
BUENOS AIRES - Prioridade Comunidade de Avaliação (CPE) e Leilão
Segunda-feira 18 novembro, 2013 - 17:15-18:45
ICANN - Buenos Aires, Argentina

RUSS WEINSTEIN:

Bem-vindos. Obrigado a todos. Esta é a sessão de Avaliação de Prioridades da Comunidade e leilões de novos gTLD. Se não vieram para tratar este tema, podem sair. Por favor, prestem atenção.

Sou Russ Weinstein, gestor sénior do programa de gTLD. Como disse, o tema são as Avaliações da Prioridade da Comunidade e leilões de novos gTLD. Tenho comigo Larry Ausubel, provedor de leilões, e Steve Chan, o nosso gestor de gTLD.

Hoje vamos falar sobre o estado da resolução. Das controvérsias sobre a Avaliações da Prioridade da Comunidade, ou CPE [Community Priority Evaluation], depois abriremos um período de 10 minutos para perguntas e respostas, seguido do tema dos leilões de novos gTLDs.

Vamos ver uma actualização da situação, processos e informação sobre prazos e, depois, o Larry vai apresentar-vos uma simulação do sistema e um pouco mais de explicações sobre os leilões. Depois, falaremos dos temas gerais do *webinar* que iniciámos há uns 11 dias, aproximadamente. Então, abriremos o microfone para perguntas e respostas.

Bem, quanto ao estado actual da evolução de controvérsias, temos uma avaliação com 201 conjuntos de controvérsias e 657 solicitações em

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.

controvérsia. Estes números não incluem ainda as objecções por cadeias de controvérsias. Temos um trabalho sobre inteligência economista e também estamos a trabalhar com os provedores de leilões. E os leilões devem ser o método de último recurso para estas controvérsias. Incentivamos sempre que vocês resolvam os conflitos entre vocês mesmos.

Agora vai falar Steve Chan.

STEVE CHAN:

Obrigado, Russ. Como o Russ disse, a CPE começou em 24 de Outubro. Supomos que as avaliações durarão entre 2 a 3 meses e, depois, publicaremos alguns relatórios no microssítio. Em termos da avaliação, há 2 que estão em avaliação, 2 convidadas, e 28 que ainda têm que ser seleccionadas para ser convidadas. Quanto às 2 que estão em avaliação, supomos que irão enviar a [CPU? 00:03:13] até meados de Dezembro e, depois, veremos os primeiros resultados a partir de Janeiro de 2014.

Como há 28 solicitações em controvérsia, essas são as elegíveis. As outras serão convidadas semanalmente. Faremos uma actualização do microssítio de CPE com convites periódicos e escolhas, e poderão visitar o sítio para ter informação actualizada.

Recebemos, com frequência, questões sobre elegibilidade, então, quero falar sobre isso. A solicitação da comunidade deve ser auto designada de acordo com a sessão 1.2.3 do AGB. Deve haver um conjunto de controvérsia em cadeia activo. Não deve haver um pedido de mudança pendente, nem estar fora da janela de 30 dias de pedido de comentário

de um pedido de mudança aprovado. Além disso, todos os membros do conjunto devem ter a avaliação concluída, não deve haver nenhuma objecção pendente, conselho GAC não resolvido, nem pode estar qualificado como um Plano de Gestão de Ocorrência de Colisão de Nomes de alto risco.

Vou falar sobre o processo de convite e notificação. Vamos convidar as candidaturas elegíveis, semanalmente. A partir da data de convite, terão 21 dias para pagar o depósito de \$22,000 USD. Ao mesmo tempo que recebem o convite, os membros do conjunto de controvérsias que foram convidados, recebem uma notificação. E, outra coisa que faremos, é actualizar o microsite CPE para refrescar essa data de convite. Há uma data limite de 14 dias depois do convite.

O seguinte *slide*. Em termos de alcance da avaliação, há toda a parte pública da candidatura que vai ser revista. E também vamos ver os comentários, as cartas de apoio, as objecções e a determinação de objecções.

Temos que falar um pouco sobre o processo de CQ, perguntas de esclarecimento. Uma das coisas que estamos a tentar fazer é que o painel valide cartas de apoio. Isso é algo que o painel faz, de forma proactiva. Ele contacta com as pessoas em questão. Sei que houve alguma confusão. Os contactos não têm que contactar. O painel é que vai entrar em contacto com eles. No caso de o contacto não responder, uma das coisas que queremos fazer é que o painel entre em contacto com o solicitante e que consiga que o contacto responda.

Outra das coisas que fazem parte do âmbito das perguntas de esclarecimento é que o solicitante tenha a oportunidade de responder. No caso de haver uma carta de objecção ou oposição, isso vai afectar a avaliação. Então, há uma correspondência que vai e vem. O método da correspondência não é a forma desejada de as pessoas que fazem comentários sobre a solicitação se comunicarem. Se os elementos afectam a avaliação, então, o solicitante vais ter a oportunidade de responder. Além disso, o solicitante talvez tenha a oportunidade de esclarecer as respostas à solicitação. E, digo esclarecê-las, não modificar ou expandir as suas respostas.

Em relação ao momento em que se dão as perguntas de esclarecimento, há um mês para responder, e os solicitantes têm 28 dias. Esta é a linha temporal que está também no microssítio de CPE, para que fiquem com uma ideia do processo de aplicação. É o que acabo de descrever: 21 dias para serem escolhidos, depois pagar, os 14 dias para comentários sobre as solicitações, correspondência, e 1 mês para avaliação. E, se houver perguntas de esclarecimento, nesse caso, o solicitante tem 1 mês para responder. E há 1 mês para finalização e publicação dos resultados. Digamos que, no total, temos entre 2 e 3 meses para avaliação e publicação dos resultados.

Estes são todos os meus *slides*. Agora, podemos passar à parte de perguntas e respostas.

RUSS WEINSTEIN:

Há alguma pergunta em relação à CPE? Este é o momento para a fazer.

