
TERRI AGNEW: Dicho esto, le cedo la palabra a Alberto Soto.

ALBERTO SOTO: Gracias, Terri. Vamos a comenzar rápidamente, así no perdemos tiempo.

Comenzando con el punto 2 de la agenda: revisión del presupuesto y discusión sobre posibles patrocinadores. Mi información hasta este momento de que tenemos solamente lo otorgado por la ICANN y lo otorgado por Rodrigo. Por lo tanto, tenemos en este momento 2750 dólares.

Tengo posibilidades de la semana pasada de Google de un patrocinio por 500 dólares, aún no confirmado. Es altamente probable que salga, pero no lo quiero contar, hasta que no lo tenga en la mano.

Pregunto si alguien más tiene algún probable patrocinio.

No levanta la mano nadie.

Silvia, estoy esperando que se concrete la llamada del área de finanzas de Google. Porque allí me derivaron. Nada más que eso estoy esperando. Esto pasó el jueves. Feriado y fin de semana largo, así que espero que en cualquier momento esté.

Lamentablemente, yo tengo otras dos probabilidades, pero por ahora absolutamente inseguras y recién a partir del día 10 de mayo. O sea que aún no puedo confirmar absolutamente nada.

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.

Yo les pediría por favor si alguien más puede en su país, como hemos dicho, cada centavo es muy valioso. Si por favor pueden conseguir algún otro patrocinio.

Ahora, ya tenemos que pasar al punto cuatro. Qué va a pasar con todos los puntos que siguen. Estamos muy atados al presupuesto que tengamos. De todos modos vamos a tratar de ver si conseguimos algo más para poder hacer un buen *showcase*, y tener un buen *catering*.

Hasta este momento, no recibí del personal en qué consistía el menú del Sheraton, que costaba 2500 dólares para 70 personas. Lamentablemente, no podemos comparar. Yo ya envié dos presupuestos, creo. Pero esto, creo que estoy considerando que sería fuera de Sheraton. Porque adentro evidentemente no podemos tener absolutamente nada más.

Respecto de lo obtenido afuera. Sin saber siquiera en qué consiste el menú del hotel Sheraton. Si es o igual al del último *showcase*, realmente fue bastante malo y magro. No malo, sino magro. Fue bastante poco. Y ahora, cobrando el doble, no sé. Ni para comparar, siquiera. Pero tengo un presupuesto que envié, que salía aproximadamente 1700 dólares, con bebida incluida. Muy buena bebida. Muy buen *catering*. Todo *finger food*.

Y tengo también otro presupuesto que ya envié. Lo voy a poner en la Wiki. Por una comida argentina, netamente argentina. Serían dos perniles *flambeau*. Uno de cerdo y otro de vaca. En dos mesas diferentes. Eso alcanza para 250 sandwiches. Por supuesto que está todo contemplado. Y aparte de eso, habría lo que nosotros en Argentina llamamos una picada. Con distintos tipos de quesos, distintos tipos de

fiambre, y alguna cosa más que va por allí, en dos mesas, como para que cada quien se sirva a gusto. Y eso está saliendo alrededor de 1500 dólares. Insisto, sin el lugar todavía.

Adelante, Sylvia.

SYLVIA HERLEIN:

Alberto, quería que me aclararas un poco. El menú que mencionaste es fantástico, el lugar, el precio, es muy bueno.

Ahora, con ese valor que pagaríamos, ¿tendríamos como para trasladar a la gente en un ómnibus, o no?

ALBERTO SOTO:

No. Sin lugar. No tengo lugar todavía. No pude averiguar más. Ya envié cosas, pero no tengo contestación como para decir cuánto sale el lugar. Pero estoy intentando conseguir algo en Cancillería, con lo cual sería gratis el lugar. Y está frente a la plaza San Martín, cruzando la plaza San Martín, frente al hotel Sheraton. Si no, deberíamos alquilar alguna sala de algún hotel o algo muy cerca de Sheraton. Digo esto porque, si lo hacemos en el Sheraton, nos quedan 250 dólares para espectáculo y regalo. Con lo cual, no podemos hacer ninguna de las dos cosas. Después vamos a ver los regalos y digo por qué no podemos hacer ninguna de las dos cosas.

