
JOHANNESBURGO – Aspectos operacionales del plan operativo y presupuesto de la ICANN

Miércoles, 28 de junio de 2017 – 15:15 a 16:45 JNB

ICANN59 | Johannesburgo, Sudáfrica

GIOVANNI SEPPIA:

Buenas tardes a todos. Vamos a empezar en tres minutos. Buenas tardes. Habla Giovanni Seppia, gerente de relaciones externas. Tengo el placer de ser el moderador en esta sesión intercomunitaria sobre los aspectos operacionales del plan operativo y presupuesto de la ICANN. También soy el presidente del grupo de trabajo que se ocupa del plan operativo y estrategia de la ccNSO. Un año después de haber recibido muchos aportes y comentarios por el plan operativo y presupuesto de la ICANN pensamos que iba a ser una buena idea realizar una sesión intercomunitaria para comprender la dinámica subyacente, cuáles son los diferentes departamentos de la ICANN, las estrategias, sus procesos de planificación y, por lo tanto, pensamos que sería muy interesante tener esta sesión con aquellos que están a cargo de los diferentes departamentos en la ICANN en lugar de seguir haciéndoles estas preguntas al director de finanzas de la ICANN, a Steve y a su equipo.

En primer lugar, vamos a hablar de los aspectos operativos de algunas áreas de la ICANN. Esto se hizo en el foro de políticas de la ICANN el año pasado en Helsinki. El objetivo de la sesión de

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.

hoy es seguir con este diálogo con los diferentes departamentos de la ICANN para lograr mayor participación y tratar también qué es lo que está más allá de lo que leemos y vemos en el plan operativo y en el presupuesto todos los años. También es una buena manera de actualizarnos porque hay nuevas estrategias que el CEO definió recientemente con respecto a la nueva estrategia de centros nodales. Es interesante ver y escuchar una especie de resumen sobre estos temas durante la presente sesión.

Hay tres temas principales para esta sesión. Hay tres moderadores. Moderadores muy audaces que aceptaron moderar cada una de las sesiones. La primera se ocupa del presupuesto para la PTI, la IANA postransición y la planificación a largo plazo. La segunda tiene que ver con la estrategia de relacionamiento externo internacional de la ICANN y la tercera tiene que ver con el programa de los nuevos gTLD. Como dije hoy, para cada uno de estos temas tenemos un moderador. En primer lugar, el moderador para lo que tiene que ver con el presupuesto de la PTI es Andreas Musielak. Para el tema número dos, el relacionamiento internacional de la ICANN, el moderador es Desiree Miloshevic, de .GI. Para el tema número tres, el programa de los nuevos gTLD, el moderador es Michele Neylon de Blacknight.

Quiero agradecerle a todo el personal de la ICANN que aceptó esta tarde estar aquí y darnos información actualizada sobre cómo están trabajando en sus departamentos y cómo están dando información para preparar el plan operativo y el presupuesto. Cada una de las sesiones va a durar 20 minutos. Cada moderador deberá ver cómo se maneja con las preguntas de los participantes presenciales y remotos. Hay algunos micrófonos aquí en la sala. Por favor, digan su nombre antes de hacer una pregunta y acérquense al micrófono o levanten la mano para que se lo acerquemos. Dicho esto, una vez más, muchas gracias. Le doy la palabra a Andreas, que se ocupará del primer tema.

ANDREAS MUSIELAK:

Buenas tardes a todos. Giovanni ya me presentó. Él pronunció mi apellido bastante bien. Es Andreas Musielak, del registro .DE. El primer tema, como él dijo, es el presupuesto para la PTI y la planificación a largo plazo. Yo también formo parte de un grupo de trabajo. Realmente aportamos información al presupuesto y planificación de la ICANN. Lo que yo he observado, y por eso los invito a hacer preguntas después de mi presentación, es que este es un formato que seguiremos utilizando en las próximas reuniones de la ICANN. Esto, como dije, es otro círculo donde pedimos feedback. Quiero que hagan las preguntas. Ahora le doy la palabra a Elise, que nos va a dar la presentación.

ELISE GERICH:

Gracias, Andreas. He observado que hay algunas caras conocidas aquí de la ccNSO y la GNSO. Parte de este material ya lo vieron. Espero que no se aburran demasiado. ¿Alguien me va a pasar las diapositivas? Bien. Vamos a hablar del presupuesto para la PTI, para la planificación del 2019 y después voy a dar una descripción general del presupuesto para el ejercicio fiscal del año que viene. Finalmente, voy a hablar sobre la planificación en el ciclo general y la planificación a largo plazo.

Para el presupuesto del ejercicio fiscal 2019, que estamos planificando ahora, estamos cumpliendo lo que dicen los estatutos de la PTI donde se dice que tenemos que tener presupuesto para la PTI listo y aprobado para ser presentado ante la ICANN antes del ejercicio fiscal 2019 que sería julio de 2018. Ya estamos empezando a planificar dicho presupuesto. El otro trabajo que tenemos que hacer es que tenemos que realizar consultas informales con la comunidad antes de preparar el presupuesto y antes de abrir el periodo de comentarios públicos para el presupuesto preliminar.

Aquí la ccNSO y la GNSO ya han visto estas diapositivas porque yo me comuniqué con ellos a principios de esta semana. Nos comunicamos con los ejecutivos de las RIR para recibir sus comentarios. También hablamos con la comunidad de

parámetros de protocolo y recibimos sus comentarios a través de un proceso de consultas informales. Les preguntamos qué es lo que ellos pensaban que debíamos incluir para el presupuesto del ejercicio fiscal 19 para mejorar los servicios que prestamos.

No sé si pueden leer esto los que están sentados al fondo pero este es el presupuesto para el ejercicio fiscal 2018. Vamos a empezar con este el 22 de julio por el tema de los nuevos estatutos y la facultad empoderada, cuando esto entre a funcionar. Aquí vemos el presupuesto para la PTI, la IANA postransición. La parte de arriba, que es la parte más importante de este cuadro es el presupuesto de la PTI. La parte inferior es el presupuesto adicional que llamamos el presupuesto del departamento de la IANA. PTI desarrolla su presupuesto, el presupuesto es enviado a la junta directiva de la PTI. La junta directiva adopta este presupuesto y después la PTI envía el presupuesto adoptado a la ICANN para que se integre en el presupuesto de planificación de la ICANN. Aquí la ICANN si se hacen otras actividades relacionadas con las funciones de la IANA, agrega otros elementos. Aquí tenemos el acuerdo de mantenedor de zona raíz que representa estos cuatro millones. Después tenemos el presupuesto de la IANA, que está dentro del presupuesto de la ICANN y es adoptado por la junta directiva de la ICANN. Si hay alguien en el público que pueda repetir todo lo

que he dicho, bien. Espero que haya quedado claro. ¿Podemos pasar a la próxima diapositiva, por favor?

Este es el cronograma para la preparación del presupuesto de la PTI. No estoy hablando del presupuesto de la ICANN aquí. Ahora estamos en la burbuja que dice: “Junio 2017”. Aquí estamos llevando a cabo las consultas informales con los comités asesores y las organizaciones de apoyo. Estamos recibiendo sus comentarios que vamos a tener en cuenta para cuando redactemos el presupuesto para el 2019. Después redactamos el presupuesto, es el ciclo que ya conocemos. Al final tenemos un presupuesto que es elevado a quien corresponde.

En estos procesos de consulta nos preguntaron cuáles son las ideas que nosotros, la PTI, tenemos para el presupuesto del 2019. Tengo tres aquí. Continuar con un proyecto que ya tenemos un curso. Un proyecto trianual. El ejercicio fiscal de 2019 va a ser el tercer año de este presupuesto que tiene que ver con la arquitectura del sistema de gestión de la zona raíz. Con esto se empezó a trabajar en 2009 y es algo muy monolítico hoy por hoy. Estamos implementando un sistema más modular.

Hemos recibido muchos comentarios diciéndonos que la interfaz para los usuarios con este sistema de gestión de la zona raíz podría mejorarse y en el ejercicio fiscal 2019 queremos tener una interfaz que sea más fácil de utilizar por los usuarios. Otra idea

que nos sugirieron fue que deberíamos actualizar el sitio web iana.org. En este momento estamos esperando recibir sugerencias respecto de otros proyectos que ustedes crean que la PTI podría llevar a cabo para los cuales son necesarios recursos para que podamos tener esto en cuenta e incorporarlo mientras hacemos la planificación para el ejercicio fiscal 19.

