
LOS ANGELES – Espaço da LAC nas reuniões da ICANN
Segunda-feira, 13 de outubro de 2014 – 10h30 às 12h30
ICANN – Los Angeles, EUA

[RODRIGO SAUCEDO]: O documento exibido neste link é, na verdade, um relatório preparado por Albert Daniels, especificando o que fizemos no Roadshow do Caribe. Eis uma agenda do Roadshow realizado em Trinidad e Tobago. Basicamente, tratamos de três pontos principais, que é um modelo de múltiplas partes interessadas– segurança, estabilidade e flexibilidade do modelo de DNS e a transição para o IPv6.

A segunda edição foi há duas semanas em Guadalajara. Aproveitamos um evento muito importante, que é o WCIT. Trata-se do Congresso mundial sobre tecnologia da informação. Além da sessão do Roadshow, aproveitamos esse importante evento para que Fadi, CEO da ICANN, pudesse proferir um discurso ao plenário da conferência.

Rodrigo de la Parra também pôde participar de um dos painéis, chamado Direitos, responsabilidades e integridade da governança da Internet. Tivemos também um café da manhã com os executivos, onde a pesquisa de grupo [inaudível] foi apresentada.

Na sequência, tivemos uma sessão de divulgação com um dos grupos constituintes da Organização de apoio a nomes genéricos, com a participação de diversos ISPs da região.

E, a seguir, entrando mais na questão do Roadshow, houve dois tópicos dos quais tratamos. Primeiramente, introduzimos dois novos gTLDs da

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. Esta transcrição é proporcionada como material adicional ao arquivo de áudio, mas não deve ser considerada como registro oficial.

América Latina e região do Caribe: .REST e .BAR estavam presentes, assim como .LAT.

Eles também se referiram à experiência da transição para o IPv6 na Universidade de Guadalajara, Telmex e LACNIC.

Eu quero também mostrar algumas fotografias do evento aqui. O terceiro evento, que é a edição do Roadshow, é na verdade no Futurecom, realizado hoje em São Paulo, Brasil. Futurecom é um dos mais importantes eventos de Tecnologia de informações e comunicações (ICT) no nível da América Latina. Conterá com cerca de 15.000 participantes, 340 expositores, 325 palestrantes e pessoas de 53 países.

Como a ICANN participará deste evento? Bem, teremos um centro remoto instalado no estande da ICANN e transmitiremos ao vivo as reuniões mais importantes da ICANN. Haverá também alguns painéis sobre segurança, estabilidade e flexibilidade de nomes de domínio e sobre o impacto do novo programa de gTLD.

A quarta edição será realizada em La Paz.

A segunda parte do projeto é um projeto de comunicações. Agora passo a palavra para a Alexandra, responsável por este projeto, que nos atualizará sobre ele.

ALEXANDRA DANS:

Obrigada a todos. Estou muito feliz por estar aqui com alguns amigos e com alguns futuros amigos também, estou certa. Tenho de fato uma apresentação que se encontra disponível on-line. Não tenho certeza se

vocês conseguem exibi-la agora. Mas não tem importância. Vou continuar.

Eu tenho apenas cinco minutos. Não vou falar muito rápido por causa dos intérpretes, mas vou tentar mostrar rapidamente quais foram as principais atividades que realizamos neste projeto.

O primeiro objetivo era fornecer um plano de comunicações. Este plano de comunicações tenta definir quem, como e quais recursos utilizar para divulgar as informações que produzimos dentro da organização, assim como fornecer mais conhecimento aos diversos públicos nas regiões na América Latina e Caribe, utilizando vários canais de comunicação.

Eu sempre falo muito rápido, então vou tentar diminuir um pouco o ritmo.

O principal objetivo do plano de comunicações para a região é otimizar as informações que vão da ICANN às partes interessadas da LAC objetivando aumentar o conhecimento de nossos projetos e atividades, envolvendo novas partes interessadas da LAC em nosso ecossistema e reforçando a presença regional de nossa organização.

Eu preparei uma nuvem de conceito com as diversas atividades que realizamos. Obviamente, isto foi feito com a colaboração da comunidade e eu gostaria de agradecer ao Dev e à Fátima pela liderança neste projeto, mas especialmente a todo o restante do pessoal que se juntou a nós nos últimos meses para ajudar-nos nas diversas atividades que realizamos até agora.

Nesta nuvem de conceitos, que vocês não conseguem ver mas que pode ser vista muito bem no site, nós temos o boletim informativo bimestral. O boletim informativo encontra-se disponível em espanhol, francês, inglês e português. Caso vocês não o recebam, peço que adicionem seus endereços de e-mail para que possamos enviá-lo a vocês. O boletim está estruturado com notícias sobre o plano estratégico regional, notícias sobre a região, notícias da ICANN, nosso relacionamento com a imprensa e os novos eventos nas regiões.

Esta é uma das atividades que realizamos. Há também tudo o que fizemos com a mídia social. Vocês provavelmente viram que temos conta no Twitter em espanhol. Há também uma conta no Twitter em português. Há uma lista original do YouTube com vídeos que são interessantes para nossa região, mas também outros vídeos globais com tradução em espanhol e português.

Estamos trabalhando com uma pessoa de nossa região. O nome dela é Marisa, se não estou enganada. Ela está nos ajudando a criar uma página global do Facebook para nossa região.

Agora, no que diz respeito à imprensa e com relação à nossa mídia social, temos uma conta no Scoop. O que eles fazem é manter um registro de todas as nossas aparições e do trabalho que fazemos em nossa região, tanto em espanhol quanto em português.

Algumas outras atividades estão relacionadas à tradução. Traduzimos comunicados à imprensa, folhetos com legendas e vídeos a fim de disponibilizar esse material nos idiomas para a região.

Existem outros projetos que estamos começando a desenvolver. Estamos preparando um relatório anual para mostrar tudo que fizemos – não apenas o que nós mesmos fizemos, mas também o que fizemos como comunidade, na região. O relatório também será coordenado pela Fátima, Natália e Cecil.

Há também um mapa [trabalhos] para agregar valor aos dados que disponibilizamos para a região. São mapas de partes interessadas e da LAC. O conteúdo foi preparado pelo Dev. Assim, queremos mostrar as diversas partes interessadas na região que estão envolvidas dentro da ICANN.

Há também um mapa de ccTLD no qual estamos trabalhando com a equipe da LACTLD (Associação de TLD para a América Latina e Caribe). Portanto, são mapas diferentes que queremos desenvolver e estarão disponibilizados em nosso site.

Isto me leva a falar com vocês sobre a nossa próxima atividade, que é uma atividade bastante extensa. Ainda não a lançamos, mas já avançamos muito até agora. É um site regional com os idiomas da região. Estaria disponível em inglês, espanhol e português.

É isso que vocês verão lá. Acho que este é o primeiro slide que conseguimos ver de toda a apresentação. Lá vocês podem ver a estrutura do site regional. A ideia com este site original é que deve ser uma iniciativa que você possa usar ao fornecer sua contribuição, seu conteúdo.

Uma das seções é sobre nós, então escrevi lá sobre a ICANN, mas deveria ter sido ICANN e comunidade da ICANN. Haverá uma sessão

especial sobre a [inaudível] estratégica nos projetos, mas também o progresso e a implementação.

Recursos: É um trabalho muito grande preparado por Fátima, Natália e Cecil. Trata-se de um inventário dos recursos disponíveis nos idiomas em nossa região.

Além disso, há uma seção sobre nomes, números e WHOIS.

Como se envolver? Há também oportunidades para participar nos grupos de diferentes interesses na ICANN.

Eventos, tanto para nós como para vocês. Podemos ver aqui o evento que tivemos na semana passada. Acho que todo o pessoal está em algum lugar aqui e [Adiel] também lidando com os domínios da América Latina. Isso poderia fazer parte desta lista. LATLD, LACNIC, e há uma sessão sobre comentários públicos na qual vocês podem participar.

Há uma sessão sobre mapas. Estes são os mapas dos quais eu falava a vocês. O conteúdo destes mapas será desenvolvido junto com as diversas organizações regionais quando vocês tiverem notícias e imprensa. Estamos trabalhando arduamente para disponibilizar isto em espanhol e português muito em breve. Estamos trabalhando também com a imprensa e os jornalistas e assim eles terão um lugar que possam acessar e fazer perguntas caso precisem de informações sobre diversos assuntos, postagens em nossos blogs. Toda vez que visitamos ou uma nova [organização] visita ou que vocês queiram destacar alguma coisa, vocês podem publicar no blog da ICANN. Normalmente está disponível em todos os idiomas na região. Estou indo rápido demais? Desculpe.

Temos também esta seção para organizações [da ALAC] ou organizações regionais. [inaudível]. Estamos na Casa da Internet da América Latina e Caribe. Que inclui a Sociedade da Internet (ISOC) da América Latina, a LACTLD, LACRALO, LACNIC, que faz parte da organização que criou esta iniciativa. Queremos também ter outras organizações trabalhando na região e uma seção para a academia. Isto faz parte de outro projeto dentro do plano estratégico. Se você quiser informações adicionais sobre o assunto, podemos discutir isto mais tarde.

Há outra sessão para observatórios relacionada a outro projeto do planejamento estratégico e informações de contatos.

O importante aqui é ressaltar que todas essas iniciativas têm que vir de vocês mesmos. Se vocês tiverem informações ou conteúdos que gostariam de compartilhar nas publicações do blog, na mídia social ou no site, talvez os eventos [inaudível] ou [marcos] para a região, haverá uma seção para que vocês o façam.

Quero agradecer a Ignacio Estrada e à equipe do NIC Argentina. Eles estão nos ajudando com o projeto deste site. Não tenho tempo para mencionar todos os que estavam participando, mas agradeço muito por todo o trabalho árduo por este projeto. Obrigada.

RODRIGO SAUCEDO:

Dando prosseguimento à apresentação, Albert, um minuto, porque eu gostaria que você pudesse acompanhar a apresentação.

