
ICANN79 | Foro de la comunidad – Sesión conjunta: GAC y ALAC, y reunión bilateral del GAC
Domingo, 3 de marzo de 2024 – 10:30 a 12:00 SJU

DANIEL GLUCK: Bienvenidos a la reunión del GAC con el ALAC el domingo 3 de marzo a las 14:00 UTC. Esta sesión está siendo grabada y se rige por los estándares de comportamiento esperado de la ICANN. Durante la sesión, las preguntas y comentarios en el chat serán leídos si están en el formato adecuado. Digan su nombre y el idioma en el que hablarán si no es inglés. Hablen con claridad y a un ritmo razonable para precisión en la interpretación. Pongan en silencio los dispositivos si no hablan. Pueden acceder a las funciones disponibles en la barra de Zoom. Con esto le paso la palabra al presidente del GAC, Nicolás Caballero.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Daniel. Por favor, tomen asiento. Estamos por comenzar. Vamos a abrir entonces la sesión. Bienvenidos todos. Bienvenido, Jonathan, Alan, Tracy, Rose, todos. Disculpas si olvido mencionar a alguien. Quería asegurarme de que estos 45 minutos... La sesión será hasta las 11:15. No sé si vamos a tener tiempo suficiente para las presentaciones o para que todos digan lo que quieren decir pero solo después abriré el piso a preguntas, después de este tiempo. Bienvenidos otra vez. Sin más le paso la palabra a Jonathan Zuck, presidente del ALAC. Tiene la palabra.

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.

JONATHAN ZUCK: Muchas gracias. Hola, GAC. Qué bueno estar aquí otra vez. Muchísimas gracias. Nos gusta trabajar con ustedes en distintos temas porque compartimos intereses de la gente común, del ciudadano ordinario, la gente que nos preocupa. Cuando nos preguntan qué quieren para la próxima ronda, cuál sería el éxito de la próxima ronda, nos hacen distintas preguntas en la comunidad de la ICANN. Si las vidas de las personas mejorarán o empeorarán, si las comunidades estarán mejor representadas, las comunidades indígenas, la gente que usa códigos de escritura no latinos si estarán mejor representadas en el programa de la comunidad de la ICANN. Nosotros decimos que la única forma de medir el éxito de la próxima ronda es cuando el grupo de registros se agranda. Tiene que crecer para tener una diversidad cultural, geográfica y económica mucho mayor. Ese es el objetivo número uno cuando hablamos con la junta directiva y otros en esta comunidad sobre la próxima ronda. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Jonathan. De hecho hicimos ayer un ejercicio muy interesante que duré 10 minutos o menos usando papel y lápiz, a la antigua. Funcionó muy bien.

JONATHAN ZUCK: Totalmente transparente. Ahí, delante de todos.

NICOLÁS CABALLERO: Exacto. Todos fuimos testigos y nos identificamos. Completa transparencia. Creo que esto deberíamos hacerlo más seguido para encontrar soluciones más eficientes y veloces de lo que esté en cuestión. Le voy a dar la palabra a Rose. Permítanme ver la agenda. Sí, Rose y Tracy. Adelante, por favor, tienen la palabra.

ROSALIND KENNYBIRCH: Muchas gracias, Nico. Por razones de tiempo voy a pedir que pasemos ya a la siguiente diapositiva. Gracias. Gracias, colegas. Yo soy Rose y soy responsable del tema ante el GAC para el programa de apoyo al solicitante. Quería comenzar la sesión de hoy volviendo a esta pregunta de por qué se introdujo el programa de apoyo al solicitante, para dar contexto a la sesión. Es importante saber que su propósito es abordar el objetivo de promover la diversidad, alentar la competencia y mejorar la utilidad del sistema de nombres de dominio.

De hecho, uno de los requerimientos históricos más importantes para una nueva ronda de solicitudes de gTLD era mejorar la representación global, incluyendo los SID y LDC. Varios colegas hicieron un punto muy importante, este de vincular mejor el programa de apoyo al solicitante a los IDN. Este vínculo debería ser nuestro foco, para mejorar las solicitudes del programa. Siguiente, por favor.

Ahora pasamos a hablar de algunos de los desafíos que los ISP enfrentaron en la ronda del 2012. El programa de apoyo al solicitante enfrentó varios desafíos. Hablamos en extenso en el GAC de este tema pero vamos a hacer una recapitulación. Teníamos al inicio bajo conocimiento del programa en las distintas regiones. Otro desafío fue

la dificultad de accesibilidad en términos del proceso de solicitud que generó una gran barrera de ingreso y, por último, un abordaje menos holístico, se adoptó la última vez, que se centró más en el apoyo financiero, menos que en el apoyo no financiero. Siguiendo.

Para ser breve, no voy a hablar de todos los textos del comunicado que mencionan el programa de apoyo al solicitante. Voy a hablar de algunos temas transversales. El foco en la diversidad geográfica global. El GAC encuentra en el ASP una oportunidad de alentar el programa de diversificación de los nuevos gTLD, llegando a organizaciones en América Latina, Asia-Pacífico y África. Además, el apoyo en el largo plazo. El GAC de manera congruente ha promovido un abordaje holístico del ASP con apoyo constante, incluyendo la eliminación de las tarifas de registración para ampliar el apoyo financiero. Ahora le pasaré la palabra a Tracy Hackshaw para temas adicionales. Espero que mi presentación les haya dado un contexto útil.

TRACY HACKSHAW:

Seré breve también. Quiero reiterar el tema de las comunicaciones. En el programa anterior se reconoció y luego hubo informes y auditorías que confirmaron que el aspecto de comunicaciones del programa fue insuficiente, por no decir más. Algo de lo que queremos asegurarnos que se considere y se rectifique es que este programa tenga actividades de difusión externa y comunicaciones que sean más eficaces. Obviamente habrá un fondo limitado, disponible para el programa y necesitamos que todas las partes interesadas, los gobiernos y los socios y la comunidad At-Large hagan difusión externa utilizando los recursos disponibles de la manera más óptima para

llegar a quienes más lo necesitan y apuntar a aquellos posibles solicitantes que no conocen o no saben qué está pasando en este programa, qué hay disponible y que puedan aprovecharlo plenamente.

Algo más, y quiero ser breve, es que es necesario entrar en los detalles de esta cuestión, centrarse, porque es un desafío. Fue un desafío en la ronda anterior y no hay que cometer el mismo error. Asegurémonos de abordar esta cuestión para que no sea un problema. No cometamos el mismo error una vez más.

ROSALIND KENNYBIRCH:

Gracias, Tracy, por subrayar este punto tan importante. Voy a pedir que pasemos a la diapositiva nueve, al resumen de la posición del GAC. Les recomiendo que revisen esta presentación que estará a su disposición más adelante. Ahora le pasaré la palabra a Justine y Tracy, pero antes quería mostrar esta diapositiva de información genérica que muestra los desafíos que queremos resolver en el próximo programa, para que sea un éxito. Incluye el tema de comunicaciones del programa. Nosotros no hemos visto un plan detallado con implementación e hitos en el cual podamos comentar. El tema de la financiación de los fondos, se ha hablado de la inflación. Tenemos que ampliar el paquete para tener mayor nivel de éxito en las solicitudes y también el tema del panel de revisión y evaluación es una consideración. Con esto le paso la palabra a Justine. Espero que con esto hayamos dado un contexto suficiente de la conversación.

JUSTINE CHEW:

Gracias, Rose. Hola a todos. Qué bueno estar aquí ante el GAC. Soy Justine, vicepresidenta de ALAC pero también responsable del tema de procedimientos posteriores en la comunidad At-Large. Siguiendo con lo que decía Rose, la comunidad aquí tiene una oportunidad de hacer comentarios sobre el manual de apoyo al solicitante, que en este momento está en comentario público, que cierra el 2 de abril. Insto a los miembros del GAC a que consulten el manual y hagan comentarios para abordar cuestiones que puedan identificar, áreas que vale la pena rectificar. Este es el momento para hacerlo. Podemos ir a la siguiente.

