
BUENOS AIRES – Espaço da LAC
Segunda-feira, 22 de junho de 2015 – 11h às 12h30
ICANN – Buenos Aires, Argentina

ESTEBAN LESCOANO: Muito bem. Bom dia para todos, sou Esteban Lescano. Sou da CABASE, Argentina. E vou aproveitar para dar as mais calorosas boas vindas para todos, para LAC Space, para Buenos Aires, a minha cidade. Buenos Aires, Argentina é meu país. Hoje temos uma agenda bem interessante, que vamos ver hoje a sessão de LAC Space, e focalizada no desenvolvimento do DNS na região, na região da América Latina e Caribe. E antes de passar a palavra para os diferentes palestrantes, eu vou explicar um pouco o que é LAC Space. É muito interessante porque o lugar da América Latina e o Caribe nas reuniões da ICANN, a cada vez, não importa se é na região ou qualquer outro lugar, temos esse espaço, que é um espaço para tratar assuntos, digamos, comerciais, econômicos vinculados ao desenvolvimento de negócios da região da América Latina e o Caribe. A primeira reunião de LAC Space ocorreu em 2014, em Singapura. E a partir dessa reunião estamos repetindo esses encontros a cada reunião da ICANN. Vou passar a palavra para o Rodrigo de la Parra para abrir a sessão.

RODRIGO DE LA PARRA: Muito obrigado Esteban, e bem vindos todos à reunião, ao espaço da América Latina e o Caribe. Como disse o Esteban, esse é um espaço para debater assuntos com o foco econômico para a região. Esse é um dos projetos que fazem parte da estratégia regional para a nossa

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.

região. Elaborada por diferentes membros da comunidade, diferentes grupos de interesse, grupos representados dos governos, sociedade civil, setor privado, etc. E uma das tarefas foi diagnosticar, justamente, quais são as falhas, as falências da nossa região e os desafios para o futuro. Claro que tinha muito a ver com a participação dentro da ICANN, mas olhando pro setor de sistemas, pro setor de DNS, vemos a clara falta de participação de registros, de registradores, do setor de negócios, etc. Numa região como a nossa, muito inferior aquilo que é nossa participação em todos os indicadores no resto do mundo. Normalmente a América Latina e o Caribe são 10% de quase tudo, população, território, crescimento, o PIB, etc. Então, uma das ações que achamos que como comunidade podemos ter é abrir esse espaço para entender de que outro modo podemos ajudar, para estimular a entrada de novos jogadores nesse setor. A agenda de hoje vai mostrar um evento muito importante, que ocorreu pela segunda vez, organizado com as nossas organizações irmãs, que ocorreu na sexta. Tivemos o nosso segundo fórum de LAC DNS. E vamos ter também agora, a Carolina Aguerre, que vai falar sobre o que foi que aconteceu nesse encontro. Teremos também a oportunidade de escutar outras experiências que estão ocorrendo em outras regiões do mundo, que tem o mesmo objetivo. E também saberemos sobre projetos concretos. O espaço LAC é um espaço de execução desse projeto, mas existem outros projetos concretos que estamos fazendo para impulsionar o setor de DNS. Bem vindos e tomara que a reunião seja bem interessante para todos.

VANDA SCARTEZINI: Muito obrigado Rodrigo, Simplesmente para dar as boas vindas, Vanda, do Brasil. Aqui está a minha colega, Gabriela Szlak, da Argentina. E juntas estamos fazendo este trabalho de colocar, de pensar um pouco nos negócios da América Latina, e colocar isso no debate desse fórum. Estamos muito felizes hoje porque temos muitas caras novas, e isso faz com que fiquemos muito interessadas, estamos ganhando espaço. Então, bem vindos e vamos direto para a nossa agenda. Obrigada pela participação.

ESTEBAN LESCOANO: Muito bem. Então vamos passar a palavra para o primeiro dos palestrantes, Baher Esmat, VP da Middle East ICANN.

BAHER ESMAT: Obrigado e bom dia. Estou muito feliz de estar aqui no LAC Space. Vamos mostrar então os nossos slides. Obrigado. Estou muito feliz de estar aqui hoje. Antes de começar eu quero parabenizar a comunidade de internet de LAC, pelo fantástico trabalho que estão fazendo. Ouvi hoje de manhã as experiências de NIC, Argentina, Rodrigo, assisti o vídeo de Montevideo, etc. E vi que fizeram um grande trabalho. Quero parabenizá-los. E vamos dividir agora um pouco da nossa experiência no Oriente Médio. Sou Baher Esmat, venho do Egito, e estou gerindo a participação global de partes interessadas no norte da África e Oriente Médio. Temos alguns projetos que vamos compartilhar. Então, um dos projetos é o Centro de Empreendedores DNS, começamos a trabalhar na estratégia, no Oriente Médio. Uma das áreas cruciais identificada foi a necessidade de mais trabalho na indústria dos DNS. O feedback recebido dos membros da comunidade da ICANN, tinha que trabalhar

mais para fortalecer e aumentar essa indústria na região. Isso foi, também, uma área comum com a África. A estratégia da África na ICANN, trabalhou no mesmo sentido. Começamos a trabalhar com nossos colegas na África, e começamos também as consultas com os membros da comunidade africana. Uma sugestão, por exemplo, foi criar um centro de excelência para o DNS, para oferecer serviços para a África e o Oriente Médio. Essa foi a história desse projeto. E começamos a trabalhar com nossos colegas do Egito, da Autoridade Regulatória de Telecomunicações, que também tem um registro de TLD para o IDN do Egito. Ou seja, são os nossos parceiros nesse sentido. A visão é ter o centro como um repositório para trabalho de reconhecimento de DNS e experiência com DNS na África e no Oriente Médio. Vai ser um repositório, e não o. Ou seja, não será o único lugar em que haverá esse tipo de função. Na verdade, quando falamos com muitos dos nossos colegas na África, eles estão muito empolgados porque eles querem ter centros similares, de configuração similar em cada um dos diferentes países. A missão para esse centro, principalmente, é desenvolver o único sistema de nomes de domínio sólido e sadio nas 2 regiões. E como eu disse antes, fizemos parcerias com o NTRA, do Egito, assinamos durante a reunião de Londres, da ICANN, um acordo para um projeto de 3 anos. E durante esse período, o NTRA, vai encubar os centros da ICANN, junto com outros colegas. E a ideia será tentar incluir experiências e conhecimento no assunto. Esse slide aqui mostra as 3 etapas do projeto. A primeira fase, que começou há 10 meses, está prestes a finalizar. É a fase de fundação. A base, é a criação de capacidade. E vou explicar depois mais detalhadamente. A fase 2, o segundo ano do projeto, é a fase de