Vamos continuar. O terceiro projeto piloto é a criação do desenvolvimento de capacidade do DNS. Este projeto foi liderado por

Christian O'Flaherty da Sociedade da Internet (ISOC), Gonzalo Romero da .CO, Carolina Aguerre da Associação de TLD para a América Latina e Caribe (LACTLD), Eduardo Santoyo e Olga Cavalli.

Basicamente, o objetivo deste projeto era coordenar o desenvolvimento de capacidades por meio de workshops na região juntamente com ccTLDs, LACTLD e LACNIC. Esta atividade abrangeu os seguintes eventos. No Panamá, em 3 de setembro do ano passado, apoiamos um workshop técnico ou LACTLD, LACNIC 20. Havia um workshop das DNSSEC para ISPs. Em Montevideo, no início deste ano, os coordenadores de projeto participaram de uma reunião onde fizeram uma análise de lacunas onde mapearam todas as necessidades de workshops na região e foi criado um documento - uma lista com todos os eventos das DNSSEC para o ano.

Obviamente, não é possível ter uma única agenda onde todos participarão dos mesmos eventos, mas estamos tentando organizar eventos em que haja alta participação das organizações regionais.

Em maio deste ano, a ICANN ajudou a organizar uma reunião das DNSSEC e algumas semanas depois, em São Paulo, organizamos um workshop da LACTLD.

O projeto piloto a seguir é um projeto de resposta de emergência. Este projeto foi liderado por Oscar Robles. Oscar Robles fez uma análise baseada em 20 entrevistas para a comunidade. Ele publicou um documento que basicamente dizia que o projeto deveria ter os seguintes itens: serviços, o relacionamento com os ccTLDs,

continuidade, segurança, cooperação, pessoal, financiamento e ambiente jurídico, dentre outros.

No workshop técnico que foi realizado este ano em São Paulo há algumas semanas, foi abordado este tópico e surgiram algumas dúvidas interessantes. Para começar, o título deste projeto é grande demais para ser compreendido. Deveríamos trabalhar nisto novamente e determinar exatamente o escopo deste projeto porque quando dizemos "resposta a emergências" é amplo demais. Então voltaremos a trabalhar neste projeto com a comunidade.

O projeto piloto a seguir, o último, é [realmente o espaço da LAC] nas reuniões da ICANN e é esta reunião agora que foi dirigida desde o início pela Vanda, Gabriela e Célia.

O objetivo deste projeto é criar um espaço nas reuniões da ICANN - um espaço permanente - para fornecer às partes interessadas econômicas da região a possibilidade de fazer apresentações durante essas reuniões.

A primeira reunião de espaço da LAC foi em Buenos Aires, depois em Cingapura, depois em Londres e agora é em LA. Vocês poderão fazer o download da apresentação e há um link que leva para o arquivo de cada reunião para que vocês possam ver o que foi discutido e também poderão acessar as apresentações.

Agora, entrando no plano de implementação, o objetivo do plano de implementação que foi anunciado há um mês e meio para a comunidade é classificar projetos diferentes para facilitar a execução e o acompanhamento. Ao mesmo tempo, está dividido em dois períodos

de implementação. O primeiro vai de agosto de 2013 a agosto de 2015. O segundo, de junho de 2015 a junho de 2016.

O processo de implementação para os novos projetos também está determinado. O processo de implementação é bem simples. Primeiramente, temos que encontrar coordenadores para os diversos projetos e depois um grupo de trabalho será criado. Uma vez que tenhamos o grupo de trabalho, criaremos uma lista de e-mails. Quando tivermos tudo isso, trabalharemos no documento, que basicamente é um documento para cada projeto. O documento deverá incluir os motivos da necessidade do projeto, os objetivos gerais e específicos, um prazo, a programação, o orçamento e como o projeto será avaliado.

Eu gostaria de mostrar a vocês os projetos que estão começando a ser implementados. Temos os dois projetos de observatório. Estes serão liderados por Hugo Salgado, do NIC Chile. O NIC Chile tem muita experiência neste campo. Não temos uma equipe de trabalho ainda. Estamos procurando na comunidade para conseguir participantes neste grupo.

Os seguintes projetos são inventários. Estes estão sendo liderados por Olga Cavalli, do governo da Argentina, Carolina Aguerre, da LACTLD, Christian O'Flaherty, da ISOC, e Ariel Grazer, da LACIX. Também estamos tentando criar um grupo de trabalho.

Temos uma série de projetos para os ccTLDs para incentivar o desenvolvimento dos ccTLDs e líderes que venham da Associação de TLD para a América Latina e Caribe e todos os diversos ccTLDs na região.

Estes são alguns links para vocês. O primeiro é o plano estratégico. Está em espanhol, inglês, francês e português. O segundo é o plano de implementação, que está em espanhol e inglês.

Se houver maior participação da região o plano será mais bem sucedido, portanto recomendo que vocês façam o download desses documentos para ver quais projetos poderiam coordenar ou participar, e começaremos a trabalhar. Obrigada.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado, Rodrigo, pela sua apresentação. Peço desculpas pelos problemas técnicos que temos. Acho que está estável agora. Queremos ter dez minutos para perguntas, comentários, ideias e interações com vocês e depois prosseguiremos com nossa agenda. Eduardo?

EDUARDO SANTOYA: Eu sou Eduardo Santoya da .com. Obrigado por suas apresentações e parabéns pelo progresso que foi feito. Gostaria de chamar a atenção de vocês sobre a continuidade do processo. De que forma vamos avaliar os resultados destes cinco projetos piloto para que nos ajudem com comentários para os projetos seguintes?

Tenho que mencionar dois projetos especificamente. Um que foi realizado com sucesso e outro, que começou bem, mas que agora está meio estagnado. O primeiro diz respeito a estas reuniões, as reuniões de espaço da LAC. Os objetivos eram ter algum espaço onde pudéssemos falar sobre a América Latina, mas também e,

principalmente, onde pudéssemos discutir as questões da América Latina em uma ICANN global.

Então o objetivo não era somente ter um espaço para falar entre nós sobre a América Latina, mas também estarmos aptos a construir o espaço para que os problemas da América Latina possam ser discutidos nas reuniões globais da ICANN. Portanto, temos que avaliar se o que estamos fazendo nos levará a este objetivo final, ou se há mais a fazer.

Rodrigo, você mencionou o que foi inicialmente indicado como um grupo de emergência em caso de queda de nós do DNS na região. Isto finalmente se transformou em cenário regional, o que não é o que queríamos tampouco.

Então a minha pergunta é: o que vamos fazer? Que processo seguiremos para aprender com aquelas experiências e que nos ajudará nos projetos futuros?

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Olá, Rodrigo. Vamos ter as perguntas primeiro ou vamos interagir na medida em que prosseguimos? Ok.

Antes de tudo, obrigado por suas apresentações. Ouvimos questões muito interessantes e muitas perguntas surgiram. A questão do acompanhamento dos projetos parece ser um dos tópicos principais. Especialmente, precisamos saber qual é o orçamento que temos, como será implementado e como a comunidade pode comunicar coisas no futuro.

Agora, com relação ao que você acabou de mencionar, Eduardo, eu espero que haja interação com a comunidade da América Latina sobre o que está acontecendo na ICANN. O mais importante sobre esta reunião é justamente que possamos discutir os problemas, saber o que a região pensa e descobrir como podemos implementar as ideias que temos na região com relação aos processos que estão ocorrendo. Esses processos são muito relevantes. Não estamos falando de coisas simples ou de coisas que acontecem todos os anos, então eu acho que o espaço que temos aqui é muito importante. Temos que aproveitar isso.

Gostaria de solicitar a vocês que interajam e discutam e eu adoraria ouvir suas opiniões sobre o que está acontecendo, por exemplo, com relação à transição da IANA. Obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA: Mais algum comentário? Ernesto?

[ERNESTO ARAÚJO]: Olá, bom dia. Eu gostaria de fazer um comentário geral. Vendo a informação que [Alex] sugeriu, incluindo o site regional da ICANN, eu acho que seria muito bom ter isso.

Meu único comentário é que temos que evitar a duplicação de informações. Se tentarmos aproveitar os recursos que já estão disponíveis em outros sites, acho que é bom para nós ter um espaço que colete todas as informações. Realmente apoio essa iniciativa, mas quando se trata de publicar informações, acho que não deveríamos duplicar iniciativas que já estão em prática.

Nesse mesmo espírito, este é um trabalho contínuo. O desenvolvimento de uma estratégia regional é um trabalho contínuo. É algo em que estamos trabalhando há pouco mais de um ano, então é algo bem novo.

A partir do LACNIC, eu sei que somos culpados, também, porque não pudemos dar suporte a todo o trabalho de vocês. Mas eu gostaria de dizer que gostaria de identificar os aspectos em que podemos trabalhar juntos como comunidade, em adição ao que já está sendo feito. Ou seja, aquelas áreas onde nenhuma ação foi realizada. Eu sei que aquilo é ideia de vocês. Eu sei que a ideia é construir coisas juntos e agregar ao que já temos. Só estou indicando aquilo não como um alerta, mas talvez como algo que temos que manter em mente. Não devemos fazer algo que já está sendo feito.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado, Ernesto. Carlos Raul? Raul, desculpe. Mais alguém? Algum outro comentário ou ideia sobre essa estratégia? Acho que há uma pergunta remota, Albert.

ALBERT DANIELS: Esta pergunta é de [Viviana Ferrero]: “Qual é o perfil que as pessoas devem ter se desejarem participar em projetos deste tipo?”

MULHER NÃO IDENTIFICADA: Está aberto.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Ok.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Alguém gostaria de fazer um comentário ou adicionar alguma observação?

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Tenho algumas observações a fazer e depois podemos discutir isso para não deixá-lo aberto.