También averigüé para el traslado de la gente, y está en el mismo orden de la comida. O sea, 15.000 pesos argentinos son aproximadamente más de 1000 dólares. Con lo cual, tampoco podemos trasladar a la gente en colectivos. Es realmente muy caro.

En este momento acabo de recibir la contestación de Olga Cavalli diciendo que lamentablemente el Palacio sólo se puede utilizar para eventos oficiales. Por lo tanto, no nos pueden ayudar. O sea que lo de Cancillería, en este mismo momento acaba de decirme que no es factible.

El traslado es imposible. El traslado por micro es altamente caro, es más o menos exactamente igual que una comida, alrededor de 1500 dólares.

También hay otro lugar es muy barato que tendríamos. Es un restaurante que se podría reservar una parte, que ofrece la cena completa, con bebida libre, incluido postre, show de tango y clases de baile, para bailar tango, con todo el espectáculo. Y eso sale 40 dólares. O sea, tres dólares más que lo que cobra el Sheraton para las 70 personas.

Fíjense la comparación que estoy haciendo. Realmente es un robo a mano armada. Perdón que insista en esto. Nos sale una cena completa, lo mismo que un *finger food* en el Sheraton.

Adelante, Silvia Vivanco.

SILVIA VIVANCO:

Sí, Alberto. Muchas gracias.

Simplemente quería dar otra vez una revisión al presupuesto. Como ven, el tema de *finger food* me han explicado que hay una variedad de diferentes tipos de empanaditas, un poco de nueces y vino blanco, vino tinto, cerveza, sodas, agua. Eso sería si contamos con comida. Si no, podríamos redistribuir mayor cantidad de bebidas, y a eso viene la idea

de Vanda de hacer unas bolsitas con cosas preparadas, que sí se pueden distribuir. No está prohibido, ya que están preenvasadas. No son alimentos. Son dulces o algunas cosas de algunos países tradicionales. Me parece que sería una idea bastante interesante. Y tal vez se podría hacer una combinación entre mayor cantidad de bebidas y esas bolsitas, y el *show* de tango.

Yo te agradezco muchísimo todas las increíbles gestiones y el tiempo, Alberto, de estar buscando otros lugares y otras cosas en donde se podría ir a comer algo, pero tal vez, si me permito sugerirle que tal vez tuviéramos, como les dije la vez pasada un plan B, y un plan A. Un plan A, como el Sheraton, que es el lugar que tenemos disponible, y con el presupuesto que tenemos disponible que es 2750. Y con eso, con los 2750, creo que sale el show de tango, sólo bebida, y la idea de las bolsitas de Vanda.

Ese es el primer comentario. El segundo es rogarle si podemos comenzar a ver cuáles van a ser los oradores que vamos a tener invitados, ya que en este momento estamos armando las agendas de las reuniones y queremos estar seguros de que están disponibles para nosotros.

Definitivamente, Fadi. Lo queremos a Fadi. No sé si Steve Crocker. Me han informado que Rinalia no va a estar el miércoles que es el *showcase*, así que Rinalia no. De repente, tres o cuatro personas que hablen. No más. Y para ir armando el programa e ir cursando las invitaciones. Para que nos reserven ese día y esa hora.

Eso es todo, gracias.

ALBERTO SOTO: Perfecto, muchas gracias, Silvia.

Vamos por partes. Respecto del catering, no entiendo cómo es que el Sheraton no puede entregar un simple menú de lo que va a dar, y menos aún por el precio que está cobrando.

Yo voy a leer solamente las variedades saladas de lo que sale menos de 1000 dólares de lo que da el Sheraton. Silvia, mencionaste empanaditas, y nueces, y algo más. Lo que me están dando a mí, por 1000 dólares menos, son: redonditos de sésamo con salmón ahumado y crema de ciboulette; pancitos de amapola con carne tiernizada, rúcula y tomate; mini árabes con pollo grillado al limón y crema de hierbas; negritos con carne asada y crema de queso azul; vittell tonnè; figazzitas de manteca; trenzas con jamón y queso; panecillos con lomito ahumado y queso crema; variedad de canapés fríos; variedad de pinchos fríos.

Eso es sólo para que comparen realmente. Yo creo que yo no voy a tomar la decisión.

