
HYDERABAD – Sesión de preguntas y respuestas con el asesor jurídico de la ICANN sobre el asesoramiento legal que recibe la ICANN y cómo eso apoya la misión de la corporación

Lunes, 7 de noviembre de 2016 – 15:15 a 16:45 IST

ICANN57 | Hyderabad, India

JAY DALEY:

Buenas tardes. Vamos a empezar en unos minutos, cuando vuelva Chris. Si quieren, le pueden dar la bienvenida con un aplauso.

Buenas tardes a todos. Gracias por ver. Soy Jay Daley y voy a facilitar esta sesión de preguntas y respuestas con el asesor jurídico de ICANN, John Jeffrey, y Chris Disspain, miembro de la junta directiva que ya todos conocen muy bien.

Ha pasado bastante tiempo desde que hubo un dialogo. Estoy convenido de que a partir del dialogo podemos entender mejor a las personas y también obtenemos mayor transparencia y empezamos a entender mejor las motivaciones y el trabajo de otras personas. Espero que esto sea el principio de un proceso para que podamos entender mejor lo que hace el asesor jurídico de la ICANN. Creo que es un tema importante porque recientemente surgieron temas importantes. Hubo temas

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 archive, pero no debe ser considerada como registro autoritativo.

importantes en los últimos años que no contaron con todo este dialogo.

Quisiera empezar entonces pidiéndoles a ustedes que asuman que todos los que estamos aquí hacemos bien nuestro trabajo y que lo hacemos como se espera que lo hagamos y que todas las preguntas que tengan las hagan en forma amable y respetuosa. No podemos hablar de los procesos judiciales activos. Tampoco soy abogado, así que seguramente estoy bien preparado para estar aquí. Y también les voy a pedir a todos que las preguntas sean sobre el tema.

Estamos en la ICANN. Yo creo que Paul Foody no está aquí, así que seguramente nos mantendremos en el tema de esta sesión. Voy a empezar con tres temas. Voy a hacer después algunas preguntas para empezar la sesión de preguntas. Y después, tenemos micrófonos en el centro para que las personas se acerquen y hagan preguntas sobre estos temas. Entonces primero preguntas sobre este tema, después otras preguntas, después pasamos al tema siguiente.

También tengo una serie de temas y preguntas de backup, si no alcanzan las preguntas para la sesión. Y también tenemos tiempo al final para preguntas generales y abiertas. Espero que de esta manera podamos organizarnos bien.

John, el primer tema tiene que ver con el asesoramiento legal para la empresa y cómo se relaciona con el asesoramiento legal para la comunidad. Sabemos que trabajar con múltiples partes interesadas puede ser un poco difícil. Entonces ¿cómo trabaja usted para la comunidad de partes interesadas? ¿Cómo tiene en cuenta a las partes interesadas en el asesoramiento legal que brinda?

JOHN JEFFREY:

Gracias. Y gracias a todos por venir. Soy asesor jurídico de la ICANN y secretario ante la junta directiva de la ICANN.

(...) que existe desde hace tiempo en la ICANN de que no podemos brindar asesoramiento a la organización y ser coherentes con los valores de la ICANN y con la protección de dichos valores. Creo que cuando actuamos en pos del interés público actuamos en forma coherente con la misión y el objetivo de la ICANN y también con las directivas de la comunidad. A medida que avanzamos buscamos que haya un diálogo sobre la forma de mejorar este asesoramiento.

¿Cómo podemos asegurarnos de que haya un conjunto estándar de documentos que podamos utilizar en las causas judiciales?
¿Cómo nos aseguramos de que lo que hace el departamento de

legales de la ICANN sea coherente con los valores de la comunidad?

JAY DALEY: ¿Cree usted entonces que los requerimientos de la comunidad están claros? ¿Y cree que usted la comunidad deba desempeñar un rol para expresar sus requerimientos?

JOHN JEFFREY: Normalmente consideramos el pedido de asesoramiento legal de la comunidad a través del modelo de SO. Cuando se está haciendo un desarrollo de políticas o cuando nos piden información sobre algo que pasa en la comunidad en general, el personal de apoyo para políticas nos pide asesoramiento. Si le podemos dar asesoramiento se lo damos directamente. Si necesitamos buscar apoyo o asistencia externa lo hacemos. Pero en general esto pasa muy pocas veces.

Entonces buscamos formas de llegar a las SO y ofrecer más oportunidades de brindar este tipo de asesoramiento.

JAY DALEY: Para aclarar esto, si la comunidad pide asesoramiento legal independiente, ¿ustedes pueden brindarlo? ¿Tercerizan este asesoramiento legal?

JOHN JEFFREY:

Hay diferentes formas de brindar asesoramiento legal. Lo más importante tiene que ver con la pregunta planteada. ¿Por qué buscan asesoramiento legal? ¿Qué es lo que quieren resolver?

Cuando empezamos a ver esto podemos definir el asesoramiento legal que podemos brindar como asesores jurídicos de la ICANN, si tenemos que trabajar con nuestro estudio. Trabajamos con 15 estudios de abogados diferentes, en 15 escenarios distintos. Muchos de estos estudios de abogados están en diferentes partes del mundo y nos prestan diferentes servicios en diferentes temas. Cuando nos piden asesoramiento, podemos ver si lo pueden brindar unos estudios con los que ya trabajamos o si tenemos que buscar otro estudio.

Cuando buscan asesoramiento independiente, sería útil entender por qué creen que hay un conflicto de intereses o por qué es necesario recibir asesoramiento independiente y no asesoramiento que tiene en cuenta los valores de la ICANN y que podría brindar el departamento de legales de la ICANN.

JAY DALEY:

¿En principio no objetan esto?

JOHN JEFFREY: No objetamos la búsqueda de ningún tipo de asesoramiento legal. Creo que por lo que hace la ICANN cuando sea necesario recibir asesoramiento creemos que este asesoramiento legal e impediendo que se utilizó en el proceso de transición fue muy costoso, pero fue muy valioso para ayudar a la comunidad a llegar al siguiente paso que estamos respecto de los estatutos.

JAY DALEY: Yo no soy abogado. Voy a hacer mi última pregunta. Y después si alguien tiene preguntas sobre este tema, asesoramiento a la comunidad o asesoramiento a la empresa, acérquense y hagan la pregunta.

Algunas personas consideran que parte de su trabajo es reducir el riesgo legal para la ICANN. Entonces cuando ustedes brindan asesoramiento sobre políticas relacionadas con la comunidad, quizás en el asesoramiento que estén brindando estén tratando de reducir el impacto que alguna situación puede tener sobre la compañía.

JOHN JEFFREY: Sí, no es rumor. Mi función es reducir la responsabilidad legal de la ICANN. Como funcionario de la empresa y como asesor jurídico tengo responsabilidades frente a la organización. Creo que un tema interesante con respecto a si esto realmente crea

un conflicto, podría haber casos donde habría conflicto, pero en la mayoría de los casos cuando actuamos en base a asesoramiento legal lo hacemos teniendo en cuenta el objetivo del interés público, Teniendo en cuenta las directivas de la comunidad, y estamos brindando asesoramiento que no está en conflicto con el asesoramiento que proviene de la organización.