ANDREW MERRIAM: Andrew Merriam, da Top Level Design. Uma pergunta sobre as solicitações originais. Esta informação vai ser tornada pública? As respostas ou o que se esclareça, tudo isso vai ser tornado público? De acordo com a avaliação inicial, não se publicará a original. Se se publicou e há alguma mudança importante seria pertinente publicá-lo.

STEVE CHAN: Tal como disse antes, com o apoio do *slide*, o objectivo do processo não é mudar a solicitação mas sim esclarecer essa solicitude.

URS AROS: Eu sou um solicitante de novo gTLDs que está em controvérsia por cadeia de caracteres, por algumas solicitações da comunidade. Tenho algumas perguntas. Como vai ser a notificação. Será uma carta? Uma notificação electrónica?

STEVE CHAN: A notificação a outros solicitantes será comunicada por meio do portal do cliente. Eles receberão o caso no momento em que convidamos o solicitante a falar.

URS AROS: Então, será electrónico. OK. Disse que tínhamos uma fase de comentários, onde podemos fazer comentários sobre as solicitações.

Qualquer um pode fazer comentários ou tem que ter alguma relação com a solicitação? E o comentário deve incluir alguma prova, ou outra informação material relativa ao tema, ou o comentário é suficiente?

STEVE CHAN:

Esse não é um período para um comentário, é mais um prazo, porque ainda pode comentar sobre a solicitação. É mais uma data limite para estabelecer quando se pode realizar a avaliação.

Quanto a quem pode comentar ou enviar correspondência, não é necessário que haja uma relação. Pode-se comentar inclusive se há certa oposição. Pode mandar-se uma carta de oposição, por exemplo.

URS AROS:

Quanto mais substancial for o nosso comentário, melhor o painel vai poder ver o material?

STEVE CHAN:

Sim, o painel determina o que é relevante e o que deve ser considerado.

URS AROS:

Obrigado.

STEFAN LEGNER: Eu sou o Stefan Legner, da InterNetX. A minha pergunta é: quem é a autoridade final que define que uma avaliação comunitária é efectivamente válida? E se está dirigida a uma comunidade ou não?

STEVE CHAN: Nós seleccionamos o painel de CPE e também é da sua responsabilidade avaliar os solicitantes em relação aos critérios da CPE. Isto está no guia do solicitante. Também há delineamentos de avaliação complementares. Então, é da sua responsabilidade haver uma determinação.

STEFAN LEGNER: Ou seja, eles vão ter a decisão final sobre se se trata ou não de uma aplicação comunitária?

RUSS WEINSTEIN: Nós faz uma avaliação inicial e, depois, a ICANN publica –

STEFAN LEGNER: É a ICANN que decide –

RUSS WEINSTEIN: Sim, eles apresentam os resultados à ICANN e a justificativa, e vão explicar à ICANN que fizeram avaliação para esses guias e para a AGB e, depois, a ICANN confia que o trabalho foi feito de maneira adequada, e publica os resultados.

STEFAN LEGNER: Então, o avaliador vais ser a pessoa que tem a decisão final?

RUSS WEINSTEIN: Sim. Exactamente, como disse antes.

DAN HALLORAN: Eu gostaria de lembrar que estamos a tentar dar informação geral para responder a essas perguntas. Se quiser uma resposta vinculativa legalmente, tem que ler o manual do solicitante. Estamos a tentar dar uma informação e não podemos dizer se algo é legal e vinculativo. Sei que há certos condicionamentos sobre a informação que damos, mas têm que procurar o manual do solicitante.

Não acreditamos que haja uma ida e volta de perguntas. Se quer informações muito detalhadas, pode encontrar no portal de serviço ao cliente, e também há os serviços legais para uma assessoria mais adequada. De maneira que não seja possível dizer, de repente “Bem, o Russ disse isto –”, para que não se possa alegar isso.

Então, eu gostaria de dar esta informação geral para vós.

SALANIETA TAMANIKAIWAIMARO: Sou o Salanieta Tamanikaiwaimaro. Estou no ALAC. A minha pergunta é própria, não em representação da ALAC.

Nós comentámos os delineamentos do CPE. Agradeço a sua apresentação de muita qualidade. Mas tenho uma pergunta sobre o que mencionou em relação ao facto de havendo conflitos, estes se resolverem através de um leilão. Quando observo ao cronograma, presto especial atenção às unidades constitutivas podem estar afectadas, e quando digo unidades constitutivas, não me refiro às da ICANN, mas a uma unidade constitutiva ou comunidade que está fora da ICANN, que possivelmente possa ser afectada.

A minha pergunta é a seguinte: em primeiro lugar, no contexto de uma notificação, a perspectiva da publicação do sítio Web da ICANN, e eu sei que há muitos processos envolvidos onde há validação de comunidades, mas no caso de podermos prever que há comunidades que não estão dentro do radar e que poderiam estar afectadas mas que não temos a capacidade de incluir no leilão essas comunidades – eu sei que isso talvez não esteja dentro do painel de CPRE, mas está em termos de *scoring*. Então, eu estou muito interessado nisto, embora não tenhamos, necessariamente, que discutir isso agora, mas talvez me possam enviar a algum lugar em que possa fazer perguntas adicionais em relação a isto. Porque, é algo em que a comunidade de AtLarge, está muito preocupada, sobretudo em relação a esses prazos ou datas-limite. Obrigado.

RUSS WEINSTEIN:

Muito obrigado pela pergunta. Eu acho que talvez esteja a misturar algumas coisas. A respeito dos solicitantes do novo gTLD que estão em disputa, se eles têm ou não um leilão. Talvez possa observar o módulo 4

do manual do solicitante e, também, dentro do microssítio do CPE, algumas páginas sobre leilões que lhe podem dar uma resposta.

REMOTE INTERVENTION: A pergunta é a seguinte: qual é o mecanismo para rever uma recomendação EIU.