Con respecto al borrador del manual del ASP, algunas partes están codificadas en colores. Hay una razón. Hay algunas dependencias que todavía no se han resuelto, por eso los códigos. No les voy a explicar lo que son los códigos porque están en la diapositiva. Ahora, lo que está disponible en el manual borrador, hay cosas que tienen que ver con la estructura del programa, criterios de elegibilidad, que en mi opinión es la parte más interesante para que todos presten atención. Luego hay cosas tales como si el solicitante puede cambiar su solicitud durante el proceso y luego la evaluación de la solicitud. Siguiente.

Quería resaltar algunas cosas en las que el equipo de revisión de la implementación de procedimientos posteriores ha trabajado. Hay un área secundaria del IRT de procedimientos posteriores a la que se le encomendó revisar y trabajar en este manual borrador junto con el personal de apoyo de la organización de la ICANN.

Hay algunas cosas que cambiaron de la última ronda a esta. La solicitud de estado ASP está separada de la ronda principal. Es decir, la idea es que exista una gran oportunidad para que el solicitante al que

le interese obtener apoyo pueda hacerlo antes de que se abra la ronda principal porque el programa ASP indica que hay no solo apoyo financiero sino apoyo no financiero. Algo que todavía se está discutiendo en el análisis de procedimientos posteriores pero cuanto antes se pueda uno postular para recibir apoyo, mejor, así uno puede aprovechar el apoyo no financiero de servicios pro bono como servicios jurídicos o soporte backend, apoyo del registro, etc., para poder preparar la solicitud para la cadena de caracteres en la ronda principal.

En lo que hace a la solicitud del ASP, la idea es tener una ventana de 12 meses desde el trimestre cuatro de 2024 al trimestre cuatro de 2025. La ventana para la ronda principal será el segundo trimestre de 2026. Ahí hay un espacio en el medio y tiene una razón de ser. La organización de la ICANN intenta destinar de 12 a 16 semanas para la evaluación de la solicitud de apoyo al solicitante. Esto estará sujeto a si la solicitud está bien completa o si se requiere información adicional, pero la idea es intentar comprometerse a una ventana de 12 a 16 semanas para evaluar las solicitudes de ASP.

Algunas diferencias clave. En la última ronda, si uno se postulaba para recibir apoyo y no calificaba, entonces la solicitud quedaba automáticamente descalificada. En la próxima ronda, esto no va a ocurrir. Si uno solicita apoyo y no califica, aun así tendrá derecho a solicitar la cadena de caracteres, aunque no el apoyo. Esa es la diferencia.

Cómo se separa la solicitud y el ASP. En el caso del ASP, la evaluación y la solicitud se centrarán en el solicitante, no en la cadena. No hay

mención de la cadena en la solicitud de ASP. Siguiendo. Ahora en términos muy generales. Un cambio principal entre la ronda anterior y esta será basada sobre una base de pasa o no pasa, éxito o fracaso. El mecanismo todavía se está discutiendo. Todavía hay un interrogante aquí pero la idea es permitir al solicitante que cuestione u objete una determinación del panel de evaluación de las solicitudes de apoyo, quien tomará la decisión respecto de si una solicitud califica o no para recibir apoyo. Siguiendo.

Con respecto a cómo va a operar la próxima ronda. En la anterior teníamos solo tres categorías de criterios. En la próxima habrá cinco que tendrán dos fases. Algunas categorías de la evaluación se replican de la ronda anterior y se amplían. Lo más interesante es el de entidades elegibles. Es lo que decía antes que es lo que más atención merecía. Es lo que imagino que tendrá más interés. ¿Por qué? Porque ahora identificamos los solicitantes objetivo a quienes deseamos llegar que son entidades sin fines de lucro, fundaciones benéficas o equivalentes, organizaciones intergubernamentales, organizaciones de tribus o indígenas, empresas pequeñas o microemprendimientos de impacto social o beneficio público y empresas pequeñas o microempresas de economías menos desarrolladas, y esa es una categoría especial. Esto les da una idea de los criterios en este caso para una organización intergubernamental. Tracy, ¿desea usted hablar de esto?

TRACY HACKSHAW:

Sí. No hay problema. Esta categoría presenta la solicitud como una OIG. No voy a leer la pantalla. En esencia, lo que dice es que si se es una

OIG, siguiendo la definición que estipula el sistema de Naciones Unidas, esto de agencia especializada, etc., o que tiene una invitación permanente al sistema de Naciones Unidas, es un documento que indica que uno califica como una OIG, entra en la categoría.

El tipo de apoyo disponible será tanto financiero como no financiero. Es importante que digamos que el apoyo al solicitante no se basa estrictamente en dinero sino en algo no financiero también. Debemos hacer un análisis cuidadoso de este aspecto del programa porque solicitantes que intentan tener acceso a los fondos quizá sean derivados a proveedores de servicios pro bono y no tengan acceso a los fondos que necesitan y a lo mejor no entran bien en el programa. Justine, le voy a pasar la palabra ahora por una razón de tiempo.

JUSTINE CHEW:

Gracias, Tracy. Fíjense entonces que hay una combinación de apoyo financiero y no financiero. Lo ven en la diapositiva. No voy a decir demasiado. Creo que debemos no obstante decir un par de cosas. El primer punto habla de capacitación. Esto es algo que pidió el GAC y el último punto es algo que nosotros apoyamos en el ALAC, que es una reducción o una exención de la tarifa de registración para el solicitante que obtiene la delegación de una cadena de caracteres y que obtiene más apoyo una vez que está activo. Hay varias cosas. Le señalo las que están resaltadas en verde, que tienen que ver con la recomendación 17.2. Aquí le voy a pasar la palabra a mi colega Greg para que hable del progreso de la recomendación 17.2 y lo que el ALAC dijo específicamente.

GREG SHATAN:

Muchas gracias. La 17.2 es un importante cambio en el programa. Pasamos de lo que básicamente es un apoyo financiero hacia un apoyo más holístico y que se separa de simplemente cubrir las tarifas si bien hay una extensión a la tarifa, como se puede ver. Vamos a la siguiente diapositiva, ahora sí.

Una de las preocupaciones de la junta directiva es que al expandir el programa esto iba a implicar pagar más dinero por más servicios. En lugar de hacer eso primero hemos definido un conjunto de recursos que sean útiles para la totalidad del ciclo de vida de la solicitud. No solamente es la solicitud en sí sino que se trata del registro y de un TLD como una cuestión conjunta. La idea es poder moldear esto hacia lo que se denomina una incubadora de pequeñas empresas y establecer un conjunto de servicios y apoyos y experiencias que puedan así maximizar las posibilidades de éxito para el solicitante en lugar de lo que pareciera haber sido, al menos la última vez, una cuestión al menos punitiva o neutral para el programa.

La idea entonces es poder establecer un acceso hacia un conjunto de servicios. Podemos mirar las recomendaciones suplementarias en la próxima diapositiva y al llegar allí, en la parte que está tachada, lo que podemos ver es lo que se tachó. Hemos tachado el apoyo financiero. Ahí dice ahora apoyo a la solicitud porque nos referimos a los recursos.

En lo que se refiere entonces a estos recursos el plan es que los recursos se ofrezcan de manera pro bono o sin costo, tanto para la ICANN como para el solicitante, para poder así dar apoyo al programa.

Idealmente, el programa será regional para que podamos encontrar a los solicitantes donde se encuentren y no operarlo desde una ubicación central como por ejemplo América del Norte o Europa occidental, y poner así los recursos más cerca del solicitante.