Si todo el mundo está de acuerdo en hacerlo, y que gastemos, no regalemos nada. Hasta este momento, solamente vamos a tener oradores, una copa, y algo más, y se acabó. Yo no pagaría 2500 dólares. No hacemos nada. Respecto de las bolsitas, tenemos que asegurarnos que haya para 70 personas. Quién asegura que todos van a poder enviar, traer, las cosas para 70 personas de sus respectivos países.

Mi pregunta, para los asistentes en este momento, es ¿quién puede asegurar que puede traer y enviar algo?

Adelante, Sylvia. Sylvia con "y griega".

SYLVIA HERLEIN:

Nosotras con Vanda podemos llevar para 70 personas estos dulces que son típicos de Brasil, que la mayoría de ustedes ya los han probado porque yo los he llevado en otras oportunidades. Si nosotros llevamos para 70 personas, y otra persona de otro país, para 70 personas, y tal. En cada bolsita podría haber cuatro cositas para comer, o cinco. Por 70. Eso no había problema.

Yo entiendo tu angustia, y a mí también me pasa, el robo que está haciendo el Sheraton, y no poder llevar nada, lo mismo con que le compremos la bebida y llevar otra cosa. Es un negoción el que se están haciendo, están robando.

Pero más que nada, lo que me preocupa ahora, como dijo Silvia Vivanco, es que tenemos que tener dos planes. Primero, por el tiempo escaso que tenemos. Lamentablemente, Cancillería ahora nos dijo que no. Eso sería ideal, porque sería un lugar cultural también, porque podrían conocer todos la Cancillería. Es una pena esto. Pero tendríamos que tener un lugar cercano al Sheraton. A unas dos cuadras, como puede la otra vez, que fuimos a un evento que hizo creo que fue Verisign, que estaba en un hotel que estaba cerca, y que fuimos todos caminando.

En la región que está el Sheraton, me imagino que cualquier lugar es muy caro, y el traslado me dijiste que es imposible, porque es tan caro como la comida. Entonces, a pesar de que es un robo, estamos de manos atadas, porque tenemos que mover 70 personas. El hecho de

moverlas, que no pueden ir a diferentes horas, porque siempre las personas acaban terminando tarde las actividades. Entonces, si está a dos cuabras, uno puede ir a un poco más tarde. Pero acaba yendo. Si ponemos un horario fijo para que el micro las lleve, también va a limitar bastante, y corremos el riesgo de que vayan menos que 70. Además de que Fadi tenga que trasladarse. Eso realmente me preocupa. Pero totalmente de acuerdo con vos que es un robo. Gracias.

ALBERTO SOTO:

Gracias, Sylvia. Perfecto. Vamos a tener el plan A, que es el Sheraton. Tratando de reducir al máximo el costo, porque si no, no podemos hacer ni espectáculo, ni regalos. Yo voy a mandar una nota a Alan, realmente quejándome porque no tenemos, de parte de Sheraton... Primero nos dan un dinero para que nosotros digamos cómo gastarlo, pero estamos absolutamente condicionados porque no podemos tratar con el Sheraton para rebajar eso. Y hemos pedido que nos envíen el menú correspondiente y no lo mandaron. Luego, la RALO queda como que hemos contratado y gastado en el Sheraton un valor por el que ni siquiera tuvimos la capacidad de negociar. Eso se lo voy a mandar a Alan.

Si alguien se opone esto, por favor que levante la mano.

Nadie se opone, muy bien, voy a mandar una queja a Alan diciendo lo que acabo de decir exactamente. Que nos mandaron dinero para que lo gastemos nosotros, que estamos totalmente condicionados, y que quien tiene que enviar el menú, no lo hace. Por lo tanto, va a ser un gasto donde LACRALO va a correr con la responsabilidad, y sin poder mover un solo dedo para que eso no suceda.

Adelante, Silvia Vivanco.

SILVIA VIVANCO:

Respecto a lo que acabo de mencionar, dos cosas. Una, que el personal de esta reunión, el grupo de *meetings* dentro de la ICANN es nuestro interlocutor con el Sheraton. Nosotros mismos, el personal de At-Large, yo no puedo llamar al Sheraton a preguntar, aunque quisiera, y pedirles un menú. Entonces estamos pidiendo a nuestros colegas de *meetings* que ellos lo hagan. Estamos a la espera de esto. Lo que nos han dicho es una variedad de empanadas. Esta es la información que estamos transmitiendo. Nos han dado vinos, etcétera. No nos han dado las marcas.

