
PRAGUE – Domain Name Marketplace Briefing
Sunday, June 24, 2012 – 14:45 to 16:15
ICANN - Prague, Czech Republic

CHAIR DRYDEN: Muito bem, bem-vindo a todos. Vamos começar com o encontro.

Recebemos uma relação proposta de pontos a analisar e também de oradores e palestrantes.

Por favor, passem essa lista aos membros do GAC e também a apresentação, porque há uma apresentação com slides.

Enquanto isso a contribuição do GAC tem alguns pontos para apresentar para que fiquem claros e também o que nós, como GAC, queremos tratar nessa reunião que nós consideramos de muita importância.

Depois vamos ter informação adicional que tenho recebido e vamos também distribuir para os membros do GAC a proposta de como estruturar a sessão de hoje à tarde.

Brevemente, quero dizer que os temas que identificamos têm a ver com os diferentes modelos de negócios que existem no mercado. Existem, por exemplo, os registradores, os registros os revendedores e também os tipos de registradores, que são desde pessoas físicas até empresas. E também os modelos em que se baseiam as cadeias de valores integradas.

Observação: O conteúdo deste documento é produto resultante da transcrição de um arquivo de áudio para um arquivo de texto. Ainda levando em conta que a transcrição é fiel ao áudio na sua maior proporção, em alguns casos pode estar incompleta ou inexata por falta de fidelidade do áudio, bem como pode ter sido corrigida gramaticalmente para melhorar a qualidade e compreensão do texto. Esta transcrição é proporcionada como material adicional ao arquivo de áudio, mas não deve ser considerada como registro oficial.

Recebemos uma proposta dos registros para falar com o GAC a respeito dos diferentes mercados, como por exemplo, o mercado direto aos consumidores e a concentração dos ccTLDs naqueles mercados.

Também do ponto de vista do GAC, temos interesse em saber como funciona a indústria de nomes de domínio e o que pode fazer a ICANN para de fato regulamentar essa indústria, especialmente as relações que tem com os revendedores.

Acrescentamos também, mais clareza a esses pontos e isso inclui os contratos diretos que tem a ICANN com alguns participantes da indústria que tem relações indiretas com outras, então a diferença entre registros e registradores e os revendedores do mercado e a prática da ICANN de não regulamentar coisas como, os fornecedores de serviço de privacidade e Proxy. Gostaria também de pedir que seja projetada na tela a lista de palestrantes e pontos.

(Longa pausa no áudio)

CHAIR DRYDEN: Okay. Essa seria, então, a ordem do dia, os pontos que vamos tratar que foi entregue ao GAC. Kurt pode apresentar a proposta?

KURT PRITZ: Sim.

CHAIR DRYDEN: Obrigada.

KURT PRITZ: Obrigado a todos por oferecer um espaço. O GAC é muito generoso de fazer essa apresentação dentro de seu próprio programa. É um assunto muito rico e por isso que há vários participantes com diferentes antecedentes.

Vamos fazer todos, por favor, apresentações breves, por que sabemos que a troca de informação mais importante será na parte final com perguntas e respostas. Essa seria um pouco a ideia que nos temos.

Queremos falar da perspectiva que ofereceu o GAC da nossa representação no mercado. Vamos fazer uma breve descrição de quais são os modelos gerais de gTLDs e ccTLDs, isso quem vai fazer é Kim Daves. Depois vamos descrever os modelos de registros. Ken Hasen, ainda não chegou, mas se ele puder vai falar sobre NeuStar, se for possível que ele chegue, é claro. Vai falar Francisco Arias da ICANN. Também Ondrej Filip vai descrever os meios de registros de CTLDs. Tim Cole vai falar brevemente, com Matt Serlin sobre o que é o ciclo de vida dos nomes de domínio e os GTLDs, como se operam, como sobrevivem e o que acontece quando vencem.

Depois vamos fazer uma descrição do marco do gTLDs, do ponto de vista dos registradores por Matt Serlin do MarkMonitor, Ben Anderson do grupo BNT e Jeff Eckhaus do Demand Media, que também vão fazer uma apresentação e falar das diferentes formas de registrar um nome de domínio através de um revendedor, um serviço privacidade ou Proxy ou registrador, diferentes serviços, modelos. O que acontece quando vence o nome de domínio, se pode voltar a existir de novo ou não.

Também vamos ver o que acontece com os novos gTLDs e como isso pode marcar, talvez, alguma agenda e como o futuro vai ser afetado pela introdução dos novos nomes de gTLDs.

Eu não sei se Heather quer começar a apresentação. Depois Kim vai dar uma ideia geral.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada Kurt. Bom, aqui eu acho que não há uma apresentação específica da função da ICANN com os contratos ou com contratar ou não alguns fatores do mercado. É uma coisa que podemos incluir na agenda, você acha?

KURT PRITZ:

Sim, Tim Cole vai descrever, tudo que tem a ver com o processo de habilitação de registradores e como eles são habilitados. E aí,

começam a ter um contato com a ICANN para pode vender nomes de domínio.

CHAIR DRYDEN: Então isso tem a ver com a parte de cumprimento do papel da ICANN?

KURT PRITZ: Sim. Desculpe, temos que dividir o microfone.

E Kim Davies vai definir algumas diferenças que existem entre as gTLDs, que tem um contrato com a ICANN e os cTLDs que não tem contrato com a ICANN.

CHAIR DRYDEN: Obrigada. Não sei se passamos a palavra a Kim então?

KURT PRITZ: Sim, Kim.

KIM DAVIES: Boa tarde para todos. Bem como Kurt mencionou, a ideia agora seria falar em termos gerais de como funciona o mercado, de como está dividido e alguns participantes vão falar em detalhe de alguns dos participantes do mercado.

Em primeiro lugar temos então registros. Eles são por manter a base de dados com autoridade dentro de um TLD particular. Os registradores são as entidades que são registrantes, são pessoas que buscam nomes de domínios.

E também tem os intermediários que são responsáveis pelas operações entre os registros e os registradores. Os mais comuns são os registradores, que geralmente são interface comercial para as operações dos registros. Há também os revendedores, empresas que fazem web hosting e outros. E claro tem os usuários de nomes de domínio.

A respeito dos modelos de registro, na seguinte imagem vão poder ver o leque completo. O modelo mais aberto que temos é aquele em que o primeiro que entra, será aquele que primeiro recebe atenção, sem outras restrições. Pode haver uma tarifa, um pagamento, se seu nome de domínio não está registrado por outra parte. A primeira pessoa que registrou, fica com esse domínio.

No aberto, estão os diferentes níveis de restrições a respeito de como afetam esses nomes de domínio. Podemos ter um nome de domínio que aponta um segmento específico, por exemplo, os registros com patrocinadores. Outros vão por um segmento especial, mas têm talvez várias restrições quanto à política de execução.

O que acontece às vezes com os ccTLDs, na maioria dos casos, é que o registro está limitado a um país específico, seja uma presença local ou uma entidade local registrada naquele país

Essa matriz é uma coisa que nós preparamos há vários anos, mas acho que continua sendo uma boa imagem que apresenta a diversidade que temos no que tem a ver com TLDs no mercado. O que temos na parte superior aqui da tela é o nível de participação da ICANN na gestão de um TLD particular.

A ICANN participa, como aqui aparece à esquerda, como se gesta os TLDs e chegamos a direita, os ccTLDs onde não há nenhuma relação com a ICANN.

