

---

HYDERABAD – Espaço da LAC  
Sábado, 5 de novembro de 2016 – 15h15 a 16h45 IST  
ICANN57 | Hyderabad, Índia

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: [Fala em idioma estrangeiro]

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Deveríamos ter intérpretes. Eles devem estar chegando. Podemos começar em inglês.

AGUSTINA CALLEGARI: Tudo bem, mais uma vez em inglês. Meu nome é Agustina Callegari, da Argentina. Vamos falar com vocês sobre uma iniciativa chamada Governance Premier, que é um curso sobre governança da Internet para jovens da América Latina. Esse curso foi uma iniciativa de Mark – Não consigo pronunciar – [inaudível] que participou do NexGen no ICANN 53. No ano passado, se não me engano – ou neste. No início do ano, eles conduziram um curso no Brasil, na Universidade de São Paulo, para 50 pessoas.

Então decidimos replicar essa iniciativa em outros países da região, como Argentina e Uruguai. Por isso, há duas semanas - o

---

**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.**

---

Lucas está dizendo que o curso também foi realizado em [inaudível]. Por isso, há duas semanas, realizamos esse curso na Universidade Torcuato Di Tella, em Buenos Aires, com 50 participantes de todas as partes interessadas e muitos jovens. O curso durou o dia todo, com vários módulos, como governança da Internet para [principiantes], como a Internet funciona, aspectos sociais e jurídicos da Internet, e também um módulo sobre oportunidades e iniciativas nacionais para as pessoas.

Acho que estou esquecendo de alguma coisa.

[MARTIN]:

Só para terminar e concluir essa parte, o curso está sendo preparado por um grupo de múltiplas partes interessadas, podemos chamar assim, formado por jovens. Todos temos menos de 30 anos. Participamos da comunidade da ICANN através dos programas de Fellowship e NextGen, e usamos essa rede para levar o curso para toda a região. Já estivemos no Brasil, em Buenos Aires, no Uruguai e temos planos de incluir outros países, como México, Colômbia, Venezuela, Paraguai e Chile. É para iniciantes. Pode ser feito tanto por um engenheiro quanto por uma pessoa que esteja terminando o colégio. Ainda estamos redigindo as versões finais do nosso objetivo e como vamos atingi-lo, mas a ideia é que o curso seja criado por

---

múltiplas partes interessadas e liderado por jovens, com a meta de apresentar a governança da Internet no dia a dia dos alunos.

AGUSTINA CALLEGARI: Obrigada.

RODRIGO DE LA PARRA: Não, obrigado vocês [Martin] e Agustina por essa apresentação e parabéns pela iniciativa. Está indo muito bem. Muito promissora. Já tivemos três edições. Então, parabéns. Continuem assim.

Ainda estamos aguardando Ram e vamos continuar com a programação. Não sei se o Dustin já está pronto para se apresentar. Temos um convidado especial, o Dustin. Ele vai apresentar algo que talvez todos já conheçam, a famosa Wiki da ICANN, mas agora vocês vão poder ver essa página em espanhol, um projeto muito legal. Obrigado por fazer isso. A palavra é de vocês.

DUSTIN PHILLIPS: Obrigado. Sou Dustin Phillips e esta é minha colega Jackie Treiber. Todos já devem ter visto as caricaturas que estão por aí... Isso me lembra que eu preciso entregar a do Rodrigo. Nós

---

fazemos as cartas de jogo. Temos recursos para os iniciantes e para quem já está envolvido.

Estamos trabalhando com a Domínios Latinoamerica e a SSIG para traduzir o conteúdo para espanhol. Como vocês podem ver, temos 26 artigos, todos traduzidos diretamente do inglês, mas basicamente queremos contar que esse conteúdo está disponível em espanhol e que queremos continuar aumentando esse conteúdo. Se vocês quiserem contribuir, será um prazer apoiá-los. Não precisamos que todos os documentos sejam traduções diretas. Também queremos o desenvolvimento de conteúdo local, então se alguém quiser escrever ou falar sobre um evento regional, também pode escrever um artigo do zero.

O que queremos é entusiasmo e interesse na comunidade, oferecendo conteúdo em espanhol tão bom quanto as opções em inglês.

Jackie, quer acrescentar alguma coisa?

JACKIE TREIBER:

Claro. Também queria mencionar que vamos estar no IGF em Guadalajara e vamos realizar um evento de edição para o desenvolvimento de conteúdo em espanhol. Então, se vocês forem ao IGF, vai ser um prazer vê-los. Essa iniciativa é muito

---

interessante, é ótimo ter recursos sobre governança da Internet em espanhol. Obrigada.

MULHER NÃO IDENTIFICADA: Vocês aceitam artigos em português?

DUSTIN PHILLIPS: Não no site em espanhol. Mas será um prazer trabalhar com a comunidade que fala português para criar um site nesse idioma. Seria muito bom.

MULHER NÃO IDENTIFICADA: Certo. Obrigado.

VANDA SCARTEZINI: Temos o prazer de contar com a presença de Ram Mohan. Acho que a maioria das pessoas já o conhece da Diretoria. Ele vai falar um pouco sobre o que está acontecendo na Índia. Não sobre a vida na Índia, mas sobre o mercado de afiliados, que vai muito bem lá. É importante ouvir um indiano falando sobre o mercado e as oportunidades desse país. Obrigado.

RAM MOHAN: Muito obrigado, obrigado pelo convite. Se vocês buscarem Índia e DNS no Google, vão encontrar muitos dados e estatísticas

---

sobre o país. Então não vou falar sobre esses detalhes e números. A Índia é um país de números altos. Hoje de manhã, estava conversando com umas pessoas do ministério que me diziam que a cada dia na Índia, temos 70 mil novos usuários de Internet. Cada dia de cada ano.

É um número muito significativo. Eu converso sobre esse tipo de número com algumas pessoas e elas dizem: "Nossa, então em dois ou três meses, o número de pessoas que entram na Internet é maior que a população total de vários países". É isso mesmo.

O idioma que eu falo, Tamil, é minoritário da Índia. É um dos menos falados no país. Apenas por volta de 80 milhões de pessoas. Mas analisando o DNS em si e o mercado de DNS na Índia, eu diria que existem três aspectos diferentes.

Primeiro, vamos analisar o mercado de nomes de domínio dentro do país. Ele ainda é dominado em grande parte por .com. O ponto com é bem conhecido aqui na Índia. Mas a partir de 2005, o governo começou a investir em .in e abriu as políticas. Desse forma, o .in cresceu muito. Em 2005, eram 6 mil nomes .in, agora são aproximadamente 22 milhões.

Outra coisa que aconteceu com o .in é que o país decidiu criar um modelo separado de registro - registrador. Dessa forma, existem aproximadamente 60 registradores locais, dentro da Índia. Dessa forma, o que aconteceu é que esses registradores

---

começaram a [entender], e muitas políticas se baseiam nos tipos de políticas de gTLDs. Então, analisando apenas a tecnologia e a habilidade técnica, os registradores qualificados para operar em .in estão qualificados para estar em .org ou em outros gTLDs. Isso melhora a capacidade automaticamente.

Também foram criados muitos postos de trabalho. Agora o mercado de domínios .in é vibrante.

Deixando de lado o mercado, falando sobre usuários reais, o .in é um nome de domínio muito sólido e utilizado na Índia. Antes não era assim. Mas agora é um domínio amplamente utilizado na Índia. Provavelmente quando vocês chegaram ao aeroporto puderam perceber isso nos cartazes, ou nos outdoors. Devem ter visto nomes de domínio .in. Há 10 anos, as coisas não eram assim. Na verdade, quando eu vim à Índia em 2004 para tentar convencer o governo de que eles deveriam ser mais liberais com o .in, uma das coisas que fiz foi mostrar fotos de instalações do próprio governo com endereços de e-mail @ hotmail, yahoo e gmail.

Então, temos essa parte do mercado de nomes de domínio: vibrante, crescente, com um mercado primeiro de nomes de domínio com registradores e um secundário com revendedores de nomes de domínio.

