
ICANN77 | Foro sobre políticas – Sesión 3 de At-Large sobre políticas: asuntos pendientes - los desafíos de las subastas

Miércoles, 14 de junio de 2023 – 15:30 a 17:00 DCA

YEŞİM SAĞLAM:

Esta sesión va a empezar ahora. Por favor, inicien la grabación. Hola y bienvenidos a la sesión tres de At-Large sobre asuntos inconclusos, el reto de las subastas. Mi nombre es Yeşim Sağlam y soy la gerente de participación remota para esta sesión. Tengan en cuenta que esta sesión está siendo grabada y se rige por las normas de conducta esperadas de la ICANN.

Durante esta sesión las preguntas o comentarios que sean enviados en el chat se leerán en voz alta únicamente si se ponen en el formato adecuado tal como se indica en el chat. Yo voy a leer los comentarios que se pongan en el chat cuando lo indique el presidente o el moderador de la sesión.

La interpretación para esta sesión estará disponible en inglés, español y francés. Pueden ir a Zoom y seleccionar el idioma que desean escuchar para esta sesión. Si desea hablar, por favor, levante la mano en la sesión de Zoom y una vez que se mencione su nombre, por favor, abra su micrófono y tome la palabra. Antes de hablar asegúrese de seleccionar el idioma en el que va a hablar del menú de interpretación. Por favor, diga su nombre para que conste en acta y el idioma en el que va a hablar si va a hablar en otro idioma que no sea inglés. Cuando hable, por favor, asegúrese de poner en silencio los demás dispositivos

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.

y notificaciones. Por favor, hable de forma clara y a un ritmo razonable para permitir una interpretación precisa.

Esta sesión incluye transcripción en tiempo real. Por favor, sepa que esta transcripción no es oficial ni autoritativa. Para poder acceder a tal transcripción haga clic en la barra de herramientas de Zoom. Para cumplir con las normas de la sesión de las múltiples partes interesadas de ICANN les pedimos que al inscribirse en la sesión de Zoom pongan por favor su nombre y apellido. Si no entran en la sesión con su nombre y apellido podrán ser expulsados de la sesión. Ahora voy a pasarle la palabra a Jonathan Zuck, presidente de ALAC.

JONATHAN ZUCK:

Gracias. Gracias a todos por estar aquí. No recordaba que se leía esto tan largo en todas las sesiones. Hay algo que quiero agregar para hacerlo más largo. Realmente estamos aquí en una misión para aminorar la fricción de la no participación de aquellos que no hablan inglés. Les pido que todos se pongan sus audífonos, busquen sus dispositivos y elijan el idioma que desean escuchar. Tómense un momento para hacer los ajustes de la interpretación. Muy bien. Gracias. Lo aprecio.

Esta es una sesión donde siempre tratamos de buscar un título que llame la atención y no hay nunca un acuerdo universal sobre el tema de los títulos pero este en general trata de cómo lidiar con esas situaciones contenciosas que tratan de los dominios de alto nivel y cuando varias personas quieren esos TLD.

La última ronda en el 2012 donde hablamos sobre esto, hablamos sobre negociaciones y había algo que se llamaba la subasta de último recurso donde la ICANN tenía estas subastas y luego había un monto determinado de dinero que al final se convertía en una especie de subvención para la comunidad. Adicionalmente, había otras subastas que eran privadas y se publicaron ampliamente. Un solicitante que era esencialmente alguien que giraba un cheque grande porque quería una cadena particular. Lo que pasó al final fue que muchas personas en el norte empezaban a girarse cheques para resolver estos conflictos.

La ICANN, a través del GAC, empezó a ver estos procesos. Tratamos de atraer más personas a estos procesos de subastas y por eso empezamos a hacer énfasis en el apoyo a los solicitantes y qué tipo de apoyo se daba. Esta es otra área donde no está muy claro cómo pueden jugar otros que no sean solamente los más ricos. Es la forma en como el sistema ha estado más o menos diseñado hasta ahora.

Sé que hay varios grupos de trabajo sobre procedimientos que han lidiado con varios temas referentes a este asunto y ese grupo de trabajo tuvo como una especie de un mantra, que si no hay un consenso de cambiar las cosas en la última ronda de conversaciones, entonces lo dejamos así.

Creo que ahora estamos interesados en cambiar esto un poco y tener esa conversación donde más allá de seguir adelante creo que se trata de compartir estas inquietudes que también comparte la junta directiva y que el GAC ha vocalizado en sus propias sesiones donde han dicho que quisieran prohibir inclusive las subastas privadas. No sé si

sería posible porque podrían desincentivar a muchos. Otra pregunta sería cómo hacer que otras regiones menos favorecidas también puedan participar en estos procesos, para hacerlos más equitativos. De esto trata esta sesión.

Sin más, ahora quiero presentar al panel. Hemos elegido a Justine Chew, el enlace de ALAC para la GNSO que ha estado involucrado muchos años en estos temas. Luego tenemos a Becky Burr, que es miembro de la junta de ICANN. Es mi miembro favorito de la junta, quiero ser bastante claro en eso. Por lo menos por la siguiente hora.

Luego Lars Hoffman que es el director sénior de política, investigación y también programas de partes interesadas de la ICANN. De mucha importancia para nosotros porque también es la persona que está tratando de unir a todos en la implementación de las recomendaciones. Cómo hacemos que estas recomendaciones que son aspiracionales se conviertan en un manual para los solicitantes de la nueva ronda. Lars tiene esa posición tan envidiable de tratar de alinear a todos estos gatos.

Tenemos también a Monte Cahn, que es el fundador de Right of the Dot. Está participando remotamente. Está en Nueva York. No me imagino qué puede ser más importante que estar aquí entre nosotros pero estamos muy emocionados de tenerlo con nosotros. Ha estado involucrado en muchos tipos de subastas en el espacio de nombres de dominio y tiene propuestas muy interesantes sobre cómo podemos nosotros seguir adelante con esto.

Finalmente Paul McGrady, que es el asesor de la GNSO. Está terminando en otra reunión ahora mismo. Él también estuvo muy, muy activo en las conversaciones sobre las subastas e hizo un trabajo muy interesante sobre cómo tratar de encontrar una forma de que aquellas personas que aplicaran para las cadenas pudiesen participar.