Também temos outro tipo de subcategoria. Aparecem aqui as TLDs patrocinadas, que são alguns gTLDs. Alguns contratos com a ICANN têm responsabilidades com a política e a comunidade que atendem. Temos os cTLDs que executaram contratos com a ICANN. Os senhores sabem que a ICANN não utilizava o mesmo sistema que hoje utiliza. Então alguns cTLDs originais não tinham uma vinculação escrita, não havia um contrato formalizado. E também os ccTLDs que executaram um instrumento que tem a ver com o programa de responsabilidade.

Isso que tem a ver com a relação dos ccTLDs com a ICANN. Se existe esse contrato, há um compromisso da ICANN e também

dos ccTLDs, mas não é tão pesado como um contrato formal ou completo. Não tem o mesmo nível que os gTLDs ou sTLDs.

O que vemos aqui é que se bem existe essa diferença de responsabilidade da ICANN passando dos gTLDs às ccTLDs sem documentação, isso não tem por que impactar a percepção do usuário se o domínio está restrito ou não. Temos gTLDs que não estão restritas como .com, .net. Há também alguns ccTLDs que não tem restrições como o .TK e .TV. Acontece a mesma coisa com alguns gTLDs que são muito restritivos.

Então há uma grande diversidade na relação que existe entre os TLDs e a ICANN e como percebem as pessoas o quão restritivo o domínio é.

Com isso temos um panorama geral. Meus colegas depois vão dar mais detalhes nas outras apresentações.

Eu acho que seguinte imagem pertence à apresentação sobre registros dos gTLDs. Não sei se Ken Hansen chegou.

Sim? Muito bem. Então passo a palavra a Ken.

KEN HANSEN:

Esses slides têm a ver mais com TLDs genéricos. Acima do gráfico vemos a relação entre registros, os registradores e os revendedores. Basicamente os registros são interconectados,

dependendo do tipo de TLDs, a um registrador ou registrador de revenda ou atacado, vai depender do comércio.

O registro que o domínio genérico naturalidade tem a ver com o sistema de registro compartilhado, o registro do DNS. Claro que os registros têm que estar conectado ao SRS. Os nomes são registrados, aparece na infraestrutura do DNS. Essa infraestrutura DNS pode ser operada pelo registrador e em alguns casos isso é terceirizado a uma outra parte.

Eles, geralmente também fornecem ao WHOIS, mandando a informação do registrantes ao registro do WHOIS.

Falamos também do cuidado com cliente, dos relatórios e do suporte de IDN e IPV6 que são os novos requisitos para o novo registro solicitados.

Há uma estrutura de preços no sentido que o registro fixa os preços de domínio por ano. Os registradores são os que determinam o preço mínimo para os registrantes.

Os registradores também têm serviços para a parte de lançamento da marca. Geralmente tem o preço atacadista para esta fase de lançamento dos novos gTLDs, que geralmente são mais altos.

Os registros atuais, têm um número limitado, ou seja, de um ou dois caracteres e requerem a aprovação da ICANN antes de serem lançados. A maioria de registros com a aprovação, fizeram o

lançamento através de um processo RFP. Como eu falei antes, os revendedores determinam metodologia que atua.

Há dois modelos fundamentais. O que vimos nas novas solicitações de gTLDs, alguns registros e partes contratantes da ICANN geram e operam sua própria estrutura de registros e algumas escolhem terceirizar a outros fornecedores de serviços de registro.

A maioria dos requerentes decidiram terceirizar esses serviços a outros fornecedores. As partes que contratam com a ICANN que terceirizam seus serviços de registros, tipicamente continuam tendo responsabilidade pelo marketing, pelos canais de distribuição e tudo que tem a ver com a promoção do serviço.

Há dois tipos de marketing: Marketing de conscientização e outro de marca. Simplesmente para que o mercado saiba que existe um TLD que está disponível e também um marketing que aparece a partir dos canais de registro, que se oferecem aos registradores e são levados depois a apresentar ou promover os TLDs com algum tipo de compromisso por parte do registrador.

Essa seria uma visão de alto nível dos tipos de gTLDs. Claro que os que mais conhecemos são os .com, .biz, .net e .info. Essas são geralmente palavras de dicionário específicas que estão abertas, mas que podem ser restritas. Na maioria das vezes tem uma distribuição bastante ampla de muitos registradores. É claro que

vai depender do tipo de TLD e a demanda que existe para esses TLD específico.

Temos também TLDs de marca que tem a ver com programas que geralmente são nomes de empresas, nomes de produtos e marca de serviços. Muitas marcas têm ou já pediram palavras genéricas. Algumas são muito restritas, inclusive incluem nomes de serviços que têm um registrador de serviço. Apesar de a ICANN exigir que qualquer TLD genérico tenha que estar a disposição através de qualquer registrante habilitado, já que geralmente há um só registratário - que é a marca em si – eles selecionam o registrador que quer registrar o seu e isso significa que outros não estarão interessados. Porque vão ser habilitados se já existem outros habilitados. Então em geral são registratários de um gTLD único.

Depois aparecem os geográficos, que em geral são parecidos com os códigos de país, pois estão direcionados a áreas geográficas. Podem ser abertos, assim como os ccTLDs, que as vezes são abertos ou também podem ser muito restritos. Podem ser restritivos, por exemplo, para empresas, organizações ou para aqueles que moram em uma área geográfica específica que geralmente é referido como um ponto nexo de impacto

Temos também os TLDs comunitários, os senhores as vezes chamam TLDs patrocinados, como os .travel, .coop, .museum. E esses identificam as comunidades e têm critérios de legitimidade de registo. Os registros geralmente apoiam processos para

poderem facilitar a autenticação e validação dos registratários como membros dessa comunidade específica. E uma coisa nova desses gTLDs que têm uma coisa a mais que o interesse comercial e que estão tratando de ter uma causa, um motivo como por exemplo o .green ou .eco, ou alguém que quer fazer um .hiv. Geralmente essas são geralmente entidades com finalidades lucrativas e outras sem.

Esta é uma classificação de alto nível. Claro que existirão outros modelos a medida que aparecem no mercado. Alguma pergunta?

CHAIR DRYDEN:

Muito obrigada pela a apresentação.

Algum pedido para falar? Quênia, Alemanha? E depois continuamos e podem fazer outras perguntas no final. Passo a palavra para a Alemanha.

ALEMANHA:

Obrigado pela apresentação que foi muito interessante.

Podem voltar o slide anterior? No começo, é interessante ver que há a possibilidade de vender nome Premium e que às vezes poderia haver um leilão.

Minha pergunta é: Em caso de leilão dos nomes Premium, como se faz a atribuição de preços entre o registrador e o registro? Por que geralmente o registro que tem um preço fixo para todos os

tipos de domínio e neste caso provavelmente o registro recebe uma parte dessa renda adicional. Essa seria minha primeira pergunta. Obrigado.

KEN HANSEN:

Vou explicar como funcionava no passado para os nomes com dois caracteres. Os potenciais compradores em geral eram os registradores aqueles que participavam em publicar esses leilões.

Então se entregava o nome ao melhor lance, que geralmente era realizado em uma plataforma de leilões onde havia vários fornecedores que faziam o lance. E aquele do melhor lance era aceito. Pagava-se o registro e ele recebia um código de informação e em geral se fazia uma transferência ao registro do registrador para que ele pagasse a tarifa de registrarão para TLD conforme o preço que colocava o registrador.