Número dos. *Meetings* nos dice y nosotros seguimos las directivas de ellos, como miembros del personal, que no podemos ir directamente al hotel. Ni nosotros, ni los miembros de la comunidad. Entonces, el interlocutor ante el hotel es *meetings* [inaudible]. Entonces, si quieres presentarle tu queja a Alan Greenberg, es una queja referida a los procedimientos internos de la corporación. Quiero dejar eso bien en claro. Que el personal de At-Large está tratando de darles la información, toda la información y las actividades para que se organicen. Entiendan la situación. Porque yo también, porque hablo español y soy de la región, quisiera levantar el teléfono y llamar al hotel y decirles.

Y otro punto que me parece que he estado viendo, dentro de lo que son las cadenas internacionales, Marriot, Hyatt, Sheraton. Inclusive en Perú también es así. Están sobrepiciadas, para ser honestos. Hay otros hoteles, que no son cadenas multinacionales, que tienen precios más de

acuerdo al mercado local. Pero parece que es una realidad en la región. Incluyo a Latinoamérica. Porque el Marriot de Lima también es un robo. Las cadenas multinacionales, el Four Seasons, el Marriot, son sobrepreciadas, y lo hacen a un valor alto.

Ahora, eso es la capacidad de negociación de la ICANN, por eso quería que me mandes unos presupuestos comparativos. Tal vez eso nos pueda servir un poquito. No lo sé. Yo, encantada de pasárselo al personal de *meetings*, para que ellos lo vean. Les digo "señores, enséñenle al Sheraton que están 50 por ciento sobre los costos locales". Tal vez ellos podrían conseguir un descuento.

Quería hacer estas salvedades para que se entienda. No es que haya falta de disposición o de querer ayudar, sino que hay ciertos procesos ya establecidos dentro de la corporación y dentro del personal, y que hay ciertas responsabilidades predefinidas. Ese era mi comentario. Gracias.

ALBERTO SOTO:

Gracias, Silvia. Ya me quedaba muy claro antes de esta reunión que no tenemos capacidad de negociación. Lo que yo digo es que no puedo entenderlo. Hice el pedido hace 20 días de que alguien envíe un menú, y no lo mandaron. Mientras tanto, yo, voluntario, he conseguido al menos cinco menús diferentes. Y he seleccionado dos o tres para ponerlos a disposición de todos. Es decir, mi queja hacia Alan es para que Alan haga algo y se queje ante quien tenga que quejarse, porque, insisto en algo: tenemos la responsabilidad de hacerlo, e insisto, no quiero negociar con nadie. Absolutamente con nadie. Pero que el hecho de que nos den la responsabilidad, e insisto, tengamos las manos atadas,

porque nos tenemos que ajustar a un sólo lugar. Perfecto, háganlo de otra forma, otra vez.

Y encima, en la última reunión, ICANN nos dio 2000 dólares y ahora nos dio 1250. Y el lugar al que nos obliga, nos subió exactamente al doble. Y está, no al 50 por ciento, sino al 100 por ciento de cualquier presupuesto. Y está al 100 por ciento de una cena completa, con espectáculo y demás. Eso es lo que le voy a decir a Alan.

Continúo ahora. Ahora llegamos al programa y vamos con la agenda. Artículos promocionales. Creo que está de más que hablemos de artículos promocionales, si no tenemos patrocinio. Al menos les voy a decir que voy que anduve averiguando y tenemos artesanía aborigen. Una cosa muy bonita, que son pinches para una picada. Una cosa chica, muy bonita. Y los seis pinches son cabecitas de pájaro en distintos colores. Hechos por la comunidad Wichi. Eso cuesta 5 dólares con 40 centavos cada uno, y necesitaríamos 800 dólares para 150. Quizás debamos repensar esa cantidad de 150 también. Por ahora la mantenemos.

Un mate de madera de una excelente calidad. Muy buena. Con alpaca, y una cosa de adornos, muy bonita, muy delicada. Sale 5 con 70. Con lo cual, serían 855 dólares.

