

---

HELSINKI – Equipo de revisión de la competencia, confianza y elección del consumidor (CCT)

Lunes, 27 de junio de 2016 – 13:30 a 14:00 EEST

ICANN56 | Helsinki, Finlandia

THOMAS SCHNEIDER: Por favor, tomen asiento. Gracias.

Muchas gracias por tomar asiento. Esta es la primera sesión de la tarde. Vamos a abordar el tema del equipo de revisión CCT que es competencia, confianza y elección de los consumidores, que fue formado el año pasado. Yo con gusto presido este equipo. A mi lado tengo a Jonathan, quien es uno de los miembros. Vamos a comenzar con la sesión. Él nos va a dar algunos puntos de vista. Hasta el momento llegamos a la mitad de la revisión. Se supone que, si no me equivoco, vamos a finalizar esta revisión a final del año. No estoy 100% convencido. No quiero decir nada pero bueno, esperemos que sí. Le doy la palabra ahora a Jonathan.

JONATHAN ZUCK: Muchas gracias, Thomas. Gracias por darme la oportunidad de hablar con ustedes. Gracias al GAC también por prestar atención a nuestro trabajo que es la revisión del CCT. Aquí estoy con Megan y Laureen, con quienes ustedes ya están muy familiarizados. Son parte del equipo de revisión. También con

---

*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.*

---

Jordyn y con David Taylor en la sala. Hay muchas personas también que participan conforme vamos avanzando sobre la revisión. Esta revisión en particular es de alguna manera única. Comenzó con la resolución de la junta directiva en Cartagena, en Colombia, hace unos cinco años aproximadamente donde se aprobó una resolución de la junta directiva para poder desarrollar métricas que se pudieran utilizar para que el equipo de revisión comenzara con su trabajo y recabara información. Se formó un grupo de trabajo, un grupo de implementación que instruyó al personal para que comenzara a recolectar métricas para comenzar con la revisión. Se recabó mucha información importante para dar lugar a un proceso de preparación donde se llevaron a cabo estudios económicos y encuestas.

Hubo mucho interés por el trabajo al comienzo. También se hizo un análisis en cuanto a los precios en los nuevos gTLD, el espacio de los nuevos gTLD. La idea era crear un estudio que tuviese lugar antes de que comenzara el programa. Esto en realidad tuvo lugar a comienzos del programa. Un año después hubo una especie de delta entre las dos versiones del estudio. También hubo dos encuestas. Una en relación a los registratarios y otra a los usuarios finales que se enfocaban en la cuestión de la confianza de los consumidores. Trabajamos en esto también hace un año. Esto es lo que voy a mencionar en la presentación. Luego tenemos una primera versión de todo esto y ahora

---

estamos con una segunda versión de esta encuesta de los usuarios. Estamos esperando que también aparezca la segunda versión del estudio económico.

Estas son las cuestiones en las que hemos estado trabajando, incluso antes de que se formara el equipo. Como mencionó Thomas, este equipo se formó en diciembre. Allí comienza la historia, por así decirlo. Voy a mostrarles algunas diapositivas. No sé si ya están listas. No tengo la posibilidad de pasarlas yo así que voy a esperar un poco. Bien, ahí estamos.

Bien, entonces, la revisión se conoce como la CCTRT. Ya hemos hablado de este concepto de la competencia, confianza y elección de los consumidores en el espacio del DNS pero también hay otros aspectos adicionales a revisar. Uno tiene que ver con la efectividad del proceso de evaluación y solicitud y, como ustedes saben, en muchos casos la cuestión de efectividad es algo que hay que tener en cuenta y el equipo dio su propia definición de este término. También hemos hablado o debatido el tema de las salvaguardas o protecciones. Esto también fue sometido a revisión. Siguiendo diapositiva, por favor.

Bien, una de las cuestiones que son relativamente nuevas en el mundo de las revisiones y quizá dentro del mundo de la ICANN es lo siguiente. Se implementó algo de rigor, si se quiere, para poder encontrar evidencias que sean cuantitativas.

---

Comenzamos a crear hipótesis y a tratar de probarlas, teniendo en cuenta las evidencias cuantitativas que no siempre fueron probadas pero eso es lo que tratamos de hacer. Algo que facilitó nuestro trabajo es tener recomendaciones con métricas medibles o mensurables. La siguiente revisión de este tema, si tenemos en cuenta las métricas que teníamos y los cambios que se hicieron, bueno, podemos ver que también se hicieron algunos cambios a las recomendaciones y este es el desafío en sí. Es decir, obtener los datos. Esto es algo que el equipo está tratando de hacer.