La idea en última instancia es poder dar apoyo a los solicitantes que pueden pero que no necesariamente están listos para operar un TLD. Estas empresas claramente van a necesitar la posibilidad de recolectar fondos, de operar una empresa con una estructura de costos sustancial. Los recursos pueden incluir lo económico, la contabilidad e incluso un asesoramiento de profesionales de inversión pero no dar servicios de inversión bancaria o algo que se le parezca.

Esto se encuentra aún en la etapa de diseño. Aquí pueden ver un vínculo con sugerencias de la comunidad que se debe considerar para una implementación potencial. Sería muy bueno, de hecho, que podamos tener no solamente más solicitantes en el programa del ASP sino que los solicitantes sean más exitosos. Ellos van a saber al principio del proceso que se trata en esencia de esta parte del proceso y poder así garantizar que haya solicitantes que puedan pasar de la incubadora hacia una formación completa en los registros y en los TLD.

Si podemos pasar entonces a la próxima diapositiva vemos aquí que tiene que haber una buena financiación. Va a haber entonces apoyo pro bono. Va a haber muchos servicios que van a requerir muchas estructuras, incluso los servicios en sí no se han cobrado por hora. De todos modos va a haber una infraestructura y esperamos poder tener organizadores o coordinadores dentro de las regiones que puedan

conectar el apoyo a los solicitantes. Esto no solamente va a ocurrir por sí mismo.

La idea entonces es tratar de cumplir con las necesidades del solicitante y también cumplir con las necesidades del ecosistema para poder así ampliar la base de solicitantes potenciales y no hacer una cuestión donde los que están actualmente tengan una ventaja. De hecho, lo que esperamos es poder trabajar en el modelo de incubadora para dar mentoría y apoyo. Creo que ya hemos dedicado a esto suficiente tiempo. Le vamos a dar ahora la palabra a Justine para que nos hable de la diapositiva siguiente.

JUSTINE CHEW:

Muchas gracias, Greg. Rápidamente, la diapositiva número 18 resume lo que Greg nos acaba de explicar. Vamos a la siguiente, por favor. Quiero destacar alguna de las posiciones del ALAC en cuanto al apoyo al solicitante. De acuerdo con lo que Rose nos ha presentado al principio de esta sesión de hoy, queremos refocalizar la atención en poder lograr que el ASP sea un éxito. Es decir, poder volver al propósito original del ASP que es diversificar los solicitantes, apuntar a las comunidades subatendidas y poder ampliar la cantidad de solicitantes. Tenemos que tener también una métrica para poder evaluar el éxito de todo esto.

En cuanto al enfoque holístico, Greg ya ha hablado mucho de esto, quisiera terminar este tema diciéndoles que en cuanto a la concienciación y la financiación, estos son los dos componentes que continúan siendo un interrogante para nosotros. La ICANN, como

ustedes saben, ha designado a una persona de comunicaciones y, como dijo Tracy, todavía no hemos visto los detalles del plan de comunicación para el ASP y para el programa de los nuevos gTLD tampoco. Por eso queremos enfatizarle a la junta y a la ICANN en general con el apoyo del GAC que queremos que este plan esté abierto para el aporte de la comunidad y también para la participación. Las redes del GAC y de ALAC en conjunto pueden ser virales, pueden ser viralizadas.

En cuanto al plan de financiación, sabemos que la fase de diseño operativo tiene un informe que tiene una cifra de 2 millones de dólares. Si vamos a tener éxito con este ASP, vamos a estar en alrededor de un millón de dólares, por eso debemos tener un avance de parte de la organización. Con esto le voy a dar entonces la palabra a Rose.

ROSALIND KENNYBIRCH:

Muchas gracias, Justine. Quisiera hacer un breve resumen. Tenemos algunos detalles pero para darles un panorama general a los colegas al considerar la misión del programa de apoyo al solicitante vemos que ha sido presentada con la meta de aumentar la competencia y la diversidad en el sistema de nombres de dominio. Esto es para reforzar los puntos clave. Uno de los llamados para la próxima ronda de nuevos gTLD era, y continúa siendo, ampliar la representación global. Esto es para concluir con un poco de contexto. Luego, también darles un resumen de algunos de los desafíos de la última ronda.

Tenemos una baja concienciación del programa, como se ha debatido, incluida la presencia de la ICANN, la accesibilidad en términos del

proceso de solicitud y los retos del último enfoque holístico, tanto en lo financiero como en lo no financiero. Finalmente, como se ha dicho hoy, enfatizar la importancia del apoyo constante, continuo a largo plazo de las solicitudes exitosas y poder efectivamente focalizarse en la diversidad geográfica. Estos puntos resumen lo que hemos mencionado y ahora le voy a dar la palabra a Justine porque vamos a hablar un poco más sobre los próximos pasos antes de cerrar y pedirles a ustedes sus preguntas y comentarios.

JUSTINE CHEW:

Gracias, Rose. Pensé que tú ibas a hacer el cierre pero no importa. Quería decir que hay dos oportunidades para que el GAC participe en este proceso de establecer los comentarios. Uno que mencioné, que es el periodo de revisión de comentario público. El segundo es sobre la recomendación 17.2, que tiene que ver con los procedimientos, la consulta de la recomendación de la comunicación pública.

En lo que se refiere al GAC y el ALAC, hemos estado contemplando dos cuestiones posibles. Un apoyo de las declaraciones del GAC y el ALAC, si es que quieren poner un comentario para el proceso de comentario público, o una comunicación conjunta entre GAC y ALAC hacia la org o hacia la junta directiva.

NICOLÁS CABALLERO:

Muchas gracias, Justine. Muchas gracias, ALAC. Justine, Greg, Jonathan. Ahora le voy a dar la palabra a Alan. Por supuesto también a

Tracy y a Rose, del GAC. Gracias a todos. Adelante, Alan, antes de iniciar el periodo de preguntas y respuestas.

ALAN GREENBERG:

Muchas gracias. Hace unos cinco o seis años, ALAC y GAC se reunieron y creo que estábamos de acuerdo sobre el hecho de que ambos tenemos un ingreso constante de personas en nuestra organización que no comprenden todas las siglas y los temas complejos de la ICANN. La mayor parte de ellos no tienen tiempo para leerse 4.000 páginas que son necesarias si es que quieren entender un poco.

NICOLÁS CABALLERO:

Ese era yo hace no tanto tiempo.

ALAN GREENBERG:

Hemos establecido un asesoramiento y le hemos pedido a la ICANN que nos ayude. Esto ha continuado durante mucho tiempo por muchas razones y no voy a entrar ahora en los detalles. En última instancia hemos generado un plan para pedirle a la ICANN que establezca unos documentos iniciales breves que se les presentarán a las personas que no tienen todas las palabras para comenzar, no tienen el contexto de qué estamos hablando cuando discutimos estos temas. La lista está ahí presente. Hemos generado esta lista entre el GAC y el ALAC. Lo hemos reducido a 10 puntos. Ahí se incluyen cuestiones como el uso indebido del DNS y un tema muy importante que alguien que viene por primera vez a este grupo sabe lo que significa.

La lista continúa con datos de registración, el modelo de múltiples partes interesadas, la expansión del espacio de nombres de TLD que hemos mencionado aquí. Termina con un detalle sobre los temas de la ICANN que es la sostenibilidad. Qué tenemos que hacer para ayudar a que nuestra organización pueda continuar reparando la Internet. Somos optimistas. No tenemos un periodo sobre cuándo vamos a presentar este documento. Esperamos que sean meses y no años. Este tema lo cerrará la junta oficialmente y estoy encantado. Ahora podemos de hecho decir que vamos a poder generar algo que nos pueda ayudar a todos los que estamos en nuestros grupos. Muchas gracias.

NICOLÁS CABALLERO:

Muchas gracias, Alan. A esto me refería al principio, cuando hablábamos de las reuniones breves, las reuniones cortas de 10 minutos, las reuniones permanentes, por así decirlo. Le voy a dar la palabra a Irán y luego a Indonesia. Tenemos solamente 10 minutos para las preguntas y respuestas. Por favor, sean directos. Gracias por anticipado. Primero entonces Irán y luego Indonesia.