Então, nos ingressos a renda desse leilão era compartilhada com quem preparava esse leilão e o registro.

CHAIR DRYDEN:

Agradeço a pergunta e a resposta. Podemos continuar com a apresentação?

Então Ondrej Filip vai fazer a outra apresentação da ccTLDs.

ONDREJ FILIP:

Muito Obrigado. Como já vimos antes os gTLDs são diferentes e eles não são iguais. Os ccTLDs são o inverso a isso e podemos dizer que são o problema.

Em partes, porque como já vimos nos slides de Kim, as ccTLDs não estão regulamentadas pela ICANN. Há alguns que tem contratos, mas outros não, ou estão dentro de âmbito de responsabilidade ou estão sob um âmbito de memorando, mas não de um contrato. Então, isso é para lembrar que não se diz como esses ccTLDs podem resolver essas controversas e problemas.

Então os ccTLDs tem relação com alguns países, alguns respeitam a jurisdição nacional e eu acho que um dos bons exemplos é que alguns ccTLDs têm uma lista preta de nomes que não podem ser registrados por questões histórica ou outros motivos. Há também muitos pontos específicos nos gTLDs.

Outro ponto é que os ccTLDs, em termos gerais, têm seus próprios sistemas de habilitação para o registradores. Então podem ter condições que são muito diferentes. Alguns dos registros podem cumprir ou respeitar a habilitação da ICANN, mas isso não é uma regra geral. Há diferentes condições e diferentes critérios, por exemplo, presença e tal.

E uma última coisa que podemos falar do registro é que pode ser de segundo nível, como .de, . cz. Podemos ter subdomínios de

forma direta e há países que utilizam terceiro nível, por exemplo, Brasil e Reino Unido. Então é muito difícil obter uma única descrição dos ccTLDs.

Há países que inclusive combinam esses dois modelos. Pode ser registrados como segundo ou terceiro nível. Nessas situações as condições podem ser diferentes. É muito difícil descrever esses domínios com uma definição única.

Próximo slide.

Falando então dos registros em si, há registros que são sem fins lucrativos, que eu acho são a maioria, mas não tenho certeza. Outros tantos registros que são companhias com fins lucrativos e que querem ganhar a maior quantidade de dinheiro possível.

A base legal, a estrutura da companhia também pode ser diferente.

Por motivos históricos, há muitos ccTLDs que começaram em um âmbito acadêmico. Jon Postel conectou pessoas que estão dentro desse setor para poder operar os domínios - e como a internet surgiu dentro do âmbito acadêmico, ele encontrou muitas pessoas nas universidades que podiam fazer esse trabalho. Alguns outros encontraram essas TLDs ou ccTLDs em universidades ou companhias de investigação. Em muitos países companhias e comunidades locais puderam formar uma associação que

administram os domínios. E outra forma semelhante como fundações ou algo do tipo.

Em alguns países a operação dos TLDs foi transferida a instituições dos governos. Então muitos ccTLDs estão a cargo de governos. E como já falei antes, têm muitos domínios que pertencem a companhias do âmbito privado e que então são propriedades particulares. Não há participação do governo nesses casos.

Próximo slide.

Como fazer essa vinculação com os governos locais? São muitas formas. Alguns países têm leis locais, outras nacionais que têm relação com o domínio. Acho que a França é um bom exemplo. Há muitos registros que tentam solucionar a questão fazendo algum tipo de memorando ou assinando algum tipo de acordo com o governo. Esses acordos podem ser muito diferentes. Por exemplo, no .CZ temos um acordo de uma página, mas há outros acordos que podem ter muitas páginas. E outras companhias que não tem relação qualquer com o governo - se bem podem nem se quer ter relações amistosas - e isso pode gerar problemas e às vezes vemos novas delegações.

Um caso especial são os ccTLDs que trabalham sob licença, não sei qual seria a palavra adequada, e que operam como as gTLDs. Por exemplo o .tv. que foi um domínio de Tuvalu, mas que foi utilizado por várias companhias de televisão.

Cada país tem modelos diferentes, cada modelo diferente.

Então, por exemplo, se escolhesse essa região onde agora estamos, CZNIC é administrado uma organização com acordo com o governo. Eslováquia, que é nossa vizinha, tem um registro que é operado por um grupo privado com fim lucrativo. Na Áustria também há um e na Alemanha há outros exemplos. Então não há uma característica que possa definir a todos ccTLDs.

Próximo slide.

Então todos os ccTLDs têm diferentes critérios de escolha. Alguns permitem que qualquer pessoa registre qualquer domínio, por exemplo, o .cz, .de -- mas alguns têm restrições mais técnicas, ou administrativas.

Alguns exigem a presença local, por exemplo, na Eslováquia eu acho. A pessoa tem que ser uma pessoa física ou jurídica. Então há outros ccTLDs que não permitem registros de pessoa física ou restringem a quantidade de domínio que possa ter uma instituição ou uma companhia.

Alguns ccTLDs têm nomes especiais, respeito aos titulares de direito, como por exemplo uma empresa e seu nome.

Alguns TLDS exigem algum contato administrativo local. Acho que é o caso da Alemanha. Uma pessoa pode registrar um domínio alemão em qualquer local do mundo, mas tem que ter um

contato administrativo local para a resolução de controvérsias e tal.

Então, repito é muito diferentes, não é uma norma punica para todas as ccTLDs.

O que tem a ver com a resolução de conflitos, os senhores sabem que os gTLDs têm um sistema chamado UDRP, um sistema uniforme de resolução de conflitos. Alguns ccTLDs cumprem esse sistema de UDRP e outros fizeram algumas modificações, mas, nem todos o utilizam.

Alguns ccTLDs podem utilizar sistemas de arbitragem conforme a legislação local. Por exemplo, aqui na Republica Tcheca é utilizada a arbitragem como sistema de resolução de conflito e se aplica a um registrador de domínio que talvez registre um domínio, mas que, por exemplo, não compensa com dinheiro a empresa ou a pessoa que inicia o processo.

Então os países não utilizam esse sistema, mas que diretamente vão à justiça local.

Há também algumas outras coisas, alguns outros elementos. Por exemplo, ADR no .eu é uma situação completamente diferente de resolução de conflitos, utilizam um sistema completamente diferente.

Eu acho que com isso acabo a minha apresentação.

Muito Obrigado.

CHAIR DRYDEN:

Muito Obrigada.

Depois temos Tim Cole e Matt Serlin.

TIM COLE:

Eu sou Tim Cole e sou da ICANN e estou a cargo do grupo de registradores. Inspecionamos o credenciamento de registradores e também a interface presente com a ICANN, quanto à administração de contratos, emendas etc.

Vou apresentar esse slide aqui por alguns minutos. Ele nos seus materiais por que nos contam uma história.

Começamos no nível de registro, que começa bem à esquerda, quando um nome é registrado ou as diferentes opções que acontecem quando um nome é registrado através da existência do registro. Na direita a terminação, finalização do domínio.

Então teremos diferentes apresentadores, diferentes segmentos que falam sobre os revendedores, que tratam dos serviços agrupados, os serviços Proxy e também o que acontece no final do período.