También algo que es nuevo es que el equipo se va a mantener unido después de la implementación y la presentación de las recomendaciones, y va a tener una especie de rol asesor en cuanto a las implementaciones. El periodo de implementación de las recomendaciones de este equipo va a llevarse a cabo y luego todo esto va a volver al personal y la idea es que el equipo tenga un rol asesor en toda esta tarea. Estas son las cuestiones que no siempre son posibles pero son los objetivos que persigue este equipo. Siguiendo diapositiva, por favor.

Nos hemos dividido en tres subequipos para trabajar de mejor manera en esta revisión. Uno es el subequipo de competencia, confianza y elección de los consumidores, otro es el equipo de salvaguardas y confianza que está presidido por Lauren y también tenemos el equipo del proceso de evaluación y solicitud

---

que tiene un rol importante. Estos son los tres subequipos que componen la revisión. Lo que hicimos fue reunirnos por primera vez presencialmente en Los Ángeles hace más de un año y tratamos de determinar nuestro alcance. El equipo de revisión no tiene que tratar de abordar todos los temas. En realidad, tiene que ver cuáles son los temas de mayor importancia y focalizarse en estas cuestiones para llevar a cabo la revisión. Siguiendo la siguiente diapositiva.

Por ejemplo, el equipo de competencia y elección de los consumidores tiene en cuenta estas cuestiones: promover la efectividad y la competencia de los nuevos gTLD para los operadores, cuál es por ejemplo la naturaleza de la competencia que existe entre los registradores y los revendedores, si existe por ejemplo alguna segmentación o regulación que es importante o relevante en relación a los consumidores, si hay algo que en realidad tiene valor para los consumidores. Por ejemplo, también abordar temas como si los beneficios exceden los costos, si se han expandido en regiones o en relación a los idiomas. Estas son las cuestiones que va a abordar este subequipo. Siguiendo la siguiente diapositiva, por favor.

El subequipo de protección y confianza también tiene temas a abordar. Esto está más focalizado a los nuevos gTLD y a la defensa en relación al abuso de los nuevos gTLD. Aquí va a tomar en cuenta cuáles son los nuevos gTLD más o menos prevalentes,

---

si hay algún tema importante, cuáles son las políticas en relación al uso indebido del DNS, cuestiones de cumplimiento, etc. Por ejemplo, se toman en cuenta los mecanismos de protección, cómo se incorpora el asesoramiento del GAC y cuán efectivas son estas protecciones. El comportamiento de los usuarios finales es una de las cuestiones más complicadas. Este grupo de implementación de asesoramiento decidió que había que tener métricas que puedan ser medidas para tomar en cuenta la confianza de los consumidores. Los consumidores comenzaron a hablar de esta cuestión de la confianza de los nuevos gTLD en relación al legado de los TLD.

Quizá hay cuestiones de las que ustedes todavía no están al tanto pero en realidad hay un correo electrónico que tiene que ver con el .EMAIL con mayor confianza y todo esto resulta algo a tener en cuenta para los consumidores. Hay también hallazgos interesantes que sugieren que hay un alto nivel de confianza en la industria del DNS y hay otras cuestiones que se siguen abordando. También tenemos deltas positivos y negativos asociados con la confianza del consumidor. Lo que estamos tratando de hacer también es buscar cuestiones de confianza y también crear esta confianza. Por ejemplo, si el programa de los nuevos gTLD realmente merece la confianza de los consumidores y si los consumidores deberían realmente confiar más o menos en este programa de los nuevos gTLD.

---

Hemos debatido estas cuestiones y el tema de las protecciones. También hay otra cuestión que abordamos que tiene que ver con la implementación eficiente o la efectividad de estos procedimientos para implementar las protecciones. Esto es lo que abordar este último equipo. Siguiendo diapositiva, por favor.

