
COPENHAGUE – Espaço da LAC
Segunda-feira, 13 de março de 2017 – 11h a 12h15 CET
ICANN58 | Copenhague, Dinamarca

RODRIGO DE LA PARRA: Bom dia. Por favor, tomem seus assentos. Vamos começar a sessão.

Vamos começar. Temos os fones de ouvido e aparelhos de tradução, será uma sessão bilíngüe. Eu vou começar falando em espanhol, então se vocês não souberem espanhol, peguem os aparelhos de tradução, por favor.

Nós temos uma agenda interessante, temos pouco tempo. Vamos falar sobre uns projetos relevantes da região da América Latina. Resultados de pesquisa de mercado do DNS na região, alguns avanços do LAC, o centro para empreendedores, o DNS da América Latina e o Caribe. Uma apresentação sobre os novos gTLDs. Também um convidado especial estando na Europa, vamos conhecer mais um pouco sobre o mercado do DNS, temos o Michele Neylon que é um amigo da região da América Latina e antes de começar temos aqui também os nossos convidados da ICANN wiki, vocês já os conhecem. Eles fizeram a caricatura e se vocês ainda não fizeram podem passar para fazê-la e também colocar no deck de baralhos. Então bem-vindos.

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.

DUSTIN PHILLIPS:

Muito obrigado Rodrigo. Eu vou falar em inglês.

Vou apresentar todos aqui na sala. A ICANN wiki. O que nós fazemos na região e o que nós estamos fazendo é levar o nosso recurso para todos os agentes de espanhol e português, por um tempo, contudo estive em inglês, mas temos parceiros super bons, a MinTIC e a Domínios Latinoamerica também.

Agora estamos medindo o sucesso de engajamento da comunidade e também a confiança no conteúdo em espanhol e finalmente chegamos a um ponto em que teremos um recurso bem robusto para receber os recém chegados que falam espanhol ou quem quiser estar envolvido na ICANN. Vamos promover isso, mas ainda precisamos de ajuda, ajuda de tradução dos conteúdos, porque nossa capacidade, nós falamos o inglês, então não sabemos espanhol, nem português. Então quem quiser ajudar e promover o recurso em espanhol e estar envolvido na ICANN envie um e-mail para ajudar-nos a ir construindo esse recurso em espanhol.

Então entre em contato com a gente, também temos o português que só agora começou e estamos muito contentes e estamos trabalhando com o Daniel Fink, com o host de alguns webinários na região e logo vamos ter o SSIG em abril no Rio de Janeiro que será uma boa oportunidade para ir construindo

recursos em português para os luso falantes e para os espano falantes eu quero convidá-los também, aqueles do Brasil ou de Portugal ou países africanos que falam português, que entrem em contato, os recém chegados também que estiverem procurando um recurso em português, por favor entrem em contato, porque dessa maneira construiremos esse recurso.

Então em nome da Jackie Treiber, aqui a minha colega e eu agradecemos.

Você quer comentar algo?

JACKIE TREIBER: Não, você já comentou tudo.

DUSTIN PHILLIPS: Então muito obrigado e eu espero falar com vocês logo.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado. É muito bom esse projeto da ICANN wiki nas nossas línguas, da nossa região. Vamos continuar com a agenda, mas antes eu quero reconhecer todos os membros da América Latina e do Caribe que participam ativamente em grupos de interesse, postos de liderança, ajudando os fellows, também desde cargos de governo e também temos aqui os membros da diretoria, Lito Ibarra, ele está aqui. Muito obrigado Lito. Também

Oscar Robles, diretor executivo da LACNIC, bem-vindo, também obrigado pela presença Humberto e Maritza da LACRALO, Andres Piazza e Eduardo Santoyo também. Então todos que estão aqui, membros do ALAC, conselho da GNSO e ccNSO, aos poucos vamos ocupando esses espaço com a equipe de revisão de confiança do consumidor.

Temos o Carlos Gutierrez que é a pessoa de contato para o GAC em nome da GNSO. Eu não sei se eu esqueci alguém, mas se for assim eu peço desculpas.

Então vamos aumentando em número e qualidade. Vamos continuar com a nossa agenda então. Vamos fazer uma apresentação. É essa aqui.

Então está aqui o Daniel Fink, meu colega, que é responsável pelas relações com o Brasil, mas agora tem uma nova responsabilidade para ajudar a articular os esforços na região para promoção e desenvolvimento do DNS.

Ele vai fazer uma apresentação sobre 2 projetos importantes sobre o CELAC e o estudo que acabou de ser feito, uma pesquisa de mercado.

Então Daniel, seja bem-vindo.

DANIEL FINK: Obrigado Rodrigo.

Eu quero fazer um aviso sobre as traduções simultâneas, temos traduções em espanhol e em português. Canal 2 é o português e me pediram que escolhesse uma língua que, como meu espanhol é mais portunhol eu vou falar português para não confundir os intérpretes.

Bom, aqui temos uma apresentação sobre o centro de empreendimento e internet que nós estamos desenvolvendo desde 2015. Esse aqui é um folheto que nós lançamos há pouco tempo sobre o CELAC. Vamos ver em detalhe, fazer uma apresentação para quem ainda não está familiarizado com essa iniciativa e o CELAC é o Centro de Empreendimento e Internet que foi inaugurado no ano passado em Assunção, no Paraguai.

Esse projeto nasceu de um esforço entre a Secretaria Nacional de Informação e Comunicação do Paraguai, não sei se o Nico está aqui na sala agora. LACTLD e ICANN.