KAVOUSS ARASTEH:

Muchas gracias. Ha sido una presentación muy útil y muy amplia. Les agradezco a todos los presentadores. Una de las cuestiones que todos especialmente los recién llegados tienen son las siglas. Para leer un documento tienen dificultades porque empiezan y en la mitad de la página les aparecen siglas que no saben lo que significan. Muchas veces no continúan. Por eso tenemos que encontrar formas de

ayudarles. Muchas veces, si nos ponemos a leer, yo les puedo ayudar con algo.

El número de dos millones de dólares no es suficiente. Debemos establecer una manera de poder evitar el abuso del programa de apoyo al solicitante. Es decir, que una entidad rica registrada en un país subatendido esté utilizando este programa. Encontramos este problema en otras organizaciones y tenemos que poder encontrar una manera de evitar esto. Muchas gracias.

NICOLÁS CABALLERO:

Muy buena pregunta, Irán. ¿Quiere responder, Justine, Alan, Jonathan?

JUSTINE CHEW:

Puedo responder yo. Muchas gracias por el comentario, Kavouss. Si miramos la sección cinco de la guía del solicitante, ahí vemos que se habla de los criterios de elegibilidad y específicamente cuáles son las entidades elegibles y ahí puede usted ver cuáles son los temores que usted está teniendo. Si a usted le parece que es insuficiente, le invitamos a comentar.

ALAN GREENBERG:

Las siglas están en lo más alto de nuestra lista de las cuestiones que hacen que la gente no quiera continuar así que por supuesto lo entendemos.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Alan. Tiene la palabra Indonesia y después la CTU. Indonesia.

ASHWIN RANGAN: Los nombres de los gTLD geográficos han sido regulados en los estatutos de la ICANN. Le pregunto al equipo aquí cuáles son los otros nombres importantes que ustedes recuerdan como el .ISLAM, que se ha discutido durante varios años hasta que finalmente fue rechazado. Lo mismo con .HALAL. Qué ocurre con los nombres vinculados a la cultura. Este es solo un ejemplo. La cultura de Indonesia, de Malasia y de Singapur. Qué ocurre con el .BATIK. Disculpen que lo esté expresando de esta manera. Cuáles son las posibilidades de un conflicto, si puede ser enfrentado de esta manera.

JUSTINE CHEW: Muchas gracias por la pregunta. Lamentablemente, no tenemos una política para no permitir esto. Esto es parte del modelo de múltiples partes interesadas en el que vivimos. No hay una política generada por la comunidad para enfrentar este tipo de cuestiones. La única manera en la que se puede objetar a algo como esto es poner un comentario en una solicitud o en un asesoramiento del GAC o una objeción. Esta es la respuesta que le puedo dar en este momento.

ASHWIN RANGAN: ¿Quién puede presentar la objeción? Con el .BATIK, ¿cómo podemos hacer?

JUSTINE CHEW: También se puede presentar como alerta temprana del GAC.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Indonesia. Muchas gracias, Justine, por responder. Le doy la palabra a la CTU.

NIGEL CASSIMIRE: Gracias, Presidente. En cuanto al tema sobre el apoyo al solicitante, el programa de apoyo al solicitante y el fortalecimiento. Simplemente tenemos que ver cómo funcionó la última vez, cuál fue el recurso la última vez y cómo podemos mejorar esta vez. La última vez creo que tuvimos hacia el final un solicitante exitoso del programa de apoyo al solicitante. Cuáles son las metas que vamos a establecer para esta ronda y cuánto dinero vamos a colocar en este esfuerzo para esta ronda. Esos dos millones de dólares que todos dicen que es inadecuado me parece a mí que es una mejora de la última ronda. Es decir, no podemos esperar muchos mejores resultados. Me parece que resulta crítico poder evaluar un ejemplo sustancial, realista o más realista de cuáles van a ser las metas y poner los fondos adecuados para tener mejores resultados. Por eso quiero alentar al GAC a que respalde la mejora del ASP y los puntos que se han planteado aquí. Muchas gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, CTU, por el comentario. Entiendo que no hay preguntas, solo un aliento al GAC. Rose, adelante. Tengo a Trinidad y Tobago pero primero Rose.

ROSALIND KENNYBIRCH: Quiero agradecer al colega de la CTU por el comentario tan valioso y decir además que esto hace énfasis en lo que dijimos antes. Tener mayor foco no solo en el apoyo financiero. En la ICANN 78 los colegas del GAC hablaron del impacto de la inflación en los últimos años en el paquete de financiación. Considerando que la cifra es la misma que hace una década, quizá corresponde ampliar el paquete.

En cuanto al éxito de que se trata, me remitiría al informe final del GGP, que en este momento está siendo considerado por la junta directiva. Este grupo llegó a la conclusión de que al menos 10 solicitudes exitosas avanzarían bastante a la hora de obtener el ASP. Dijimos en el GAC que los números tienen que ser mayores. 40 o 50 para que quede claro, el GAC tradicionalmente ha apuntado esta meta, incluso más ambiciosa que lo que estamos manejando hoy. Vale la pena señalarlo. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Tengo a Trinidad y Tobago y a Brasil. Jonathan, ¿quiere decir algo antes?

JONATHAN ZUCK: Solo reforzar. En la ODP se pudo capturar la inflación en la tarifa de solicitud. No sé cómo llegó a la conversación. Creo que subió a 55.000 dólares. Eso de alguna manera es un buen fundamento que justifica el aumento de apoyo al solicitante.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Jonathan. Nos estamos quedando sin tiempo. Tengo Trinidad y Tobago y Brasil.

TRINIDAD Y TOBAGO: Rápidamente. Este es un tema jurídico. Observé que a los solicitantes o bien se les aprueba o no, pero no hay puntaje y no me pregunto si hay una cuestión jurídica, qué pasa si alguien quiere impugnar el mecanismo o tener un mecanismo de revisión y no hay capacidad de entender por parte de esta persona por qué no calificó. Entender si el mismo proceso no es el que está planteando inconvenientes. Podemos tener muchos solicitantes de los cuales solo uno o dos son exitosos y a los demás se les dice que no y no entienden por qué, y no existe posibilidad de apelar o hay un plazo para apelar pero es muy largo. Me pregunto si estas cuestiones han sido tomadas en cuenta. Muchas gracias por la presentación. Fantástica. Buen trabajo.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Trinidad y Tobago. No hay pregunta, ¿verdad? Es un comentario.

TRINIDAD Y TOBAGO: Solo comentario.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias. Adelante, Brasil.

LUCIANO MAZZA:

Gracias. Muchas gracias por la presentación y el trabajo en este tema. Creo que hay acuerdo sobre el concepto de ir más allá del componente financiero, tal como se indicó con claridad. Mi comentario y pregunta se refiere al medio de la implementación. Como ustedes dijeron, cuando es financiero, de alguna manera es fácil de ejecutar. Se paga un monto, etc. Pero cuando estamos hablando de los tipos de apoyo que no son financieros, esto requiere un trabajo adicional para garantizar la implementación. Cómo se vislumbra la próxima etapa de este trabajo. Qué tipo de interacción, qué tipo de marco debería existir para que los componentes no financieros del apoyo lleguen efectivamente. Gracias.

JUSTINE CHEW:

Gracias por la pregunta. En el borrador hay espacios reservados a estos temas. La organización de la ICANN sabe que la comunidad quiere que se preste apoyo no financiero significativo pero estamos con la recomendación 17.2, que es la que se ocupa del apoyo no financiero. Está primero en el consejo de la GNSO y después en la junta directiva. Anticipamos inconvenientes en el camino, menores. En cuanto a la implementación, una vez que la junta directiva apruebe la recomendación, los registros, entra al equipo de revisión de la implementación y en ese equipo habrá representantes de la comunidad. Ahí es donde se pueden formular comentarios. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Nos pasamos dos minutos. Qué increíble. Muchísimas gracias, Justine, Jonathan, Greg, del ALAC, y obviamente a Tracy, Rose y [Christina]. Muchísimas gracias. Debemos cerrar a menos que tengan algún otro comentario. De no ser así, muchísimas gracias.