---

Analisando pelo lado da rede, há uma pequena diferença. Há alguns anos na Índia houve muito crescimento na capacidade dos data centers e na largura de banda, mas o que aconteceu depois de um tempo foi uma saturação e o mercado afrouxou. Alguns data centers bem grandes acabaram entrando em dificuldades financeiras.

No entanto, em larga escala, analisando a posição da Índia, isso afeta um pouco mais os data centers tradicionais. Analisando as oportunidades dentro da Índia, acho que ainda há grandes oportunidades relacionadas à nuvem. Os grandes agentes, que são grandes no mundo todo, ainda não aprofundaram tanto sua presença na Índia. Então, para os profissionais de tecnologia da América Latina, acho que essa é uma oportunidade.

Vocês também sabem que sob o ponto de vista linguístico, aqui na Índia falamos português. Falamos espanhol. Quem tiver uns dias sobrando pode ir até Goa, lá eles falam português. Também falamos francês. Quando dizem que a Índia é um país de vários idiomas, não são só os hindus. O vestígio do passado colonial permanece, e há muita coexistência nessa área.

Acho que isso também significa que temos pontos em comum com a América Latina, tanto sob o ponto de vista cultural quanto linguístico. Analisando os investimentos na região da América Latina e vice-versa, se vocês forem a Goa, às Ilhas

---

Nicobar, Pondicherry, etc., verão que são áreas com incentivos especiais do governo para o investimento, e que o foco não são só os idiomas hindus.

A última coisa que vocês também precisam saber sobre nós é que, comparando o crescimento do IPv4 com o IPv6 sob o ponto de vista da Índia, como em muitas outras partes do mundo, o v4 está muito mais presente que o v6. Mas uma grande oportunidade que está atraindo muito investimento são as cidades e os vilarejos inteligentes. Quero falar sobre isso um minuto.

A Índia tem mais de 200 mil vilarejos, e o governo está investindo muito para conectar esses vilarejos e estimular a inclusão digital. Mas para isso, eles também precisam de assistência técnica e investimento para aumentar a capacidade nessas regiões. A iniciativa de cidades e vilarejos inteligentes é enorme, e acho que é uma boa área de colaboração.

Na verdade, há alguns dias, eu ajudei no trabalho com o "hackathon" por aqui, e já participei de outros eventos desse tipo. 800 pessoas se inscreveram para esse "hackathon". No total, foram 70 equipes. Tivemos que eliminar algumas. No final, ficamos com 25 equipes e 12 foram selecionadas.

Mais uma vez, números. A escala é enorme, mas o investimento também é. Então, analisando a IOT e a conexão com as malhas

---

de rede e a conectividade digital, há muito investimento, e muito interesse tanto do governo estadual quanto do governo central. Quando eu digo investimento, sob o ponto de vista do governo estadual, por exemplo, eles estão investindo em IOT e criando uma rede para cidades inteligentes. Eles estão investindo mais de um bilhão de dólares nessa área. Então, há muitas oportunidades. Na verdade, a T-HUB, que é uma incubadora de ideias perto daqui, convida empreendedores para vir e criar sistemas, e oferece um ecossistema muito bom.

Mais uma vez, eles fazem grandes investimentos e convidam pessoas para vir trabalhar, mas também estão em busca de parcerias. Então acho que esses são os caminhos para a próxima geração.

Analisando o país em si, acho que o que vocês vão ver é uma combinação de duas coisas. Número um, este país pulou a geração de dispositivos com fio. Passamos direto das pessoas sem Internet para o smartphone. Aqui na Índia, um smartphone custa em média US\$ 40. Então passamos direto de não ter Internet para ter smartphones à disposição. Isso está fazendo com que surja uma geração de pequenas empresas que não sabem as coisas convencionais que nós sabemos sobre a Internet. O que eles conhecem da Internet é um mundo dominado pelo WhatsApp, pelo Viber, pelas redes sociais e pelo

---

comércio nas redes sociais. Mais uma vez, é uma geração digital móvel, não apenas digital.

Os próximos 500 milhões de usuários da Internet vão sair daqui, deste país. Quase todos eles vão começar a entrar na Internet e experimentar a Internet, fazer comércio na Internet, etc. diretamente em dispositivos móveis. Então as soluções móveis, tipo soluções móveis de pagamento, são um sucesso aqui na Índia.

VANDA SCARTEZINI:

Obrigada, Ram. Quero começar com isso também. Uma coisa que observamos nos últimos anos foi o aumento de empresas locais que vão para fora. Pelo menos no Brasil, há muitas organizações que são bastante abertas a acordos. No Brasil, por exemplo, muitas empresas usam instalações na Índia, mesmo com a diferença horária. Mas minha experiência com os técnicos da Índia é que eles não se importam com horários e estão muito abertos a trabalhar no horário mais conveniente para o cliente.

RAM MOHAN:

Sim, acho que é verdade que os indianos trabalham a qualquer hora e comem a qualquer hora.

---

K. S. RAJU:

Então [por favor] algumas palavras de [inaudível] LAC [inaudível] conferência. É o K.S. Raju, [inaudível] NETmundial. Estava em outro [inaudível] múltiplas partes interessadas e conectividade com vilarejos rurais e conectividade [inaudível] sustentável. E um dos fundadores da [inaudível] inteligente na Índia. Hoje em dia, em vez de vilarejos, estamos criando cidades altamente tecnológicas do zero. O que estamos [criando] aqui. Seis milhões de pessoas estão entrando on-line com a banda larga e a tecnologia wireless.

Estamos procurando mais um em cada distrito e cidade e criando grupos. Grupos [inaudível] e [o que quer que sejam]. Em algumas áreas, também estamos [desenvolvendo] planos. Temos o grupo espanhol, o grupo português, etc. E todos os empreendedores da Internet. A Internet é global. É menos provável que a economia global seja local. E as [religiões] podem se conectar. E todos os [autores] da América Latina e da Índia. Todos [inaudível] os mesmos. Temos um histórico [inaudível]. Entramos na América Latina, temos história. Na Índia, [temos] história.

As culturas podem ser agrupadas e podem se tornar agentes econômicos globais crescentes. O futuro no mundo todo é a agricultura, que está sendo afetada pelo ecossistema das fazendas. E se vincularmos o ecossistema, as pessoas e a

---

economia, o mundo vai florescer, e esse setor apresenta negócios de US\$ 4,5 trilhões.

As pessoas são de classe média. As pessoas, as cidades e a classe média podem ser [aproveitadas], elas podem gerar o dinheiro. A Índia pode contribuir muito com a América Latina. Muito obrigado.

VANDA SCARTEZINI: Obrigada, Tony.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Sim, concordo totalmente com o que Ram disse sobre IOT. Esse é o caminho. Na Argentina, nossa associação CABASE já inaugurou um centro de coordenação, um mercado, para IOT com feiras que estamos fazendo, e vamos adicionar infraestrutura compatível a nossos pontos de intercâmbio de Internet. Acho que esse é o caminho e concordo totalmente com Ram.

RODRIGO DE LA PARRA: Acho que podemos responder mais uma pergunta antes de começar. Há muitos aspectos similares entre as culturas e, como você disse, há uma base comum para fazer coisas juntos. Uma última pergunta de Andres e podemos mudar de assunto.

ANDRÉS PIAZZA:                    Desculpem, os intérpretes já chegaram?

RODRIGO DE LA PARRA:        Sim, os intérpretes estão aqui. Então, podem usar os fones de ouvido. Quem se sentir mais à vontade falando em espanhol ou em inglês pode fazer isso.

ANDRÉS PIAZZA:                    Entendi. Minha pergunta para Ram é para saber sobre o índice de crescimento dos ccTLDs e também sobre os impulsionadores desse crescimento, além do número cada vez maior de usuários da Internet no seu país, pois tenho certeza de que há outros impulsionadores. Você poderia comentar sobre isso? Muito obrigado.

RAM MOHAN:                        Obrigado. É uma ótima pergunta. Acho que o principal impulsionador foi a liberalização da política e o fato de que o governo parou de influenciar o mercado. O governo disse que .in estava disponível para todos. Antes da liberalização, o preço de um domínio .in era muito mais caro para o mercado. Saía 1.500 rúpias. Eles baixaram para 350 rúpias. Foi uma redução de mais de um terço, então ficou muito mais econômico.