Este es el ciclo de planificación estándar de la ICANN donde se agregó la PTI. La PTI está a la izquierda, si miran la pantalla. La parte de la ICANN está a la derecha. Básicamente, tenemos un ciclo de planificación estratégica que define nuestro presupuesto operativo. Después tenemos performance y generación de informes. Esto forma parte del proceso de planificación de la ICANN. Ahora estamos en el primer año de la PTI. Solo pasaron nueve meses. Estamos alineándonos con el plan estratégico quinquenal de la ICANN. Esto está alineado con los objetivos y metas que ha fijado la ICANN. Si se fijan en el plan operativo y presupuesto, estamos en la parte de identificadores únicos, en 2.1

Básicamente, la PTI participa en el ciclo de planificación de largo plazo de la ICANN. Nos hemos integrado en ese plan estratégico y operativo a cinco años. Estamos incluidos en el plan operativo y presupuesto anual. En este momento se están intercambiando ideas porque la PTI debe hacer un plan estratégico de cuatro años, según las propuestas del CWG, del CRISP. Esto se incluyó

en las propuestas elevadas al gobierno de los Estados Unidos. Como ustedes sabrán, el plan estratégico de la ICANN es un ciclo de cinco años. Estamos viendo cómo alinear este ciclo de cuatro años con el de cinco años. En este momento estamos operando en un ciclo que va de ejercicio fiscal 15 al 20, y que son los cinco años del plan estratégico de la ICANN. Con esto terminé con mis diapositivas. No sé si hay alguna pregunta de los participantes.

GIOVANNI SEPPIA: ¿Hay alguna pregunta de los participantes?

HEATH DIXON: Heath Dixon, del registrador Amazon. Tengo dos preguntas. Número uno, creo que los números en cuanto al ejercicio fiscal 18 hablan de 5.8 millones para personal. Era para 22.6 FTE. Son más de 250.000 dólares por persona. ¿Es correcto esto?

ELISE GERICH: Si usted hizo los cálculos, seguramente es así. Ahí no estamos hablando de empleados a tiempo completo sino equivalentes. Estamos hablando de personas. En el presupuesto, lo que tenemos para personal es la cantidad de personas que trabajan y que están dedicados a las funciones de la IANA y también los recursos compartidos que recibimos de la ICANN. Por ejemplo, nosotros no tenemos departamento de recursos humanos ni de

finanzas. No tenemos nuestras propias oficinas. El personal de recursos humanos, finanzas y legales lo compartimos con la ICANN. La parte de su trabajo se incluye en nuestro presupuesto.

HEATH DIXON: La segunda pregunta. Usted pidió ideas para proyectos. Me pregunto si estos 22.6 personas son todas desarrolladores e ingenieros o también representan una parte del costo, como usted dijo de recursos humanos, legales, etc.

ELISE GERICH: Incluye las partes de personas de otros departamentos. En cuanto a recursos de desarrollo, tenemos bastantes pocos. Solamente tenemos dos desarrolladores dedicados a este trabajo, incluidos durante el presupuesto de la PTI. Compartimos recursos del departamento de sistemas y de ingeniería dentro de la ICANN. Tenemos una parte de eso. Ellos financian una parte del trabajo de desarrollo que se hace para nosotros. ¿Entiende?

HEATH DIXON: Creo que entendí pero usted dijo que de los 22 empleados a tiempo completo asignados a la PTI, dos de ellos son desarrolladores full-time que ustedes tienen asignados, ¿y los otros 20?

ELISE GERICH:

Dentro de la PTI, la organización dedicada específicamente a PTI, tenemos cuatro especialistas en la IANA que son las personas que se ocupan de todos los requerimientos, las transacciones que hacemos. Tenemos un cargo no cubierto. Serían cinco. Tenemos dos gerentes de clave criptográfica, que se ocupan de todas las ceremonias de firma de la llave. Tenemos un gerente de mejora continua. Esta persona maneja los flujos de proceso, documentación, encuesta de satisfacción de clientes y las auditorías de terceros. También tenemos un gerente de relacionamiento que trabaja con el grupo de parámetros de protocolo que es la IETF. Esta persona se ocupa de manejar esa relación. También tenemos un gerente que se ocupa de la IANA. Son seis personas.

Tenemos un director de seguridad, un director de servicios técnicos y yo. Tenemos un desarrollador de software de la ICANN, que contamos como nuestra persona dedicada que trabaja con nuestro director de servicios técnicos.

HEATH DIXON:

Gracias por esa información detallada. ¿Son dos personas las que van a estar trabajando en estos proyectos o va a haber otras personas también?

ELISE GERICH: Pedí que me sugirieran ideas para proyectos porque tenemos que trabajar con el equipo de desarrollo de la ICANN y decirle: “Estos son los proyectos que queremos desarrollar. Queremos ver cuántos recursos tenemos que pedirles prestados a ustedes en cuanto a los recursos compartidos”. Este programa de tres años del que hablé con respecto a las mejoras en el sistema de gestión de la zona raíz, hay un equipo de desarrollo dentro de la ICANN que ha sido asignado a trabajar en ese proyecto junto con nosotros. Si surgen otros proyectos donde necesitemos recursos adicionales, tenemos que volver a dirigirnos a la ICANN para que eso se incluya en su presupuesto.

HEATH DIXON: Eso me lleva a la segunda pregunta. Estos proyectos que usted mencionó, ¿son realizados o llevados a cabo por los 22 empleados a tiempo completo o necesitarían ustedes personal adicional, empleados a tiempo completo adicionales para cubrir esto o cualquier otro proyecto que surja?

ELISE GERICH: El proyecto de gestión de la zona raíz, el de tres años, creo que está cubierto en este momento en cuanto a personal pero solo estamos al principio del año dos de ese proyecto. Todavía no

sabemos si vamos a poder cumplir con la meta y con las fechas. Quizá necesitemos recursos adicionales. Para ese proyecto, hoy por hoy decir algo sería como leer la bola de cristal. No lo sabemos. Hay otros proyectos que tenemos pensados pero todavía no tenemos presupuesto asignado para esos.

ANDREAS MUSIELAK: Como sabemos ahora cómo ya está organizado el proyecto y el equipo, ¿hay alguna otra sugerencia para el ejercicio fiscal 2019? Si no, yo tengo un par de preguntas. Usted dijo que ya hay una serie de proyectos que se están considerando. ¿Podría hablar un poco sobre esto? Gracias.

ELISE GERICH: Hablé sobre el sistema de gestión de la zona raíz. Ese proyecto que se está llevando a cabo básicamente se trata de un proyecto de realizar nuevamente la arquitectura para poder introducir cambios en la zona raíz. En este momento es un proyecto muy monolítico. Este es un proyecto a varios años, que va a ir por diferentes etapas, para pasar del sistema monolítico al modular, sin que se deba dejar de responder a las preguntas o solicitudes que recibimos.

El segundo proyecto se relaciona con los parámetros de protocolo y ahora estamos rediseñando el flujo de trabajo de

registros para mantener los registros para la IETF. IAB es un programa que acaba de empezar. Estamos en las primeras etapas de diseño. Estamos trabajando en estrecho contacto con la IETF en ese proyecto en especial.

ANDREAS MUSIELAK: Una última pregunta. Seguramente para Xavier. Usted mencionó que el presupuesto de la ICANN sigue un ciclo diferente al presupuesto de la PTI. ¿Hay alguna idea de combinarlos, armonizarlos en el futuro?

XAVIER CALVEZ: Gracias. Gracias, Andreas. La distinción actual entre los dos procesos para la PTI y para la ICANN es que el proceso de la PTI empieza más tempranamente que el de la ICANN. Hasta antes de la transición, estos dos procesos estaban alineados desde el punto de vista de los plazos. En la propuesta de transición se solicita que el presupuesto de PTI sea desarrollado y se termine antes del presupuesto de la ICANN. Los plazos sugeridos en esas propuestas indicaban que se presentaba un presupuesto preliminar nueve meses antes del ejercicio fiscal al que correspondía. Por ejemplo, si hablamos del 1 de julio de 2017 como el comienzo del ejercicio fiscal 18, el presupuesto que Elise mostró un poco antes debía presentarse en su versión preliminar el 28 de septiembre de 2016. Nueve meses antes. Ese es el

requerimiento de las propuestas de la transición. Está incluido en los estatutos. Para terminar de responder su pregunta, no hay ninguna intención de sincronizar los dos procesos de presupuesto. Están desincronizados porque así fueron diseñados.