Dentro da estratégia regional da América Latina e Caribe da ICANN, várias atividades foram recomendadas para promover aspectos econômicos e de empreendedorismo em relação ao DNS. Então nós imaginamos que a criação de um centro como esse poderia ser o núcleo para várias iniciativas e a missão do centro é contribuir para o ecossistema de internet e fomentar capacidades, não somente para a área de indústria de nomes de

domínios, que todos nós aqui estamos mais familiarizados, mas também estar aberto a outros atores que possam enriquecer o centro sobre comércio eletrônico, difusão de acesso a internet e também marketing digital.

Então a idéia do centro é ser um repositório de informação para quem quiser empreender na internet e que experiências e recursos possam ser compartilhados. O centro está aberto e um dos pontos que eu gostaria de trazer para discussão no final, é sobre como nós podemos expandir ou estender esse centro para outros lugares também.

Foi formado um comitê consultivo, um comitê assessor, vários de vocês estão aqui e esse grupo que nos têm orientado, nos têm guiado por todas as atividades do centro. Somos sempre muito agradecidos por esse comitê assessor que nos acompanha. Aqui uma linha de atividades sobre o que o centro vem desenvolvendo até o momento. Desde o que nós tivemos em Buenos Aires em junho de 2015, passando para a inauguração do centro em outubro do ano passado, primeiro curso foi ministrado pelo Michele Neylon, que está aqui na sala, foi um dos primeiros professores do CELAC, junto com o León Sanchez, nós tivemos bolsistas de toda a região. Eleza está aqui, uma delas. Nós tivemos esses 2 primeiros cursos sobre aspectos legais e aspectos de negócios de DNS.

Publicamos todos esses cursos no site do CELAC em cursos e vídeos, cursos para cidadãos estão sendo promovidos, cursos presenciais no Paraguai. Os cursos que estão sendo promovidos são comércio eletrônico, marketing digital, com professores paraguaios para público paraguaio, esses cursos também estão sendo transmitidos pelo YouTube, ao vivo e também armazenados depois para acesso. O calendário vai até abril e aqui nós temos algumas recomendações do estudo de mercado de DNS da América Latina e do Caribe que nós concluímos e várias das recomendações que o estudo nos traz estão dentro do âmbito de atuação do CELAC.

Por exemplo, mercados aqui nas caixinhas, do lado de cá, nós temos aqui, por exemplo, mostrar o valor da internet e do DNS para as nossas comunidades. Então discutir sobre quais tecnologias estão a disposição, quais competem entre si e quais não e prover materiais educacionais sobre isso. Melhorar canais de venda para a indústria de DNS, também é uma necessidade para a nossa região. Promover difusão sobre as novidades, por exemplo, programas de novos gTLDs, o relatório recomenda haver um site, um canal de informação dedicado para explicar sobre quais são as novidades que o sistema de novos nomes de domínios, programa de novos nomes de domínio oferece e assim por diante.

Então vários pontos que os especialistas recomendaram como ação para desenvolvimento do nosso ecossistema estão dentro do escopo do CELAC, mas ainda é um centro com pouco tempo de vida. Nós tivemos as primeiras atividades agora e aqui alguns pontos para nós abriremos para discussão.

Como os próximos passos que nós temos previsto, seria realizar webnários, seminários com atores da indústria, programas presenciais e armazenar um material sobre quais são as estratégias dos nossos registrantes, dos nossos registradores e em segundo tempo realizar um seminário de marketing digital em Buenos Aires, está previsto para junho desse ano e em seguida realizar também eventos similares no Brasil e quiçá no México e como outro ponto de inauguração de um novo CELAC. Nós gostaríamos de abrir um no Caribe, em função de que no Caribe nós poderíamos desenvolver conteúdos mais próximos do idioma que a região fala, conteúdos em inglês, então poderíamos ter um CELAC e gostaríamos de opiniões sobre onde abrir esse centro no Caribe, poderíamos discutir sobre isso.

Para o próximo ano fiscal nós temos 2 cursos previstos, presenciais, nos falta ainda estabelecer o CELAC como uma entidade apropriada. Para isso precisa de um estatuto legal. Isso está sendo visto também com o pessoal da CENATIC e parcerias estratégicas.

Hoje o CELAC tem, digamos assim, 3 pernas, CENATICS, LACTLD e ICANN. Quais são as outras pernas, quais são os outros pilares que o CELAC pode ter? Quem mais pode adotar essa iniciativa e complementar o escopo do CELAC? Então essa é outra discussão que nós podemos levar a partir de agora.

Gostaria de terminar por aqui e muito agradeço receber os comentários dos senhores sobre o que foi desenvolvido e para onde nós devemos ir a partir de agora.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Daniel. Vamos abrir o espaço para comentários, perguntas, sugestões. Quem quer falar? Vanda.

VANDA SCARTEZINI: Vou falar em português também, para facilitar a todos, da própria língua, o estímulo da própria língua.

Um comentário sobre o CELAC, eu acho que eu acompanhei todo o processo, sentei lá como se fosse um fellowship da vida e, embora eu esteja lá no conselho, eu acho que foi uma experiência muito proveitosa, foi muito interessante, todo mundo que esteve lá nós continuamos tendo contato e tem compartilhado idéias, eu acho que foi uma experiência extremamente positiva que certamente aí pra frente será repetida.

Mas, a idéia de fazer parcerias, já conversei com o Daniel, como responsável por um projeto do DNS Women, que é um movimento desde 2009, nós temos agora um projeto formal e esse projeto visa capacitar mulheres nessa área, pelo mundo afora.