Eu sei que também há a questão sobre como fazer para aprovar ou aceitar registradores e começar um contrato. Eu gostaria de

dizer que a minha equipe supervisiona o processo de requerimento que é muito extensivo. São mais de 40 perguntas e uma série de documentos que devem ser apresentados. São questões sobre capacidade financeira, segurança também de capacidade e também uma série de perguntas para as quais deve demonstrar seu conhecimento sobre as políticas e consenso e sobre o contrato propriamente dito. Eles têm que comprovar que se forem aprovados, saberão o que estão fazendo.

Também fazemos uma série de checagens de base e temos um serviço terceirizado, um provedor terceirizado em cada país e que trabalha com questões de falência e de também casos judiciais etc.

Fazemos uma checagem muito rigorosa de antecedentes. Por toda a vida o registrador, é feito um termo no contrato que ao fim de cada período deve ser revisto antes da renovação.

Esse é um resumo muito breve da questão do contrato do nome de domínio. Eu vou passar agora o microfone para o Matt Serlin, que é presidente do grupo de participantes e registradores.

Muito Obrigado.

MATT SERLIN:

Obrigado Tim.

O seguinte slide, por favor.

Essa é uma representação gráfica da dispersão dos registradores credenciados pela ICANN por país.

E o que podemos ver aqui é que há aproximadamente mil revendedores, não incluindo os revendedores. Nosso colega Jeff Eckhaus, vai falar sobre os revendedores. Mas acho que é justo dizer que se observamos a distribuição de revendedores, podemos ver que há muita atividade de revendedores em regiões em que não há uma grande quantidade de registradores da ICANN. Então Jeff praticamente vai falar sobre esses negócios, os fatores motivacionais, as decisões de negócios, o perfil típico de um revendedor e outros pontos também.

Os outros pontos que eu gostaria de destacar, diriam que dentro do negócio de registradores são uma serie de modelos de negócios diferentes. Também vamos falar entre Ben e Jeff sobre alguns deles. Mas esse é um grupo muito diverso de modelos de negócios, salvo alguns mercados específicos e usuários específicos. Como os registradores -- em geral, encaram o sistema de domínio de nomes para o consumidor, alguns são muito diferentes como podem imaginar.

E outra coisa que eu gostaria de mencionar, é algo que o TIM comentou, esse processo de credenciamento com a ICANN. Outra coisa importante a destacar é que uma vez que o registrador está credenciado pela ICANN, ele precisa sair e entrar em diferentes acordos individuais com operadores de registros. Nem todos os

registradores credenciados pela ICANN vendem ou guardam todos os detalhes sobre os ccTLDs. Então o registrador pode escolher vender só .com e outros pontos de domínio e qualquer combinação de gTLDs disponíveis atualmente, fazendo um acordo ou um contrato especial, tipo esses que mencionados pelo Ken.

Um comentário breve sobre o grupo participante de registradores dentro da ICANN e que representam os interesses dos registradores. Temos 90 membros e que representam aproximadamente 75% das gTLDs registrados atualmente.

Realmente é uma boa participação de nomes que estão representados e isso é feito por membros do grupo de stakeholders, que é um grupo muito ativo quanto a questões de política que nos afetam e que afetam os clientes operacionalmente.

Assim sendo acho que Ben e Jeff podem falar sobre modelos de negócios e vocês poderão obter algumas informações e depois podemos ter algum momento para perguntas e respostas

BEN ANDERSON:

Obrigado Matt. Eu sou Ben Anderson e trabalho com a NBT, um registrador do Reino Unido. Lidamos com diferentes modelos de negócios e principalmente, nós trabalhamos no manejo de modelos corporativos. Registros corporativos que focalizam especificamente no manejo de pastas de clientes. E trabalhamos

com grandes corporações, marcas e locais bem conhecidos. Tipicamente os registradores corporativos tem ccTLDs e gTLDs em toda a carteira de seus clientes.

Então a relação entre os registradores corporativos e os clientes não tem a ver com transacional, mas está baseada em contratos grandes e na relação construída ao longo do tempo. Esses clientes podem incluir organizações internacionais e governos. Temos aqui alguns dos nossos clientes que podem ser os governos que vocês representam.

E além de fornecer os registros e domínios, as companhias como nós, oferecem produtos e serviços complementares para seguir casos de fraude, abusos de marca online, pirataria. Nós usamos serviços legais e trabalhamos com os órgãos de aplicação da lei através de procedimentos legais e UDRP em nome dos clientes.

Passamos para o slide seguinte.

Observamos aqui o registrador com consumidores, são indivíduos e pequenas empresas que vendem domínios em alto volume por um preço inferior. Esses registradores têm um de negócios transacionais que aceitam pagamentos através de paypal ou cartão de crédito. E agrupam seus diferentes serviços como, hosting, web design e e-mails.

Então esses serviços permitem que os indivíduos tenham presença online. Essa relação é toda feita através de painéis de controlo em vez de ser um serviço de manejo completo de conta.

Então agora vou passar o microfone para o Jeff e ele vai falar um pouco sobre o modelo de revendedores.

JEFF ECKHAUS:

Obrigado. Okay. Esse termo 'revendedor' é muito discutido. Há pessoas que entendem esse modelo e quem os participantes são.

Então, eu vou falar rapidamente sobre esse modelo. O que é um revendedor? Em termos simples é uma companhia ou entidade, inclusive um individuo que vai ter um contrato com o registrador e com a ICANN para vender domínios. Também vendem outros serviços complementares.

E, para sermos claros, o que acontece é que o revendedor vai utilizar o registrador e a sua infraestrutura técnica para gerir nomes de domínio.

E -- esse modelo é utilizado --você vão ver isso em outras áreas, como as Telecom e também serviços sem fio em que as outras pessoas revendem esses outros serviços porque não querem construir sua própria infraestrutura técnica.

Como o registrador mantém a relação com os clientes, tipicamente eles obtêm os clientes, falam com os clientes interagem e também podem terceirizar outras partes.

Isso depende de quão grande ou quão pequena seja sua especialidade. Eu devo dizer que é uma mistura importante. E para dar uma ideia de o quão grande são os registradores, os maiores tem mais de 5 mil registros, outros têm aproximadamente 8 mil, a companhia com a qual estou trabalhando a incluo. Esse é um mercado bastante grande, bastante global.

Vimos antes no mapa, em algumas regiões há poucos registradores credenciados pela ICANN. Mas para os revendedores, podemos dar serviços para essas áreas -- não poderíamos dar um número específico. A maioria dos países na América do Sul e na Ásia onde há somente um ou dois registros credenciados pela ICANN. Eles querem comprarem nome de domínio e ter uma presença local sem ter que ir para a América do Norte ou Europa.

Vamos ver agora quem são os revendedores de nomes de domínio. São os portais mais importantes e motores de busca, eles são os revendedores principais que oferecem nomes de domínio juntamente com outros serviços. E também isso acontece com as Telcos e ISPs. Outros provedores de hospedagem web também oferecem nomes de domínio. Mas também há

revendedores de nomes de domínio em sistemas varejistas que são revendidos para o público, por estes não terem a infraestrutura.

Por último, companhias que oferecem outros serviços auxiliares e adicionais que querem oferecer serviços de nomes de domínios, mas que não é o serviço principal oferecido por eles. São sites que oferecem para as pessoas os serviços de gestão de negócio, mas que também ao mesmo tempo oferecem o nome de domínio. Eles não constroem a infraestrutura, não é o negócio principal que eles têm.

