
ICANN80 | Foro sobre políticas – Reunión conjunta: el GAC y el ALAC
Miércoles, 12 de junio de 2024 – 9:00 a 10:15 KGL

JULIA CHARVOLEN: Hola y bienvenidos a esta reunión ICANN 80, a la sesión del GAC con ALAC a las 7:00 UTC. Esta sesión está siendo grabada y sigue los estándares de conducta esperados de la ICANN. Durante esta sesión, las preguntas y los comentarios presentados en el chat se leerán en voz alta. Recuerden decir su nombre y el idioma en el que hablarán si no van a hablar en inglés. Hablen claramente y a una velocidad razonable para permitir una interpretación adecuada. Asegúrense de silenciar todos los dispositivos cuando hablen. Pueden acceder a todas las características en la barra de herramientas de Zoom. Le doy la palabra a Nicolás Caballero, presidente del GAC.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Julia. Good morning. Buenos días a todos los que están en la sala. Buenas tardes a los que están online. Buenos días a los que están online. Bienvenidos a esta sesión GAC-ALAC en ICANN 80. Esta es una sesión conjunta. Vamos a tener una dinámica muy interesante el día de hoy. Voy a revisar la agenda con ustedes. Vamos a tener primero una presentación aunque en realidad tenemos dos temas que son la resolución contenciosa y el ASP, que es el programa de apoyo al solicitante.

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.

Antes quiero presentar a Nigel Hickson, del Reino Unido. Kristina Hakobyan, Ros Kennybirch, Jonathan Zuck y Claire Craig. Jonathan va a presentar al ALAC. Como dijimos antes, vamos a hablar de la resolución contenciosa y de la ASP. Vamos a tener una presentación de Jonathan Zuck y luego otra presentación del señor Nigel Hickson. Queremos estar seguros de asignar suficiente tiempo para la sesión de preguntas y respuestas, y algunas otras ediciones o comentarios importantes que queramos debatir en ese momento. Vamos entonces a comenzar la sesión con Jonathan.

JONATHAN ZUCK:

Gracias, Nico. Gracias por tenernos aquí hoy. Agradecemos el tiempo que le dedican ustedes a estar aquí con nosotros. Tenemos muchos comentarios, preguntas y prioridades del lado de ALAC para el GAC. Va a ser una conversación muy productiva. En términos de asesoramiento y de políticas de gTLD va a ser también muy enriquecedor. Luego tendremos las preguntas y respuestas. Estas luces me hacen pensar que es más un interrogatorio que una sesión de preguntas y respuestas.

Como dijo Nico, el primer tema es la resolución contenciosa. Es un perfecto ejemplo de un tema del que hablamos y que la gente no sabe necesariamente a qué nos referimos cuando hablamos de esto. Nigel me pidió que hablase sobre el contexto de este tema y por qué es importante para nosotros y para ustedes como parte de la próxima ronda.

Cuando hablamos de la resolución contenciosa nos referimos a dos organizaciones o dos personas que solicitan el mismo dominio de alto nivel. Si Nico y yo queremos pedir el .GALLERY, esto puede resultar en una subasta al final del proceso. De ahí viene el programa de subvenciones. Además, hubo una guía en el año 2012 de resolver las cosas a través de joint ventures o en forma privada. La subasta de la ICANN se denominó subasta de último recurso. Es decir, había formas alternativas de resolverlo. Algunas de estas eran lo que se denominaba subastas privadas.

La óptica de todo esto era bastante mala. Básicamente teníamos empresas que pagaban enormes sumas de dinero para salir de la disputa. Había gente que solicitaba cadenas de caracteres para perder y que les paguen, y utilizar ese dinero para otras cadenas de caracteres que querían. Esto subrayó que la ronda de 2012 fue como un juego para los millonarios. Es una prioridad, tanto para ALAC como el GAC, cambiar esa percepción y con un poco de suerte, también la realidad para la próxima ronda y enfatizar que las comunidades desatendidas, las organizaciones sin fines de lucro, etc. son las que hacen que funcione el programa de apoyo. Realmente hubo muchas cuestiones en realidad que hicieron que la última ronda fuera una broma. La arquería digital y algunos otros aspectos también lo fueron. Lo vamos a mencionar después.

Todo esto ha hecho que la comunidad se vea muy mal, que sean simplemente millonarios jugando entre sí en esa ronda. Nosotros y el GAC tenemos la posición de evitar estas subastas privadas. Además, también tenemos la noción de la resolución privada, que es similar. Del

mismo modo, alguien le paga a otro y no hay ninguna subasta en el medio. En alguna medida aquellas personas que trabajaron en los procedimientos posteriores trataron de incluir a estas joint ventures, estos emprendimientos conjuntos y otras formas de resolver estos conjuntos contenciosos o controvertidos.

En el blog que escribió Tripti habla de un estudio que se encargó y ese estudio dice que va a ser muy difícil si no imposible evitar estos juegos si vamos a permitir la resolución privada de cualquier tipo. Esto no se puede resolver en privado porque si no, vamos a empezar a tener historia de dinero que cambia de manos, etc.

Tanto el GAC como ALAC tuvieron unas posiciones muy fuertes en este tema de las subastas privadas. Desde el principio la junta los ha reconocido. Creo que están tratando de escaparse de las subastas privadas en particular. Nuestra sugerencia es que demos un paso más porque lo que parece que sucede es que esta recomendación está cada vez más aguada de alguna manera y para el momento en que se haga realidad dentro de cinco años va a ser más de lo mismo.

Lo que recomendamos es que ALAC pueda tomar alguna resolución sobre la resolución privada y tomar un paso adicional y decir que las subastas van a ocurrir como parte del proceso de solicitud. En ese caso, no va a saber uno que hay una controversia y eso quita la tentación de hacer las cosas de un modo u otro. También crea mucha eficiencia porque todo el análisis que se tiene que hacer sobre cada una de las solicitudes solamente se tiene que hacer en una de esas solicitudes en el conjunto controvertido porque es parte del proceso de solicitud.