Y los relojes con el logo. Eso no tiene logo, ni la artesanía, ni el mate con madera. No llevan logo. Deberían llevar una tarjeta, que la fabricaría yo en algún momento.

La tercera posibilidad eran los relojes con el logo, que digan algo sobre ICANN, ALAC, LACRALO. Relojes tipo, más o menos del tamaño de un

reloj despertador, de 10 centímetros por 10. Y eso sale 3 con 70 cada uno, con lo cual saldrían 555 dólares.

Yo creo que esto se los doy a nivel informativo, y lo charlamos después. A menos que alguien se oponga. Porque hasta no saber qué tenemos, en disponibilidad de dinero, no podemos tomar ninguna decisión sobre esto.

¿Alguien se opone?

Nadie.

Muy bien, pasamos al programa el tema del *showcase*. El tema del *showcase*, yo sugiero, a menos que alguien diga lo contrario, y si no, lo tenemos que definir hoy aquí sí o sí, yo sugiero "capacitación e integración".

Si alguien tiene otra cosa, ponemos a discusión ya este caso. Adelante.

SYLVIA HERLEIN:

Sí, me parece un tema muy bueno. Ya que estamos siempre hablando de capacitación estos últimos meses, y ya se han hecho muchos seminario web, y tal. Entonces, no se me ocurre otro ahora, pero no tengo nada contra éste. Gracias.

ALBERTO SOTO:

Raitme, tiene que recordar que los lemas tienen que ser dos o tres palabras. No más de eso. No podemos tener frases largas. Esa es la idea. Por eso había dicho "piensen, piensen, piensen".

Y también que, cuando hablamos de... Yo pensé en esto, porque, como dijo Sylvia, estamos mucho en el tema de capacitación y vamos a continuar en eso. Porque la pretensión es que nuestros líderes se vayan formando. Si no, no vamos a tener quién conduzca.

Y la integración, porque con los seminarios web y el plan de capacitación estamos yendo netamente a integrar... Fíjense que ahora, en los seminarios web, Silvia Vivanco, te voy adelantando, vamos a invitar a la Universidad que nos va a dar una determinada cantidad de estudiantes de la Universidad que nos va a dar los certificados de los seminarios web, extendidos por esa Universidad, van a poder participar como oyentes en los seminarios web que hagamos de acá hasta fin de año.

Adrián Carballo dice "conocimiento para la inclusión".

Hay dos temas: "capacitación e integración" o "conocimiento para la inclusión".

¿Alguna otra propuesta?

Bien, ninguna otra propuesta.

A través del chat, o a través del Adobe Connect. Para "capacitación e integración", ¿quién apoya esa?

SYLVIA HERLEIN:

Sí. ¿Tenemos que decidir ahora, sí o sí?

Porque Raitme dijo que iba a tratar de pensar y enviar. Porque se me ocurre quizás hacer una encuesta, o alguna cosa así. Poner las tres opciones y que se vote.

¿Es muy difícil, o tiene que decidirse sí o sí hoy?

ALBERTO SOTO:

Sucede que con el lema venimos pidiendo ya hace más de 15 días.

Silvia Vivanco dice dos o tres días. Listo.

Lo voy a alargar.

Raitme, ¿cuándo me enviaría la propuesta? Así envió esas tres... No voy a lanzar a la lista para que opinen más. Voy a lanzar las tres que estamos discutiendo hoy. Porque si no, no vamos a terminar nunca.

Raitme, lo espero. Cuando Raitme me envíe eso, lo envío a la lista para que voten 1, 2, o 3. Y voy a dar 48 horas. Porque necesitamos definirlo.

Pasamos ahora al programa. Si hay regalos, o no. Los regalos van a ser entregados al momento de la recepción. Por los que estemos disfrazados de nuestros respectivos países. Recuerdo que deberíamos estar vestidos con atuendos tradicionales.

Ahora pasamos a los oradores. Orador número uno: si lo hacemos en el Sheraton... Silvia Vivanco, ¿quién coordina esto?

SILVIA VIVANCO:

Yo lo coordino. Y Heidi.

ALBERTO SOTO: Entonces, pretendemos que esté Fadi.

SILVIA VIVANCO: Bien, tomo nota.

ALBERTO SOTO: ¿Quién se le ocurre que debe seguir a Fadi?