Nós vamos fazer 2 pilotos. Um vai ser na América Latina e Caribe e o outro vai ser na África, então nós esperamos poder lançar o da África já em Johannesburgo e esperamos que, logo no começo, no Panama que vai ser, né? Vai ser a reunião no Panamá, no começo do ano que vem a primeira reunião do ano que vem no Panamá, San Juan. Para mim San Juan parece latino.

Todavia vamos começar provavelmente então antes, porque vamos finalizar o piloto da América Latina também para começar provavelmente ao final desse ano.

Então esta é uma parceria com o CELAC que está sendo negociada parcerias com registrers e parcerias com a própria ICANN e o CELAC.

Então eu acho que é um primeiro exemplo de como nós podemos compartilhar informações, serviços, atividades e ampliar o network entre as regiões para possíveis negócios entre as regiões, né?

Obrigado, passo a palavra.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado Vanda, seguimos com Tony, depois vamos com os outros.

ANTHONY HARRIS: Muito obrigado Rodrigo. Eu vou tentar ser breve. Em relação a iniciativa que o Daniel descreveu de Assunção eu tenho uma pergunta e um comentário ao mesmo tempo. Se foi incluída a questão de aceitação universal de novos domínios dentro das temáticas discutidas nesse centro, que é um dos temas mais importantes dentro da ICANN.

Eu sei que é uma questão técnica, mas para os que não sabem, a 2 anos foi formado um grupo de aceitação universal e, com 2 anos de trabalho, desenvolvendo materiais técnicos e de treinamento também em espanhol. Acho que poderiam ser muito bem canalizados através dessa iniciativa de Assunção. É uma questão de educação, que tem a ver com o DNS e é fundamental para resolver a questão dos domínios novos que não são reconhecidos por muitas plataformas e aplicativos desenvolvidos. Então isso é uma pergunta, a pergunta é se isso está incluído no programa de vocês Daniel?

DANIEL FINK: Não está. Obrigado pela sugestão.

CLAIRE CRAIG: Bom dia, vou falar em inglês, eu sou Claire Craig, eu sou um fellow pela primeira vez na ICANN, eu sou de Trinidad e Tobago, eu fiquei em feliz em ouvir o seu relato das iniciativas do CELAC e eu fico contente em saber que vocês estão pensando em fazer um CELAC no Caribe.

Como vocês sabem, nós temos diferentes vulnerabilidades com pequenas ilhas e também barreiras lingüísticas, vocês já começaram a trabalhar no CELAC no Caribe? Poderia falar disso? Quais são os seus parceiros? O que planejam fazer no futuro?

DANIEL FINK: Bem, não temos planos, nós temos um quadro em branco para ser preenchido todos juntos. Então seria esse o início justamente aqui para saber como que vamos começar o processo. A idéia é abrir o CELAC no Caribe e as outras coisas depois podemos decidir juntos.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Daniel, obrigado Claire, bem-vinda a comunidade da ICANN, é um prazer.

MARILIA MACIEL:

Meu nome é Marilia Maciel e eu sou representante do setor não comercial no GNSO. Meu primeiro ponto é expressar extrema alegria pelo desenvolvimento dessa iniciativa que conta com o trabalho de muitas mãos trabalhando juntas, mas principalmente o Daniel pelo trabalho que tem desenvolvido na região e o Rodrigo. Então parabéns por ter tirado essa idéia do papel e essa idéia ser realidade.

O meu ponto é tentar fazer uma ligação entre o que discutimos aqui e o processo de desenvolvimento de políticas na ICANN. Nós temos um grupo de trabalho sobre novos gTLDs, Subsequente Procedures que se encontra em funcionamento e como membro desse grupo me parece que chegamos agora em um momento fundamental, foi elaborado um questionário com várias perguntas, 2 capítulos desse questionário acho que tocam muitos nos temas que essa iniciativa pretende tratar.

Uma é suporte a aplicações e a segunda é como fazer um outreach para que o mercado de DNS possa desenvolver em outras regiões, um dos pontos que levantei na última reunião do conselho foi a necessidade de fazer com que esse questionário não seja visto como um processo de consulta natural da ICANN, que é um documento que colocamos no website e só quem

comenta são as pessoas que sempre comentam, participam do processo de consulta.

Se queremos falar e entender porque aplicantes não estão conseguindo se inserir no mercado ou estão até deixando o mercado, porque tem relatos bastante preocupantes de uma redução do número de registrantes em regiões em desenvolvimento, precisamos falar com as pessoas que não estão fazendo parte do processo e acho que o time de stakeholder engagement tem um papel fundamental nesse sentido, fazer o pedido ao Daniel e a outras pessoas que fazem parte do stakeholder engagement team em regiões como África, por exemplo, fazer esse questionário circular, se não em sua totalidade, por ser um questionário enorme que trata de diferentes questões, mas pelo menos as questões que tratam de suporte a aplicantes e outreach e acho que talvez um dos papéis fundamentais também de um centro como essa seja fazer com que esses processos de consulta na ICANN que tocam em pontos importantes do mercado eles possam chegar a esses atores finais, então isso também acho que poderia fazer parte do escopo que vocês estão tentando desenvolver, mas parabenizar também pelo resultado da pesquisa, não sei se você tocou nisso na sua fala, mas a pesquisa sobre o market place de DNS na América Latina e Caribe acho que ela traz muitas revelações que são importantes para nós, como por exemplo, o

questionamento do número de registrantes, o fato que registrantes em regiões desenvolvidas não vendem muitas vezes TLDs de nosso interesse regionais da América Latina por falta de mercado, então tudo isso eu acho que precisamos discutir seriamente e o processo de desenvolvimento de políticas é um momento talvez de nós fazermos as correções para o futuro e entender quais são os problemas, somente no momento da aplicação ou temos um problema que vai para além da aplicação, ou seja esses aplicantes precisam ter suporte não só no momento que aplicam, mas depois para que esse mercado tenha sustentabilidade.