CHRISTINE WILLETT: Muito obrigada. Sou a Christine Willett. Vou responder a essa pergunta. É nossa determinação, como parte da ICANN, que não só os solicitantes como outros na comunidade têm múltiplos mecanismos. Têm os *ombudsman* para questões de justiça, têm os pedidos de reconsideração. Os mecanismos estão num painel e a avaliação de novos gTLDs funciona.

YANNIS LI: Eu gostaria de perguntar, no caso da carta de apoio da comunidade, podemos apoiar a [NIT? 00:16:58], a carta, através do portal de serviço ao cliente?

STEVE CHAN: Para isso, há dois mecanismos disponíveis. Um é enviar as cartas adicionais como correspondência que são publicadas na parte de correspondência. Então, se passar do prazo de 30 dias, o outro método de adicionar cartas de apoio é através de alteração das folhas da solicitação.

YANNIS LI: Isso significa que os membros da comunidade podem usar o comentário de solicitação para incluir a sua carta?

STEVE CHAN: O mecanismo de comentários de solicitantes não aceita anexos. Devem utilizar um dos dois mecanismos que mencionei. Então, há uma explicação para isto, nas Perguntas Frequentes, no site.

STEVE CHAN: Eu gostaria de voltar a uma das primeiras perguntas, sobre a publicação de CQs e das respostas de CV, e vamos dar uma olhadela nisso. Obrigado por o referirem.

RAY FASSETT: A minha pergunta é: qual é o endereço de *email* para correspondência?

RUSS WEINSTEIN: É o novo endereço do serviço de clientes: gTLD@icann.org.

RAY FASSETT: A segunda é: são os mesmos painelistas que revêem quase toda a avaliação das comunidades ou os membros serão diferentes? E há 1 ou 3 painelistas? Pode falar um pouco sobre isso?

STEVE CHAN: Em termos de painéis, há um único painel. Em termos de painelistas, eles fazem revisões paralelas, avaliando, então, as solicitações em paralelo. Acho que a Christine está a chegar. Eu vou deixar que ela responda.

CHRISTINE WILLETT: O EIU designará especialistas com histórico nas comunidades relevantes. Têm especialização nas áreas em que avaliam. Então, haverá painéis múltiplos.

RAY FASSETT: Vai haver um único painalista ou vários painelistas?

CHRISTINE WILLETT: Sim, não é um indivíduo. São vários indivíduos que fazem a avaliação, em cada uma das avaliações.

RAY FASSETT: Uma última pergunta, injusta, e não precisa responder. Se houver mais de um painalista, digamos que, sendo 3 e houvesse uma decisão de 2 a 1, isso seria publicado?

CHRISTINE WILLETT: O painel só apresenta um único resultado para a ICANN. Se há um painel financeiro, ou técnico, é só um único resultado, eles não têm três votos diferentes, nós obtemos um único resultado, que é publicado para nós.

RAY FASSETT: Então, é diferente de um processo de objecção.

CHRISTINE WILLETT: É muito semelhante a outros processos de painéis. Eu sei que falámos de objecções e painéis de especialistas em objecção. E os painéis de avaliação são como os outros painéis de avaliação. De facto, a EIU estava num painel de firmas na avaliação dos nomes geográficos. Então isto não é novo.

RAY FASSETT: O que na pergunta se refere ajudou muito.

Com processos de avaliação diferentes. Haverá um relatório e a justificação da avaliação. Esta justificação será publicada? Estará disponível para o público?

CHRISTINE WILLETT: Sim. Acho que no último *webinar* sobre isto, a equipa mencionou que sim, já que há uma única avaliação, haverá a justificativa publicada, também. Muito obrigada.

WERNER STAUB:

Wener Staub. Trabalho para a CORE. A minha questão é sobre responsabilização. Este é um dos princípios básicos da ICANN, e por alguma razão, pela qual mais se reclama, não foi incluído nos critérios de validação da comunidade, no guia. No entanto, digamos, é possível argumentar que se encontra implícita. Não se pode dizer que a responsabilização não é importante no contexto da ICANN.

Ela tem a ver com critérios como comunidade, organização. Então, em algum momento, deve haver responsabilização.

A minha pergunta é: será que a discussão que será publicada pelo painel, vai debater a questão?

Eu acho que isso é importante. Especificamente numa questão em que estou envolvido, a objecção do .sport. Acho importante que a responsabilização do painel seja discutida. Especificamente, há a expectativa de que haja responsabilização no contexto de prioridade das comunidades? Eu não estou a falar das solicitantes mas das comunidades que serão afectadas pela nova gTLD.

CHRISTINE WILLETT:

Então, se não está a falar sobre ser o solicitante o responsável, a quem se refere como sendo responsável?

WERNER STAUB:

Alguém tem que ser responsável. Se alguém se apresenta como responsável e, depois, quando passa para alguém, deixa ser responsável. Então há um problema.

CHRISTINE WILLETT: Há 3 mecanismos de responsabilização. Pelos estatutos, temos o ombudsman, tem as solicitações de reconsideração, tem o IRP. E, para todos os mecanismos de responsabilização, temos os CPE, que tem que estar de acordo com um manual. Grande parte das avaliações são terciarizadas, realizadas por especialistas.

WERNER STAUB: Eu só queria estabelecer a diferença entre a responsabilização das pessoas que trabalham com a ICANN directamente, em oposição à responsabilização dos utilizadores. Então, o ICANN tem que ter muito cuidado em relação a quem passa os recursos, e não apenas com o que está referido num manual.

REMOTE INTERVENTION: Eric Brunner Williams. Será que as qualificações e a associação de um painel, em particular, que faz uma determinação particular, vão ser publicadas, juntamente com a recomendação?

CHRISTINE WILLETT: Há a Unidade de Inteligência Económica, que passa pelo processo de RFI para selecção, e essa informação já foi publicada.

RUSS WEINSTEIN: Desculpa. Precisamos passar á parte dos leilões.

>> Ninguém me respondeu. Quem toma a decisão final? O painel dá a sugestão à direcção e é a direcção que diz sim? Ou é o painel?