Outra coisa foi que o governo também tem boas políticas estáveis. Existe um procedimento de resolução de disputas que integra os requisitos locais. Existe uma proteção de marcas registradas que integra os requisitos locais. Por isso, as empresas locais não precisam pensar: "Ah, tenho que ir à NTIA para resolver uma disputa. Não preciso registrar minha marca na Europa nem nos Estados Unidos". Estou aqui no meu país e trabalho aqui, posso resolver tudo aqui.

A última medida que o governo tomou foi há uns três anos, eles iniciaram uma campanha de publicidade na TV e nas redes sociais. Procurem no Google. Os vídeos da campanha do .in estão no YouTube. Eles são brilhantes. O governo escolheu pessoas reais com pequenas empresas, por exemplo, uma mulher que ensina dança, dança hindu, como vocês viram hoje de manhã. Ela ensina por Skype, então como cada vez mais pessoas perguntavam sobre a aula, ela criou um site .in. Então eles gravaram essa história e disseram: "Essa história é real. Uma empreendedora, uma artista, conseguiu expandir seus negócios através da presença on-line". O que ela escolheu? Ela escolheu o domínio .in. Tem apelo emocional e racional. Acho que é muito eficaz.

---

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado, Ram. Acho que aprendemos muito sobre o setor de DNS e algumas tendências na Índia. Infelizmente, precisamos prosseguir com a programação. Já estamos cinco minutos atrasados. Mas primeiro quero agradecer Ram pela presença e por compartilhar esses conhecimentos, uma salva de palmas para ele.

VANDA SCARTEZINI: A seguir, vamos fazer uma apresentação muito interessante.

RODRIGO DE LA PARRA: Sim, então se vocês quiserem pegar fones de ouvido, vou começar a falar em espanhol também. Podemos fazer isso.

Essa reunião é um prazer porque vamos apresentar dois projetos que fazem parte da nossa estratégia. Eles estão se consolidando muito bem com o envolvimento dos nossos amigos do ambiente de múltiplas partes interessadas, e nossos projetos se concretizaram. Hoje em dia eles já são realidades concretas e tangíveis.

Só queria dizer que estamos muito felizes em apresentar dois dos principais projetos da nossa estratégia regional, e com certeza vamos ficar muito felizes com os resultados.

---

Mark está representando o grupo que criou um estudo excelente e registrou a realidade do setor de DNS na nossa região. Muito obrigado pela presença, a palavra é sua.

MARK:

É um prazer estar aqui. Nosso objetivo aqui é falar por aproximadamente 20 minutos e depois abrir a palavra para perguntas, para ter uma conversa.

Quero falar um pouco sobre a associação que fez esse trabalho no ano passado.

Próximo slide, por favor.

O que vamos fazer aqui é falar sobre um relatório preliminar que a ICANN disponibilizou. Ele acabou de passar por um período de comentários públicos. Recebemos comentários públicos muito interessantes. Também fizemos uma apresentação na República Dominicana e recebemos comentários excelentes lá. Nesse momento, estamos reunindo o feedback que recebemos sobre o relatório, incorporando tudo em um texto, e vamos entregar tudo isso a Rodrigo e publicar uma versão final em breve.

Quero apresentar os parceiros que trabalharam no projeto. A associação foi formada por quatro organizações principais. O Oxford Information Labs – um grupo basicamente responsável pela análise de grandes volumes de dados do DNS. Eles

---

recolheram dados do WHOIS, dados de arquivos de zona, fontes de dados enormes, fizeram comparações, analisaram as tendências e a realidade na região da América Latina, Caribe e América do Sul.

O LACTLD foi essencial para esse trabalho. [inaudível] e Carolina Aguirre também fez parte do trabalho. Uma das coisas que aconteceram aqui foi que o LACTLD fez pesquisas e entrevistas diretas com pessoas da região: registros, registradores, pessoas desse ecossistema, provedores de serviços de Internet e até grandes empresas. EURid, o ccTLD europeu .eu, também contribuiu com expertise e registros. Eles fizeram parte da pesquisa, conversando com os registradores e descobrindo qual era a situação para os revendedores e registros globais.

Por último, nossa organização tem expertise no DNS técnico e fizemos alguns trabalhos que Stacie vai explicar logo mais, e também o trabalho técnico de analisar, por exemplo, os efeitos de ter servidores de correio na região, os efeitos de ter o IPv6, o DNSSEC, etc.

Próximo slide, por favor. Obrigado.

A segunda coisa que vamos fazer aqui é, no relatório que Rodrigo disponibilizou on-line, uma das coisas que podemos ver é a metodologia, como fizemos nosso trabalho. Isso é muito importante, mas como temos pouco tempo, para garantir que

---

possamos conversar, deixamos a metodologia nos documentos e não vamos falar muito sobre isso. Em vez disso, vamos falar sobre duas coisas.

A primeira delas é a pesquisa e o histórico do que fizemos, e as conclusões às quais chegamos. Depois [Sentra] vai falar um pouco sobre as recomendações resultantes desse trabalho.

A equipe da ICANN foi excelente. Eles colocaram tudo isso no contexto de fazer o ecossistema funcionar melhor para toda a região, e acho que os resultados do relatório refletem a ajuda excelente que recebemos da equipe da ICANN, além do apoio que recebemos da comunidade como um todo.

No entanto, para embasar esse trabalho, uma das coisas que fizemos foi voltar e analisar a Internet no contexto da região, no geral. Para falar sobre isso, quero apresentar Stacie Walsh.

STACIE WALSH:

Olá a todos. Obrigada por nos receber. Sou Stacie Walsh. Próximo slide, por favor.

Vou começar falando sobre o ambiente de Internet que encontramos na região LAC. O interessante é que descobrimos que o principal desafio não era necessariamente a distribuição, mas sim a demanda, tanto para o setor de nomes de domínio quanto para a Internet no geral. Essa é a ideia, que as pessoas

---

precisam ver o valor de se conectar e ter um nome de domínio, além da habilidade necessária para atuar nesse mercado.

Por exemplo, os custos de conectividade na região não são proibitivos. Na verdade, analisando as médias globais, os 13 países de foco que analisamos estavam na média global ou abaixo dela. Mas esse custo poderia ser mais baixo. A conexão poderia ser um pouco mais barata e mais fácil.

Outro fator que analisamos foi o idioma, e percebemos a falta de conteúdo local relevante, o que gera uma barreira para a adoção. Isso inclui tudo, do uso da Internet pelos setores social, cultural, empresarial e também público nos idiomas locais.

Em relação à economia, essa região é muito grande, variada, e descobrimos que não há necessariamente uma conexão forte entre a facilidade de fazer negócios percebida em um país e seu PIB ou sua economia do conhecimento. Achamos a relação direta é com as políticas locais, não só as políticas digitais, mas também de mercado e concorrência, que gerariam um ambiente de negócios firme para apoiar start-ups, inovação e investimento interno.

Por último, em termos de conectividade, aproximadamente 33% da população está conectada por banda larga móvel. Normalmente, a penetração da banda larga móvel é duas vezes maior que a da banda larga fixa, ou seja, as pessoas se

---

conectam por dispositivos móveis. Nesse caso, elas têm muito menos contato com os nomes de domínio. Isso nos leva de volta a nossa ideia do problema de demanda, não perceber valor na área de nomes de domínio e ausência das habilidades necessárias para o envolvimento.

Próximo slide. Perfeito.

Grande parte da nossa pesquisa se baseou na análise quantitativa de 12,5 milhões de nomes de domínio, dois quais oito milhões eram de ccTLDs e 4,5 milhões de gTLDs. É aproximadamente 4% dos domínios registrados no mundo. Nossa conclusão foi que, na região, os índices de crescimento do conhecimento sobre os nomes de domínio estava basicamente alinhado às médias globais, aproximadamente 8% se não me engano.