Mas parabéns novamente, é uma iniciativa maravilhosa, obrigada.

DANIEL FINK:

Muito obrigado Marilia. O momento mais emocionante do CELAC foi quando nós concluímos o curso e 2 alunos levantaram a mão e disseram assim “eu quero ser revendedor de nomes de domínios” eu quase chorei. Mas o compromisso de todo aluno CELAC é multiplicar, então acho que podemos fazer uma ótima rede para o questionário para conseguir os dados que precisamos, obrigado.

ISRAEL ROSAS: Obrigado. Eu tenho uma pergunta.

Qual é o apoio das entidades governamentais que participam do CELAC?

RODRIGO DE LA PARRA: O apoio é a casa do CELAC que é o escritório do CENATIC e também temos apoio logístico para os treinamentos e nesse momento todos os outros cursos de marketing e de estratégias digitais estão sendo realizados com apoio dos CENATIC. Estão trabalhando muito pelo centro e agora com enfoque maior no povo do Paraguai, mas também para a gravação e isso talvez tenha que ser um pouco mais desenvolvido, então a ICANN apoiou nos primeiros cursos, os CENATIC agora está apoiando e seria importante ter outras entidades que fizessem investimentos e nos dessem apoio.

Tem mais um comentário.

VANDA SCARTEZINI: Dar mais tranquilidade ali pra amiga Marília. Eu sou do Subsequente Procedure também, então eu passei primeiro no Brasil mesmo, já passei por registrantes, por uma porção de gente, ver se responde, pro pessoal CLAC e para o pessoal da CELAC que tem interesse nessa área. Acho que temos que ir

aumentando cada vez mais essa colaboração entre os grupos, não é? Obrigado.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Vanda. Vamos continuar então? Algo mais?

BERTNELL RICHARDS: Bom dia, eu sou de Georgetown Guiana. Em primeiro lugar eu sou a fellow pela primeira vez na ICANN.

Eu participei do tratamento do CELAC no Paraguai, foi muito útil, mas eu tenho uma preocupação quanto ao Caribe. Geralmente há muitos treinamentos em termos de integração é a minha integração, o que a ICANN faz nessa questão? Tem algum plano? Eles planejam algo em relação à integração? Obrigado.

DANIEL FINK: Bem, poderia discutir isso mais. Eu acho que precisamos algo mais prático, como mentorship de negócios, ou mesmo estágios e isso é na estratégia da LAC, talvez haja algumas iniciativas em relação a isso. Eu acho que é uma excelente idéia desenvolver um plano nesse sentido.

Muito obrigado pela sugestão.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Daniel, agora então vamos colocar a agenda, eu acho que é hora da apresentação do nosso convidado especial Michele Neylon.

Michele, está pronto? Não?

MICHELE NEYLON: Muito obrigado Rodrigo.

Do que você quer falar? Da festa aonde?

Eu estou fazendo o upload do vídeo da festa ontem. Bem, na verdade.

Eu show Michele Neylon, fundador CEO do Blacknight, nós somos o principal registrador na Irlanda, que é o melhor país da Europa, é claro, desculpe Dinamarca, mas nós somos melhores.

Eu me envolvi com a sessão de treinamento que ocorreu no Paraguai antes do natal, você quer que eu fale em espanhol ou inglês? Inglês? Tudo bem?

Eu vou falar em inglês, porque o meu inglês é melhor que o meu espanhol.

Eu não estou 100% seguro do que falar sobre o mercado do DNS na Europa. Eu vou falar um pouco as minhas idéias, na realidade os domínios em si são inúteis, é a primeira coisa que eu sempre falo isso, ninguém se importa com nome de domínio, quantos

de vocês aqui têm nomes de domínios? Quer dizer que tem pessoas aqui na reunião da ICANN que não tem nome de domínio, mesmo? Então podem sair.

Quantos de vocês têm um nome de domínio sem serviço? Vocês acham que isso é um problema? Não se pode fazer nada com nome de domínio sem serviços. Então o importante não é falar de nome de domínio, mas os serviços relacionados a eles. Então são coisas como e-mail, os desenvolvedores da web, marketing online, outras ferramentas e outros valores. Então nós não ganhamos muito dinheiro vendendo nomes de domínios, a margem é desprezível, nós ganhamos dinheiro com outros serviços. Então a minha empresa, por exemplo, mais de 70% da nossa renda é por hospedar outros serviços. Nós temos domínios de registros, então para os que estão no negócio de registros têm que pensar nisso. Então muita gente não renova porque não se pode fazer nada com o domínio em si, porque precisa de alguma coisa.

No mercado Europeu há uma grande diversidade, se algum de vocês estiver interessado no mercado europeu, venha para o WHD em Berlim que todos vão estar lá. Então o Reino Unido, Alemanha, Holanda, há uma concentração alta de nomes de domínio per capita, mas outras partes como Europa Central, Oriental está sendo desenvolvido, mas eles estão um pouco para trás e Alemanha e Holanda estão muito a frente, a

penetração da banda larga na Europa é muito alta, em toda Europa, em alguns países é bem alta.

Desculpe, foi uma frase horrível, isso é difícil de traduzir. Na Irlanda, por exemplo, estamos com uma penetração de quase 100%, mas na realidade ainda têm pequenas cidades em que não há banda larga, eles utilizam celular para entrar online e isso impacta os serviços que vocês vendem.

