

---

HYDERABAD – Sessão de Tópico de Maior Interesse: Regiões Menos Favorecidas na ICANN  
Segunda-feira, 7 de novembro de 2016 – 17h às 18h30 IST  
ICANN57 | Hyderabad, Índia

ALICE MUNYUA: Boa tarde a todos. Esse é o Comitê Consultivo Governamental e o grupo de trabalho sobre regiões. Vamos discutir sobre questões das regiões menos servidas na comunidade. Eu sou Alice Munyua, vou permitir aqui que os membros dos painéis se apresentem, por favor.

ABDALLA OMARI: Sou Abdalla Omari, estou aqui em nome da ccNSO da região africana.

OLGA CAVALLI: Eu sou Olga Cavalli. Sou a representante do GAC na Argentina. E aqui nesse painel quero falar sobre o grupo que redigiu a carta para arrecadação de leilões.

PUA HUNTER: Sou Pua Hunter, co-presidente de regiões carentes.

---

**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.**

---

SIRANUSH VARDANYAN: Sou Siranush Vardanyan, pertenço ao departamento de responsabilidade pública da ICANN.

ANDREW MACK: Sou Andrew Mack, presidente de outreach.

TIJANI BEN JEMAA: Tijani Ben Jemaa, vice-presidente da ALAC.

CHERYL LANGDON-ORR: Cheryl Langdon-Orr. Sou membro da APRALO e estou aqui neste painel porque sou uma participante ativa numa série de tópicos da via de trabalho dois, incluindo a questão da diversidade. A Alice sabe que sou uma pessoa muito participativa.

MICHELE NEYLON: Boa tarde. Michele Neylon. Não tenho uma opinião sobre nada. Antes fui presidente do conselho da GNSO e na diretoria da Coalizão de Infraestrutura da Internet.

RUBENS KUHL: Eu sou Rubens Kuhl do Brasil, um dos países que está na lista de mal servidos.

---

JONATHAN ZUCK:                   Sou Jonathan Zuck, presidente da Associação APP.

ALICE MUNYUA:                   Boa tarde. Espero que tenhamos uma discussão intensa. Eu quero aqui falar um pouco sobre o grupo de trabalho do GAC para regiões sub atendidas. Quanto aos termos de referência vemos que eles estão focados nas regiões sub atendidas pela indústria do DNS e nas economias menos desenvolvidas. E o foco adotado pela definição da ONU do que são regiões sub atendidas.

Estamos procurando um outro título porque a palavra sub atendida, underserved, tem conotação negativa. Estamos procurando um adjetivo mais positivo e temos tido várias ideias, regiões em evolução ou de alto potencial, inclusividade. Esperamos que nos ajudem a encontrar um novo título para esse novo grupo de trabalho.

E eu quero passar agora, temos uma rápida apresentação de Andrew Mack que vai apresentar alguns achados e pesquisas sobre essas sub-regiões menos atendidas.

ANDREW MACK:                   Obrigado. Aqui eu tenho muitas imagens. Sou consultor, moro em Washington, e nos focamos muito na evolução da internet no sul global. E nós fomos pedidos pela CCTRT que observássemos

a falta de demanda de solicitadores no sul global na última rodada de solicitação de novos gTLDs.

Nós observamos e foi muito difícil. Foi um grande desafio como projeto e também uma tarefa muito difícil porque tentamos contatar as pessoas que por definição não acham que isso seja urgente porque as demandas já foram concluídas. A rodada já foi concluída e nós estruturamos a pesquisa tentando entender como a maioria das solicitações veem do norte global. Eu sei que estamos procurando outros nomes. Nós atualizamos muito (inint) [00:06:12] mercados emergentes, e quase todas as solicitações vem da Europa, Estados Unidos, e China.

E há duas perguntas, que fatores influenciam nas decisões das pessoas no sul global para não solicitarem. E com base nisso o que a ICANN e a comunidade ampla pode fazer para incluir maior participação do sul nas futuras rodadas. Pensem quais são as limitações e que recomendação tem a comunidade para isso.

Estamos observando aqui um corte dos diferentes entrevistados e queremos aqui ter uma verdadeira conversa com as pessoas que tomam decisão no Sul para conscientizá-los. Aqui à esquerda vemos uma distribuição muito ampla, com diferentes organizações que talvez solicitaram, mas tomamos uma decisão de fazer a maior parte das pesquisas na América Latina. Isso para termos mais elementos para comparar.

Tivemos muitas conversas interessantes durante uma hora e meia e o que surgiu de tudo isso foi o seguinte. As pessoas sabem que esse programa está funcionando ou não tem tempo para tomar decisão ou tem problemas de idioma. Havia muitas limitações de conhecimentos. Então, eu ouço as pessoas realmente ocupadas, as pessoas que numa organização ou associação deveriam tomar a decisão de aceitar um programa e poucos conhecimento em nível do público em geral. Isso foi muito importante porque se você estiver tentando dar a argumentação de que uma organização decida avançar o fato de que o público em geral não saiba é uma limitação.

Segundo, o modelo de negócio, realmente não havia um sentido claro sobre como é o sucesso. Vários entrevistados me disseram: “demonstre-me como isso funciona”. Especialmente num contexto do hemisfério sul. Havia confusão sobre os consumidores e problemas de busca também, otimização do motor de busca, etc. Muitos nem sabiam o que é um gTLD genérico, muitos desses TLDs que foram solicitados eram categorias. E apesar de um sul global dizer que não entende muito bem como é isso, .BANK, .FRUIT, algo mais global. E isso tem muita complexidade. 185 mil dólares é muito dinheiro, e tivemos uma conversa interessante com um investidor que disse que não é que não podem investir, mas não sabem se se justifica, porque nessa parte do mundo 185 mil dólares é muito.

Então, custo é o primeiro fator, o segundo é a complexidade do programa. As pessoas estão bem à vontade com o processo da ICANN. No último canal que não sabia que não sabia muito bem como chegar até essa chance de vendas globais. E por isso temos esses três componentes que demonstram uma falta de urgência.