Ahora que hemos visto lo que pasó por accidente en la última ronda, en esta ronda puede ser intencional. Es decir, que las personas hagan la solicitud para una determinada cadena. Sin más, para dar la perspectiva específica de At-Large en cuanto a esto y porque nosotros pensamos que es importante en nuestra comunidad, ahora que lo he ilustrado le doy la palabra a Justine.

JUSTINE CHEW:

Gracias, Jonathan. Creo que has tocado varios puntos importantes que yo pensaba mencionar. Voy a tratar de resumir en cinco minutos. Espero que Paul llegue pronto. Inicialmente quiero mencionar la posición de ALAC y At-Large en particular sobre las subastas. Queremos ver la siguiente ronda con más competencia en el mercado de los TLD. Queremos ver nuevos jugadores en este espacio. No queremos ver a los jugadores que ya existen, que monopolicen los TLD. Queremos incrementar la competitividad y una forma es incluir también a los jugadores más pequeños. Es decir, aquellos que no están necesariamente en el mercado, en el campo, pero que les interesa entrar a este espacio.

Por eso el programa de apoyo a los solicitantes y el programa de comunicación para la próxima ronda son muy importantes. Su rol es

crear no solamente anuencia sino también atraer este interés hacia ese espacio de la solicitud de los TLD. Adicionalmente quisiéramos recibir más solicitudes y también más solicitantes que entren a través de estos programas de apoyo a los solicitantes. Vamos a ver que muchos solicitantes de la comunidad van a ser los que piden apoyo en estos programas de apoyo al solicitante. Van a ver que estos programas van a atender a los menos favorecidos o a los más nuevos que van a entrar a este espacio. Se les va a apoyar para que puedan navegar con las complejidades del proceso de solicitud, cómo llenar la solicitud, entre otras cosas.

Pasando ahora al mismo proceso de solicitud, ya hemos dicho cuáles son los tipos de solicitantes que quisiéramos ver en la siguiente ronda. Si pensamos en el apoyo a los solicitantes, si ellos tuviesen que solicitar un gTLD muy popular y se encuentran en un conjunto de cadena contenciosa donde vemos muchas partes aplicando para la misma cadena, estamos muy anuentes de que las subastas son uno de los mecanismos de último recurso para resolver estos conjuntos de cadenas contenciosas.

Sabemos que no es el único mecanismo para resolver esto pero antes de llegar a la subasta, bienvenido Paul, hay siempre una oportunidad para que las partes que están identificadas dentro de ese conjunto de cadenas contenciosas, que ellos resuelvan entre ellos una manera de salir de esa situación contenciosa, que empiecen a negociar. Quizá hacen un joint venture y juntos pueden administrar un TLD. Esos son los mecanismos de resolución privados.

Hay situaciones donde las partes pueden resolver por su cuenta quién al final se va a quedar con la cadena que todos quieren. El punto es que estas partes especialmente las menos dotadas, y aquí quiero volver al punto de esas partes que solicitan apoyo a través de los programas de apoyo al solicitante, hemos visto que se les da el apoyo ya sea con recursos financieros o es apoyo adicional.

Si llegan a ese punto de conjunto de cadenas contenciosas y se dan cuenta de que pueden resolver esto de manera privada, ellos pueden respaldarse en estas subastas como último recurso pero saben que para entrar a esas subastas se requieren más recursos, es decir, más dinero. Si pensamos en la subasta tradicional se deben tener los fondos para participar. Realmente hay que preguntarse si eso es una opción justa o una manera justa de resolver las cosas. Se está hablando de una subasta ordinaria, que es básicamente lo que es esta subasta de último recurso que ofrece la ICANN en estos procesos.

Si ponemos a un solicitante que ha pedido apoyo en esta situación, podrá ese solicitante realmente competir de manera justa para poder seguir tratando de competir por esa cadena que quiere. Si se les va a forzar al punto de que tengan que entrar a una subasta, que es un proceso donde gana el que más apuesta, sería una manera de que pierda la cadena si no tiene recursos.

At-Large y ALAC quisieran ver cambios, que se hagan cambios para poder tratar de balancear esta situación tan inequitativa. La otra parte tiene que ver con la especulación o gaming. Como dijo Jonathan, en la última ronda había ciertas partes donde ya sea que haya sido de manera intencional o sin intención se dieron instancias donde las

partes que básicamente estaban resolviendo de manera privada sus situaciones contenciosas nunca se ventiló la parte de las ganancias de las subastas. Eso no cayó en bolsillos de la ICANN ni nada por el estilo. Todo lo que se resuelva de manera privada no cae en el bolsillo de la ICANN. Al decir bolsillo de la ICANN, tengo que ser muy cuidadosa al usar ese término.

Si la subasta era una subasta de última instancia de la ICANN, entonces las ganancias sí son parte de las ganancias de la ICANN y está gestionada y lo mantiene en un fideicomiso la ICANN. Hubo un PDP sobre cómo gestionar esas ganancias de las subastas y cómo ponerlas en fideicomiso y demás. Ahora tenemos un programa de la ICANN que se conecta puntualmente con esas ganancias y cómo usar esas ganancias para favorecer a la comunidad.

El otro punto que quiero mencionar sobre el apoyo al solicitante es que estas subastas de último recurso de la ICANN, la mejor y la manera más justa de llevarlas a cabo, hay que verla cuando se trata de los solicitantes que han solicitado apoyo. También los PDP han sido aprobados por la junta y básicamente lo que significa es que si un solicitante que ha calificado para que se le dé el apoyo se ve forzado a participar en una subasta de la ICANN va a tener el beneficio de un multiplicador. En este sentido, si esta persona, vamos a decir que va a ofrecer un dólar, entonces va a tener el efecto multiplicador de que va a ser como si ofreciera cuatro dólares. El efecto multiplicador es el efecto que tiene sobre la subasta la oferta de esta persona. Es por eso que estamos teniendo esta sesión, para contemplar las diferentes

ideas de las diversas partes para ver cómo podría ser la mecánica de ese proceso de subasta. Los dejo con esa idea.

JONATHAN ZUCK:

Gracias, Justine. Creo que ahora vamos a escuchar a Becky. Tenemos dos tareas de alguna manera. Una es que nos diga cuál es la posición de la junta en cuanto a mecánicamente, qué es lo que pasa a continuación y cómo van a tomar las recomendaciones que vienen de la GNSO, cuáles son los procesos que van a pasar, cómo van a lidiar con este tema. También quisiera escuchar las inquietudes de parte de la junta.