CHRISTINE WILLETT: O painel faz uma recomendação para a ICANN.

>> Muito obrigado.

RUSS WEINSTEIN: Vamos voltar, então, aos leilões.

Vamos falar sobre a explicação, *timeline* e processo, e vou passar para o Larry para falar sobre isso e mostrar como funciona um leilão ascendente de forma mais visual e, depois, vamos voltar para os tópicos da discussão que apresentei no último *Webinar*.

Como disse, Power Auctions é o gestor de leilões, e está a ajudar-nos a desenvolver os leilões.

Em Novembro, publicámos as regras preliminares, que estão no micrositio. No *Webinar*, focámo-nos mais nos leilões.

Queremos publicar o acordo e achamos que poderemos notificar os solicitantes no início de 2014, e ter os primeiros leilões em Março de 2014.

O Larry irá apresentar os Power Auctions.

LARRY AUSUBEL:

Obrigado, Russ. Somos provedores especializados na concepção de leilões, de software de leilões e serviços de gestão de leilões. Operamos em vários sectores de telecomunicações. Licenças para serviços de telemóveis. Trabalhamos com electricidade, gás natural, diamantes. Nunca trabalhámos com novos gTLDs, mas estamos familiarizados com coisas muito novas. Sabemos que governo americano tem *leases* de plataformas petrolíferas offshore. E fizemos 2 leilões, este ano, para energia eólica.

Também fizemos o leilão digital de dividendos australiano, em Abril e Maio deste ano, que arrecadou 2 milhões de receitas.

Estamos também a conceber, e vamos operar, o leilão do espectro de 700 megahertz do Canadá, no início do ano.

E fizemos mais de 150 leilões na nossa plataforma de software. Realizamos leilões para clientes em 6 continentes. Este ano, recentemente, começámos a fazer leilões de diamantes, no Botsuana, também. Implementamos leilão como aplicações de Internet, cumprindo com os padrões governamentais de estabilidade e segurança. Os nossos leilões são replicados em servidores de origens geográficas diferentes – acho que, mais importante que tudo é a fiabilidade.

O que queremos dizer é que já fizemos isto antes. Se tiverem alguma preocupação em relação aos leilões irem começar ou em irem terminar, então, vamos explicar melhor e dar mais detalhes.

RUSS WEINSTEIN: Obrigado, Larry.

Vamos falar sobre os processos e os programas de leilão.

A elegibilidade. Os critérios de elegibilidade para um leilão são muito similares aos processos CPE. Cada solicitação activa no conjunto de conflitos deve ter sido aprovada na avaliação de controlo de assessoria do GAC, não devendo haver requerimentos de mudança pendentes.

Cada solicitação para gTLD no conjunto de conflitos não deve estar classificada como sendo de alto risco, e deve ser elegível para o caminho alternativo para delegação, ou deve ter recebido avaliação de ocorrências de SLD.

Do ponto de vista dos processos de leilões, estes começam quando a ICANN realiza essa avaliação de elegibilidade. Uma vez determinada a elegibilidade, há uma notificação de leilão que se envia a cada membro da controvérsia por cadeia de caracteres.

São enviados aos solicitantes qualificados e eles indicam o seu licitante designado e realiza-se, então, o processo de diligência devida.

O licitante designado é a entidade que é dona da conta bancária que vais proporcionar os fundos e que vai ser a conta fonte. Portanto, pode ser uma entidade que não o solicitante propriamente.

O licitante e o solicitante deverão executar o contrato de solicitantes e as respostas devem ser enviadas até 30 dias depois da notificação de

intenção de leilão, e devem ser devolvidas à ICANN através do portal de cliente.

A ICANN vai rever tudo e começar a trabalhar com a Power Auctions para desenvolver o leilão, e para estabelecer uma data com aqueles que estão a participar em cada leilão.

Então, notificamos os solicitantes sobre a data do leilão e damos informação sobre credenciamento para que passem para o sistema de Power Auctions.

Em relação ao leilão, é necessário fazer uma transição do sistema ICANN para o sistema de Power Auctions, onde irão receber informação sobre transferências, para enviar o depósito, para onde se dirigirão a devolução de fundos, no caso de não aprovação.

Depois do prazo de depósito, que é 7 dias antes do leilão, começa o que se chama de período de “*blackout*”. Neste período os diferentes solicitantes não são processadas as retiradas de ofertas.

Power Auctions vai realizar um leilão de teste no dia anterior ao leilão. Isto para que as pessoas autorizadas, ou as que fazem as ofertas, possam praticar o sistema e ver como é participar e enviar as suas ofertas no leilão.

Se considerarmos o mercado temporal, vemos que, primeiro, se enviam as notificações, do dia 0 ao dia 1. Depois, o licitante ou ofertante tem que enviar o formulário à ICANN. Também há aqui um prazo para adiar o prazo.

De seguida envia-se uma notificação de programas e de tempos, e os solicitantes apresentam-se à equipa da Power Auctions. Fazem o depósito, um dia depois disso faz-se o leilão fictício.

O leilão ocorre sempre numa quarta-feira e os depósitos que não ganharam serão devolvidos num prazo de 7 dias depois do leilão. O ganhador deverá pagar num prazo de 20 dias depois do leilão.

Mais um pormenor sobre depósitos e limites. Como eu disse, nos 7 dias antes do leilão, os depósitos não podem ser modificados, depois de vencido este prazo do depósito.

Os depósitos ficarão numa conta caucionada, num banco de primeira linha dos Estados Unidos. Estamos a tentar finalizar o acordo, mas creio que vamos ter o nome da entidade muito prontamente. E os depósitos devem ser enviados por transferência ao fornecedor da conta caucionada, em dólares dos Estados Unidos.

O depósito da oferta determina o limite máximo. Cada solicitação tem o seu próprio limite de oferta de depósito. O limite de oferta para uma solicitação é de 10 vezes o montante do depósito. E um depósito de 2 milhões de dólares permite ofertas ilimitadas para essa solicitação.