Depois, o que é que nós fazemos como comunidade? Primeiro temos ferramentas para estabelecer contatos e responder perguntas sobre custos, processos, tempos. Na ICANN também muitas pessoas que deveriam conhecer bem esse programa não sabem muito bem sobre a ICANN. Então, temos ferramentas para as pessoas. E, segundo, explicar aos diferentes usuários o que são os diferentes gTLDs porque a maioria dos entrevistados assumia que talvez era o nome com o qual haviam solicitado um espaço.

E por último algo muito forte. Criar um programa de longo prazo de relacionamento uniforme e constante. Isso leva tempo, mais tempo no hemisfério sul. Então, há uma combinação de esforços de uma pessoa que trabalha de forma pessoal e também com o público em geral. Então, tentamos ser muito coerentes com as mensagens para que as pessoas pudessem absorver essas informações para depois termos feedback para depois avaliar outra assistência possível.

---

Há a possibilidade de apoio quanto a preços, registros de consultoria, e as pessoas que solicitam gTLDs são consultores e muitas pessoas do hemisfério sul não sabem onde estão esses consultores. E por último, informações sobre os canais de vendas, último slide.

Esse slide é sobre as grandes perguntas sobre as suposições que nós como comunidade temos que nos comprometer. Então, estamos comprometidos em promover os novos gTLDs no sul global e o qual seria o sucesso disso? Por que é importante para a ICANN e para a comunidade? Não é uma questão de retórica, temos que nos comprometer com algo que tem um objetivo muito importante. Obrigado.

ALICE MUNYUA:

Obrigado. Há alguma pergunta para o Andrew do público ou aqui do painel? Olga.

OLGA CAVALLI:

Muito obrigada por explicar o conceito de novos gTLDs na América Latina 200 vezes para 300 pessoas diferentes. Houve poucas solicitações da América Latina e levando em conta que vários nomes são interessantes para o mercado geral são dessa região, o que seria o sucesso dessa atividade? Qual é a sua opinião?

Então, quando você falou para as pessoas, elas perguntam porque precisariam disso, qual é o propósito. E quando pensamos nisso na Argentina e outras regiões é um grande esforço, é muito dinheiro. Então, muitas perguntas que surgiram, você acha que é uma boa ideia?

ANDREW MACK:

Uma excelente pergunta, Olga. Desculpe por falar tão rápido. Isso surgiu nas nossas discussões da América Latina. Isso leva tempo para se desenvolver, muitos dos entrevistados disseram que leva de seis a oito meses para que eu consiga compartilhar essa ideia na minha empresa, no meu governo. E para entender porque que faz sentido fazer isso. Nós estamos interessados nessa ideia teoricamente, mas não temos como explicar para as pessoas fora da nossa pequena banda.

Então, os CTOs entendem isso, mas se você quiser explicar para o presidente ou o presidente de uma associação que tem pouco interesse e pouco conhecimento do lado técnico não percebem que há a necessidade de conhecimentos. Bom, por que que nós vamos fazer isso agora antes de que o público em geral se envolva? Nós temos a oportunidade de retirar disso, nós temos que saber quais são os modelos em potencial. Quando houver esses modelos como podemos ajustá-los para que sejam utilizados pelo sul global?



Há uma questão de tradução não só de línguas, mas também para as pessoas de mercado. Eu falei com uma pessoa do Peru e ela disse que isso é uma ideia nova para seu mercado. E eu não quero estar muito distante dos clientes, mas quero estar pronto quando eles estiverem prontos. Então, como podemos fazer essa proposta de valor? Fazer com que elas sejam o mais simples possível? Aqui temos alguém que esteve muito envolvido nesse projeto que é a Vanda Scartezini e eu gostaria de destacar a sua presença aqui.

JONATHAN ZUCK:

O que eu acho muito interessante sobre essa coisa toda é que nesse momento o número de registrantes é muito pequeno na América Latina e no sul global em geral. E se eu fosse alguém racional no sul global eu diria que não é um investimento insignificante produzir algo que o mercado ainda não demonstrou interesse. Então, isso me faz pensar se a gente não está botando a carroça na frente dos bois.

Então, falando de um programa de novos gTLDs e cadeias de caracteres. Primeiro temos que mostrar para as pessoas que é interessante participar desse mercado. Então, às vezes quando falamos do sul global falamos de pessoas que encontram oportunidades nos seus próprios mercados. E há uma certa substituição, então, do mercado do Norte para que não haja um

colonialismo por assim dizer. O que é interessante no mercado de aplicativos, que é o meu trabalho diário, por exemplo, um aplicativo para desastres veio de Nairóbi. Durante o Furacão Katrina em Nova Orleans foi usado esse aplicativo africano.

Então, o que vale a pena entender melhor é tentar construir um mercado de registrantes. Então, é um trabalho de divulgação nesse mercado de TLDs para que essa via seja mais fluída, porque não é possível que o chefe do .COM no México... Por que tem que ser um mercado local para que o sul global participe no mercado global?

ANDREW MACK:

Não há dúvida de que não queremos nos limitar em nenhum dos sentidos. Eu não quero pensar o sul global como sendo a meta, mas capturar a demanda dentro e ao redor. Na sessão de estratégia da África falamos dos ccTLDs, queremos um equilíbrio, queremos utilizar as oportunidades que fazem maior sentido. Muita gente mencionou nas entrevistas que nós não estamos envolvidos o suficiente para vender um genérico para a comunidade em geral.

BARTLETT MORGAN:

Eu sou Bartlett Morgan, sou do Caribe. Quanto à definição de regiões sub servidas ou sub atendidas, e o Caribe está nisso, qual

---

foi a contribuição que você obteve da região do Caribe nessa pesquisa?