ANDREAS MUSIELAK: ¿Alguien tiene alguna otra pregunta? Sé que Elise se tiene que ir muy pronto. Vamos a agradecerle por el trabajo que hizo para ayudar a la comunidad. Creo que se merece un gran aplauso. Gracias.

GIOVANNI SEPPIA: Excelente, Andreas. Gracias, Elise y Xavier. El segundo punto se relaciona con el relacionamiento internacional de la ICANN y la moderadora va a ser Desiree Miloshevic.

DESIREE MILOSHEVIC: Gracias, Giovanni. Bienvenidos a esta sesión donde la comunidad puede realizar comentarios directamente dirigidos a los ejecutivos de la ICANN. Nos pueden decir exactamente qué es lo que opinan sobre las estrategias internacionales de la ICANN que ya fueron implementadas y cómo esto se relaciona con el presupuesto. Antes, como tenemos 20-25 minutos, probablemente voy a empezar pidiéndoles a Sally y a Patrick que

nos den su opinión, que nos digan qué creen que es lo que se está haciendo, cómo se está haciendo y si les parece que hay posibilidades de mejorar. Esta es la segunda sesión de este tipo. La primera ya la llevamos a cabo. Fue en Helsinki el año pasado. Creo que es bueno saber, para aquellos que no leyeron esto, que hay un grupo de trabajo permanente de la ccNSO que se está ocupando de este tema.

Dicho esto, también le voy a pedir a Sally que empiece y nos cuente un poco sobre la información que puso en el blog recientemente el CEO de la ICANN donde explica cómo están manejando las oficinas y cómo se pasó la organización de tres centros nodales a tener diferentes centros con alianzas y centros de relacionamiento.

SALLY COSTERTON: Gracias, Desiree. Voy a responder la pregunta más adelante, cuando avance con la presentación. En realidad va a empezar Patrick. Después sigo yo.

PATRICK JONES: Gracias, Desiree. Vamos a retomar desde donde dejamos en Helsinki e Hyderabad, donde presentamos información sobre el grupo global de relacionamiento. Vamos a empezar diciendo que la función de relacionamiento es mucho más amplia que el

trabajo que lleva a cabo este equipo. Hay otros equipos que hacen este trabajo. Cyrus y su equipo de relacionamiento con registros y registradores. Tenemos trabajo de relacionamiento que hace el equipo de apoyo de responsabilidad pública. También el equipo de seguridad, estabilidad y flexibilidad está trabajando en relacionamiento y desarrollo de capacidades, capacitación, relacionamiento con entidades ocupadas de la seguridad pública y también el grupo de trabajo con gobiernos y con la IGO/NGO. Hay otros programas que están relacionados con esta función de relacionamiento y la comunidad de la ICANN también tiene su rol en este trabajo de relacionamiento.

Desde el punto de vista de la perspectiva del equipo global de participación de partes interesadas, tratamos de relacionar nuestro trabajo con lo que está descrito en nuestra nueva misión, en nuestros nuevos estatutos. Un principio básico aquí es asegurarnos de que todo el trabajo que hacemos esté dirigido a atraer participantes activos e informados, que conozcan el trabajo de políticas de la ICANN y su misión técnica. Nuestro trabajo cae bajo dos objetivos estratégicos de la ICANN. Globalizar y regularizar la función de las funciones de la IANA y crear un abordaje balanceado para todo esto. Para el ejercicio 17 dividimos nuestro trabajo en cinco áreas principales. Pedir información, aportes y comentarios para los procesos de la ICANN. Comprender las necesidades de las partes interesadas,

mejorar nuestras actividades de desarrollo de capacidades con nuevas partes interesadas y otras ya existentes. Mejorar el relacionamiento con las partes interesadas.

Lo hicimos porque durante muchos años gran parte de nuestro trabajo estuvo centrado en representar a la ICANN en diferentes reuniones y eventos y tratar de educar y concientizar acerca del rol de la ICANN en el ecosistema. Si bien esto incluyó el tratar de incorporar nuevos participantes a los grupos de trabajo para los procesos de desarrollo de políticas, gran parte de nuestro trabajo estaba centrado básicamente en lo que tenía que ver con los programas de dominios de alto nivel y la transición de la IANA. Trabajamos menos en educación y en concientización.

Ahora que la transición terminó, estamos cambiando un poco el énfasis y la idea es impulsar y hacer crecer la participación activa en nuestro trabajo en materia de desarrollo de políticas. Estamos tratando de concentrarnos en los resultados que obtenemos a través de nuestras tareas o actividades de relacionamiento. Sally, te doy la palabra para que hables sobre la estrategia de oficinas internacionales.

SALLY COSTERTON:

Gracias. Esto tiene que ver con su pregunta, Desiree. Yo tengo responsabilidad en el equipo de líderes de la ICANN, teniendo en cuenta el equipo de participación global de partes interesadas

pero también el equipo de responsabilidad pública que a partir del 1 de julio recibió este nuevo nombre oficial. Tengo entonces la capacidad, como dijo Patrick, de tener una visión más estratégica recibiendo por supuesto asesoramiento. Hay algunas directivas de la junta directiva de la ICANN que me han ayudado a tener una visión más estratégica, que esté más centrada en la ICANN y que nos ayude a apoyarnos no solamente en nuestros requerimientos de representación según están descritos en nuestro estatuto y nuestra misión sino también para ayudarnos a mejorar en este tema clave que es aumentar el número y la calidad de voluntarios que hacen aportes a nuestra comunidad. Atraer voluntarios es un problema muy importante. En la mayor parte de la comunidad realmente faltan personas que estén dispuestas a compartir nuestro trabajo.

Nos ocupamos de esto desde el punto de vista de gestión, de ver los elementos desde el punto de vista estratégico. Somos los que estamos en el terreno representando a la ICANN. Este es un resumen de lo que se hizo. Tenemos cinco oficinas regionales. Tenemos los centros de relacionamiento y tenemos los centros de alianzas. La diferencia entre estos, y no voy a dedicarle mucho tiempo, obviamente tenemos nuestra oficina en Los Ángeles y brindamos apoyo a las partes interesadas en toda esa zona horaria. Vamos a aumentar nuestro énfasis en Montevideo a través de Rodrigo de la Parra, que también es nuestro

representante de relacionamiento regional para América Latina y el Caribe.

De manera similar, como ustedes saben, vamos a tener una nueva oficina en Bruselas con el mismo objetivo, que es maximizar el apoyo que brindamos a las partes interesadas en Europa, trabajar en alianza estrecha con el grupo de apoyo de Estambul, que ya existe desde hace mucho tiempo para brindar una amplia serie de servicios a Europa, Medio Oriente y Asia. Deberíamos colaborar en estrecho contacto con la oficina de Estambul y Bruselas para poder hacer el mejor trabajo posible. Vamos a trabajar en forma coordinada. Esta mañana nos reunimos con estos dos grupos para hablar de cómo íbamos a hacer nuestro trabajo. Creo que todos conocen la operación en Singapur. Esto no va a cambiar. Aquí tenemos una función de relacionamiento y un centro nodal de servicios y apoyo.

Tenemos nuestra oficina en Ginebra y en Washington D.C. Estas oficinas están dedicadas específicamente a ciertos grupos de partes interesadas que se reúnen en las ciudades. Finalmente, tenemos centros de alianzas. Creo que vamos a actualizar esta diapositiva porque creo que ahora ya decidimos que Bruselas va a ser una oficina regional y no un centro de relacionamiento. Es un pequeño cambio en nuestro diagrama.

El equipo de relacionamiento está basado aquí. Este es el equipo regional. Como ven, hay un alto nivel de correlación entre el primero y el segundo pero no son exactamente lo mismo y no tienen la intención de serlo, si bien hay un muy buen nivel de coordinación. Esto ha sido bastante estático. No hemos cambiado el tamaño de este equipo durante al menos dos años. Esto es a capacidad total. Siempre quisiéramos agregar más en el sentido por ejemplo de que no tenemos a nadie aquí en Sudáfrica. Es algo que quisiéramos tener en el medio plazo. Tenemos tres empleados en África y se trata de 54 países. Por eso queremos ampliarlo. Sabíamos que la presión iba a ser así y la prioridad iba a ser siempre a nivel de la ICANN en cuanto a dónde se debería realizar. Siguiendo diapositiva.