Ahora quiero darle la bienvenida a la ASO. Ahora tenemos la sesión. Tenemos a Hans Petter Holen, Paul Wilson, Michael Abejuela y Hervé Clément, de la ASO. Por favor, acérquense. Bienvenidos.

HANS PETTER HOLEN: Muchas gracias por invitarnos. Qué bueno estar aquí. Estuve ayer. Creo que el nuevo nivel de diálogo que tenemos es importante para ambos grupos.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Bienvenidos. Tomen asiento. Bienvenidos a la reunión entre la ASO y el GAC. La agenda de hoy es la siguiente. Vamos a hablar de la política de transferencia de IPv4 en lo que hace a la efectividad de la política de transferencia de IPv4 y cierta información sobre el volumen de transferencias de direcciones. Luego IPv6. Estoy pronunciando mal. Necesito café, té. No sé. Sin más les doy la bienvenida a todos. Ya mencioné: Hans Petter Holen, Paul Wilson, Michael Abejuela. ¿Quién es Michael? Okey. ¿Y la dama?

HANS PETTER HOLEN: ¿Podemos ir a la siguiente diapositiva? Aquí puse esto para recordar. Usted ya me presentó ayer. Paul Wilson de APNIC. Michael representa a

John Curran, de ARIN, que todavía no llegó. Athena, en el extremo está en la misma institución. Tenemos a Michael de ARIN también.

NICOLÁS CABALLERO: Disculpa. Marco, de Países Bajos, claramente.

HANS PETTER HOLEN: Para repetir la historia de ayer, el NRO AC es el brazo de política de la ASO. Hervé está en el brazo de política. Quería aclarar.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias. Reino Unido también. Nigel Hickson. A Marco ya lo mencioné, de Países Bajos. Sin más les doy la palabra no sé a quién. A Marco.

MARCO HOGEWONING: Gracias, Nico. Sí. Soy Marco, suplente ante el GAC por Países Bajos. Hablaré en esta sesión. Primero agradecer a los colegas que comentaron en la lista de distribución o en persona para intercambiar información. Gracias también por aceptar nuestra invitación a la sesión de ayer. Tenemos algunas preguntas en las diapositivas y creo que Hans y los colegas han preparado algunas respuestas. Sugiero que avancemos para no perder demasiado tiempo. También tendremos preguntas del piso pero para dar orientación y también sobre la base de los comentarios que recibimos durante la ICANN 78 y sesiones anteriores, le pedí a la NRO que nos dé un poquito de información sobre el mercado de operaciones de IPv4. Le pasaría la palabra a Hans para que nos hable de esto.

HANS PETTER HOLEN: Gracias, Marco. Siguiendo. Tenemos algunas estadísticas sobre el número de transferencias ocurridas en la región sin entrar en demasiados detalles de las cifras. Hay un gran número de transferencias en la región europea con RIPE NCC para Europa, Medio Oriente y Asia Central. Pequeñas transferencias pero muchas diferencias de política. En la siguiente diapositiva pueden ver cómo ha ido evolucionando en las distintas regiones. Aquí la cuestión es la cuestión entre las regiones. Le paso a Paul. Paul. Puede referirse a esta diapositiva.

PAUL WILSON: Hola a todos.

NICOLÁS CABALLERO: Por favor, no olviden decir su nombre para los transcriutores. Si no, se van a cometer errores. Adelante. Disculpas por la interrupción.

PAUL WILSON: Soy Paul Wilson, a cargo de APNIC. Aquí lo que vemos son estadísticas sobre transferencias entre regiones. En el eje izquierdo están los RIR. El RIR de origen en el eje vertical y el RIR de recepción en el eje horizontal. Se ven representadas las distintas transferencias de direcciones y estos números varían mucho. No necesariamente se pueden relacionar a la hora de considerar el proceso de transferencia. El número final puede ser 60.000 veces más que el volumen más pequeño.

Tenemos un movimiento errático de transferencias. Es difícil determinar tendencias por cómo es el proceso, la gran disparidad. También hay una medida oportunista o episódica de transferencias. El propósito de abrir el proceso de transferencias en el sistema de RIR fue sobre todo para dar incentivo a direcciones que no están muy usadas y que sabemos que una gran cantidad de direcciones IPv4 o no se usan o no se usan bien, pero es difícil determinarlo por distintas razones.

Los receptores originales que estuvieron en posesión de estas direcciones durante décadas no las recuperan, no las usan. La idea es recuperarlas para que se distribuyan más parejamente en el mundo o que se liberen pero también es impredecible. La idea es emparejar y mejorar la utilización del espacio de direcciones ya que esto es posible en Internet. La siguiente diapositiva.

Con respecto a las tendencias, en esta diapositiva vemos las transferencias según los destinos. Tenemos tres grupos, tres columnas: APNIC, ARIN y RIPE NCC. Vemos los destinos de las transferencias. Hay mucho espacio de direcciones que se transfiere a APNIC y una cantidad bastante similar a la región de RIPE en la historia. La cantidad total es bastante grande, casi 20 millones de direcciones IPv4. Si ustedes están familiarizados con la unidad básica de asignación de IPv4, se asigna a más de una unidad.

El color gris en las columnas más grandes de APNIC y RIPE NCC representa este hecho de que las direcciones vienen de ARIN. La gran cantidad de direcciones transferidas provienen de la región de ARIN y van a APNIC o a RIPE NCC. AfriNIC no está aquí porque no tiene AfriNIC política de transferencia en este momento. LACNIC sí tiene política de

transferencia pero los números no están registrados en esta gráfica en relación con las cifras de los otros RIR.

Esta diapositiva muestra los mismos grupos. ARIN es la fuente de la transferencia de IPv4 a APNIC y RIPE NCC. Hay un poquito de transferencias de ida y vuelta entre APNIC y RIPE NCC pero son menores. ¿Qué representa todo esto? Como dije antes, la idea es hacer un emparejamiento, una redistribución por este concepto de que las direcciones de IPv4 no han sido bien utilizadas. Se decidió que sería útil ponerlas en el mercado para transferirlas. Siguiendo. No sé si este es el momento para tomar preguntas.

MARCO HOGEWONING: Creo que debemos continuar un poquito antes de las preguntas.

HANS PETTER HOLEN: Sí. Esto es un poco más de información sobre las preguntas que Marco recibió de ustedes. Información sobre los precios. Mi primera respuesta es que los RIR no son parte de la transacción así que no mantienen registro de las transacciones. Esto es algo exclusivo entre las partes que hacen las transferencias. En RIPE NCC acabamos de contratar un grupo de investigadores externos para analizar cómo funciona el mercado. Quizá a finales de año podremos compartir datos sobre los hallazgos de esta investigación. Algunos de los corredores de direcciones IP sí publican sus precios. Pasamos a la siguiente. Siguiendo, por favor.

Aquí pueden ver la evolución de este año del mercado. Vemos que según el tamaño de las transferencias los precios varían. Hay transferencias en el rango de 50-55 dólares por dirección y baja a 30-35, que es el verde, que es el tamaño medio de bloque. Los bloques más grandes tienen más valor.