Cuando uno presenta la solicitud va a decir cuál es la cantidad que quiere para esta cadena de caracteres y esos números se van a comparar y quien tenga el número más alto ganará y va a pagar el segundo precio más alto. Así es como funciona. Se llama una oferta cerrada de segundo precio. El solicitante que no ganó va a recibir su dinero de vuelta porque no va a haber atravesado todos los procesos de evaluación. La gente no va a saber que hay una controversia, por lo tanto no va a haber una tentación de comprar al competidor. Esto ayuda a que haya menos oportunidades para los juegos dentro del sistema.

Algo que surgió recientemente en el estudio coordinado por el SSAC sobre la colisión de nombres es que hay oportunidades de que haya juegos utilizando colisiones de nombres. Si quitamos toda esa controversia de lo público y lo colocamos como parte de la solicitud, vamos a eliminar esa posibilidad de que haya juegos.

Creo que esto puede darles un poco de contexto en cuanto a por qué el ALAC y el GAC están interesados en ver algo diferente a lo que era antes y lo que estamos tratando de debatir hoy es cómo será de diferente, y hasta qué punto llevaremos esa recomendación. En ALAC estamos interesados en la parte más dura de este tema.

NICOLÁS CABALLERO:

Muchas gracias, Jonathan. Antes de darle la palabra al señor Nigel Hickson quería asegurarme de que todos aquí en la sala comprenden el concepto de oferta cerrada de segundo precio. Tengo una mano levantada en el chat. Es del señor Alan Greenberg.

ALAN GREENBERG:

Puedo esperar a después de Nigel pero voy a ser muy rápido. Ignorar qué tipo de subasta vamos a tener, si será al principio o al final, el obstáculo principal que la junta tiene contra la prohibición de utilizar subastas únicamente es el concepto de emprendimientos conjuntos o joint ventures. Tengo que preguntar cuántos emprendimientos conjuntos hubo la última vez. Creo que la respuesta es cero. ¿Es posible entonces que veamos personas que están ofertando entre sí, que se reúnen y que están haciendo algo donde están operando un TLD en conjunto? Esto no ocurrió la última vez. Creo que con seguridad lo podemos descartar y no preocuparnos de eso. Este es un aspecto importante porque este parece ser el único obstáculo que está ocasionando que la junta tenga otros tipos de resolución.

NICOLÁS CABALLERO:

Muchas gracias, Alan. No veo ninguna otra mano levantada. Esto quiere decir que todo el mundo entiende qué significa esta oferta cerrada de segundo precio. ¿Puede darnos un poco más de color al tema número tres, a los multiplicadores significativos? ¿Puede explicar en resumen qué significa esto?

JONATHAN ZUCK:

La tercera parte de nuestra recomendación, y sé que ustedes han tenido una conversación con la junta sobre tratar de que los aplicantes con apoyo queden por fuera y esto lo mencionaron en la reunión, la forma de enfrentar esto es un multiplicador de oferta. Ese número

puede ser 10 y si un solicitante es parte del programa de apoyo al solicitante y dice: “Estoy dispuesto a gastar hasta un millón de dólares para este nombre de dominio” pero en la subasta esto cuesta como 10 millones, esto es lo que significa básicamente, que hay un multiplicador del número, del monto que ellos efectivamente quieren gastar y eso se va a multiplicar por un factor que hay que establecer, que podría ser 10 y ese sería entonces el número que va a aparecer y que se va a comparar. No los vamos a mantener por fuera del proceso de subasta. Este multiplicador es el mejor intento de crear una mejor equidad entre los solicitantes.

NICOLÁS CABALLERO:

Perdón por las muchas preguntas, Jonathan, pero me pareció que era importante especialmente para el beneficio de los nuevos miembros del GAC, para que puedan tener una comprensión común de qué es una oferta cerrada y una subasta de segundo precio. Adelante, Suiza.

JORGE CANCIO:

Muchas gracias, Nico. Gracias, Jonathan. Soy Jorge Cancio, del gobierno de Suiza. Quería agregar como información que la junta ha emitido una resolución sobre esto. No sé si ustedes la vieron porque se circuló entre ayer y hoy. Tiene fecha de 8 de junio, donde se anuncia que tienen la intención de no seguir el asesoramiento del GAC respecto de lo comercial y lo no comercial en las solicitudes. Dicen que esa es su intención. Por eso no es una decisión final. Quizá hay aún una oportunidad de lograr que la junta y la organización trabajen con ustedes, con el GAC, con ALAC y otras partes para poder ver cuáles son

las mejores soluciones. Quería plantear esto para la atención de ustedes.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Suiza. Tomamos nota. Ahora le voy a dar la palabra al señor Nigel Hickson, del Reino Unido. Nigel, adelante.

NIGEL HICKSON: Muchas gracias. Buenos días a todos. Gracias, Jonathan, por esta introducción. Las subastas y las ofertas cerradas son un territorio muy interesante para muchos de nosotros. Estaba pensando por qué en la última ronda esto fue tan dañino y por qué ICANN tuvo tan mala reputación en algunas áreas en este proceso de licitación.

Si yo hubiese sabido que esta mujer aquí quiere solicitar el .PLUG, ella tiene mucho dinero y seguramente le van a dar el .PLUG porque puede lograrlo. Yo lo solicité. No lo quiero pero vale la pena que lo solicite. Si es que mi solicitud no prospera me van a devolver el dinero. Se resuelve que vayamos a una subasta privada. Esa es la idea. Yo digo que voy a poner 300.000, usted va a poner 500.000. Hay otro más que va a poner 300.000. Otro de 11.000. Hay uno que lo gana, que gana la oferta. Me devuelven la mitad de los 11.000 porque hay otros solicitantes que también pierden. En ese caso yo habré puesto solo 3.000 para empezar. Este es el concepto de adónde va el dinero y esto sucede también en otras áreas. En muchas áreas esto es muy desalentador. En el Reino Unido, en las ventas de casas, eso es ilegal.