ANDREW MACK:

Das 37 entrevistas que fizemos duas foram no Caribe. Uma foi uma câmara de mídia e outra foi uma pessoa que foi do CARICOM. Então, temos a perspectiva tanto pública quanto privada. São mercados muito pequenos e diversos, mas nós temos que trabalhar juntos para formar um todo coerente. No caso eles conheciam bastante sobre o programa, mas eles decidiram não seguir adiante porque não entenderam bem o modelo de negócio.

No lado do CARICOM, que seria telecomunicações do Caribe, eles queriam saber melhor sobre o que estávamos falando. Eu sei que nesses países pequenos há dois mercados do mundo que usam essa dinâmica de pequenos mercados.

TIJANI BEN JEMAA:

Eu não tenho uma apresentação, eu só vou falar. Em primeiro lugar eu não gosto desse termo regiões sub atendidas porque região pode ser confundida com as cinco regiões oficiais da ICANN. Em segundo lugar eu não vou falar sobre região, eu vou falar de partes sub atendidas que incluem países, grupos de países, ou territórios e comunidades. Mas, eu vou continuar a

falar de região porque é o que se fala ou para estar em conformidade com o título.

Quais são as regiões? Sempre que a ICANN vai a uma região e organiza uma reunião os meus colegas do ALAC me dizem que no seu país vários professores de TI na universidade não conhecem a ICANN. E cada vez que a ICANN vai para uma reunião todos passam a ouvir falar dela e muita gente vem às reuniões da ICANN e essa é uma grande vantagem. Realizar uma reunião numa área, eu não estou falando de vantagem econômica, mas de participação e transmissão de conhecimento.

As regiões sub atendidas também não são consideradas pela ICANN ou são menos consideradas. Se nós lermos os estatutos e os artigos corporativos da ICANN dizem que ela deve atuar em prol do interesse público, e para mim um aspecto do interesse público é fazer os esforços necessários para que todas as partes se beneficiem igualmente.

Como vocês sabem as pessoas de todas as regiões sub atendidas não vêm às reuniões da ICANN por razões bastante óbvias, eles não têm apoio financeiro. Eu sei que a ICANN faz muito esforço através do programa de fellowship, mas isso não é suficiente. Essas reuniões são efetivamente mal atendidas nesse sentido. As regiões sub atendidas devem ser levadas em conta no desenvolvimento de políticas da ICANN e eu queria explicar isso.

Para os novos gTLDs quando o programa foi desenvolvido foi decidido que as taxas seriam de 185 mil dólares para cada inscrição. E como vocês sabem isso não é viável para as regiões sub atendidas. Houve muitas queixas da comunidade e finalmente conseguimos que a diretoria fizesse a Resolução 20 em Nairóbi de formar um grupo de trabalho para ver como a ICANN poderia ajudar os solicitantes que precisavam de ajuda para se inscrever e operar um novo gTLD.

O grupo foi formado. É o famoso grupo de trabalho JAS e esse grupo atraiu não só pessoas que fazem lobby para que as pessoas se inscrevessem. Mas, foi aberto para todos. E pessoas que eram contra essa abordagem trabalharam conosco. E durante todo o tempo em que nós trabalhamos houve propostas. E no final havia barreiras cada vez maiores e os critérios eram tão estritos que mesmo que se conseguíssemos financiamento da ICANN para ajudar 14 solicitantes só três restaram.

E ao mesmo tempo a ICANN fez a divulgação dos novos gTLDs na América, na Europa e disse: “isso não está funcionando, nós vamos fazer online”. E quando chegou na hora das regiões sub atendidas isso foi feito online e as regiões sub atendidas são as menos conectadas. Então, vocês fazem divulgação para gente que não vai ver isso. E é importante e diferente quando se vai e

---

se conversa presencialmente com as pessoas ou se faz divulgação online.

Então, essas comunidades foram ainda menos atendidas. E dos solicitantes apenas um foi aceito porque os critérios eram tão estritos. Então, o resultado foi zero. Eu não consigo explicar mais, então, essas regiões sub atendidas estão efetivamente em desvantagem e é importante que a ICANN leve em consideração essas regiões em tudo o que faz, especialmente quando elabora as suas políticas.

ALICE MUNYUA:

Muito obrigado por compartilhar os desafios. Nós teremos uma apresentação para entendermos qual o trabalho que a ICANN está fazendo no momento com os GTs intercomunitários e vamos começar com a Olga.

OLGA CAVALLI:

Eu vou apresentar brevemente a situação do grupo de trabalho intercomunitário que será formado brevemente quanto às arrecadações dos leilões. Quatro pessoas participaram dessa equipe. A Marika apresentou essa apresentação, eu peguei só parte da apresentação dela, eu agradeço e vou usar sua apresentação com seu consentimento.

Eu gostaria de mencionar que essa equipe que fez esse trabalho inicial. O Jonathan Robinson, o Alan Greenberg, e temos membros das OAs, três membros da diretoria. Eu participei como GAC. O GNSO, o SSAC, e o RSSAC. E recebemos vários comentários do período de comentários públicos e também tivemos uma sessão em Helsinque. Podemos passar para o próximo slide, por favor?

Brevemente, isso foi o cronograma do grupo de trabalho. Próximo, por favor. Então, quais são os nossos princípios, o nosso mandato? Houve várias discussões, recebemos comentários da comunidade e também fizemos teleconferências frequentes e com essa contribuição nós desenvolvemos essa carta de princípios. É o resultado dessas discussões e no momento várias OAs e CCs estão convidadas para dar o seu “de acordo” com essa carta orgânica. Se eles não tiverem preocupações ou nenhuma oposição importante ela será adotada. Alguns OAs e CCs já concordaram com essa carta, e se houver algum outro membro dessa nossa equipe aqui na sala pode entrar e falar.

Então, essa carta proposta, quais são os objetivos e o escopo desse grupo de trabalho? Quem são os membros. Com quem vão trabalhar nesse grupo, como ele será organizado? O que deve ser entregue? E as regras de engajamento.