lançamento. Em que o centro vai ser lançado. Quando eu falo em centro, não me refiro ao centro com 50 pessoas. Será uma estrutura muito fina, muito pequena, com 1 ou 2 pessoas pra iniciar. Mas o que é mais importante é que o modelo terá base, será baseado em recursos que existem na região. E vamos capacitar esses recursos e depois iremos desdobrar e alocar para diferentes projetos. A fase 3, que será o terceiro ano, aí o centro operará como uma entidade dependente, oferecendo seus serviços para a região. Começamos o ano 2 com 2 vias de treinamento, a via técnica e a via de negócios. A via técnica, para ser honesto, é a parte fácil. Porque é uma coisa que a comunidade faz desde há muito tempo. Faz muito tempo os registros, a sociedade da internet, etc. Eles estão, muitas entidades estão oferecendo treinamento, capacitação mundialmente, em diferentes áreas da América Latina, África, etc. Então fizemos, nos baseamos nesse trabalho para dar um passo além e fazer o foco no que as pessoas técnicas chamam de treinar, capacitar os capacitadores. Ou seja, sempre foco em programas para essas pessoas que sabem sobre os diferentes assuntos. Estamos treinando e capacitando essas pessoas para que elas, por sua vez, sejam capacitadores e participem também das diferentes atividades. A parte de negócios de DNS é um pouco mais desafiadora, porque é mais difícil, porque é mais desafiador levar as pessoas da comunidade gTLD. É mais difícil levar eles para a mesa e pedir que eles façam treinamento para outras pessoas sobre as oportunidades do negócio, sobre o potencial do negócio particularmente. Queremos reduzir o (gap) [00:19:17] com os novos gTLDs. Procuramos parceiros na área, mas não foi fácil. Quando começamos, fizemos um chamamento, uma vocação pública, para

que aqueles que tivessem interesse para serem treinados ou capacitados. Explicamos quais as habilidades necessárias para cada área de capacitação. E o importante é que todos que solicitaram essa capacitação, ele deveriam ter o desejo de ensinar, por sua vez, e levar tudo aquilo que tinham aprendido para as suas próprias comunidades. E dividir esse conhecimento com as comunidades. Então, começamos com 3 programas de capacitação. Quarto, vai iniciar daqui há 1 mês. 2 na área dos negócios, desenvolvimento de negócios de DNS, melhores práticas de registro. E temos uma sessão para capacitar capacitadores sobre trabalho técnico com DNS. E esse trabalho foi publicado na internet, todo esse trabalho. Esses são os nossos parceiros nesses treinamento até o momento. Enviaram pessoas para o campo, para participar e oferecer essas capacitações. Também conseguimos para o setor de negócios, conseguimos receber contribuições de muitos registros e registradores que não conseguiram estar no campo com nós, mas que, no entanto, ofereceram estrutura, ofereceram casas de estudo, material de boas práticas, sobre tudo que eles fazem no dia a dia. Planos de marketing, estratégias de marketing, planos de negócios. Essa parte do programa, dependendo do feedback dos participantes. Essa parte foi a mais importante, talvez o mais útil também do programa. Porque os participantes conseguiram aprender muito mais sobre as experiências, os novos gTLDs, os novos registradores, os registro convencionais, como VeriSign. Aqui, uma das fotos do grupo. O feedback que recebemos é muito importante, e distribuimos uns formulários de feedback para os participantes e recebemos, então, esse feedback a cada dia sobre o conteúdo, materiais, estruturas, o que tinham aprendido, o que eles achavam

que deveriam aprender, se ficava abaixo das expectativas ou não. Na área dos negócios, geralmente, o feedback foi muito positivo. Porque as pessoas respondiam que não estavam acostumadas a esse tipo de assuntos de debates. Tinham tido muita capacitação técnica, mas na área de negócios era uma novidade e eles achavam muito útil. E pediam mais desse tipo de capacitação nos diferentes países. Um dos desafios, e um dos do feedbacks que recebemos, que foi muito desafiador. Nós pensamos, no que se chama Centro de Empreendedores de DNS, não podíamos chegar no empreendedores, não podíamos chegar nas pequenas empresas, ou não podíamos oferecer essa capacitação para diferentes empresas. Tentamos, mas o que tivemos foi, principalmente, pessoas de ccTLDs, dos registradores, alguns dos novos registros. E essa é uma coisa em que vamos continuar trabalhando para tentar chegar a diferentes empresas de internet. Aquelas que possam estar interessadas nos negócios de DNS para serem incorporadas no futuro. Nas nossas atividades, na área técnica, estavam muito entusiasmados, com o curso de capacitar capacitados. A pergunta depois da capacitação foi, "e agora o quê?" Alguns estavam muito interessados em participar nas atividades futuras conosco, como instrutores. E queriam saber o que iria acontecer no futuro. A boa notícia é que a capacitação que organizada em julho para segurança e capacitação de DNS, teremos 2 dos nossos alunos que foram capacitados, que participaram como capacitadores nesse próximo curso, que começa daqui há 4 semanas. Esse é um dos KPIs, vamos continuar, vamos monitorar, vamos controlar que todo aquele que tenha sido capacitado, possa capacitar no futuro. E esse é um projeto que iremos ter recursos, locais regionais, que possam

contribuir para o desenvolvimento desse setor na região. No seguinte ano continuaremos, com a ICANN, trabalhando para oferecer capacitação. E também faremos um programa de bolsas para aqueles candidatos que possam acessar programas, deveremos dedicar tempos com registros, registradores no mundo todo para terem experiências de primeira mão, sobre como operar registros, registradores, etc. NTRA, nosso parceiro no Egito, está preparando um programa para o projeto. Esse gerente de projeto trabalhará no plano de negócios para o centro. E também procuraremos colaboradores do setor da indústria da região e também da comunidade global da internet. Essa é uma atualização que vou compartilhar com vocês, a outra é outro projeto que estamos trabalhando no Oriente Médio, para implementar uma pesquisa de mercado de DNS no Oriente Médio. É claro que não vamos fazer como a ICANN, estamos contratando uma consultora para fazer o trabalho. Esse é um dos resultados que surgem da estratégia do Oriente Médio. A comunidade considerou que estávamos falando em expectativas, especulações, mas não tínhamos dados. Então consideravam que era necessário fazer análises desses dados e sugestões para continuar. Quando falamos de fatores que retém o crescimento da indústria de DNS na região, quais são esses fatores? Se estão relacionados somente com DNS ou se há alguma outra variável? Este é o objetivo fundamental do estudo, conseguir dados fáticos, analisá-los e elaborar recomendações sobre como seguir a diante. O escopo do estudo consiste em desglossar por países e regiões os registros de nomes de domínio e no desenvolvimento dos mesmo em ccTDLs ou gTLDs na região. E também obter informação e dados dos registradores da região ou inclusive fora da região, para