Luego tenemos un segundo punto respecto de estas subastas. Esta subasta de tipo sobre o subasta cerrada, especialmente en algunas partes del Reino Unido, las casas se ofrecen por ejemplo por 500.000 libras. Supongamos que vendo mi casa por 500.000. Hay mucho interés y lo que la gente hace entonces es que en un sobre, en un papel que van a colocar en un sobre, van a decir en cuánto quieren comprar esa casa. Algunos pueden decir 500.000, que es el precio que yo estoy pidiendo pero otros pueden decir 550.000 o más, o 600.000. El que gana es el que tiene el precio más alto. Este es el contexto.

Por eso lo tomamos muy en serio y ofrecemos este asesoramiento del GAC para tomar pasos para evitar estas subastas de último recurso y esta controversia entre los solicitantes comerciales y los no comerciales. La resolución de esa controversia es lo que también se puede explorar y así incentivar los medios privados de resolución de controversias con dinero.

La junta entonces, como se ha dicho esta semana, ha estado estudiando todo este tema y encargó un informe a NERA, que son expertos económicos. Debería saber quiénes son. NERA es el que se ocupa de todo esto pero cómo desincentivamos... Porque prohibir las subastas privadas sin una alternativa, como dice Jonathan, es bastante difícil. Lo que este estudio de NERA está tratando de definir es cómo podemos desincentivar las opciones privadas a través de distintos métodos sin prohibirlos.

Con el uso de emprendimientos conjuntos han encontrado una forma de resolverlo. Con el .PLUG se reveló que ambos lo queremos y nos reunimos y vamos a discutir cómo podemos tener un emprendimiento

conjunto o un joint venture donde los dos nos podemos beneficiar del .PLUG.

En algunas áreas, esta puede ser una forma muy satisfactoria de resolverlo, especialmente cuando tenemos un solicitante comercial con un no comercial. Por ejemplo, una organización de caridad que solicita el .PLUG y luego puede haber una empresa que también solicita el .PLUG. Se reúnen, trabajan en conjunto y tratan de resolver algo satisfactorio. Por otro lado, si tenemos dos solicitantes comerciales como el .PLUG, como se discutió antes, quizá también pueden formar un emprendimiento conjunto, un joint venture, y al final uno lo va a comprar a otro y efectivamente vamos a tener una resolución privada. Este no es un intercambio de dinero sino un intercambio de acciones o algún otro método. Quizá no funciona todo el rato.

Otra manera de desincentivar las subastas privadas era la obligación de poner un depósito. Esto sirve para desincentivar porque no solo puede uno perder las subastas sino que tiene que adelantar dinero. Estas eran las ideas que salían en el informe y, como ha dicho Jorge, la junta ha emitido una resolución. Lo que nos dijo el lunes la junta es que no han tomado una decisión final sino que han expresado una preocupación acerca de cómo diferenciar entre los solicitantes comerciales y no comerciales. Como parte de nuestro asesoramiento, no saben cómo podríamos desincentivar las subastas privadas.

Vamos a seguir trabajando sobre esto pero tenemos que considerar. Yo soy solo un miembro de 180-190 miembros. El tiempo pasa, como ha dicho Jonathan, y existe presión en esta ronda de gTLD para resolver

estas cuestiones pendientes. Como dijimos en otra sesión, existen estas cuestiones pendientes que aún no han pasado al equipo de revisión de implementación para que se incluyan en la guía del solicitante porque aún no se han tomado estas decisiones.

Hay mucha presión para resolver estas cuestiones. Si el GAC está diciendo que quiere estar implicado en estas cuestiones y entenderlas, entonces quizá se puede resolver y si no, quizá se podrá resolver sin nuestros aportes. Lo que tenemos que hacer... Hemos oído de Jonathan y yo no he dicho mucho más de lo que ya saben ustedes. Jonathan sí que ha puesto ideas sobre la mesa. Quizá eso puede ser en forma de asesoramiento a la junta. Esta área sí que es importante y creo que es muy oportuno que hablemos de esto y que lleguemos a un acuerdo. Le voy a devolver la palabra a Nico.

NICOLÁS CABALLERO:

Muchas gracias. Como bien ha dicho Nigel, acogemos con satisfacción las perspectivas del GAC. Antes de pasarle la palabra a Claire Craig me gustaría saber si hay preguntas, comentarios. No veo manos levantadas. Creo que podemos darle la palabra a Claire Craig.

JONATHAN ZUCK:

Una cosa antes de seguir. En el estudio de NERA se dice claramente que no existen maneras de impedir los juegos si no es prohibir las subastas privadas o la resolución privada. Hay un comentario en el chat de Paul Hjul. Es verdad que no existe la solución perfecta. Podríamos esperar a que la cadena de caracteres se delegue y luego

intentar volver a comprarla. Eso ha pasado en el pasado y no existen las protecciones adecuadas.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias. Comentarios.

PAUL HJUL: Puse un comentario en el chat pero no era el mismo comentario que mencionó Jonathan. Me gustaría tener un poco más de claridad sobre los emprendimientos conjuntos y la prohibición. Estamos hablando de una prohibición de emprendimientos conjuntos debido al aumento de resoluciones privadas o es porque son resoluciones privadas que empiezan como emprendimientos conjuntos. Lo que ha dicho Nigel de las caridades y los emprendimientos conjuntos que podrían ser algo positivo y, si no me equivoco, y es algo positivo cómo se podría aplicar la prohibición. ¿Se aplicaría después de que se reciban las solicitudes o cómo? Muchas gracias.

JONATHAN ZUCK: Muchas gracias, Paul. La prohibición se aplicaría a la fase de solicitudes como una resolución de controversias. En otras palabras, ICANN y la comunidad alentamos los emprendimientos conjuntos que se arman con anterioridad, con antelación. También hay procesos para crear emprendimientos conjuntos después de la delegación de la cadena de caracteres. Como pasó con Amazon, por ejemplo. Como una manera de resolver una controversia, ahí es donde se aplicaría la prohibición.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Jonathan. Preguntas, comentario. Veo una mano por ahí.