Creo que todos ustedes también buscan reducir el riesgo para la ICANN en algunos casos. Por ejemplo, el dinero que gasta la ICANN es el dinero de ustedes. Es el dinero que ustedes aportan a la organización. Es el dinero del público. Entonces cuando reducimos el riesgo también reducimos el dinero que estamos invirtiendo en causas legales, en litigios y la cantidad de dinero que perderíamos si perdiéramos un juicio. No queremos desperdiciar dinero, ni buscando asesoramiento innecesario, ni en causas judiciales que podrían haberse evitado, a través de mediaciones o alguna otra herramienta.

Creo que Chris también levantó la mano.

JAY DALEY:

¿Cree usted que la comunidad tiene que establecer sus preferencias de riesgo en este área?

JOHN JEFFREY: No sé si entendí bien la pregunta.

JAY DALEY: Como usted dijo recién que, bueno, estamos en lo de dinero y usted tiene que proteger ese dinero, podemos decir como comunidad cuánto riesgo estamos dispuestos a correr con nuestro dinero.

JOHN JEFFREY: Otra pregunta interesante. Otro rumor que escuché sobre mi trabajo es que yo le digo a la junta directiva que no corran riesgo. Y creo que Chris es un buen testigo de esto. Nosotros damos asesoramiento y decimos: “Este es el umbral. Aquí podría haber riesgo adicional”. Y quisiera decirles que la junta directiva me escucha, pero no siempre es así. Ellos analizan con mucho cuidado el perfil de riesgo, lo comparan con las políticas, con los temas que preocupan a la comunidad, y avanzan teniendo en cuenta su predisposición a comparar este riesgo con los objetivos y los temas que presenta la comunidad.

CHRIS DISSPAIN: Gracias, Jay. Buenas tardes a todos.

En primer lugar, como abogado sé que las cosas son importantes. Es fundamental entender que John y el

departamento de legales brindan asesoramiento a la junta directiva y es la junta la que toma las decisiones. El rol de legales es decir... Muy pocas veces nos dicen “claramente la ley dice esto”. Es algo muy simple, pero en general no sucede. Y es el objetivo de la junta evaluar el asesoramiento que recibimos, tomar una decisión y el resto de la organización debe actuar teniendo en cuenta la decisión de la junta.

Parte de la función de brindar asesoramiento legal incluye el decir “creemos que estas son sus opciones”. A veces esas opciones no son completas. A veces un miembro de la junta directiva piensa una tercera opción. Pero en general legales dice “estas son las opciones y creemos que este es el perfil de riesgo de estas opciones”. La junta directiva no necesariamente, ni automáticamente elige la alternativa de menor riesgo. Lo que hace la junta es analizar el asesoramiento, es decir cuál es la mejor opción desde el punto de vista de la ICANN, de su misión, etc.

Les voy a dar un ejemplo de la vida real. No es un caso legal, pero les voy a explicar cómo podría funcionar esto. La junta quizás decide que hacer Y quizás sea más riesgoso que hacer X, pero Y es mejor desde el punto de vista de la transparencia frente a la comunidad y en cuanto a la apertura. Quizás la junta decida eso. A este nivel se toman las decisiones. Ahora, si

finalmente esto se acepta o no, no sé, pero puedo decirles que en la junta trabajamos así.

John, ¿te parece que eso no está bien?

JOHN JEFFREY:

No, creo que eso es correcto. Ustedes pueden ver casos de esto si leen las actas de las reuniones de la junta directiva. Allí incluyen las opciones que ofrecemos en diferentes documentos o diferentes temas y pueden ver el mecanismo que se utiliza. Utilizamos un documento de junta directiva que incluye tres opciones diferentes y diferentes evaluaciones. A veces si hay asesoramiento sobre una causa jurídica, este asesoramiento se saca como una práctica corriente, pero en la mayoría de los casos van a ver que se sacó la parte de posibles litigios.

CHRIS DISSPAIN:

Para terminar, quiero decirles que yo estuve de ambos lados de estos grupos. Estuve en la ccNSO y ahora estoy en la junta directiva. Ahora puedo hablar solamente desde que estoy en la junta directiva, pero puedo decir que como presidente de la ccNSO entiendo por qué algunas personas entienden que algo no está bien, que la junta directiva no hace esto bien. Lo entiendo, pero puedo decirles desde el punto de vista de la junta que esto no es así, que la junta hace preguntas, cuestiona y dice:

“Bueno, quizás esto sea el paso menos riesgoso, pero aquí tenemos otro objetivo mayor. Vamos por ese camino”. Lo podría describir diciendo esto. Nosotros le damos un nombre especial: el iluminismo Markus Kummer. Porque Markus Kummer alguna vez dijo: “Esto es sorprendente”. La comunidad piensa que ustedes solamente hacen lo que les decimos que no hagan. Esto podemos debatirlo y si le preguntan a Markus, pueden decirle esto. Para él fue como una iluminación. Él entendió esto así de repente.

JAY DALEY:

Muchas gracias. En unos momentos vamos a entrar en preguntas más específicas, pero hablando de esta diferencia entre asesoramiento de la comunidad o a la compañía, le doy la palabra a Nigel.

NIGEL ROBERTS:

John, gracias. Quizás sea que estamos relajados después de la transición, pero creo que es un avance muy positivo. Usted está hablando así con nosotros como lo está haciendo. Todos hemos escuchado lo que usted dijo. Ya hablamos de sospecha, falta de confianza, etc. Hay razones históricas que explican esto. No voy a entrar en detalle. Espero que esto se repita en forma periódica. ¿Le parece que esto sería posible?

JOHN JEFFREY: Con mucho gusto, lo haría en cualquier momento, pero seguramente se aburrirán de escucharme.

NIGEL ROBERTS: No hay que hacerlo en todas las reuniones de la ICANN, pero quizás una vez por año sería muy bueno.

JOHN JEFFREY: Con mucho gusto lo haré así.

MICHAEL PALAGE: Creo que lo que dijo Nigel es correcto. Hace 4 meses se pasó una resolución que decía que la transcripción de las reuniones de la junta directiva se iba a compartir, se iban a publicar para que pudiéramos ver la interacción, y vi que hubo debates muy álgidos en diferentes momentos. Así que creo que esta es una de las cosas que quisiera ver: las transcripciones de las reuniones de la junta. En los últimos 3 a 6 meses hubo muchos eventos que todo el mundo hubiera querido conocer.

¿Nos puede decir en qué punto estamos? Porque creo que hay una resolución. A George Sadowsky se le encargó que la analizara.

JOHN JEFFREY:

Le voy a decir lo que recuerdo. Quizás Chris me pueda completar lo que me olvido.

Se creó un proceso piloto para probar lo que va a pasar y en la reunión de Helsinki tomamos las transcripciones, las grabaciones, para ver cómo funcionaba esto. Tiene una serie de objetivos. Primero hay un piloto. En realidad son reuniones de la junta cerradas y los miembros pueden hablar entre sí. No pueden entender cómo esto se vería en una transcripción, a menos que pasaran por la experiencia. Eso es importante. La idea era no destruir su diálogo, su capacidad de hacer buenas pregunta. Por eso queremos ver cómo funcionaba esto.

Se hizo este proceso. Hicimos algunas transcripciones y verán que después del último taller presentamos no solamente las transcripciones, sino toda la grabación de las sesiones. También los miembros de la junta directiva invitaron a miembros de la comunidad para que participaran de la sesiones. Entonces cuando llegamos a esta reunión todavía se está hablando sobre lo que servía, sobre lo que no, qué es lo que la gente quiere escuchar o ver... Y se decidió que para el próximo taller de la junta directiva la junta iba a decidir qué sesiones eran abiertas. En lugar de utilizar esas transcripciones y grabaciones, que abran las sesiones para que la comunidad pueda entender el

dialogo y comprender lo que pasa dentro de la sala de directorio. Es un buen paso en pos de la transparencia que le demostrará a la comunidad cuál es el dialogo que se da, la calidad de ese dialogo, el compromiso y la pasión de los miembros de la junta por brindar servicios a la comunidad y asegurarse de que están actuando de la mejor manera posible en pos del interés público.