No me dejen a mí toda la responsabilidad ¡Please! ¡Hagan algo!

¿Quién?

SILVIA VIVANCO: Quizás Rodrigo de la Parra, ya que ha trabajado con nosotros y quizás puede hacer un resumen con respecto a las actividades de la región. Cómo está la región en relación al anterior *showcase* que se hizo en Buenos Aires.

ALBERTO SOTO: De acuerdo, Rodrigo de la Parra.

¿Como tercer orador?

Deberíamos prever unos 20 minutos. 30, máximo. Para charlas.

SYLVIA HERLEIN: Yo sugiero tres: Fadi, Rodrigo, y vos. ¿Para qué más?

Y si tenemos algún compromiso con algún patrocinador que nos dé bastante dinero después, agregamos otro. Pero con tres, y si llegamos a tener la suerte de tener un espectáculo, está perfecto. Porque estos tres van a hacer un resumen. Fadi, en general de todo ICANN, Rodrigo, de todo LACRALO, y vos. Eventualmente, dejar uno pendiente para un patrocinio, quizás porque ya sabemos por la participación en otros, que se hace muy largo.

ALBERTO SOTO:

Perfecto. Silvia Vivanco, deberíamos hacer una pequeña reserva por las dudas. Estamos intentando llegar con la firma del MoU con LACNIC. Quizás en dos días yo largue a comentarios públicos el MoU.

Para esto, necesitaría un gran favor. Es poco, es una hoja y media. Muy cortito. Necesitaría una traducción muy rápida, para abrirlo al comentario público en español y en inglés. Por un período no más allá de este día. Eso posibilitaría la firma del acuerdo durante el sí.

¿Sería factible, Silvia Vivanco?

SILVIA VIVANCO:

Sí, por supuesto. Mándanos, por favor, el documento del MoU. Con una nota acerca de que necesitas la traducción urgente. Y lo vamos a pedir a nuestro equipo de traductores.

ALBERTO SOTO:

Pero lo puedo mandar dentro de 48 horas, porque todavía no está confirmado.

SILVIA VIVANCO: En 48 horas lo envías. Bien.

Estamos a la espera, entonces. Cuando lo tengas, con urgente en el asunto, así el personal, si llega a medianoche, el personal de Europa lo [inaudible], y lo envía.

ALBERTO SOTO: Perfecto. En el primer minuto que me llegue, lo reenvío rápidamente. Para su traducción.

Seguimos con el punto siguiente.

¿Algo más sobre el tema del programa del *showcase*?

Nadie más.

Bien, pasamos al punto siguiente. Baile folklórico. Éste punto también está atado a la disponibilidad de dinero que tengamos. Lo que está absolutamente confirmado, cualquiera sea el monto que tengamos, es que, si contratamos el monto menor, va a haber menos baile, pero disponibilidad para clases de baile también.

¿Alguna pregunta, alguna duda sobre esto?

Lamentablemente, la decisión la vamos a tomar en base al dinero que tengamos. Porque en base al dinero es el tiempo que va a durar esto, que puede llegar a durar, y la va cantidad de bailarines que haya, 2, 4, o 6.

SYLVIA HERLEIN:

Me gustaría decir aquí presente, y que quede grabado, qué grandes esfuerzos y el tiempo que le estás poniendo esto. Sabemos que lo haces de corazón. Y creo que ahora que estamos llegando a la fecha y que está más próximo, lo que tendríamos que hacer todos es tratar de comprometernos e insistir a nuestros conocidos, de nuestros países, para ver si conseguimos, no importa, de a 100 dólares, que consigamos más dinero. Y entonces nos tendríamos que enfocar. Nos tendrías que dar vos una fecha límite para las confirmaciones de las donaciones. Y al llegar a esa fecha límite, vos tendrías que manejarlo con lo que hay, sí o sí.

Entonces, sugiero que todos redoblemos los esfuerzos para tratar de conseguir más patrocinio. Gracias.