En la siguiente hay otro gráfico de puntos de transferencia en el largo plazo. Vemos que desde el 2014-2015 cuando comenzó el mercado el precio de las transferencias estaba alrededor de 10 y llegó a un pico de 60 euros en el 2022. Euros no, dólares. Disculpas. 60 dólares en 2022. Después bajó a 30-40 actualmente. Lo que define los precios en el mercado es igual que cualquier otro mercado donde se transfieren artículos en contraprestación por dinero. Es la oferta y la demanda. Hay muchos factores involucrados. Tiene que ver con la disponibilidad de oferta, la economía, la voluntad de pago, la apertura de los mercados al crecimiento, este tipo de cosas. Creo que hay otra diapositiva de otro proveedor que cuenta lo mismo. Dependiendo del tamaño, el precio sube y vemos la misma tendencia. Parte de 30 y llega hasta 50-60. Siguiendo. Le devuelvo la palabra, Marco.

MARCO HOGEWONING:

Espero que hayan comprendido algunas cuestiones. Para mí es interesante ver cómo los precios van a la baja un poco. Quizá deberíamos empezar por la última pregunta. Quizá los colegas aquí presentes tengan alguna pregunta particular de lo que se presentó. Lo que hicimos fue dar un bosquejo de puntos para conversar pero veamos cuáles son las expectativas que tienen en el futuro.

HANS PETTER HOLEN: Creo que podríamos responder esta pregunta de dos maneras. Una, idealista. Este mercado va a ir a IPv6 y este mercado está muerto. El otro extremo es que este mercado va a existir siempre porque se necesita. Tenemos a Hervé aquí, que es uno de los grandes proveedores de Francia. Quizá él sí tiene predicciones que hacer.

HERVÉ CLÉMENT: Me voy a sacar la camiseta de SO/AC y a actuar como colaborador. Es una discusión muy abierta y muy pública, de hecho. Estamos comenzando a trabajar en IPv6. Comenzamos a trabajar hace 20 años ya por el agotamiento de IPv4. Intentamos manejar cuidadosamente su uso. Hay muchos factores que tomamos con seriedad en el despliegue de IPv6 en las distintas partes de nuestra red, acceso central, distintos servicios, como red fija y móvil, etc. Necesitamos todo el ecosistema de actores, no solo los ISP compatibles con IPv6 que no es un problema actualmente sino también con IPv4. Gracias.

ORADOR DESCONOCIDO: Muchas gracias. No sé si hay alguna mano levantada. Sander Steffan, adelante.

SANDER STEFFAN: Soy miembro de la comunidad. He hablado con varios de los brokers de IPv4 sobre el precio y ellos no saben con claridad pero tienen la sensación de que al principio de la COVID el precio subió. Por lo tanto,

hubo muchas personas que estaban considerando vender. Pusieron sus direcciones en el mercado, lo cual generó un costo en la demanda e hizo que los precios bajen. Posiblemente esa sea una de las razones. Ciertamente esta es una buena teoría. Creo que hay algunas preguntas más.

NICOLÁS CABALLERO: Tiene la palabra Bangladesh. Adelante.

DR. SHAMSUZZOHA: Una de las justificaciones para los distintos RIR es que la IPv4 tiene algunas indicaciones de bloque adicionales. Esto va a permitir una mejor utilización. Si no se utiliza ningún bloque, hay un mejor diálogo porque las transferencias son unos de los incentivos con los cuales uno gana dinero al transferir pero quiero saber si existe algún programa de incentivo adicional.

PAUL WILSON: Como dije antes, hay un incentivo de liberalizar las direcciones. La mayoría de ellas existían en Estados Unidos en lo que denominamos direcciones legado. Se aplican al advenimiento de los RIR. Una de las razones de instituir los RIR fue precisamente tener un enfoque más cuidadoso porque había que tener en cuenta la base de direcciones para el momento en que todo comenzó. Fundamentalmente se encuentran en Estados Unidos, al menos un tercio de ellos y por eso los hemos puesto nuevamente en circulación desde que las transferencias ocurrieron. En los tiempos modernos, los RIR tienen

acuerdos bastante formalizados con los miembros que hacen que sea mucho más difícil poder generar bloques de direcciones que es donde las empresas dejan de estar en el mercado, por ejemplo. También permitirles generar una transferencia.

En el caso de APNIC, en nuestra región como hay tanta demanda para una base de direcciones o para mercados emergentes hemos realizado un proceso muy serio de incorporar direcciones de miembros y también de legados para poder así incorporar dos millones de direcciones, ponerlas en circulación y todas las históricas volver a ponerlas en acuerdos históricos y en gestión.

Dependiendo de la demanda y de la comunidad de cada uno de los RIR hemos priorizado las actividades como esta que efectivamente incorporan bloques de direcciones en los pool de reserva de los RIR. En el caso de APNIC hemos recuperado suficientes direcciones que nos permiten poder operar durante o cuatro cinco años antes de que se acaben las IPv4. Hay entonces toda una dirección en la que estamos trabajando hacia IPv6 si bien IPv4 puede seguir funcionando en el futuro próximo. La demanda sin duda va a ir desapareciendo y el valor de mercado va a ir desapareciendo también cuando se vaya implementando. Otra interpretación en el IPv4 es que hay una implementación continua de IPv6 y por lo tanto el valor se va reduciendo así como la demanda.

ORADOR DESCONOCIDO: APNIC ha reclamado las direcciones. RIPE NCC lo sigue muy de cerca. Hemos publicado un artículo donde hemos analizado las direcciones

en la región y hemos tratado de ver a cuántos no se ha podido todavía contactar. Tenemos una discusión sobre qué es lo que debemos hacer con esto. Hacer esto es tener dos pensamientos en la cabeza al mismo tiempo. Queremos que Internet florezca en los mercados, esto es importante. Por otro lado, si tenemos mucho espacio legado por un precio muy bajo, el incentivo de ir a la IPv6 no es tan alto. Algunos puristas de IPv6 quisieran ver que el precio de IPv4 suba para que haya un incentivo mucho mayor de moverse o pasar a IPv6.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Bangladesh y Paul. Antes de pasar al siguiente tema, que es IPv6, si entiendo bien, le voy a dar la palabra a Papúa Nueva Guinea.

RUSSELL WORUBA: Muchas gracias, Presidente y distinguidos colegas. En representación de las islas del Pacífico, nos gustaría dar un honor a Paul por todo el trabajo que ha hecho por APNIC. Entendemos que usted se retira pronto de su rol. Nosotros aquí en el GAC queremos felicitarlo por su excelente trabajo, por el excelente trabajo que ha hecho. Muchas gracias por darnos la oportunidad. Esto quiere decir que vamos a pedir un bloque de barra 24.

Una de las cuestiones en los mercados emergentes es la transformación digital que está ocurriendo y si nosotros como país, como Papúa Nueva Guinea, podemos impulsarlo en lugar de pedir bloques de IPv6, quizá nos debemos focalizar en hacer que estas

solicitudes nos permitan poder encontrar un equilibrio. Este es simplemente un comentario.

NICOLÁS CABALLERO: Le doy la palabra ahora a Egipto. Adelante.

EGIPTO: Muchas gracias, Nico. Gracias a todos por una presentación muy informativa. Pido disculpas por hacer una pregunta fuera de tema. Cuando estábamos hablando en la sesión expresamos el interés de hablar sobre el estado de AfriNIC. Si pudiera, por favor, asignar un poquito de tiempo al final, y perdón por no haberlo indicado cuando debatimos la agenda. En el punto de otros asuntos quizá lo podemos incluir. Sería excelente.

NICOLÁS CABALLERO: Por supuesto, Egipto. Muchas gracias. Tenemos ahí a la dama. No puedo verla. Luego tenemos a Níger.

CONSTANZE BÜRGER: Soy Constanze. Yo brindo un RIR para la administración pública de Alemania. Quiero agradecerles por esta presentación. Esta transferencia de información tan intensiva. Desde mi perspectiva, los gobiernos tienen la responsabilidad de pensar en el proceso de diseño de IPv6, IPv4, también en la infraestructura del país. Es muy importante poder establecer una infraestructura confiable basada en IPv6 de cara al futuro. Toda la comunicación depende del diseño de

esta infraestructura. Hasta el momento quiero agradecerles por la información. Muchas gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Tiene la palabra Níger.