BECKY BURR:

Muchas gracias, Jonathan. Gracias, Justine. Saludos a todos. Creo que se le pidió a Sarah estar aquí presente pero está a punto de ser abuela. Tuvo que tomar un avión para ir a conocer a su nieto. Yo soy la segunda opción. No obstante, es un gusto para mí estar aquí con ustedes.

Como mencionó Jonathan, el PDP de SubPro no desarrolló recomendaciones de política en materia de subastas privadas. Este es un tema que habían debatido en mucho detalle pero no pudieron llegar a ninguna conclusión o acuerdo final. Por lo tanto, no hay recomendaciones todavía. En algunas de las recomendaciones existe referencia a las subastas privadas y la junta directiva, no recuerdo exactamente qué sección es, hace referencia a la subasta privada. La junta directiva tiene cierta inquietud con respecto a que esta

posibilidad se pueda confundir. Hemos pedido recibir aclaraciones por parte del consejo de la GNSO de que estas recomendaciones del SubPro no contienen recomendaciones de política en relación a las subastas. Esto significa que, como tema práctico, a menos que se tomen otros pasos no puede haber subastas privadas.

La junta directiva tiene inquietudes con respecto a las subastas privadas por muchas de las razones que Justine identificó. Podemos suponer que toda persona que participó en la última ronda lo hizo con buena fe, con buena intención para operar las cadenas que habían solicitado pero ahora hemos tenido demostraciones dinámicas en cómo utilizar ese proceso y cómo financiar esas solicitudes.

La junta directiva tiene inquietudes al respecto de las subastas privadas. Al mismo tiempo, la junta directiva, dado que no hay una noción concreta, la junta puede decir que no haya subastas privadas. Esto podría ser una buena idea, un buen sentimiento. Habrá gente que estará contenta con esto pero no hay manera de hacerlo exigible. Como principio fundamental, la junta directiva no está dispuesta a aceptar compromisos hasta no firmar contratos donde tengan por ejemplo compromisos de parte de los solicitantes y que puedan cumplir.

Esta es la idea en toda la junta directiva. Si no se puede exigir, no lo queremos dentro de un contrato. No queremos hacerle una promesa a la comunidad de que algo no va a suceder cuando en realidad no podemos evitar que suceda. Lo que hará la junta directiva y en realidad la organización lo está haciendo es participar con economistas con una amplia experiencia en materia de subastas para que nos puedan

ayudar a comprender si hay alguna herramienta que podamos utilizar para no incentivar las subastas o si hay alguna herramienta que podamos utilizar para prohibirlas. Esto, por supuesto, entiendo, va a implicar ciertas políticas.

Lo que estamos haciendo es contactarnos con expertos y buscar experiencia para poder incorporar los mejores expertos en materia de subastas para que nos digan cómo podemos llevarlo adelante. Todavía no contamos con ese asesoramiento pero esto es algo en lo cual se está trabajando. Como dije, la junta directiva tiene que confirmar y verificar con la GNSO que nada de lo que esté expresado en las recomendaciones sea política en relación a las subastas privadas.

Ahora vamos a hablar un poco sobre qué es lo que nos lleva a esto. Como dijo Justine, son las cadenas contenciosas. La junta directiva tiene la opinión formada y también lo ha articulado con la GNSO que una de las soluciones es no tener cadenas contenciosas. Una de las formas de no tener estas cadenas contenciosas es cambiar la situación y llegar a un estado estable a la brevedad posible.

Hemos dicho al consejo de la GNSO que es nuestro deseo llegar a este estado a la mayor brevedad posible y eliminar el problema de las cadenas contenciosas. Hay muchas complejidades en este sentido a tener en cuenta. Creo que principalmente provienen en el caso de las recomendaciones al momento de recibir las solicitudes. Esto es simplemente mi comentario a título personal. Vamos a aceptar, por ejemplo, recomendaciones en un estado estable y van a tener un orden.

Por ejemplo, todos los 2 de febrero vamos a abrir un periodo de revisión. Habrá rondas de revisiones para que no tengan que dedicar por ejemplo toda hora de trabajo para ver si hay una nueva solicitud que se haya presentado o si tienen que presentar objeciones. Entendemos que llegar a este proceso implica contactarnos con todos en la comunidad, que tengan un interés con todas las partes que quieran expresar su opinión al respecto para no tener que estar de guardia o atentos a este proceso las 24 horas del día los 365 días del año. Sería establecer una especie de lotes de revisión para poder resolver este problema.

Esto está genial pero lo primero que va a suceder es que tenemos que abrir la ronda porque ya existe una demanda y que también va a haber cadenas contenciosas. Debo decir nuevamente que la junta directiva está sumamente comprometida a tener una ronda que sea efectiva en relación al apoyo al solicitante y reconocemos que la ronda del 2012 no lo fue. Nuestro objetivo como junta es tener un mejor programa. Hoy en el GAC se nos preguntó si teníamos métricas. No, pero sí las tendremos. Es una muy buena idea. Tenemos que ir y decir lo que sería un programa de apoyo al solicitante exitoso.

Hay muchísimas ideas que se están planteando. Queremos también alentar el pensamiento creativo en la medida que sea posible. El tema del apoyo al solicitante es un tema pendiente y está abierto. En la GNSO hay recomendaciones que por ejemplo tienen que ver con pagar abogados o asesores. Yo no estoy a favor de esto porque pagar a personas que puedan redactar una solicitud es algo complejo pero habiendo dicho esto no hay nada más fuera de la mesa. La idea es que

expresen sus ideas para poder avanzar. Esto no tiene que ver exactamente con las subastas privadas pero sí tiene que ver con las inquietudes que aquí se están planteando. Tenemos establecido este apoyo pro bono y hay muchos abogados estadounidenses que por ejemplo no prestarían sus servicios. Si hay alguien por ejemplo en otro lugar que quiere presentar un IDN probablemente un abogado estadounidense no sea la mejor opción para contratar. Queremos llegar a las organizaciones, queremos llegar a los gobiernos, a las asociaciones profesionales de abogados para que este problema esté bien establecido. Como dije anteriormente, la asistencia financiera es algo que por supuesto también podemos enfatizar.