Isso é importante porque algumas há má interpretações sobre o papel do grupo intercomunitário. Ele foi encomendado para desenvolver propostas para consideração das organizações constituintes sobre os mecanismos desenvolvidos para alocar as arrecadações dos leilões de novos gTLDs. Então, esse CCWG não vai alocar os fundos, mas vai elaborar mecanismos para alocar os fundos. É essa a importância que é muito importante entender.

Também deverá considerar o escopo da alocação de fundos, as condições para preservar o status impositivo da ICANN, e como lidar com potenciais ou reais conflitos de interesse. Então, vamos ter esse grupo de trabalho que deve ter algumas competências para fazer isso. E o CCWG não vai fazer recomendações. Vai elaborar mecanismos, sim, mas não vai fazer recomendações.

Também alguns detalhes serão transparentes, abertos, com um suficiente nível de prestação de contas, processos enxutos e eficazes. É bom que isso seja estabelecido na carta orgânica. Também tomar as medidas adequadas para lidar com conflitos e interesses que incluam a divulgação como parte do processo do CCWG e evitar conflitos nas etapas posteriores. E também tratar problemas de diversidade e tentar ser justos, sem preconceitos, isso sempre em consonância com a missão da ICANN. Já falamos sobre isso e vamos para a seguinte.

---



---

Limitações fiduciárias ou legais. Alocação (inint) [00:35:16] nos fundos dos leilões a serem utilizados de maneira que não esteja em consonância com a missão da ICANN. Também deve fazer recomendações para avaliar a extensão do uso dos fundos, isso deve estar alinhado com a missão da ICANN. Também deve manter a responsabilidade última da confirmação dos exemplos, etc. E essas perguntas que devem ser respondidas, isso é o que todos estão pensando. Por exemplo, que marco deveria ser elaborado ou implementado para permitir o desembolso das arrecadações dos novos gTLDs e quais serão as limitações e alocações de fundos. Também a liquidação de fundos que devem ser utilizados de acordo com a missão da ICANN, enquanto ao mesmo tempo são reconhecidas as diversas comunidades, salvaguardas para garantir a criação do marco a respeito de limitações legais e fiduciárias pertinentes.

Que aspectos que devem ser considerados para definir um cronograma para o mecanismo de alocação de fundos? Isso vai levar um tempo. Também conflitos de interesses, cláusulas, procedimentos. Então, há várias perguntas aqui que entram no escopo do trabalho do futuro CCWG que estamos tentando definir. Vamos para o último.

A ICANN deveria supervisionar a solicitação e avaliação de propostas ou trabalhar com uma outra entidade, como uma fundação criada para esse fim. É isso o que esse grupo de

---

trabalho deve decidir, se deverá ser uma fundação ou a ICANN propriamente dita. Que aspectos deveriam ser considerados para determinar um nível de despesas gerais apropriadas que estejam consoantes aos princípios da carta e também o marco de governança? Até que ponto a ICANN como organização ou parte constitutiva será beneficiária de alguns outros fundos e leilões? E também deveria haver um mecanismo de revisão.

Essas são algumas perguntas que o CCWG vai ter que responder. Links e informações no final desta apresentação, vocês também podem revisar toda a carta orgânica e também os CCs e OAs estão considerando ela para a solução e devem trabalhar como co-voluntários.

ALICE MUNYUA:

Obrigado, Olga. Esse é um grupo de trabalho muito importante. Como já falamos com o GAC e os diferentes CCs e OAs, é importante ter muitas pessoas dessas regiões em desenvolvimento e também levar em conta os desafios que os CCs e OAs já tem que enfrentar quanto à falta de diversidade e outros problemas existentes.

Eu quero convidar Cheryl Langdon-Orr que faz parte de um dos GTs mais importantes e trabalha com questões de diversidade.

---

CHERYL LANGDON-ORR: Sim, eu realmente reconheço o trabalho fantástico feito na via de trabalho um e todos os tópicos que foram tratados, a nossa prestação de contas como organização de apoio e comitês consultivos, a intenção de sermos transparentes de forma correta, etc. Eu sou membra de todos esses grupos, mas esse aqui é muito especial para mim.

A diversidade importa muito. Eu já falei isso na via de trabalho um. Então, outra vez, a diversidade é muito importante. Diversidade na via de trabalho dois, tem um grupo de trabalho que está no seu início e isso é uma oportunidade para todos aqueles que estão aqui de serem participantes ativos ou observadores.

Só vamos ter quatro reuniões neste processo. Primeiro vamos ter algumas propostas preliminares. Então, esse é o momento certo para se unirem e serem ouvidos em nome de suas comunidades para participarem de toda essa conversa. Esse é o caminho para isso. Então, entrem no grupo. E esse é o indicador que demonstra o quão seriamente a ICANN considera essa questão.

Nos últimos anos eu tive o privilégio de trabalhar com um grupo de trabalho sobre acessibilidade. Isso para ver o interesse enorme que havia sobre essas questões, tivemos que trabalhar nos últimos anos em todas as partes com os mais antigos da

ICANN, etc. Então, esse grupo tão diverso vai refletir sobre a diversidade em toda a ICANN e em todo o trabalho que está sendo feito nela. Não é só para discutir quantas línguas, quantos gêneros, não é esse tipo de coisa, mas é a diversidade em todas as partes. E para isso importa nós melhorarmos essa situação através da educação, capacitação, e que o mercado entenda mais o que é diversidade, seja mais consciente.

Aqui Andrew apresentou uma revisão muito boa. Então, aqui temos uma oportunidade para que ajam mais vozes. Essa é uma oportunidade. E sermos conscientes das oportunidades que existem no espaço de nomes de domínio. Há oportunidades e vamos ter mais oportunidades no futuro.