JAY DALEY:

Tengo otra pregunta. ¿Esta apertura solo está en relación con los workshops o son solo los talleres, no las reuniones de la junta directiva donde se toman las resoluciones?

CHRIS DISSPAIN:

Es un proceso por el cual estamos avanzando para tratar de ser lo más abiertos posibles. Soy una persona impaciente. Preferiría hacerlo todo ahora, pero mi cerebro de abogado dice: “Un momentito. Tenemos que tener cuidado de no estar haciendo algo incorrecto”. Así que les voy a dar un ejemplo. Pedí las transcripciones de las últimas 2 o 3 reuniones de la BGC, qué es lo que podemos compartir y qué es lo que no podemos compartir, cómo influiría esto sobre la estructura de reunión de la BGC sin ser tan abiertos que fuera todo caótico.

Con respecto a los talleres de la junta directiva hay talleres en las reuniones de la ICANN y en otros momentos, y estamos avanzando en un proceso. Quisiera decirles que en Hyderabad no pensamos todavía. Pensábamos implementarlo aquí por primera vez, pero no lo logramos. Creo que creamos expectativas y no cumplimos. Les pedimos disculpas, pero vamos a estar preparados para Los Ángeles. Todavía estamos viendo qué se puede compartir y que no. Si aceptamos que es un proceso y que estamos avanzando, seguramente los primeros pasos compartiremos material muy seguro y después avanzaremos.

En cuanto a las reuniones de la junta directiva, usted sabe que muchas veces son los talleres donde pasan las cosas interesantes, pero sin embargo la intención es la misma. No hay ningún motivo por el cual las reuniones de la junta directiva no sean abiertas. Seguramente habrá algunas cerradas también, pero quisiera decir que yo sospecho que hay personas aquí que piensan que esto está pasando, que esto solo será posible por encima de su cadáver, y otras personas que quieren que nosotros hagamos esto abierto y nos están incentivando a hacerlo, buscando nuevas maneras innovadoras de lograrlo. Así que no quiero que piensen que esto es una caja negra.

JAY DALEY: Creo que esto sería una forma muy amable de decirlo.

JOHN JEFFREY: En relación con el proceso de reconsideración de los estatutos, estas deliberaciones y debates están grabadas y transcripciones hay disponibles. Es distinto cuando se es miembro de la junta. Vale la pena marcar. Como sabe, Michael, la mayoría de estos debates no son solo chistes. Muchas cosas pasan en estos debates, pero ahora que la junta es más deliberativa que lo que era antes, cuando usted era miembro, ha aumentado su trabajo con las comunidades, al igual que las comunidades trabajan más. Muchos de los debates pasan a los talleres y se solicita información antes de tomar decisiones. Entonces antes de llegar a la junta hay más claridad sobre los temas. Las opciones potenciales en los documentos ya han sido discutidas. Entonces pienso que el esfuerzo de la junta de abrir sus talleres es una intención demostrar cómo se lleva a cabo el proceso de decisiones.

JAY DALEY: Michael tiene una pregunta relacionada, pero antes quisiera explicarle a la gente para que la gente entienda que su función es de asesor jurídico y secretario de la junta. Y en ese sentido

este debate es pertinente. Después de la pregunta de Michael, tenemos a Milton.

MICHAEL PALAGE:

Una aclaración. No hablaba de la junta, sino de las cenas a las 2 de la mañana. Un pedido, hablando de la apertura de la transparencia, la revisión independiente que es el mecanismo de responsabilidad más importante, según el estatuto de la ICANN. Las audiencias que se están celebrando en este momento, las transcripciones de esas actas solo se toman si la parte lo solicita. Entonces en algún momento se verán sesiones sin transcripciones. Me pregunto por qué no hay transcripción y la respuesta que obtuve es que nadie las pidió. Mi pedido es si el asesor jurídico puede solicitar a ICANN que se hagan transcripciones de todos los procesos, de todos los IRP.

JOHN JEFFREY:

Amy Stathos, que es la asesora jurídica sustituta en caso de litigios, le voy a plantear este tema.

MILTON MUELLER:

Quería hablar de la relación entre la comunidad y la junta y el asesor jurídico como representante de la junta en sentido amplio. Cuando hicimos el proceso de reforma de la

contabilidad, teníamos dos polos diferentes. Uno era esa clase de afirmaciones activistas sobre la responsabilidad de que gente como yo y Chuck Gomes representamos que dicen que realmente necesitamos tener más control. Y la otra era: “Ustedes son buena gente. Tenemos buenas intenciones. Confíen en nosotros”.

Obviamente hay que gravitar hacia un punto intermedio, pero quería que entendieran lo siguiente. Cuando hablamos de esta relación, no quisiera que se vuelva esta actitud de que debemos confiar con ustedes totalmente. Siempre va a haber una lucha. Siempre va a haber una tensión. Fundamentalmente su trabajo, John, es defender los intereses de la corporación. Usted no representa a la comunidad y eso no es una crítica. Es como un hecho de la vida, de qué es su puesto. Y también es cierto que la comunidad puede afirmar tan firmemente su posición que de alguna manera pueda arruinar la capacidad que tiene ICANN de cumplir su función.

Entiendo que existe esta atención. Si pensamos en el origen de la democracia y los derechos de los reyes, que la gente tenía que pelear por más derechos de los ciudadanos, no estoy diciendo que aquí las cosas se están poniendo violentas, sino que existe una lucha y hay que aceptarla. Los miembros de la junta y el personal de la ICANN si bien intentan trabajar duro y son todos

buena gente, a mí me parece que pedir de nosotros tal nivel de confianza es demasiado.

JOHN JEFFREY:

Por eso precisamente decía lo que decía, pero su pregunta es muy importante. No estoy de acuerdo no obstante cuando dice que mi función en ICANN es ser solo un representante de la junta. Mi función es ser un funcionario de la organización y uno de los mandatos que me imparte la comunidad es el de transparencia, es asegurar que el proceso de múltiples partes interesadas que lleva políticas, haga que esas políticas que entran en los contratos funcionen. Entonces mi asesoramiento hacia la junta tiene que ver con estas cosas. Son los temas que tratamos: cómo mejorar la transparencia, cómo asegurarnos que lo que hacemos es congruente con el proceso de políticas y lo que la comunidad nos indica.

Entonces no estoy diciendo “confíen en mí”, sino “pónganme a prueba”. Estoy diciendo: “No tengo ningún problema con este tipo de actitud. Llámenme cuando hay algo con lo cual no están de acuerdo”. Creo que eso es de valor y nos hace mejores. Creo que estamos mejorando cada vez más cuando nos planteamos tales desafíos. Entiendo su punto, pero yo no creo que mi función sea solo defender los intereses de la organización, sino

que las acciones de la organización sean congruentes con lo que ustedes como comunidad tienen como propósito.

CHRIS DISSPAIN:

Estoy de acuerdo con John en esto que dijo, pero quiero reconocer lo que usted dijo. Estoy de acuerdo en lo que hace respecto de la atención. Es la atención la que estructura las cosas hacia arriba, sino fuera por tensión los edificios no se mantendrían en pie. Esta organización necesita ese estrés y esa tensión para funcionar adecuadamente.

