabajo, es ¿cómo vamos a hacer que esta organización sea responsable frente a sus propias metas, sus propias partes interesadas, su propio marco temporal? Hay un aspecto de la responsabilidad ahí también. Quiero agradecerle a la ICANN por darnos el apoyo que nos dan pero queremos hablar con la junta, con ustedes, sobre cómo nos aseguramos de que estemos apoyando los proyectos son importantes

para las comunidades. Un periodo prolongado, quizás diez años. Incluso con miembros de la junta muy buenos que vienen y se van. ¿Cómo nos aseguramos de que contemos con el apoyo continuo de la ICANN?

TONY HOLMES: Ray.

RAY PLZAK: Pasaron muchos años desde que conozco a Mark. Cuando analizamos la aceptación universal, la adopción de IPv6 y preguntamos cuanto tiempo pasó para que IPv6 sea aceptado universalmente no lo sabemos. IPv6 fue asignado por los registros de IP desde hace casi 20 años. Es el mismo problema.

TONY HOLMES: Por eso nos preocupan estos temas. Ram.

RAM MOHAN: Soy miembro de la junta y estoy involucrado bastante con la aceptación universal. El tema que ustedes están mencionando es relevante y yo podría indicarles quizás dos ejemplos de la comunidad de ICANN donde participamos en temas que requieren de mucho tiempo para tener una resolución. El primero es el de los IDNs y el trabajo sobre los nombres de dominio internacionalizados y el segundo es DNSSEC. Ambos esfuerzos son esfuerzos en los que la comunidad dijo que eran importantes, la junta, el staff, el personal,

aseguran que haya recursos comprometidos en ese sentido. Por eso yo diría que hay un buen precedente acá. Ahora, en lo específico quería decirles a ustedes que el tema de la aceptación universal y el control -por así decirlo- de la situación universal y los esfuerzos que está haciendo la ICANN ahora formalmente están en la agenda y en el trabajo del comité de riesgos de la junta también dentro del grupo de trabajo de IDN. Estos son todos comités de la junta directiva que están más allá del alcance de un miembro individual de la junta o de un personal, un miembro del personal individual. Es decir que no solo es un reconocimiento de que esto va a requerir mucho tiempo sino también enviar una acción directa de la junta para asegurar que exista un control y ese control -creo yo- tiene que ayudar a enviar una señal al personal en el sentido de que hay que seguir centrándose en esto. No se Fadi si usted quiere decir algo más.

FADI CHEHADE:

Quiero secundar lo que usted ha dicho y la respuesta a la pregunta de Mark está en su propia declaración. Si pudiésemos vincular al personal de ICANN del café con la aceptación universal creo que eso va a ser algo muy útil. Tenemos 433 proyectos en ICANN, hay mucho que está pasando. Ustedes están diciendo que esto es importante, se los ve comprometidos, continúen comprometidos. ¿Cómo lo hacemos? La respuesta a tu pregunta es parte de lo que dijo Ram, que es asegurarse de que haya uno o dos miembros de la junta que van a ocuparse de esta iniciativa porque todo eso hace que estemos en contacto con ellos. Hay un par de miembros de la junta que tienen que adoptar esta causa y asegurarse de que todo funcione y que los líderes

globales de ICANN, ahí está mi colega Akram Atallah, el presidente del GDD, tienen que reportarles a ustedes sobre lo que están haciendo. Sé que muchos de ustedes están ofreciendo su tiempo como voluntarios pero son los líderes del staff los que tienen que hablar de la aceptación universal y tiene que haber una actualización de un minuto cada vez que los ISPs nos paran. Y finalmente tenemos el presupuesto. Es un proceso de un año, tienen que contarnos que es lo que está pasando, como están apoyando esto. Incluso generar conocimiento e información para apoyar al gran comité que muchos de ustedes están realizando. Espero que haya sido útil pero seguramente vincularlo esto al café podría ser adecuado.

STEVE CROCKER:

Hablando de esto, estamos ya 18 o 19 minutos excedidos de tiempo y le estamos impidiendo a la gente que almuerce así que ahora vamos a cerrar. Ustedes, el tercero de esta serie de experimentos, ustedes son los terceros. No sé muy bien cómo se asigna el tiempo pero les agradezco por su paciencia y su compromiso. Gracias a todos, tenemos mucho material que vamos a masticar. Vamos a buscar más interacción en ese sentido. Gracias. Vamos a volver a esta sala después del almuerzo y continuar la reunión con las unidades constitutivas. Yo estoy muy contento con la intensidad que estas reuniones están teniendo. Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]