Vou dar a palavra ao Larry, para que ele fale sobre como se desenvolvem os leilões.

LARRY AUSUBEL:

Sou ex-professor o que deve ficar óbvio nesta apresentação com os meus *slides*. Prestem atenção porque todo o procedimento do leilão vai ser mostrado nestes *slides*.

Este é um exemplo de um conjunto de caracteres em conflito. Em cada uma das rondas do leilão, o gestor vai anunciar os preços. Vai haver uma faixa de preços, com um início e um final.

Na primeira ronda, como podemos ver aqui, o preço do início da ronda é \$1. O preço de final de ronda vai ser anunciado e, depois, começa a ronda.

Então, o que mostramos aqui é que, durante a ronda, cada ofertante vai indicar se se vai manter até ao preço final dessa ronda, ou se chegou ao limite da sua oferta.

O que podem ver aqui são 5 ofertantes. Todos continuaram até ao final da ronda um e vai ser indicado, após a ronda um, a cada um dos oferentes, que ainda estão todos os 5.

Depois vamos continuar rumo à ronda 2, onde se anuncia uma faixa de preços para essa ronda e os oferentes vão apresentar os seus preços, indicando se pretendem chegar ao final da ronda ou se atingiram o seu limite máximo. Por exemplo, aqui está um exemplo de uma solicitação que pode ocorrer na ronda dois e o que vemos é que o oferente A chegou ao seu limite máximo entre o princípio e o final da ronda, enquanto que os outros 4 ficaram. No final da ronda dois, ainda temos 4 oferentes no leilão. E isto é anunciado a todos.

Depois passamos à ronda três. Há uma faixa de preço que se anuncia para esta ronda. É anunciada a ronda. As ofertas começam e o que temos aqui é que há dois ofertantes que chegam ao seu limite, e o que se vê é o que o ofertante B chegou muito perto do preço para a rodada 3, enquanto que o ofertante C ficou próximo ao preço para a ronda três. O que temos, no final desta ronda é que há dois ofertantes. Depois desta ronda terminar isto é anunciado aos ofertantes e passamos, então, à ronda quatro.

O gestor do leilão anuncia a faixa de preços, a rodada é iniciada e as ofertas começam. O que podem ver aqui é que o ofertante D ficou no ponto intermédio entre o preço inicial e o posterior, enquanto que o E chegou ao final.

Então, no final da ronda quatro, só temos um ofertante que é o ganhador, logicamente. O que fica por dizer é que o princípio desse leilão é que o preço que vai ser pago pelo ganhador não é o mais alto, ao que chegaram, mas sim o preço a seguir ao que o ofertante que ficou em segundo lugar, digamos, ofereceu. Então, o ofertante que ganha o leilão paga o preço a partir do qual saiu o ofertante D.

Fiz um pouco de confusão aqui; mas, em termos gerais, há dois tipos de ofertas. As ofertas são bastante simples no primeiro tipo. Porque as únicas que temos são as primeiras ofertas contínuas. Ou seja, um vai oferecer até ao final do valor da ronda, e isto garante que ele vai continuar na ronda seguinte sem ser eliminado. E, depois, temos um segundo tipo, que é o leilão de saída. O que quer dizer que se chega ao máximo dentro da rodada actual. Então indica-se um máximo. Mas, se mais alguém faz uma oferta maior, então o anterior será eliminado. O

que está implícito nisto é que há um terceiro tipo de oferta, mas que é um caso especial da oferta contínua.

O terceiro caso seria uma oferta por proxy. O que queremos dizer com proxy ou com representante, é que se pode apresentar o preço que se quer enquanto se continua a licitar. Então, pode licitar para uma ronda posterior; ou apresentar um preço final logo desde a primeira ronda do leilão. Fica sempre no sistema e tem a liberdade de modificar até ao momento em que tem efeito.

Os três tipos de licitações podem tornar-se licitações ganhadoras. Uma oferta contínua é ganhadora se é o único a continuar. Inclusivamente, uma licitação de saída pode ganhar, porque, se todas as licitações saírem na mesma ronda, a oferta de saída mais elevada ganha; e a por procuração, proxy, também, se for ganhadora umas rondas depois.

Mas, quanto ao processo, tenho ainda que indicar o cronograma de tempos. Antes do início do leilão, o preço final da ronda um é anunciado. Depois disso, começa a ronda um e, quando isto acontece, e o pensamento preliminar é de que esta ronda dura 30 minutos, os ofertantes apresentam as suas licitações em qualquer momento durante essa ronda. E, depois disso, a ronda é encerrada.

Neste momento haverá um intervalo, onde o que se pensa preliminarmente é que este intervalo será de 10 minutos. Neste intervalo, publicam-se os resultados da ronda e, depois, anunciam-se os preços da ronda seguinte.

Algo importante deve ser tido em conta aqui: é que não são criados incentivos para que se licite antes ou depois da ronda. Porque, como se pode ver nesta imagem, o oponente não vai saber nada da oferta que nós fizemos até que a ronda termine. Então, não importa que apresentemos a oferta no primeiro minuto da rodada ou no último, pois isto vai ser conhecido por todos e não terá nenhum efeito a não sei depois da ronda.

Passamos à ronda dois. O pensamento preliminar é que a ronda dois e todas as subsequentes durarão 10 minutos. E os ofertantes podem apresentar as suas ofertas em qualquer momento, durante essa ronda. Também podem rever as suas ofertas durante esta ronda. O protocolo é que não importa qual, a oferta que estiver no sistema quando termina a ronda é a que fica vinculada. Quando se encerra a ronda, os resultados são publicados e passa-se à ronda seguinte.

Os *slides* seguintes são mais fáceis. Os requisitos do sistema não são muito exóticos. O que é necessário é um computador básico, fiável, e os navegadores certificados serão as versões mais recentes do IE, Chrome ou Firefox.