JAY DALEY:

Voy a aceptar una pregunta remota. Mathieu tiene una pregunta y después voy a cerrar este tema. Va a haber oportunidad de seguir hablando de este tema cuando hablemos de los estatutos acerca de las diferencias entre la junta y la comunidad. También tenemos otras preguntas.

Tengo una pregunta de Mathieu de .fr. ¿Cómo se puede manejar la distinción entre los distintos roles que tiene el asesor jurídico de la ICANN de asesor jurídico, secretario de la sociedad y recientemente funcionario de reclamos? ¿Puede la separación de estas funciones llevar a una mayor claridad?

JOHN JEFFREY:

Creo que esto ya lo respondí de algún modo antes. Es una pregunta que se hizo antes. No veo incongruencias o inconsistencias. He escuchado algunos reclamos, quejas o sugerencias de que la función de oficial de reclamos no debiera reportar directamente, pero no creo que esto genere un conflicto porque mi función como secretario o asesor jurídico es tener una oportunidad de hacer un triage de cuestiones que no se trataban antes. Entonces quizás los reclamos pueden llegar por distintas vías: a través de una carta, a través de la oficina de admisión o de los distintos departamentos. Cuando vemos la organización hay muchos lugares en los cuales este oficial recibe reclamos. La gente no sabe dónde está este funcionario. Entonces hay que centralizar la función.

¿Qué pasa con el ombudsman? Hablamos con el defensor del pueblo y él también recibe muchos reclamos que no tienen que ver con su misión. Entonces tener un oficial de reclamos abarcaría la jurisdicción de este tipo de temas y también abre las oportunidades para mejorar a la organización. Una de las cosas que hace que tenga valor que esta función esté en mi departamento es que podemos abarcar distintas áreas.

JAY DALEY:

Gracias.

MICHAEL KARANICOLAS: Del Centro de Democracia. También soy correlator del subgrupo de transparencia del área de trabajo 2.

Es muy bueno tener esta conversación sobre transparencia. Agradezco que ambos estén aquí. Es una fantástica oportunidad.

En relación con lo que se dijo antes, me sorprende que la transparencia pueda ser un área clave donde exista tensión entre el deseo de proteger a la organización de exposiciones posibles y el interés amplio de la comunidad en acceder a la información, la transparencia fundamental de hecho para el modelo de múltiples partes interesadas.

Habiendo dicho esto, usted dijo antes que hay que tener disponible material disponible a litigios activos a través de las transcripciones, que es un privilegio de las acciones judiciales. El DIDP va más allá de eso y actualmente incluye una excepción más amplia para el privilegio abogado-cliente. Yo sugeriría que su rol es bastante distinto de lo que la ICANN típicamente tenía o lo que típicamente existe entre un abogado y su cliente. Como resultado, quisiera determinar qué piensa al respecto, en especial estrechar esta excepción solo al DIDP como para que se

aplique solamente a los litigios este privilegio de abogado-cliente.

JOHN JEFFREY:

El DIDP nosotros lo llamamos, es una oportunidad para que la gente de la comunidad solicite documentos dentro de la organización. Hay un documento que podemos proporcionar si podemos poner el vínculo (está en el sitio web), que muestra todos los pedidos y las repuestas. Este DIDP tiene varias excepciones, además del privilegio abogado-cliente. Tiene excepciones de confidencialidad y cosas relacionadas con otros aspectos del área no comercial, de las empresas sin fines de lucro.

Es muy bueno que usted trabaje en este grupo. Entonces sabrá como correlator que estamos sin duda dispuestos a participar en el nivel que corresponde a estas excepciones. Y estas excepciones son muy valiosas y estamos dispuestos a iniciar un dialogo en este tema. Nuestro objetivo coincide con el de transparencia. Hace ya 13 años que estoy aquí y he sido abogado externo desde 2003. Hemos avanzado muchísimo en lo que hace la transparencia desde cuando comencé. Creo que estamos avanzando paso a paso y queda trabajo por hacer. Una de las cosas que les sorprenderá oírme decir es que la transparencia es nuestra mejor amiga. Cuando evaluamos a la

organización e intentamos defenderla y vemos lo duro que trabaja la gente involucrada, probablemente se sorprenderán de saber que uno de los grandes defensores de la transparencia en la organización es mi equipo de la asesoría jurídica, así que estoy más que dispuesto a trabajar hacia estrechar esa excepción o excepciones a fin de mejorar la transparencia.

Para Milton, no era un pedido de confianza, sino simplemente un ofrecimiento de trabajar en conjunto.

JAY DALEY:

¿Por qué le llevo tanto al ICP1 y al GAC trabajar tanto en los principios?

JOHN JEFFREY:

Creo que esta referencia se relaciona específicamente con un juicio en el cual actuamos como parte demandada. Sí, hubo una acción legal para confiscar los activos de varios operadores de ccTLD en un juzgado federal en Washington, en el tribunal de circuito de Washington. Y esta acción intentaba confiscar los activos. Creo que era SW.IR y .KP. Los alegatos no son los documentos más óptimos como referencia. Esto no fue señalado por algunos miembros del ccNSO y otros.

Creo que pensamos que este punto fue muy válido. Lo adoptamos. Pensábamos que los abogados no tenían que hacer referencia a estos documentos. Pensamos que había mucha referencia para avanzar con estos alegatos. Entonces hubo varios errores. Una de las cosas que planteamos con alguno de los miembros de la ccNSO fue tener un conjunto estándar de documentos de referencia que resultaran aceptables como para poder ir a una página y apuntar a nuestros asesores hacia esa página. Entonces acordamos cuales eran los documentos autorizados en relación con asuntos de este tipo. Entonces estamos dispuestos a trabajar con la comunidad en este sentido.

JAY DALEY: Entonces ¿lo tomamos como un compromiso para trabajar en algo así?

JOHN JEFFREY: Sí, absolutamente. Lo vamos a hacer junto con ustedes.

JAY DALEY: ¿Usted piensa que la comunidad puede pedir que no se haga referencia nunca a ciertos documentos?

JOHN JEFFREY: Creo que eso sería difícil de hacer porque no podemos controlar a los demás y a los documentos que hacen referencia a los demás. No creemos que el ICP1 sea algo a lo cual deba hacerse referencia, pero si tenemos un juicio en nuestra contra yo no haría referencia. No haría referencia a este documento para defender a la organización ni para explicar algo.

JAY DALEY: Gracias. No sé si alguien tiene una pregunta sobre este punto en particular, acerca de qué documentos deben ser provistos a asesores externos. ¿Nigel?

Perdón. Antes de comenzar, por favor indique su nombre claramente para la transcripción.

NIGEL ROBERTS: Yo pensaba en plantear precisamente la cuestión de este documento, pensando en este espíritu de apertura. No lo voy a hacer. Creo que vale decir que fue un incidente desafortunado, pero nada sucedió. La decisión adoptada, incluso hasta el nivel de apelación, no fue basada en absoluto en esos documentos. Eso no es una excusa no obstante para lo que ocurrió.

JOHN JEFFREY: No hay problema. Probablemente usted ya sabe esto, pero quizás a los demás les sirva. El argumento que se elige no es el que va a ganar necesariamente. Se elige una serie de argumentos y le da la oportunidad al tribunal de elegir el más valioso. Tiene razón. En este caso en particular el juez no utilizó esa fundamentación para otorgarnos a nosotros lo que pretendíamos, pero como decía no fue lo óptimo en términos de argumentación de nuestra parte. Y como dijimos, no vamos a volver a usar estos documentos.