O ponto com continua sendo o gTLD mais popular da região, e .xyz é o novo gTLD mais popular. Uma descoberta interessante que fizemos foi o grande uso de serviços de privacidade e proxy nas Ilhas Cayman e no Panamá. Consideramos que isso tem a ver com os paraísos fiscais e os serviços prestados na região. Por último, apenas 13% dos registradores de gTLDs possuem um registro na região.

Próximo slide, por favor. Perfeito.

---

Em relação a hospedagem, idioma e tipo de conteúdo, aproximadamente 10% dos sites mais conhecidos são hospedados na região, mas descobrimos que esse número salta para 20% nos países com ecossistemas de Internet mais desenvolvidos, como Argentina, Brasil, Chile e Colômbia. No entanto, o inglês ainda é o idioma dominante em relação ao conteúdo, e como vocês sabem, inglês não é o idioma local. Achamos que a alta porcentagem de sites alojados no Caribe também pode estar relacionada aos paraísos fiscais que já mencionamos.

Em relação ao motivo do uso da Internet ou o conteúdo dos sites, é extremamente variado na região. Temos de tudo, de turismo, telecomunicação, imóveis e, é claro, o setor público. Mas quando dividimos por sub-região, descobrimos que, no Caribe, o conteúdo estava mais voltado ao turismo, praias e lazer, enquanto que na América Central e América do Sul, o foco era mais negócios e varejo.

Com isso, vou passar a palavra a Mark, que vai falar sobre alguns dados de descobrimos.

MARK:

Uma das coisas que Stacie mencionou é que trabalhamos muito nas análises quantitativas. Fizemos muitas pesquisas, muitas entrevistas, mas uma das coisas nas quais trabalhamos muito

---

foi a análise dos dados reais da região para ver o que eles nos diziam sobre o setor de nomes de domínio.

A região participou do programa de novos gTLDs. Foi uma participação ativa. Por exemplo, na região existem oito novos gTLDs que são de marca, 10 solicitações genéricas bem-sucedidas e dois nomes geográficos. O panorama de ccTLDs é muito variado. Na verdade, é um dos lugares do mundo com maior variedade. Vocês podem ver as estatísticas aqui.

No Caribe, temos muitos ccTLDs, e pela região podemos observar sete na América Central, um na América do Norte, esse que está meio discrepante aqui é o México, e 13 na América do Sul.

As conclusões ao analisar os dados são bastante interessantes. Uma delas, em que nos baseamos para fazer uma recomendação, é que mais de 70% dos registros de TLDs na região dependem totalmente das taxas de registros de domínio para continuar existindo. Quero diminuir o ritmo e repetir essa informação porque é uma característica muito importante da região. É mais da metade, quase três quartos dos registros da região dependem totalmente das taxas de registro de nomes de domínio para sobreviver, portanto se houver um problema nessa área, essas empresas correm perigo.

A maioria dos ccTLDs da região tem sistemas de registro direto. É claro que cada país é diferente, cada ccTLD é diferente, mas isso significa que os registros e registradores nesses lugares estão bastante integrados.

Podemos observar, e Stacie mencionou isso quando estava falando sobre o histórico, que os ccTLDs desempenham um papel significativo aqui. Eles têm uma grande participação de mercado em muitos dos países, especialmente, como Stacie mencionou, nos lugares com ecossistemas de Internet mais desenvolvidos, como Colômbia, Brasil, Argentina e Chile, por exemplo. O México também é um exemplo. No entanto, quando estávamos fazendo as pesquisas, descobrimos que apenas seis dos 18 registros entrevistados têm sites em mais de um idioma. Isso significa que em países com mais de um idioma, eles não podem abarcar vários mercados.

Outra coisa é que isso significa que muitos ccTLDs estão interessados apenas em seus países e não estão tentando expandir seus mercados. Essa conclusão foi muito interessante para nós.

A pesquisa de registradores demonstrou um ambiente de ccTLDs muito interessante. Há algumas coisas a dizer sobre isso. Uma delas é que o mercado de ccTLDs tem muita diversidade em relação a como eles são gerenciados, como são divulgados e

---

assim por diante. Dos 18 registradores que foram entrevistados, 13 ofereciam pelo menos uma extensão na região e quatro ofereciam todas as 13. Analisando isso, vou voltar um pouco a esse ponto, isso significa que estamos vendo os registradores comerciais apoiando alguns, mas nem todos os ccTLDs da região. Isso é o que está ligado a esse ponto.

Também vemos que os registradores da região têm interesse limitado em fazer negócios fora do país. Isso não acontece muito. Os registradores internacionais, vou escolher um para usar como exemplo, o GoDaddy, muitas vezes indica seus preços em dólares americanos e às vezes em euros. Isso não é muito amigável à região. Se eu for tentar fazer um registro e estiver no Brasil, não vou querer pagar em dólares americanos. Não vou querer pagar em euros. Apenas um registrador global realmente aceitava moeda local, pesos mexicanos.

Uma das coisas que descobrimos em nossas pesquisas com registradores internacionais foi que eles tinham uma visão muito positiva sobre o potencial de mercado da região. Conversando com as pessoas – neste caso não posso citar nomes – mas pensando em grandes registradores internacionais, quando perguntamos "essa região está pronta? Essa região tem mercado para que os nomes de domínio façam a diferença?" A maioria dos registradores internacionais com quem conversamos disse que viam empresas de pequeno e

médio porte entrando em cena e começando a usar nomes de domínio. Eles consideravam que havia grande potencial de negócios na região.

Uma das dúvidas que podem surgir e que documentamos no relatório é: o que faz o setor de nomes de domínio crescer na região? Essa é uma das perguntas que recebemos. Fizemos pesquisas e falamos com os líderes do setor. Estas são algumas das nossas descobertas.

Uma das coisas muito importantes nessa região é conscientizar os usuários sobre os nomes de domínio. Muitas pessoas de uma determinada geração nem sabem o que são nomes de domínio porque só acessam a Internet por dispositivos móveis ou só usem redes sociais, e talvez nunca tenham digitado um nome de domínio. Conscientizar os usuários do valor dos nomes de domínio é muito importante na região.

Outra descoberta foi que uma das coisas que aconteceram é que os registradores credenciados pela ICANN estão... vou usar essa palavra com cautela... desaparecendo. Começamos a não ver muitos deles atendendo as necessidades especiais da região e precisamos encontrar uma maneira de reverter isso, encontrar as barreiras e vencê-las. Em nossas recomendações, temos algumas ideias nessa área.

---

Também precisamos de políticas de registro abertas e simples. Em certas partes da região, é difícil fazer o registro ou há muitas barreiras. Em outras, é impossível fazer pagamentos on-line pelo registro. Então imaginem essa situação: a pessoa quer registrar um nome de domínio ou talvez um ccTLD e quer pagar por isso, mas precisa fazer uma operação especial no banco ou passar por algum processo difícil. Aceitar pagamentos on-line facilita o crescimento do setor.

Podemos sempre falar sobre taxas, mas uma das coisas que Ram mencionou no caso de .in foi a redução da taxa e o efeito que isso teve. Achamos que o efeito na nossa região seria o mesmo. Temos evidências. Temos evidências históricas de certos ccTLDs que mudaram seus preços e o efeito econômico direto que isso teve sobre o número de registros.

Para continuar com o primeiro ponto, conscientizar o usuário também exige um bom marketing, então concluímos que o marketing eficaz é muito importante para a região.

Por último, um assunto técnico. Uma das coisas que gostaríamos de ver é a ativação mais rápida do novo registro, então se resolvermos o problema dos pagamentos on-line, queremos que seja mais rápido fazer o registro, pagar e usar o nome de domínio o mais rápido possível. Por enquanto, isso ainda é um problema na região.

---

Antes de entrar nas recomendações específicas que fizemos no relatório (e fizemos recomendações bem específicas), quero apresentar [Sentra], que vai dar um toque caribenho a essa apresentação e falar sobre os registros. Obrigado, [Sentra].

[SENTRA]:

Obrigado. Em relação às recomendações, concluímos que para vários ccTLDs caribenhos, é como Stacie disse, a popularidade dos .coms supera a dos ccTLDs. Isso se deve parcialmente à percepção de que o .com é mais barato ou que passa uma impressão melhor sobre a empresa, como mais profissional ou internacional. Mais uma vez, isso remete ao marketing e à promoção dos ccTLDs locais e à criação de um sistema de nicho.