ALBERTO SOTO:

Gracias, Sylvia. El tema es el siguiente. Tenemos un problema con los regalos artesanales, que son realmente artesanos. Es la artesanía Wichi. Por lo tanto, yo lo puedo llegar a encargar ahora, y va a estar dentro de 20 días, o 25, o 30 días. Entonces, mientras más tarde tomemos la decisión, es altamente probable que se tengamos que salir a comprar algo hecho, y no esas artesanías. Voy a tratar de que me envíen alguna foto o algo, porque yo las vi muchas veces, y realmente son hermosas. Y es algo muy típico de la industria artesanal.

SYLVIA HERLEIN: Quizás entonces podríamos dejar la fecha del 25 de mayo, y el dinero que se consiga, genial, y si no, nos arreglamos con lo que tenemos.

ALBERTO SOTO: De acuerdo. Silvia Vivanco, yo necesitaría tres... Te voy a mandar a ti ahora... No lo envié todavía al personal, les voy a enviar el presupuesto que yo conseguí, a ver si se lo pueden enviar a ese comité que no tiene tiempo para enviarnos el menú de Sheraton, a ver si lo pueden comparar con el menú de Sheraton. Para que se den cuenta cuál es la diferencia de lo que conseguimos nosotros y lo que no pueden conseguir ellos.

Entonces, voy a enviar eso y yo te pido por favor que le pidas por favor a ese comité que nos respondan. Que les respondan a ustedes. Yo no quiero hablar con ellos. Que les respondan a ustedes rápidamente, porque estamos perdiendo el tiempo. Muchísimo tiempo. Y no podemos tomar decisiones. Y no podemos bajar el costo de 2500, y no sabemos a qué atenernos. Por favor, si pueden responder. Hoy es lunes. Si por favor pueden responder en dos o tres días.

Si yo en un día puedo conseguir tres presupuestos, esa gente lo tiene que pedir por correo y enviarlo. O bajar el costo como sea. Pero necesitamos definición de no más de tres días más. Si no, no podemos hacer absolutamente nada. Y cuando queramos hacer algo, no vamos a poder por falta de tiempo.

Creo que hemos terminado, al menos con la agenda. La paciencia todavía no se me terminó. Así que esperaré un poco más.

¿Alguien tienen alguna consulta?

Chau, Humberto, gracias por todo.

¿Alguna consulta, alguna idea, alguna sugerencia?

JOHNNY LAUREANO:

En un poco en la línea de lo que hablaba Sylvia Herlein, y la necesidad de contar con algún recurso para hacer una actividad de toda la región, no es una actividad de Alberto Soto, ni de Johnny Laureano. Es una actividad de presentación de la región. Tiene que involucrar del compromiso real de las ALS. De alguna forma manifiesta. Con un aporte que debería, de alguna otra forma, garantizar una actividad de este tipo.

Podemos tener en cuenta que cada uno, o cada ALS, [inaudible] formal, [inaudible] organizar un *showcase* de presentación de la región, creo que, en coherencia con esta propuesta, debería también plantearse la necesidad de hacer algún aporte. De repente 100 dólares por cada ALS. Quizás el intento. Lo que puedan contribuir, porque no es obligatorio.

Es un tema en que todos los que hemos participado hemos aprendido de todas las actividades en las cuales la ICANN nos ha involucrado. Y nos hemos involucrado voluntariamente, creo que es una buena oportunidad para mostrar también nuestro compromiso para nuestra región, y definimos, de repente, 100 dólares por cada ALS. Para que cada uno pueda aportar y poder impulsar una actividad como las que vienes tú organizando, para este evento de Buenos Aires. Tan importante para la región. Eso es todo para que se pueda tomar en cuenta.

ALBERTO SOTO:

Gracias. Entiendo lo que estás diciendo, pero sería la primera vez que tendríamos que pedir eso. Y realmente me duele tener que pedir porque, insisto en algo, si en la anterior la ICANN puso 2000 dólares, y en ésta da 1250, y los que somos voluntarios tenemos que poner dinero de nuestro bolsillo para esto, me parece un poco vergonzoso. La palabra para mí, es vergonzoso.

Si todo el mundo está de acuerdo, puedo emitirlo a la lista que las ALS... Lo puedo pedir. Como sugerencia, Johnny, lo puedo tomar como sugerencia y lo puedo hacer. No sé qué éxito podemos tener, pero me parece que no debería ser ese el camino. Debería ser otro.

¿Están de acuerdo que lo pida la lista? Que cada ALS pueda poner el dinero que pueda poner.