NIGEL ROBERTS: Además, usted lo veo abierto a recibir asistencia acerca de qué otras cosas pueden usarse en casos similares. No obstante, no podemos predecir qué causas pueden surgir. Pero en ese sentido estoy ofreciéndole mi ayuda.

JOHN JEFFREY: Muchísimas gracias. Como decía, lo que pensamos que funcionaria es identificar un conjunto autorizado de documentos que puedan ponerse a disposición, tanto a aquellos que están iniciando acciones en nuestra contra como para los abogados que defienden los casos en nuestro nombre.

JAY DALEY: Gracias. Voy a seguir entonces a hablar ahora en más detalles de los estatutos y la misión y preguntarles si hay alguna cuestión aquí que separe a la corporación, a la compañía, de la comunidad. ¿Usted piensa que existe alguna tensión en los estatutos?

JOHN JEFFREY: Los estatutos son muy extensos y no han sido sometidos a prueba todavía. Me sorprendería que no exista tensión en los estatutos. A medida que surjan las tensiones quizás cambiemos el abordaje que teníamos en el pasado. Como punto de partida para la junta o para la comunidad, lo primero que haríamos sería preguntar cómo resolver estas tensiones sobre la base de cada conflicto en particular.

JAY DALEY: Creo que esta pregunta debiera ser más genérica que específica. ¿Tanto el personal como la junta y los contratos están todos vinculados por los estatutos y la misión de la ICANN en su totalidad?

JOHN JEFFREY: Sí. ¿Es una pregunta capciosa?

JAY DALEY: No. en el pasado parecía que los asesores externos trabajaban en un área gris, intermedia, que el contratista no está vinculado con los estatutos, pero que igualmente el contratista tiene un grado de responsabilidad.

JOHN JEFFREY: No, me perdí la palabra contratista. Es un área más complicada. Eso quizás va a cambiar mi respuesta a un sí. En muchos casos, los contratistas celebran contratos con nosotros, con los cuales no se vinculan a las 360 páginas de los estatutos. Entonces quizás debamos señalar aquellas cosas que vinculan específicamente a los contratistas, pero es distinto un contrato de 10.000 \$ o un contratista que celebra un contrato por montos más pequeños.

Un ejemplo sería que sería más difícil por ejemplo cuando tenemos un proveedor de servicios de resolución de disputas. Cuando utiliza su propio conjunto de reglas para estructurar las cosas que ponemos en el contrato como un proveedor de resolución de disputas. Cuando ellos usan sus propias reglas, nosotros podemos suplementar cómo ICANN interactúa en este proceso y literalmente negociamos con ellos qué partes pueden modificar sus reglas sin perjudicar sus procesos o su legitimidad.

JAY DALEY: Esas 360 páginas de los estatutos, contienen principios generales como el de transparencia y cosas muy específicas como el domicilio de los miembros de las ccNSO por ejemplo. ¿Es posible como comunidad tomar los puntos salientes de los estatutos que sí se aplican a los contratistas?

JOHN JEFFREY: Creo que es una buena idea. Creo que sería de valor para nosotros a futuro. Respecto de lo que hablamos de transparencia, este es el tipo de dialogo que podríamos desarrollar.

JAY DALEY: Tengo una pregunta más sobre este punto. Después si alguien más quiere hacer preguntas, ¿podría explicarnos (y esto también tiene que ver con los litigios; podría ser más genérico) de qué manera se aplicará la legislación comercial de California a la ICANN?

JOHN JEFFREY: La business judgment rule se aplica a la corporación, sus directores. Y una de las cosas con la cual podemos evaluar a una organización en un litigio es si estamos cuestionando el juicio de los directores podemos aplicar la regla de juicio de negocios

para explicar por qué tomar una cierta medida podemos demostrar que utilizando su mejor criterio para aplicar la información y tomar una decisión. Algunos casos esto quita la responsabilidad a los directores individuales y a la organización. Es una regla disponible no solamente según la ley de California, sino también según el derecho constitucionario. Claramente está incluida en la legislación de California, lo que hace a las entidades sin fines de lucro como la nuestra.

En el pasado se solicitó a un grupo que analizará si se podía aplicar estas reglas de criterio comercial a la ICANN, teniendo en cuenta algunos aspectos de los estatutos de la ICANN. La ICANN sostuvo que debería aplicarse esta regla, por ejemplo a los dominios XXX. Pero por ejemplo XXX dijo que no debía aplicarse. Y creo que la decisión de nuevo de los jueces no fue por mayoría. En ese momento estamos viendo si podíamos sacar esto según la legislación de California y vimos que nadie más, ninguna otra organización, lo había hecho. Ninguna otra organización había aceptado una norma diferente. Por lo tanto, seguimos sosteniendo que esta regla de criterio comercial se aplica.

Creo que también tiene que ver con proteger la organización, con proteger a los directores de la misma, porque se ofrecen como voluntarios y se les paga un salario bajo por participar de los trabajos de la junta directiva.

JAY DALEY: ¿Puede decirse que esta legislación de California puede aplicarse específicamente a nosotros?

JOHN JEFFREY: Creo que habría que aplicar esto porque viene de la legislación de California. ¿Hay alguien que quiera tomar la palabra? Seguramente nos va a dar más información sobre esto.

BECKY BURR: Quiero asegurarme de que terminemos diciendo que los nuevos estatutos aplicamos una norma diferente respecto de la evaluación de la acción o falta de acción que puede violar los estatutos. Eso está claramente establecido. La regla de criterio comercial es una regla del derechos constitudinario que habla de la responsabilidad de los directores y obviamente no podemos sacar esto ni eliminarlo, pero creo que... Bueno, estoy diciendo esto porque en el caso XXX y en otros casos se hablaba del nivel de revisión y ahora hemos cambiado esto.

JAY DALEY: Gracias, Becky. Creo que alguien más tenía una pregunta.

¿No es el momento de que se contratara o presentara, se hiciera un llamado a licitación para contratar a un asesor jurídico externo?

JOHN JEFFREY:

Es otra sorpresa, pero la ICANN trabaja con muchos estudios de abogados (con 15 estudios de todo el mundo). Jones Day sigue siendo nuestro socio principal en el caso del derecho corporativo y en el caso de litigios por la calidad de los servicios y su nivel de competencia. Hay otras empresas o estudios legales que nos pueden brindar servicios a la ICANN. Los hemos evaluado y hemos tratado esto muchas veces con la junta directiva y el valor que obtenemos de nuestra relación con un estudio de abogacía que entiende bien a la ICANN y nos ahorra mucho dinero todos los años trabajando con una empresa como esta y no tenemos que invertir muchísimo dinero todos los años educando a otros estudios sobre lo que pasa en la ICANN.

JAY DALEY:

Creo que lo mismo se podría decir respecto de los auditores, pero creo que todas las empresas con las que he trabajado van rotando los auditores después de cierto tiempo. ¿No cree que esto debería aplicarse a los estudios de abogados?

JOHN JEFFREY: Entiendo cuál es el valor de rotar los auditores porque ellos son los que evalúan de forma independiente la organización y es una buena práctica en la teoría, pero no es lo mismo que habría que hacer cuando se trata de defender a una organización frente a causas judiciales.