Quería también hablar de las mediciones antes de pasar a las preguntas y respuestas. Quiero agradecerle mucho al equipo por esto. No porque no hayamos medido cosas, porque siempre lo hemos hecho, sino que se trata del resultado del diálogo que hemos tenido con este grupo, que me ha quedado a mí muy claro. Esto ocurrió en Helsinki y también en Hyderabad. Tenemos que pensar en la medición y en las capacidades de planeación para que podamos hacer algunas cosas. Quiero contarles qué es lo que estamos haciendo. Jeannie, la jefa de este equipo, está en Los Ángeles. Si alguien tiene preguntas

específicas sobre esta función, ella está disponible para responderlas más adelante.

Ustedes nos dijeron y también otros nos han dicho: “Sally, ¿cómo sabemos que estamos haciendo lo correcto? ¿Cómo sabemos que el dinero que gastamos en este relacionamiento llega a los voluntarios?” Esa es la pregunta uno. Pregunta dos: “¿Cómo sabemos que lo que llega a los voluntarios es útil para nosotros?” Nosotros es la comunidad en general. “¿Cómo estamos seguros de que ellos se queden?” Vemos que hay mucha gente que viene pero no necesariamente los vemos cuando se convierten en voluntarios o voluntarios que vienen a mi estructura de SO y AC, que me ayuden a mí con mi equipo, en mi estructura. Después decimos: “¿Estamos poniendo la suficiente cantidad de gente en ICANN? ¿Hay suficientes mujeres? ¿Hay suficientes personas transgénero? ¿Personas que vienen de distintos grupos de partes interesadas? ¿Personas de otros países?” Incluso sabemos nosotros cuál es el marco de referencia. ¿Sabemos cuál es el blanco, la meta? ¿Cuáles es la respuesta a todas estas preguntas?

Alguien me dijo en la GNSO esta semana: “Esto va literalmente a la legitimidad de la ICANN y la posibilidad de que demuestre que está al nivel de su misión”. En este caso, me refiero a no trabajar dentro de la misión porque la misión es exigente. También que el modelo de múltiples partes interesadas que nosotros queremos

y que aceptamos sea sostenible hacia el futuro. A mí me parece que yo tengo una gran responsabilidad sobre mis hombros, para mí y para mi equipo.

Aquí tenemos entonces dos o tres áreas diferentes. Tenemos que estar seguros de que hay un planeamiento exitoso que podamos comunicar a la comunidad, ya sea que se trate de un diálogo con la comunidad, que nos permita priorizar las actividades críticas. En este punto vamos a publicar por primera vez en el año fiscal 2018, que es a partir del mes que viene, el plan de relacionamiento global. No me refiero aquí a los planes de relacionamiento de la comunidad sino a los KPI que van con ese plan. Los planes comunitarios y la reunión del staff, del personal y de la comunidad. Hemos trabajado mucho para que estas metas se puedan alinear junto con el plan estratégico y la misión. Hemos tratado también de que se cree una especie de cascada para que todos puedan ver cómo se van implementando los roles a nivel regional y global.

Esto suena más fácil de lo que es. Estoy muy agradecida a todos los que han participado en este proceso. Para nosotros también se trata de entender pero no es tan sencillo, especialmente establecer metas inteligentes con KPI, con indicadores clave. Eso es lo que ustedes nos han pedido. Por eso estamos tratando de lograrlo. Finalmente, estamos haciendo un progreso. Estamos logrando mucho avance en la pregunta central de medir la

participación. Es decir, adónde van todos, dónde están en este momento y dónde quieren estar cuando haya la suficiente capacidad.

También quiero decirles que esto es como un iceberg. Hay una enorme cantidad de hielo bajo el agua y lo que sucede es que tenemos una métrica. Es decir, en la GNSO hablamos del modelo de relacionamiento y alguien me dijo en esa reunión: “Nosotros queremos saber en qué etapa está cada cual y cuánto está costando cada cosa y qué es lo que obtenemos”. Me parece que es una muy buena pregunta. A mí me gustaría poder responderla. Creo que estamos haciendo un gran avance. Desde Helsinki hasta ahora, estamos en una etapa en la que mayoría de nuestros datos de relacionamiento, o casi todos sobre las actividades, están yendo a Salesforce. Ahí podemos medir toda nuestra fuerza de venta. Estamos alineándonos con los planes y actividades en mucho detalle. Tendríamos que estar en una posibilidad mucho mejor de tener informes por actividad, por partes interesadas, muy pronto.

La parte final de esto, que a mí me parece que ya estamos en el momento de resolverlo internamente, es lo que yo llamo datos de participación. Es obvio pero claramente tenemos que saber cuándo los grupos se convierten en grupos de revisión o cuándo tienen fellows. Por supuesto, tenemos que saberlo. Tenemos que tenerlo en la misma base de datos para poder generar una

métrica que nos permita poner esta última pieza del rompecabezas. Cada vez estamos más cerca de lograrlo.

Quiero agradecerles por tomarse el tiempo en los últimos 12-18 meses para ayudarnos a entender las prioridades. Espero que ustedes se vean alentados por el nivel de esfuerzo, inversión y tiempo que hemos hecho en este proceso y también creo que es en el interés de todos y los miembros de la comunidad que han sido muy útiles en este proceso. Les pido que continúen haciéndolo. Creo que esta era la última diapositiva, ¿no?

DESIREE MILOSHEVIC: Gracias, Sally y Patrick, por responder a alguna de estas preguntas. ICANN está recibiendo muchos miembros del personal y muchos miembros de la junta en el programa que ustedes tienen. Algunas cosas seguramente se pueden mejorar. Vamos a estar mirando el próximo informe de aquí a un mes. Estamos muy contentos de escucharlos por eso. Vamos a abrir ahora el diálogo a las preguntas y respuestas. Quisiera saber si hay alguna pregunta online. No por el momento.

PAUL WILSON: Paul Wilson, de APNIC. Quería decir que durante muchos años, desde hace muchos años, tengo los mismos desafíos de rastrear, evaluar y mejorar la participación de la comunidad. Es algo que

no es trivial. Nos ha demandado mucho trabajo. Tenemos muchos sistemas en funcionamiento y recientemente empezamos a implementar Salesforce, que es el mismo que ustedes están utilizando aquí y que está produciendo muy buenos resultados. Quería simplemente mencionarlo. Creo que no debemos subestimar el desafío y la importancia del valor potencial de hacerlo de este modo y definitivamente vamos a estar en contacto. Espero que podamos aprender un poco más, ahora que estamos usando este Salesforce.

DESIREE MILOSHEVIC: Gracias. Tenemos otra pregunta de aquí, de la sala.

RENATA AQUINO RIBEIRO: Soy representante de América Latina y el Caribe. Quería hablar sobre las ideas del relacionamiento y la participación. América Latina ha tenido mucha dificultad en participar en los últimos años debido a los cambios en los calendarios pero yo creo que hemos estado trabajando mucho para renovar a los miembros. Una de las brechas que se incluyen en la sesión de la academia del IG implicó que la gente pueda participar en los procesos de desarrollo de políticas. Yo quiero saber un poco más sobre esto y ver qué es lo que me pueden decir al respecto.

SALLY COSTERTON:

Gracias. Es una muy buena pregunta. Yo dije antes que tengo un panorama de estas tres áreas y que coordino muy de cerca a todos mis colegas en ICANN que tienen equipos, como David Olive. Esta es mi prioridad principal, además de completar esta métrica crítica. Es exactamente lo que usted dice: capacidad, desarrollo, generación de capacidades. Nos hemos dado cuenta de que somos bastante buenos en generar conciencia pero muchos de ustedes me han dicho, y yo soy muy consciente, que somos menos buenos como comunidad en mantenerla. La razón principal probablemente es que ellos no sienten que puedan participar. Cuando miran la misión y miran los principios rectores, allí nos dicen qué hacer, nos instruyen qué hacer y nos dicen que debemos equiparar a la gente con los instrumentos para participar efectivamente.