Slide seguinte. Porque escolher em se tornar um revendedor de nomes de domínio? Custo é um dos fatores principais. Não é simplesmente assinar e transformar-se em registrador credenciado pela ICANN para vender nomes de domínio. Essa é uma parte importante da estrutura de internet e há certos padrões e que devem ser cumpridos. Há uma boa solução que, às vezes, não dá certo. Devemos cumprir com certos padrões.

Para muitos não é possível ter a capacidade económica de construir a infraestrutura. Por isso que eles confiam nos registradores para que eles ofereçam esses serviços.

Outra parte, que talvez vocês não saibam, que o credenciamento de certos gTLDs requer altos custos de seguro.

Isso não só importante para as pessoas da América do Norte e Europa, mas também para países em desenvolvimento, que não tem capacidade para obter esses contratos de seguros tão importantes para começar a revender certos gTLDs. É por isso que se transformam em revendedores para poderem vender esses gTLDs.

Coisas simples, como diminuir custos nomes de domínios muito baixos para ter economias de escala e ter melhores preços.

E por outra parte tem os honorários da ICANN, que se refere a quem deve seguir a políticas e as questões para se transformarem em registrador, eles têm que vir para essas reuniões e entender tudo. É um custo importante para muitos revendedores. Para muito deles não é possível investir. Por isso que eles confiam no registrador para ver quais são essas políticas, as políticas de consenso e confiam na ICANN para lidar com essa questão.

Esses são os pontos principais. Próximo slide, por favor.

Como interagem os registradores com os revendedores? Em geral através de uma API. Mas também através uma loja web para gerar uma marca. Como eu disse antes, os revendedores mantem relações com os clientes e podem também terceirizar outras funções para os registradores e talvez para outros provedores.

Essa é uma visão geral do modelo de registradores e revendedores.

Eu sei que haviam algumas perguntas quanto os serviços de privacidade, de Proxy. Queria explicar um pouco o que significa isso. Em termos simples, os requisitos de WHOIS indicam que os registradores de domínio devem incluir o nome, endereço telefone tudo que esta apresentado publicamente e pode ser demandado a qualquer momento. Algumas pessoas não querem dar essas informações nem que essas informações apareçam facilmente visíveis. Então o que eles fazem é contratar serviços privados. Eles oferecem suas próprias informações de contato de WHOIS e quando vem uma solicitação ela é redirecionada para o registratário original.

Eles são geralmente registradores de nomes de domínio. Então quando um cliente compra domínio pela primeira vez, ele vê isso como uma opção e vão comprar através dos seus registradores de domínio.

Outro muito popular é através de escritório de advogados, que compram a representação dos clientes. Eles podem estar envolvidos em uma fusão, aquisição ou em alguma outra questão que não queiram que ninguém saiba. Então o escritório de advogado se encarrega de tudo isso.

Também tem os revendedores que oferecem seus próprios serviços de privacidade.

Outro muito grande, são os especialistas de proteção de marcas. Meus colegas já falaram sobre isso. Vocês podem ter um cliente

que lança um novo produto e que quer registrar esse nome de domínio, mas que não querem que as pessoas saibam qual é o produto. Então, esses registradores de proteção de marcas podem agir como um serviço de privacidade e registrar os domínios em nome de seus clientes.

A última parte que eu gostaria de adicionar, é que uns oferecem isso de maneira gratuita e outros através de serviços pagos.

É só isso então o que eu tenho a dizer sobre os serviços de Proxy e de privacidade. Obrigado.

CHAIR DRYDEN: Antes de passar para a apresentação do Kurt, eu gostaria de perguntar o que significa o acrônimo API?

BEN ANDERSON: Interface de programação de aplicação. (Application Programming Interface). Sim, é uma forma fácil de interagir em que a gente pode atender muitos apelos que são feitos e fazer isso através de API .

CHAIR DRYDEN: Obrigada. Okay. Kurt, por favor?

KURT PRITZ: Obrigado, Heather.

Não sei quanto tempo ainda temos para perguntas, porque tanto para mim quanto para os colegas, eu gostaria de lembrar que isso aqui é apenas uma visão geral de como é o mercado. Pode haver mudanças quanto aos novos gTLDs e antecipamos que haverá mudanças, porque haverá uma copropriedade entre os registradores e o registros, o que vai resultar em mudanças.

Os gTLDs, em vez de terem diferentes contratos, terão um contrato comum. A ideia é ter nova proteção para a marca e também medidas sobre condutas maliciosas.

Esperamos também inovação. Acreditamos que haverá fracassos de alguns registradores como estamos acostumados, mas não de registros. Então teremos proteção programada para os registradores e para os registratários.

E no panejamento dos novos gTLDs foram mencionadas outras categorias de TLDs e que são muito difíceis de colocar dentro de categorias.

Então o que será uma marca TLD? Alguns permitirão que seus clientes registrem, alguns só funcionários com alguns nomes geográficos. Outros serão comerciais, outros fechados, outros vão representar apenas os governos e vão permitir apenas registros de governo. Os IDNs trarão comunidades e TLDs comerciais. Outros serão utilizados para infraestrutura.

Portanto agora nos acostumamos a um jargão de domínios geográficos e de marcas, mas vai haver novos tipos de TLDs em todos os sistemas comerciais. Isso é para o futuro.

Eu gostaria de agradecer todos àqueles que fizeram contribuições. E eu quero pedir a permissão da Heather para que agora sim comecemos com as perguntas.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada Kurt.

Então há alguma dúvida ou comentários dos membros do GAC sobre o que ouvimos? Argentina, por favor.

ARGENTINA:

Obrigada senhora presidente. A apresentação foi muito útil.

Eu tenho uma pergunta para o Jeff e para o Tim.

Eu observei que há nomes que faltam na coluna dos registradores.

Eu não sei se concordo com você, Jeff, sobre que a América Latina recebe serviços de revendedores. Eu não digo que não sejam bons, mas digo que não são suficientes.

E que vejo essa brecha entre os 300 registrados nos Estados Unidos e no Canadá. O Canadá tem a população semelhante a do meu país.

Então a pergunta é, não seria algo a pensar?

Não é muito difícil ser um registrador credenciado? Ou não há necessidade de ter tantos registradores credenciados tendo os revendedores? A pergunta é: Por que essa brecha tão grande em termos geográficos?

E outra pergunta para Kurt. Os novos gTLDs -- eu não entendo claramente a relação com os registradores e os registros. Eles vão vender através dos registradores? Ou tudo isso vai ficar e um modelo integrado? Obrigada.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada. A primeira pergunta então. Alguém gostaria de responder? Era apenas uma pergunta. Perfeito. Jeff, você gostaria de responder a pergunta?

JEFF ECKHAUS:

Claro, sim eu posso responder. Eu concordo com o que foi dito. Eu gostaria de ver mais registradores vejo que estamos procurando esse trabalho de extensão com mais participação de outros países, e trazer mais registradores. Então concordo

completamente com o que disse a senhora. Eu gostaria de ver mais registradores na America Latina e nessas áreas.

E não sei, não posso explicar porque algumas dessas instituições não são registradoras. Acho que é um processo difícil. Acho que a ICANN trabalhou muito para que haja menos fracassos de registradores e por isso que subiram bastante as exigências. Por isso que é difícil, mas há companhias que dizem não chegar tão alto, não somos grandes o bastante e é por isso que procuramos revendedores.