En resumen, hemos compartido su incomodidad con las subastas privadas y ahora nos gustaría llegar a una situación en la cual esto no sea un tema porque estamos en una etapa de estabilidad y queremos llevar a la junta directiva la mejor experiencia posible para que nos permitan comprender las subastas y también que nos permitan identificar formas para no incentivarlas.

El tema es un tema abierto a debate para la junta directiva. Como dije anteriormente, no vamos a aceptar políticas que no podamos exigir. Todavía no hemos determinado o vislumbrado una forma de evitar estas subastas privadas. Si tienen alguna idea, por supuesto a pueden compartir. Será más que bienvenida.

JONATHAN ZUCK:

Muchas gracias, Becky. Lars, quizá sea muy temprano para hacer preguntas al respecto pero teniendo en cuenta el plazo de

implementación hay un rango de tiempo en el cual tenemos que resolver esta cuestión. ¿Cómo están abordando estas cuestiones dentro del proceso de implementación para llegar a una resolución en el plazo que tienen?

LARS HOFFMANN:

Muchas gracias, Jonathan, por la pregunta. Es una excelente pregunta. Tenemos un plazo de tiempo para finalizar la guía del solicitante, que es de 15 a 20 meses. El tema de las cadenas contenciosas se tiene que resolver. Como dijo Becky, no hay recomendaciones en este tema. Tampoco en la resolución privada de estas cadenas contenciosas. En la ronda del 2007 tampoco hubo recomendaciones. Hubo una pauta que se sugirió que se podría tener en cuenta para los solicitantes y que mencionaron Justine y también Becky, pero no menciona las subastas o algún mecanismo específico.

Se hablaba en el PDP de joint ventures. Sabemos que algunas subastas privadas sí se realizaron en la última ronda. Desde la perspectiva de la implementación de la política no tenemos política sobre esto. Como dijo Becky, estamos esperando que haya expertos que nos puedan iluminar con sus ideas para que nos ayuden a determinar cómo se va a llevar a cabo esto. Todavía no hemos llegado a la panacea. No hemos podido resolver el tema para satisfacción de todos.

Otra idea, por ejemplo, era hacer cambios a la cadena. Si uno está por ejemplo en un conjunto contencioso, se podrían hacer cambios. Esa sugerencia también se debatió pero muchos pensaron que no era una buena idea. Por lo tanto, continuamos explorando diferentes opciones.

No obstante, hasta que no tengamos una pauta concreta de la junta directiva o del proceso de la comunidad creo que vamos a desarrollar un proceso que esté basado básicamente en las recomendaciones que tenemos hasta el momento. Lo tenemos que desarrollar también en conjunto con el IRT como parte del proceso de desarrollo. No hay ninguna respuesta concreta por el momento porque todavía no hay ninguna política concreta. Estamos esperando recibir más aportes, como se dijo anteriormente.

Con respecto a la pregunta, lo que puedo decir, y Becky habló de la incorporación de expertos, esperamos en los próximos meses recibir esta ayuda. Son temas que queremos plantear también en el IRT en algún momento. No va a haber una solución predefinida pero sí va a ser un punto de inicio para el debate. Gracias.

JONATHAN ZUCK:

Muchas gracias, Lars. Aquí tengo a Paul, que nos va a dar una perspectiva diferente. Se expresan varias inquietudes con varios roles que tienen un impacto diferente y en este caso se centran en algunos de los esfuerzos para garantizar que la gente pueda solicitar una cadena y la pueda gestionar y la pueda poner en la raíz. Paul nos va a contar un poco de su perspectiva en este tema.

PAUL McGRADY:

Sí, este tema de las subastas ha consumido una gran cantidad de tiempo dentro del grupo de trabajo del PDP. Se han planteado todo tipo de ideas. Algunas se tradujeron en recomendaciones. Otras fueron

debatidas en el consejo. Las suposiciones para operar en el grupo de trabajo son que si el grupo de trabajo no propuso un cambio, entonces se mantiene el statu quo. Entonces la junta directiva está siendo muy diligente en toda esta cuestión. Otra de las cuestiones que el grupo de trabajo del PDP debatió fue adoptar o descartar estos puntos para no encontrarnos en una situación en la cual la junta directiva termina haciendo políticas. Voy a dejarlo allí. No es un tema terminado, es un tema que tiene mucho debate detrás.

Tenemos la idea, y seguramente sea la idea de otros, muchas veces es la intención de gestionar o de administrar un registro. Creo que esto está contenido en la recomendación 35.3. La idea entonces es que hay ciertas condiciones. Por ejemplo, si alguien solicita una cantidad de cadenas y luego va a haber diferentes subastas privadas quizá tengan la intención de ganar más dinero o quizá pueda o no existir la intención de, por ejemplo, gestionar un registro. A veces ni siquiera quieren gestionar registros. Simplemente quieren ganar el dinero y después esos registros terminan siendo vendidos.

Esto es como la diferencia entre alguien que quiere ir a ver a Taylor Swift y alguien que quiere hacer dinero vendiendo entradas para el concierto. La idea sería cómo resolver este problema raíz. Mucha gente ha estado dudosa con respecto a poner estas solicitudes y arriesgarse a presentar estas solicitudes para simplemente hacer dinero.

Esta sería como la idea general de todo pero también hay otras ideas menores que también señaló Becky. Yo quiero decir que estoy hablando a título personal. No estoy hablando en representación de la GNSO o del equipo. Sí creo que es probable que el consejo haga lo que

está mostrando la junta directiva. Que cuando utilicemos el término subastas privadas en la recomendación lo hagamos a favor o en una prohibición. Es decir, determinar si estas subastas tienen que permitirse o no tienen que permitirse y avanzar de esa manera.

¿Cómo va a resolverse esto es algo que tenemos que determinar? Hay varias cuestiones. Por un lado, hasta cierto punto está el mercado. Tenemos algunas salvaguardas en cuanto a las recomendaciones y, por otro lado, queremos crear espacio suficiente para que haya innovación. Yo por ejemplo me sentiría un poco incómodo si se crea un ambiente donde hay ganadores o perdedores. También hay algunas cuestiones que surgen en torno a la misión. La junta directiva es muy cuidadosa en todo esto. Está haciendo un trabajo muy bueno, pero sí hay cuestiones de alta sensibilidad para la comunidad.