Hemos hecho mucho desarrollo de capacidades en las distintas comunidades de la ICANN. Hay alguna gente que lo llama generación de capacidad, otros lo llaman de otro modo. Todos queremos decir lo mismo en términos generales. Internamente, uno de mis colegas, dentro de icann.org quiere ver cuál es la generación de capacidad que estamos entregando. Es decir, cómo hacemos más sin quebrar al banco, cómo hacemos más para tener mayor efectividad, cuál es el rol de la generación de capacidad presencial versus online, cuáles son los roles de las

sesiones regionales versus las globales, cuáles son los roles que tienen las reuniones de ICANN, etc.

Tenemos que usar esta información de primera etapa para tener una discusión mucho más amplia sobre este tema porque ustedes tienen razón. Esto también es parte de la estrategia de oficinas. Una de las cosas que nos pidió Göran cuando asumió fue el relacionamiento basado en la demanda. Es decir, cómo podemos darle a la gente lo que necesita. Lo que más se pide es desarrollo de capacidades. Es decir, es una parte principal de lograr la meta de tener voluntarios calificados, que no solo tienen que participar sino que quieren participar. Muy buena pregunta. Le agradezco mucho por haberla hecho.

DESIREE MILOSHEVIC: Vamos a tomar otras dos preguntas, ya que nos estamos quedando un poco sin tiempo. Vamos a empezar con el caballero que está aquí con el número tres.

HEATH DIXON: Quiero felicitarlos por el trabajo que hacen. Es muy importante y me encanta el hecho de que se focalizan en recolectar los datos y publicarlos. Creo que esto va a ser muy útil. ¿Va a haber algún mecanismo para que la comunidad pueda comentar sobre los KPI que todos están publicando y algún otro KPI que

quisiéramos ver? Creo que hay un gran interés en que haya más relacionamiento de distintos modos. La comunidad seguramente va a querer comentar y por eso creo que este va a ser un mecanismo para que podamos hacer sugerencias sobre qué es lo que se está midiendo y qué es lo que se podría medir.

SALLY COSTERTON:

Sí, claro. Sé que esto es lo que usted está preguntando pero estamos todos juntos aquí. El relacionamiento es para todos nosotros. No tiene ningún sentido, aparte de cualquier cosa, porque una de las cosas que más queremos hacer es lograr que alguien del equipo, quizá del grupo de difusión externa, pueda darnos un buen detalle para entender qué necesitan ustedes en términos de voluntarios, por habilidad, por experiencia, por calificaciones. Todos ustedes son diferentes. Hay cosas que tienen en común y hay muchas otras que no. Podrían tener brechas regionales que quisieran llenar u otras. Creo que están haciendo un mejor trabajo al estar seguros de que el relacionamiento y la generación de capacidad nos muestren qué se necesita al final del proceso.

Cuando publicamos los KPI, lo que queremos hacer es ver qué es lo que piensa la gente y tenemos que estar seguros de que en la medida de lo posible haya una buena coincidencia entre estas dos cosas. Es decir, la comunidad tiene que tener al final del

proceso un entregable, por así decir versus cómo construimos nosotros el sistema para que esto ocurra. Nos encantaría tener los aportes de la gente y me encantaría también entrar en un diálogo sobre esto.

DESIREE MILOSHEVIC: Gracias, Sally. Le voy a pedir a Xavier que haga un último comentario antes de entrar a preguntas y respuestas.

XAVIER CALVEZ: Xavier Calvez, director de finanzas de la ICANN. En respuesta a su pregunta, quiero decirle que el plan operativo de la ICANN, ya sea el plan quinquenal o el plan anual, todos contienen los KPI que mencionó Sally así como los KPI que se refieren a toda la organización de la ICANN y a todos los objetivos estratégicos y metas. El grupo de trabajo de la ccNSO ha presentado numerosos comentarios que indican a la organización cómo puede mejorar la calidad de los KPI durante el periodo de comentarios públicos para el plan operativo y presupuesto anual, y también para el quinquenal. El periodo de comentarios públicos empezó a principios de marzo. Terminó a fines de abril. Allí todo el mundo tiene la oportunidad de analizar los KPI, hacer sus comentarios respecto de si los consideran buenos o no tan buenos, y también sobre cómo mejorarlos y utilizarlos.

En segundo lugar, hay un tablero de comando de esos KPI en nuestro sitio web que puede verse en cualquier momento. Se actualiza en forma mensual y contiene esos KPI. En este tablero de control o *dashboard* pueden también hacer comentarios en cualquier momento. Estos son los dos lugares donde se puede interactuar. Uno es durante el periodo de comentarios públicos, donde van a recibir una respuesta muy directa al comentario que hicieron sobre los KPI o sobre lo que sea. El segundo foro es una posibilidad permanente de hacer comentarios y es el que está en nuestro sitio web. Muchas gracias.

DESIREE MILOSHEVIC: Gracias. Vamos a tomar otra pregunta. Pregunta número cinco.

CLAIRE CRAIG: Buenas tardes. Soy Claire Craig, de Trinidad y Tobago. Quisiera empezar con un comentario. En primer lugar quiero decir que soy becaria por segunda vez. Esta es la segunda reunión de la ICANN a la que vengo. Estuve en la reunión 59 en Copenhague y en esta, así que soy bastante nueva en esto. Realmente aprecio lo que está haciendo el programa de becarios. Está ayudando a personas como yo. Tuve un mentor la primera vez y ahora tengo un exbecario que me está ayudando. Me está ayudando a entender la comunidad y a encontrar mi camino, a entender lo

que está pasando. Sin embargo, quisiera decirles algo que ya dije en nuestra reunión de becarios esta semana.

Ustedes hablaron sobre participar en el proceso de desarrollo de políticas y entender este proceso. Una de las cosas que he observado, y he hecho esta pregunta a diferentes personas, a diferentes becarios y a otras personas que ya están aquí desde hace más tiempo, y es que hay algunos diagramas en la zona del *boardroom* que se refieren a las políticas de la ICANN. Para empezar, la letra es muy pequeña y es muy difícil leer lo que dice. La mayoría de las personas con las que hablé no entienden qué es lo que se supone que hay que hacer.

Si bien están haciendo muchas cosas, quizá todavía les faltaría hacer un poco aquí. Quizá que haya una persona que pueda explicarles a los que se acercan qué tienen que hacer y cómo pueden relacionarse y participar. Ese sería mi comentario con respecto a ese tema porque queremos participar realmente. Queremos involucrarnos en lo que está pasando. También quiero agradecerles que cuando vi el diagrama y vi que había cinco personas asignadas a América Latina y el Caribe, realmente apoyo esto porque una de estas personas es del Caribe. Muchas gracias.

DESIREE MILOSHEVIC: Vamos a tomar una pregunta más allá, desde el fondo. Después vamos a cerrar la sesión.

RAFIK DAMMAK: Gracias. Tengo un comentario para Sally. Como usted mencionó las métricas, los KPI, los objetivos y la participación para atraer más personas para que participen, quisiera subrayar que en el CCWG de responsabilidad, en el subgrupo que se ocupa de diversidad hablamos sobre cómo mejorar la diversidad en la ICANN y creo que quizá sea importante que ese grupo reciba más información de su equipo respecto de lo que ustedes están haciendo sobre este tema. Tenemos información de la división de responsabilidad pública pero quizá tengamos que saber mejor cómo buscan ustedes sus métricas porque, en última instancia, también la comunidad tendrá que ocuparse de esto.

El segundo comentario es el siguiente. Como usted mencionó la creación de capacidades y todo el trabajo que están haciendo en ese sentido también quisiera saber cuáles son las actividades específicas que está haciendo su equipo para conseguir lo que falta en cuanto a habilidades, experiencia, antecedentes. Sé que necesitamos más personas y quizá se está trabajando mucho para incorporarlas a la ICANN pero creo que si tomamos el ejemplo de muchos procesos de desarrollo de políticas necesitamos algunas habilidades y conocimientos específicos en

ciertos temas. Tenemos que saber especialmente qué es lo que ustedes necesitan y a qué están apuntando en este momento.