Recomendamos, enfaticamente, que os ofertantes tenham conectividade redundante. Por exemplo, talvez ter um *tablet* com acesso móvel a dados, ou um computador com um cartão de 3G. Também pode utilizar como *backup*, um *smartphone*. Sugiro que tentem fazer o leilão fictício, para se assegurarem que têm uma boa visão, que a sua destreza manual é boa, e que estejam habituados a trabalhar com *smartphones*. Finalmente, o ofertante pode ter uma segunda pessoa autorizada que esteja em outro lugar, também para ter uma alternativa redundante.

Além disso iremos implementar um lugar de *backup*, para possibilitar enviar ofertas por fax.

Na verdade, a melhor forma de conectividade redundante é utilizar as instalações de leilão, ou de oferta por procuração, porque, por exemplo, se estivermos na ronda um, para chegarmos à próxima, é necessário ter ligação, não pode ser perdida.

Então, haverá um leilão simulado e recomendamos muito que façam, na verdade, esse treino. É um exercício de treino. Em geral, acontece um dia antes do leilão real e, no início do processo, talvez possa haver outros leilões fictícios, para que todos estejam bem treinados, já que todos são novos. Haverá um manual de utilizador. E um sistema de mensagens e suporte por telefone, tanto durante os leilões reais quanto os falsos.

O que vamos mostrar agora é fazer uma demonstração do sistema. Vamos começar com a ronda um. A primeira coisa que vemos é um ecrã de login. Faço login. Depois, a primeira página que se vê é a que dá informações sobre as cadeias que estão a licitar. Aqui temos um ofertante que tem diferentes conjuntos contenciosos a leilão.

Também vemos, imediatamente, a programação do leilão. Aqui temos uma amostra: a primeira ronda de 30 minutos, com os intervalos, e as outras rondas de 10 minutos. Depois, temos qual é a cadeia em leilão. Temos todas as cadeias a que temos acesso.

O que demonstraremos é a forma mais fácil de fazer a oferta. Primeiro, como queremos continuar em todas as cadeias, movemos o cursor para

o número destacado, que é o preço final da ronda. E clicamos sobre esse número, veremos que passou de vermelho para verde, garantindo assim que não seremos eliminados para a oferta desta cadeia nesta ronda. E assim também para a segunda cadeia, a terceira cadeia, e na quarta cadeia.

Depois de fazer isto, o ofertante pode ir para a janela de confirmação de oferta. E recomendamos que imprima esta informação. E quando aparecer a confirmação, se vimos que fizemos a oferta errada, se a rodada ainda estiver aberta, podemos mudá-la. Quando termina esta ronda, podemos ver o ecrã com os “meus resultados”, onde mostra se estamos ainda a licitar, se ganhámos, e quantos ofertantes ainda estão no leilão das aplicações que estamos a licitar.

Passamos à ronda dois e vamos mostrar uma segunda forma de licitar. Vamos ao ecrã de ofertas. Pode ser a primeira cadeia. Então, o ofertante quer ver o preço de final de ronda. Mas, não dissemos o que podemos fazer se o ofertante quer sair. Se olharmos para a parte de baixo, à direita do ecrã é mostrado, para a segunda aplicação, o número mais alto que foi apresentado até agora.

O que se pode fazer é clicar nesta oferta e digitar o mesmo número na caixa de texto que surge. Então, o ofertante pode ajustar este número.

Agora, vemos que o ofertante tem um problema: este ofertante fez um depósito de \$100,000 nesta aplicação, que estabelece um limite de um milhão. Ora, como foi digitado um pouco mais, e há uma verificação, a oferta é rejeitada. É possível voltar à caixa de texto e corrigir aquele valor. Como fica abaixo do limite, é possível guardá-lo.

Como pode ver, não mudou de vermelho para verde porque se trata de uma oferta de saída. Poderia ainda ganhar, mas, se alguém fizer uma oferta maior, seremos irrevogavelmente eliminados da oferta.

Então, vamos à terceira cadeia e fazemos a mesma coisa. Não vou avançar mais. Observem que, nesta quarta aplicação, o ofertante não só fez uma oferta contínua, como também fez uma por procuração, com 1,138,000 como limite. E esta mudou de vermelho para verde porque, pelo menos, é o preço final da rodada e ele não vai ser eliminado.

Novamente, há um ecrã de confirmação da oferta. Que recomendamos que imprimam. Depois que a ronda termina, pode ver-se o resultado da ronda dois. Reparem que a segunda cadeia, onde colocámos uma oferta de saída, perdemos, mas na terceira, onde também colocámos uma oferta de saída, ganhámos, porque o nosso preço foi melhor.

Então, se tivéssemos mais tempo mostraríamos a ronda três e quatro. No final do leilão, veríamos, no ecrã final dos “meus resultados”, que neste caso o ofertante ganhou na terceira e quarta aplicação, mas perdeu nas primeiras duas. O ecrã também mostra os movimentos de caixa em, relação ao depósito e ao pagamento final.

A última coisa que queria mostrar-vos brevemente é as mensagens. É desta forma que a comunicação pode ser mais rápida com o gestor do leilão. Há dois tipos de mensagens no sistema. Há mensagens não dirigidas a todos e há conversações bilaterais dirigidas.

Por exemplo, neste ecrã, temos uma mensagem de sentido único para todos. Por exemplo, uma mensagem de boas-vindas, no início do leilão.

Mas, imaginemos que tinha necessidade de apoio. Então, podia começar uma conversa bilateral com o gestor do leilão. Só este iria receber a mensagem. Podia perguntar “Como é que o meu limite de oferta será afectado na ronda final?”. E ele daria uma resposta. Esta é uma demonstração.

Bem, outra coisa que diria, ainda é que, se tiverem perguntas específicas, eu ficarei aqui até quarta-feira. Então, posso responder a perguntas que não aparecerem hoje.

RUSS WEINSTEIN:

Muito obrigada, Larry. Eu vou reintroduzir os tópicos para discussão. Se houver perguntas sobre cada um. Na verdade, podemos fazer comentários sobre cada tema e, depois, abrimos a perguntas. Semelhante ao que viram no *Webinar*.