JAY DALEY: Gracias. No sé si hay alguna otra pregunta sobre este punto o pasamos al punto siguiente. Creo que seguramente estamos recibiendo muchas preguntas en forma remota.

Esto tiene que ver con un tema diferente. Es una pregunta larga. El presidente de la junta directiva mencionó en la reunión con las ccNSO que la junta está a cargo de la salud y bienestar de todas las personas que están en las reuniones de la ICANN. Sin embargo en esta reunión los miembros de la junta no explicaron tan claramente por qué consideraron algunos aspectos de la seguridad personal cuando seleccionan los lugares donde se celebran las reuniones y se habló de un asesoramiento sobre seguridad diferente para las mujeres en algunas sedes. Pero esto también tiene que ver con la región o el género de los participantes.

Mi pregunta es: ¿la ICANN recibió asesoramiento sobre la responsabilidad que puede tener respecto de la elección de una

cierta sede o la responsabilidad que puede tener si algún participante no puede ir a una sede determinada por su religión o su género?

JOHN JEFFREY:

No escuché ese debate, aunque estuve en esa sala durante parte de la mañana. No sé qué hayamos dado asesoramiento sobre este tema. Sin embargo el asesoramiento que consideramos en términos de riesgo de la organización en relación con el brote del virus Zika se ha mencionado cuando explicamos las razones por las cuales cambiamos de sede, pero esto más bien es un tema de criterio comercial, antes que un asunto legal.

JAY DALEY:

Chris, ¿quiere agregar algo?

CHRIS DISSPAIN:

No sé qué se haya brindado asesoramiento legal. Esto es una reunión que trata de temas legales, así que no vamos a hablar de ese otro tema.

JAY DALEY:

Seguimos adelante entonces. Voy a hablar sobre el caso .África, pero lo quiero utilizar como un ejemplo, no para hablar de todo

el tema del litigio. Esto todavía está en curso. ¿Esto sugiere que hay una debilidad en el diseño de la guía para solicitantes que permite que alguien brinde una delegación de servicios a través de un litigio?

JOHN JEFFREY:

Es una muy buena pregunta. No voy a hablar de esto dentro del marco de .África. Creo que plantea una pregunta más amplia sobre la guía y aspectos de la guía que están siendo probados y cuestionados en este momento. Creo que no es una sorpresa para nadie de los que participaron en el desarrollo de la guía que tenemos disputas o conflictos en este momento. Ya se subrayó que había diferentes formas de configurar, diferentes mecanismos que fueron establecidos, diferentes pruebas que se incluyeron en las guías para los diferentes TLD, la forma en que se resuelven controversias sobre cadenas de caracteres, etc.

Entonces todo lo que se probó a través de terceros, como por ejemplo las pruebas de la comunidad se prestó mucha atención a la forma en que íbamos a hacer esto. El primer principio que yo tuve en cuenta es que la comunidad no quería que esas decisiones se tomaran dentro de la organización, así que tuvimos que buscar grupos externos que pueden brindar asesoramiento a la ICANN sobre estas tareas o funciones.

También se pidió que no dedicáramos mucho dinero a esto. Millones de dólares para evaluar el aspecto relacionado con la comunidad. Entonces se creó un sistema de segundas revisiones de algunos de esos sistemas. Esto se incluyó en los procesos. Por ese motivo, el departamento de legales de la ICANN y los grupos de negocios que estaban manejando este proceso detectaron un riesgo, hablaron de este riesgo con la comunidad y con la junta y crearon un fondo especial para esta fase, para cuando llegáramos a las disputas. La buena noticia es que no hemos gastado lo que preveíamos gastar para resolver esas disputas. La mala noticia es que hay algunas disputas en curso, como pasa en el caso .África y en otros casos o litigios. Todavía falta mucho hasta que este programa se termine y todavía habrá que resolver algunas de estas disputas a través de los mecanismos de responsabilidad en lo posible y quizás en los tribunales.

CHRIS DISSPAIN:

Quiero hablar algo rápidamente. Quiero darles algo que pasó. No tiene que ver con .África, pero creo que muestra por qué, como dijo John, no nos debería sorprender que esto esté pasando. Recuerdo haber estado hablando con un participante en una reunión de la ICANN, no hace tanto tiempo, que se me acercó y me dijo que quería hablarme sobre un TLD donde había un pedido de reconsideración y como dijeron la otra parta

estaba haciendo un uso indebido del proceso. Presentaron un IRP. Si ustedes hubieran perdido cuando se pidió esta reconsideración, ¿qué hubieran hecho? Creo que es muy importante recordar que este proceso fue creado por la comunidad, no por el personal. Es difícil de hacer. Hay mucho dinero involucrado. Es una situación comercial. Es poco sorprendente que haya acciones en curso.

JAY DALEY:

Entiendo que la guía trataba de evitar que las personas recurrieran al sistema judicial. Quizás esto no se diseñó bien, tomando en cuenta lo que pasó desde entonces.

JOHN JEFFREY:

Lamentablemente estamos en el medio de uno de estos casos. Hubo una apelación sobre esta cuestión en este momento, así que no puedo responder la pregunta por el momento.

JAY DALEY

Está bien. Bueno, ahora voy a abrir la posibilidad de hacer preguntas más generales. Si alguien quiere hacerlas, adelante. Yo también tengo otras preguntas para seguir adelante, para llenar el tiempo de alguna manera hasta que a alguien se le ocurra una pregunta.

Mientras alguien se acerca al micrófono, voy a hacer la primera pregunta. La pregunta es: ¿la ICANN trata de utilizar casi siempre la mediación para resolver causas legales?

JOHN JEFFREY:

No sé cuándo utilizamos la mediación, aunque hemos incorporado en el proceso, en base a los aportes y comentarios de la comunidad, el IRP actual que estamos utilizando, que viene de los antiguos estatutos. Estableció un proceso similar a una mediación. No tenemos un mediador. Sin embargo tratamos de llegar a una conciliación para ver si hay una oportunidad de resolver la disputa antes de pasar al IRP.

Creo que debemos analizar cuidadosamente cómo podemos utilizar la mediación, la conciliación, cualquier otro mecanismo que nos evitaría gastar en forma inútil el dinero de la comunidad. Así que estamos abiertos a recibir sugerencias sobre mecanismos alternativos de resolución de disputas o mejores prácticas que puedan ayudarnos en nuestra forma de trabajar.

JAY DALEY:

Hay muchos de nosotros de diferentes áreas que participamos en formas alternativas a resolución de disputas desde hace muchos años. ¿Puede decir su nombre por favor?

ORADOR DESCONOCIDO: Gracias, presidente. Muchas gracias. Gracias al equipo por esta participación y gracias al departamento de legales de la ICANN. Quiero saber cómo pueden apoyar la misión de la ICANN. Respetando la legislación internacional y la legislación de los países, ¿de qué manera la ley internacional y la ley de los países pueden ayudar a la producción de los derechos humanos?

JOHN JEFFREY: Si entendí bien, la pregunta es cómo interactúan los derechos humanos con lo que hace la ICANN. Creo que es una pregunta muy actual. Creo que es algo que la comunidad está debatiendo. Le agradezco por su pregunta. Es algo de lo que voy a estar hablando en los próximos meses.