SALLY COSTERTON:

Gracias, Rafik. El primer punto. Las estadísticas de diversidad que tenemos, compartimos con ustedes lo que tenemos por ahora. No hay más estadísticas respecto de la diversidad. Lo que vamos a ver mejor de aquí en más y después se lo voy a explicar, después de la sesión, les voy a dar a través de la lista de correo electrónico más información, es lo siguiente. Una vez que terminamos de hacer las mediciones, una vez que terminamos de medir la participación total, vamos a poder ver qué tipo de datos y en base a qué estamos recabando datos a fin de que no estemos duplicando nuestros esfuerzos. Deberías ver que estemos capturando los datos adecuados sobre las personas adecuadas. Vamos a ver que el grupo que trabaja en diversidad está haciendo algo parecido. La idea es no superponer esfuerzos.

El segundo punto. Antes dije que vamos a reunirnos como grupos de SO y AC para reunirnos con ustedes y los equipos de difusión externa para ver si ustedes tienen alguna evaluación, cuáles son sus necesidades, para ver cuáles son sus prioridades. Además, debemos definir cuáles son las habilidades que todas las personas deben aportar pero además tenemos que preguntarles si están preparadas y dispuestas a comprometerse

y a participar. En última instancia, ustedes deben definir qué es lo que necesitan de estas nuevas personas. Seguramente lo van a hacer.

Además, tenemos un relacionamiento continuo a través de nuestras mediciones. Allí tenemos un objetivo. También estamos midiéndonos continuamente con este objetivo que hemos establecido para lograr mayor participación. Esto es lo que queremos para diferentes regiones. Esto es lo que estamos logrando en cuanto a la incorporación de voluntarios. Con esto estamos haciendo un seguimiento en cuanto a las personas, si las podemos retener, si se mantienen dentro de la comunidad. Por ejemplo, cuando pasamos por el proceso de responsabilidad, y esto lo hizo alguien de la comunidad, se presentó un informe muy interesante que analizaba quién había hecho aportes, quién había hecho comentarios en las listas, etc. Fue muy interesante. Hay un software que nos permite medir la participación, no solamente de las personas que vienen a las reuniones y se anotan para las mismas sino que se puede medir toda la participación si deciden hacerlo en el futuro. Seguramente cada vez más se pedirá este tipo de información.

DESIREE MILOSHEVIC: Nos dieron dos minutos más. Quiero pedirle a la persona que iba a hacer la pregunta número tres que levante la mano y plantee la pregunta.

ORADOR DESCONOCIDO: Soy becario de Pakistán. Buenas tardes. Quiero agregar algo a lo que dijo mi amiga Craig. Creo que se están olvidando de un lado de la moneda. La ICANN es muy compleja y no podemos venir a una reunión por primera o segunda vez y poder hacer aportes. Muchos amigos estuvieron en diferentes reuniones y no pudieron entender todo lo que sucedía. No solamente es responsabilidad de los becarios. Hay algunos temas de gestión, administración que faltan del lado de la ICANN. Si ustedes buscan que los becarios aporten determinadas habilidades y conocimientos, tienen que ayudarles a crear capacidades.

Por supuesto, ustedes tienen que medir el relacionamiento y lograr mayor participación pero tengo dos sugerencias. En primer lugar, pregunten a los becarios y si los becarios no están haciendo contribuciones y aportes, pregúntenles por qué no los están haciendo, por qué no los pueden hacer. Además de los becarios que eligen para las reuniones B y C, el 50% por lo menos son recién llegados. Un recién llegado que está participando en su primera o segunda reunión de la ICANN no puede hacer ningún aporte a la ccNSO o a la GNSO o a At-Large, lo que sea.

Hay que allanar las brechas. No solamente es una cuestión del lado de los becarios. Ustedes también deberían trabajar en desarrollo de capacidades. Él fue becario una vez, dos veces. Es embajador. Es NextGen. No pueden esperar que un recién llegado por primera vez ya haga algún aporte o una contribución. Es muy difícil.

SALLY COSTERTON:

Gracias. Con respecto a su último punto quiero aclarar algo para los becarios y para todos los demás. No quiero transmitir la impresión de que esperamos, que nadie en la comunidad de la ICANN espera que eso sea así. Tenemos un programa de becarios simplemente y financiamos a los becarios para que vengan hasta tres veces por ese motivo que usted mencionó, para que los becarios que vienen a la ICANN tengan tiempo o reciben la capacitación, el mentoreo y la creación de capacidades para que se terminen de formar dentro de la ICANN.

El tema es que perdemos demasiados participantes del programa de becarios y no nos estamos conectando bien con ellos. No estamos transformando los becarios en suficientes personas que permanecen dentro de la ICANN. No quiero que usted piense de alguna manera que la comunidad, la junta directiva o el personal espera que ustedes ya empiecen a hacer aportes desde el principio. Esto no es real. No es realista. La

ICANN está invirtiendo, de alguna manera, en la creación de capacidades en ustedes.

Con respecto al primer punto que usted mencionó, usted dijo que deberíamos entender por qué a los becarios a veces les resulta difícil hacer aportes y contribuciones y no quieren o pueden participar en el trabajo de las comunidades. Usted tiene razón. Ayer en nuestro sitio web presentamos un blog y el resultado de la encuesta entre becarios. Realizamos una encuesta entre todos los becarios. Este es el décimo aniversario de nuestro programa. 650 becarios ya pasaron por este programa. Hemos hecho una encuesta. Les hicimos preguntas de ese tipo, no solamente cómo participó y qué está haciendo usted ahora sino cómo se sintió y dónde está participando, dónde no está participando, qué problemas y barreras encuentra. Esta encuesta ya se ha publicado. Está en el sitio web. Los invito a todos a leerla. Es un material muy in. Quiero agradecerles a todos los becarios que dedicaron su tiempo a responderla.

Para terminar, una de las cosas que surgieron en esa encuesta es que los becarios querían conectarse más directamente, de manera más estructurada a los programas regionales desde el principio. Yo estoy trabajando con mi equipo para mejorar el proceso, para asegurarnos de que no nos olvidemos o perdamos a esas personas a medida que van avanzando por los programas. Queremos una transición más sencilla, más fácil.

DESIREE MILOSHEVIC: Perdón. Debo interrumpirte, Sally. Sería muy bueno que pudieras hablar sobre esto pero, como ya dijiste, pueden leer este material en el sitio web y después mandar las preguntas que tengan. Quiero agradecerle a Patrick y a ustedes por su tiempo. También a los participantes. Tenemos una última pregunta. No sé si es pertinente porque ya nos pasamos del horario establecido.

GIOVANNI SEPPIA: Realmente tenemos que terminar la sesión. Vamos a responder las preguntas pendientes si tenemos tiempo al final, ¿les parece bien? Acordamos esto. Gracias, Desiree. Ahora le doy la palabra a Michele, que va a moderar la última parte de esta sesión.

MICHELE NEYLON: Por una vez, soy el moderador de Cyrus. No es una cosa que hice muchas veces antes. En general no soy moderador de Cyrus así que voy a aprovechar el placer de hacer esto. Cyrus Namazi es el vicepresidente de servicios de nombres de dominio y relacionamiento de la ICANN en la división global de dominios de la ICANN. Tiene una tarjeta personal que es tan grande como toda esta mesa, a menos que use letra muy, muy pequeña. Lo interesante con respecto al grupo de Cyrus es que ellos son los

responsables del 95% de los ingresos de la ICANN. Quizá 98%. Mientras Sally y otros gastan el dinero, Cyrus debe recaudarlo de alguna manera. Cyrus nos va a explicar de dónde proviene ese dinero y de dónde prevén que ese dinero provenga en el futuro. Una vez que él nos haya dado su breve presentación vamos a darles la posibilidad de hacer preguntas a los participantes. Espero que haya una participación interesante. Les voy a pedir esta vez que, como tenemos poco tiempo, les pido que sus preguntas sean breves y concretas. Vamos a aceptar una pregunta por persona antes de pasar a la siguiente persona. Si hay tiempo después volvemos para que puedan hacer la segunda pregunta. Le doy la palabra a Cyrus.

CYRUS NAMAZI:

Gracias, Michele, por la presentación. Damas y caballeros, buenas tardes. Soy Cyrus Namazi, como dijo Michele. Soy miembro de la división global de dominios de la ICANN. Parte de mi responsabilidad dentro de la ICANN tiene que ver con crear un modelo de mercado y hacer un seguimiento del mercado de los gTLD a fin de informar al director de finanzas y a su equipo para que puedan hacer una proyección y planificación con los ingresos de la ICANN.