En el proceso de evaluación y solicitud y el equipo que aborda estos temas, la idea es clarificar en su alcance los PDP y los procedimientos subsecuentes que tienen relación con esto porque hay un montón de cuestiones que no se pueden considerar y que se deberían considerar en relación al proceso de evaluación y solicitud, y esto es muy amplio. Los procesos de PDP toman en cuenta la implementación mecánica, la aprobación de la guía pero lo que pudimos hacer es dar prioridad a los diferentes tópicos para este equipo y el proceso de PDP se va a tomar como un aporte conforme se comience a trabajar en la política y en los procedimientos pertinentes. Como vemos aquí, es una lista un poco menor de lo que podría ser la lista de los tópicos a abordar en relación al proceso de evaluación. Tuvimos un proceso de generación de ideas para determinar cuáles serían las cuestiones a tratar dentro del proceso de solicitud. Por ejemplo, las áreas desatendidas, los mercados, personas que están fuera de la ICANN, personas que no entienden las políticas de la ICANN y que es necesario que

---

sean guiadas dentro del proceso. Tratamos de ubicar cuáles son las personas que se encuentran fuera de todo este proceso.

Otra cuestión tiene que ver también con evitar la delegación de los TLD que son dañinos o que son confusos. Esto también ha sido ampliamente debatido. Otra área que surgió gracias a sus representantes dentro del equipo de revisión: Laureen y Megan, debatieron el asesoramiento del GAC y cómo este asesoramiento se puede incorporar, cómo es ingerido o tomado en cuenta e implementado durante el proceso de solicitud. También hablamos de los IDN y cuán efectivos son, y también de la contención de las cadenas de caracteres, las diferentes rondas y qué salió mal con la primera de los nuevos gTLD y las rondas continuas de los nuevos gTLD. Estas son algunas de las cuestiones que han sido abordadas por el subequipo de procedimientos de evaluación y solicitud.

Lo que descubrimos fue lo siguiente. De todas estas preguntas que hemos debatido y que han debatido también los solicitantes, bueno, hay cuestiones que tienen que ver con la fuente de los datos y tenemos que volver a esas fuentes para realizar o para efectuar preguntas. Hemos dividido a los solicitantes en tres categorías: aquellos que han sido exitosos, que han conseguido la delegación de los TLD; los que no fueron exitosos, esto son en realidad solicitantes que han retirado todas las solicitudes que tenían y que no tuvieron éxito en el proceso; y

---

finalmente la categoría más interesante es la categoría de los solicitantes faltantes, es decir, personas que no participaron en absoluto en todo este proceso.

En cuanto a los solicitantes exitosos, vamos a hablar de cuáles son los desafíos que tienen, qué ayuda recibieron para poder ingresar al proceso, para poder comprender qué es lo que se necesita para tener éxito en el proceso de aplicación o de solicitud y también cómo fueron impactados por el proceso de alertas tempranas del GAC. En cuanto a los solicitantes no exitosos vamos a hablar de qué sucedió, cuáles fueron las razones por las cuales no tuvieron éxito en el proceso o en el programa y qué ayuda recibieron. Tenemos a estas personas, sabemos quiénes son y vamos a participar, vamos a contactarnos con ellos para poder hacerles estas preguntas. La tercera categoría es un tanto tramposa. Estas son personas que no presentaron una solicitud y esto es importante a tener en cuenta, especialmente en el mundo en desarrollo para poder comprender por qué no tuvieron más participación en esas regiones del mundo dentro del proceso de solicitud de nuevos gTLD. Vamos a hacerles preguntas como por ejemplo: por qué no presentó una solicitud o qué necesitaría que fuese diferente para que usted pueda participar en el proceso.

Lo que hicimos fue contratar a una firma externa en un ejercicio muy interesante que era analizar por qué las personas no

---

presentaron la solicitud y dividirlos en categorías, dividirlos en compañías y en entidades para poder analizar cuáles eran las razones por las cuales no participaron en el mundo en desarrollo. La idea es tratar de discernir quién podría presentar una solicitud si se hicieran algunos cambios en el sistema. Hay muchas teorías al respecto que incluyen por ejemplo que no sabían del programa, que el proceso de solicitud era demasiado costoso, que no contaban con los dos millones de dólares que en realidad se necesitan para poder administrar o tener un TLD, porque hay una teoría de que no podrían participar o competir dentro del mercado. Cuando tengamos esta lista de compañías y las personas adecuadas para que puedan contactarse, vamos a contactarlas y les vamos a hacer estas preguntas para saber por qué no presentaron una solicitud. Por supuesto, estamos muy ansiosos de saber cuáles van a ser las respuestas a todo esto. Yo creo que esto va a significar una gran diferencia en nuestras recomendaciones, al menos porque ahora no tenemos ideas. Tenemos una teoría pero en realidad no tenemos idea de cuáles son las razones. Siguiendo diapositiva.