Em primeiro lugar, Eduardo, muito obrigado. Seus comentários são bem pontuais. Então, na medida em que vocês como comunidade são capazes de ver o progresso – bom, se vemos progresso, assim é como melhoramos. Há alguns assuntos importantes que devemos rever.

Um deles é um grupo formado por Gabby, Célia e Vanda. A questão é, há uma consolidação de dois ou três projetos no espaço latino-americano e é necessário cumprir com esses projetos, incluindo os que você mencionou. Portanto ainda precisamos olhar para isso com alguma perspectiva e estratégia.

Agora, quanto à equipe de emergência, a própria análise deste processo mostrou que há uma nova visão porque, conforme nós entrevistamos as pessoas-chave, elas mesmas forneceram uma linha diferente.

O que eu ouvi agora é que este projeto agora será coordenado em conjunto pelo pessoal da NIC.br. Eles têm experiências nestes assuntos. Eles trabalharão nisso junto com Oscar Robles, que dará o foco que precisamos neste tipo de redefinição.

Acho que o que Gonzalo disse é realmente importante. Há duas linhas inserindo a visão latino-americana na ICANN, mas também fazendo os processos da ICANN ter um espaço latino-americano para que isso seja discutido também. Isto é algo que estamos tentando fazer.

Agora, quanto aos projetos de comunicação, sabemos que ainda temos muito o que fazer, portanto só estamos fazendo um breve comentário. Estamos concluindo um vídeo educacional sobre as funções da IANA, junto com o LACNIC. É uma coisa muito simples. É muito educacional, para que todos possam entender quais são as funções da IANA, para que todos possam se envolver nestes assuntos.

Ernesto, acho que o que discutimos na estratégia latino-americana é que nós nunca duplicamos. Não queremos inventar nada nem duplicar atividades por razões evidentes, portanto seremos muito cuidadosos com o site e agradecemos por querer participar conosco com mais força.

Em relação à Vivian, o perfil é qualquer pessoa. Mesmo com participação remota, qualquer um pode participar. Agora você pode ver o site de participação remota. Você pode consultar aquelas sessões e verá o documento que mostra como nos localizar e qual é o inventário de projetos que estamos tendo para que você possa participar conosco.

Isso é tudo o que eu tinha a dizer. Agora gostaria de passar a palavra à Gabby para que ela possa apresentar nosso convidado especial de hoje.

GABRIELA SZLAK:

Muito obrigada, Rodrigo. Gostaria de agradecer a todos vocês pela participação. A ideia com este espaço é obter seu feedback e melhorar. Adorei seus comentários.

Meu nome é Gabriela Szlak. Para aqueles que não me conhecem, eu trabalho no Instituto latino-americano de comércio eletrônico. Esta é uma federação de câmaras regionais de comércio eletrônico. Sou membro do Business Constituency e representante do Business Constituency perante a GNSO. Portanto eu sou uma [inaudível] agora. Tenho um mandato até o final de 2015.

O grupo constituinte corporativo, e o motivo pelo qual [Jacobo] está aqui, e como conseguimos que o Mercado Libre esteja aqui, presente nas reuniões da ICANN – O Business Constituency é um grupo dentro da ICANN que defende os interesses das empresas, mas como usuários da Internet. Esta é uma importante distinção. O grupo constituinte corporativo lida com a segurança, estabilidade e flexibilidade da Internet para que possamos fazer negócios nesta plataforma e isso implica que é uma plataforma confiável, com a qual você pode contar, tanto para os usuários como para as pessoas comuns, que usam os serviços fornecidos pela Internet como um canal.

Portanto entendemos que isto é interessante para todos e se vocês conhecerem pessoas ou empresas em seus países que possam estar interessadas em se juntar à ICANN, é muito importante que espalhem a notícia para dizer que este espaço existe.

Eu estou dizendo isso porque agora nos grupos constituintes corporativos há uma situação em que não há suficiente representação

em nossa região. Eu represento o instituto e este é o único instituto latino-americano no Business Constituency hoje. O mesmo se aplica à África e à Ásia. Portanto esse é o motivo pelo qual nós planejamos um programa denominado Desenvolvimento de liderança corporativa. É um programa piloto. Dentro deste programa, para esta reunião, nós convidamos o Mercado Libre. Por isso Jacobo Cohen Imach está aqui conosco hoje. E porque [Jacobo] faz parte da nossa região. Acreditamos que todos nós, em grande medida, fazemos parte deste espaço. Acreditamos que desde o primeiro momento que ele chegou a uma reunião, foi muito importante que ele tenha vindo para nossa comunidade e nos oferecer sua contribuição da perspectiva do ecossistema do comércio eletrônico na América Latina e o Caribe.

Sem mais cerimônias, eu vou deixar vocês agora com Jacobo para que ele possa falar e dar algum contexto. [Isso é o final.] Porque quando falamos sobre desenvolver o sistema de comércio eletrônico em nossa região, também estamos falando sobre algo que produzirá mudanças no setor do DNS porque uma coisa leva à outra e tudo está relacionado a tudo e toda vez que falamos sobre as empresas, também estamos falando sobre o relacionamento das empresas com o governo e a sociedade civil.

Agora, vou passar a palavra para Jacobo. Obrigada.

JACOBO COHEN IMACH: Muito obrigado, Gabriela. Muito obrigado, ICANN e os grupos constituintes corporativos, por me convidarem e especialmente por terem me convidado e me dado a oportunidade de participar.

Eu falarei da situação do comércio eletrônico na região. Eu tinha uma apresentação muito boa onde eu oferecia os fundamentos e tinha alguns gráficos e fotos. Então, vamos tentar fazer isto sem a apresentação.

Quando comecei a falar com Gabriela para vir aqui – bom, espero poder atender às suas expectativas agora – me pediram que fornecesse um panorama do comércio eletrônico, portanto eu penso que a melhor imagem para definir como está o comércio eletrônico é esta que vemos aqui.

Por que isso é assim? Porque temos uma região com um enorme potencial – realmente enorme – e o comércio eletrônico, embora ainda incipiente, começa a se tornar mais importante. Agora, durante a apresentação, veremos algumas medições, mas o potencial da nossa região é realmente enorme. É muito mais significativo que o potencial que vemos em outras regiões, que não tem mais espaço para continuar crescendo.

Vejamos o próximo slide. Vemos neste gráfico que os números são um pouco antigos porque isto é do ano passado. Temos uma região com 600 milhões de pessoas, onde há mais de 250 milhões de usuários de Internet. Aproximadamente 70% desses usuários praticam o comércio eletrônico. Eles, no mínimo, fazem uma transação por ano, adquirindo alguma mercadoria ou serviço.

Portanto, como podem ver, há um potencial muito importante para que possamos pelo menos, no Mercado Libre, como a plataforma líder de comércio eletrônico da região – estamos motivados porque temos um

enorme desafio que ainda virá. Em cada um dos nossos países, ainda vemos que há mais participantes internacionais vindo para a região. Eles começam a oferecer mais mercadorias e serviços e tudo isso resultará no benefício do consumidor na América Latina e no Caribe.

Podemos ver mais números no próximo slide, que ajudam ou permitem ver o potencial em nosso crescimento. Embora esta seja uma situação muito incipiente – é uma fase muito inicial – quando comparamos o comércio eletrônico como oposto à venda a varejo, hoje significa menos de 4% na região como um todo e, quando o comparamos com a Coréia, onde é 5%. Nos Estados Unidos, é quase 10%. Ainda está muito longe, mas com o impulso que o Brasil está tendo e as lojas de varejo entrando mais no comércio eletrônico e começando a oferecer esses serviços, calculamos que isto será duplicado nos próximos anos.

Quando consultamos os gráficos de 2013 e 2018 e vemos o potencial do comércio eletrônico, constatamos que quase será o dobro. Em 2013, era de 27 milhões de dólares e calculamos que será de 47% em 2018.

Aqui é interessante tentar ver como cada um de nós, a partir de nossas possibilidades diferentes ou a partir de nosso próprio foco, pode fazer as coisas para que um ecossistema ajude as empresas de pequeno e médio porte e as grandes empresas a entrar no comércio eletrônico, porque um dos principais problemas agora é o problema do fornecimento. Não há fornecimento em alguns países, como a Argentina e o Brasil. Bom, há algum desenvolvimento no comércio eletrônico, mas há alguns outros países que têm um enorme potencial, mas as pessoas não compram nada na Internet porque não têm nada para comprar.

Não há oferta. Não há fornecimento. Não há ninguém oferecendo mercadorias no comércio eletrônico.

Nossa região tem um potencial muito significativo. Tem uma oportunidade muito grande de desenvolver o comércio eletrônico e o ecossistema em geral. Por que isso é assim? Porque há mais de 600 milhões de pessoas e a adoção da Internet está crescendo muito significativamente. Isto tem o suporte de uma grande infraestrutura em banda larga, uma grande penetração nos telefones celulares e uma diminuição nos custos da banda larga e os custos dos smartphones. Tudo isso está ampliando a perspectiva de que os usuários entrem na Internet.

Existe uma região onde há uma participação muito importante dos usuários. Os usuários gastam muito tempo [do mês] fazendo coisas na Internet. Muitos deles gastam muito tempo nas redes sociais, mas alguns dos nossos usuários gastam 22 ou 23 horas por mês na Internet.

Finalmente, os usuários precisam ser mais confiáveis, confiar mais em nós quando praticam o comércio eletrônico. A maioria de nós aqui, tenho certeza, faz transações de comércio eletrônico há mais de 15 anos, mas muito poucos sofreram o roubo do número do cartão de crédito. Nunca aconteceu comigo e eu comecei a fazer compras pela Internet em 1997.

Hoje em dia, os governos, junto com as câmaras de comércio e as próprias empresas, estão começando a ajudar a acabar com este mito de que comprar mercadorias pela Internet é inseguro e que o número do seu cartão de crédito será roubado etc. Portanto com maior

confiança por parte dos usuários, começaremos a ver mais transações de comércio eletrônico.