A minha companhia oferece um serviço tão bom que talvez eu não precise de tanto para ser registrador. Nós tentamos fazer nosso trabalho de extensão nessas regiões e temos um grupo de revendedores com registradores credenciados não apenas conosco, mas também com outros. Mas acho que esse é um caminho que nos diz: sou revendedor, vendo domínios e depois dou um salto maior e me transformo em um registrador credenciado pela ICANN.

CHAIR DRYDEN: Obrigada pela resposta Jeff.

A segunda resposta era para Kurt.

KURT PRITZ: Obrigado Heather.

Nos gTLDs existentes podem ter restrições quanto a co-titularidade. Quanto aos novos gTLDs não há restrições para co-titularidade entre registradores e registros. Então para os novos gTLDs existe um processo em que podemos pedir que estas restrições sejam levantadas.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada.

Tenho a Holanda, Suécia, Portugal, Alemanha e Reino Unido, Holanda. Holanda você é a próxima.

HOLANDA:

Obrigada Heather. A minha pergunta tem a ver com algo que a Olga mencionou. Quantos espaços de domes de domínios genéricos estão cobertos por registradores credenciados da ICANN? Talvez isso tem a ver a primeira pergunta, sobre a questão de ter uma impressão sobre a questão dos espaços de nomes de domínios.

E a segunda questão é: Quais são os benefícios reais para os registradores? Qual é o benefício realmente que os registradores têm? O que podem dar aos seus clientes? Obrigado.

CHAIR DRYDEN:

Temos mais duas perguntas. Quem pode dar uma resposta para essas duas perguntas?

>>>

Eu vou responder essas perguntas. Um registrador credenciado pela ICANN pode participar desse processo.

E esse é o maior dos benefícios por que podemos garantir aos clientes primeiramente que você atingiu um alto nível -- como se referiu Jeff -- que é um processo muito rigoroso para ser credenciado da ICANN. Então o cliente pode observar que esse registrador cumpriu com esse processo. E então você começa a participar do processo em si e o processo de desenvolvimento de políticas e coisas que vão afetá-lo que finalmente vai chegar aos seus clientes.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada por essa resposta. Acho que foi um pouco inesperada, na verdade. Então, para a outra questão, porém, acho que há um grande interesse entre os governos ficando realmente uma apreciação de como grande parte do mercado, como grande parte do dinheiro flui através da atividade de registro em mercado contra revendedores. E eu acho que é uma peça muito importante de dados para obter algum sentido. Okay. Vamos voltar para a lista, eu tenho Suécia a seguir, por favor.

SUÉCIA: Muito obrigado pela apresentação, foi muito interessante ver toda essa situação geral e também estão esperando grandes mudanças.

Eu não sei se entendi bem. Eu tenho uma pergunta.

Você mencionou, Kurt, que por enquanto não houve nenhum fracasso nem falência de registradores, é isso?

Mas você disse que poderia haver sim no futuro. Que tipo de fracasso você prevê para o futuro?

KURT PRITZ: Há atualmente 22 gTLDs. Alguns deles são muito pequenos e ainda continuam sendo pequenos, ainda vão continuar oferecendo serviços de nomes para seus clientes. O que antecipamos é que haverá mais de mil gTLDs e que então haverá fracasso e falências como acontece quando há novas empresas e algumas vezes as novas instituições vão abandonar o negócio quando não puder cumprir com os custos.

A ICANN quer fixar certas proteções contra isso. Cada nova gTLD deve abrir uma carta de crédito para garantir que vai continuar operando. A ideia é que nesse momento a seu registro fique inválido que obtenham uma maneira de fazer um pouso bem leve para não perder o que eles investiram. Eu acho que haverá mais falência, no futuro devemos estar preparados.

CHAIR DRYDEN: Obrigada. Você quer acrescentar algo?

JEFF ECKHAUS: Gostaria de responder brevemente a pergunta anterior --que tem a ver com a quantidade de registros de nome de domínio nos revendedores e registradores e quanto ao fluxo de dinheiro--. Não importa quanto recebemos em dinheiro, é difícil falar em dólares, mas sim podemos falar uma estimativa em volume, das quantidades de gTLDs, nomes de domínios registrados que são feitos através de revendedores versus os que são diretamente feitos através de revendedores credenciados pela ICANN.

Acho que deveriam ver quem são os principais revendedores, quantos domínios eles tem sobre os registros.

Acho que entre 20-30% é vendido através de revendedores em comparação com o que é vendido diretamente aos registradores. Eu acho que se a gente aprofundar mais um pouco poderíamos falar em termos de volume para fazer estimativas que seriam de aproximadamente 30 e 50%.•.

CHAIR DRYDEN: Obrigada. Agora toma a palavra Austrália

AUSTRÁLIA:

Muito obrigada pelas apresentações. Ficamos muito agradecidos.

Gostaria de dar um passo atrás por alguns segundos e observar de outro ponto de vista ou pela perspectiva que surgiu na Costa Rica em debates da comissão do GAC sobre a função dos cumprimentos de contratos pela ICANN .

E, para melhor informar a próxima série de discussões ou discussões futuras sobre isso, o GAC solicitou algum informe do conselho sobre as relações contratuais que sustentam a indústria de DNS e sobre o papel da ICANN como uma organização autorreguladora.

Então eu gostaria de perguntar qual o papel da ICANN dentro dessa indústria? Porque é muito útil termos esse debate para saber sobre que base nós estamos pensando, se estamos pensando que entre 30 e 50% dos registros feitos pelos revendedores.

Eu gostaria de saber com a primeira pergunta -- onde está a responsabilidade, a prestação de contas dentro do modelo de revendedores? Porque a ICANN disse que teria contratos diretos com os registros e os registradores. Eu acho que isso não é bem assim com os revendedores, e que de fato, os revendedores têm um contrato com o registrador diretamente.

Então eu ouvi casos em que os registradores tem milhares de revendedores com os quais têm contratos. E também ouvi que o

uso que a ICANN, como parte do credenciamento do registrador, faz um processo abrangente, faz um monte de perguntas. Eu entendo que os registradores tenham a mesma atitude com seus milhares de revendedores? E que fazem o mesmo procedimento? Porque se não for assim essa é uma fonte de preocupação para a ICANN?

Eu realmente gostaria de ouvir dos membros da comissão. Como, em termos de supervisionar a indústria de DNS no mundo, há um grande foco nos contratos de registro. Há um grande foco no momento em contratos de registro. Eu estou realmente interessado no - potencialmente, metade de todos os registros de nomes de domínio que são feitos através de revendedores. Exatamente quanto à visibilidade da ICANN no cumprimento das normas pelo revendedor?

CHAIR DRYDEN:

Obrigada Austrália. Quem gostaria de responder essa pergunta?

JEFF ECKHAUS:

Obrigada pela pergunta. Primeiramente, eu gostaria de começar comentando que do meu ponto de vista -- o que eu vi é que não há evidência concreta de que os revendedores criem mais problemas de cumprimento que os revendedores diretos. Eu acho que já foi dito muito sobre os revendedores. Mas também eu digo

que não vi grandes problemas com os revendedores mais que com os registradores credenciados pela ICANN.