Já chegamos às recomendações? Bom, precisamos voltar. Você pulou. Você poderia voltar mais dois? Ainda estava falando sobre isso.

Em relação à redefinição do [mar] de canais e ao aumento do número de registradores credenciados pela ICANN, descobrimos que quando os ccTLDs usam registradores existentes, por causa do sistema de novos gTLDs, recebemos comentários de que esses registradores estão oferecendo os novos gTLDs em vez dos ccTLDs, e que há muita diferença em termos de novos registrantes com base nisso.

---

Essas são apenas minhas observações de uma das amostras que entrevistei sobre os mercados do Caribe. Muito do que Mark já mencionou também é verdade aqui, que não há facilidade para fazer pagamentos on-line. Muitos ccTLDs precisariam enviar dinheiro para os Estados Unidos, o que seria difícil e diminuiria os lucros.

Então agora podemos prosseguir.

Achei este slide interessante porque são várias informações diferentes, mas que não se conectam. Na verdade essas recomendações são sobre como criar e desenvolver esse mercado para que cada informação seja um passo a seguir, não uma entidade separada.

A recomendação no relatório... esse é só um resumo, os detalhes completos estão no relatório para quem quiser ler mais, acho que ele também será apresentado em espanhol, então vai ficar bem mais fácil de acessar. É o aumento de comunicação entre registradores e registros. Isso é para aumentar a conscientização em relação ao crescimento. Para que as duas partes se movimentem para que os ccTLDs ou TLDs sejam realmente acessíveis para os mercados que devem atender.

Diversificação através de serviços com valor agregado. Concluimos que com a criação de um mercado ao redor do TLD,

---

é possível oferecer mais de um serviço. Isso desenvolve o setor como um todo, não só o TLD, mas os negócios e a marca local.

O marketing de nicho e não em massa. Um dos casos que analisei foi o .ag. AG é Antígua e Barbuda, mas .ag também é o equivalente a .com ou .com na Alemanha. Então grande parte do nicho desse domínio eram empresas alemãs. Entender onde esse nicho, que talvez não seja local, está pode revelar algum tipo de comunidade para acessar e desenvolver sua marca.

Ou seja, repensar os fundamentos do ecossistema e como os TLDs se encaixam nesse ecossistema. Os ccTLDs devem se envolver ativamente em estratégias de promoção e marketing. Não só depender dos registradores ou registros para fazer isso, mas estar na linha de frente das estratégias de marketing.

Os ccTLDs devem considerar se o modelo do registro ou registrador é adequado ou viável. Como alguns dos mercados são tão pequenos, é muito difícil adicionar essa camada do registro ou registrador para atingir o mercado verdadeiro. Então, em vez de aumentar a divulgação, ter um registro local ou fazer isso por conta própria pode ser uma opção melhor.

Aumentar as comunicações entre os registros e... desculpem, próximo slide.

---

Algumas campanhas bem-sucedidas de crescimento e divulgação em redes sociais. Isso [inaudível] para ccTLDs menores na América Central, e acho que Mark pode falar um pouco sobre isso. Trabalhar como um grupo ou uma associação, que poderia otimizar [inaudível] recursos de vendas e marketing, especialmente para os ccTLDs do Caribe, descobrimos que compartilhando experiências, habilidades técnicas, conseguimos agir com mais força, de forma mais unificada, e oferecer melhores serviços.

Mark, passo a palavra para você novamente.

ANDRÉS PIAZZA:

Conversamos muito pelo telefone. Meu nome é Andres. Sou gerente do LACTLD e também queria comentar sobre as observações de [Sentra] sobre a tradução de espanhol. Lá, temos [inaudível] o relatório do LACTLD a cada seis meses, um dos principais [inaudível] desse relatório este ano é o artigo da Carolina. Carolina foi nossa consultora nessa associação, ela fez um resumo de cinco páginas desse estudo [inaudível] também em espanhol, é muito útil. Também queremos agradecer pelo seu trabalho.

---

RODRIGO DE LA PARRA: Acho que eles ainda não terminaram. Vamos ter um espaço para perguntas e respostas.

ANDRÉS PIAZZA: Desculpe.

MARK: Mas agradecemos por isso porque é importante, e fico feliz porque esse resumo está no boletim informativo do LACTLD. O que queríamos era liberar a palavra para as perguntas e os comentários de vocês. Vou concluir dizendo que foi um prazer trabalhar na comunidade. Foi um prazer interagir com a comunidade. Acho que algumas das recomendações são bastante viáveis, a ICANN e a comunidade podem trabalhar juntas para fazer mudanças positivas.

Sabemos que o relatório passou por um período de comentários públicos recentemente. Nosso trabalho é reunir os comentários que recebermos nesse período e também os que recebermos hoje no espaço da LAC, os comentários que ouvimos na República Dominicana, reunir todos eles e dar uma versão final a Rodrigo, que pode publicar tudo isso. Esse é o caminho em que estamos. Então, sem mais, vou abrir a palavra para que outras pessoas possam falar.

---

VANDA SCARTEZINI: Quem é o primeiro? Tony? Tracy? Eduardo?

TRACY HACKSHAW: Olá. Bom dia. Sou Tracy Hackshaw de Trinidad e Tobago. Tenho uma pergunta sobre o Caribe no geral, sobre a infraestrutura na região para os serviços de valor agregado. Para mim, é óbvio que os ccTLDs menores vão ficar saturados em algum momento em seus mercados. Então é óbvio que os serviços de valor agregado são a solução.

Existe alguma oportunidade ou alguma recomendação para o futuro? Vocês entenderam que os países menores e com certeza o Caribe têm grandes dificuldades em termos de infraestrutura para hospedar sites ou oferecer esse tipo de serviço com valor agregado?

Em grande medida, a maior parte dos serviços de hospedagem do Caribe é oferecida pelos Estados Unidos ou por outros países. Então, ao oferecer serviços com valor agregado, o que pode terminar acontecendo é que acabemos revendendo um serviço do GoDaddy ou de uma empresa de hospedagem na Web incompatível com os interesses de crescimento do setor, etc. Sob esse ponto de vista, [inaudível], repetindo algo que eu já disse antes, seria útil receber bons conselhos dessa parte do mundo. Como é possível aumentar as infraestruturas do

---

mercado para dar suporte à saturação de um ambiente apenas com DNS? Obrigado.

MARK:

É uma ótima pergunta, e você não vai ficar feliz com a resposta. Primeiramente, eu diria que o que está no relatório não são exatamente recomendações sobre os serviços de valor agregado com exemplos de sucesso de outros países. Em um ambiente com infraestrutura limitada, a hospedagem Web por exemplo pode não ser a escolha a fazer, mas pode haver outras, então o que tentamos fazer foi dar alguns exemplos de opções.

Como fazer a infraestrutura avançar ou como melhorar a infraestrutura subjacente, especialmente em países menores, por exemplo no Caribe e na América Latina, está fora do escopo do relatório. Esse é um grande problema. É necessário resolver o problema da infraestrutura para poder resolver o problema do valor agregado.

Acho que você concorda que uma das coisas que observamos foram ccTLDs que dependem completamente de uma fonte de receita. Então em caso de qualquer problema com essa fonte de receita, os negócios estariam em graves problemas. O que queríamos fazer era levantar a mão e dizer: "Precisamos pensar nisso", e depois pensar em que serviços de valor agregado funcionaram em outras partes do mundo.

---

Então, para responder a sua pergunta, o que nós fizemos foi oferecer exemplos, não tenho uma resposta. Não tenho varinha de condão. Não tenho uma resposta para a pergunta sobre como melhorar a infraestrutura.

[SENTRA]:

Como Mark disse, não fica claro no relatório, mas vou dar algumas sugestões em termos da atuação como associação. Talvez todos os ccTLDs trabalhando juntos possam oferecer esses serviços e aplicá-los como um todo depois de assinar um MoU ou algo similar. Não acho que seja impossível, mas precisamos encontrar soluções criativas.

VANDA SCARTEZINI:

Obrigada. Tony, sua vez.