Jonathan, no sé si tendría que acotar algo más que esto que estoy diciendo. Quiero recordarles que el grupo de trabajo del PDP está dedicando muchísimo tiempo a esto y que en algún punto vamos a tener que dar ciertas referencias y trabajar también en otras cuestiones. Eso básicamente es todo lo que puedo decir.

JONATHAN ZUCK:

Gracias, Paul. Gracias por asistir a la sesión. Por supuesto, la comunidad de At-Large está tratando de determinar formas creativas para expandir el grupo de solicitantes y también incrementar las oportunidades de éxito y no siempre tener a las mismas personas que participaron en la ronda anterior. Son varias cuestiones que estamos tratando de abordar. Nuestro último orador que creo que está

remotamente es Monte Cahn. Espero que esté utilizando una capa porque creo que tiene la solución a este problema. Hoy le vamos a dar la oportunidad de que le comente esa solución al grupo

MONTE CAHN:

Gracias, Jonathan. En efecto, como dices, quisiera estar ahí pero estoy en Nueva York, en una conferencia en A2IM, intentando hacer crecer .hiphop, que es otro de mis intereses. Como saben, he estado trabajando en esto desde 1995. Soy un subastador autorizado. También he realizado muchos eventos de subastas y tengo un par de recomendaciones. Voy a repasar los cuatro tipos de subastas más populares. Para efectos de transparencia y claridad, yo fui uno de los subastadores en la última ronda tratando de ayudar a resolver los conjuntos de cadenas contenciosas. También ayudé con algunos de los temas de los registros.

También quisiera ahora avanzar, como les dije, con los cuatro tipos de subastas más conocidos. Como todos saben, una subasta es un sistema de proceso de comprar y vender bienes y servicios a través de ofertar y que se le venda al postor que más ofrezca. La primera es una donde quienes ofertan hacen sus ofertas en un sobre cerrado, lo presentan y luego se mandan de manera simultánea al subastador y todas las ofertas, ya sea electrónica o los sobres cerrados, se abren simultáneamente en un lugar puntual a lo largo de un tiempo y la persona con la apuesta más alta, gana. Esa es la de primer premio y la subasta de oferta cerrada.

Todos hacen una sola oferta. No da tiempo para que hagan otras ofertas fuera de su única oferta. No hay otra estrategia. No depende de la conectividad de Internet, los viajes de parte de los participantes. Se puede mandar la oferta por FedEx o cualquier otro courier o a través de un correo electrónico o un servicio de mensajería seguro. Los participantes solamente pueden ver al final cuando se abren todas las ofertas cuál es el resultado y ver contra quién estaban apostando. La idea es otorgar el contrato a quien hizo la oferta más alta.

El siguiente modo es la subasta de Vickrey, que es cuando se le otorga al segundo postor más alto. Aquí también se reciben los sobres cerrados con las ofertas. Se mandan de manera simultánea a través de sobres o por vía electrónica. Se mandan simultáneamente, se abren en un periodo de tiempo específico. Aquí se le otorga el contrato al segundo postor más alto, no al postor más alto. No hay tiempo adicional para continuar con la subasta. No requiere de tiempo de viaje o conectividad a Internet. Todas las ofertas pueden ser recibidas a través de FedEx, courier certificado o a través de correos seguros. Se le paga, como dije, a la segunda oferta más alta, no a la primera, así evitamos sobrepagar por el servicio contratado. No van a saber contra quién estaban apostando hasta al final, cuando se revelan quiénes fueron todos los ofertantes. Aquí también la idea es darle el precio más alto al vendedor pero el precio más justo para el comprador de la manera más eficaz.

El tercer tipo de subasta es una subasta de precio ascendente, que algunos lo reconocen porque sabemos que en la última ronda de la ICANN fue una de las subastas que se utilizaron fuera de la industria.

Este tipo de subasta, que también se le llama la subasta inglesa, sabemos que los postores apuestan unos contra otros y van apostando subsecuentemente unos contra otros y gana el mayor postor. Este requiere un poco más de tiempo porque los participantes están apostando los unos contra los otros hasta que se logre la apuesta ganadora.

Requiere que haya participación in situ en un lugar designado. Es decir, los participantes tendrían que tener un conocimiento de cómo opera el sistema de subasta, el proceso. Quienes estén participando de manera remota tienen que tener conectividad y un respaldo de conectividad en caso de que se pierda la conectividad. También es importante saber que se van a identificar a través del nombre de su empresa o el número de postor.

El último tipo de subasta es una subasta descendiente u holandesa. Aquí básicamente se empieza con el precio más alto y se va bajando al precio hasta que se acepte ese precio. El ganador acepta ese precio que ha sido revelado. Aquí se requiere un poco más de tiempo para lograr la venta porque los participantes están esperando para hacer la oferta y mientras va bajando el monto ofertado hasta que acabe la subasta. Aquí permite también la presencia in situ y en línea al igual que la ascendente. Si hay un participante en línea, tienen que tener conocimientos sobre el sistema de subasta y cómo funciona el procedimiento, y también una conexión de respaldo en caso de que se pierda conectividad tal como se mencionó en el caso anterior. Los participantes y los postores pueden ver quién está en línea, quién está ofertando. La idea es darle el precio más alto al vendedor a través de

ofertas competitivas, siempre yendo hacia el precio más bajo. Esos son los cuatro tipos. Tengo algunas recomendaciones en función de la última ronda que se dio sobre las subastas y la resolución de situaciones contenciosas.

JONATHAN ZUCK: Quisiera saber cuáles son sus propuestas.

MONTE CAHN: No estoy proponiendo algo necesariamente pero vi los procesos de conjuntos de cadenas contenciosas en la última ronda y se me ocurre algo. La propuesta de la subasta del segundo precio más alto busca el precio más justo porque si no sabe quién está presentando las ofertas y si estás enviando una oferta que está por encima del valor del mercado, eso está protegiéndote de una sobreoferta. Si el proceso busca lograr un precio justo, en teoría esta sería la subasta más comúnmente utilizada en este tipo de situaciones.