E para dar uma resposta direta sobre quem tem a responsabilidade -- Somos nós os registradores que temos a responsabilidade. Quando nós fazemos um contrato com os revendedores e permitimos a venda de domínios, nós não delegamos, mas somos responsáveis diretos de cumprimento de contrato com a ICANN. Sabemos que somos responsáveis. Temos elementos em nossos contratos que dizem que têm que seguir nossas regras. E se os revendedores fizerem coisas incorretas, nós como credenciados responsáveis devemos lidar com essa situação. O pedido pode vir de uma agência de conformidade ou da ICANN, não importa de quem, nós somos responsáveis por que somos nós que temos o contrato com a ICANN e somos os responsáveis em última instância.

CHAIR DRYDEN: Obrigada. Okay. Portanto, temos Portugal, Alemanha, Reino Unido, e Estados Unidos. Portugal, por favor.

PORTUGAL: Em primeiro lugar muito obrigado pela apresentação da taxonomia do mercado. Alguém mencionou o panorama para entender bem o que significa.

Eu também poderia dizer que esperava que nessa descrição do mercado de serviço de nome de domínio pudéssemos falar das funções de regulamentações do mercado, sobre a qual não vi muita coisa na apresentação. Por exemplo, falaram de licenças e contratos, mas falaram pouco de contratos e seus muitos aspectos.

Além disso, sobre a emissão de regulamentos ou da adoção de normas ou a defesa do consumidor ou, por exemplo, auditoria e avaliação ou monitoramento e o processamento e emissão de indicadores de pesquisas para analisar os resultados destas funções.

Então eu me pergunto por que não escutamos falar a respeito desses pontos. Supõe-se que a audiência deveria saber bem esses elementos pelos membros GAC, quero dizer. Ou porque não é fácil apresentar e que precisam de mais trabalho para apresentar essa informação toda?

Ou não sei, vamos ter outra sessão para tratar desses assuntos? Eu gostaria de escutar essas informações a respeito desses pontos que eu marquei.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada Portugal. Passo a palavra para a Alemanha.

Obrigado.

Obrigado. Quanto ao modelo de registradores e registratários que foi apresentado, eu me pergunto se esse modelo não limita os novos negócios e inovações no mercado de novos gTLDs. Estou pensando, em especial, no valor acrescentado aos novos domínios -- e como modelo nós atualmente temos está preparado para outro tipo de mercado. Antes, no começo da ICANN havia outros desafios no mercado. Acho que agora estamos em uma situação na qual vamos para um mercado específico. Eu me pergunto se a prática que tivemos no passado talvez fosse muito restritiva quanto aos novos serviços.

A segunda coisa é, que também encontramos comunidades menores que pediram novos gTLDs. E se elas serão capazes - essa pergunta talvez seja encaminhada para a Argentina -- se essas comunidades vão conseguir encontrar registradores que vão vender domínios para eles. Então penso que empresas menores que talvez tenham problemas nesse sentido.

A minha outra pergunta tem a ver com a interessante comparação entre os ccTLDs clássicos, porque sabemos que houve desenvolvimentos quanto as restrições nas últimas décadas. Isso significa que restrições foram levantadas, em outros casos novas restrições foram introduzidas. A minha pergunta seria, se haverá as mesmas políticas em torno dos novos gTLDs. Eu penso em alguns requisitos que podem aparecer em relação as políticas públicas. Por exemplo, se nos experimentamos os novos gTLDs que forem apresentados no mercado mas que funciona de

um ponto de vista de política pública, vamos pedir o registro que mude a política de registro, ou seja se é possível que isso aconteça ou se isso significa complicar ainda mais o mercado. Porque não é apenas o registro que está sendo envolvido, mas também o registratário e os registradores.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada, Alemanha. Kurt, você pode responder?

KURT PRITZ:

Sim, eu posso dar uma resposta parcial. São perguntas muito preceptivas e profundas. Eu considero que o mercado atual pode se converter em um modelo de negócio muito restritivo, parte desse debate aconteceu e foi combinado que as restrições a cotitularidade dos registradores poderiam ser levantadas.

Colocando na balança esse aspecto, respondi a pergunta de Portugal. O acordo de registrador de registro fornece uma proteção específica para os consumidores quando estabelece algumas condições que devem cumprir os registradores e registrados. Para a introdução de novos gTLDs, eu acho que vai ser muito difícil eliminar um conjunto de acordos e manter a mesma proteção.

Os mercados continuam a manter essas proteções.

Mas o senhor esta apresentando um debate muito interessante e que podemos levar daqui em diante.

Quanto a sua segunda pergunta, quanto ao interesse público, onde se pede que os novos gTLDs mudem as restrições de registo.

Eu considero, isso é uma especulação da minha parte, vocês sabem que há conselhos GAC ao Conselho sobre questões de política. O tema de políticas, segundo algumas definições afetam, todos os gTLDs e não podem aprontar um lugar específicos. A Política pode ser escrita para afetar o comportamento das políticas de registo de um só TLD, no qual os senhores estão sugerindo que isso pode ser possível. É um debate que podemos ter de como podemos avançar nesse sentido.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada, Kurt. Então, eu tenho Reino Unido, EUA e Quênia, e então eu acho que vamos ter que fechar esta sessão. Então U.K, por favor.

REINO UNIDO:

Agradeço a presidente e a todos aqueles que contribuíram para essa convenção de especialistas do mercado. Eu acho que é muito interessante tratar os temas de como os novos gTLDs vão impactar e também explorar o que vai acontecer no futuro.

Nós antecipamos que esta será uma oportunidade para inovação e para novos modelos comerciais. Por isso o ponto que foi mencionado tem muita importância para nós. É muito interessante realmente.

Eu gostaria de voltar atrás, a essa relação entre os registradores e revendedores. Como eu disse antes quanto à implementação das recomendações das aplicações das leis e das negociações entre a ICANN e os registradores, existe aí uma questão que tem a ver com a responsabilidade de prestação de contas. A pergunta se relaciona a esse aspecto. Então eu vou passar agora microfone ao meu colega para que faça a pergunta referente a esse ponto que eu coloquei.

BENEDICT ADDIS:

Obrigado por me deixar falar.

Eu gostaria de compartilhar uma frustração que na equipe de negociação de aplicação da lei, tivemos nesse sentido.

Se alguma coisa errada acontece no nome de domínio e nós vamos para os registratários e dizemos: Os senhores podem nos dizer os quem fez isso, ou seja, quem tem esse nome de domínio, quem pagou por ele.

E eles dirão: Bem, nós somos o requestador geral e você tem que falar com o revendedor para ter essa informação.

Agora, às vezes podemos falar com os revendedores, às vezes eles respondem, às vezes não. Mas, o que me surpreende e que o Jeff já disse de forma bem clara, e que já vimos na RAA é que o problema termina no registratário. Mas na prática, na nossa experiência, a verdade é que o registratário não tem essa informação ao seu dispor e às vezes não pode obter essa informação. E as agências de aplicação de lei também não.

Então eu gostaria de ouvir, realmente, o que Jeff e Matt têm a propor para resolver isso. Este é um problema diário para aplicação da lei.

Muito obrigado.

JEFF ECKHAUS:

Gostaria de dar uma resposta rápida. Eu acho que nós já deixamos de cumprir alguma ordem judicial que nos pediram informação. E se alguém liga pede – por informação judicial, nós sempre damos essa informação.

Então, nós temos que traçar um linha e dizer que nossos registradores não estão cumprindo com as ordens judiciais, mas se nós tentarmos ajudar, nem sempre podemos, devido a aplicação da lei em outros países, às vezes, pessoas que tem informação mas quanto a ordem judicial nós cumprimos, respondemos os pedidos.