EDUARDO DIAZ: Eduardo Díaz, de ALAC. ¿Existe un mínimo de controversias? ¿Dos o tres o más? Si solo hay dos, entonces, si estamos hablando del segundo precio más alto, yo solo voy a ofertar un céntimo.

JONATHAN ZUCK: Lo que pasa es que usted no lo sabrá. No sabrá que está en disputas. No podrá jugar así. Tendrá que hacerlo de manera honesta. Si gana la subasta, tendrá la cadena de caracteres. La idea de hacer la parte del proceso de solicitud consiste en eso, en que no se sepa.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Comentarios, preguntas. No veo manos. Le cedo la palabra a Claire.

CLAIRE CRAIG: Hola. Buenos días a todos los que están en la sala, los que están conectados en línea. Pasamos a la siguiente diapositiva, por favor. Voy a darles la perspectiva del ALAC sobre el programa de apoyo al solicitante. El ALAC subrayó que el informe de la GNSO hizo hincapié en la importancia de crear un programa de concienciación y sabemos que los programas de los nuevos gTLD están intrínsecamente vinculados con la difusión externa y la participación. Creemos que desde ALAC y la

comunidad de At-Large, que somos una comunidad muy indicada para realizar esas tareas para la próxima ronda porque nuestra red de difusión externa y participación es muy amplia. El objetivo de nuestra SO y AC es la participación regional. Tenemos que entender el potencial que tienen los mercados, los países, identificar los públicos meta, crear las capacidades, ayudar a dar forma y difundir los materiales para subrayar el valor añadido de los casos de negocios. Es decir, explicar qué beneficios tendrá para la aceptación universal. Estamos hablando de diferentes paquetes para que las personas que tengan que presentar esta información a sus comunidades, que tengan esa información disponible.

Como ya saben, estamos en la fase de concienciación entre los integrantes de la comunidad y eso va de mayo a octubre de 2024. La apertura de la ventana de solicitudes se espera para abril de 2026. No obstante, creemos que es buen momento para empezar esta campaña de concienciación, para que nuestras comunidades sean conscientes de lo que está ocurriendo, que conozcan el programa y que los públicos meta puedan de manera efectiva formar parte de esta próxima ronda. Se ha realizado trabajo en 2023 con 10 países pero tenemos que realizar un esfuerzo más concertado de cara al futuro.

Tenemos que ver cómo podemos colaborar con ustedes de manera efectiva sobre la difusión externa y la participación. La cuestión de los cargos de la solicitud. El fondo del ASP y los materiales de comunicación. Estamos aún esperando algunas respuestas. Queremos saber cómo podemos colaborar con el GAC ahora que estamos en la

parte más temprana del programa de concienciación. Queremos llegar sobre todo a las regiones subatendidas y a aquellas regiones que no pudieron formar parte de la última ronda. Muchas gracias por esta oportunidad de poder hablar con ustedes.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Claire. ¿Hay alguna pregunta, algún comentario? No veo manos levantadas. Nada en la sala, nada en línea. Creo que podemos seguir. Le voy a dar la palabra a mi buen amiga Ros Kennybirch, del Reino Unido.

ROSALIND KENNYBIRCH: Sí. Quiero aclarar si vamos a tener una introducción del ALAC antes de presentar mis reacciones. Perdón, me he confundido un poco. En primer lugar quiero decirle gracias. Hemos trabajado muy estrechamente con ALAC sobre esta cuestión. Esto sigue siendo una cuestión de interés para el GAC. Es decir, garantizar que el programa de apoyo para el solicitante se centre en facilitar la diversificación global del nuevo programa de solicitudes de gTLD.

Como recordarán, en ICANN 79 en San Juan tuvimos una bilateral muy interesante con el ALAC y muchas gracias al ALAC por llevar adelante la propuesta de incubadora. Es un placer verlos esta mañana. Esta diapositiva no está actualizada pero las noticias son buenas. La recomendación 17.2 revisada ha sido aprobada por la junta así que desde la perspectiva del GAC estamos muy contentos de ver esto. Esperamos con interés ver ese enfoque holístico para el programa de

apoyo al solicitante y su implementación. El ALAC y el GAC han trabajado por fuera de las reuniones de la ICANN para poder hacer un seguimiento del avance del ASP. Solo podemos reunirnos tres veces al año.

Uno de los puntos que llevamos adelante entre San Juan y esta reunión fue redactar una comunicación conjunta. Creo que somos capaces de pensar de manera creativa acerca de cómo utilizamos ese tiempo entre reuniones. Por ejemplo, antes de ICANN 81, en Estambul, para ver cómo hacemos un seguimiento del avance.

Quiero decir lo siguiente. Estamos trabajando para implementar el programa y desarrollar la difusión externa pero para que se sigan oyendo nuestras voces y para que podamos apoyar la exitosa implementación del programa y también de la participación y la difusión tenemos que dedicar tiempo entre sesiones, entre las reuniones de la ICANN para esto.

Los miembros que aún no estén implicados, les animo a que se unan al equipo reducido. Va a haber una reunión bilateral sobre el ASP con el personal de la ICANN después de esta reunión así que podremos informarles sobre eso. Vamos a pensar maneras de cómo podemos seguir en contacto entre las reuniones. En segundo lugar estamos llegando a hitos en cuanto a este programa. Animo a los miembros del GAC de regiones subatendidas a que hablen mucho de esto con las organizaciones en sus países. Tenemos tiempo para prepararnos y esto permitirá que los solicitantes estén preparados cuando se abra el plazo de presentación de solicitudes.