Eu quero adicionar outras coisas que eu tomei nota. Tijani falou sobre essa questão de maneira diferente. Ele reconheceu que o ingresso ao programa de novos gTLDs tem um custo enorme, mas você destacou que era uma impossibilidade. E essa questão de dinheiro é vital nessas regiões, de vida ou morte. E isso requer uma contribuição financeira enorme ou simplesmente ter um modelo de negócios para garantir um financiamento mais contínuo, especialmente para situações de risco. E também queria sugerir que esse não é apenas um grupo de trabalho pequeno com pouca atividade, umas horas na agenda. Não, essa é uma questão, a diversidade, que deve ser observada permanentemente e pelo o que eu acho nós nos

---

comprometemos de forma contínua e para isso precisamos de facilitação. E temos uma situação em que temos pessoas que estão tomando decisões sobre grupos que não estão representados nesse grupo de tomada de decisões, e isso é uma pena.

ALICE MUNYUA: Muito obrigado, Cheryl. Jonathan Zuck sobre a revisão do CCT.

JONATHAN ZUCK: Muito obrigado. Na medida em que observamos a escolha, a concorrência, e a confiança do consumidor, somos chamados de revisão de CCT. Nós esquecemos de outros aspectos e a questão da eficácia do processo de solicitação e aprovação. Há muitos componentes envolvidos, muito disso (inint) [00:46:12] de PDP, e isso tem uma entrada de eficiência no processo e terá outros benefícios para todos os solicitantes, inclusive aqueles no hemisfério sul.

Essa equipe de revisão está focada na adoção de uma discriminação não intencionada. E também como esse processo pode ser desvantajoso para o sul. Há questões de idioma, a maneira como a informação é apresentada. Então, como funciona também o programa de divulgação. E eu acho que aqui há dois ou três dados que são importantes.

Um é observar a estrutura do sistema de registros. Ao observá-los vemos que há três camadas, o provedor de backend, o provedor de registro, um registro, e um canal de distribuição com os registrars. E quando observamos isso do ponto de vista financeiro vemos que há barreiras de entrada. Você pode fazer isso de forma gradual em vez de fazer tudo junto. E fazer tudo junto é muito caro e proibitivo.

Estamos observando também essa noção de uma escala mínima viável para isso. Não sabemos ainda quais são os valores e montantes para ver se alguns desses registros com baixo nível de registro podem sobreviver. Então, temos fatores racionais. No hemisfério sul foram cobaias e realmente foram aos poucos, não começaram com um negócio que seria muito arriscado.

Quanto à estrutura do mercado torna possível para que um pequeno player possa ser bem-sucedido, é menor do que pode ser. Às vezes se ignora essa estrutura e o solicitante precisou se responsabilizar pelo provedor de serviços, pelo backend. Isso é muito complicado para produzir crédito. Então, a razão de que precisa de tanto dinheiro é que cada provedor precisa ter setado novamente a cada solicitação. Então, na (inint) [00:49:35] cada vez você tem que pagar novamente para ver se eles podem lidar com aquela cadeia. Então, isso é muito dinheiro e tem se discutido sobre a certificação de RSP. Isso é importante para o

---

sul global. Eu acho que os custos podem ser bem menores do processo de solicitação se houver uma especificidade maior.

Nós encomendamos uma pesquisa para a AMGlobal e estamos bastante animados com o resultado. Eu acho que ainda há dois aspectos dessa análise. Um são os pontos de atrito que afetam o Sul e que devem ser retirados do sistema. Então, temos que retirar aspectos discriminatórios do processo de avaliação e solicitação. E também eu acho que a comunidade tenha um objetivo na próxima vez em relação aos procedimentos. Eu acho que deve haver uma decisão da comunidade como um todo de isso ser um objetivo.

Do ponto de vista econômico apenas, há 20 solicitantes do sul global. Se isso cria um benefício econômico ou se isso tem a ver em compreender melhor como o DNS funciona e trabalhar com os registrantes do que com solicitantes. Então, eu acho que a gente tem que fazer um pouco de tudo, como disse o Andrew. Estamos fazendo alguma recomendação para a via de trabalho um retirar algumas das barreiras. Talvez essa janela de solicitação bastante pequena tornou difícil para que alguns participassem.

Então, podemos programar essas rodadas num programa híbrido para que os solicitantes não fiquem com essa impressão de que o tempo é muito curto. Eu acho que é importante retirar

---

um pouco de atrito do sistema. Então, na verdade nós temos que estabelecer objetivos para o sul global.

ALICE MUNYUA:

Eu acho que uma coisa que nós acordamos ontem do GAC é a necessidade de haver dados. Às vezes temos suposições e precisamos dessas recomendações. E quando eu olho a região africana e outras em desenvolvimento prover só a indústria do DNS não é suficiente. Eu acho que a ICANN não pode estar sozinha nisso, temos que pensar mais amplamente no que fazer. Às vezes tem a ver com acesso, não acesso só ao DNS.

Então, no que as outras organizações podem ajudar antes de começar a dizer que é preciso promover a indústria do DNS?

ANDREW MACK:

Eu gostaria de fazer um comentário. A gente não quer promover algo que não possa ser promovido ou não tenha viabilidade econômica. Nós queremos trabalhar com a comunidade, ter uma análise para o sul global para ter um máximo de valor. O que nós queremos é sermos eficientes e focados na próxima rodada. Nós queremos falar com esse próximo bilhão de usuários.



---

JONATHAN ZUCK: Sempre falam nesse próximo bilhão de usuários. Então, eu acho que talvez seja essa ideia, nos concentrarmos nesse novo bilhão de usuários e não nos cinco novos solicitantes do sul global. Nós temos mais usuários e mais registrantes na comunidade do sul. Eu acho que essas associações são importantes. Nós temos que desenvolver algo que está acontecendo nas comunidades, muitas inovações. No caso dos IDNs essa é uma das exceções, uma coisa muito potente aconteceu na forma delas no programa de novos gTLDs.