MICHAEL PALAGE: Chris, en cuanto a lo que usted dijo antes, estoy de acuerdo con usted. Es muy frustrante. Yo trabajo con un cliente de la comunidad que está siendo tomado como rehén del proceso, así que esta es la sugerencia que hago a la junta y toda la comunidad. Si bien creo que todas las partes tienen la posibilidad de agotar sus oportunidades según los estatutos, quizás haya otras formas a través de las cuales las personas pueden ir avanzando con las pruebas de los PDT, interrupciones

no controladas para que una vez que se resuelve la cadena de caracteres se pueda ir al mercado sin preocuparse por una demora de 9 o 12 meses, siempre y cuando la parte no ofrezca servicios para el TLD. Quizás así se puedan hacer las cosas. Ese es mi comentario para que la comunidad lo tenga en cuenta como parte de los procesos posteriores a la implementación de nuevos gTLD.

Los procedimientos operativos estándar para ICANN eran que si había alguna revisión de responsabilidad pendiente, un TLD no podía avanzar. Una de las cosas que está tratando de entender mi cliente de la comunidad es que todavía hay un IRP en relación con .SHOP, pero ese contrato se firmó, se delegó y ahora está operando a nivel comercial. ¿Alguien me podría explicar cómo pasó esto?

JOHN JEFFREY:

No voy a hablar de esto, pero voy a enviar su pregunta al equipo pertinente, el equipo de GDD, y le voy a dar una respuesta si hay una respuesta disponible.

JAY DALEY:

¿Hay alguna otra pregunta del público? Byron.

BYRON HOLLAND: Una pregunta con respecto a lo que dijeron antes. Quiero saber cómo empleado de la ICANN qué piensa respecto de la mitigación del riesgo no de trabajar simplemente con un estudio de abogados principal. Jones Day es el estudio con el que más trabajamos desde la ICANN. Pero qué opinan de tener un estudio de abogados secundario que empiece a aprender de nuestro estudio de abogados principal, que pueda ofrecernos sus opiniones y que pueda ir aprendiendo. Quizás con esto mitigamos el riesgo porque tendríamos un estudio de abogados de backup.

JOHN JEFFREY: Es un buen punto. Por supuesto, ya hemos trabajado con estudios de abogados con otros porque había conflictos de interés con Jones Day. También trabajamos con otros estudios de abogados cuando había un litigio donde había conflicto de interés. Seguimos viendo si hay valor en llevar a sustitutos o suplentes al primer lugar, en el caso de que haya conflictos de interés. Mi función como asesor jurídico en general es estar siempre preparados para llevar adelante una causa. Por tanto, tenemos que tener más de una empresa de legales, más de una oficina de legales, que entienda lo que es la ICANN.

BYRON HOLLAND: Conociendo lo que hemos aprendido del estudio de abogacía que participó del proceso de transición de responsabilidad, ¿estos estudios no tenían un potencial interesante para nosotros, ya que hemos invertido dinero en trabajar con ello?

JOHN JEFFREY: Es una buena pregunta. Claramente la experiencia haría que fueran un buen candidato, siempre y cuando no fueran asesor legal independiente de la comunidad. Si lo fueran, no podemos contratarlos. Sí, sería un buen candidato. La otra empresa fue muy buena. Trabajó muy evaluando la legislación para organizaciones sin fines de lucro en California y tenemos en cuenta trabajar con ese estudio de abogados en el futuro. Gracias.

JAY DALEY: Muchas gracias. Tengo dos preguntas más, así que si tienen otras preguntas empiecen a pensarlas.

Hablamos de la apertura del asesoramiento legal que se brinda a la comunidad. ¿Tiene un principio general que los guía en cuanto a qué información compartir y difundir?

JOHN JEFFREY: La idea es compartir toda la información que podemos compartir cuando no haya un motivo para no hacerlo. Es parecido a lo que vimos en otro caso cuando preparamos información para la junta, evaluamos esa información, esos libros, para ver qué información podemos difundir. La mayor parte del asesoramiento tiene que ver con las operaciones, con gestionar esta administración que tiene 360 empleados. En general no es asesoramiento que haya que difundir.

En cuanto al asesoramiento que es público, que tiene que ver con temas específicos, que tiene que ver con políticas de la comunidad que se están debatiendo dentro de la junta, voy a seguir buscando la manera de ser más transparente.

JAY DALEY: ¿No sería útil tener un registro de asesoramiento de opiniones legales brindadas a la junta directiva?

JOHN JEFFREY: No lo había pensado, pero ciertamente si van a la página de los litigios verán el resultado de todo el asesoramiento legal. Tenemos páginas para reconsideración, tenemos páginas para IRP, páginas que muestran otros asuntos y las páginas que muestran las causas activas.

JAY DALEY: Jordan.

JORDAN CARTER: Gracias. John, como asesor jurídico me interesa saber cuál es en su experiencia la mayor tensión de su función, según su función para mantener la misión de la ICANN. Imagino que esta organización tiene suficientes tensiones. Pero ¿cuál es en su opinión la más difícil?

JOHN JEFFREY: Buena pregunta. La respuesta sencilla que se me ocurre es que a veces trabajamos fuera de lo que es una base de hecho. Entonces muchas de las demandas que son iniciadas contra la organización se basan en la premisa o en premisas falsas. Un ejemplo sería un artículo reciente en el registro que resaltó la manera en que muchas cosas se hicieron, que declaró equívocamente lo que se hizo. Es muy difícil para nosotros encontrar una forma de contrarrestar este tipo de errores. Entonces los errores de hecho probablemente sean el mayor problema que nosotros enfrentamos en el departamento de legales. ¿Cómo plantear los hechos correctos a la comunidad? ¿Cómo asegurarnos de que las actas judiciales se corrijan? Es un desafío constante.

Existen tensiones en el sentido de que hay desconfianza. Uno de los motivos por el cual estoy hoy aquí es para cambiar esto, para que ustedes entiendan que si no me confían está bien, pero que existe una base para lo que hacemos, que vamos a seguir mejorando, intentando mejorar continuamente.

JAY DALEY:

Gracias. Yo sin duda estoy sorprendido por muchas de las repuestas que nos están usted dando hoy de manera placentera. Me imagino que muchos otros también. La pregunta es si hubiera dado usted la misma respuesta hace dos años.

JOHN JEFFREY:

No sé exactamente cuándo en el tiempo, pero cuando pienso retrospectivamente en mis 13 años de ICANN sé que hubo periodos en donde las cosas fueron mucho más tenues, por así decir. Pienso en algunos litigios, algunas acciones judiciales que se dieron cuando yo me uní a la organización hace mucho tiempo que eran realmente amenazas existenciales a la organización, con muchos menos fondos disponibles, menos recursos. Hace unos 2 años, específicamente yo diría que cuando se inició el proceso de la transición, existían más sospechas acerca de adonde se dirigía este proceso. Nos sorprendió positivamente el giro que tomó la transición en la

manera en que mejoró la participación de las comunidades y la responsabilidad ante las comunidades.

JAY DALEY:

Uno de los mensajes principales que nos llevamos de usted aquí es que en su opinión no existe ninguna separación particular entre el interés público y el de la compañía. ¿Siempre ha sido así?

JOHN JEFFREY:

Creo que esto ha evolucionado. Estamos en un momento único con nuestros nuevos estatutos, donde hay mayor congruencia con los estatutos que permite el empoderamiento de la comunidad y la responsabilidad de la organización. Además, cuando yo empecé éramos (no sé) 23 empleados. Ahora somos 360. Esto presenta una oportunidad nueva para mejorar el trabajo de la organización, muy distinto de lo que era hace años.

JAY DALEY:

Gracias. Yo he terminado con mis preguntas. Si ustedes piensan que yo no hice algunas de las preguntas importantes, es el momento de que utilicen el micrófono, me envíen un mensaje de texto o me lo susurran al oído. De lo contrario cerramos aquí.