KAMMIRI SOUROUMPO: Buenos días a todos. Muchas gracias. Soy de Níger. Con este agotamiento de direcciones IPv4 quisiera saber si hay alguna política o algún acompañamiento de los RIR para la implementación de IPv6. Muchas gracias.

HANS PETTER HOLEN: Los RIR tienen distintas estructuras de cargos. No tengo un análisis rápido sobre si existe efectivamente un intensivo o no pero todos han tratado de asegurarse de que obtener una dirección de IPv6 no aumente el costo. RIPE NCC tiene una estructura de cargos bastante simples. Son unos 150 euros por año mientras que otros RIR tienen una estructura donde uno paga más cuando tiene más direcciones.

Al principio, en el pasado, hubo varias regiones donde no había nada que incrementa el costo si uno utilizaba IPv6 pero ahora eso está cambiando porque todos nosotros somos organizaciones sin fines de lucro y tenemos que recuperar el costo. Esto tiene que dividirse de alguna manera. Tenemos que tener un fuerte incentivo para IPv6 porque si no, no tendríamos ningún ingreso y no podríamos hacer la transición. Es un equilibrio muy delicado y debemos poder tener la

recuperación de nuestro costo, aunque somos sin fines de lucro pero tenemos que ser sostenibles de cara al futuro.

PAUL WILSON:

También debemos entender que la registración y la delegación de las direcciones es un componente muy pequeño de todo el proceso de implementación de las infraestructuras. Hay muy poco que puedan hacer los RIR a través del proceso de asignación o el precio, lo cual francamente es un costo muy modesto en la operación de la infraestructura pero según las necesidades de la comunidad, los distintos RIR más o menos involucrados en la promoción de IPv6, generando educación, ayudando a obtener fondos hacia la implementación de IPv6. Informar a los gobiernos, ayudar a los gobiernos a hacer políticas que puedan resultar razonables dentro de las comunidades de Internet para poder alentar así a IPv6. Se trata realmente de un ecosistema y hay muchos factores que se aplican a los RIR y los RIR precisamente tienen el papel que pueden tener pero hay ocasiones como esta donde tratamos de promover el entendimiento de cuál es el incentivo de un país y qué es lo que se puede ofrecer a un país, a una empresa para que incorpore IPv6. Todos estamos dispuestos a ofrecer un asesoramiento a las personas si es que efectivamente quieren hablar de eso.

MARCO HOGEWONING:

Gracias, Paul. Estoy mirando el tiempo. Nos quedan unos 15 minutos. Nuestros intérpretes también tienen que poder ir a almorzar. Tenemos algunas cuestiones más en la agenda. Vamos a la siguiente diapositiva.

Este es un buen momento para poder hablar más. Gracias, Níger, por la pregunta.

Vamos a hablar entonces de la implementación de IPv6. Vamos a tener también algunos ejemplos de las políticas públicas. Hemos visto efectivamente incentivos, tanto a nivel de la ICANN, por ejemplo en la guía del solicitante, había un requisito de tener apoyo de IPv6. También había políticas que trataron de alentar a los TLD a que den apoyo a IPv6. En los Países Bajos mi experiencia es que hay algunos ccTLD que están brindando incentivos económicos al ofrecer un descuento pequeñito si uno utiliza IPv6 pero, como proveedor, eso va sumando. Vamos a pasar a la siguiente diapositiva.

En los Países Bajos también he tenido experiencias con IPv6 siendo obligatorio para nuestros propios servicios y también para nuestros ICT. A veces resultan muy exitosos y muchas veces no recibimos un gran impacto en ese sentido. A veces pedimos apoyo a IPv6 con 14 o 15 opciones y analizamos los esquemas. Hay muchas comerciales que ocurren en nuestros países como una fuerza de trabajo de IPv6 que promueve los estándares. Sé que nuestros colegas en República Checa han generado una moción parlamentaria para el final de IPv4. Veo que tenemos poco tiempo. Qué piensan todos ustedes de esto, a partir de su experiencia. Ustedes son los expertos aquí. ¿Qué ven ustedes como una política exitosa? Esto creo que puede generar una gran diferencia en los países.

HANS PETTER HOLEN:

Muchas gracias por su pregunta, Marco. Nosotros registramos los recursos y los rastreamos. Tanto APNIC como RIPE NCC tienen un departamento de recursos. No hemos hecho investigación específica que vincule ciertas políticas públicas en el efecto que esto tiene en el mercado pero esta puede ser una idea interesante y podemos ver qué hacer con esto. Lo que sí puedo decir es que nuestro enfoque ha sido más vinculado a la formación.

En cuanto los requisitos de operadores de gTLD, yo no sé cuál es el efecto pero es un criterio necesario. Si eso no está operando, no va a haber usuarios de IPv6 que puedan abordar este contenido. La cuestión también es si la v6 la debemos hacer obligatoria para los clientes. Esto quizá es una buena pregunta. Son los proveedores de alojamiento los que tienen la versión 6 disponible y son ellos los que pueden ponerlo en operación.

Lo que los gobiernos pueden y deben hacer es incluirlo en las políticas de compra. Yo generé un debate público en Noruega antes de ser el presidente de RIPE NCC en cuanto a la implementación de estas políticas. Si bien se dijo que era una recomendación, las cuestiones son lentas pero quisiera darle la palabra a Filip, que ha trabajado en la República Checa, y que nos cuente qué es lo que ha ocurrido ahí.

ONDREJ FILIP:

Muchas gracias. En la República Checa, el gobierno aprobó una resolución que establece que todos los servicios de gobierno serán brindados únicamente con IPv6. Esto va a ocurrir a partir del 6 de junio de 2032. La lógica es que es 20 años después del lanzamiento

comercial de IPv6. Es un día muy memorable. La lógica es que 20 años es suficiente para la adopción de un protocolo.

A partir de ese día ningún servicio de gobierno será brindado en IPv4. Este puede ser un día final para IPv4. Ahora lo que estamos haciendo es tratar de encontrar otros países que se unan a este esfuerzo porque detener los servicios de gobierno efectivamente fuerza a los ISP a implementar IPv6 y a darle un impulso. Esta es la noticia de la República Checa que ocurrió hace dos meses.

PAUL WILSON:

Muchas gracias. Quería hablar sobre los tiempos. Algunos de nosotros estuvimos aquí presentes en los últimos 20 años, desde que IPv6 empezó a vender hace más o menos 20 años. Es justo decir que cuando miramos para atrás hubo una venta excesiva de IPv6 que empezó hace mucho tiempo con las fuerzas de tareas nacionales, las políticas de gobierno y una serie de acciones que tenían buenas intenciones pero que tenían los tiempos equivocados.

Los RIR le dedicaron mucho tiempo a ver cuál es la necesidad esencial de IPv6 que estaba exagerada. Eso realmente no ayudó. Hemos estado hablando de la versión 6 durante mucho tiempo. Los gobiernos que tomaron medidas seguramente terminaron con ciertos mandatos y políticas y terminaron con lobbies de las propias industrias que decían: “Miren, lo que ustedes están diciendo aquí no es cierto. No es en el interés de nuestra industria nacional tomar estas medidas en este momento porque tenemos otras prioridades”.

Lo que ocurrió es que no pasó mucho en los últimos 20 años en esa área pero los tiempos han cambiado. Tenemos ahora un 45% de implementación de IPv6 en Internet, 35% según las medidas de APNIC, 45% en Asia-Pacífico en términos de la implementación en usuarios finales. No hay ninguna duda de que IPv6 es operable, que funciona y que tiene muchos beneficios, pero todavía hay muchas disparidades o una brecha digital entre los países y los ISP en forma colectiva que han implementado el 80% o más a nivel nacional, donde efectivamente hay Internet en IPv6. Muchos otros a nivel país casi no tienen nada.