Em uma economia mais avançada, com uma boa banda larga então se pode usar serviços de nuvem. Quantos usam serviços de nuvens? São super úteis quando se tem conexão, senão não adianta nada.

Então há muita oportunidade para pequenas empresas para oferecerem serviços que ajudem a preencher essa lacuna. Por exemplo, custos de armazenamento não podemos competir com o GoDaddy por exemplo, mas podemos falar com os nossos clientes, por exemplo, eu sei que vocês acham que é engraçado, mas eu sei que as pessoas compram de quem elas conhecem.

Os novos gTLDs é algo que eu devo mencionar. No mercado Europeu os TLDs dominantes são os códigos de país, na Dinamarca seria .dk, Alemanha .de e etc. Ou outras extensões de domínios não fazem diferença, mas o .com não é o rei na Europa, tem uma grande fatia de mercado, mas não é o maior.

Os que tiveram em Copenhague e em Helsinki vêm que em geral se usa o ccTLD.

Os ccLTDs em si têm diferentes regras de registros, processos e políticas. Alguns são muito simples e outros são muito difíceis. Registrar nome de domínio em alguns mercados da Europa é muito mais difícil as vezes do que estabelecer uma empresa. Gostaria de estar falando, mas em alguns mercados europeus ainda é muito difícil.

O Reino Unido é imediatamente, na Dinamarca um pouco mais difícil. Na Dinamarca enviam uma carta impressa no papel, no envelope, enviam pelo correio. Na Alemanha, aonde as coisas são mais fáceis e eu poderei responder agora qualquer pergunta e podem falar comigo em espanhol, falo com um sotaque horrível em espanhol, mas posso responder o que quiserem. Preciso falar alguma coisa?

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Michele, porque há tempo para perguntas. Alguém quer começar?

MARK DATYSGELD: Posso fazer comentários gerais enquanto não tivermos perguntas aqui?

Eu sou Mark, sou do Brasil, vou falar português.

Eu gostaria brevemente de atualizar a comunidade de uma iniciativa que eu tenho falado a respeito desde a reunião de Marrakesh.

Ano passado iniciamos um curso básico de governança de internet no Brasil e apesar de termos excelentes escolas de governança de internet, a [Pont] BR, etc. Nós iniciamos uma iniciativa mais voltada a pessoas jovens, pessoas universitárias, pessoas que não têm nem um conhecimento nem básico ainda para começar nesse campo. Então nós estamos mirando na base, nós estamos mirando inclusive adolescentes e o que eu gostaria de colocar é que nós tivemos 3 edições ano passado desse curso. Nós tivemos em São Paulo, em Buenos Aires e em Montevideú.

Nós tivemos experiências muito boas com estudantes, com pessoas ingressando em mercados que não são de tecnologia diretamente e que querem começar a entender a respeito dessa área e foi muito interessante, muito bacana e nossa idéia é continuar esse ano, tentando trazer esse projeto para outras regiões e trazendo, sempre voltando para esse público não especializado, porque para ingressar na ICANN é muito interessante que a pessoa já tenha qualificação, mas talvez nós não estejamos pensando na qualificação mais básica possível,

na qualificação da pessoa que ainda não necessariamente ingressou esse interesse na parte tecnológicas e nós gostaríamos de dar essa atualização. Eu e o resto do grupo responsável pela governança premier e dizer que estamos com novas idéias e pessoas que estão presentes aqui que gostaria de conversar melhor conosco e tentar mover idéias pra frente, nós estamos muito interessados em abrir esse diálogo.

Gostaria só de dar esse feedback para comunidade, já que nós estamos sempre muito próximos a comunidade a ICANN.

Obrigado Rodrigo.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Mark, é uma iniciativa incrível, como Mark disse já tivemos 3 iniciativas, vamos ter a 4ª esse ano provavelmente também e eu tenho uma pergunta para o Michele e depois vamos continuar com Alexis e depois Esteban.

Vamos para o Esteban então.

ESTEBAN LESCOANO: Sou Esteban Lescano da CABASE, estou falando a título pessoal e com esse panorama tão complexo da indústria dos nomes de domínio eu gostaria de saber o que é que poderia ser feito na

região da América Latina e do Caribe para reverter essa situação?

Há a possibilidade de desenvolvimento como sua companhia, isto é, companhias locais com uma perspectiva bem parecida, a perspectiva do ambiente como a Irlanda, por exemplo, como poderíamos fomentar isso desde a comunidade?

MICHELE NEYLON:

Boa pergunta, eu acho que sempre há possibilidades. Vocês devem pensar naquilo que é de vocês, que é um conhecimento do mercado local. Vocês conhecem o público, conhecem a cultura, são coisas que para a pessoa que mora no local já conhece e eu sou estrangeiro, por exemplo, posso vender meus produtos e serviços em todas as partes do mundo, mas eu nunca teria um conhecimento profundo do Peru e do Chile, quanto o da Irlanda, sou de fora.

É isso que é importante. Quando vemos grandes empresas como GoDaddy, Verisign, por exemplo, são empresas grandes e vejo que eles trabalham em nível mundial, mas a minha empresa é pequena. Eu tenho 40 funcionários, mas mesmo assim podemos fazer um bom trabalho com 40 pessoas, viver bem. Eu não estou passando fome como vocês podem ver, talvez no meu caso, bom eu tenho levado isso um pouco a sério sim, mas de fato isso é bem assim, é conhecer o mercado local, o que é importante.