Por otro lado, el GAC está estudiando las cuestiones sobre que el primero en llegar es el primero servido. Vamos a seguir hablando de esa cuestión. Les tendremos informados. Quiero darles las gracias a nuestros compañeros de ALAC por toda la colaboración y el trabajo. Sigamos trabajando juntos, incluso después de esta reunión conjunta para ver cómo podemos cumplir con nuestra misión entre reuniones. Creo que hemos colaborado de una manera muy efectiva así que muchas gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias, Ros. ¿Reacciones?

CLAIRE CRAIG: Hay un comentario en el chat. Joanna dice que podría ser útil volver a la idea de sesiones de capacitación conjuntas para crear conciencia entre miembros de las dos comunidades sobre la importancia de las cuestiones entre sesiones. Dice que ella podría apoyar este esfuerzo.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Comentarios, preguntas. Nigel.

NIGEL HICKSON: Gracias, Presidente. Gracias a Ros por sus comentarios sobre el apoyo para el solicitante. Creo que es muy importante que sigamos hablando de esta cuestión. Quería decir una cosa. La pregunta sobre las solicitudes que son cualificadas para el apoyo para solicitantes, esto tiene que ver con los conjuntos controvertidos. Si se van a tratar de

manera distinta a las solicitudes normales, si se admiten como solicitudes para apoyo para el solicitante no habrá cargos, etc., ¿pero se van a tratar de una manera distinta a la hora de la resolución de conjuntos controvertidos? Quizá podríamos explorar esa cuestión más en detalle.

La segunda cuestión tiene que ver con el plazo de presentación de solicitudes. Esto lo digo por nuestros compañeros de ALAC, porque han compartido sus perspectivas sobre el apoyo para el solicitante y muchas gracias por esos esfuerzos. Creo que para algunos de nosotros, yo hablo a título personal y habrá otras perspectivas, me parece que esto no es aceptable. Este sistema, este enfoque del orden de llegada no es aceptable.

Si recibimos 40 o 50 solicitudes de la ICANN, se tendrán que estudiar y evaluar por un grupo para ver el contenido. No vamos a mirar la fecha de llegada de cada solicitud. Tenemos que estudiar las solicitudes según el contenido. Queremos diversidad. Pasamos el día del domingo hablando de la diversidad, la inclusividad, siempre me cuesta decir esa palabra, en ICANN y no podemos tener un sistema con un enfoque por orden de llegada. Tiene que haber un proceso en el que se estudien esas solicitudes según el valor agregado para las comunidades de las que procedan. Solo quería compartir esa perspectiva.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Nigel. ¿Algún otro comentario? Pensamientos, comentarios.

MOHAMED EL MOCTAR MOHAMEDINE: Hola. Soy el representante del GAC de Mauritania. Gracias, Nigel. He compartido lo que pienso sobre las cuestiones controvertidas. La cuestión es entonces cómo aplicar este sistema por orden de llegada. Sé que hay mucho debate, mucha discusión en ese sentido y dado que este tema está siendo planteado aquí, bueno, creo que tendría mucho sentido que la ICANN sea consistente en su abordaje, en su enfoque de la resolución de conflictos o de la resolución de controversias entre todos estos temas. Vuelvo a plantear entonces este tema por si hay una resolución de este asunto contencioso, controvertido que acabamos de debatir.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Mauritania. Adelante, Claire.

CLAIRE CRAIG: Quiero responder a Nigel. Estoy de acuerdo con lo que dice Nigel. En este momento, sin embargo, la cuestión es que si esto es así o no, nuestros solicitantes tienen que saber a qué se enfrentarán. Si es un sistema por orden de llegada, entonces los solicitantes tienen que saber que tienen que conocer esto de forma temprana. Nosotros en ALAC y en At-Large alentamos la comunicación y la difusión hacia las regiones desde ahora. En cuanto tengamos materiales del equipo de comunicaciones tenemos que trabajar con el GAC, con las regiones, con las RALO, con las ALS en las regiones para garantizar que comprendan qué es lo que está sucediendo y cómo pueden participar en esta próxima ronda. Vamos a tener una necesidad de hacer difusión

para garantizar que todos sepan qué es lo que debe ocurrir para ser exitoso.

JONATHAN ZUCK:

Creo que su pregunta de este sistema por orden de llegada puede ser una respuesta a la resolución contenciosa como problema. Este sistema por orden de llegada es aversivo al riesgo. Nigel describió crear un juicio de valor entre las solicitudes y esto es algo a lo que la ICANN le tiene un poco de temor. En cuanto a la resolución de la controversia, yo no sé si esta es la respuesta correcta o no. A veces la gente va a tener que pelearse para venir primero y tener la mejor solicitud. Creo que es interesante pero que hay una aversión al riesgo.

NICOLÁS CABALLERO:

Gracias, Jonathan. Perdón, Mauritania, me olvidé de su pregunta. Adelante, India.

T. SANTHOSH:

Como mencionó mi colega Nigel, nos gustaría poder entender si es que existe alguna intención de tener un plan de acción, especialmente sobre el rol y el apoyo que se necesita del GAC en cuanto a generar conciencia para la segunda fase.

ROSALIND KENNYBIRCH:

¿Puede repetir la pregunta, por favor? Le pido disculpas.

T. SANTHOSH: Sí. ¿Hay alguna intención de poder tener un plan de acción, especialmente sobre el papel y el apoyo que se va a requerir del GAC en cuanto a la concienciación sobre esta segunda fase?

ROSALIND KENNYBIRCH: Creo que interpreto esa pregunta de dos maneras diferentes. Una de las cuestiones que el GAC ha pedido es un plan de comunicaciones y difusión, y eso es acción en cuanto a la participación. También pedimos acciones en un presupuesto y unos parámetros claros presupuestarios para el programa de apoyo al solicitante. Yo lo que esperaría es que haya un texto en el comunicado del GAC dado cuanto ha estado presente esto en el debate.

