

Africa e Affari

Rivista mensile
sul continente del futuro

Febbraio 2020

>>> Zoom / ICE

Un'Africa Business Lab per le Pmi italiane

Africa e Affari / anno 8 numero 2 / Febbraio 2020 / € 10 / ISSN 2465-2490



Focus

Africa connessa

Ecco perché il presente e il futuro delle Tlc si decidono nel continente

Angola

**Tempi duri
per i Dos Santos
e la "Principessa"**

Equilibri

**I grandi d'Africa
contagiati nella
corsa allo spazio**

Rwanda

**Kigali, aumento
a doppia cifra
degli investimenti**

Per Sparkle l’Africa è già adesso e resta un continente di riferimento

di Massimo Zaurrini



L’annuncio dell’investimento su BlueMed, lo spostamento del Punto di Presenza (PoP, un nodo tecnico) di Gibuti in un nuovo data center e l’apertura di un PoP tutto nuovo in Nigeria, sono solo alcune delle notizie degli ultimi mesi relative a Telecom Italia Sparkle che sembrano indicare l’avvio di una nuova fase di attenzione all’Africa per l’operatore globale del gruppo Tim. Ne abbiamo parlato con Leonardo Cerciello, direttore commerciale dell’area Africa & Middle East per l’azienda.

L’Africa sembra vivere una nuova fase di attenzione da parte di Sparkle?

Per noi l’Africa è sempre stata un continente di riferimento e lo sarà ancora di più nel futuro. Cominciando dal Nordafrica, i cui

Paesi sono state le prime aree sulle quali Telecom Italia Sparkle ha investito, per arrivare ai grandi progetti che prevedono un rinnovamento dei collegamenti bilaterali già esistenti (come il progetto BlueMed) o l’apertura di nuovi PoP, l’Africa ha continuato a essere un mercato di primario interesse per noi, sul quale offriamo i nostri servizi di telecomunicazioni direttamente o, più spesso, operando in partnership con operatori locali.

Cosa intende quando parla di partnership?

Faccio riferimento prevalentemente a partnership commerciali con operatori di riferimento, perché in alcuni mercati non si può operare senza una licenza e non è possibile prendere licenze in tutto il mondo, quindi si creano partnership tecnologiche o com-

mercials assieme a un operatore locale. Ad esempio i PoP di Gibuti o l'ultimo in Nigeria [dicembre 2019, ndr] li abbiamo costruiti portando il nostro contributo di rete e i nostri prodotti su una infrastruttura e una licenza che appartengono al partner locale.

Quali sono i Paesi africani a sud del Sahara in cui Telecom Italia Sparkle è presente a vario titolo?

Diciamo che Sparkle è presente con relazioni commerciali in tutti i Paesi africani tranne in alcuni di dimensioni geografiche ridotte. Altrimenti, siamo presenti ovunque con collegamenti diretti per il traffico voce, il servizio di roaming e i servizi mobili, e in alcuni Paesi forniamo la connettività internet. Vale a dire, consentiamo agli operatori di collegarsi alle reti di internet globali. Oggi Sparkle a livello mondiale è il secondo operatore in Africa. Il dato è rilevato da fonti indipendenti che, sulla base della quantità e delle rotte del traffico, annunciano al mondo chi sono i principali player a livello globale.

Quanto conta l'Africa nelle attività globali della vostra azienda?

Conta moltissimo e sotto diversi punti di vista. Mi spiego meglio. Per Sparkle non è importante solo il fatturato da servizi erogati agli operatori locali, sebbene ad oggi siano stati venduti e attivati più di due tera per collegare i Paesi africani alle reti internet globali. Per noi sono ancora più strategiche e importanti le soluzioni che riusciamo a offrire ai clienti internazionali che, per collegarsi con l'Africa, utilizzano le nostre reti, ma che noi fatturiamo fuori dall'Africa.