En los últimos tres años hemos desarrollado un modelo de mercado bastante complejo, considerando cada TLD. Esto nos

ha permitido hacer un seguimiento de la financiación de la ICANN que era bastante fácil hasta hace cuatro años, hasta que apareció el programa de nuevos gTLD. Era un mercado muy equilibrado, con pocos cambios, donde teníamos los gTLD heredados con una tasa del crecimiento del 2%. Con el lanzamiento del programa de nuevos gTLD se introdujo una variable muy importante en el modelo y hemos hecho todo lo posible para hacer un seguimiento de los cambios en el mercado y poder realizar una proyección precisa con respecto a los fondos, a los ingresos.

Este es el resumen de las cuatro áreas principales por las que ingresan fondos a la ICANN. Creo que el 98% de los fondos de la ICANN vienen desde las partes contratadas a través de los aranceles que nos pagan. Lo que ven a la derecha en esta diapositiva son los escenarios de estimados. Consideramos tres escenarios bajo mejor y alto. El mejor es normalmente lo que elegimos para la planificación en nuestro ciclo de presupuesto. Como pueden ver, no hay mucha diferencia entre el bajo y el mejor en este caso. En alguna medida esto también subraya el hecho de que en realidad utilizamos un abordaje conservador al hacer nuestras proyecciones de los fondos que ingresan a la ICANN.

El presupuesto operativo de la ICANN para el ejercicio fiscal de 2018 se estableció en 142.800.000. Este es un momento de 7.8%

respecto del 2017, que era 132.4. En los últimos cuatro años, como ustedes ya sabrán, la ICANN experimentó un crecimiento bastante rápido en cuanto al ingreso de fondos y un punto interesante que quiero subrayar es que creo que hemos llegado a lo que yo llamo altitud de crucero, un estado de equilibrio. No creo que los ingresos cambien mucho de aquí a futuro. Prácticamente todos los contratos ya se firmaron y delegaron. Esto significa que ya empezaron a hacer sus pagos a la ICANN.

El cuadro que tienen aquí tiene cuatro áreas. A la izquierda en azul ven lo que surge de los aranceles de transacciones. Según la definición de la ICANN, este es una nueva registración, la transferencia a una registración o la renovación de una registración. Por eso el número de transacciones en general es mayor que el número de dominios que se gestionan.

MICHELE NEYLON:

Quiero aclarar los aranceles por transacción. Si uno registra un dominio por un año, es una transacción. Si lo registra por 10 años, son 10 transacciones.

CYRUS NAMAZI:

Es el honorario anual. Gracias. Los aranceles que pagan los registros es lo que ven arriba de todo este cuadro. Los registros aportan el 57.3 millones de dólares en aranceles por

transacciones que es el 40% de nuestro presupuesto. Hay un componente a arancel fijo. Esto es lo que se incluyó con el programa de nuevos gTLD. Es un arancel anual de 25.000 dólares anuales que se paga a la ICANN por parte de la parte contratada de un nuevo gTLD. Como el programa de nuevos gTLD ha estado creciendo, ahora llegó a lo que creemos que es su altura de cruce. Supongo que algunos más serán delegados en el próximo ejercicio fiscal pero algunos seguramente retirarán su delegación y devolverán sus contratos a la ICANN.

En la parte inferior vemos los aranceles que pagan los registradores. 36.9 provienen de aranceles por transacciones que ya mencionamos. Es un arancel anual de 18 centavos por transacción. Esto representa el 26% de nuestro presupuesto. Después tenemos el componente de arancel fijo que pagan los registradores, que es una combinación de aranceles por postulación o por acreditación. El arancel de acreditación se paga en forma anual. Lo paga un registrador acreditado por la ICANN. Se lo paga la ICANN. El arancel de acreditación es que los que quieren convertirse en registradores le pagan a la ICANN para que analice su solicitud o postulación. Voy a hablar en mayor detalle después pero en los últimos 18-24 meses hemos visto un aumento muy importante en la cantidad de solicitudes de acreditación. Esto está impulsado por un modelo de mercado que recibe un nombre especial. Es el *drop-catching business*. El

negocio de tomar las pequeñas partes. Después voy a hablar de esto en detalle.

También tenemos auspicios, patrocinios y contribuciones voluntarias que aportan los socios de la ccTLD a la ICANN. Ahora veamos un poco qué pasa en el motor, debajo del capó, para ver lo que está impulsando estas fuentes de ingreso que ya mencioné.

MICHELE NEYLON:

Cyrus, si puedes detenerte un momento. ¿Podemos hacer algo con la diapositiva que esté allí para que la gente no tenga que esforzarse, para que la gente no se quede ciega? Las diapositivas van a estar después en el sitio web. No les van a hacer mal a la vista ni les van a hacer sangrar los ojos.

CYRUS NAMAZI:

Yo la tengo aquí frente a mí. Lo que ustedes ven como contribución de nuestros registros y registradores está dividido en legados y nuevos gTLD. Los cargos por transacción para los TLD legados son los dos que existían desde el principio del programa de los nuevos gTLD. Para esto tenemos datos históricos que registran lo que ocurre en el mercado. El crecimiento de los nuevos gTLD en el espacio de legados ha sido de 2.3% a 2.6%, lo cual es bastante alto a pesar de que esta

fluctuación implica una diferencia sustancial en el nivel de financiación que recibe ICANN. Nuestra protección está alrededor del 2.3%. Para aquellos de ustedes que estén interesados, se trata de 260 millones de transacciones. La estimación en este caso es la misma. Nosotros no esperamos que crezca mucho más que el 2.3% que tenemos en el modelo base.

La estimación baja es de 1.5%, lo cual, como ustedes vieron en la cifra de estimación baja, no generó mucha diferencia respecto de un punto de vista financiero. Con los nuevos gTLD, ICANN y las partes contratadas en el espacio de registros pasaron a un modelo de financiación diferente. Es decir, cada contrato delegado en el nuevo gTLD le paga a ICANN un cargo anual de 25.000 dólares. Es decir, empezamos en el 1 de octubre de 2013 y hemos crecido bastante este año. Llegamos a 1.240 este año. Ahora estamos ya en un punto fijo y no esperamos cambiar demasiado. La contribución desde una perspectiva de dólares es de 7.8 millones de dólares por trimestre, 30 millones al año. Esto es lo que más contribuye al crecimiento de la financiación de la ICANN. Los registros de los nuevos gTLD están bien. Pagan un cargo por transacción a los registradores. Es bastante distinto allí, entre los legados y los nuevos g en el sentido de que el registro no paga cargos a ICANN y eso debe ser cubierto por el cargo de 25.000 dólares que mencionamos antes.

Esto es variable. El mercado de los nuevos gTLD sigue siendo bastante fluido desde nuestra perspectiva. Sigue habiendo bajas y altas. Hay dos componentes de la demanda, de la forma en la que lo vemos. Uno es lo que yo llamo demanda orgánica y el otro es una demanda un poco más especulativa que es la que nosotros vemos también, que incluye una parte bastante importante de unos 28 o 29 millones de dominios de gTLD que están bajo la gestión en este momento. Esta pieza también fluctúa y genera una proyección bastante precisa sobre financiación que es un poco más compleja de comprender. Sigue siendo, de todos modos, un contribuidor muy pequeño a la financiación de 242,8 millones de dólares. Esto no cambia demasiado. La contribución total que nosotros esperamos ver de los registros y registradores en los nuevos cargos en el año fiscal de 2018 es de alrededor de 9 millones de dólares. Vamos a la siguiente diapositiva.

En el espacio de registradores, yo hablé de dos componentes de cargos que se le pagan a ICANN. Uno es el cargo por solicitud, que tradicionalmente dentro de la ICANN nosotros hemos tenido alrededor de 15 nuevas acreditaciones por trimestre. Cada acreditación le cobramos 4.500 dólares para procesarla, para tramitarla. Una vez que el registrador está acreditado hay un cargo anual que debe pagar a la ICANN de 4.000 dólares. Luego hay una variable de 3.4 millones de dólares. Esto en realidad es

un número variable para el registrador. Es un número fijo para la ICANN. Discúlpenme por la complejidad. Está dividido por la cantidad de registradores acreditados y lo que se les factura a ellos. Es un cargo anual.