En cuanto al plan de acción del GAC en sí, el equipo reducido de ASP del GAC se ha reunido regularmente buscando feedback de preguntas específicas de parte de los expertos. Pareciera que la pelota está de nuestro lado de la cancha. Hay plataformas de servicios de registro que nosotros hemos planteado anteriormente. Seguimos reuniéndonos con expertos en toda la comunidad respecto de estos asuntos y, como dije, también vamos a poder tener una reunión bilateral que ya empezó hace 15 minutos y creo que va a ser una oportunidad para conversar sobre cómo podemos hacer un rastreo del avance de las acciones específicas. Espero haber entendido correctamente su pregunta y haber sido clara pero puedo ampliar un poco más si lo necesitan. Gracias por la pregunta.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Reino Unido. Gracias, India, por la pregunta. ¿Ha sido respondida? Muy bien. Tenemos a la UPU.

TRACY HACKSHAW: Quiero referirme a lo que dijo Claire y hablar del tema de los idiomas, que me parece que es fundamental. Si bien entendemos que la guía del solicitante y los materiales se van a traducir a los seis idiomas de la ONU debemos reconocer que no son todos los idiomas del mundo y que vamos a tener que entender que cuando vamos a otros países que no hablan los idiomas de la ONU también hay que traducirlo. Eso va a tomar tiempo y hay un costo.

Una de las razones que promovemos que no sea la idea de aplicar un sistema por orden de llegada es asegurar que todos tengan la misma posibilidad de tener suficiente tiempo para que todos los involucrados tengan una posibilidad equitativa de leer el material, comprenderlo en su idioma nativo y no únicamente en inglés o en los idiomas de la ONU. Eso es algo importante de entender. Fue un fracaso de la última ronda que debemos corregir en la ronda siguiente. Es un matiz pero debemos tenerlo en cuenta para las regiones subatendidas.

NICOLÁS CABALLERO: Tiene la palabra el Reino Unido.

ROSALIND KENNYBIRCH: Gracias, Tracy, por ese valioso comentario. Es un excelente comentario y algo que no hemos dicho explícitamente en comunicados anteriores

del GAC. Dado el debate de esta semana, esta es una excelente oportunidad de mencionarlo. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: Ahora tiene la palabra Argentina.

MARINA FIEGO EIRAS: Buenos días, Presidente y estimados colegas. En relación con el concepto del sistema por orden de llegada, nosotros como miembros del GAC vamos a tener un pronóstico de qué es lo que se debe esperar del inicio de la ronda de solicitud. Lo que recuerdo es que en la última reunión pública había una especie de cuadro con una fecha no determinada que comenzaba en el año 2025, si es que no me equivoco. Para poder entonces generar conciencia sobre este tema, ¿vamos nosotros a saber cuándo va a comenzar esta ronda? Esta es la pregunta.

ROSALIND KENNYBIRCH: Es una excelente pregunta. Gracias por hacerla. Hay un par de elementos. Uno es todo lo que hemos estado hablando hoy, como dijo Claire explícitamente. Lo importante que es plantear o generar conciencia temprano de este programa. En cuanto al lanzamiento esperado, creo que el programa de apoyo al solicitante se abrirá 12 meses antes de que se lancen las solicitudes de nuevos gTLD. Creo entonces que esto va a ocurrir en el cuarto trimestre del 2024. Creo que esa es la expectativa.

Lo que esto significa es que si tenemos en cuenta el año 2024, es ahora el momento de poder generar conciencia en nuestros países. Creo que esa es la línea de tiempo. En mis comentarios antes hablé del sistema por orden de llegada y quiero reiterar que no lo podría haber dicho mejor que otros miembros aquí de la audiencia pero quiero reiterar que en el GAC vemos que hay ciertos grupos que tienen ciertos recursos que son privilegiados. Quiero volver a lo que dijo Tracy en cuanto a las disposiciones lingüísticas. A alguien le puede tomar más tiempo presentar una solicitud o prepararla cuando su idioma no es el inglés y tienen que contratar servicios de traducción, etc. Por eso debemos ser cuidadosos de que esto no sea una desventaja si hay un sistema por orden de llegada dentro del periodo de 12 meses acordado.

NICOLÁS CABALLERO: Gracias, Reino Unido. Gracias, Argentina. ¿Quiere volver a tomar la palabra?

MARINA FIEGO EIRAS: No, no.

NICOLÁS CABALLERO: ¿Alguna otra pregunta, comentario? No veo ninguna mano levantada. Adelante, Claire.

CLAIRE CRAIG:

Quería agregar a lo que se acaba de decir. La generación de conciencia en la comunidad es desde mayo a octubre de 2024. Es decir, estamos en el segmento de generación de conciencia de la comunidad. Por eso es muy importante que trabajemos con la organización de la ICANN, el grupo de comunicaciones de la organización para establecer cuáles son las campañas que vamos a tener para informar todo esto.

También es el momento para que el GAC y el ALAC trabajen en conjunto para que podamos tener suficiente información hacia las comunidades, para que lo sepan y estén informadas. Sé que Tracy dijo que tenemos que tener las comunicaciones en los idiomas de los posibles solicitantes. Sabemos que eso toma tiempo pero tenemos ahora una línea de tiempo y tenemos que poder utilizarla.

Sí, podemos presionar a la organización de la ICANN a que esté lista esa comunicación pero también se pueden tener las comunicaciones en los idiomas de los solicitantes. También tenemos que presionarles para obtener la información y los materiales de comunicación ahora para que podamos garantizar que tengamos una buena campaña para este periodo de generación de conciencia.

NICOLÁS CABALLERO:

Gracias, Claire. ¿Hay algún otro comentario? No veo ninguna mano levantada en la sala. Le voy a dar entonces ahora la palabra a Kristina Hakobyan, que es enlace del GAC, para una sesión moderada de preguntas y respuestas. Adelante, Kristina.