TONY:

Posso falar? Obrigado. Só uma coisa, Mark. Vi esse relatório em Santo Domingo, quando ele foi apresentado pela primeira vez. Você não destacou isso aqui, mas minha conclusão foi que a região está com problemas para o desenvolvimento dos nomes de domínio. Você concorda com isso? Depois vou continuar. Só quero "sim" ou "não".

---

MARK: Só tenho essas duas opções, sim ou não? Não diria que a região está com problemas. Diria que temos grandes desafios em lugares específicos.

TONY: Obrigado. Era isso que eu queria ouvir. Certo. Vou falar sob o ponto de vista de um registro, como muitos de vocês sabem, represento a eCOMLAT, o registro de .lat. Nossa empresa foi fundada há um ano e, analisando esse estudo dos DNS da LAC, pode ser interessante que vocês saibam o que descobrimos em um ano.

Primeiramente, descobrimos que não tivemos sucesso, o que foi ruim. Mas estamos trabalhando para corrigir isso. Poderia ter sido útil para nós saber tudo o que estava envolvido em nossa relação com os registradores. Acho que todos deveriam saber que o mercado de registradores tem algumas peculiaridades. Não sei se essa palavra existe em inglês, em espanhol se diz assim, peculiaridades.

Resumindo, o setor de registradores tem quatro agentes dominantes. A GoDaddy tem 31% do mercado, a Enom tem 8,5%, a Tucows tem 7,8%, e a Network Solutions 6,3%. São 53,6% em apenas quatro empresas. Essas quatro empresas são responsáveis pela maioria dos revendedores. Os revendedores são empresas de hospedagem, provedores de serviços de

---

Internet, empresas que desenvolvem projetos para a Internet, que revendem nomes de domínio e são responsáveis por uma grande parte das vendas desses registradores.

Então temos uma situação de ovo e galinha aqui, porque eu crio um novo TLD na América Latina. Essas quatro empresas nos mandam passear. Então dizemos: "OK, vocês não precisam solucionar nosso problema. Podemos fazer isso sozinhos". Posso aceitar isso.

O problema é, se fazemos uma grande campanha de marketing e incentivamos as pessoas a comprar o domínio .lat, os revendedores que recebem pedidos por .lat vão ao registrador de origem (a GoDaddy ou um desses quatro que eu mencionei) e, é claro, eles não vendem o .lat, então os revendedores não podem vender. Esse é um fator que... acho que podemos considerar um fator, que pode atrasar o aumento das vendas ou da implementação de novos gTLDs na América Latina.

Demoramos um ano para descobrir isso, e teria sido muito útil se o Guia do Solicitante indicasse que o único canal de venda são os registradores. Também teria sido bom saber que os registradores não são obrigados a vender um nome de domínio, e essa é uma consideração muito importante na hora de solicitar.

Era só isso que eu queria dizer.

VANDA SCARTEZINI: Obrigada. Gente, não temos muito tempo. Sejam breves nas perguntas. Ricardo?

RODRIGO DE LA PARRA: Na lista temos Ricardo, Eduardo, Pablo e [Rubens].

MULHER NÃO IDENTIFICADA: [Falando em espanhol]

VANDA SCARTEZINI: Precisamos ser breves e concisos, ir direto ao ponto. Sejam rápidos, por favor. Caso contrário, vamos ficar sem tempo.

[RUBENS KUHL]: De acordo com o estudo, aproximadamente 60% dos ccTLDs têm uma só fonte de receita, derivada dos domínios. Isso significa que esses ccTLDs são muito pequenos ou estão praticamente quebrados, como o nosso. Isso acontece porque não o entregamos a um registrador. Na Colômbia temos um registrante e vários registradores, vemos que não há uma opção melhor, um modelo que permita que a região aumente o número de gTLDs disponíveis. Acho que os ccTLDs estão em um nível muito mais baixo. Eles não podem se envolver em atividades de marketing. Eles não podem subir um nível.

---

Portanto, o mercado de TLDs em nosso país não cresce de forma comparativa com o mercado de ccTLDs.

A segunda pergunta é esta: qual é a recomendação sobre o seguinte: os ccTLDs dependem em grande parte do governo, e os governos podem prestar atenção ou não nas recomendações contidas nesse estudo. Queria saber que esforços podemos fazer para que as recomendações sejam realmente implementadas. Obrigado.

MARK:

Vou começar pela segunda pergunta. Uma das coisas que vemos na região é uma cooperação muito saudável entre os ccTLDs ao experimentar práticas recomendadas e convencer os governos de que elas devem ser aplicadas. Acho que, com o tempo, isso tem o efeito de mudar as abordagens dos governos aos ccTLDs e também as regras e normas sob as quais o ccTLD tem que operar. Não acho que um ccTLD por si só possa mudar as convicções de um governo. Eu entendo isso. Mas o que estamos vendo no setor ao longo de cinco ou seis anos é que os ccTLDs começaram a criar práticas recomendadas, a dizer: "precisamos divulgar nossos ccTLDs ou não vamos conseguir nada", e cada vez mais governos estão prestando atenção a isso.

Acho que um dos motivos pelos quais conseguimos algum sucesso na região, na Colômbia, na Argentina, no Brasil, temos

---

alguns sucessos com os ccTLDs, é porque o governo facilitou essa florescimento.

Acho que um dos pontos da pergunta, com o qual eu concordo, é que é muito mais difícil em ccTLDs pequenos que nos maiores. Acho que isso tem a ver com uma das coisas que [Sentra] mencionou, e uma das coisas que está nas nossas recomendações: é que os ccTLDs devem trabalhar juntos para conscientizar os governos, para explicar um pouco melhor que os ccTLDs são bons recursos, que podem ter sucesso em outras partes do mundo. Acho que também podemos ter sucesso nas ilhas do Caribe e da América Latina, e também nos países menores da América do Sul.

VANDA SCARTEZINI: Eduardo?

EDUARDO SANTOYO: Obrigado. Também falarei em espanhol. Primeiramente, reconheço a iniciativa da ICANN e esse estudo profissional. Acho que é uma ótima contribuição, são informações úteis para a discussão para melhorar o mercado e a infraestrutura do DNS na região.

Quero chamar a atenção de vocês para um dos elementos do primeiro ou segundo slide. O diagnóstico mostra que o maior

---

trabalho que temos pela frente é relacionado à demanda, não ao fornecimento. Porque isso nos faz enxergar que embora haja certa infraestrutura básica de serviços de DNS na região, ainda é possível gerar certa capacidade pelo lado da demanda, para que possa haver mais absorção desse mercado no geral.

Sob esse ponto de vista, quero dizer que estamos conversando e usando o relatório no LACTLD. Estamos trabalhando internamente em uma análise retrospectiva, e achamos que esse estudo contribui com elementos importantes a ser analisados. Concordamos que talvez uma das estratégias mais eficientes para lutar contra o baixo crescimento seja uma abordagem por nicho e não em massa.

Nessa linha, acreditamos que o modelo registro - registrador possa ser uma solução em alguns casos, mas não em todos, pois às vezes é difícil pedir que um registrador global preste atenção a um nicho local que não seja interessante o suficiente para um registrador.

Seguindo com essa linha, acreditamos que é importante que todos possam analisar os próprios ambientes e tomar decisões, de acordo com as próprias políticas e com as políticas locais, como gerenciar o modelo de ccTLD conforme aplicável.

---

Com relação a isso, esse estudo oferece diretrizes de discussão que vale a pena considerar em uma avaliação individual, caso a caso.

Mas mais uma vez, quero chamar a atenção de vocês para o primeiro ou segundo slide. Concordamos totalmente com as conclusões. Precisamos trabalhar para estimular o aumento da demanda de serviços de DNS em vez de nos concentrar na ideia de que o único mercado para o DNS são os ccTLDs. Temos alguns registradores locais pequenos que precisam ser fortalecidos e crescer. Temos um setor de hospedagem deficiente na região, que também precisa crescer. Temos um setor de desenvolvimento de conteúdo e aplicativos ainda pequeno, que precisa ser fortalecido. E precisamos de mais demanda local para estimular isso, ajustar isso, demanda local personalizada.