Ver o que as empresas da região precisam e não estar sempre pensando que devemos concorrer com as grandes empresas, aquelas que têm milhões de dólares, que dedicam milhões em publicidade, mas deveríamos pensar especialmente em ter esses vínculos com os grupos locais, com as companhias locais da pequena cidade onde nos encontramos, o açougueiro, talvez a esquina, não focarmos nas grandes empresas, porque elas, em muitos casos, tomam decisões desde um escritório central e não no escritório do país nosso. Mas é escritório nos EUA, França por exemplo, então é melhor pensarmos em companhias pequenas, como é o açougueiro da esquina, o padeiro talvez como serviço, depois podemos continuar falando sobre isso. Isso são serviços úteis e não pensar tanto no domínio, porque o domínio não serve de muito, mas vocês olham naquilo que as pessoas precisam, companhias pequenas precisam, como o serviço de e-mail que são úteis, ou ter presença na internet que isso é muito útil para a companhia, não tem que ser um site complexo, não é preciso ter um site como a Amazon, mas devemos pensar em termos simples e depois ir desenvolvendo os serviços mais avançados e, bom, finalmente ganhar dinheiro.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Michele. Temos aqui uma pergunta remota, depois vamos continuar com Alexis, Margarida e Vanda.

HAROLD ARCOS: Muito bem, sim Rodrigo, estamos conectados de maneira remota: “No contexto do mercado da América Latina para os novos domínios, quais seriam os desafios principais de barreira de entrada que deveríamos derrubar ou ultrapassar?”.

MICHELE NEYLON: Acho que deveria ser a procura de clientes, se não há clientes que paguem pelos seus serviços a sua empresa não existirá. Sem clientes você não é nada.

No mundo da ICANN sempre falamos dos registros, registradores, o credenciamento da ICANN que é uma questão bem complicada. A maior parte das pequenas empresas que oferecem serviços neste mundo não tem porque estar credenciados com a ICANN, nem criar um registro, nem ter coisas muito complexas. Elas podem começar como revendedores, ou pegar serviços e adicionar alguma coisa.

Nós, por exemplo, somos parceiros da Microsoft, que vende seus serviços no mundo inteiro, mas companhias como a nossa podem adicionar serviços juntamente aos serviços da Amazon.

Nós oferecemos serviço de atendimento ao cliente pelo telefone, desde a Irlanda. Um .com é sempre um .com, mas uma empresa que possa atender o cliente desde a língua nossa,

desde a Argentina, o Chile, etc, é muito importante, é adicionar valor. Mas a principal barreira eu acho que é a busca de clientes e clientes que paguem, porque se forem clientes que não pagam isso não vale.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Harold. Alexis.

ALEXIS ANTELIZ: Muito obrigado, sou Alexis da Venezuela e é a primeira vez que estou presencialmente na ICANN. Eu sou fellow e vou fazer uma pergunta e também um comentário a partir do que o Michele disse sobre os domínios, que os domínios não importam.

Ele disse isso de maneira irônica e sobretudo quando ele pergunta quem aqui tem um domínio com o nome deles. Então a minha pergunta é, de acordo com a experiência do CENATIC no Paraguai eu acho que o comentário do Michele há um ponto em comum, então é, o conteúdo é a chave para a indústria do domínio para que ele tenha importância em quanto ao serviço que oferece a um cliente?

Por exemplo, quando procuramos um treinamento, procuramos que ele seja de alta qualidade, por exemplo, tem isso algo em comum com o fato de um cliente que, muitas vezes, não empreende a capacidade de desenvolver serviços a sua

companhia com nome de domínio, porque ele não sabe como interagir nesse sentido e acho que é um denominador comum entre a possibilidade de ser treinado e a possibilidade de ter um nome de domínio. Além da questão técnica e de estrutura.

Se os domínios não importam, então o que é o mais importante nos nomes de domínio?

MICHELE NEYLON:

Não, eu sempre digo isso que os nomes de domínio não importam, muitas pessoas não entendem bem quando digo isso, mas de fato eu sei que o domínio é a chave, é onde começa o percurso, é onde está a raiz de tudo.

Tudo está em volta do nome de domínio. Sinto muito vocês, eu mudo de idioma sempre, mas o conteúdo é importante sim, mas o que importa é o serviço, é a utilização do domínio, não apenas desenvolver conteúdo, porque quando falamos em conteúdo as pessoas acham que o conteúdo deve ser muito complexo, elaborado e não é bem isso.

Semana passada o .ea que é o ccTLD da Irlanda lançou uma pesquisa sobre a confiança dos consumidores na Irlanda a respeito das empresas - as empresas com presença digital e foi uma das primeiras vezes em que eu vi algo que eu já a tempo venho pensando para fazer publicidade, para a nossa empresa

de serviços nós podemos fazer isso usando um e-mail de graça, como é o Gmail, por exemplo. Porque fazer isso é fazer publicidade de outra marca, mas se você tem o seu próprio domínio com .com ou .pe essa será a sua própria marca e é isso que é importante sobre os domínios, que eles são a maneira de apresentar a sua marca.

Então o que importa aqui é a utilização do domínio para o e-mail, por exemplo, isso que é importante, mas o domínio propriamente dito não serve se você não tiver um serviço, para que ter um domínio se você não tiver um serviço? Apenas para pendurar na parede? Ficar olhando e falando que tenho um domínio super legal que tem letras e números, só isso? É um IDN, super legal, tenho um IDN, ótimo!