MILTON MUELLER: No puedo resistirme a hablar de las acciones activas. Soy Milton Mueller de Georgia Tech. La decisión que se tomó en el caso de .registry es sorprendente. No estoy diciendo que usted es el responsable. No sé quién es el responsable, pero si se pudiera poner por escrito las peores pesadillas de las personas, no sé si un escritor de ficción podría haber hecho algo mejor, dramatizando las dificultades del proceso porque teníamos este mecanismo de evaluación. Y algunos de nosotros sospechábamos que esto era como una farsa, en el sentido de que queríamos alejar las responsabilidades de la organización. Entiendo por qué lo hicieron. Como saben, esto correa la confiabilidad y la confianza en su organización.

JAY DALEY: Para que quede claro, esto tiene que ser respondido dentro del contexto de la organización y no de la persona. Lo que quiero decir de hecho es que no tenemos que tomar esto como algo personal. Sería inapropiado.

JOHN JEFFREY: No sé si entendí la pregunta. La pregunta es si la decisión... La verdad, no entiendo. ¿Podría volver a formular la pregunta, Milton? Porque estoy encontrando dificultades para responder a la pregunta específica. Para nosotros es difícil responder

preguntas específicas. Tenemos acciones judiciales pendientes, abiertas, que no podemos dar información. También es posible que parte de lo que se dijo no sea verdad, en particular lo que se dijo en un artículo. Entonces publicamos un artículo de dos páginas de aclaración sobre lo que apareció en el blog, que está contenido en los documentos de la junta. No sé. Estoy dispuesto a responder más sobre este tema. Es algo que tomamos con suma seriedad. Estoy de acuerdo en que si ICANN hizo algo incorrecto (y es posible que lo hayamos hecho) es algo muy serio y lo tenemos que tomar con seriedad y asegurarnos de que no vuelva a ocurrir.

MILTON MUELLER: Eso responde mi pregunta. Gracias.

MICHAEL PALAGE: Mi último comentario. De hecho no es una pregunta, sino quizás una recomendación. Con respecto a la contratación de estudios externos, Chris, en su opinión ¿en el comité de gobierno de la junta ustedes actualmente hacen auditoria para analizar las causas ganadas y perdidas? como para que cuando se pierda una causa, ¿cuál sería la recomendación al asesor jurídico externo, interno? O sea, desde los números ¿eso se hace?

JOHN JEFFREY:

No necesariamente en la forma en que usted lo plantea, que sería algo inteligente, pero no esperaba menos de usted. Mike y yo hemos hablado a través de los años mucho de estos temas, pero sí presentamos recientemente algunas estadísticas cuando representamos a la organización en los IRP, en los pedidos de reconsideración, etc. Y si no me equivoco, creo que estas estadísticas van a aparecer en uno de los libros que se van a presentar con las actas que se publicarán esta semana. Si no, me voy a ocupar de que existe una versión pública. Pero imagino que lo que usted dice o pregunta es si la junta evalúa lo que hace y lo que hacemos nosotros todo el tiempo, si escuchan las objeciones o los cuestionamientos de personas como usted de usar este estudio o hacer otro abordaje. Nosotros recibimos mucho asesoramiento de cómo dar asesoramiento y la junta hace el análisis y cuestión lo que hace el equipo asesor jurídico todo el tiempo.

MICHAEL PALAGE:

De hecho la junta puede equivocarse porque, en base a lo que dijo Chris, ustedes pueden dar un asesoramiento y la junta no estar de acuerdo y parte de la auditoria sería también evaluar este desacuerdo de la junta.

JOHN JEFFREY: Sí, todo esto se hace ya.

CHRIS DISSPAIN: Para cerrar este tema: Mike, sí, usted planteó un muy buen punto. Quiero marcar que una de las cosas en las que estamos trabajando ahora precisamente es un refinamiento de las cosas que manejamos dentro de lo que sería este gran título de cuestiones legales y el concepto... No queremos hacer una gráfica, pero algún tipo de abordaje o planteo conceptual de lo que hace la junta en temas legales es muy útil.

JAY DALEY: Tenemos dos preguntas. Ali y después una en el chat.

ALI: Soy Ali de .km. ¿Es posible pensar que se puede tomar una decisión en apuro y como regulador?

JAY DALEY: Repito. La decisión puede tomarse en un apuro y luego lamentarse.

CHRIS DISSPAIN: Sí, todos somos seres humanos, pero tratamos de no actuar así.

JOHN JEFFREY: Para corregir el registro, creo que la transcripción dice “regulatorio”. No es así. Es lamentarlo.

Sí, por supuesto. Tenemos que ser muy cuidadosos y una de las cosas que el equipo jurídico hace es bajar la velocidad o ir despacio hasta que hemos recopilado todos los hechos. A veces cuando llegamos a la junta le damos cuenta de que no los tenemos todos los datos. Es algo que todos los abogados deben hacer: asegurarse de que el asesoramiento está basado en los hechos correctos.

JAY DALEY: Gracias. Una última pregunta. Creo que ahora todos nos entendemos mucho mejor. Tenemos las mentes más brillantes jurídicas aquí. ¿Tienen ustedes alguna pregunta para el público?

JOHN JEFFREY: Sí. Lo más importante que quiero pedirles es que continuemos con el dialogo, que nos asesoren acerca de cómo asesorar y cómo ser mejores. Si tienen alguna sugerencia estamos más que abiertos. Oímos lo que ustedes dicen, les escuchamos. Nos gustaría que a veces nos planteen este asesoramiento de una manera quizás menos acusatoria y más amigable.

JAY DALEY: Yo tengo otra pregunta, pero antes Byron.

BYRON HOLLAND: Más que pregunta es un comentario. A veces me sorprende que no aparezcan con un tridente y cuernos, lo cual agradezco y debo reconocer que han venido aquí a representar al departamento de legales de ICANN y esta luz del sol es buena para relación. Les agradezco profundamente esa luz que debe reconocérseles. Creo que es algo que debe hacerse con más frecuencia. Cuando hay un vacío la gente completa con su propia versión, que a veces está alejada de la verdad. Entonces cuanto más vacíos puedan llenar, mejor. Gracias, Jay, también por ser el catalizador de este esfuerzo, que es a beneficio de toda la comunidad y es de esperar que también para ICANN.

JOHN JEFFREY: Algo que quiero decir es que estoy aquí en realidad representando a un equipo de gestión completo que se ocupa y reflexiona sobre estos temas. Estos abogados en el equipo son horarios. Trabajan en forma honoraria y trabajan muy duro. Tengo abogados muy inteligentes aquí. Los quiero señalar. Samantha Eisner, que está en primera fila. También a Shawn White y el equipo en Los Ángeles. Dan Halloran y Amy Stathos,

Erika Randall, todos ellos (David también) son abogados muy inteligentes, personas apasionadas para ayudarles a ustedes y a la comunidad a hacer su trabajo, así que si nos pueden dar sugerencias y asesoramiento les agradeceremos.

JAY DALEY:

Gracias por su tiempo, John. Gracias por las respuestas. Creo que como usted hace años las respuestas habrán sido diferentes y a lo mejor esto se debió a diferencias culturales. No tenemos más tiempo para esto, pero espero que la próxima podamos resolver las preguntas que se me hicieron por correo electrónico, así que muchas gracias también, Chris, por haberte acercado. Gracias a todos.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]