Eu acho que é importante salientar aqui que a responsabilidade que nós temos é a responsabilidade contratual com a ICANN e cumprimento contratual.

Parte dessa informação, eu não acho que seja função de cumprimento de contrato. É, vocês sabem, um pedido de aplicação da lei para obter informações. Eu não tenho certeza se entendi bem ou não, mas não sei se isso acontece ou se deve estar dentro do cumprimento da aplicação da lei da ICANN e da RAA.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada.

Gostaria de perguntar.

Está sendo assumido que o registrador tem informação? É uma questão de em que bases eles vão fornecer essa informação.

O que Benedict disse, é que não se pode obter esses dados ou que o revendedor não tem esses dados.

JEFF ECKHAUS:

Eu não assumiria que eles têm essas informações. Muitas vezes o revendedor tem a informação.

Mas, como eu já disse há diferentes modelos e diferentes momentos em que o revendedor tem essa relação com o cliente.

Eles assumem ou recebem esse pagamento. Essa relação é particular entre eles.

O revendedor não quer dar essa informação e quando nós falamos -- por favor, nos dê essa informação -- eles também não querem compartilhar essa informação conosco. Há empresas muito grandes que dizem -- não vamos dividir essa informação com vocês. Mas se eles têm que fazer através de uma ordem judicial, talvez eles sim deem essa informação. Mas nós às vezes não recebemos essa informação, porque é o revendedor que tem essa informação.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada.

Estados Unidos, por favor.

AMERICA:

Eu quero me juntar aos meus colegas, agradecendo aos palestrantes que deram informações que clarificaram um pouco a ideia que tínhamos.

Também quero repetir os comentários de alguns colegas como, por exemplo, os da Austrália e Portugal que apresentaram nosso principal interesse, que muito claramente foi apresentado no comunicado da Costa Rica. Queremos entender melhor a conexão

entre a autoridade autorregulatória da ICANN no contrato das relações que os senhores têm com os registradores.

Essa seria a área que nós temos que focar o trabalho. Porque agora estamos falando em números e -- vou demonstrar a minha ignorância, eu não sou um economista. Mas estou impressionada porque temos quase mil registratários, muitos dos quais estão nos dizendo que não são diferentes. Muitos são membros da mesma família e temos ao redor de 8.000 revendedores.

Então de uma perspectiva do governo, se começarmos a olhar esses números de forma diferente e pensar -- hmmm são 8 mil jogadores no mercado sujeitos a alguma questão contratual, qualquer que seja ela, quão inadequada que for. E ainda temos quase 8 mil entidades, ou mais, que não estão sujeitas a qualquer contrato a disposição.

Isso nos dá uma pausa, e que é, na verdade, eu acho onde SOCA está tentando chegar, é a preocupação, há uma série de atores no mercado envolvendo diretamente nossos consumidores ao redor do mundo que poderia, de fato, - não pode, e então se viram a qualquer das disposições contratuais e veem que eles poderiam conseguir algum alívio.

Então eu fico preocupada -- mais uma vez vou apresentar minha ignorância se esses números apresentam alguma coisa errada que estão impedindo o ingresso de nova concorrência.

Então seria muito útil entender se podemos conhecer os motivos, quem impõe os altos custos de seguro? Isso é parte do pacote para se converter em um registrador? Ou se isso tem a ver com uma questão nacional? Eu não tenho a resposta mais seria útil se nós pudéssemos entender quais são as fontes dos altos custos, porque para alguns dos governos, se você tem o privilegio de vender alguma coisa ao consumidor, isso muitas vezes vem com uma responsabilidade.

Então estamos tentando entender exatamente pra onde vai esse equilíbrio. Mas, o que é mais importante, como s assessores da comissão da ICANN e por isso estamos tentando entender como dar uma assistência aos senhores dentro do acordo.

Então por esse motivo queremos entender qual o acordo está ao alcance do que vocês estão mencionando. Nós precisamos centrar o trabalho que está dentro do alcance dos senhores.

Provavelmente nos indica que não vamos apresentar uma série de recomendações para melhorar o RAA.

Temos várias outras mudanças que queremos ver. Eu acho que isso aumenta essa fome de ir além do que acontece no mercado.

Eu acho que seria útil então sabermos, se é que a ICANN sabe quantos revendedores há. Sabemos qual registrador temos que tornar responsável pela ação daquele revendedor? Os senhores

tem essa informação? Têm os nomes dos revendedores? Conseguem esses contratos.

Por isso, apresento essa situação e agradeço mais uma vez. Eu sei que esse aspecto dispara outras questões que exigem maiores dados, mais informação para poder tomar uma decisão mais informada. Muito Obrigado.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada, Estados Unidos. Eu acho que o Quênia tem a palavra final.

QUÊNIA:

Eu queria agradecer os meus colegas pelas apresentações.

Para continuar o que falou o colega dos Estados Unidos, eu quero enfatizar novamente sobre investigar esse problema de responsabilidade e prestação de contas, o que tem a ver com revendedores e especialmente com os números.

Mas também gostaria de voltar às questões iniciais dos colegas do México. Gostaria de deixar claro que fiquei preocupada com os números de gTLDs que estão concentrados em uma só região e incentivar que, quando estiverem pesquisando novos modelos de negócios, como sugeriu nossa colega da Alemanha, mas também investigar e explorar como a ICANN poderia ir as regiões que são menos ativas, especialmente quando olhamos como estão

diversificados os números dos gTLDs. Ou seja, estamos criando uma nova divisão digital? Eu penso que os revendedores de novos gTLDs deveriam ser reajustados a essa realidade.

CHAIR DRYDEN: Muito Obrigada Quênia.

Eu acho que podemos concluir aqui.

JEFF ECKHAUS: Eu quero responder aos Estados Unidos. Temos esses milhares que estão registrados no RAA e que são revendedores ou não. Eu não quero que fique essa que quando alguém se torna registrador credenciado por ICANN e você é um revendedor, é uma espécie de velho oeste. Todos estão sujeitos ao RAA. Eu sei existe discussões de como funciona a RAA, mas essa é uma discussão a parte. Mas me alegra poder falar com os membros do GAC e explicar a todos como nós podemos dar maiores informações e talvez fizer com que esse seja um documento mais efetivo para a RAA e que todos fiquem envolvidos para que tudo se entenda nesse assuntos.

Quero deixar claro que todos os nomes de domínio registrados nos gTLDs, nós sabemos quem são os registradores e que todos estão sujeitos ao RAA neste ponto.

CHAIR DRYDEN:

Obrigada Jeff. Fica claro então que esses são assuntos são muito preocupantes. Eu considero que temos que continuar olhando esses pontos, e recebendo maiores informações, fatos e dados, para que possamos fazer uma melhor análise de quais são os verdadeiros assuntos e como é visto o mercado na verdade. Eu acho que esse vai ser realmente o ponto sobre papel da ICANN no mercado quanto a sua natureza autorregulatória do mercado.

Quero agradecer a todos que aprestaram suas informações. Agradecemos muito e esperamos poder continuar então na mesma linha.

Agora vamos passar ao intercambio do GAC com outro organismo.

Eu vou sugerir um recesso de 10 minutos.

Vamos tentar manter esses 10 minutos Para poder fazer um encontro com a comissão em 10 minutos.

Muito obrigado a todos.