Então não, você tem que ver o domínio e deve utilizá-lo, é por isso que Tony perguntou a questão da acessibilidade universal. Se eu registro um domínio eu não posso utilizá-lo para entrar em um serviço eu digo, bom eu tenho esse domínio, tenho e-mail e ele não funciona, então para que serve isso? Então a aceitação universal e a acessibilidade universal é algo muito importante, mas essa já é outra questão.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado Michele, Margarita então.

MARGARITA:

Só para completar o que disse o Michele, quanto a aceitação universal um dos motivos pelos quais o IDN nos diferentes registros que implementaram o IDN, especialmente em espanhol como eu no Chile, historicamente a taxa de nomes de domínios com caracteres especiais nunca ultrapassa o registro de 2% dos registros, isso é só porque só funciona com URLs em sites da internet não há outros aplicativos que utilizem o IDN de maneira tal que a aceitação universal será o que vai complementar o trabalho de utilização de caracteres nas línguas locais das comunidades e esse é seu valor.

Segundo eu concordo com Michele no sentido de que o valor adicionado ao domínio é que importa, de que serve um domínio vazio? O que pode acontecer é que por uma parte você vai perder identidade, uma identidade que você está querendo criar com seus clientes e comunidade e, por outra parte, alguém busca com um motor de busca e não encontra nada, então o importante é que esse domínio tenha conteúdo e devemos promover a maneira em que as pessoas possam acessar esses conteúdos. Temos o Wordpress que é uma ferramenta fácil que permite fazer sites, gerar conteúdos de simples a complexos utilizando nomes de domínios próprios e isso é muito bom e isso ajuda as pessoa as iniciar-se no uso de nomes de domínios.

Eu tenho uma pergunta para Michele, uma pergunta que tem a ver com mercado. Você sabe alguma coisa, desculpem, vou voltar, muitos de meus colegas no Caribe e América Latina estão começando com um sistema de nomes de domínios não em nível local, mas também através de registradores, então a minha pergunta é, pergunta do milhão, se nós como ccTLDs somos atraentes no mercado fora da região, essa é a primeira pergunta e o que acontece se não for dessa maneira, o que poderíamos fazer?

MICHELE NEYNON:

Perfeita sua pergunta, muitos dos ccTLDs da região são poucos atraentes para nós como registradores de fora. Nós queremos produtos e serviços que tenham um preço atraente com sistemas que funcionem bem e de fato, muitos dos ccTLDs da região por enquanto não têm isso. Alguns deles sim estão melhorando, mas ao todo, em toda a região essa não é a situação, ainda temos problemas.

Em nível de preços e em nível de sistemas também e para nós, o que nós queremos a respeito dos registradores são registros que funcionem usando o EPP, uma implementação EPP simples que não seja muito complexa, que não tenha extensões particulares e que seja uma política simples, que o processo de autorização não seja um processo manual, pelo qual o usuário tenha que ir

procurar um advogado, isto é, ter mais documentos do que for preciso. Algo que possa ser assinado online e quanto aos preços, que o preço de domínio também seja baixo. Não muito baixo, mas não digo \$0,50, mas um preço razoável.

É isso que nós observamos nos nossos mercados da Europa e também de fora. Se o preço do domínio é muito alto o registro pode dizer, olha, nós estamos vendendo um domínio especial que é para clientes bem especiais e eu, pessoalmente, não posso vender isso. Eu preciso ter domínios com preços que as empresas, ou os indivíduos possam pagar e eu receber a minha parte.

Então se o preço de atacado for \$10, eu poderei vendê-lo por \$12 ou \$15, mas se o preço por atacado for de \$50 talvez, ou \$100, aí vai ficar bem mais difícil para mim vendê-lo por um preço interessante em grandes quantidades, porque nós ganhamos a partir do volume, vendemos domínios em grandes quantidades e é só isso.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado Margarita.

VANDA SCARTEZINI: Queria acrescentar algo, você vende .ireland?

MICHELE NEYLON: Não, eu não vendo .ireland, mas .irish.

Estamos fazendo uma oferta especial por 1,99 euros para .irish e está aberto a todos. Isso aqui, isso é uma propaganda, uma publicidade que eu estou fazendo.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Michele.

OSCAR ROBLES: Oscar Robles da LACNIC.

Eu li algo sobre os domínios. O comentário que eu quero fazer tem a ver com o esforço entre o DNS e a América Latina, eu acho que tem 2 partes, uma é comercialização de domínios, não necessariamente com o fim de lucro, mas comercialização para que os TLDs funcionem. Em relação a isso, o estudo que publico a ICANN junto com LACTLD foi extraordinário esse relatório, não só para TLDs, mas ccTLDs, mas parece ser uma leitura obrigatória para os profissionais de DNS da região pela quantidade de informações e a profundidade dos temas abordados e isso me parece fundamental não só para ler, mas também para avançar na indústria do DNS na região.

Outra coisa muito importante que o LACNIC tem interesse é na infra-estrutura do DNS na região e, infelizmente, em termos de estrutura é fundamental a comercialização, porque sem um financiamento adequado não há estrutura.

Essa palavra, infra-estrutura, é difícil pros mexicanos, mas damos atenção especial na LACNIC, não só porque é parte do ecossistema, mas porque a ALAC tem uma parte operacional importante na resolução do DNS na região.

Então na medida em que possamos cooperar, colaborar, participar e apoiar iniciativas que tenham objetivo de fortalecimento do DNS e contem com o LACNIC e o ano passado assinamos um contrato com o projeto do LACTLD de cópias para fortalecer os ccTLDs e gTLDs e queremos apoiar e trabalhar nesse tipo de iniciativa. Obrigada.