É claro que vale notar que precisamos chamar a atenção para os ccTLDs, mas também precisamos prestar atenção no resto do setor. Obrigado.

PABLO RODRIGUEZ:

Obrigado pela oportunidade. Para deixar registrado, sou Pablo Rodriguez do registro .pr em Porto Rico. Vou começar minha explicação agradecendo vocês pela iniciativa desse estudo, que

---

é muito interessante e sem dúvida indica vários pontos importantes para a região.

Também agradeço essa validação dos membros que vocês estão fazendo, qualificando as conclusões do estudo. Além disso, gostaria de agradecer a Eduardo Santoyo, pois ele acabou de abrir caminho para o meu comentário. Como ele e Tony mencionaram, não podemos tentar acreditar que é possível criar um modelo para todos. A maioria dos modelos de negócios de ccTLDs de sucesso se baseia na população. Analisando os ccTLDs de sucesso, por exemplo Brasil, México, Chile, Argentina, o que eles têm em comum? Grandes populações.

Agora vamos analisar as ilhas. Podemos fazer isso? Temos ilhas com 100 mil pessoas. Temos ilhas, como Porto Rico, com 3,6 milhões de habitantes. Continuamos com dificuldades, mesmo com a população. Então qual é a porcentagem da população interessada em adquirir um nome de domínio, uma hospedagem na Web e criar um trabalho? Há vários fatores externos fora do poder dos ccTLDs, que não podemos controlar. Ou seja, a situação econômica do país, em que medida nossa população sabe o que é um nome de domínio e como isso afeta seu sustento. Como integrar essas tecnologias da Internet e assumir o controle dos próprios destinos?

---

É aqui que eu concordo com vocês que nós como ccTLDs precisamos fazer mais. Quero dizer que Porto Rico, antes da divulgação desse estudo, estava promovendo justamente isso. Estávamos promovendo o nome de domínio .pr em shopping centers e falando com donas de casa, dizendo "Você sabia que existe um nome de domínio que representa você na Internet? Você sabia que pode aproveitar esse nome de domínio e as tecnologias da Internet para desenvolver novas linhas de recursos de capital?" O que estamos tentando dizer é que não podemos analisar essas conclusões e tentar desenvolver um modelo. Cada país precisa encontrar o próprio caminho porque os modelos de negócios não podem ser exportados.

E outras coisas que precisamos fazer, estamos envolvidos com a hospedagem, promovemos a hospedagem, promovemos outras linhas de serviços e ensinamos às pessoas como é possível fazer isso. Então é importante nos envolver nas trincheiras, ajudar as pessoas e informar o que pode ser feito. Isso é o que o .pr está fazendo. Obrigado.

VANDA SCARTEZINI: Certo, obrigada. [Rubens]?

---

[RUBENS KUHL]: Obrigado, Vanda. Gostaria de falar em português, mas parece que não temos intérpretes de português, então vou continuar em inglês.

VANDA SCARTEZINI: O país é pequeno e [não] tem muita representatividade aqui.

[RUBENS KUHL]: Ah é, superpequeno. A maior parte do estudo é a análise quantitativa, eu notei que algumas análises de uso foram feitas apenas para gTLDs devido à disponibilidade de arquivos de zona de gTLDs. Quero destacar que existem muitos serviços que fazem pesquisas e análises estatísticas incluindo ccTLDs mesmo sem os arquivos de zona. Por exemplo, existe um serviço no Brasil chamado host center. Mesmo sem o arquivo de zona desse registro .br, eles conseguem cobrir 71% dos domínios, pois existem outras maneiras de conseguir nomes de domínio, como rastreamento da Web, resolução especulativa de DNS, etc.

Descobri que isso levou o estudo para o lado da análise dos gTLDs devido à disponibilidade de arquivos de zona, e isso poderia ter sido corrigido, pois existem maneiras de fazer isso mesmo sem essa fonte primária de informação, pois o DNS é um sistema público. Assim é possível descobrir essa informação. Isso poderia ter sido feito.

---

Outra coisa que queria destacar é que duas das ideias de negócios são conflitantes. Uma é ter serviços de valor agregado e a outra é ter modelos registro - registrador. Os registradores normalmente não ficam felizes com registros que oferecem serviços de valor agregado, pois acham que são os únicos que têm direito de oferecer esse tipo de serviço e que os registros devem se ater ao negócio dos domínios. Então tudo bem, pois alguns dos comentários não precisam ser [levados a ferro e fogo]. Poderia ter um aviso dizendo: "alguns desses são incompatíveis entre si ou não são tão compatíveis". Obrigado.

MARK:

Muito rapidamente. Bem rápido, sim. Bem rápido.

Vou falar sobre isso. Sabemos do problema com os arquivos de zona. O que tentamos fazer foi suplementar isso com outros dados. Então coletamos muitos dados de WHOIS e tentamos fazer as avaliações dessa forma, usando os dados do WHOIS e depois fazendo a correlação com o DNS. Tentamos encontrar esses dados de outra maneira.

Analisando a seção sobre metodologia no relatório, você pode concluir se essa estratégia funcionou ou não. Mas observamos a mesma coisa que você, que não ter os arquivos de zona de alguns ccTLDs significa que é preciso buscar outra maneira de conseguir os dados. A maneira que tentamos usar foi obter

---

grandes volumes de dados de WHOIS e usá-los para identificar nomes de domínio da região.

Você pode concluir se essa estratégia deu certo ou não. Sua segunda observação, sobre a incompatibilidade de certas recomendações, vou usar uma delas como argumento: a abordagem das recomendações não é única para todos. Acreditamos de verdade, e concordo com nosso colega de Porto Rico, que há muita diversidade. O que funciona para o Brasil não vai funcionar para Honduras. Por isso temos uma diversidade nos termos da recomendação.

**RODRIGO DE LA PARRA:** Muito obrigado, Mark. É um ótimo estudo. Teremos muitos desafios pela frente. O período de comentários públicos ainda está aberto, vamos falar rapidamente de uma das iniciativas que já foi implementada para resolver parcialmente esses problemas ou desafios. Então, vou passar a palavra a Nicolás Caballero.

**NICOLÁS CABALLERO:** É ótimo falar em espanhol, uma delícia. Obrigado. Como Rodrigo disse, uma das iniciativas está em construção, por isso a imagem no slide.

---

Essa foto foi tirada em Buenos Aires em junho de 2015, se não me engano. Desculpem, meu nome é Nicolás Caballero. Sou do Senatics do Paraguai. Represento o Paraguai no Comitê Consultivo para Assuntos Governamentais.

Voltando um pouco no tempo e para dar contexto, todos estão vendo um senhor de óculos à direita. Esse é o ministro da Senatics do Paraguai. O outro senhor à esquerda é Fadi. Também estão presentes Rodrigo de la Parra, Daniel Fink, Rodrigo Saucedo, toda a equipe da ICANN. Essa foto foi tirada no dia da assinatura de um MoU entre a ICANN e a Senatics do Paraguai. É um MoU bem amplo e geral.

A ideia inicial era desenvolver o setor de DNS no Paraguai e talvez ir um pouco além. Basicamente, o MoU foi assinado para apoiar o modelo multistakeholder – em espanhol precisamos de muitas palavras para transmitir esse conceito, por isso usei a palavra em inglês – e apoiar o setor de nomes de domínio no Paraguai e talvez na região. Essa era a ideia original deste MoU.

Então, analisando o plano estratégico para a América Latina e o Caribe na ICANN, vemos que todos os itens se encaixam perfeitamente nos nossos planos, por exemplo reduzir barreiras ao envolvimento das partes interessadas econômicas na região, aumentar as iniciativas de participação dos membros da comunidade, desenvolver seminários na Web para o

---

desenvolvimento de capacidades, desenvolver estratégias ou iniciativas de aprendizagem on-line – aliás, nosso primeiro seminário na Web em Asunción foi gravado e será publicado – promover registros de back-end na região, apoiar os registros e registradores na região, etc. Essas são informações públicas da ICANN.

Não vou falar sobre o estudo porque ele já foi analisado em detalhes antes, então vamos passar para o próximo slide, por favor.