Parte de la razón por la cual nosotros destacamos los cargos de solicitud aquí es que nosotros hemos visto un crecimiento sustancial en la cantidad de solicitudes para acreditación, como mencioné antes. Hemos pasado, creo, de 600-700 registradores acreditados el año pasado a unos 2.200. La contribución de estos cargos por solicitud y de acreditación se convierte en algo un poco más material, tanto en nuestra proyección de presupuesto al igual que en nuestra financiación. Por eso estamos mirando muy de cerca este proceso en particular.

Por último, hay una contribución pequeña de las solicitudes de los nuevos gTLD que se le pagan a ICANN, como ustedes seguramente saben. Esto es algo que lo ponemos en un mecanismo de rendición de cuentas completamente diferente pero hay una especie de cargo que está asociado con el procesamiento de las solicitudes para los nuevos gTLD. En resumen, lo que ven en esta diapositiva es una comparación de lo que teníamos en nuestro año fiscal 2017, donde el número total de transacciones para nosotros subió de 192 millones a 205 millones. Esto lo dividimos en TLD delegados, gTLD y nuevos gTLD. Como mencioné llegan hasta 50.000 transacciones. No se

le paga ningún cargo a la ICANN. Nuestra proyección es de alrededor de 41.7 millones de transacciones de nuevos gTLD en el año fiscal 2018, lo cual se traduce en una transacción de alrededor de 35 millones. Es decir, es una ratio del 82% o el 83%. El número total de nuestras partes contratadas se anticipa que será de 3.500 en el año fiscal 2018. Nosotros proyectamos que la cantidad de registradores acreditados va a bajar a alrededor de 750 en el año fiscal 2018. Esto, de nuevo, es una situación que puede fluir mucho. La estamos mirando de cerca para ver si es que esto va a ocurrir efectivamente porque es una contribución sustancial a nuestro presupuesto.

Mientras vamos anticipando el final del año fiscal 2017, hay alrededor de 3.000 registradores acreditados. Nuestras proyecciones son de alrededor de 2.200. Como ven, el número de los gTLD no cambia. Esta era mi presentación, Michele, hasta ahora. Le devuelvo la palabra.

MICHELE NEYLON:

Tengo un comentario rápido. Cuando Cyrus habla sobre la acreditación, se refiere a los contratos no a las empresas. De los distintos cientos de acreditaciones que aparecen o desaparecen en muchos casos se trata de una o dos entidades corporativas involucradas. Tenemos muy, muy poco tiempo pero quiero que le hagan preguntas a Cyrus, si las tienen. Este es uno de mis

deportes favoritos. Espero que todos puedan participar. Seguro que alguien va a querer hacer alguna pregunta incómoda a Cyrus. El caballero con el número dos, adelante, por favor.

ORADOR DESCONOCIDO: En la diapositiva número uno se dice todo el dinero que proviene de los registros y registradores, ¿cuánto reciben ustedes de los registratarios?

MICHELE NEYLON: Tenemos una pregunta remota de Kevin Murphy, de Incite Domain. La voy a leer. Kevin dice: “¿Por qué la cantidad de registradores acreditados va a bajar en el año 2018 a 750?”

CYRUS NAMAZI: Gracias, Kevin. En base a la información de mercado que tenemos, creo que Michele habló de esto, las 3.000 acreditaciones que tenemos para los registradores llegan a 400 entidades de registración diferentes. Lo que dice Michele es que esto significa que en realidad hay tres entidades con cientos de acreditaciones. Uno se preguntaría por qué una entidad tendría que tener cientos de acreditaciones. La razón principal de tener múltiples acreditaciones, y Michele seguramente va a poder describirlo mejor que yo, es un acceso particular a lo que se denomina un conjunto de registros para poder tener acceso a los

dominios que en realidad están siendo dados de baja de la registración.

Si hay múltiples acreditaciones, se obtendrán múltiples aportes en este conjunto y esto aumenta la posibilidad de poder encontrar un nombre que le resulte de valor a alguien. Lo que yo entiendo es que estos registradores tienen este modelo comercial para poder aprovechar este conjunto de nombres que está apareciendo y que está disponible para renovación y están pudiendo encontrar comparadores para conectarlos con el nombre que desean.

El modelo que nosotros tenemos, creo yo, en este momento indica que el mercado disponible total para estos dominios buscados que quieren los registradores no está pudiendo soportar las miles de acreditaciones que están ocurriendo. Cada acreditación cuesta bastante dinero. Son 4.000 dólares que hay que pagar a la ICANN por año. Es una carga de acreditación bastante alta. Llegamos a un mercado disponible total para estos buenos nombres que están siendo buscados. A nosotros nos parece que el mercado probablemente va más allá de lo que está disponible. Por eso nosotros lo que esperamos es que las acreditaciones se reduzcan a un nivel más sostenible. En este momento nuestra proyección es de alrededor de 750 en esta baja.

MICHELE NEYLON: Gracias, Cyrus. Creo que ya estamos casi sin tiempo. Creo que había un comentario de Donna que tiene que ver con una parte anterior de la presentación que se ha grabado para los registros. Creo que no tenemos tiempo para hacerla ahora. Le doy la palabra a Giovanni.

GIOVANNI SEPPIA: Donna, si usted promete que la pregunta va a ser corta y que la respuesta también va a ser corta, en ese caso le doy la palabra.

DONNA AUSTIN: Hago este comentario como vicepresidenta del consejo de la GNSO. No lo voy a leer totalmente pero tenemos que reconocer que los PDP son muy difíciles, que no es fácil ubicarlos si uno no tiene la cabeza en ese tema. Es difícil participar. Por eso, mientras yo agradezco el esfuerzo que tiene que ver con que los becarios se pongan en tema y que empiecen a participar en los PDP, no es tan sencillo. Se requiere mucha dedicación, de interés en el tema y, si ustedes no tienen la capacidad para establecer esta causa por dos años, es aún más difícil. Por eso quería remarcar esto. Se debe entender que los PDP no son algo fácil de seguir. Incluso si ustedes vienen a una reunión de la ICANN, a las tres reuniones de la ICANN, todavía van a estar bastante

perdidos en cuanto a cómo participar en un PDP. Si hay algo que el consejo pueda hacer para poder darles quizá algún mentoreo a alguno de los fellows o algunos tips sobre cómo incluir esto en el proceso, quizá tengan que venir a hablar con nosotros y les vamos a ayudar. Gracias.

SALLY COSTERTON:

Gracias, Donna. Este es el tipo de cuestión a la que yo me refería antes cuando hablábamos de que haya una evaluación. Es este tipo de detalle. El PDP también varía. Si usted es un recién llegado, por ejemplo, a mí me parece que esto tiene que ver en parte con el mentoreo y en parte con la generación de capacidad. Esto es algo que tenemos que hacer en conjunto y debemos contratarnos unos a otros para poder lograr que haya motivación en ese proceso. Creo que ese es un mensaje que todos escucharon muy claramente. Gracias.

GIOVANNI SEPPIA:

Muchas gracias, Sally. Voy a ir cerrando esta sesión. Fue muy interesante. Se recibió mucha información que ha sido compartida por estos tres jefes de departamento de la ICANN. Hay mucho para pensar, especialmente para la ccNSO, que tiene el grupo operativo que va a contribuir en el futuro. Hay muy buen feedback de la comunidad, con buenas preguntas y creo que es seguro decir que fue interesante desde ambos puntos de

vista. Quisiera agradecer mucho a Andreas, a Desiree y a Michele por haberme ayudado a moderar las distintas partes de esta sesión.

De nuevo, un gran agradecimiento a Elise, Xavier, Sally, Patrick y Cyrus por el excelente trabajo que están haciendo, ya que son increíbles con las métricas que hacen de la participación global. La ccNSO también está participando y nosotros reconocemos las grandes mejoras que ocurrieron en los últimos dos años. Por eso les agradecemos a Sally y a Patrick y a Jeannie, que seguramente está asistiendo remotamente. Quiero agradecer también a la secretaria de la ccNSO por haber facilitado esta reunión. A los intérpretes, a los transcriutores y al equipo técnico. Muchas gracias a todos los que asistieron a esta reunión. Hasta luego.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]