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado Oscar. Agora temos o Javier.

JAVIER RUA-JOVET: Javier, sou do At-Large e da ISOC Porto Rico e eu, como latino e caribenho vou falar em inglês para os meus companheiros do Caribe.

Eu achei importante o seu comentário sobre clientes, se olharmos o estudo da ICANN há várias conclusões, mas a realidade dos mercados caribenhos é que somos populações pequenas, há algumas populações muito pequenas em países como Uruguai e Porto Rico, eu acho que esse comentário foi muito importante porque isso tem a ver com a diversidade da região.

Então isso deve fazer parte da estratégia de marketing em mercados pequenos. Então você poderia comentar sobre isso e também eu gostaria de fazer uma outra pergunta sobre a relevância dos domínios.

O que você acha, qual você acha que são os domínios do futuro? Ou o futuro dos domínios? Ou os domínios estão ameaçados pelo surgimento dos aplicativos, ou isso é irrelevante? Eu não falo do Google porque ele organiza domínios, por exemplo, os aplicativos dos smartphones, você acha que isso será complementar ou vai prejudicar os seus negócios?

MICHELE NEYLON:

Ninguém perguntou isso. Estou brincando.

Em termos de tamanho de mercado isso deve ser colocado em perspectiva. A Irlanda é um país pequeno com 6 milhões de habitantes. Em Birmingham há mais de 6 milhões de habitantes.

Então eu tenho 40 funcionários e eu não estou passando fome. Não é necessário ter milhões de clientes para ter lucro.

Nesse espaço digital não é necessário ter milhares de funcionários para funcionar. Claro que seria ótimo se fosse. Isso é uma forma de reduzir.

Então pressionar o pessoal do ccTLD para usarem EPP. Isso é uma questão de mercado futuro dos domínios.

Bem, os aplicativos Google, Facebook são ameaças. Eu não sei qual é o tamanho dessa ameaça e não sei se poderia trazer o efeito do Google e do Facebook, não sei se há o quanto isso afeta os domínios, mas se nós olharmos qualquer negócio seriamente é necessário que cada um tenha o seu próprio e-mail, seu escritório, então aplicativos de celular, claro, você pode ir a iTunes Store para buscar um aplicativo, mas todos os aplicativos vivem online em algum lugar, a maioria dos aplicativos conecta você com algum lugar. Eles não estão conectando você diretamente, eles estão falando com alguém mais.

Então isso significa que eles estão consumindo recursos, então aí está uma oportunidade, muitos de nossos clientes estão nesse espaço e eu não tenho a menor idéia do que eles estão falando, o que eu vejo é que o servidor teve um tráfego para algum lugar, mas eu não sei para onde.

Por sinal eu queria falar sobre alguns espaços de gaming, por exemplo, geram números e isso é legal na Irlanda e há alguns desafios, mas também há oportunidade e é muito difícil de fazer a propaganda ou publicidade do seu aplicativo de celular, esqueçam de gTLDs e toda essa coisa, pensem nisso, ninguém vai lembrar o IPv4, ou IPv3. Quantos de vocês memorizam o IPv6? Só o Oscar, porque é isso que ele faz. Então para isso que são nomes de domínios, então se você está fazendo publicidade online ou offline os nomes de domínio são importantes.

Então há oportunidades, mas mais uma vez eu repito, não enfoque em apenas vender nomes de domínios.

ASHELL FORDE:

Eu sou Ashell, sou fellow também a primeira vez. Eu tenho uma pergunta pro Michele.

Você diz que os ccTLDs dessa região não são atraídos para os registradores e eles são muito caros e complicados. A pergunta, há algum ccTLD além do .ir com o qual você trabalha?

MICHELE NEYLON:

Você diz que o .ir está indo bem, aqui estamos sendo gravados e posso ser processado. O .ir não está indo tão bem, o .me que é o ccTLD de Montenegro, alguém está ficando muito brabo comigo se eu não disser .co. Muitos dos códigos de países que saíram do

.com e isso não significa que você está abrindo mão da sua cultura local, mas que adotou políticas mais simples e diretas. Em termos técnicos a implementação é bastante simples, é EPP, os registradores de todos os tipos e tamanhos podem falar facilmente, o modelo de preços é atraente para empresas e indivíduos, mas quanto ao pessoal do código de país, ah queremos fazer isso, nós somos sem fins lucrativos, etc. A minha resposta é muito simples, então vocês devem vender nomes de domínios como serviço. Por exemplo, .mx está 100% automatizado, .co há pequenos na plataforma [COCA], mas há muitos outros que estão pensando em passar para esse caminho e eu estímulo que eles cheguem lá o mais rapidamente.

Então eles vão acabar sendo irrelevantes, porque as pessoas vão acabar registrando os seus domínios em outro lugar, isso responde a sua pergunta?

RODRIGO DE LA PARRA: Então nós temos já gente esperando para a próxima reunião, muito obrigado Michele e a todos, a Vanda teria uma apresentação.

VANDA SCARTEZINI:

Temos a reunião de ALAC nessa mesma sala, então eu vou dizer que nós vamos fazer um webnário sobre o estudo que nós fizemos sobre os novos gTLDs na região.

Então depois que tudo isso estiver pronto enviaremos a informação a todo o At-Large e todos estão convidados a participar desse webnário em que vou apresentar essas informações, provavelmente será apresentado em inglês, ou com legendas, ou em português, ou espanhol, inglês e português.

Bem, assim podemos atingir toda a região, agradeço a todos pela presença, espero contar com a colaboração de todos para manter essa rede funcionando bem. Até breve. Muito obrigado.