Agora, o outro lado desta oportunidade está relacionado aos desafios que estamos enfrentando. Existem três ou quatro desafios importantes. Primeiro, há uma disparidade nos comportamentos dos usuários quando eles realizam transações na Internet, ou no processo de compra.

Mesmo gastando muito tempo on-line, eles não estão muito focados no comércio eletrônico e tentam gastar mais tempo nos sites das redes sociais. Portanto os produtos que compram são diferentes de acordo com o país. Variam conforme o país, mas vão de viagens a aparelhos para o lar e aparelhos eletrônicos, por outro lado.

Tudo isso também está relacionado às diferentes formas de pagamento. Estamos na região onde a penetração dos cartões de crédito e contas bancárias é realmente muito baixa. Nem todos podem ter fácil acesso a uma conta bancária ou um cartão de crédito. Por isso alguns países agora estão começando a criar leis relativas à inclusão financeira. Esse é o caso da Colômbia e do Uruguai e tenho certeza de que esta tendência continuará.

Portanto há duas barreiras importantes para o comércio eletrônico: primeiro, os métodos de pagamento e depois a logística. A logística, então, é o outro desafio que estou mencionando aqui. Infelizmente, há uma diferença importante ou há uma lacuna, entre ter a possibilidade de comprar produtos na Internet e receber esses produtos em casa. Agora é muito fácil adquirir produtos na Internet. Existem muitos sites e

plataformas que permitem fazer isso, mas nós vemos que os usuários sofrem quando precisam receber os produtos em casa.

E não são somente os usuários – não somente os compradores – também os vendedores porque os vendedores, bom, os vendedores sentem que é uma tortura lidar com as dificuldades da logística em cada um dos nossos países, especialmente em países como os nossos, onde a maioria dos vendedores está concentrada nas grandes cidades e os compradores estão no resto do país.

Eu posso dizer isso em primeira mão porque venho do norte da Argentina, de uma província chamada Tucumán, onde minha primeira compra na Internet foi uma compra que fiz em 1999. Eu queria comprar uma palmeira. Não havia palmeiras onde eu morava, portanto eu a comprei no Mercado Libre e naquela época, era muito difícil trazê-la. Hoje em dia, não é muito mais fácil enviá-la a domicílio. Portanto a rápida expansão do comércio eletrônico não foi acompanhada pelo investimento em infraestrutura ou infraestrutura de logística.

Finalmente, um dos desafios ou barreiras importantes está relacionado à falta de legislação que começa a ser desfavorável para o setor. Quando digo desfavorável, estou utilizando um critério muito geral. Na maioria de nossos países, devido às diversas ligações econômicas, há muita disposição dos governos para impor taxas, mas realmente é a mesma fonte de arrecadação de impostos para os governos. Não há nada novo aí.

Normalmente me perguntam se precisamos de uma lei específica para regular o comércio eletrônico e geralmente digo que não porque, afinal,

o comércio eletrônico é comércio, só que eletrônico. Portanto já está regido pelas leis que regem qualquer relação comercial. Seria bom ter regras claras que estabelecessem os direitos e responsabilidades para todas as partes envolvidas, mas ainda precisamos de legislação sobre as responsabilidades dos ISPs em termos gerais; ISPs como Mercado Libre, mecanismos de busca e provedores de acesso. Não olhem para mim, mas o que eu quero dizer é ISPs em termos gerais, não os ISPs que vocês representam.

Precisamos de uma legislação mais homogênea em relação a como o conteúdo pode ser removido da Internet e não estamos falando sobre a liberdade de expressão, mas também os conteúdos que possam estar violando direitos interativos de propriedade.

Embora esteja começando a aparecer uma tendência na região, especialmente com a liderança do Brasil no marco civil, existe muita disparidade ainda e os governos, mesmo que não conversem entre si, têm diferentes metas ou têm metas similares, mas com diferentes apreciações.

O slide a seguir agora entrará mais em nosso ecossistema, com uma visão geral das situações de comércio eletrônico em nossa região e depois abordará o que fazemos no Mercado Libre. Essa parte não é a apresentação porque eles não querem que falemos sobre questões de negócios, portanto eles as excluem. Mas eu gostaria de dizer que o Mercado Libre de alguma maneira democratizou o comércio. Tornou o comércio igual para todos sem importar a condição geográfica ou a condição econômica.

Da mesma forma que o Google ou o Yahoo democratizariam o acesso à informação e nenhum de nós lembra como era nossa vida ou como era quando começamos a universidade sem os mecanismos de busca, ou o YouTube democratizou os conteúdos em vídeo e agora todos podemos acessar tudo lá e você pode se tornar uma pessoa criativa ou um diretor de filmes ou cantor de um dia para outro e que o Twitter e o Facebook democratizaram as relações sociais ou as relações com as notícias, gostamos de dizer que democratizamos o acesso ao comércio em geral em nossa região.

Passando para o próximo slide, faz algum tempo, já não estamos falando a respeito do Mercado Libre como uma plataforma de comércio eletrônico, mas como um sistema de comércio eletrônico. Começamos a enfrentar muitos dos desafios que mencionei algum tempo atrás. Falamos de um ecossistema porque o Mercado Libre não é mais uma plataforma de compra e venda com a qual vocês podem estar familiarizados.

Mas para expandir a questão e a oferta de mercadorias e serviços pela Internet de modo que os diversos participantes façam transações [online], lançamos um serviço que é chamado de Mercado Shops. Qualquer pessoa pode abrir um negócio de comércio eletrônico em menos de um minuto. Existem mais de 50.000 empresas de pequeno e médio porte que têm uma loja virtual. Cada uma dessas lojas tem seu próprio domínio, seu próprio endereço de e-mail e sua própria apresentação. Só fornecemos a elas hospedagem e acesso a certas ferramentas.

Eu penso que vale a pena mencionar isso porque se isto crescer – estas [inaudível] 150.000 empresas que tiveram que registrar um domínio,

tiveram que hospedar seus conteúdos que estão vendendo on-line. [O outro] do nosso ecossistema é o pagamento, não apenas dentro da plataforma, mas também para que qualquer site possa efetuar pagamentos por meio do MercadoPago foi ter uma parte de publicidade e uma parte do foco nas entregas e carregamentos. Aqui é onde fazemos a logística e interagimos com os serviços postais. Nós tentamos aplicar boas taxas.

Passando para o próximo slide, eu darei algumas informações rápidas sobre o Mercado Libre. Estamos presentes em mais de 12 países com mais de 2300 funcionários.

No próximo slide, vocês verão mais números. Mais de 100 milhões de usuários. 2,5 vendas foram feitas a cada segundo, 365 dias ao ano. No ano passado, houve 7 milhões de vendedores e 20 milhões de compradores que compraram mais de 85 milhões de dólares em produtos. Ou seja 7,5 bilhões, que é mais que o PIB de alguns dos nossos países.

Chegando ao final da minha apresentação, o Mercado Libre ficou na posição 16 como plataforma de comércio eletrônico do mundo. Ele foi fundado por latino-americanos, portanto penso que é muito interessante.

Disseram-me que tinha apenas mais três minutos, portanto vou para o final da minha apresentação. O interessante é compartilhar com vocês que, nos últimos anos, nós mudamos. Não somos mais um site de leilão. Passamos por diferentes etapas, compra, venda, grandes lojas a varejo, importadoras, distribuidoras. Elas estão em nosso site. Agora somos um

ecossistema e passamos de uma plataforma de tecnologia fechada para uma plataforma de tecnologia aberta. Isso teve um enorme impacto porque construímos uma [api]. Reescrevemos todas as nossas propriedades para que terceiros pudessem utilizá-las de modo que a plataforma de comércio eletrônico conduzisse a outro ecossistema. Os desenvolvedores de software começaram a programar e vender serviços em uma plataforma aberta. Eu pensei que era bom mencionar isso.

Mais dois slides. Queria mencionar a importância de gerar um ecossistema de política pública. Queremos encontrar a forma de ajudar a desenvolver certas políticas públicas dentro deste conceito de participação múltipla do qual venho ouvindo falar desde ontem, onde possamos desenvolver um conjunto de regras flexíveis e modernas que possa dar suporte ao desenvolvimento, gerar novos conteúdos e a criação de conteúdo local para termos segurança legal para que possamos atrair investimentos.

A Colômbia, por exemplo, vem trabalhando duro em relação a isso e, faz alguns anos, temos agrupamento de tecnologias na Colômbia. A Argentina vem seguindo uma política de desenvolvimento de software, portanto o setor de software explodiu. Os diversos países podem ter métodos diferentes e políticas públicas diversas para ajudar a desenvolver este setor.

Também devemos lembrar a metodologia do empreendedor. Em nossos países, é muito difícil ser um empreendedor. Nove de cada dez empreendedores vão à falência e ir à falência em nossos países é quase como estar morto. Portanto, devemos ter regras mais flexíveis de modo

que os empreendedores possam fazer coisas e, se fizermos isso, claramente teremos uma região com mais iniciativas similares.

Para fechar, gostaria de dizer que, claramente, estamos em uma etapa inicial com enormes oportunidades. Há grandes oportunidades e também grandes desafios que nós todos podemos tentar enfrentar juntos. O comércio eletrônico em geral tem um imenso impacto positivo em nossa região. Ele gera emprego e impostos. Ele reduz as brechas sociais-geográficas. Acho que nós todos juntos devemos fazer um esforço para gerar essa estrutura, ou essas condições, para podermos reter o talento local para termos conteúdos, inovação e empreendedorismo locais.

Como estava dizendo para um elaborador de políticas alguns dias atrás, devemos gerar as condições para construir o próximo Mercado Libre, o próximo YouTube, o próximo [inaudível], o próximo Google, para que eles sejam criados em nossa região. Isso pode ser feito. Temos uma região rica em recursos humanos. Temos pessoas muito criativas.