elaborar algo de informação a respeito de como vem o mercado do Oriente Médio, e ter experiência dos usuários, escutar sobre os registratários. Tudo isso através de uma série de entrevistas e um relevamento da consultora para compilar a informação. Queremos mais dados fáticos sobre o uso e o movimento da indústria na região. Os dados somente não nos alcançam, vai ser mais significativo se fizermos um (benchmark) [00:28:12] com a América Latina, Europa, Ásia e, finalmente, também fizermos recomendações a respeito do estado das coisas. Ver os dados, analisá-los, fazer recomendações, etc. Quanto ao prazo, já terminamos o chamamento a licitação, já contratamos o fornecedor, o provedor, e ele vai trabalhar nos próximos 4 meses para desenvolver o estudo. O objetivo é que o estudo se apresente na ICANN de outubro. A licitação outorgada foi a EURid.eu, que é um líder de um consórcio de consultoras da região e de fora da região. Estamos esperando elaborar o documento final e os resultados em Dublin. Obrigado a todos pela oportunidade, vou parar por aqui. Se houver alguma pergunta, por favor, podem fazê-la.

ESTEBAN LESCANO: Bem, agora damos a palavra a Carolina Aguerre, para que nos conte o resultado do fórum LAC DNS.

CAROLINA AGUERRE: Bem, para não perder tempo, bom dia a todos. Esta foi a imagem que representou o fórum latino americano e caribenho de DNS, em Buenos Aires, em sua segunda edição. Tivemos um comitê de programas. Desculpem, estou com problemas com os slides aqui. Não sei se alguns se lembram, mas para informação prévia, fizemos uma primeira

edição do fórum latino americano e caribenho de DNS. Como uma primeira experiência regional, em novembro de 2013, durante a reunião ICANN 48, em Buenos Aires. Essa foi uma segunda experiência, na qual participamos, ou que participaram praticamente as mesmas pessoas do comitê organizador, integrado pelas seguintes organizações, ISOC, ICANN, LACNIC, LACTLD, Argentina NIN, RIR e PIR. E consideramos que era uma boa oportunidade para capitalizar aprendizagem, os conhecimentos adquiridos, a experiência adquirida de haver organizado entre um comitê de programa e organização tão amplos. As lições aprendidas de novembro de 2013, por um lado, atender as mudanças nos ecossistemas que se modificaram desde a edição anterior, mas também atendendo algo que tem muita relação com esse espaço que temos aqui nas reuniões da ICANN, que é o fomento do desenvolvimento de uma visão comercial e técnica sobre assuntos de DNS. Consideramos que na primeira edição do fórum não tínhamos conseguido consolidar a temática, que pensamos que era mais estratégica, de fazer um evento dessas características numa região como a nossa. E então, digamos, quitamos todos os elementos que tivessem mais a ver com tópicos relacionados a governança de internet ou acesso as novas tecnologias, que pareciam que os sistemas eram bem atendidos em outros fóruns. A ideia é delimitar os temas que, se não são abordados em outros fóruns adicionais, como (inint) [00:32:37] ou outros espaços que a comunidade já tem ou outras na região. Então aproveitando a experiência técnica, a experiência no desenvolvimento de temas vinculados com o DNS, fizemos uma agenda fortemente focada nesses 2 tópicos aproveitando algumas experiências bem sucedidas, como a que contava Baher agorinha.

Sobretudo, consolidando, contando, compartilhando e tentando ver quais são as oportunidades que nossa região tem com os atores da região. O parceiro local foi CABASE. Isso foi uma excelente iniciativa de não trabalhar só quando se organiza esse fórum com o organismo que tem presença regional, global. Mas também buscar um sócio, um parceiro local, porque isso vai estar refletido em outros números mais interessantes. Fizemos, por exemplo, uma página web, que no evento anterior não tínhamos feito, difundimos mais a (doc) [00:33:43] por nossos próprios canais, e aqui buscamos ter uma presença única num site web muito informativo. Vocês podem buscá-lo e ver informação ampliada nele. Contamos com 100 participantes que se registraram na página, e pelo que vimos, a metade dos participantes que efetivamente vieram ao fórum, não se registraram na página, o que demonstra que, na verdade, temos uma massa interessante, um volume interessante de pessoas da comunidade que ainda, mesmo não tendo vindo ao fórum, demonstraram interesse para se registrar numa página, e deixar essa informação. Então me parece que estamos começando a ver como podem ser ver e explorar esses potenciais, desenvolvimentos ao futuro em edições posteriores do fórum. Eu vou retomar aqui uma expressão que Rodrigo fez quando finalizou o fórum na última sessão, foi como uma das considerações que temos, seguir por esse caminho, um caminho no qual nos entremos nos aspectos comerciais e técnicos, as oportunidades que dão aos autores da reunião, essas 2 arestas para desenvolver seus DNS. E esses eventos podem adquirir um maior, podem ter uma maior entidade em si mesmo, podem ser considerados como eventos que nem sempre vão estar relacionados como uma reunião da ICANN na região. Se pode

explorar essas outras oportunidades. Bem, eu não vou aborrecer os que já participaram do fórum, mas quero destacar alguns dos temas da agenda e das 5 sessões, 4 propriamente e 1 de microfone aberto, desenvolvemos. Tivemos uma sessão de abertura na qual os representantes do corpo diretivo dos distintos organismo do comitê de programas tiveram participando da sessão de abertura. Tivemos, na primeira sessão do painel, um trabalho de exposição sobre o setor de DNS com distintas iniciativas, tanto regionais como globais, tentando aprender das lições de outras regiões. Como, por exemplo, o que Baher nos mencionou agora a pouco. Bem, experiências em torno do DNS, da estratégia da ICANN LAC, vários projetos que vão se desenvolver nesse marco hoje, apontam, especificamente, esse ponto. Uma iniciativa de LACTLD com ccTLD e com LACNIC, que no desenvolvimento de uma nuvem regional. E o relatório, um relatório com alguns resultados que o (inint) [00:36:48] está desenvolvendo para o projeto 4.6.1 da estratégia ICANN LAC. O Win vai contar mais adiante sobre isso. Essa primeira sessão, então, foi para oferecer um painel geral, um panorama geral dessa instância. A segunda sessão teve muita, esteve concentrada em aspectos técnicos do DNS, mais em particular com a agenda da segurança e estabilidade. Se trabalharam aí temas de uso e abuso do DNS, as cadeias de confiança e o papel do DNSSEC, ainda não sendo o padrão perfeito para garantir a segurança no DNS, é o melhor que nós temos agora e temos que continuar apostando em seu desenvolvimento. Se contou a experiência do observatório de DNS que é também um projeto da estratégia da ICANN da América Latina e Caribe, que está sendo desenvolvido pelos colegas da LACNIC Chile, os temas de resolução universal que, mesmo