Então, há muitas teorias sobre os registros e o uso da internet. Então, há conteúdo suficiente na internet que vale a pena eu pagar por isso? Então, eu acho que há muito potencial para trazer mais players, mas eu acho que temos que pensar na participação do sul global na própria internet. Eu não estou convencido de que esteja no mandato da ICANN fazer isso.

ALICE MUNYUA: Nós estamos bastante atrasados, cada um tem cinco minutos.

SIRANUSH VARDANYAN: Muito obrigado, Alice. Eu vou ser muito breve. Vou apresentar os programas que a ICANN está fazendo para envolver mais pessoas na comunidade. Vou mostrar três projetos do departamento de

---

responsabilidade pública que são o fellowship, o next gen, e o newcomers.

O fellowship é um programa de capacitação global para apoiar a comunidade multissetorial da ICANN. Temos uma inscrição online. Next gen é um programa regional para promover discussões nas universidades e outros fóruns regionais três vezes por ano. E newcomers são os que recém estão entrando na ICANN e podem utilizar a página de treinamento de novatos da ICANN e participar remotamente das reuniões.

O fellowship dá a oportunidade de interagir pessoalmente nas reuniões da ICANN, fazer suas perguntas, e depois chegar às suas regiões e divulgar a ICANN. Os fellows devem preparar uma apresentação de 10 minutos, é uma oportunidade de interagir com a comunidade. Então, no final preparam essa apresentação de 10 minutos. E há o programa de newcomers que está estruturado como uma experiência de aprendizado e participação nas reuniões presencial ou remotamente.

Então, os fundos para esses programas são de viagem e hospedagem no programa fellowship, uma diária para o next gen, e não há financiamento para os newcomers. O fellowship e o next gen tem como objetivo dar apoio a novos participantes.

Então, nós temos embaixadores e os coaches que começam seis semanas antes da reunião e que preparam essas pessoas e essas

atividades que são obrigatórias durante as reuniões. E também são feitas apresentações pelo next gen durante as reuniões e há um relatório pelos fellows. A diferença de next gen e fellowship é que o fellowship tem que a ver com capacitação e recentemente com base nos comentários da comunidade o programa deve ser inclusivo, não há nenhuma limitação para a inscrição.

Até 60 fellows podem ser financiados. Temos limitação em relação à idade, pelo menos 21 anos, e não há limites de idade. E no next gen é o enfoque no engajamento de voluntários, educação, e há um limite de idade. Então, os inscritos devem ser da região onde há a reunião. Por exemplo, aqui temos o pessoal da Ásia-Pacífico.

Então, queremos que haja uma participação na região, eles são vindos da comunidade. E há um coaching desses recém-chegados. E no next gen o pessoal tem interação com a equipe da ICANN e com a comunidade e também são realizados webinars junto com a equipe global, as universidades. E para os newcomers, qualquer um tem oportunidades disponíveis através da internet. Quantas pessoas deste painel vieram através do programa de fellowship?

OLGA CAVALLI:

Eu fui do primeiro programa de fellows em 2007.

---

SIRANUSH VARDANYAN: Então, são quatro de um grupo de 11. Chegamos ao padrão de excelência.

ALICE MUNYUA: Eu gostaria de convidar o GNSO, Michele Neylon.

MICHELE NEYLON: O que você me convidou para fazer? Desculpem, eu vou me comportar. Bem, em primeiro lugar eu acho que a composição tem que mudar totalmente. A definição mal servida ou sub atendido é muito ruim. Isso vai tornar a nossa vida muito mais difícil porque da perspectiva dos registradores nós já conversamos sobre isso há dois anos. Houve um estudo feito pela ICANN que ninguém entendeu o que se quer dizer com sub atendido.

Isso tem a ver com região geográfica, pode-se falar de desenvolvimento de alto potencial, alguns negativos, outros positivos, mas mal atendido quer dizer que ninguém está vendendo nada nessas regiões, o que não é verdade.

Então, reagindo um pouco em relação ao que foi dito aqui. Em primeiro lugar eu concordo com quase tudo o que o Jonathan Zuck disse. É muito prematuro ter esse foco ridículo nos novos

---

gTLDs, não faz nenhum sentido. Já não há quase demandas por gTLDs na parte desenvolvida do mundo, por que vocês querem focar nisso quando há outros problemas muito mais importantes em outras partes do mundo? Essa fixação com a indústria do DNS eu acho que está totalmente fora de lugar. As microempresas, os usuários médios, não estão nem aí para o DNS.

Sobre os domínios, o que nós estamos é trazer as comunidades, pessoas, negócios, aumentar a sua presença e engajamento digital. E se tiverem interesse do DNS é claro que a gente quer vender nomes de domínio, etc. Mas, os domínios e os DNS em si não servem para nada, quantos tem os nomes de domínio? Quantos de vocês tem um nome de domínio sem nenhum serviço? Então, o que vocês fazem? Só para olhar e ver que bonitinho que é? Penduram na parede?

Eu quase disse um palavrão aqui, mas eu vou me controlar porque estou no microfone. Mas, eu discordo com o que a Tijani disse porque é um modelo multistakeholder em que todo mundo tem a palavra. E a verdade é essa, nós não gostamos do que está sendo feito. Se vocês estão falando de barreiras para as pessoas em partes menos conectadas, desculpa, vocês estão errados.

Nos últimos anos estive envolvida em alguns projetos em várias partes do mundo, na América Latina, no Egito. Então, a ICANN tem trabalhado aí. E outro enfoque é habilitar as pessoas a ganharem dinheiro através da internet. Eu estive no Paraguai duas semanas e meia atrás, reunimos um grupo de empresários de domínios de topo de país, outros que tinham experiência em explorar coisas online, como fazer marketing de conteúdo, como fazer algo que pague as contas. Nós não precisamos fisicamente vir às reuniões da ICANN para fazer isso. Custa muito dinheiro vir às reuniões da ICANN, custa muito mais do que mandar um e-mail.