Essa é a mensagem que eu queria passar. Muito obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA:

Obrigado, Jacobo, por sua excelente apresentação. Mais tarde, veremos dois modelos de empreendedores da América Latina no novo domínio genérico. Obrigado pela presença de vocês aqui conosco.

Acho que ainda temos quatro minutos para perguntas ou comentários. Fátima, Gonzalo?

FATIMA CAMBRONERO: Obrigada, Rodrigo. Obrigada, Gabby, por trazer este convidado. Foi muito interessante. Muito obrigada pela sua apresentação. Eu gostei desse panorama global do comércio eletrônico na região.

Há duas coisas nas quais eu gostaria de voltar porque tenho especial interesse nelas. Faço parte de uma organização de usuários da Internet e há algo que você disse. Você disse que precisamos aumentar a confiança dos usuários para que eles usem o comércio eletrônico. Do seu ponto de vista, o que você pensa que nós, as organizações que trabalhamos com os usuários, podemos fazer para desenvolver essa confiança na ferramenta? Porque a Internet é a ferramenta ou um meio para o comércio eletrônico.

Por outro lado, você também disse que é necessária mais legislação ou que existe uma legislação não favorável. Portanto do ponto de vista das organizações de usuários, o que podemos fazer para que os governos dos nossos países aprendam a respeito disso? Qual é sua recomendação, da sua posição? Muito obrigada.

JACOBO COHEN IMACH: Muito obrigado por seus comentários e perguntas. Voltando à sua primeira pergunta, sem dúvida, eu penso que devemos trabalhar na educação dos usuários e isso é algo que todos devemos fazer – governos, órgãos de proteção ao consumidor e empresas. Precisamos de empresas sérias que não precisarão que os governos criem leis, mas devemos oferecer aos usuários informações claras e precisas. Devemos facilitar as coisas para os usuários.

Há muito o que fazer do ponto de vista da educação e todos nós devemos fazer isso juntos porque há muitos mitos urbanos. O maior mito urbano é, “Eu não vou usar meu cartão na Internet porque ele será roubado,” e ele será roubado com mais facilidade quando você entregar o cartão para alguém em um posto de gasolina do que na Internet em um site seguro.

Portanto, se nós ajudarmos os usuários a identificar onde eles podem usar seus cartões de crédito, onde entrar em contato com os vendedores, se nós os ajudarmos a executar estas etapas, será fácil trabalhar. Há alguns sinais seguros onde Gabby contou o que eu acabei de dizer, mas sem dúvidas [inaudível] nos ajudar a construir essa confiança.

Por outro lado, também acredito que é importante para todos nós estarmos juntos – todos os setores envolvidos – porque o que acontece eventualmente é que muitos legisladores acabam fazendo [inaudível] esforços para atacar um problema. Um deles ouviu que o cartão eletrônico do sobrinho de alguém foi roubado ao efetuar uma transação de comércio eletrônico, portanto na manhã seguinte, essa pessoa levanta e envia uma lei que vai contra o comércio eletrônico. Ou alguém ouviu alguém falando na Internet e não gostou daquilo e disse, “Vamos contra todos que mostrem conteúdos de terceiros”.

Acho que todos nós – todos os participantes envolvidos – nos reunimos como uma sociedade civilizada. A origem da estrutura civil no Brasil foi exatamente essa. Foi aberta para todos comentarem. Eles tiveram comentários de todos. Depois eles revisavam os comentários de todos. Ela foi muito transparente. Eles passaram por esse processo novamente

até que desenvolveram um processo que a sociedade aceitou. Eu acho que esse deve ser nosso objetivo.

Precisamos de regras claras no jogo. É muito importante ter regras claras para todos de modo que, para proteger os consumidores, não matem as empresas. Por outro lado, podemos ser muito protetores em relação às empresas e podemos deixar os consumidores desprotegidos.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Há uma pessoa aí que levantou a mão. Essa pessoa é Nicholas Schubert. É um dos novos representantes do Chile no GAC. Ele trabalha nos assuntos econômicos no Ministério de Relações Internacionais. Só queria identificá-lo.

Jacobo, em lugar de uma pergunta, eu tenho um comentário. Eu assisti à sua apresentação, Jacobo. Achei muito interessante. Suas opiniões sobre o comércio eletrônico são muito interessantes e é bom ver o que o Mercado Libre está fazendo na região.

Mas eu gostaria de ver o que o Mercado Libre pode contribuir para este foro. Você falou sobre como o comitê foi criado no Brasil. Esse é um panorama do que o setor privado pensa sobre as coisas da política pública que estão sendo feitas na região.

Portanto, novamente, eu gostaria de agradecer por sua apresentação, mas também gostaria de convidá-lo – não apenas a você, mas também outras empresas na região – para se unirem a nós. Imagino que vocês se reunirão para discutir o que está acontecendo, não apenas na Argentina

em termos de legislação, mas agora no Chile há uma estratégia digital para os próximos 20 anos. O setor privado está trabalhando e há outras iniciativas na região, de modo que a experiência e o que você acabou de dizer, sua opinião, na opinião do Mercado Libre e de outras empresas com as quais vocês trabalham são muito importantes.

Por exemplo, você mencionou as empresas de pequeno e médio porte que estão sendo criadas por meio do Mercado Libre. Isso é exatamente o que precisamos. Muito obrigada.

JACOBO COHEN IMACH:

Obrigado pelo seu convite. É por isso que estou aqui. Estou assumindo a responsabilidade do setor privado e o setor privado deve ser mais ativo a esse respeito. E o setor privado deve assegurar-se de estar presente nos foros ou pelo menos nessas discussões com aqueles que desenvolvem políticas públicas.

A verdade é que aqueles que definem as políticas públicas nem sempre estão tão abertos para o setor público. As vezes o fato de você representar uma empresa significa que é algum tipo de inimigo. Eu estou sendo completamente honesto, aberto e objetivo, mas essa é a verdade.

Por exemplo, a estrutura [civil] – estou mencionando isso novamente – foi algo maravilhoso para mim. Podemos discutir se tudo o que está dentro dessa estrutura é correto ou não, mas desde a origem até o fim, como processo, foi um processo muito bom e penso que o resto da região deve segui-lo.

RODRIGO DE LA PARRA: Por favor, seja muito breve porque temos uma agenda apertada. Há outra pessoa do público.

NICHOLAS SCHUBERT: Estão ouvindo? obrigado, e obrigado a você, Gonzalo, por me apresentar. Meu nome é Nicholas Schubert. Quero agradecer por me receberem aqui. Eu gostaria de agradecer ao Jacobo por sua apresentação que inclui um diagnóstico que nós vemos no Ministério de Relações Exteriores.

Também quisemos enfatizar o assunto da confiança dos consumidores. Eu gostaria de compartilhar com vocês algumas ideias que complementam as iniciativas regionais europeias [sul]. Gostaria de compartilhar com vocês o que estivemos fazendo no Chile. Estivemos participando de uma negociação regional. Ela é chamada de Pacific Alliance (União do Pacífico) e abrange outros países da região.

Identificamos a necessidade de melhorar a regulação e harmonizar regulações em termos de proteção do consumidor. Temos uma iniciativa de criar um mecanismo de cooperação para os órgãos de proteção ao consumidor. Isso foi algo bem recebido pelo setor privado também.

Eu vou parar por aqui em consideração ao tempo. Muito obrigada.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigada. Jacobo, gostaria de comentar sobre isso?

JACOBO COHEN IMACH: Há algo que eu gostaria de dizer. Já que vocês estão mencionando este acordo, há algo mais que é muito importante que os órgãos reguladores levem em consideração quando o assunto é criar legislação em nossos países. Há muitos acordos transfronteiriços. As vezes os países assinam coisas e quando tentam levar isso à realidade, não está ajustado à constituição ou à realidade de cada país.

Por exemplo, o Chile, no caso da nova lei de copyright que foi passada aprovada um tempo atrás, sem dúvidas, o Chile estava firme. Houve um problema de violação de copyright, e o Chile disse, “Em nosso país, somente um juiz pode determinar se algo é ilegal ou não. Somente um juiz pode remover conteúdos”.

Isso é importante porque além do que eles assinaram no contrato de livre comércio, quando se trata de torná-lo realidade, é importante que seja considerada a história jurídica nacional.

Esta é outra discussão que devemos travar, especialmente com outros países. Eu só queria destacar isso. Acho que este é um modelo a seguir e a posição do Chile foi chave.

GABRIELA SZLAK: Eu vou ser rápida e peço desculpas aos intérpretes. Só quero lembrar a vocês que há uma pesquisa para vocês preencherem. Também está disponível em espanhol. Esta é uma revisão de como a GNSO está trabalhando hoje, que é a organização que gera o [inaudível] durante os domínios. Por favor, preencham a pesquisa. É importante que

trabalhemos intensamente nisso para podermos melhorar esta organização.

Como Jacobo disse, é muito importante que o setor privado participe na geração de políticas e coisas relacionadas à sociedade civil. A GNSO, a sociedade civil também está presente, portanto convido vocês a preencherem esta pesquisa até sexta-feira. É muito importante que a região participe. Eu trabalhei muito para que a pesquisa estivesse em espanhol, mandei cópia para várias pessoas e ninguém preencheu esta pesquisa em espanhol ainda, então por favor me ajudem com isso.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado, Gabby. Obrigado, Jacobo. Infelizmente temos que continuar com nossa agenda. Jacobo estará aqui hoje, portanto se vocês quiserem interagir com ele, tenho certeza que estará disponível.

Agora, há um convidado remoto especial. É um ISP do Brasil. Seu nome é [Marcelo], e ele falará sobre as tendências de ISP no Brasil. Ele participará remotamente.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: A apresentação está aí? A apresentação está na linha?

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Vamos continuar com o segundo item da agenda. Esse é um assunto muito interessante. Agora vamos a Amy.