parecendo aspectos que nossa região não tem muito a ver com uma região onde usamos os caracteres ASCII. Tem muita importância para o desenvolvimento das comunidades específicas que nós queremos fazer uso de caracteres que não estão contemplados e como indústria local tem que começar a desenvolver e considerar isso com mais seriedade em nossa região. A iniciativa de LACNIC WARP como uma iniciativa recente de centro de atenção primária e de consulta sobre gestão de incidentes. A terceira sessão, o título era os novos atores do DNS no setor da América Latina e Caribe, teve como principal objetivo, desenvolver algumas dessas iniciativas concretas, e problemas concretos que a região enfrenta. Por exemplo, quais são os desafios que os atores regionais tem para desenvolver o ICANN (inint) [00:39:10] no contexto atual. O caso do ponto LAC foi também explorado, as instâncias ou ferramentas que temos, sobretudo nos operadores de registros ou que mantém zonas, toda a inteligência e informação que podemos desenvolver para, digamos, iniciar iniciativas concretas para oferecer o nosso melhor serviço para a comunidade, sabendo onde estão nossos usuários, que regiões estão sendo atendidas, etc. Fazendo uso mais intensivo dessas ferramentas de análise, diferentemente do fórum anterior onde todas as sessões eram mais estruturadas, consideramos que havia temas polêmicos, teríamos que deixar espaço de microfone aberto para intercâmbios e fizemos isso antes do fechamento, antes da quarta sessão do painel, especificamente, e ali emergiram alguns desafios específicos na região, vinculadas as perspectivas dos atores já envolvidos, mas também, e não necessariamente, todos os atores tenham incorporado a visão comercial sobre sua proposta. Também verem que casos essa

questão comercial pode estar ou não, ou não ser incorporada a sua sessão de serviço, ou se devem ser examinadas outras iniciativas. Outro aspecto fundamental da discussão dessas sessões tem a ver com os novos identificadores únicos que estão emergindo e competindo particularmente com as formas de recuperar conteúdos online, via nomes de domínio, as novas gerações de uso e acesso a internet mediante aplicativos. Tudo isso são desafios que a indústria dos nomes de domínio tem que atender com maior, digamos, preocupação. A última sessão esteve destinada à exploração da participação atual desejável e futura dos colegas das comunidades de engenheiros e desenvolvedores de protocolo de internet para melhorar a participação IETF. Nessa reunião, a IETF vai ter sua primeira reunião em Buenos Aires no ano que vem, é a primeira vez que se produzirá uma reunião IETF no sul do mundo. Outra vez que houve uma reunião foi na Austrália, essa vez consideramos fundamental que tenhamos uma representação, não só quanto a participantes que existem e se inscrevem. Mas que começam a trabalhar a partir de agora e se envolvem nos grupos de trabalho. Também examinamos algumas vias para trabalhar isso. Sabemos que boa parte dos desenvolvedores de padrões na IETF são produzidos via trabalho voluntário que dedicam, ou as empresas que decidam seu tempo extra honorários para que as empresas trabalhem no desenvolvimento desses padrões. Explorando quem na América Latina poderia, para além de procurar alianças ou parcerias, espaços de conscientizações, no setor privado empresarial se buscam desenvolver estratégias de trabalho de pesquisa e incentivo aos pesquisadores jovens nas universidades interessadas em desenvolver esses padrões.

Para desenvolver no processo de desenvolvimento de padrões para participar na IETF. Alguns dos comentários principais mencionados no fechamento da reunião foram já comentados, eu não vou repeti-los. Então deixo aqui, esse é o resumo das sessões contidas no fórum. Qualquer consulta, estou à disposição de vocês. Muito obrigada.

ESTEBAN LESCOANO:

Obrigado, Carolina. Damos a palavra agora ao Win Degezelle, que vai nos contar um pouco sobre o projeto de consultoria que está levando adiante.

WIN DEGEZELLE:

Obrigado. Tenhamos aqui um pouco de paciência, temos um probleminha informático. Isso ocorre quando estou com advogado aqui coordenando o painel, sempre ocorrem problemas técnicos. Bem, agora sim. Bem, obrigado. Obrigado por me ajudar com os slides, porque se eu tivesse que fazê-lo, não estaria prestando atenção. Então obrigado, obrigado por me convidar a esse painel. Peço desculpas a todos por não oferecer a apresentação em espanhol. Isso faz parte de um projeto a longo prazo e eu estou numa etapa muito incipiente da aprendizagem. Eu posso dizer olá espanhol e não muito mais. Eu sou o Win Degezelle, trabalho nesse projeto como consultor. Estou fazendo isso com a minha experiência de 10 anos de trabalho com os ccTLDs, especialmente na Europa. A partir desse papel eu venho fazendo apresentações, como nas reuniões do LAC. Tenho boa experiência e posso contar-lhes o que tenho feito nos últimos 10 anos. Também posso dar um panorama dessa região, a Europa. Vou, digamos, dar 3 passos da agenda, um introdução breve, depois, mais

detalhadamente, um projeto com 2 passos. Em primeiro lugar, começou com uma pesquisa e passou a ser a um projeto que se transformou em algo mais ativo na comunidade. O projeto no qual estamos trabalhando faz parte da estratégia LAC. O outro sócio do projeto LACTLD, o ccTLD regional, que todos vocês conhecem. A ideia é nos enfocarmos no desenvolvimento comercial dos ccTLDs na região. O aspecto positivo de trabalhar com LACTLD é que abrangemos toda a região, ou praticamente toda a região. Há 27 ccTLDs, não todos da região, mas se nós observemos a região, podemos entender de que estamos falando. Vemos 93% da região representada nesse projeto, nessa pesquisa. Como já disse anteriormente, esse projeto possui 2 passos. O primeiro, observar o que ocorria na região. Como se viu em torno dos ccTLDs na América Latina e Caribe. Nesse gráfico vocês podem ver as cores, há uma diferença e podemos ver que há 293 milhões de nomes de domínios registrados nesse momento. Essas cifras são de fins do primeiro trimestre de 2015. 293 milhões desses, 156 milhões de gTLDs e 137 de ccTLDs. Eu tive a experiência de que sempre que vejo isso eu me surpreendo, positivamente me surpreendo. Porque os ccTLDs são quase a metade dos registros no mundo do registro dos nomes de domínio. Os 6 blocos de baixo são 8 milhões de ccTLDs na região LAC ccTLD, nos ccTLDs da América Latina e do Caribe. Se observarmos em porcentagem, vemos que, mais ou menos, a metade dos registros em ccTLDs e gTLDs estão divididos em 53 e 47%. Depois na região LAC, os ccTLDs representam 2,7 do total do registros de nome de domínio, no âmbito global. Isso nos dá um panorama amplo. Vamos ver a região agora. Sem entrar muito em detalhe, quando começamos a observar os dados do setor e também