Aqui vemos várias camadas na cadeia de valor do DNS, coordenação, vendas em varejo, distribuição, revenda e direitos do consumidor. Vemos todas as partes interessadas. Basicamente, quando nos concentramos na camada de registradores, vemos – ou inicialmente pensamos que aí era onde operaríamos. Mas essa não será nossa única ação ou iniciativa porque várias iniciativas foram propostas para outras etapas mais adiante.

Aqui, vemos um índice de integridade, incluindo métricas para gTLDs, e vemos fatores interessantes na tela – porcentagem de registradores de domínios de primeiro nível por região da ICANN em dezembro de 2015 e porcentagem de registradores únicos. Vemos que a LAC tem 17 dos 457, e vemos isso por região no

---

mapa. Está claro que a grande vantagem e as iniciativas estão na América do Norte, Ásia, Austrália e Pacífico.

Essa é só uma referência para vocês. Existem várias camadas que se sobrepõem, e algumas delas podem ser ignoradas ou desconsideradas. Estávamos falando sobre novos gTLDs por região – 482 na América do Norte, 356 na Europa, 194 na Ásia, Austrália e Pacífico, e 16 na América Latina e Caribe, com dados de 30 de junho de 2016. Isso pode ter mudado, mas as porcentagens não mudaram significativamente nos últimos quatro ou cinco meses.

Basicamente, a justificativa do Paraguai para assinar esse MoU com a ICANN foi a seguinte. Vou dar um exemplo concreto. Temos aproximadamente 17 mil domínios em 23 ou 24 anos de operação de nosso ccTLD. Isso pode estar certo. Pode estar errado. Podemos analisar esse dado, discutir. Bom, nosso ministro pensou que tínhamos duas opções: sentar e chorar ou fazer alguma coisa. Então analisamos o Egito e o NTRA. Eles têm um centro de empreendimento com base no NTRA, então conversamos com Manal Ismail. Fahad e outros membros da equipe do Egito e quisemos emular a ideia deles, sem esquecer que o Paraguai não é o Egito. Eles têm o canal de Suez, nós não temos saída para o mar. Temos grandes problemas de conectividade, etc, etc. Mas não vou me aprofundar nessa questão.

---

Essa é a versão 1.0 e aqui vemos várias partes interessadas envolvidas na origem do CEILAC. Temos um Comitê Consultivo. Podemos ver todos os nomes no slide. Não vou ler em voz alta, mas vocês podem acompanhar na tela. Carlos Gutierrez está lá, [Adella] também, e outras pessoas que não vou mencionar, mas que também estão muito envolvidas. Essa lista ainda está em construção. Não é definitiva. Ela pode ser expandida.

Então, quais são nossos princípios básicos? Começando pelo início – isso foi copiar e colar o começo do material de aprendizagem disponível de graça para todos os participantes e membros – registrar as sessões de desenvolvimento de capacidade, enfocando os programas de aprendizagem que possam ser adaptados a qualquer plano de estudos da região. Também nos concentramos na capacidade de expansão e na promoção da adaptação regional e na geração de material relacionado. É como um sistema de franquia aberto.

Até agora, temos registros, operadores de ccTLDs, gTLDs, registradores, Provedores de Serviços de Internet, provedores de back-end, profissionais de marketing digital, conteúdo e profissionais de mídia. Esses são todos os nossos participantes.

Esse é nosso logotipo, o logotipo do CEILAC, criado por... onde ela está? Alex [Daz]. Ela estava aqui há um minuto. Alex fez a gentileza de desenvolver esse logotipo e todos gostamos muito.

---

Temos um problema com o acrônimo. Em espanhol, o nome é Centro de Emprendimiento e Internet. Em vez de [y, de], é só uma preposição. Não faz muita diferença. Apresentamos uma convocação de candidatos para organizar a primeira iniciativa de desenvolvimento de capacidade, pois queríamos começar a agir imediatamente.

Essa é nossa programação. Aspectos jurídicos e empresariais, aspectos comerciais e de negócios, e operações do DNS. Nosso querido Leon Sanchez se juntou a nós, e também McKailey Nalem da Black [inaudível] Solutions. Eles entraram nessa iniciativa.

Esta é uma visão geral das candidaturas que recebemos por região. Claramente, a maior parte delas veio do Paraguai. Em seguida, temos Brasil. Como disse nosso colega da Costa Rica, podemos ver a porcentagem de candidaturas de acordo com o país e a população. Bom, isso se aplica a tudo: índice de penetração, domínios, número de candidaturas recebidas, etc.

Ainda tenho um pouco de tempo. Ah, me desculpem. Porto Rico está pedindo a palavra. Peço desculpas. Ah, me desculpem. Você era o colega de Porto Rico. Desculpe. Confundi o país. Desculpe.

Esses são os aspectos jurídicos e os candidatos por setor. Temos escritórios de advocacia, seguidos por Provedores de Serviços

---

de Internet, depois operadores de ccTLDs, etc. Essas informações estão disponíveis on-line.

Aqui vemos a divisão de acordo com o gênero. Também era assim quando eu estava na faculdade, 58 homens e duas mulheres. Temos uma leve melhoria – 66%, em relação a 33%, e também temos a divisão por setores.

Aqui vemos algumas outras pessoas responsáveis por essa iniciativa: Sally Costerton, Rodrigo de la Parra e eu no dia da inauguração do CEILAC, na cerimônia de inauguração. Aqui estão os estudantes de 11 países da América Latina, junto com os estudantes do Paraguai, McKailey e Daniel Fink. Ele fez um ótimo trabalho com Leon e McKailey. Não sei se McKailey está presente. Bom, Leon está aqui. Temos Oscar [Misano] e outras fotos que não vou incluir por causa do tempo, temos Andres Piazza e vários participantes que também estão aqui conosco hoje.

Como eu disse, essa iniciativa está em construção. Qualquer instituição ou empresa pode se juntar a nós. Na verdade, realizamos várias reuniões com empresas e representantes do setor privado, e também com outras pessoas interessadas em replicar essa iniciativa em países como República Dominicana e Equador. Então, se elas acharem que nossa experiência será útil, será um prazer ajudar.

---

Aqui, temos a imagem "em construção" mais uma vez.

Por último, este é nosso endereço on-line. O site também está em construção, e registramos mais um domínio, o que está embaixo, porque havia um problema com CEILAC.lat, acho que esse domínio já era de alguém. Precisamos analisar isso novamente. Então, o convite está aberto. Convidamos a todas as pessoas, empresas ou instituições a participar conosco. Na verdade, já realizamos várias reuniões. Muito obrigado pela sua atenção.

VANDA SCARTEZINI:

Quero agradecer a presença de todos. Foi muito interessantes ver [inaudível], ouvir Ram e também ficar sabendo que o pessoal do centro teve uma experiência tão boa. Muito obrigada. A Olga quer falar um minutinho para anunciar a nova Escola de Governança da Internet.

OLGA CAVALLI:

Obrigada, Vanda. Gostei da sua apresentação, Nicolas. Gostei muito. Quero falar sobre a nona Escola de Governança da Internet. Ela será realizada no Rio de Janeiro em abril, entre 3 e 7 de abril. Temos um site e vocês podem conferir o endereço on-line. Ele está em espanhol, inglês e português. O formulário on-line também está em espanhol, inglês e português.

---

Para essa iniciativa, teremos o apoio da Fundação Getúlio Vargas no Rio de Janeiro. Esperamos receber várias solicitações de bolsas. Como vocês sabem, se as vagas para bolsas acabarem, é possível participar do curso remotamente. Em Washington tivemos muitos participantes remotos, então enviem suas inscrições. Vocês são mais que bem-vindos. Talvez ofereçamos bolsas para alguns participantes do Paraguai. Obrigada pela oportunidade de fazer esse comunicado.

VANDA SCARTEZINI: Vamos encerrar a sessão. Obrigada.

OLGA CAVALLI: Vamos realizar uma Escola de Governança da Internet em fevereiro na Argentina, junto com a ISOC Argentina. Daremos mais detalhes no IGF em Guadalajara.

**[FIM DA TRANSCRIÇÃO]**