Este é um assunto que lida com regiões desfavorecidas no contexto dos registradores. Este foi um dos assuntos que surgiram da estratégia original. Há uma participação muito baixa de registros e ambos os registradores, tanto na América Latina como no Caribe e portanto há uma atividade e discussão global muito importante e significativa que agora está sendo vinculada ao nosso plano estratégico.

Gostaria que vocês recebessem esta atualização da Amy Bivins, que é nossa gerente de serviços de políticas de registro. Bem-vinda, Amy.

AMY BIVINS:

Olá. Meu nome é Amy Bivins e sou da equipe de serviços de registradores da ICANN. Estou aqui para falar apenas por alguns minutos sobre o que estamos fazendo em termos de alcance das regiões desfavorecidas.

Iniciei minha parte desse projeto no começo deste ano e basicamente o que estamos tentando fazer é entender melhor alguns dos problemas que estão enfrentando as empresas nas regiões desfavorecidas que desejam estar mais envolvidas com a ICANN e que desejam se tornar registros e registradores.

Para esse fim, nós enviamos um relatório para análise pública no começo deste ano e solicitamos a contribuição de vocês. Queríamos saber sobre os desafios que vocês estão enfrentando, primeiro com os requisitos da ICANN e os desafios para se tornarem credenciados, para participar.

Tivemos a contribuição de vocês e realizamos uma sessão em Cingapura sobre esse assunto para ouvir mais de vocês sobre alguns dos obstáculos contratuais e outros obstáculos para sua participação.

Então enviamos um roteiro do projeto em agosto ou setembro deste ano. Ele está disponível no wiki da ICANN. Realmente queremos sua contribuição sobre isso, portanto por favor visitem o wiki da ICANN e olhem este roteiro. Vocês podem fazer comentários a qualquer momento. Vamos ler seus comentários, analisá-los e daremos retorno sobre eles.

No momento, o projeto está dividido em três tópicos e eles estão sendo executados concomitantemente. Não esperamos terminar um para passar para o próximo. Ele só está dividido em assuntos específicos que recebemos da comunidade, que precisam ser considerados ou que nós devemos considerar.

O primeiro está relacionado aos materiais da ICANN e ao Contrato de credenciamento de registradores e os desafios que a comunidade vê em termos do envolvimento com a ICANN, especialmente em regiões onde não temos muitos registradores e registros no momento.

O segundo tópico é trabalhar com a equipe de [DSE] e outros departamentos dentro da ICANN, para aumentar nossa divulgação e melhor atingir nosso envolvimento para você para oferecer-lhe mais do que precisa em termos de educação, ajuda e feedback.

Depois, o terceiro tópico é que estamos procurando mais a longo prazo. Especialmente neste terceiro tópico, solicitaremos mais o seu feedback,

sua opinião, participação e sua contribuição sobre o que podemos fazer melhor pelas regiões desfavorecidas.

No momento, dois problemas contratuais que ouvimos da comunidade que estão colocando um obstáculo à participação, que criam dificuldade para se tornar um registrador neste caso é o credenciamento do registrador e os requisitos do seguro. Ouvimos de vocês que há um requisito que, para se tornar um registrador, você deve ter uma apólice de seguro de 500.000 dólares, uma apólice de responsabilidade geral comercial com cobertura global e ouvimos que é difícil de se obter em regiões que não sejam os EUA e a Europa.

Portanto, no momento, estamos trabalhando com um consultor de seguros externo para tentar imaginar como podemos modificar este requisito para facilitar e torná-lo mais acessível para as entidades fora dos Estados unidos – as entidades que não estamos atingindo no momento.

Esperamos poder publicar muito em breve mais detalhes sobre onde podemos chegar com este requisito e solicitaremos seu feedback sobre isso.

Também estamos trabalhando nos materiais de credenciamento do registrador do RAA e tentando torná-los mais compreensíveis e acessíveis. Ouvimos que às vezes as pessoas os acham difíceis de ler, mesmo que o inglês seja seu idioma principal. Portanto para as pessoas cujo idioma principal não é o inglês, estamos tentando melhorá-los para vocês.

Também estamos criando melhores materiais relacionado com você. O requisito de credenciamento do registrador relativo a, [parecido com] capital de trabalho. Há um requisito para se tornar um registrador que você deve mostrar que tem 70.000 dólares, mas existe alguma flexibilidade nisso, portanto nós estamos tentando oferecer melhores explicações para a comunidade sobre como você pode mostrar que tem a possibilidade de ser um registrador sem necessariamente ter essa quantidade de dinheiro para mostrar.

Também estamos trabalhando com a Equipe de participação global de partes interessadas da ICANN e o programa de bolsas de estudo para tentar imaginar como melhorar mais nossa equipe e o alcance de nossa divisão na comunidade em termos do fornecimento de melhores recursos com a expertise do nosso objeto para que vocês possam nos ajudar e possamos ajudar vocês e tentar oferecer as melhores informações de sua necessidade.

Continuando, estamos planejando para o próximo ano fazer mais estudos a respeito. Solicitaremos sua contribuição com esperança no começo do próximo ano sobre mais assuntos dos quais queremos ouvir seu feedback porque sabemos que não são apenas os requisitos para credenciamento de registradores que são a causa de termos baixos números de registradores nas regiões onde não temos muitos.

Portanto nós queremos ouvir vocês sobre os problemas que estão enfrentando e os problemas que vocês pensam que devemos estudar para melhorar. Portanto, solicitaremos sua contribuição sobre isso. E depois planejamos fazer um estudo sobre essas questões no próximo ano para tentar entender por que, nessas regiões, não há

necessariamente uma grande demanda por serviços de nome de domínio, às vezes para tentar entender melhor o mercado e os problemas que vocês estão enfrentando para, finalmente, poder melhor atendê-los.

Então, se tiverem perguntas...

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Acredito que temos algumas perguntas. Temos Dev e Tony. Certo, Dev, deseja continuar?

DEV ANAND TEELUCKSINGH: Obrigado. Dev Anand Teelucksingh, membro que está se retirando do Comitê consultivo At-Large.

Obrigado por essa apresentação e acho que ela é muito interessante. O Caribe, até onde sei – fiz uma apresentação no IGF relacionada ao novo programa gTLD e o Caribe e notei que existiam apenas dois registradores no Caribe inteiro. Um deles foi adquirido por uma empresa com sede nos Estados Unidos.

Por isso, fiquei muito interessado ao visualizar o relatório, pois acho que, para o Caribe, é importante realmente ver mais registradores e registros se tornando disponíveis para aproveitar melhor o novo programa gTLD e para futuras rodadas, de qualquer forma. Obrigado.

AMY BIVINS: Obrigado. Quando isso acontecer, dê sua opinião também. Obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA: Tony?

TONY HARRIS: Falarei em inglês, pois quero que Amy me entenda. Meu nome é Tony Harris da Associação de Internet da Argentina CABASE. Como sabem, estamos em processo de consulta há mais de um ano sobre as condições que permitirão que nos tornemos um registrador credenciado pela ICANN.

Tenho novidades hoje. Jogamos a toalha, como se diz na América do Sul. Simplesmente não é viável. Até que algumas questões sejam resolvidas, tal como a exigência de seguro de US\$ 500.000, uma vez que para alguns mercados da América Latina essa é uma enorme quantia de dinheiro para pagar a uma empresa de seguros é e extremamente caro. Simplesmente não podemos considerar a possibilidade de fazer isso, ainda que quiséssemos nos tornar um registrador credenciado pela ICANN – não para ganhar dinheiro, mas apenas para oferecer serviço aos nossos membros que são todos ISPs.

Também gostaria de colocar na mesa algo que realmente me incomodou. Acho que foi na reunião de Cingapura, onde houve uma reunião para discutir sobre as regiões desfavorecidas e onde tivemos sessões abertas e as pessoas fizeram comentários sobre o que poderia ser melhorado, e a atitude dos registradores credenciados pela ICANN que estavam representados foi: “Ninguém deve receber tratamento preferencial. As regiões desfavorecidas devem pagar a sua parte como

nós fizemos, e não queremos que qualquer um tenha vantagens desiguais”.

Bem, vamos falar sobre vantagens desiguais. Quando a ICANN estabeleceu a concorrência da venda de nomes de domínio em 2000-200, e os registradores credenciados passaram a existir, eles tinham um mercado de 60 ou 70 milhões – não me lembro quanto era – de nomes de domínio registrados em .com, .net e .org para dividir entre eles.

Se você se tornar um registrador hoje em dia, não temos mais isso. Temos que procurar cada nome de domínio que vendemos, um por um. Não existe mais nada lá fora que temos acesso como eles tiveram naquele momento. Portanto, na medida em que as vantagens desiguais são o ponto de preocupação, acho que eles tiveram uma vantagem desigual.

Se estamos pedindo agora melhores condições para termos condição de nos tornarmos registradores credenciados pela ICANN nas regiões desfavorecidas, acho que isso é algo que vocês devem levar em consideração. Precisamos de algumas condições favoráveis. A única coisa que podemos oferecer em uma região desfavorecida é, basicamente, atender aos nossos clientes em seu próprio idioma. Não existem muitas coisas a mais que podemos oferecer como um atributo diferencial.

Então, estou colocando isso na mesa. Estou sendo extremista por termos recuado nesse ponto, pois nossa expectativa era assinar um acordo nesta reunião específica aqui em Los Angeles, mas infelizmente tivemos que deixar a questão suspensa. Obrigado.

AMY BIVINS: Obrigada, Tony. Sinto muito por isso. Espero que as mudanças nas quais estamos trabalhando ajudem. Estamos realmente esperançosos de que as mudanças o ajudarão e também ajudarão empresas como a sua. Conforme avançamos, realmente precisamos que você participe e dê sua opinião nos fóruns públicos, para que possamos levar tudo isso em consideração enquanto estivermos tentando definir as próximas etapas. Então, obrigada.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Obrigado, Amy. Muito obrigado, Amy. Isso ajuda muito. Gostaria apenas de fazer um comentário rápido a Tony – e, na verdade, a todos – nessa parte específica de ter um projeto sobre isso na estratégia da LAC – para tentar encontrar uma forma para que possamos aliviar essa questão. Estamos coordenando com a equipe [inaudível]. Eles estão levando esse projeto globalmente para ver como podemos integrar isso aos nossos planos ou projetos e prosseguir. Também sinto muito por isso.