fora do setor, podemos ter uma boa visão do potencial que existe na região da América Latina e do Caribe. Eu, por exemplo, observei o uso da internet na região, os dados disponíveis que as Nações Unidas publicam, mostra que há um grande crescimento nas pessoas que entram na internet, começam a utilizar a internet. Eu vou dar uma ideia, a média nessa região era de 5% de usuários de internet. E a média na última pesquisa foi de 43%. Acredito que essas cifras não são tão importantes. O importante é que está crescendo e que continua havendo uma evolução. E também uma grande diferença, talvez vocês saibam mais do que eu, há uma grande diferença entre os países. Porque em alguns países a quantidade de usuários da internet é de somente 11, 12 ou 15%. E em outros países, 79% de uso. Isso significa que há um potencial para crescimento ainda. Se espera que haja uma evolução na qual as pessoas continuem ingressando ao mundo da internet. Se observarmos o crescimento dos nomes de domínio e, em particular o crescimento dos ccTLDs nessa região, antes tínhamos visto que os ccTLDs da região LAC, se nós compararmos com outras partes do mundo, se nós começarmos a observar de 2012 em diante, vemos que os ccTLDs cresceram mais que os gTLDs como grupo, dentro do grupo dos ccTLDs. É surpreendente que os ccTLDs na região LAC cresceram mais que os ccTLDs em geral. Obviamente que isso é lógico, quanto maiores são os ccTLDs e gTLDs na Europa, mais eles tem que crescer para manter a mesma porcentagem na Europa. Mas a conclusão mais importante a qual chegamos, é que há um crescimento e há potencial. A mesma conclusão se compararmos a quantidade de ccTLDs com a quantidade de gente que utiliza a internet. Dizemos, bem, é mais baixa nessa parte do mundo que em

outras regiões. Não há necessidade de dizer, isso é algo negativo", não é assim. O que parece importante é pensar algo positivo, porque nos mostra potencial para evoluir e melhorar. Algo similar que ocorre se nós compararmos país por país. Os ccTLDs com gTLDs, e quão forte são os gTLDs. Essa é uma situação diferente em cada ccTLD. Em alguns países os ccTLDs estão fortes, e a quantidade de registros de gTLDs que podem ser distribuídos no país são menores. Há uma posição muito dominante do gTLDs ainda, mas se observarmos, está havendo cada vez mais ccTLDs, tomando posições de liderança. Há uma razão para dizer que há um potencial e um futuro positivo. Mas isto também pode ser perigoso, porque também podemos nos perguntar porque necessitamos uma estratégia comercial e porque necessitamos começar a pensar em nosso futuro. Porque poderíamos nos sentar tranquilos e vermos que na Europa, alguns gTLDs cresceram e não tinham que se preocupar em fazer muito pra isso. E agora, há coisas diferentes, há muitos desafios novos que não existiam nos últimos 10 anos. Por exemplo, há uma alternativa, os ccTLDs que são os novos gTLDs. A maneira como as pessoas acessam a internet, utilizam a internet mudou, estão utilizando as redes sociais, os aplicativos. Começamos a usar a internet de maneira diferente. Nem sempre necessitamos um navegador e um endereço de email e nome de domínio. As vezes também há sinais no mercado, por exemplo na Europa, um dos maiores registros publicou um artigo há um mês que diz, "que esperamos uma consolidação do mercado em alguns ccTLDs a partir de 2017." Uma coisa que devemos levar em conta, temos que estar atentos, porque isso está acontecendo, e o que vai acontecer na região LAC? Isso nos leva então a segunda parte do projeto, que acho

que significa uma oportunidade muito grande para vincular esses dados de pesquisa com a possibilidade de compartilhar com as pessoas que trabalham com ccTLDs, LACTLD. Preparamos uma oficina, a Carolina aceitou e achamos que podemos influir e colocar algumas novidades na agenda da oficina, sobre os ccTLDs, LACTLD. Isso foi sábado em Buenos Aires. O que foi importante é que a oficina ficou dividida, digamos em 3 elementos. O primeiro foi a história que eu passei, fiz uma introdução. E eu falei pra eles, "agora é com vocês". Então começamos o debate, vocês concordam, não concordam, é positivo ou negativo? Porém, houve muita reação, as pessoas discutiram e depois fizeram relatórios para a reunião principal. A mensagem mais importante foi que todos estão vendo o grande potencial dos ccTLDs na região, mas há alguma coisa que deve ser modificada. Temos que atuar, temos que agir. Não é a mesma coisa que acontecia há 10 anos, podíamos sentar, relaxar, e todo mês ver como aumentavam os números, a quantidade de registros. Não é só isso. Temos um segundo painel, que começou os debates. Queremos trabalhar numa estratégia comercial. Que coisas deveríamos saber pra isso? Tivemos um painel de especialistas de alguns ccTLDs e outros fornecedores de serviços, pessoas especializadas em celulares, quantidade de registros, etc. Uma das perguntas foi como registro, que dados deveríamos levantar. Porque uma das dificuldades é que todo mundo quer fazer análise sobre como está indo o mercado, como está indo o negócio. Mas não podemos fazer tanto. Não podemos comparar a longitude dos nomes de domínio. Algumas coisas que podem ser feitas e é importante escolher e estudar dados simples, que sejam de levantamento simples. Por exemplo, quantidade de novos registros e

comparados com nomes de domínio. Porque são fatores importantes, os 2. E eles determinam o crescimento. Acho que nesse painel houve uma mensagem clara, se devemos começar a progredir, devemos começar um modo, um estilo comercial, então devemos levantar dados. Inicialmente fáceis, simples e depois ir crescendo para saber o que acontece no dia a dia. Durante a tarde, que foi bem interessante, começamos mais uma vez com a ideia de crescimento. Tivemos um debate sobre uma das coisas que deve ser feita, que é pensar num canal de vendas. Sabemos que, se comparado com outros lugares do mundo, o modelo de registros e registradores não é um modelo dominante para os ccTLDs. Alguns tem registoção direta, outros trabalham com revendedores, outros com registradores. Como pode ser organizado? Não existe um modo ideal, um modo melhor, isso depende da situação nacional. Mas é importante para os registros que também pensem e pensem na possibilidade de levar a sério esse modo de registrador. Houve diferentes painéis, e o debate foi realmente aberto, o primeiro painel. Penso na pergunta, "se nós como registradores, olham pra nós como registros, quais os fatores para que vocês decidam que vamos fazer um negócio ou queremos começar a vender um ccTLD em particular. Quais os elementos que indicam que as coisas tem que mudar?" A lista de desejos foi muito aberta, interessante. EPP, por exemplo, pagamentos. Alguns países é difícil, por exemplo, comentavam alguns, ter um sistema de pagamentos. O segundo painel foi focado no seguinte passo, quando temos os registradores, como vocês entram em contato com eles? Como colaboram, cooperam? E fiquei muito surpreso, felizmente surpreso, porque vi que o clima da sessão foi muito positiva e colaborativa. Eu