Como dije anteriormente, estos son estudios y son las encuestas que se hicieron, las encuestas del consumidor y los resultados. La fase uno ya terminó. Esto está publicado en la wiki del CCT. También si vamos al wiki del ccTLD van a ver todo nuestro trabajo. Allí van a ver las encuestas de los consumidores y esto

---

también fue un delta muy importante en relación a la confianza y competencia de los consumidores. En algunos casos hay consumidores que no participaron del proceso, algunos no tuvieron impacto pero, al mismo tiempo, hubo una especie de erosión entre los consumidores. Se analizó el mercado del DNS. Pueden ver los resultados de la encuesta a los registrantes que se realizará en septiembre y también estarán listos los resultados del estudio económico también para el mes de septiembre. Como dijimos anteriormente, la encuesta sobre los solicitantes de los nuevos gTLD es algo que vamos a llevar a cabo con posterioridad.

Veamos ahora los plazos. Como ustedes habrán notado, yo realmente estoy un tanto reticente a hablar de los plazos porque cuando uno trabaja con un grupo de voluntarios a veces la velocidad no es uno de los factores pero estamos haciendo lo posible para poder llegar a tener un borrador del informe para finales de año. La idea es que en la reunión de Hyderabad podamos hablar de los tipos de recomendaciones, los hallazgos que hemos tenido y que podamos realizar un informe para diciembre o enero. Siguiendo diapositiva.

Bien. Tenemos un proceso que es abierto. No es abierto en el mismo sentido de los otros grupos pero hay una especie de sala de Adobe Connect para que todos se conecten y puedan observar y participar de las llamadas. Quizá tengan algún

---

representante. En este caso tenemos al GAC. Aquí tienen ustedes dos representantes muy calificados y dentro de la sala pueden ustedes compartir sus aportes con ellos para que hagan sus aportes dentro del equipo de revisión de CCT o también a través del correo electrónico [cctrc@icann.org](mailto:cctrc@icann.org). Con gusto vamos a recibir todos sus aportes. Si ustedes ven que los tópicos son interesantes para ustedes o si hay algún tema que no estamos cubriendo o abordando, bueno, por favor, escríbannos y hágannoslo saber. Vamos a tratar de hacer una revisión y cumplir con los objetivos de la comunidad en relación al programa de los nuevos gTLD y que esto sea lo más rápido posible. Con esto les voy a dar la palabra a Megan y a Laureen, incluso a David y Jordyn. Ellos con gusto van a responder toda pregunta que ustedes tengan.

THOMAS SCHNEIDER: Gracias. Megan, ¿hay algo que quisiera agregar?

MEGAN RICHARDS: Quiero decir una cosa. Jonathan nos dio una visión general muy profunda pero en este grupo hay un par de cosas que creo que son útiles. Una tiene que ver con los estudios y las encuestas y los datos que estamos recolectando. Quizá no lo escuché totalmente a Jonathan pero una de las cosas que creo yo que es importante mencionar para ustedes es que, en la medida en que

---

sea posible, y quiero subrayar en la medida de lo posible, estamos comparando también los resultados y el impacto de los nuevos gTLD con el mercado de gTLD delegados y de ccTLD. Como siempre, esto no es completamente posible. El otro aspecto para que ustedes puedan entender incluso mejor lo que explicó muy bien Jonathan es que para los países en desarrollo y para los grupos como él dice de aquello que no se aplica a la ronda de los ccTLD, otros dos aspectos que están ahí se relacionan con el costo de la aplicación. Él se refirió al costo de llevar adelante un nuevo gTLD y también al aspecto idiomático. Por eso quería agregar estas dos cuestiones a esto que ha sido una excelente presentación, muy en profundidad que nos dio Jonathan.

JONATHAN ZUCK:

Quisiera agregar que el proceso para estos grupos o cohortes es que nosotros solamente les pedimos a algunos de ellos que nos digan cuáles son las preguntas que nosotros tenemos que hacer de un modo como a ciegas. Es decir, tenemos grupos de foco para poder así llegar a los grupos más grandes que van a ser más o menos unas 200 empresas. Vamos a saber un poco más cuáles son las preguntas que vamos a tener que formular cuando las tengamos listas o cuando ya las hayamos formulado.

---

THOMAS SCHNEIDER: Vamos a hacer unas preguntas. Veo España, Dinamarca y luego Reino Unido.