Obrigado, Amy, por estar aqui. Isso é muito útil. Na verdade, você deveria permanecer porque temos boas apresentações.

A observação positiva é que Tony e o pessoal do .LAT estão de fato firmando algo nesta reunião. Talvez não um acordo de registrador, mas estão fazendo um acordo de registro, o que algumas vezes é muito mais difícil. Então, não perca isso. Temos o .LAT. Essa é uma ótima notícia para nossa região.

Também temos o .REST e .BAR, que também são registros da nossa região, portanto, essa é obviamente a observação positiva.

Mas, antes disso, sabemos que temos nosso amigo do ISP do Brasil. Remotamente, ele fará uma apresentação bem curta, cinco ou seis minutos, de sua experiência no marco de ISP no Brasil.

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Muito obrigado. [inaudível]

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Marcelo, estamos prontos para sua comunicação, por favor, continue.

MARCELO SIENA: Olá. Estão ouvindo?

RODRIGO DE LA PARRA: Podemos ouvi-lo e estamos prontos para sua apresentação. Marcelo, estamos prontos para sua apresentação, e podemos ouvi-lo aqui de Los Angeles. Tentaremos mais uma vez conectá-lo aqui. Está pronto? Bem, ele não está.

[MARCELO SIENA]: Bem, gostaria de passar a vocês uma visão geral sobre os provedores de Internet brasileiros.

INTÉRPRETE: Gostaríamos de tentar avançar para o próximo slide. Pedimos desculpas, mas o som está muito ruim.

[MARCELO SIENA]: Somos provedores de Internet no Brasil e temos uma vasta experiência nos mercados, bem como na área de regulamentação.

INTÉRPRETE: Marcelo, desculpe interrompê-lo. O som está muito ruim. Está muito instável. Está quebrando.

[MARCELO SIENA]: Seguimos nosso caminho através das etapas brasileiras. Existe um representante atual dos provedores em [inaudível], e dessa experiência que podemos ver daqui, existem números [iniciais].

LOCUTOR NÃO IDENTIFICADO: Fabiano e Marcelo, na verdade a comunicação está muito inadequada. Eles estariam presentes aqui, mas pediram para fazer isso remotamente e, infelizmente, não está funcionando. Bem, não podemos atrasar nossa programação. Ainda temos dois itens importantes para tratar. Temos dez minutos para cada um dos novos registros. Gostaria de perguntar aos representantes do .LAT se gostariam de apresentar seus projetos por dez minutos.

Roger foi falar com [inaudível] para ver se podemos reparar isso. Roger, você está pronto? Tony? Tudo isso é para nos sentirmos muito à vontade. O fato é que Roger gosta de criar suspense.

TONY HARRIS: Roger, se desejar, posso fazer uma introdução. Dizem que toda história tem um final feliz.

LOCUTOR NÃO IDENTIFICADO: Começamos a pensar sobre esse projeto do .LAT em 2005 com a esperança inicial de que poderíamos começar no final de 2008. Eduard, tenho certeza de que você se lembra como foi isso. Obrigado pelas ideias do lobby feito pelo grupo IP dentro da ICANN, que qualificou isso como uma coisa muito ruim, conseguindo um adiamento com sucessivas questões técnicas, de mercado e de marca. Eles conseguiram atrasar esse processo até 2012, quando nós finalmente conseguimos enviar nossas solicitações.

Estou sendo um pouco coloquial, mas essa é uma história interessante. O comentário da empresa que solicitou o maior número de domínios – não mencionarei seu nome, mas ela fez 307 solicitações – foi que eles estavam um tanto preocupados com esse lobby e o adiamento, mas isso foi muito bom para eles porque conseguiram obter mais capital de risco e efetuar 307 solicitações.

Portanto, todo esse lobby para impedir o início dos novos domínios gerou 1930 solicitações, quando em 2008 falávamos de cerca de 300. Essa é uma história interessante, de fato.

Então, nós temos o privilégio – e quando digo “nós”, estou me referindo à Federação Latino-americana e ao Caribe para comércio eletrônico (eCOMLAC); nós somos os solicitantes do domínio .LAT. Temos NIC Mexico representada por Roger aqui. Eles são nossos parceiros e serão nossos parceiros – nosso escritório de apoio – para a operação dos registros e também fornecerão serviços de marketing para nós.

Agora passarei a palavra a Roger, que preparou algo que é muito interessante.

ROGER LIM:

Bom dia a todos. Na verdade, é uma boa tarde. Farei uma breve apresentação sobre o .LAT. Como Tony disse, é uma sociedade entre eCOMLAC e NIC Mexico. Forneceremos suporte com toda a nossa infraestrutura tecnológica e também serviço de marketing e promoção do novo TLD.

O .LAT é uma iniciativa, como Tony disse, da eCOMLAC e o objetivo é estar habilitado para oferecer aos indivíduos e às organizações mais presença na identidade Latina. Tivemos a sorte de introduzir essas propostas para o .LAT, que é uma marca que acreditamos que é altamente reconhecida. Realizamos algumas pesquisas de mercado nesse campo e elas oferecerão uma diferenciação em relação ao restante da Internet. É um grande esforço entre a NIC Mexico e a eCOMLAC.

Nós também participamos como uma operação tecnológica com nossas infraestruturas tecnológicas. Ou seja, nossos principais sites têm sede

em dois locais no México e também fazem parte dos requisitos técnicos e de backup que a ICANN exige.

Nosso registro será baseado no México com tecnologia mexicana para ter um TLD 100% latino-americano.

Talvez, Tony, você gostaria de falar um pouco mais sobre a eCOMLAC? Temos um slide da eCOMLAC.

TONY HARRIS:

a eCOMLAC foi fundada em 1999 como um resultado do processo de formação da ICANN, em que vários interessados na região perceberam que era necessário ter uma entidade que reunisse todas as partes interessadas no novo cenário gerado com a criação da ICANN, e também para promover o desenvolvimento da Internet na América Latina.

Ao meu lado está Jacobo Cohen Imach, que é um de nossos vice-presidentes e temos também Eduardo Parajo, que está logo ali. Ele é outro vice-presidente da eCOMLAC e Osvaldo Novoa, que estava sentado ali, do Uruguai. Ele é nosso secretário.

Acho que essa iniciativa é algo que se tornará histórico, pois é a única solicitação integralmente latino-americana, uma vez que o solicitante, eCOMLAC, é da América Latina e o escritório de apoio fornecedor de serviços, ou a operação do registro, é também da América Latina.

Acredito que é o único caso nesta rodada – bem, tem alguém me dizendo que estou errado.

ROGER LIM: Se quiser saber, existem outros brasileiros que também estão fazendo [inaudível]. Bem, isso é uma boa coisa?

TONY HARRIS: Não sei bem o que mais eu poderia dizer a vocês sobre a eCOMLAC. Estamos sediados em Montevidéu, que é o local onde nosso escritório administrativo deve trabalhar. Tudo está relacionado às operações sediadas em Monterey, no México.

Bem, como dissemos alguns minutos atrás, dentro das iniciativas do .LAT, o .LAT será o novo gTLD orientado para a comunidade latina. Queremos promover essa nova categoria de gTLD e buscar uma representação mais cultural, mais do que um espaço geográfico.

Como ele é um TLD facilmente reconhecível, esperamos que ele seja reconhecido e relacionado facilmente ou que seja facilmente associado com o povo latino.

Nós [desejamos] facilitar a comunicação e a troca entre o povo latino, manter e ser o meio de vínculo e oferecer um espaço que possa reunir os diferentes interessados, tais como governos, instituições, empresas e a sociedade civil.

É muito importante dizer que o .LAT deseja ser um meio para alcançar a população latina, mas também um meio para a população latina alcançar outras áreas em uma perspectiva global, mantendo sua identidade. Precisamente sob esse aspecto, o .LAT é um suporte para o crescimento no contexto da América Latina, fornecendo um

reconhecimento superior de uma marca e também agregando valor aos esforços das pessoas que oferecem produtos e serviços na Internet.

Se desejamos um produto que foi originado pelos latinos em qualquer lugar do mundo onde estivermos, se desejamos atingir o mercado global, então devemos fazer isso com uma terminação que nos conceda uma identidade latina.

Portanto, essa é a casa digital dos latinos de todo o mundo que buscam presença na Internet com identidade latina, e é isso que desejamos apresentar a vocês hoje. Muito obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA: Isso foi muito emocionante, certo? Para aqueles de vocês que não estão aqui há muito tempo, é muito bom ver que isso se materializou, e desejamos muito sucesso a Roger, Tony e a todos os envolvidos.

A apresentação a seguir é de .REST e .BAR, Gabby deseja falar algo sobre isso.

GABRIELA SZLAK: Voltando ao que Tony estava dizendo sobre o lobby de propriedade intelectual, eu gostaria de dizer que existe uma tendência a considerar o Grupo de partes interessadas comerciais como um grupo exclusivo, em comparação aos grupos de Business Constituency, Propriedade intelectual e ISPs que estão todos no mesmo grupo. Temos um representante para toda a questão da transição da IANA e para responsabilidade; precisamos ter representantes para esses três grupos, pois as perspectivas são muito diferentes nesses três grupos.

Isso suscitou os comentários de Tony, que dentro dos grupos, ISP e Business Constituency, nós também precisamos fazer uma distinção. As empresas da região e ISPs da região precisam ter suas vozes ouvidas. Precisamos [inaudível] nossas percepções.