senti que houve uma mensagem bem forte dos registradores, que era, "não estamos aqui para dizer o que deve ser feito. Estamos aqui porque temos um interesse compartilhado, comum. Queremos fazer negócios na região, temos interesse em começar as vendas, ter acesso, estarmos presentes nas regiões, nos países. E também queremos começar com os novos ccTLDs." Alguns registradores achamos que eles vão ficar incômodos ou zangados. Não, não houve essa sensação dessa vez. O ambiente foi, pelo contrário, muito positivo. O passo seguinte também é importante. Não posso voltar para a Europa, eu tenho que continuar rumo ao futuro. Vou tentar resumir, então, os dados, os fatos e os achados combinados com as mensagens que surgiram durante a sessão do sábado. E vou tentar resumir no relatório, muito obrigado.

DANIEL FINK:

Vou continuar em inglês, porque vocês já ficaram acostumados. Muito bem. Então, passamos. Sou Daniel, bom dia. Português? Posso falar português? Certo? Vocês concordam? Muito bem, obrigado. Eu sou Daniel, trabalho na equipe regional, junto com Rodrigo. Sou baseado em São Paulo, e eu vim trazer um pouco das nossas reflexões sobre como aprimorar os estudos e o planejamento para desenvolver a nossa indústria de DNS. Nós temos alguns objetivos que foram definidos pelo comitê que planejou a estratégia regional, que incluem melhorar as condições dos operadores ou dos nossos players da indústria de DNS na região. Tanto os existentes quanto os novos. E só pra ter uma ideia, a estratégia regional aponta 12 projetos relacionados a esse assunto do desenvolvimento do mercado de DNS

na nossa região. Como deixá-lo mais saudável, mais competitivo, mais inovador. E aqui, é só uma simples classificação desses projetos, o que eles incluem, incluindo fatores como comunicações, melhorar a forma como nós nos apresentamos, informamos sobre as regras e sobre as tendências, na forma como nos dirigimos aos novos atores, como nós promovemos e educamos as pessoas. Também aspectos mais internos a ICANN, até mudanças de regras talvez, o que deveríamos evoluir nas políticas, reduzir os requerimentos financeiros, que é um assunto já bastante debatido. E pesquisa. Nessa área particular sobre pesquisa, sobre como nós podemos identificar fatores, como está ocorrendo, por exemplo, no Oriente Médio, onde o Baher nos explicou muito bem, como nós podemos nos munir com essas informações. E eu queria explorar um pouquinho mais esse ponto. Aqui é um gráfico que nós estamos apresentando já há algum tempo, sobre o número de (registrars) [01:07:27] o redor do mundo. Qual é a diferença entre as regiões. Então nós temos aqui, por exemplo, (registrars) [01:07:36] em uma escala de 3 dígitos, por exemplo, na América do Norte, na Europa e na Ásia. Enquanto que na região sul nós temos 2 dígitos pro caso da nossa região e 1 dígito pro caso da África. Um comentário muito interessante do Carlos Gutierrez, pra buscar mais informações, saber também incluir nesse gráfico talvez o número de (sellers, representatives e offices from Global Registrars) [01:08:06]. Poderia ser um dado muito interessante pra gente comparar também, buscar mais essa informação. Mas essa situação gera alguns casos interessantes. Por exemplo, nós temos um (registry) [01:08:27] no Brasil que já possui o seu nome de domínio delegado, já pode vender seu nome no mercado, e não possui um (registrer) [01:08:40] para fazer a venda pros

clientes. Então ele me perguntou, "Daniel, eu fiz tudo que eu deveria fazer, que a ICANN pediu. Eu paguei as taxas, eu fiz toda a documentação, agora que eu quero vender, vocês não prepararam os meus parceiros comerciais. Como é que eu faço?" Não temos (registrar) [01:09:00] 2013 do Brasil para vender novos gTLDs. É uma situação curiosa, que poderia ser aprimorado. Ao mesmo tempo, conversando com novos empreendedores, inclusive muitos dos (fellows) [01:09:14] brasileiros que estão hoje nessa reunião da ICANN, se interessam muito por esse assunto. É fácil motivar as pessoas a tentarem enxergar oportunidades dentro do mercado. Principalmente novos gTLDs. Então, inclusive um revendedor no Brasil, que tá fazendo muita propaganda sobre novos gTLDs, ele é apenas um (reseller) [01:09:39], quando nós conversamos com ele, ele perguntou, "eu nem sabia que dava pra se tornar creditado da ICANN". Então tem muita desinformação também, e talvez algumas oportunidades pra serem exploradas. Então foi isso que nós viemos fazendo, a luz da estratégia latina americana. Queria agradecer muito o apoio da Vanda, em São Paulo. Nesses últimos 2 meses, nós realizamos pelo menos 5 eventos comunicando para novos empreendedores, não é Vanda?

VANDA SCARTEZINI: O que não falta é comunicação.

DANIEL FINK: Tentando comunicar. E tentando gerar novas ideias. Tivemos também web com a equipe de acreditação de (editors) [01:10:25] da ICANN, inclusive motivou alguns empreendedores no Brasil a aplicarem para se tornarem (registry) [01:10:32]. E então essas são as atividades que

nós vínhamos fazendo. Um ponto que ainda nos falta, e que eu gostaria muito de ter algum feedback dos senhores nessa questão , é se nós poderíamos fazer, de fato, um estudo mais aprofundado para identificar fatores, modelos de negócios, tendências que nós poderíamos aplicar na região para desenvolver essa indústria. Nós tivemos algumas conversas com Tony Harris, Oscar, Carolina, e os feedbacks foram muito positivos. E nós gostaríamos de então, talvez em breve, lançar uma (request for proposal) [01:11:16] para contratar uma consultoria que possa, digamos assim, nos dar os argumentos bem, digamos assim, embasados para continuar esse trabalho de convidar novos players pro mercado. Acho que o trabalho do LACTLD, que a Carolina tá liderando, o estudo do Win, é excelente, aprendi muito com o evento aqui, sobre como trabalhar com os atores já existentes. Mas talvez, nós poderíamos também fazer alguma coisa complementar e que possa ajudar, ter alguma sinergia com foco nos novos players. Seria isso, e os comentários dos senhores seriam extremamente bem vindos. Muito obrigado.

ESTEBAN LESCOANO: Daniel, é realmente interessantíssimo tudo que temos pra fazer na região, quantas oportunidades. Temos agora, o nosso último palestrante, Gabriel Brenta, diretor de NIC Argentina. Gabriel?