KRISTINA HAKOBYAN: Gracias a todos los oradores por sus excelentes presentaciones. Ahora iniciamos la sesión de preguntas y respuestas. Quiero alentar a todos a que hagan sus preguntas y compartan sus pensamientos. En este momento tenemos una observación de India. Si les parece bien la voy a leer. En la humilde opinión de India, una estrategia para procesar las solicitudes tiene que considerar que el sistema de orden de llegada es un enfoque simple y que se focalizará en poder establecer un sistema un poco mejor. Levanten la mano en el chat si tienen alguna pregunta.

PAUL HJUL: Creo que es cierto. Evitar una colusión va a ser algo que al menos es imperfecto. Para un operador de registro lo que va a ocurrir es que vamos a tener que volver al sistema por orden de llegada en nuestro registro. El hecho de que algo sea difícil o imperfecto no quiere decir que no se debe realizar. Los problemas fundamentales que van a surgir al perpetuar este enfoque por orden de llegada a los TLD globales presenta una mejora a la imperfección que puede surgir. Estoy de acuerdo con la observación pero estoy en desacuerdo con su conclusión.

BILL JOURIS: Bill Jouris, de ALAC. Pareciera que hay un consenso de que este sistema por orden de llegada es una idea terrible. Me pregunto si quizá tiene que haber una comunicación conjunta de GAC y de ALAC a la junta donde podamos expresar esto de un modo más diplomático, y no decir que a uno le importa la diversidad y las regiones subatendidas, entonces tiene dos opciones. Puede hacer evaluaciones de lo que

ingresa o se puede traducir la guía del solicitante a todos los idiomas posibles. Hay unos 3.000 nada más en África solamente así que les deseo buena suerte. Después se puede hacer el sistema por orden de llegada pero si no hace esa traducción, va a tener que hacer una evaluación. Esas son las dos opciones. Quizá esto se pueda expresar de un modo más diplomático pero me parece que esta es la esencia de lo que le vamos a plantear a la junta.

ROSALIND KENNYBIRCH: Creo que es una excelente sugerencia y que hace referencia a la conversación que tuvimos hoy en cuanto a que el GAC y ALAC están alineados y cómo podemos trabajar entre las sesiones. Claro que trabajamos en una carta a la junta y esto parece una muy buena oportunidad. Tomamos nota de las elecciones que usted menciona también. Creo que es un comentario muy valioso y le agradecemos.

KRISTINA HAKOBYAN: Tenemos a Greg, que va a tomar la palabra primero.

GREG SHATAN: Muchas gracias. Soy Greg Shatan, presidente de NARALO. En este caso la ICANN tiene el deber de evitar una colusión para que este sea un proceso competitivo y justo. Creo que la ICANN estaría abierta a una responsabilidad anticompetencia si no lo hiciera. Además de una pérdida de reputación. Creo que esto viene con el territorio de tener un sistema de subastas o un sistema contencioso que tiene que ser lo más justo posible.

El sistema por orden de llegada sería un cambio fundamental en cuanto a cómo todo el sistema de asignar los nombres de dominio ha estado funcionando. Esto cambiaría completamente la idea de tener un periodo de solicitud. Todas las solicitudes que estén en ese periodo tienen que ser tratadas en forma igualitaria y la idea de que esto sea una carrera para algo tan importante y tan único como un TLD donde hay solo uno en el mundo sería un sustituto y esto estaría basado en la velocidad. De nuevo, este sería un cambio total y hay otras razones que ya se mencionaron. Creo que sería una idea terrible. Implicaría cambiar mucho más sobre todo este proceso y también ser completamente diferente a lo que han considerado los grupos de trabajo, el consejo de la GNSO, la junta y por eso uno no tiene que dejar de lado cosas que son una idea terrible. Muchas gracias.

ROSALIND KENNYBIRCH: Sí. Me parece que están saliendo muchas ideas muy buenas y comentarios muy interesantes en la sala y parece que se está formando un consenso entre las perspectivas del ALAC y del GAC sobre esta cuestión. Me gustaría también oír de más personas pero solo quería reiterar mis comentarios iniciales. Estoy de acuerdo con las observaciones de Greg. Muchas gracias por plantearlas.

KRISTINA HAKOBYAN: Sí. Hannah Frank, del programa de becarios.

HANNAH FRANK: Soy de Argentina. Soy parte del programa de becarios. Quería hablar de los cargos para la próxima ronda de los nuevos gTLD. Se eleva a 300.000 dólares. Según esto, el programa de apoyo para solicitantes podría recibir más apoyo con respecto a este cargo.

KRISTINA HAKOBYAN: Muchas gracias. Alan Greenberg. Perdón.

ROSALIND KENNYBIRCH: Sí. No sé si he entendido del todo la pregunta pero creo que se refería usted a la reducción de la tarifa. Creo que el GAC ha hablado de una exoneración total de esta tarifa. Se estudió en el área de trabajo de los SubPro en el marco del IRT. Creo que estamos hablando de un 15% del total. Es decir, una reducción del 85% al 75%. El GAC recomendaba una reducción del 100% y parece que va a acabar más o menos en una reducción así.

Otra cosa que hemos defendido y que podemos seguir defendiendo conforme empiece el programa es que si hay más solicitantes cualificados, más de 40 o 45 que se dijo el otro día, creo que el GAC estaría en la posición de pedir a la ICANN para que brinde más fondos para apoyar a todos los solicitantes.

KRISTINA HAKOBYAN: Muchas gracias, Ros. Alan, adelante.

ALAN GREENBERG: No sé si me perdí algo, ¿pero alguien me puede explicar de dónde surge la idea de por orden de llegada? Porque si la ICANN adopta eso, volvemos atrás.

JONATHAN ZUCK: Esto sale en el chat. Esto es solo para el apoyo para el solicitante, esta cuestión del orden de llegada. Es decir, cuando se agoten los fondos, ya no habrá más dinero para dar apoyo.

ALAN GREENBERG: Entonces es solo para la cuestión del apoyo financiero. Creo que aún estamos volviendo al pasado, a la arquería digital.

KRISTINA HAKOBYAN: Aún tenemos dos minutos para más preguntas. Natalia.