Mi otra sugerencia es que en el caso de los conjuntos contenciosos, si se hace una oferta al momento de la solicitud, esa solicitud se puede abrir al momento de hacer la oferta. Esa sería la única solicitud al revisar si es la más alta. No estarían revisando ninguna otra. Ustedes revelarían la oferta y si esa persona pasa el proceso de solicitud no hay necesidad de abrir ninguna otra solicitud lo que ahorra muchísimo tiempo, dinero y costos porque ese fue el proceso más largo en la última ronda de procesos contenciosos.

Adicionalmente, no sabemos quién más está ofertando. Evita la colusión porque no se sabe quién más está en el proceso. No se revela a nadie hasta que se revele el resultado de la subasta. Mi sugerencia es que la ICANN sea la única entidad que acepte las ganancias de la subasta como vendedor y puede usar eso para mejorar la comunidad, la conectividad a Internet, que es casi como donarlo a la caridad. Así no habría la posibilidad de que la gente se vea motivada a, de alguna manera, lucrarse con esto o que no se vean tentados de perder una licitación para dárselo a alguien más. Eso ayuda a fomentar el verdadero monto de la oferta de la subasta.

JONATHAN ZUCK:

Gracias, Monte, por ese aporte. Creo que Becky y otros colegas también mencionaron que hay una imposibilidad al momento de pensar en prohibir una subasta privada porque estas subastas son parte del proceso y sería como eliminar la cuestión de las subastas en sí.

MONTE CAHN:

Es una subasta. Se dan las ofertas pero eliminas ese escenario de subasta donde hay un proceso más largo, donde viene gente de todo el mundo y también, por supuesto, logras el siguiente objetivo, que es la revisión de la solicitud de ese solicitante ganador. Obviamente, si no gana, entonces te vas al segundo mejor solicitante pero sabes que no vas a tener 20, ni siquiera 5 en esos conjuntos contenciosos. Con que revises dos no vas a tener que revisar a nadie más.

JONATHAN ZUCK: Muy bien. Gracias, Monte. Seguimos con la agenda. El siguiente en la lista de los participantes que requiere la palabra es Sébastien.

SÉBASTIEN BACHOLLET: Voy a hablar en francés. Gracias por esta sesión. Es muy interesante. Quisiera decir que por primera vez tenemos algunas propuestas que se hacen y que creo que van en la dirección correcta para toda la comunidad. El señor .HIPHOP, creo que su propuesta, la última, es muy interesante. Tenemos que estudiar lo que nos ofrece.

Unas cuantas preguntas o comentarios. En la última ronda, nosotros no pudimos tener aplicaciones conjuntas. Es algo que se ha contemplado, estas solicitudes conjuntas durante esta nueva ronda. Creo que es importante porque es una buena manera de que las personas trabajen de manera conjunta, que los candidatos trabajen juntos.

En segundo lugar, el tema de la ayuda de un abogado. Usted dijo que tiene que estar cerca de usted pero también tiene que estar cercano a la ICANN. Quizá debe ser un abogado conocedor de la ley estadounidense, porque es aquí donde se haría la subasta.

Por último, la parte contenciosa. No me interesa tanto la competencia. Quiero realmente diversidad. Quiero gTLD reales. No a la competencia, sí a la diversidad. Mi último comentario será más adelante, como Becky Burr. Estamos muy felices con eso.

JONATHAN ZUCK: Gracias, Sébastien. Marita, sé que sigues tú en la lista de participantes pero le voy a dar la palabra a Paul un momento porque creo que él tiene algo que decir sobre los joint ventures. Algo que mencionaste cuando hiciste tu planteamiento.

PAUL McGRADY: Gracias. Hablando de la solicitud de cambio y los joint ventures. Eso fue parte de la recomendación 35.2. No sé si eso pasó por el consejo. ¿Lo aprobaron o no?

JUSTINE CHEW: No ha habido ninguna solicitud de cambios.

PAUL McGRADY: Muy bien. Entonces pido disculpas. Quizá hay forma de trabajar sobre ese tema. Quería también reaccionar ante la opción de la subasta del segundo precio más alto, que fue lo que discutió el grupo de trabajo. Había problemas con eso y antes de avanzar mucho más con eso hay cosas que hay que considerar. Primero, si usted es una marca en la opción del segundo precio más alto, el valor de su propuesta es el de su marca. Por ejemplo, el valor de Apple es 355.000 millones de dólares. Esa sería una excelente oferta. No ofertarían eso. Ofertarían el segundo precio más alto. Sería razonable pero no sería el precio de la marca.

También el otro tema con este tipo de subasta es que para ser un solicitante, para participar en este tipo de subastas de segundo precio más alto hay que ser un solicitante y estamos actualmente

conversando con la junta sobre la cláusula que impide demandar a la ICANN porque hay que renunciar a un número significativo de derechos al entrar. Cuando se trata de este segundo precio más alto, es muy probable que las grandes marcas decidan no aplicar, no ser solicitantes y si alguien más solicita participar por eso mandarán cartas para solicitarles que desistan de su intención de participar alegando que ellos son propietarios de la marca y que la ICANN no lo es. Volveríamos a entrar en el tema de si la ICANN puede o no legislar sobre estos nombres de marcas como parte de los dominios y los gTLD. Solamente quiero que todos salgan de aquí pensando que esa fórmula del segundo precio más alto, aunque suene muy bien, tiene otros temas muy serios que hay que considerar. Gracias.

JONATHAN ZUCK:

Marita.

MARITA MOLL:

Por ejemplo, cuando se tiene una propiedad muy deseada siempre vamos a tener personas con la mano en el bolsillo lista para apostar, para comprarlo. Mi preocupación son las solicitudes comunitarias. Para obtener esa propiedad quizá no tenga muchas oportunidades. En nuestro caso, para que una solicitud sea comunitaria tiene que pasar por varias fases o muchos procesos para que sean considerados como solicitudes comunitarias y ahora estamos hablando de que terminan en un conjunto contencioso. ¿Se terminaría igual que otros? Quizá hay algo que me falta. No sé.

BECKY BURR: Ese programa de preferencia comunitaria no conduce a un proceso contencioso. No caería en esa situación.

JONATHAN ZUCK: Jim Prendergast.