ESPAÑA: Muchas gracias por la presentación. Quería hacer una pregunta sobre esas encuestas. Yo recibí un mensaje la semana pasada, un mensaje de alerta de ICANN sobre la publicación de una encuesta que realizó Nielsen en representación del CCT. El resultado o los hallazgos de esta encuesta consisten en que hay un conocimiento sobre los nuevos gTLD, hay una mayor confianza en el sistema de los nombres de dominio, lo cual es muy sorprendente, es un resultado muy sorprendente para mí. Cuando bajo un poco más veo que se han hecho preguntas sobre la cantidad de horas que la gente dedica en Internet. También se ha preguntado esto a personas que están muy familiarizadas con Internet. Nielsen ha hecho esta pregunta. Creo que la encuesta sería un poco más leal de lo que piensa el usuario de Internet promedio del sistema de nombres de dominio si es que se ha hecho con usuarios que no están tan familiarizados con Internet y que son aquellos que tienen una mayor tendencia a ser engañados en Internet y que pueden ser víctimas del fraude.

A pesar de que hay una conclusión aquí que dice que más del 70% de quienes respondieron favorecen cierto nivel de restricciones de registración tanto en TLD delegados como en

---

nuevos gTLD, esto pertenece al año 2015. Es un resultado importante para tener en cuenta. A pesar de que quizá el alcance de la encuesta debería haber sido un poco más amplio.

THOMAS SCHNEIDER: Vamos a tomar otra pregunta y después le vamos a dar la palabra a Jonathan. Tiene la palabra ahora Dinamarca.

DINAMARCA: Muchas gracias, Jonathan, por una presentación muy buena y muy abarcativa. Yo no sé si ustedes hablaron de esto antes pero mi pregunta es si en el estudio económico hay alguna indicación respecto de lo que la ronda de los nuevos gTLD ha costado a otra parte de la industria en la forma de registraciones defensivas. ¿Esto va a ser parte de la encuesta y del informe?

THOMAS SCHNEIDER: Tiene la palabra el Reino Unido.

REINO UNIDO: Gracias, presidente. Gracias, Jonathan, por darnos un informe tan completo. Tengo dos preguntas. La primera tiene mucho que ver con lo que dijo Dinamarca en cuanto al estudio económico. Creo que va a haber mucho interés en eso y quiero recordar lo que sucedió en 2008 y 2009 donde hubo una verdadera lucha por

---

tener un verdadero análisis económico y el costo-beneficio, etc. Por eso yo espero que aparezca ese estudio. Mi pregunta es si la revisión va a analizar las oportunidades de que empresas pequeñas y medianas puedan ser incluidas, si es que el costo se va a reducir, si es que va a costar menos de 185.000 dólares. Estoy pensando también en empresas en países en desarrollo, etc. para que puedan tener sus propios nombres de dominio. Este es mi punto de interés en particular.

JONATHAN ZUCK:

Gracias por todas las preguntas. La pregunta sobre cuánto tiempo dedica la gente en Internet no es una pregunta filtro sino una pregunta que se puede utilizar para crear una correlación de los resultados y una tabulación cruzada. No tiene que ver con cuánto tiempo dedica la gente a estar online. Las otras observaciones estuvieron muy bien respecto del aumento de la confianza pero todos van a tener que hacer su evaluación propia y todavía los equipos lo tienen que hacer pero mi primera impresión es que esto no tuvo una incidencia estadística importante, la diferencia entre las dos encuestas en términos de hacer una conclusión sobre el aumento de la confianza en cualquiera de las industrias o de los nuevos gTLD. Como dije, hubo algo así como un 70% que hablaban de una restricción que estaban de acuerdo con el .BANK que permiten mayor previsibilidad de la segmentación de algunos de los nombres de

---

dominio. Creo que estos son resultados significativos a pesar de que no representan delta necesariamente a partir de la primera encuesta.

La segunda pregunta, ni siquiera a mí se me ocurrió mencionarlo pero nosotros hablamos sobre el análisis de costo-beneficio y esto va a ser parte del trabajo del equipo de competencia y elección. La parte del costo muy a menudo va a aparecer en forma de registraciones defensivas. Algo interesante es que el grupo de trabajo y la implementación del trabajo de estos grupos tuvieron que ver cómo aplicar las registraciones defensivas. Por ejemplo, se preguntaron si los nuevos dominios tienen que ver con los anteriores, si esto es una indicación de una registración defensiva o no. No se trata de una medida exacta por otras razones que ya se mencionaron pero una de las cosas que nosotros vamos a hacer también es realizar un estudio sobre los propietarios de las marcas probablemente a través de las organizaciones para poder entender cuáles son los costos asociados con el programa de los nuevos gTLD. Parte de esto es que la estrategia anterior de las registraciones defensivas no es muy viable porque hay tantas y algunos de los TLD ofrecieron alternativas a esas defensas bloqueando otras cuestiones, etc. Nosotros vamos a tratar de hacer un análisis a través de los intermiembros de las encuestas para tratar de ver cuál es el dinero que se gastó para esas registraciones defensivas.