Qual é a nossa ideia sobre a duração das rondas? A primeira é de 30 minutos. Haverá intervalos de 10 minutos entre as rondas. E as outras rondas serão de 10 minutos. A única diferença entre o *Webinar* é que estamos a ouvir *feedback* de outras pessoas e de vocês até às próximas semanas. Depois, acho que vamos finalizar esta decisão.

Então, acho que já expliquei isto, mas têm alguma pergunta sobre este tópico?

>>

Qual é a formula para o limite superior das rondas?

LARRY AUSUBEL: Em geral, isso é estabelecido de acordo com a demanda percebida para aquele conjunto contencioso, quando os ofertantes recebem a informação de quantos ofertantes ainda estão no leilão. Então, tudo deveria ser feito, na verdade, em um dia. De acordo com os indicadores, como de quantos solicitantes estão no conjunto de aplicações, e de acordo com o nível de demanda, então, estabelecemos o preço final. Em geral, vai continuar no mesmo nível nas rodadas subsequentes.

>> É possível publicar uma fórmula aberta?

RUSS WEINSTEIN: O que você procura?

>> É possível publicar uma fórmula ou usa ferramentas. Eu gostaria de saber quais são os dados da demanda. São arbitrários?

LARRY AUSUBEL: Fizemos isto em outros leilões e funcionam muito bem. O que vimos é que depois publicar fórmulas muito rígidas, ou as pessoas fazem ofertas durante 30 rondas ou acaba instantaneamente o leilão.

>> Não tem uma formula?

LARRY AUSUBEL: Bom, isso é o que os professores fazem.

KEN STUBBS: Há uma série de pequenas perguntas curtas para serem respondidas rapidamente?

>> Aqui, no leilão, anunciou que só há três ofertantes no final de cada ronda. É correcto?

Em segundo lugar, mencionou o facto de haver várias redundâncias disponíveis para entrada no leilão. Acho que vão funcionar em sequência. Então, se o meu laptop não funcionar, eu não gostaria de ser impedida de fazer o login num dispositivo redundante. Sendo possível que haja duas pessoas autorizadas, se o meu sistema caísse, eu poderia ter logins múltiplos, para ter um *backup*. Não seria melhor as ofertas durarem mais um pouco do que ao 10 minutos?

LARRY AUSUBEL: Segundo o protocolo que utilizamos, se fazemos um segundo login, usando o mesmo nome e senha de utilizador, o anterior login encerra. Então, nessas situações, è possível entrar. E os dois utilizadores têm dois

nomes de utilizador diferentes e senhas diferentes para não fazerem login ao mesmo tempo.

KEN STUBBS: Eu pesquisei a sua empresa e verifiquei que tem excelentes credenciais. Então, na correspondência dos ofertantes individuais numa solicitação de *chat* com os vossos funcionários, vocês respondem muito, muito rápido. É muito rápido. Têm *staff* suficiente?

LARRY AUSUBEL: temos muita experiencia em dar um grande suporta para os ofertantes durante os leilões.

KEN STUBBS: Eu tenho outras perguntas sobre a preparação para o leilão. Então, acho que iremos falar disso, depois, quando falarmos sobre o processo.

WERNER STAUB: Eu gostaria de saber porque é que o intervalo é de 10 minutos e não de duas semanas, especificamente? Se as pessoas esperaram 8 anos para haver um leilão, porque é tão rápido? Acho que há aqui um problema de transparência. Porque esse leilão não se destina a maximizar receitas. Isso seria bom se leiloassem campos de petróleo. Aqui, maximizar as receitas não é o caso. Então, porque não permitem que as pessoas, durante o intervalo, falem com o seu grupo; e publicar os resultados para que o publico passe a saber o que está a acontecer.

RUSS WEINSTEIN: Como sabe, os conjuntos contenciosos são públicos. E esta é a oportunidade, agora, para trabalhar com o seu grupo e decidir qual é a oferta que farão. Quando notificamos qual é a aplicação que será leiloadada, há 60 dias, pelo menos, antes do depósito, para o leilão. Desta forma, estamos a ajudar os ofertantes para se prepararem para o leilão e, como disse, o depósito de licitação determina o seu limite máximo de oferta. Então, precisamos ser expeditos para resolver os 200 conjuntos contenciosos que temos.

WERNER STAUB: Estou um pouco preocupado com isso. Ao dizermos, de repente, “Bom, agora temos pressa”, acho que estamos a empurrar as pessoas para o leilão, e que não estamos a ver as externalidades do processo. Talvez haja um problema na ICANN. Dois órgãos? Esses órgãos, então, teoricamente, teriam que trabalhar no interesse do público.

LARRY AUSUBEL: Eu gostaria de dizer que o manual é feito para aqueles que concordam com isso.

RUSS WEINSTEIN: Há mais algum comentário? Passei para o próximo assunto.

Bem, a programação dos eventos de leilões. O que nós pensamos, actualmente, é que é necessário programá-los uma vez por mês ou a

cada quatro semanas. Isto foi discutido com a Power Auctions e pensamos fazer os leilões a partir das 16:00, num tempo padronizado, de modo uniforme. Os leilões realizar-se-ão 3 semanas depois da data de notificação e, pelo menos, duas semanas depois da notificação da data de depósito, e 60 dias depois da intenção original de se apresentar a leilão.

Uma área onde queremos ter um pouco de *feedback* é a ideia de que um ofertante não esteja programado para mais de 5 conjuntos numa só ocorrência de leilão. Ou seja, dar ao ofertante a possibilidade, se assim ele o escolher, de não ir a mais de 5. Mas queremos que a comunidade nos ajude a entender a quantidade correcta de leilões num evento para um ofertante particular versus poder avançar nisto rapidamente.

Há algum comentário sobre isto?

KEN STUBBS:

Esta é uma pergunta que não sei bem de onde vem. Quem a está a fazer é uma pessoa do público. Quando temos a informação do relatório de JAS, quantas cadeias de carecteres vão propor para serem bloqueadas num TLD específico, antes que façamos uma oferta?