JIM PRENDERGAST: Gracias. Unas cuantas preguntas. Voy a hablar menos de media hora, lo prometo. Yo también me involucré mucho en las conversaciones del PDP de SubPro. Becky, no estoy de acuerdo con lo que usted dijo, que hay personas que no fueron a la primera ronda con subastas privadas en mente. Sé que nosotros hablamos mucho de que teníamos una fecha límite para dar un informe. Hay quienes decían que se podía hacer más en la implementación y no era tan fácil el proceso de política pero si vemos la trayectoria de ALAC y demás, creo que querían eliminar las subastas privadas pero no llegamos a un consenso.

JONATHAN ZUCK: Le vamos a dar ahora la palabra al productor ganador de un Tony, Jeff Neuman.

JEFF NEUMAN: Yo quería decir lo siguiente. Paul tiene razón cuando dijo que el grupo de trabajo ha debatido mucho el tema y que no hay una conclusión. Es interesante porque los grupos de trabajo sobre PDP tienen que actuar sobre la base del consenso. Es decir, que todos estén de acuerdo o casi

todos estén de acuerdo. Si hay una parte que no está de acuerdo, aunque la mayoría sí, no se aprueba.

Es desafortunado que el consejo de la GNSO solo aprobara recomendaciones sobre las cuales tienen consenso más allá de que hubo otras que sí tenían un apoyo mayoritario. Hay otras en las cuales no hay un apoyo mayoritario pero sí tienen mucho sustento y mucha información de contexto para leer para poder informar esas decisiones porque, como dijo Paul, hay muchísimo trabajo que se ha realizado al respecto. Con respecto a la junta directiva, al final termina pareciendo como que no hay consenso. Se expresaron muchísimas buenas ideas. Monte se las presentó ya al grupo.

Yo les pido, los insto a que tomen en cuenta lo que dice Monte porque él tiene muchísima experiencia y nadie más ha hecho lo que él ha hecho. Eso es todo lo que voy a decir. La junta directiva tiene que hacer su propia averiguación, sus propios estudios y evaluaciones. Voy a hablar desde mi punto de vista absolutamente personal. Yo creo que hay que hacer cierta debida diligencia, ciertas evaluaciones. También analizar estas propuestas que sí tienen mucho sustento, mucho apoyo. Gracias.

JONATHAN ZUCK:

Gracias, Jeff. ¿Algún otro comentario? ¿Hay alguien que tenga comentarios o preguntas? Sí. Creo que había colocado algo en el chat. Adelante, por favor.

SIVASUBRAMANIAN MUTHUSAMY: Voy a ser breve pero, por favor, no me apuren. Si en el proceso de nuevos gTLD hay alguna distinción en cuanto a la solicitud o al marco de solicitud entre un solicitante regular y un solicitante que recibe apoyo, directa o indirectamente, es decir, en el proceso de solicitar el apoyo al solicitante o en el proceso de, por ejemplo, hacer una aplicación para recibir apoyo pro bono. Si el solicitante tiene que revelar la cadena y decir, por ejemplo, “Yo estoy tratando de solicitar esta cadenas de caracteres” que es una cadena secreta, por ejemplo, la voy a poder mantener secreta hasta que eso suceda pero si me obligan a revelar la cadena en este proceso, inevitablemente va a llevar a la contención, a la disputa.

Si hay otra cadena que no sea contenciosa pero es forzada a sufrir contención, incluso si se hace por el factor de cuatro o cinco o de millones, no va a ser justo, porque hubiera avanzado sin ninguna contención pero la han forzado a entrar en este proceso contencioso por ciertas cláusulas que están dentro del proceso de los procedimientos posteriores.

Les pido que presten atención a esto. No tendría que haber distinción entre el proceso regular y el proceso que se hace a través del apoyo al solicitante. Tengo que decir esto. Fui solicitante. Solicité mi cadena. Completé la solicitud y la ventana de solicitud cerraba a la medianoche. No rellené la columna de la cadena de caracteres la primera columna hasta el último minuto. Tres minutos antes de que cerrara la ventana completé ese campo para garantizar que mi cadena de caracteres estuviera salvaguardada y no entrara en contención.

¿Cómo van a hacer esto para la próxima ronda? Yo no voy a estar en la próxima ronda. Estoy en esta ronda.

LARS HOFFMANN:

Gracias, Siva. Para la próxima ronda se supone que el programa de apoyo al solicitante se va a lanzar en 18 meses, justamente por las razones que usted mencionado, para que el solicitante sepa antes de solicitar si va a tener o no el apoyo al solicitante. Este programa de apoyo al solicitante va a ser desarrollado pero hay un proceso que es el proceso de GGP pero este proceso será separado del proceso de aplicación o solicitud. Qué cadena no va a ser una pregunta en este tipo de programas. Va a saber si es una solicitante exitosa o no y si va a poder aplicar a la cadena de caracteres o no. Creo que ese riesgo ya no debería ocurrir en la próxima oportunidad.

JIM PRENDERGAST:

Es un suplemento a esta comunidad. Son muy creativos en cuanto a estas cuestiones. Estamos realmente muy preocupados por el tema de la especulación y las resoluciones privadas. Queremos garantizar que las resoluciones privadas no tengan especulación, ya sea que se avance con una subasta de último recurso a través de la ICANN o de las subastas que mencionó Monte. Las consultas, Becky, que va a hacer la junta directiva con los expertos, ¿van a hacer un informe de esta conversación que vayan a tener o va ser un debate más bien informal?

BECKY BURR:

Sí. Ambas cosas.

JONATHAN ZUCK: Tengo otra pregunta en relación a lo que ya mencionó Justine y es esta cuestión del multiplicador. Esto va a ser un resultado de la implementación. Cuál sería el proceso para determinar este multiplicador o cuáles serían los parámetros del debate. Creo que Lars podría responder la pregunta.

LARS HOFFMANN: Yo creo que es parte del proceso de implementación pero el GGP también creo que lo está considerando. Jeff, ¿eso no es parte del alcance?

JONATHAN ZUCK: No.

LARS HOFFMANN: Eso es algo seguramente que vamos a abordar en el proceso de implementación.

JUSTINE CHEW: Una respuesta muy breve a lo que dijo Siva. Número uno, todavía no hemos decidido sobre el crédito de la oferta. Estamos trabajando en las diferentes cuestiones de implementación. Yo lo sugerí a modo de ejemplo pero hay otras cuestiones a resolver durante la implementación. En segundo lugar, yo le recomendaría que utilice un acuerdo de confidencialidad si va a ir por un servicio pro bono y eso creo que también se va a considerar en la implementación para que

esto se tome en cuenta en el proceso mediante el cual todo solicitante que quiera participar en el servicio pro bono tenga este tipo de protección.