Portanto, se vocês estão trabalhando a ICANN no ALAC ou na sociedade civil e sempre pensam no setor comercial como sendo a mesma coisa, precisamos estar aptos a fazer essa distinção e encontrar a voz da comunidade latina e as coisas que favorecerão nossas comunidades. Obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado, Gabby, e nós continuaremos com a próxima apresentação, .REST e .BAR.

Na quinta-feira, das 12h00 às 12h30 teremos uma cerimônia durante a qual esses dois registros serão [inaudível] estarão conosco. A cerimônia acontecerá na sala Olympics na quinta-feira das 12h00 às 12h30.

Adolfo, pode falar.

ADOLFO GREGO: Boa tarde a todos. Ficamos honrados em compartilhar nossa história com vocês. Somos um dos únicos registros na América Latina e sentimos que precisamos representar a região.

Como já foi dito em algumas apresentações, estamos percebendo as barreiras de entrada para o comércio eletrônico, o mundo dos domínios, registros e registradores.

A primeira barreira evidente é a parte financeira, a parte econômica. Gostaria de dividir com vocês o entusiasmo que ainda temos, as novas barreiras que estamos visualizando. Gostaria de mencionar o reconhecimento. O programa gTLD mundial precisa de mais reconhecimento. Essa nova iniciativa está começando a ser conhecida na região. Estamos trabalhando, com foco em SMEs, restaurantes e bares em todo o mundo, não apenas na América Latina, mas em todo o mundo.

O que temos visto todos os dias é que as pessoas não estão muito cientes disso. Novamente, há uma barreira de entrada para essas empresas que usam tecnologia para ajudar a publicar conteúdos na Internet com sistemas de reserva ou pedidos de entrega em domicílio. Desejamos criar um espaço no nível de nome de domínio para que esses sites sejam mais facilmente localizados pelas pessoas.

Esta é nossa história. Começamos desenvolvendo um guia de restaurantes há muitos anos atrás. Aqui nós dissemos que existia uma necessidade para os restaurantes participarem on-line. Gradativamente, o projeto começou a crescer. Estávamos vendendo [perfis], associação. Os restaurantes começaram a nos procurar e a pedir mais informações. Eram apenas cinco fotos, senão uma galeria de fotos, todos os pratos e refeições diferentes.

Como resultado disso, o [site.com] foi criado. A partir daí, começamos a crescer. Começamos a avançar para nosso marketing digital, [CO e CM]. Com muito trabalho. Otimização do mecanismo de pesquisa, posicionamento na Web. Entender que não é suficiente criar conteúdo relevante, mas que também precisamos criar conteúdo que possa ser

facilmente localizado no Google, garantindo que as pessoas o encontrarão facilmente.

No caminho, também tivemos a oportunidade de desenvolver uma empresa de comércio eletrônico chamada [inaudível] Stores. Achei maravilhosa a apresentação de Jacobo e nós estamos trabalhando com diversas associações no México. Criamos [inaudível], que é uma associação mexicana on-line. Estamos participando com [inaudível] e outras organizações para aumentar o conhecimento e levar mais cultura à região e para reduzir as barreiras de entrada para melhorar a atividade bancária e muitos outros fatores.

Esse é um exemplo real dos restaurantes que estão usando o .REST. O sucesso de nosso projeto é uma conversão real das publicações. Não tivemos um enorme volume de registros, mas vimos alguns casos de uso. Estamos apenas há três meses nisso, e temos 100 casos reais, empresas que estão posicionadas no Google que estão apresentando informações.

É um fenômeno mundial. Encontramos isso em todos os idiomas em sites em hebraico, chinês, japonês e russo.

Contarei um pouco mais de nossa história. Criamos uma [inaudível] empresa em 2012 para comemorar a abertura da primeira rodada de novos gTLDs. Esperamos que existam muitas outras no futuro.

Essa é uma informação interessante sobre nosso projeto. .BAR é na verdade uma região geográfica. De acordo com a ICANN, Bar é um município de Montenegro e, por isso, tivemos que obter a aprovação desse município para poder operar esse gTLD. [Resolvemos o caso com

uma integração internacional em uma empresa do México] por meio de um acordo com um governo de um município em Montenegro [inaudível] para operar .BAR hoje.

Já organizamos um evento. Existe uma escola em [inaudível] que é chamada México. É uma grande escola na região. Organizamos um evento e também participamos fazendo doações e a recepção foi maravilhosa. Muitas crianças falando espanhol, danças mexicanas tradicionais. A recepção foi maravilhosa. Nós fomos acolhidos calorosamente na região.

Acho que todos conhecem isto: oportunidade digital. A extensão e a necessidade de informação são enormes. Existem algumas estatísticas, [inaudível] o número de pesquisas, o número de domínios.

Colocamos o foco em gTLDs que fossem universais. Logo, .BAR é o mesmo termo em todos os idiomas e por “bar” entendemos que é um estabelecimento onde é possível consumir alguns tipos de bebidas. Aumentamos o reconhecimento.

Por que .REST? Como em nossa região da América Latina a palavra “restaurant” é expressa de maneira diferente: “restaurante” com uma grafia diferente. Queríamos criar um sinônimo universal. .REST é uma versão abreviada que poderia nos ajudar a reconhecer um restaurante na Internet.

Vocês podem ver as semelhanças desses quatro primeiros caracteres. O objetivo era que os usuários pudessem localizá-lo facilmente, lembrá-lo facilmente e digitá-lo facilmente. A meta é aumentar o reconhecimento e transformar isso em um benefício tangível para os negócios que estão

usando esses domínios e, dessa forma, eles terão mais tráfego e mais clientes, o que no final do dia, significará mais vendas.

Existe algo muito importante que eu costumo apresentar em nosso fórum. É o redirecionamento 3001. É muito importante para aumentar o reconhecimento. Se você já publicou conteúdo em um domínio, .com ou um código de país, é possível redirecioná-lo para outro domínio sem perder seu posicionamento. Através desse redirecionamento 301, é possível alavancar os benefícios do posicionamento.

Existem algumas opções premium aqui. Tem sido um processo de aprendizado. Tivemos que aprender sobre mercados secundários, oportunidades e diversos modelos de negócios disponíveis para rentabilizar essa parte do portfólio.

Essa é uma cadeia de distribuição sobre o modo com qual temos que trabalhar com os registradores. Isso é fundamental para nós desenvolvermos esses canais de distribuição. Precisamos ter estratégias conjuntas, em vez de focar apenas nos registradores. Temos que trabalhar para desenvolver esses [canais] por meio dos registradores.

Em [inaudível.rest] e [inaudível].bar, vocês podem ver diversos exemplos – exemplos atuais.

Esta manhã, para aqueles de vocês que estiveram no México, fora de [inaudível], veriam que existe [inaudível].REST. Portanto, estamos vendo alguns restaurantes que já estão colocando esse domínio em seus menus. Estamos vendo esses domínios que afetam a todos nós. Acredito que será fascinante ver a evolução no tempo e a influência no dia a dia.

Bem, este é um exemplo de algumas pesquisas no Google. Pesquisamos por La Bodega. Já temos LaBodega.rest. [inaudível].rest, que é um restaurante na Argentina. Também encontramos um exemplo chamado Anglers.rest, que é um pub, um hub de comunidade e uma agência dos correios de uma cidade no norte da Inglaterra. Anglers.rest é um nome que os define.

Encontramos também uma coisa interessante, que é o Ibiza.rest, que é um diretório de restaurante da região da Ibiza. Eles já incluíram sua marca, logotipo no domínio no conteúdo real de todos os restaurantes na região.

Também quero mostrar isto para vocês. Não é só para restaurantes. .BAR não é apenas para bares, mas também para os fornecedores e distribuidores relacionados. Toda parte interessada neste setor também pode usar esse domínio.

.CAFE é um domínio controverso com outras empresas. Isso é o que temos feito nesta região. Muito obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA:

Aaron, muito obrigado pela apresentação. Parabéns, e desejo muito sucesso neste novo projeto. Tenho certeza de que vocês serão bem-sucedidos. Vamos nos reunir novamente às 12h00 na quinta-feira quando o acordo será assinado.

Antes de encerrar, gostaria de agradecer à Célia, Gabby e Vanda por nos ajudar a elaborar essa maravilhosa agenda, com convidados como Jacobo e nossos colegas. Muito obrigado.

Também gostaria de lembrar que haverá um almoço para as pessoas do Caribe na quarta-feira no [X-Bar] às 12h30. Isso é muito importante, pois queremos integrar a comunidade caribenha nesse processo de planejamento estratégico. Também queremos integrá-los a este espaço.

Este é um espaço da LAC, mas também pode ser CLA. Algumas vezes nos esquecemos e dizemos América Latina, mas queremos dizer América Latina e o Caribe. É apenas para as pessoas do Caribe?

HOMEM NÃO IDENTIFICADO: Sou um bolsista da ICANN. Na verdade, sou do Haiti. Tenho uma pergunta. Ela está mais relacionada à parte em que vocês estavam falando sobre comércio eletrônico. Minha preocupação é que vocês falaram muito sobre a proteção de nossos clientes e eu acho que também precisamos integrar no plano estratégico um modelo para proteger os negócios existentes, o estabelecimento existente.

Por exemplo, na América temos visto algumas inovações disruptivas, tais como [inaudível]. Acredito também que precisamos sentar juntos para traçar estratégias de uma forma que façamos a integração desse plano para proteger nossos negócios existentes para que não nos tornemos vítimas, com base na vantagem competitiva que isso pode ser [inaudível]. Obrigado.

JACOBO COHEN IMACH: Concordo inteiramente com vocês e mencionei parte disso em minha apresentação. Acredito que todos nós juntos precisamos encontrar uma forma para gerar o próximo Mercado Livre [RB&B] e assim por diante.

Acho que esse deve ser um esforço conjunto. Todos nós precisamos trabalhar nisso.

RODRIGO DE LA PARRA: Bem, esse é o final desta sessão. Obrigado a todos pela participação nessa reunião.

[FIM DA TRANSCRIÇÃO]