GABRIEL BRENTA: Obrigado pelo tempo, Esteban e todos os participantes do painel. Vamos fazer um percurso bem curto por tudo aquilo que estamos fazendo como NIC Argentina. NIC Argentina está transitando uma transição, vale a redundância, que vemos como positiva, divertida,

para aqueles que querem dedicar mais de 12 horas diárias a um trabalho. E que significou pegar um organismo que tinha processos estéticos, que tinha ficado um pouco obsoleta e fazer um redirecionamento para o usuário. Começamos um processo de conscientização para que todos os usuários tomem a responsabilidade de se registrar em NIC. Enquanto pegamos a plataforma pública naquele momento, e transformávamos essa plataforma, tentando somar as lições aprendidas para um novo âmbito de interação digital com o usuário. Tentávamos, e queríamos, que os domínios não caíssem. É bastante óbvio, mas não foi fácil. Em agosto de 2013 consolidamos parte desse processo, e lançamos a nova plataforma, que significa dar para o usuário a capacidade de se auto gerir além da questão online. E começamos então a contar com uma administração de domínios voltada para os anos que estávamos transitando. Isso significou também uma mudança de políticas para todos os TLDs, para construir um marco de políticas, porque para o TLD é muito importante. Tivemos a sorte de termos uma equipe que me acompanhou e entendeu coisas que talvez no mundo técnico são necessárias, no mundo legal também são necessárias. E foi importante vincular esses 2 mundos, que nem sempre é simples. Trabalhamos no mecanismo de solução de disputas, que foi uma atualização de tudo aquilo que chamamos de regra 11. Um mecanismo que ainda não tinha sido muito divulgado, potenciamos, acrescentamos muitas camadas de difusão. Para chegar a março de 2014 eliminando gratuidade, uma situação que estávamos procurando, havia muito tempo. Tivemos impactos em usuário e organizações, tanto na registro quanto na renovação. Mas basicamente parte das coisas

que conseguimos, foi, por exemplo, que o amigo Bugs deixa de ter o nome de domínio e passamos a ter uma pessoa com documento, passaporte, alguma coisa verdadeira. Hoje, olhando de longe, parece uma situação simples, mas isto significou um esforço de contato com muito usuários em que eles não entendiam porque era razoável ter dados verdadeiros ou certos na regização de domínio. Nós outros definimos como comunidade técnica, somos felizes por isso, o DNS, o (route) [01:16:12], DNS.ar, somos nós que manejamos. E isso é essencial para navegação na Argentina. Somos uma entidade do estado, e portanto temos algumas responsabilidades a mais, adicionais. E procuramos um modo de estas 2 arestas da responsabilidade numa situação que seja vantajoso para todos. Teve alguma coisa a ver ou não? Então, chegamos a parte que o Esteban conhece melhor, que são as disputas legais, quando alguém entende que o seu domínio tá sendo utilizado por outro, tem mais direito, etc. Na verdade, colocamos um grande esforço para potencializar o que nós chamamos de disputas. Porque a dinâmica da ciberocupação era muito barulhenta e prejudicava muito a região, era um problema. E éramos depositários de muitas práticas dos nossos amigos, registrando domínios que não correspondiam. Hoje isso diminuiu muito, consideravelmente, e o mecanismo de disputa é uma ferramenta que esteve e está disponível para resolver esses inconvenientes. Uma outra coisa em que colocamos muito foco é a especificidade de conteúdo com abertura de zonas específicas. Inclusive dentro da organização, dentro da estrutura de NIC, temos uma área exclusiva responsável pelos domínios, chamados de propósito específico tentando melhorar a interação com esse tipo de

usuários para facilitar o internauta chegar ao conteúdo que ele precisa, que ele procura. E, de algum modo, ter uma validação da função específica. Para dar um exemplo curto do que significa navegação na Argentina, uma extensão .tur.ar é vinculada ao turismo. Qualquer um que possua licença para vender turismo na Argentina pode ter uma extensão do tipo .tur.ar. O que nós fazemos é, conjuntamente com o regulador de turismo, nós devemos ter a certeza de que todos aquele com .tur.ar, eles tenham quem quiser, e se eles perdem a licença, eles deixam de possuir esse site. O que garantimos pro usuário então é que se você efetivamente fizer uma transição eletrônica num site tur.ar, esse site, você deve ter a licença da entidade competente correspondente. Se houverem cumprimento dos serviços contratados, existe uma base legal sustentável por trás desse site, a permissão, a licença, muitas coisas que podem permitir a atuação da pessoa interessada. Depois de 26 anos, o pagamento, cobrança. Isso não passou despercebido, imaginem, houve pessoas felizes, pessoas pouco felizes. Em todo o caso, depois de passar pelas primeiras semanas de uma situação muito movimentada, começamos a ver que muitos dos usuários que não estavam especificamente de acordo com a cobrança, com os pagamentos, se tornaram os nossos aliados. Um caminho que tínhamos transitado de comunicação através das redes sociais começou a oferecer o feedback dos usuários que, inicialmente, não concordavam com o pagamento, com a cobrança, começaram a disponibilizar domínios que há muito tempo estavam esperando e que não tinham. Então eles falavam, não era tão ruim esse assunto de cobra, dos pagamentos, por que não fizeram antes? Começaram a perguntar. Antes não concordavam e agora

pediam, foi isso que aconteceu. Isso provocou uma situação que já estava prevista e que era modificar, melhorar o humor do usuário, disponibilizando horas de NIN Argentina, escutando, entendendo os problemas do usuário. E ajudando na regisração. Esse foi um processo, um processo que não foi fácil. Poderíamos dizer que hoje é bem sucedido, mas que teve momentos de perigo, de risco. Algumas coisas que vamos comentar depois voltam sobre esse assunto. O que foi que fizemos dentro do (inint) [01:21:07] para tentar disponibilizar melhores e mais características pro usuário em primeiro lugar, trabalhamos muito sobre a disponibilidade do serviço perante o usuário DNS sempre funcionou com um (uptime) [01:21:23] ótimo. Mas a plataforma de edição do usuário tinha problemas. Na atualidade estamos sem vários 9 depois da vírgula. Aqueles que tem alguma base técnica entendem que ter baixas não programadas de 2 ou 3 horas a cada 2 ou 3 meses, realmente pode ser visto como sucesso. Fizemos um trabalho muito forte como comentei, em que a base de dados, foram embora os Clark Kents, os Bugs e Bunnys, e começaram as pessoas e empresas jurídicas, disponibilizamos nossa maior unidade da NIC, que é atendimento ao cliente, porque esse é o nosso objetivo primordial. Entender a problemática dos usuários e resolver os problemas. E tentamos incorporar dentro da plataforma, melhores serviços. Tínhamos publicações de 2 a 3 vezes de zona por dia, hoje publicamos a cada 3 horas, 7 dias por semana. Isso, em termos da área de empreendedores, da área de designers, foi muito bem recebido, porque eles conseguiram ter ao ar os empreendimentos, os desenvolvimentos com muito mais velocidade. Isso aqui, mais vinculado ao impacto, isso ficou obsoleto, mas o que queremos é nos