Nós precisamos de algo realista, pragmático. Em certas partes da América Latina e do Caribe o maior problema é entrar online, porque há apenas uma companhia de telefones que tem o monopólio. Esse é o problema. Então, isso sai fora do nosso mandato totalmente.

ALICE MUNYUA:

Muito obrigada, Michele. Está realmente acabando o tempo. Temos Rubens e Abdalla, então Rubens cinco minutos, depois Abdalla, e depois deixaremos espaço para perguntas.

---

RUBENS KUHL:

Obrigado. Só quero começar aqui com um conceito que uma região é sub atendida ou desatendida em toda a dimensão dos gTLDs, os registros, as solicitações. É uma região menos atendida pelo sistema de nomes de domínios, isso não é verdade. Essas regiões que costumam ser chamadas de sub atendidas são atendidas por outros players de domínios que não os da indústria do gTLD.

Focando na questão dos gTLDs, a pergunta do painel é o que a ICANN faz para apoiar essas regiões menos atendidas. E a única ideia que me vem à cabeça é que cria barreiras de entrada e de adoção. Realmente não ajuda essas regiões, e os motivos nos levam ao ano 2000 em que tivemos 20 milhões de nome de domínio com um único operador, e esse único operador cobrava 100 dólares por ano por cada nome de domínio. Então, ele ganha dois bilhões de dólares por ano.

Aí nasceu o marco contratual da ICANN e isso por porque haviam pessoas que queriam que cada vez houvesse menos problemas anti-trust. E isso nos leva a uma dependência muito forte de duas partes no sistema: os registros e os registrars. A tecnologia naquela época fazia com que os registros fossem (inint) [01:11:10] e não havia um sistema de dados.

Então, o registrar era um ponto único de falha e o único local em que os dados podiam ser encontrados. Agora as coisas

mudaram, temos o data escrow e ainda temos um marco contratual que é muito forte como no começo. É uma barreira de adoção que poderia ser bem menor se consideramos a realidade de que a falha de um único registrar não é importante ou crítico para o sistema. O sistema de nomes de domínios vai continuar funcionando bem se um registrar falhar.

Então, um modelo de registrar bem enxuto poderia ser desenvolvido para tratar dessas questões, cotas e requisitos menores. A diretoria da ICANN já falou sobre isso, sobre um requisito de seguro, e há várias questões que já foram resolvidas. E quando os novos gTLDs foram propostos não havia 20 milhões de domínios para começar. Mas, continuávamos aplicando esse marco e isso devido a uma política chamada integração vertical que inclusive o registro que fosse uma diferente pessoa jurídica ainda sim poderia passar por muitos processos para chegar a ser um registrar. Então, isso evitou que novos gTLDs florescessem em muitas regiões geográficas diferentes.

ALICE MUNYUA: Obrigado. Abdalla do ccNSO.

ABDALLA OMARI: Eu falo dessa perspectiva dos ccTLDs, especialmente da África. A maioria dos pontos já foram tratados por Tijani. Eu só vou tocar



---

em alguns. No meio dos países africanos há alguns que são mais avançados, observamos que o consumo especialmente de atividades de comércio eletrônico, porque (inint) [01:14:35]. Então, observamos isso do ponto de vista de negócios e vimos que a maioria dos países africanos tem negócios de pequena escala, uma maior quantidade de empresas que não apreciam a necessidade de ter um domínio. O que é que podemos fazer com isso, como podemos ajudar da parte da ICANN?

Então, realmente a razão deve contar competências de marketing para apreciar a necessidade de ter um domínio para crescer como empresa. Esse sistema pode ser simplificado para que as pessoas possam entender como passar pelo processo. Muitas vezes as informações são intimidantes e tem que se preparar muito material, há muita burocracia. E também está a questão da tradução de todos os materiais das línguas locais. Nós estamos trabalhando um pouco com o wiki, traduzindo para (inint) [01:16:00], e acho que as outras regiões também podem se beneficiar desses materiais se eles fossem traduzidos para a língua da comunidade local.

E outra questão é a capacidade técnica porque vocês vão encontrar muitos desafios do ponto de vista técnico para a maioria dos ccTLDs. Devemos contornar esses desafios. E a capacidade técnica (inint) [01:16:30] tem uma relação direta com o consumo.

---

ALICE MUNYUA: Obrigado por suas breves palavras. Aqui vamos ter Pua, que vai facilitar a próxima sessão.

PUA HUNTER: Vamos abrir espaço para perguntas e comentários, e eu quero convidar a última pessoa que estava com o microfone.

K.S. RAJU: As regiões menos servidas devem ser removidas desse processo geral. Temos muitos bilhões de pessoas pobres que não têm acesso. Então, temos que criar um plano de como criar um sistema para que as pessoas possam sobreviver.

E segundo, 80% do conteúdo na internet é lixo, devemos deixar as pessoas crescerem, que suas economias cresçam, esse seria o modelo a criar e seguir. Mais uma coisa, estamos falando aqui sobre um bilhão, como disse a ONU, devemos criar um sistema de modelo de domínios gratuitos para todos eles. E para continuar com esse modelo e ajudar as regiões menos atendidas.

MANMEET PAL: Eu tenho duas perguntas sobre o NomCom. A primeira é para Jonathan. Desde que a (inint) [01:18:49]. Você acha que deixar

---

que os registros e registradores determine os preços desses nomes de domínios (inint) [01:19:03].

JONATHAN ZUCK: Desculpe, não sei se entendi bem.

MANMEET PAL: Deixar que os registros e registradores tenham a liberdade de estabelecer seus próprios preços, vocês acham que isso vai ser útil para fomentar a prestação de contas e a integração?

JONATHAN ZUCK: Eu não sei a resposta disso. Não vejo a conexão a esses fatores. Você quer dar a eles a capacidade de determinar o preço para poderem se diferenciar? (inint) [01:19:43] ninguém nesse domínio tenha a permissão de agir como instituição financeira. Eu teria um custo muito alto para dar mais valor e acho que veremos variações nos custos, concorrência nos serviços.