---

En cuanto a la última pregunta sobre el costo de las solicitudes, una de las cosas que les vamos a pedir a los solicitantes es en qué medida el costo fue una barrera de entrada y si utilizaron el programa de apoyo que está muy, muy subutilizado. Hay muy pocos solicitantes y creo que uno solo recibió ese apoyo. Creo que la respuesta en el sentido de que lo intimidante no es la solicitud en sí sino la idea de poder tener un TLD. Eso es lo que causa más aprehensión entre los solicitantes potenciales. También podría ser que no hubiera suficiente conocimiento sobre el apoyo al solicitante y esta discusión llegó a cierto detalle respecto de si tendrían que utilizar avisos en radio en vez de online, por ejemplo. Este tipo de conversaciones son parte definitivamente de lo que vamos a ver. Vamos a hacer recomendaciones en base a los hallazgos que tengamos después de hablar con los solicitantes.

THOMAS SCHNEIDER: Creo que tenemos que pasar a la sesión siguiente. Quiero agradecer a Jonathan. Para que quede claro, el primer texto que vamos a ver va a ser sobre finales de año y el resto va a ser una cocina interna, por decirlo así. Lo bueno es que la gente puede escuchar las reuniones de ustedes. Les pido que continúen por ejemplo como hicieron a principios de junio para alertarle al GAC de cuándo se va a hacer la reunión siguiente y también generar unos informes después de las reuniones y lo que les parezca a

---

ustedes que es interesante que el GAC tenga que saber o si puede haber algo controvertido o algún hallazgo nuevo que tengan. Es decir, en la medida de lo posible lo hagan porque estas reuniones no son confidenciales. Nosotros nos beneficiaríamos si tuviésemos un poco más de conocimiento antes de final de año porque algunas personas en otras unidades constitutivas en ICANN se están apurando para preparar la segunda ronda. Esto es un fundamental para aprender las lecciones para la ronda siguiente.

JONATHAN ZUCK:

Quiero decir algo más. Va a haber varias cosas que van a ir surgiendo en el camino. El segundo es el estudio económico que nos va a ayudar mucho y hay bastante detalle disponible ya. Por ejemplo, el equipo de competencia y elección ya miró cada una de las hipótesis que van a ser testeadas y se puede de hecho tener una versión más final de las preguntas que van a ser presentadas. El equipo en su totalidad va a crear un documento que se va a llamar hallazgos seguramente que va a estar disponible antes de que se emitan las recomendaciones. Nosotros los vamos a poner a disposición en algún momento también.

---

THOMAS SCHNEIDER: Tiene la palabra Suiza, 30 segundos y luego pasamos al siguiente.

SUIZA: Muchas gracias por la presentación. Muy brevemente pregunto cómo están coordinando ustedes con los PDP y los procedimientos subsiguientes.

THOMAS SCHNEIDER: Primero le doy la palabra a Paraguay.

PARAGUAY: ¿Cuándo va a estar a disposición el estudio económico?

JONATHAN ZUCK: El estudio va a estar disponible en otoño, muy pronto. Nosotros tenemos discusiones con ellos desde hace tiempo y hubo muchas dificultades para encontrar fechas. Los registradores no nos dieron muchos datos. Tuvimos que buscar fechas externas. Los registros tienen por contrato que dar la fecha. En cuanto al PDP y a los procedimientos subsiguientes tenemos dos miembros que están en los equipos de revisión y ellos son Carlos y Carlton. Ellos están actuando entre los dos grupos. Tenemos llamadas cada dos semanas. El equipo de liderazgo tiene un grupo. Como dije, tenemos un proceso muy riguroso de analizar

---

todo el universo de temas y vamos a analizarlos. Como vieron ustedes hoy, hay temas prioritarios para el equipo de revisión y el PDP está esperando para que nosotros le demos unos resultados. Creo que hay bastante coordinación entre los dos.

THOMAS SCHNEIDER: Muchas gracias, Jonathan. Gracias también a Laureen. Este es el final de la sesión.

**[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]**