NATALIA FILINA: Soy secretaria de EURALO. Voy a hablar en ruso. Me gustaría volver a la cuestión de la comunicación con los futuros solicitantes y aclarar una cuestión. Vamos a realizar mucha difusión externa en las regiones y transmitir detalles importantes sobre los cambios del programa de apoyo al solicitante. Los esfuerzos en GAC y en ALAC deben hacerse en paralelo. Debe haber comunicación más adecuada porque se eligieron regiones con prioridad. Cómo vamos a distribuir nuestros esfuerzos. ¿Va a ser una distribución equilibrada? ¿Sabemos con seguridad el potencial de los mercados para que la ICANN pueda entender en el

proceso de las solicitudes si las regiones fueron bien seleccionadas como regiones prioritarias? Esa es mi pregunta.

ROSALIND KENNYBIRCH: Sí. Muy buena pregunta. A través del proceso de orientación de la GNSO, metas para el programa del apoyo al solicitante se identificaron. Se está redactando el manual para profundizar en esas cuestiones. Estamos trabajando en ello y le diría que mirara el informe del GGP. La ICANN ha aceptado las recomendaciones del GGP. Diría que un foco principal para el GAC ha sido las regiones subatendidas y les remito a la definición que el GAC lleva una década utilizando acerca de cómo se clasifican las regiones subatendidas. Puedo poner un enlace en el chat.

KRISTINA HAKOBYAN: Nigel, adelante.

NIGEL HICKSON: Se hablaba mucho en el chat sobre esta cuestión de por orden de llegada y cuando hablé del programa de apoyo para solicitantes sí que hablaba del programa de apoyo para el solicitante. No hablaba de las solicitudes en general. En la presentación muy abarcativa que recibimos sobre el programa de apoyo para el solicitante hubo una sugerencia de que las solicitudes presentadas en el plazo de presentación se podían mirar por orden de llegada y esa era la preocupación que quería expresar.

Esto también se vincula con los debates que tuvimos el domingo durante seis o siete horas, durante la reunión gubernamental de alto nivel. En una ronda para apoyo para el solicitante podría haber solicitudes que lleguen de zonas muy remotas o marginadas del Reino Unido, por ejemplo. Pueden pensar que el Reino Unido es una economía muy avanzada pero se podría decir lo mismo de otros países como los Estados Unidos, Canadá, Australia o de otros países. Puede haber comunidades subatendidas en esos países que quieren presentar una solicitud. Esto se tiene que equilibrar con solicitudes de regiones subatendidas. Esa es la idea que está detrás del programa de apoyo al solicitante. De ahí mi comentario. No tendría sentido tomar 45 solicitudes de un solo país. Solo porque las personas de ese país fueron más rápidas a la hora de presentar sus solicitudes.

KRISTINA HAKOBYAN: Muchas gracias, Nigel. No tenemos más tiempo pero tenemos una pregunta. Podemos darle la palabra a Mohamed para la última pregunta.

MOHAMED EL MOCTAR MOHAMEDINE: Muchas gracias. Planteé yo la cuestión de aplicar el principio del orden de llegada para toda la ronda de los nuevos gTLD. Lo hice porque es un principio que se utiliza de manera general e incluso aquí en la ICANN para el programa de apoyo para solicitantes. Yo creo que no tiene nada de malo con respecto a la resolución de controversias. Eso es lo primero. En segundo lugar, he escuchado de estos panelistas que la primera ronda fue una broma. Si quieren buscar

mejores maneras de hacer las cosas, tienen que buscar una mejor manera de brindar estos nuevos gTLD. Creo que es importante escuchar todas las ideas y no descartarlas sin más. Esto me desalienta un poco. Quiero dejar eso claro. Gracias.

NICOLÁS CABALLERO: ¿Alguna reacción? Reino Unido.

ROSALIND KENNYBIRCH: Muchas gracias. Es un comentario valioso. No obstante, diría que el GAC y seguramente el ALAC hemos pasado más de cuatro horas hablando del programa de apoyo al solicitante esta semana. Tenemos que tener una conversación con toda la comunidad. Esto no es un asunto solo para el GAC. Creo que sí que se formaba una especie de consenso en la sala y dado el periodo de 12 meses que se acordó previamente. Sí que había cuestiones de equidad que se plantearon que merecen más debate. En general gracias por su comentario sobre la ASP. La última vez que se lanzó no cumplió con las expectativas. Hubo tres solicitudes y solo una fue exitosa. Esto lo hemos hablado muchas veces en el GAC y lo tenemos que hacer mejor la próxima vez porque si no, vamos a recibir muchas críticas y tampoco vamos a ver los beneficios de una nueva ronda de los nuevos gTLD.

KRISTINA HAKOBYAN: Gracias. Ahora le paso la palabra a Nico para sus comentarios finales.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias a todos. A Kristina, a Nigel, a Ros, a Jonathan, a Claire, al ALAC. Mientras están tomando un café, mis distinguidos compañeros del GAC, quiero que piensen en el concepto de las subastas de oferta cerrada de segundo precio más alto y, por otro lado, la idea del multiplicador. Son cuestiones que aún tenemos que abordar y cuestiones que tenemos que afinar. Sé que nos hemos pasado del tiempo. Palabras finales, Jonathan.

JONATHAN ZUCK: Muchas gracias por habernos acogido aquí. Siempre es un placer trabajar con el GAC. Como ha dicho Ros, tenemos que trabajar más allá de estas reuniones. Conforme vayan surgiendo cuestiones vamos a trabajar a través de los enlaces. Vamos a mantener las líneas abiertas y quizá podemos llegar a un punto. Como ha dicho Jorge, la cuestión de distinguir los solicitantes comerciales y no comerciales, y si entienden bien la cuestión de las subastas y las demás cuestiones, esto podría ser muy útil de cara a nuestro trabajo con la junta.

NICOLÁS CABALLERO: Muchas gracias. Volvemos dentro de 30 minutos.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]