¿Alguien se opone?

SYLVIA HERLEIN:

No me opongo a que se pida. Lo que no veo es tiempo útil para que las ALS hasta el 25 de mayo, que comentamos que podría ser la fecha tope para saber si contamos o no con el dinero, se puedan manifestar y enviar el dinero... ¿Cómo, por PayPal?

Creo que para hacer una cosa de ese tipo, que no me parece descabellada, ni nada, pero creo que tendríamos que contar con una logística y que no tenemos tiempo útil para hacer eso en 20 días. Si a veces tenemos problemas para que todas las ALS contesten o se

manifiesten en la lista, entonces lo veo difícil, dado el tiempo que tenemos. No es una cosa ilógica, pero realmente difícil.

Y también es una falta de respeto, o no sé cómo llamarlo, lo que Alberto mencionó. Por qué hace dos años atrás dieron un dinero y ahora es mucho menos. Y con un montón de requisitos, como hacer las cosas en el Sheraton. No estoy totalmente de acuerdo. Gracias.

ALBERTO SOTO:

Raitme también está oponiéndose. Y me parece correcto porque da un fundamento sumamente importante. Desde Venezuela no pueden enviar dinero a ninguna parte del mundo. Hay un bloqueo sobre eso.

Si envían algo aquí, aquí tenemos una retención importante por el Banco Central. Por lo tanto, si alguien envía 100 dólares, es probable que recibamos aproximadamente 65. Con lo cual, también hay un impedimento también sobre el giro de ese dinero. O sea, hay un problema logístico, como dice Sylvia, y el otro problema está en cómo está trabajando el Banco Central argentino el dinero que ingresa al país. Y puede llegar a tardar dos meses en entregar algo en algún lugar. Y es más, saca el 35 por ciento y lo convierte en pesos argentinos, no entrega dólares. Por lo tanto, va a ser imposible hacer esto.

Johnny, perdóname, pero no lo vamos a poder hacer por estos impedimentos. No lo vamos a poder hacer.

¿Alguna otra sugerencia?

Entonces, me comprometo a enviar en un ratito, o esta noche, porque tengo que ir a Buenos Aires por una pequeña emergencia...

JOHNNY LAUREANO:

Correcto. Lamento mucho no haber tenido en cuenta el asunto de Venezuela. Efectivamente, es un asunto muy complicado. En Argentina también. Lamentablemente no he tenido en cuenta la situación que se presenta por el sistema bancario de cada país.

En todo caso, podía ser en ánimo de contribuir. De todas maneras, tal vez se podría traducir este recurso en algún presente. Así como Sylvia con Vanda pueden asociarse para poder llevar un presente para esta ocasión, con un motivo especial. Pienso que cada ALS se debería sentirse de una u otra forma obligada a llevar algo. Cualquiera cosa que se pueda hacer con lo que se tenga recursos y si se suman los presentes de cada país, podría ser muy oportuno, y podría de alguna otra forma fortalecer la actividad que se viene desarrollando con mucho esfuerzo de tu parte, y que tiene que ver con el *showcase*. En eso quedaría, nada más, que cada ALS lleve 60 o 100 presentes por cada país. Y esa sería su forma de contribuir.

ALBERTO SOTO:

De acuerdo, Johnny. Perfecto. Lo voy a enviar a la lista. El caso también es que, si hubiera un poco más de presupuesto, la idea mía era tener algunos tres o cuatro regalos importantes. Importantes por el tipo del presente, no importantes por el valor. Para hacer sorteos durante el *showcase*. No abandono esa idea. Total, eso es algo que se puede resolver a último momento, aun consiguiendo patrocinadores después. La idea era tratar de hacer sorteos, como para que la gente se lleve algo de recuerdo.

Si nadie más tiene nada, vamos a terminar con esta reunión.

Les agradezco la presencia y les pido que sigan insistiendo, por las dudas, con los patrocinadores. Yo voy a seguir insistiendo. El día 10 espero contactarme con alguien, a ver si logro algún patrocinio adicional.

Vladimir, gracias por venir, gracias por estar, y gracias por participar. Espero verte en Buenos Aires nuevamente.

Gracias a todos y sigamos trabajando. Buenos días, buenas tardes, buenas noches a todos.

Gracias a todos.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]