RUSS WEINSTEIN:

A solicitação tem que ser elegível para o caminho alternativo. Hoje. Ou então terá que esperar até a avaliação do relatório de ocorrência do JAS. Tem que haver avaliações adejadas.

JON NEVETT: O caminho alternativo é o primeiro passo. Poderia fazer sentido que houvesse um relatório para todos os *strings*. Porque nós temos mais de 100.000 cadeias bloqueadas, As medidas do relatório de mitigação JAS poderia ter um impacto na avaliação. O que sabemos é que há 100.000 *strings* bloqueados e não sabemos muito bem qual poderá ser o caminho de mitigação. Isso poderia ser útil, então, para ajudar a determiná-lo, antes da ocorrência do leilão.

RUSS WEINSTEIN: A ideia é que tenhamos um nível de informação e que essa informação esteja disponível publicamente, para que as pessoas possam fazer as suas próprias avaliações.

>> Bem, então, é um modelo aberto versus um modelo fechado, e o impacto poderia ser distinto em cada caso.

REMOTE INTERVENTION: Duas perguntas, agora, remotas.

Se uma cadeia está em conflito e não é elegível para a delegação, essa cadeia tem algum impacto nos prazos de um leilão de último recurso?

RUSS WEINSTEIN: Sim, creio que isso já foi respondido antes.

REMOTE INTERVENTION: Outra pergunta.

As regras são definidas como regras preliminares. Onde podemos apresentar comentários e quais são os processos para transformar as preliminares em finais?

RUSS WEINSTEIN: Obrigado. Acredito que os mecanismos de *feedback* adequados são o serviço de atendimento ao cliente, de onde vêm todos os comentários para a ICANN. Vamos publicá-los, provavelmente. A minha meta é que tenhamos uma discussão, em vez de um processo de comentário público, em sessões como esta, para ouvir o *feedback* e ver se há consenso ou não na comunidade. A ideia é determinar as regras nas próximas semanas já que elas não são muito distintas da interpretação do manual do solicitante.

JON NEVETT: Estamos a falar de questões de tempo. Poderiam, por favor, colocar o *slide* sobre o cronograma, da linha de tempo?

Obrigado. Eu gostaria de me certificar que temos suficiente oportunidade para comentários. Não me importa se há um período de 40 dias ou menos, mas tem que haver um mecanismo para que os solicitantes possam fazer as suas contribuições. Por exemplo, em relação a essas questões dos prazos, eu assumo que os prazos poderiam ser maiores ou menores. Mas, uma vez que estão definidas as propostas finais, acredito que tem que haver algum período de comentário público em relação às mesmas. E, o mais importante aqui no *slide*, é, o senhor

disse que há um contrato que os solicitantes vão ter que assinar, isto é uma pergunta do público. Na ICANN dizem que precisamos de uma oportunidade para rever os contratos. Por isso, para os efeitos dos prazos, temos que gerar uma janela de oportunidade para rever e negociar esses contratos, e também um período de comentário público, como preferirem ou quiserem fazer.

RUSS WEINSTEIN:

A nossa linha de pensamento sobre o contrato era mais um acordo de utilizador, como o de um *software*, por exemplo. Já está implícito no manual do solicitante o modo de resolução de conflitos. Diz-se, essencialmente, que é necessário cumprir com as regras do leilão. Mas vamos considerar isso. Obrigado John.

GERARDO CESAR:

Chamo-me Gerardo Cesar. Eu estava a ouvir os comentários sobre as cinco cadeias de caracteres por assinante por sessão. E não me parece que este seja o processo adequado a seguir. Os grandes solicitantes vão estabelecer a base de todo o processo dos leilões e, por isso, eu gostaria de fazer este comentário.

Sim, são cinco cadeias de caracteres. Então, um solicitante, se tiver 100 cadeias, vai fixar a base para todo o processo. E não parece a forma adequada de ter em consideração o interesse dos outros solicitantes. Vou pensar numa forma alternativa.

RUSS WEINSTEIN:

Bem, temos outro *slide*. Qual é a ideia em relação ao adiamento do processo? Estamos a considerar a possibilidade de se poder adiar uma vez a cada 90 dias, por controvérsia de cadeia, o leilão. O pedido pode ser apresentado pelo solicitante. Todos os membros dessa controvérsia por cadeia devem emitir a sua própria solicitação e todos os membros dessa controvérsia devem estar de acordo em adiar o leilão. Qual é a base para isto? Evitar que uma única entidade detenha o processo de leilão. A base para solicitar o adiamento deve ser haver boa fé e todas as partes estarem envolvidas.

Não vejo nenhuma pergunta relacionada a este tema. Vamos passar á parte de Perguntas & Respostas. Se houver perguntas sobre qualquer outro tema, por favor, façam-nas.

WERNER STAUB:

Pensei sobre as implicações, mas há algo que é seguro. É que a forma de concepção é tal que o poder de fogo é o mais importante. E o poder de fogo imediato é o mais importante. Aqueles que podem conseguir a maior quantidade de capital, de forma agressiva, poderão conquistar algo. São eles que são favorecidos por esse processo. Parece-me que não há uma forma adequada de gerir o DNS. Dever-se-ia pensar em outros tipos de influências, incluindo a capacidade dos solicitantes de dizer bem, no caso de nós vermos que se está a acumular muito poder de fogo à volta disso, a comunidade deveria poder preparar a sua defesa. Muitos comités poderiam fazer isto. Poderiam fazer isto, se tivessem uma forma de ver que isso está a ocorrer. Mas, por agora, eles têm que fazer algo que não é o que fazem. Então, o que temos aqui é

um processo que administra muitos DNS para os que têm um modelo de negócios de guerra e acabam por ganhar.

RUSS WEINSTEIN:

Obrigado. Bem, vamos dar por terminada a sessão. Muito obrigada pela vossa participação.

[FIM DA TRANSCRIÇÃO]