Então, sim, eu acho que essa seria a melhor maneira, deixar que eles escolham o seu próprio preço. É a maior maneira de aumentar a disponibilidade.

MANMEET PAL: Muito obrigado. Essa foi uma parte da pergunta. Mas, há uma segunda pergunta que eu queria fazer. Michele, eu concordo

---

muito com o que você disse. Eu tenho trabalhado por 15 anos na indústria e sei que .COM está em todas as partes e estamos falando em 160 milhões de .COM comparados com 30 milhões de gTLDs.

Mas, o que vocês estão fazendo para que possamos entrar no mercado e para que os usuários finais e consumidores não possam mexer com os novos gTLDs? Isso tem a ver com a conscientização dos gTLDs.

ANDREW MACK:

O que está acontecendo é que neste momento não tem alcançado a massa crítica do público em geral, então a pergunta é se estamos contratando as pessoas certas para divulgar o programa de novos gTLDs? A resposta é não, não estamos contratando essas pessoas no sul global e nem em todas as outras partes do mundo de maneira genuína.

Falamos com um presidente de uma grande companhia paquistanesa, e pessoas da Tailândia e Camboja que estão muito preocupadas não só com os problemas de conscientização, mas também problemas técnicos. Então, eu acho que não é uma questão de fazer com que eles conheçam, mas também que percebam que isso pode funcionar tecnicamente.

Pode ser um processo bem lento e quanto mais a nova região mais ativa mais ativa será a participação no DNS, e isso vai levar mais tempo ainda. E quanto ao que disse Jonathan, essa não é uma solução mágica para tudo e que as pessoas no mundo estejam esperando que um novo gTLD vai revolucionar sua própria economia.

Nós como comunidade devemos focar-nos nesse aspecto do mundo técnico para que tenham um impacto positivo no (inint) [01:24:09]. E independentemente do momento se o mercado for crescendo ou talvez nunca cresça, pelo menos haverá a opção para as pessoas do sul global de poderem perseguir esse projeto.

ALICE MUNYUA:

Obrigado. Antes de continuar, porque nós já estamos ficando sem tempo, eu gostaria de convidar a Anne-Rachel para vir à mesa e por favor não esqueça de dizer o seu nome antes de falar.

NASRAT KHALID:

Eu sou fellow do Afeganistão e a minha pergunta é sobre a palavra mal atendido ou sub atendido. Sub atendido não deve ser utilizado porque estamos dizendo algo, eu vim do Afeganistão. Na verdade eu acho que deve ser usado sub atendido, é muito pessoal para mim, nós somos de fato sub

---

atendidos. Nos últimos 10 anos eu acho que ninguém da ICANN visitou o meu país.

Nós temos. AF, a maior parte das pessoas do meu país não sabe o que isso significa. Nós precisamos de treinamento, precisamos que alguém venha e invista nisso, alguém da ICANN que vá lá e fale conosco sobre isso. Então, no momento o Afeganistão não está em desenvolvimento nenhum. Nós somos sub atendidos e isso tem a ver com vir alguém da ICANN falar conosco.

Eu sei que não é seguro, eu moro lá. Mas, vocês têm que entender que uma parte do mundo é sub atendida de fato.

ANNE-RACHEL INNE:

Muito obrigado. Mea culpa. O pessoal da Ásia-Pacífico está tentando entrar em contato com todos. Não é fácil, não é simples. Os meus colegas estão aqui e eu gostaria de ter certeza de que o pessoal de relacionamento está aqui. Tem havido um pouco de interação com o seu país.

Essa questão semântica não me importa, porque eu venho da África. Então, como você disse, você tem que olhar a estatística, todo mundo falou disso. Na minha região há 1.3 bilhões e a penetração é de 28%. Então, no momento é o acesso em termos de nível técnico ou de recursos humanos, não só em termos do que as pessoas entendem, mas precisa de meios físicos.

---

Então, há pessoas em regiões para também falar com a linguagem do povo, para falar algo que entendam. Nós temos ideias que tenham pessoas dos escritórios da região que vão ao seu país para que entendam o que estamos tentando fazer.

PUA HUNTER: Nós temos que parar as perguntas. Na verdade, o nosso tempo acabou e há mais uma última pergunta.

FALANTE NÃO IDENTIFICADO: Muito obrigado. Eu sou do GNSO. Bem-vindos ao meu país. Eu acho que ainda estamos sub atendidos. A minha pergunta não é muito simples, não é só negócios, temos que pensar além dos negócios, precisamos pensar em responsabilidade social. É uma ação coletiva que nós precisamos.

Sim, nós somos sub atendidos. Os serviços podem ser uma questão de conscientização, de investimentos da comunidade de registradores e registros para conscientizar, pode ser com os empresários trabalhando com os provedores de infraestruturas local.

Então, a minha solicitação para a comunidade At-Large, presidente, é pensar preços diferentes para os novos. Se eu sou um banco .US eu posso gastar 185 mil dólares e é uma excelente oportunidade, porque Michele faz muitos negócios aí. É só uma

---

sugestão. Quando vierem para a Índia, por exemplo, quando você pensa me viajar você gasta 300 dólares. E se eu sou indiano eu pago neste hotel no West End 150 dólares. Então, se eu registrar o .BANK na Índia por uma questão de aumentar a conscientização e divulgação disso poderia haver um preço menor. E sem dúvida nós somos sub atendidos.

PUA HUNTER:

Nós temos que parar aqui. Eu vou passar para a Alice para encerrar a sessão.

ALICE MUNYUA:

Desculpem, é uma pena que a gente tenha ficado sem tempo, mas a gente pode discutir isso, que é muito interessante, em outros momentos e espaços. Eu gostaria de agradecer a todos, especialmente aos painelistas por terem apresentado o seu trabalho em um tempo tão limitado. E ao público pela sua excelente contribuição. Muito obrigada.