JONATHAN ZUCK: Greg, tiene la palabra.

GREG SHATAN: Yo quería plantear en este debate un concepto que surgió en otro de los debates con respecto al apoyo al solicitante. Es tener un modelo incubador para el apoyo al solicitante. Probablemente también resuelva la cuestión del pago directo y que se pueda financiar a través de la ICANN u otros recursos. Esto también ayudaría a brindar recursos locales. Estos incubadores regionales quizá también puedan ayudarse entre sí. Por ejemplo, si hay un contrato firmado con los Estados Unidos, se pueden ayudar a firmar los acuerdos. También podría resolver de alguna manera esta cuestión de la falta de aporte monetario y comenzar a funcionar. Me parece que podría ser un modelo más exitoso a largo plazo. Gracias.

JONATHAN ZUCK: Gracias, Greg. Tuvimos una reunión de preparación con las RALO para tratar de debatir formas creativas en las cuales la comunidad de At-Large pudiera participar y también facilitar este apoyo al solicitante. Adelante, por favor.

BECKY BURR: Estoy de acuerdo con lo que dijo Greg. Es un enfoque muy interesante. La junta directiva todavía no ha abordado el tema muy en profundidad pero sí, por supuesto, tiene mucho sentido pensar en esta idea como apoyo regional.

JEFF NEUMAN: Sé que acabo de llegar y no he leído todo pero hay una especie de declaración de interés con respecto a los que van a solicitar esta ayuda pro bono, para que la ICANN pueda comprender claramente por qué lo hacen. ¿Hay algún proceso implementado para que proveedores de diferentes tipos de servicios, no solamente para el personal técnico o los registros? No lo he leído, por eso quizá alguien me pueda comentar un poco al respecto.

JONATHAN ZUCK: Sí. Una de las recomendaciones que surgieron del CCT es que el programa de pro bono sea gestionado más activamente o ágilmente por la ICANN. Ha sucedido que se pierde un poco el foco. Por eso este programa va a comenzar ahora, porque hay que identificar algunos actores que vayan a participar de este programa pro bono. Sébastien ya planteó también esta cuestión de las leyes locales y de la ayuda local a tener en cuenta, y de los proveedores en todo el mundo.

SIVASUBRAMANIAN MUTHUSAMY: Respondo a Lars Hoffman. Él dice que las reglas no requieren que se revele la cadena. Eso es verdad pero en el proceso de solicitar la ayuda es muy posible que la cadena de caracteres se escriba

erróneamente, sin intención. En el caso de los actores maliciosos, que sea por una cuestión de especulación. Creo que hay muchas reglas que están implementadas que no brindan ese grado de protección deseado.

JEFF NEUMAN:

El 1 de junio hubo un anuncio de la ICANN donde se hablaba de los servicios pro bono y supongo que aquí hay una encuesta. Supongo que ya habrán comenzado con el proceso. Realmente no he leído toda la información pero supongo que será para todo tipo de servicio que se pueda proveer.

JUSTINE CHEW:

Jeff, eso tiene que ver con los proveedores de servicios. Por favor, corríjanme si me equivoco pero en cuanto a hacia dónde va la GNSO con respecto a las recomendaciones, tuvimos la oportunidad de volver a trabajar en la recomendación. Por eso estamos aquí, para buscar ideas. Les damos la bienvenida a Greg y a las ideas que tengan y a todas sus ideas. Me pueden contactar a mí para darme sus aportes. Gracias.

JONATHAN ZUCK:

¿Hay algún otro comentario, alguna otra pregunta, alguna otra reflexión final por parte del panel? Marita levantó la mano. Adelante, por favor.

MARITA MOLL: Estaba pensando un poco en las transacciones. ¿No sería posible, por ejemplo que los TLD se vendan y que haya una prohibición de no revenderlos durante un cierto tiempo? A veces hay gente que quiere hacer dinero rápido, no quiere esperar tres años, por ejemplo. ¿No habría que hacer algo para mejorar eso? Quizá eso sea alguna otra posibilidad.

BECKY BURR: Todas estas cuestiones son posibles pero todas tienen la complicación de que una solución para todos no va a ser una solución realmente para todos. A veces puede suceder que hay alguien que tenga que vender algo en un determinado tiempo. Todas estas cuestiones las estamos abordando, las debatimos y también repetimos varias de las cosas que aquí hemos escuchado. Todavía no he identificado una solución completa. Seguramente haya que mejorar varias cuestiones pero creo que va a ser muy difícil prohibir todas las ventas para un determinado periodo de tiempo.

JEFF NEUMAN: A veces, si se establecen estos tiempos, muchas veces las compañías se venden y este es un activo que va con la compañía. Entonces esas cosas no se pueden prohibir pero seguramente tengamos que tornarnos más creativos para permitir las transacciones diarias, para que no suceda que se obtiene un TLD y se vende inmediatamente. En realidad, la subasta privada no es para vender el TLD sino es el proceso para obtener ese TLD.

En el ejemplo que usted dio, alguien ya lo tiene y lo quiere revender pero aquí estamos hablando de, por ejemplo, cinco personas que hacen una subasta privada y el ganador de esa subasta no le paga al que corresponde sino que le paga a aquellos que no prevalecen. Es un tema distinto. Eso sería una subasta privada en este tipo de contexto.

JONATHAN ZUCK:

Ha sido un muy buen debate. Seguramente vamos a tener un debate más general con la comunidad. Esto va a quedar entre nuestros temas pendientes y vamos a ver si, como ALAC, podemos tener una postura que sea de utilidad. Les agradezco el tiempo de participar a todos. No sé si hay alguien más que quiera hacer algún comentario final antes de que demos por cerrada la sesión. Si no hay comentarios, quiero agradecerles a Becky, a Lars, a Monte, a Justine, a Paul por ser parte de este debate. Por supuesto, me solidarizo con todos los colegas que han sido parte de este debate en los últimos cinco años.

PAUL McGRADY:

500 años.

JONATHAN ZUCK:

Es verdad, en los últimos 500 años en realidad. Gracias. Gracias a todos por participar. Damos por cerrada esta sesión.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]