Aggiungo che, in questo ruolo, il gruppo Sparkle favorisce la crescita degli ecosistemi locali. Vorrei poi sottolineare che l'Africa, in un orizzonte di più lungo periodo, è destinata ad avere per il nostro gruppo un peso crescente. Infatti alle prospettive di sviluppo dell'economia africana e all'incremento demografico è direttamente correlato un aumento della domanda dei servizi di telecomunicazioni. Tutti aspetti che giustificano i crescenti investimenti.

I megatrend del continente africano (crescita economica, demografica e urbanizzazione) sono quindi un motore dell'interesse di Sparkle e di altri operatori del settore verso l'Africa?

Assolutamente sì, perché è sui driver della crescita e sulla crescente spinta della *digital transformation* che si innescano i processi per cui poi si vanno a giustificare gli investimenti dei Paesi, delle organizzazioni internazionali e dei privati in Africa. Gli investi-

menti attraverso i quali si realizzerà questa trasformazione consentiranno un miglioramento della connettività all'interno del singolo Paese, tra i vari Paesi africani e tra l'Africa e il resto del mondo, garantendo velocità e qualità crescenti.

Da un punto di vista tecnico e tecnologico la connettività dell'Africa com'è al momento? All'avanguardia, tiene il passo o è ancora un po' indietro?

È al passo. Il problema dell'Africa non è la connettività. C'è un importante studio di qualche anno fa che evidenziava chiaramente come esistano moltissimi cavi che circondano l'Africa e che, in quanto a capacità, l'Africa può contare sulla stessa capacità delle reti che collegano Europa e Nord America.

Il problema riguarda prevalentemente quei Paesi, e sono tanti, che non hanno un accesso diretto al mare e che quindi non hanno punti di approdo diretto ai cavi. In Africa oggi, ed è sicuramente un'area di sviluppo che stiamo analizzando, non esistono ancora i data centre, ovvero quei punti nevralgici di scambio dove gli operatori, i clienti privati, quelli corporate effettuano lo scambio dei dati, delle informazioni e delle interconnessioni fra le singole reti. Quindi alcune zone d'Africa presentano un ritardo che si sta cercando di colmare utilizzando le ultime tecnologie disponibili. Sono sicuro che i Paesi che oggi hanno delle difficoltà faranno un salto di qualità a livello tecnologico.

Mi sembra che gli elementi di crescita della vostra attività in Africa in un medio periodo ci siano tutti.

È così, e questo trova conferma nello sviluppo che abbiamo dato al Sicily Hub, che è il punto dell'Europa più vicino al continente africano, al nuovo progetto BlueMed e ai nuovi investimenti che stiamo facendo nel Mediterraneo proprio per essere ancora più vicini all'Africa. E poi è bene non dimenticarsi che oggi tutti i principali gruppi del mondo attivi in questo settore sono presenti in Africa.

Oltre alla parte infrastrutturale, espandete anche i servizi per le aziende?

In realtà noi facciamo leva sulle infrastrutture e sulle autostrade digitali che costruiamo per offrire accesso a piattaforme di servizi. Posiamo i cavi, ma lo facciamo con lo scopo di fornire servizi e dare soluzioni, per dare accesso alle piattaforme. Per dare a tutti la possibilità di essere sempre connessi. Per questo già oggi abbiamo una vasta gamma di servizi che offriamo alle imprese. ■

Chi

Sparkle è l'operatore globale del gruppo Tim: primo fornitore di servizi *wholesale* internazionali in Italia e tra il sesto e il settimo nel mondo, ha una rete proprietaria in fibra che si estende per circa 530.000 chilometri attraverso Europa, Africa, America e Asia. In Africa è il secondo operatore e da una storica presenza nel Mediterraneo sta espandendo le proprie attività a sud del Sahara.

Leonardo Cerciello è il direttore commerciale dell'area Africa & Middle East di Telecom Italia Sparkle. Ha iniziato la sua carriera in Telecom Italia nel 1994 e ha maturato una vasta esperienza e competenza internazionale nel settore delle telecomunicazioni.