Esto es algo que va a ser un costo serio y continuo que no está siendo muy reconocido todavía en términos de lo que efectivamente significa no pasar. Es un costo que efectivamente van a tener. Los costos van a ir aumentando a medida que avancemos. Estamos empezando a ver buenos resultados con el desempeño adecuado de IPv6 en ciertas redes. Está siendo reconocido en lugares donde IPv6 es un punto de venta. También hablamos de la simpleza de las redes. Si tenemos una red que es solamente IPv6, simplemente eliminamos toda la cuestión de seguridad de IPv4 y tenemos una mitad ya resuelta. Por lo tanto, va a haber muchos que van a tomar ese paso final.

El tiempo no sé si decir que debe ser 5 o 10 años, pero es ahora el momento de promocionar que hay muy buenos beneficios. Una de las cuestiones que hemos visto también y que Hans ha mencionado es la investigación. Quizá no todo lo sistemática que uno esperaría en esta etapa pero una de las cuestiones que vimos en APNIC, no solamente en los promedios nacionales sino también en los ISP individuales es que en muchos casos es un ISP el que da el paso. Eso se empieza a ver en

las cifras. Es una muy buena indicación de las ventajas competitivas que tienen las personas para poder ver que es posible de primera mano y luego también empiezan a ver que están perdiendo al no implementar esos servicios. Las cosas pueden avanzar muy rápido pero es un esfuerzo combinado en todo el mundo que debe continuar hasta que logremos un 55% o 60% de la red.

NICOLÁS CABALLERO:

Hay una pregunta de la Federación Rusa en el chat. La pregunta es: ¿Qué sucede con AfriNIC? Es una pregunta que también se hizo desde otro contexto. ¿Qué lecciones fueron aprendidas y qué hay que hacer para impedir que esto ocurra?

HANS PETTER HOLEN:

Gracias por la pregunta. La situación con AfriNIC es algo que los RIR siguen estrechamente con la ICANN. Tenemos llamadas para estar informados. Por la naturaleza del sistema judicial que establece la confidencialidad de la información, le voy a decir que las preguntas deberían ser dirigidas a los abogados. Es muy difícil informar el estado. Lo que sí sabemos es que AfriNIC actualmente no tiene un CEO. El contrato del CEO se extinguió. En este momento tampoco tiene una junta directiva con quórum pero hay muchas causas judiciales y algunas de estas cuestiones la junta directiva tiene un mandato o no para dirigir la organización. Ahí se están procesando. No hay una respuesta definitiva sobre la gobernanza de AfriNIC.

La buena noticia, no obstante, es que el personal de AfriNIC son verdaderos héroes y son quienes están manteniendo la organización operativa. Es necesario tener gobernanza desde un CEO y una junta directiva. Tiene que haber elecciones. Es una solución de largo plazo que los RIR y la ICANN siguen de cerca. Ese es el estado de AfriNIC. Me encantaría darles más datos que presentarles, más información, pero por la cuestión judicial no podemos. Sería interesante saber si estuviera el representante de Mauritania en la sala, sería interesante conocer más información. AfriNIC es operativo no obstante y se pueden conseguir direcciones.

La segunda pregunta. Qué se aprendió de esto. A nivel global se desarrolló un documento de procedimiento que describe el entendimiento actual de la política que se llama ICP-2. Es el documento que acredita los RIR, para lo cual hay criterios claros. Implícitamente nosotros creemos que hay que cumplir con estos criterios después de la acreditación. Es un documento de procedimiento que estamos desarrollando para presentar a las SO y AC para comentarios.

La solución a largo plazo es que habrá una política de revisión del ICP-2 de capítulos específicos con los criterios de funcionamiento de los RIR. Tener un CEO, tener una junta, un proceso de política operativo, etc. Todo esto está en este momento en un proceso de análisis de alto nivel, el ICP-2, pero hay un compromiso para tener datos de la industria que permitan preservar las organizaciones en caso de que una ocasión como esta vuelva a ocurrir. Habrá un proceso abierto, público, de revisión a largo plazo. No solo de la acreditación sino

también de los criterios, de desacreditación. No es algo que me guste mencionar porque hay colegas de AfriNIC aquí. La posibilidad de desacreditar AfriNIC tendría un efecto terriblemente negativo pero es un proceso público.

No sé si he respondido las preguntas. Nos ocupamos de la gobernanza. Cada uno de nosotros revisamos nuestros procesos de gobernanza y hacemos mejoras para asegurarnos de que lo que ha ocurrido en AfriNIC no ocurra con nosotros. Por ejemplo, en el caso de RIPE NCC, si todos los miembros de la junta directiva desaparecen, el director ejecutivo tiene la capacidad de convocar a una elección. Si no hay director ejecutivo, 200 miembros pueden convocar. Hay distintos sistemas de controles que hemos aprendido de AfriNIC para asegurarnos de que esto no nos pase.

NICOLÁS CABALLERO:

Gracias, Hans Petter. Ya estamos pasados de tiempo. Tenemos a Japón, Irán, Reino Unido y Egipto. Les pido que por favor cumplan con el tiempo.

SANAE KATAYANAGI:

Primero muchas gracias por la presentación. Quería preguntar cómo podemos obtener detalles sobre las mejores prácticas de despliegue de IPv6. ¿Hay algún sitio web útil?

PAUL WILSON: En el caso de APNIC tenemos una extensa serie de materiales de capacitación, casos de estudio, historias de despliegue de IPv6. Están en el sitio web. Hay un blog de APNIC. Si hay algo que le interesa, contácteme y me ocuparé.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias. Tengo a Irán, Reino Unido y Egipto, y cierro la lista aquí. Adelante, Irán.

KAVOUSS ARASTEH: Muchas gracias. Muy útil. Yo pienso que deberíamos tener reuniones más frecuentes con la ASO al igual que las que tenemos con la GNSO y el ALAC. Creo que en la resolución 180 de la conferencia plenipotenciaria de Bucarest 2022 se explicaron los distintos problemas que tienen los países en desarrollo para la transición de IPv4 a IPv6. También la asistencia de las organizaciones regionales, los registros. Invito a la ASO a que consulten la resolución 180 y vean si según la disponibilidad y las posibilidades que tengan, hasta qué punto les puede servir y ustedes pueden contribuir a esta resolución. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Irán. Tengo Reino Unido y luego Egipto.

[NIGEL HICKSON]: Seré muy, muy breve. Con respecto a lo que se dijo, me hago eco de lo que comentó el distinguido colega de Irán, es muy útil hacer énfasis en

el hecho de que quizá debamos hacer un seguimiento de esta sesión. También quería hacerme eco de lo que dijo [Peter], de APNIC. Aunque avanza el despliegue de IPv6 lo hace de manera dispar. Eso a futuro quizá plantee problemas. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Egipto, adelante.

EGIPTO: Muchas gracias por esta informativa actualización. Es bueno saber que existe un proceso público y espero que se nos mantenga informados. Es importante que todos los gobiernos tengan información, un ida y vuelta. Conviene discutir el modelo de gobernanza y la responsabilidad de los RIR y los distintos mecanismos de gobernanza y las características de los RIR. Muchas gracias.

HANS PETTER HOLEN: Muchas gracias. Tomamos nota. Vamos a hacer una presentación en futuras reuniones.

NICOLÁS CABALLERO: Con esto, disculpas por cerrar el debate. Me encantaría quedarme un par de horas más pero tenemos que cerrar. Muchas gracias a todos. Disculpas por pasarnos cinco minutos. Gracias, Hans Petter, Paul, Michael, Hervé, Marco. Olvidé el nombre de la señorita. Bueno, muchas gracias. Ahora tenemos el receso para el almuerzo. Esto es para los

colegas del GAC. Regresaremos a la sala a las 13:15. Que disfruten el almuerzo. Muchas gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]