livrar dos ciberocupantes que ocupavam milhões de domínios que tínhamos no nosso estoque, por assim dizer. Aqui, poderíamos falar 30 segundos ou 3 horas. Aqui, algumas das novidades, dos marcos, com certeza já tiveram contato com isso, o marco forte foi a mudança de sistema, o aumento de disponibilidade, 99 como 99, a primeira cerimônia de DNS SEC, que quase que choramos de emoção. Alguns dos responsáveis estão aqui. Incorporamos novas zonas, somos o mundo dos domínios, no entanto tomamos IPv6 que queremos ajudar a impulsionar. Estamos gerando nosso próprio tráfego com os usuários de internet, estamos tentando focar, despejar na IPv6. Melhoramos o sistema de disputas, estamos trabalhando para que seja 100% online. Estamos fazendo um esforço muito grande para disponibilizar tudo que fizemos no formato de capacitação. Temos muita capacitação, muitos eventos para o público geral, para tudo aquilo que possa ser judicial, força de segurança. É um grande benefício colateral para melhorar o nível de registro quando há casos de pornografia infantil, por exemplo, (phishing) [01:24:29] ou quando há coisas graves. As forças de segurança podem ver-nos como facilitadores, como ajuda. Melhoramos a validação do usuário. E todos os processos tem certificado ISO 2008, ISO 9001 2008. Atendimento ao cliente, gestão de domínios, etc. Para transparentizar 100% nossa estrutura interna para qualquer um. E, por último, fizemos uma mudança importante na reengenharia de soluções de nomes, incorporando a rota L, dentro do nosso (data center) [01:25:04] somos um dos integrantes da rede Anycast como usuários, mostrando que os esforços de cooperação global não unicamente fazem sentido, mas também são simples para obter. Há muitas pessoas técnicas

administrativas para complementar o nosso conhecimento. E por outro lado aumentamos também os (hosts) [01:25:30] da nossa rede Anycast Global. Temos mais coisas aqui, mas é isso fundamentalmente que eu queria dividir com vocês. Obrigado.

ESTEBAN LESCOANO:

Obrigado Gabriel. Bem, estamos com a agenda completa, vamos dar a vez a 1 ou 2 perguntas pra não nos excedermos no tempo. Peço que antes de perguntar, se identifiquem. A pergunta pode ser dirigida a qualquer um dos oradores que tivemos ao longo da manhã.

ROMINA CABRERA:

Em inglês ou espanhol? Romina Cabrera, setora acadêmica, Argentina. Bem, eu gostaria de, além de felicitar ao painel, por tudo que aprendemos sobre os novos modelos de negócio na internet (e-commerce) [01:26:42], a pergunta é por algo cotidiano que me ocorreu e eu gostaria de compartilhar. Meu namorada é de origem grega e se dedica ao comércio e tem relações com outras partes do mundo e outros setores, por meio da plataforma Facebook. Algo simpático, ele tinha muito medo, mas foi se metendo e conseguindo estabelecer laços multiculturais e teve impacto na comunidade sobre os novos desenhos de negócio. E com respeito a essa questão do fortalecimento da cooperação internacional e políticas globais que está surgindo, vocês acreditam que a abertura da internet e esse modelo múltiplos atores, a nova cooperação dos setores, pode fortalecer o comércio ou os novos modelos de negócios e promover o impacto multicultural das redes sociais na internet?

ESTEBAN LESCOANO: Obrigado pela pergunta. Não sei quem do painel quer responder.

NAO IDENTIFICADO: A minha resposta é sim. Definitivamente, por isso estamos aqui, estamos gerando esses espaços de participação. Inclusive para detectar as oportunidades e desafios que a região tem em termos de crescimento ou penetração de banda larga. E do desenvolvimento da indústria do domínio DNS.

VANDA SCARTEZINI: Sem sombra de dúvidas, eu, para complementar, isso não ocorreu. Um espaço para ouvir o que os outros de outras regiões pensam à respeito de nós, o que vem como oportunidade para nós também. O que nós podemos compartilhar é que quando nós viajamos, levamos mais coisas de nossa região, e aqui nós gostamos de saber os outros como veem a nossa região para os negócios. Porque, embora estejamos em países em desenvolvimento, temos um mercado importante a explorar. Então, a ideia de compartilhar essas ideias com amigos de outras partes do mundo, nos pareceu sempre muito, muito atraente. Eu gostaria de mencionar que estamos com a casa cheia, com mais de 100 participantes e eu adoro isso. Realmente me parece que estamos acertando nesse caminho, entrelaçando nossos interesses com os negócios de fora. Obrigado pela pergunta.

ESTEBAN LESCOANO: Uma pergunta mais, uma última, pergunta ou comentário para o painel.

JESUS RIVERA: Bom dia, eu sou Jesus Rivera, da Venezuela, NIC.br de Conatel. Obrigado pela apresentação, foi muito interessante o conteúdo. Mas não sei, assistindo a tantas reuniões nessa semana, é difícil participar de alguma questão de nosso interesse. Eu pensava que ia se falar um pouco, logicamente que depois eu posso falar com Rodrigo ou qualquer dos representantes da ICANN, mas sobre o balanço atual, existe um plano estratégico da ICANN 2013, 2016. Eu não sei se é possível neste momento ver qual é o status desse plano estratégico, no que diz respeito ao cumprimento de seus objetivos. Creio que eram 5 objetivos estratégicos que se tinham. Mas nós gostaríamos de ver como está hoje e implementando, e qual é a situação atual para ter um panorama geral deste plano. Obrigado.

NAO IDENTIFICADA: Você quer responder, Rodrigo? Você quer responder?

RODRIGO DE LA PARRA: Obrigado pela pergunta. Amanhã vamos ter uma sessão específica para toda a comunidade. Eu convido vocês, das 9 da manhã às 11, e os diferentes membros da comunidade que estão participando dos diferentes projetos da estratégia regional vão apresentar os avanços desses projetos.

ESTEBAN LESCANO: Bem, obrigado a todos, obrigado por participarem do LAC Space. Esse é o nosso lugar nas reuniões da ICANN, estão convidados a continuar

participando e continuar propondo temas e pontos a tratar, muito obrigado.

VANDA SCARTEZINI: Obrigado a todos vocês da mesa.

[FIM DA TRANSCRIÇÃO]