

30/07/2018 - 05:00

Novos cabos submarinos dão fôlego a provedores regionais

Por **Rodrigo Carro**

João Moura, presidente-executivo da TelComp: "O mercado, que era oligopolizado, virou altamente competitivo"

A entrada em operação de novos cabos submarinos de fibra óptica ligando o Brasil aos Estados Unidos e à Europa está acelerando a pulverização do mercado de banda larga, com a multiplicação de provedores de pequeno e médio porte no país. Além dos oito cabos transoceânicos em funcionamento, outros três estão previstos para entrar em serviço até o fim do ano e mais dois em 2020. Parte dos novos investimentos tem relação direta com a ascensão de gigantes digitais como Google, Facebook e Amazon.

Se antes os provedores regionais dependiam principalmente das grandes operadoras de telecomunicações para se conectar ao exterior, agora - com o maior número de opções - os preços da conectividade internacional no atacado estão em queda. Nos últimos três anos, os preços médios ponderados para uma conexão de dez gigabits por segundo (Gbps) entre Miami e São Paulo encolheram a uma taxa composta de 41% ao ano, conforme levantamento da consultoria internacional Telegeography para o intervalo entre o segundo trimestre de 2015 e o mesmo período de 2018.

"O mercado, que era oligopolizado, virou altamente competitivo", resume João Moura, presidente-executivo da Associação Brasileira das Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas (TelComp), que reúne 68 provedores, a maioria de médio e pequeno portes. Entre os três cabos transoceânicos mais antigos, em operação desde o início dos anos 2000, um pertence à espanhola Telefónica (SAM-1) e outro (SAC/LAN) tem participação da Sparkle, subsidiária do Grupo Telecom Italia Mobile. O terceiro (GlobeNet) foi vendido em 2013 pela Oi a um fundo gerido pelo BTG Pactual.

A ascensão de gigantes digitais deu novo fôlego aos investimentos em cabos ópticos transoceânicos. O Facebook, por exemplo, é sócio em nada menos que oito projetos do gênero, segundo a Telegeography. Em conjunto com a Amazon Web Services, a companhia de Mark Zuckerberg integra o consórcio responsável pela construção do BtoBE, sistema que vai ligar Hong Kong e Cingapura a São Francisco, nos Estados Unidos. Ativado no início deste ano, o cabo Monet conecta Santos (SP) a Boca Raton, na Flórida, por meio de seis pares de fibras ópticas, dois deles pertencentes à Alphabet, holding que engloba o Google.

"Os OTTs [provedores de conteúdo e serviços via web] precisam garantir que seu conteúdo e serviços cheguem ao Brasil com uma qualidade alta", diz Rafael Pistono, sócio da área de telecomunicações, mídia e tecnologia do escritório Vinhas e Redenschi Advogados. "Nos cabos mais antigos é possível aumentar a capacidade com o uso de novas tecnologias, mas não dá para baixar a latência [tempo de resposta]", explica.

Ao longo dos últimos anos, os OTTs foram os principais responsáveis pelo aumento de capacidade da infraestrutura global de cabos transoceânicos. Entre 2013 e 2017, a capacidade instalada por companhias como Google, Facebook, Microsoft e Amazon cresceu dez vezes, atingindo 339 terabits por segundo (Tbps), de acordo com a Telegeography. No mesmo período,

a capacidade da infraestrutura submarina implantada por todos os outros players de mercado aumentou apenas três vezes, para 350 Tbps.

Parte dos investimentos tem relação direta com a ascensão de gigantes digitais como Google, Facebook e Amazon

Sócia do Google e de outras duas companhias no cabo Monet, a Angola Cables planeja colocar em funcionamento ainda neste trimestre um novo cabo de fibra óptica ligando Fortaleza à cidade angolana de Sangano. "O grande foco da nossa operação no Brasil são as operadoras competitivas de telecomunicações. Já temos algumas delas como nossas clientes", afirma André Martins, líder comercial da Angola Cables no Brasil.

O aumento da oferta vem puxando para baixo os valores do aluguel de capacidade em cabos transoceânicos. Martins estima que o preço cobrado por megabit por segundo numa conexão entre São Paulo e Miami seja hoje três vezes maior quando comparado ao da rota Nova York/Londres. Dois anos atrás, essa diferença de valores era de cinco a dez vezes, compara o executivo da Angola Cables.

A tendência de queda deve se manter no médio e longo prazos. "Estimamos que os preços para uma conexão de dez gigabits por segundo entre Miami e São Paulo continuem a cair a uma taxa média composta de 23% ao ano entre o fim de 2017 e o fim de 2024", projeta Anahí Rebatta, analista da TeleGeography.

A redução nos preços, no entanto, não diminuiu a atratividade do mercado brasileiro. "É claro que sabíamos que, ao introduzir essa próxima geração de cabos, os preços cairiam. Na verdade, isso era parte da nossa premissa de trabalho, dos nossos estudos comerciais", diz Larry Schwartz, presidente da Seaborn Networks. A empresa é responsável pela construção e operação do Seaborn-1, sistema de cabos submarinos entre São Paulo, Fortaleza e Nova York que consumiu mais de US\$ 500 milhões em investimentos. "Preferimos ver um aumento na concorrência e, sim, alguma queda significativa nos preços, mas abrir uma rota para um público [consumidor] mais amplo", acrescenta o executivo.

As novas opções em termos de conectividade internacional mudaram a dinâmica do segmento de banda larga no país. Antes, compara João Moura, da TelComp, a estrutura de mercado obrigava muitas vezes os provedores regionais a ter grandes operadoras como intermediárias no acesso aos cabos submarinos e às chamadas redes de transporte, que levam o sinal do ponto de chegada do cabo transoceânico até determinada cidade ou região.

Na fase atual, os provedores regionais se beneficiam tanto da maior oferta na esfera internacional como, também, internamente. Isso porque também houve uma expansão das redes de transporte alternativas às das grandes operadoras. Empresas médias, com receita entre R\$ 100 milhões e R\$ 1 bilhão, estão expandindo suas redes de transporte para ligar provedores regionais a saídas internacionais, afirma Moura.

Nos cinco primeiros meses do ano, as operadoras de pequeno e médio porte foram responsáveis por 82,4% das adições líquidas (diferença entre entrada e saída de clientes da base) no mercado de banda larga fixa. "Essas empresas só podem fazer isso [competir com as grandes operadoras] porque conseguem contratar acesso no atacado a preços competitivos", sustenta o presidente executivo da TelComp.