

# Moldando o Futuro das Redes – com Eddie Edwards e Bruce McClelland

4<sup>th</sup> April 2019

COMMSCOPE® +



**P: Quais as maiores oportunidades para a comunicação global?**

**Eddie:**

Bem, estamos em um nível sem precedentes. As novas redes com e sem fio estão mais complicadas do que nunca. Mas finalmente podemos dar às pessoas o que elas querem e onde elas querem.

**Bruce:**

Concordo. Não acho que as pessoas percebem quanto as redes permeiam suas vidas hoje. A explosão no número de aparelhos conectados à rede a torna mais importante do que nunca.

Existem dois fatores aqui. Primeiro, a conexão do consumidor é quase sempre sem fio. Então a qualidade dessa conexão sem fio, seja na casa ou na rua, tornou-se crucial. Segundo, por trás de toda a boa rede sem fio está uma rede com fio.

Essa convergência é onde está a oportunidade realmente. Seja a rede de cobre, fibra ou coaxial, e seja ela de espectro licenciado ou não, é nessa convergência que nós vivemos. Concordo - é um momento sem precedentes.

**Eddie:**

Definitivamente acho que a oportunidade da nossa empresa é única. Temos capacidade para entregar 5G sem fio, CBRS (redes privadas Wi-Fi ou LTE) e agora também banda larga com fio de 10 Gigabites. Todas essas capacidades em uma só empresa. Estamos muito bem preparados. E o momento é agora.

**P: Qual o maior desafio para tornar isso realidade?**

**Bruce:**

Acho que o ritmo em que a tecnologia está mudando é um dos maiores desafios - e oportunidade. Está possibilitando novas capacidades que nunca foram possíveis, então precisamos nos assegurar de estar à frente nessas mudanças e inovações da tecnologia, trazendo novos produtos para o mercado mais rapidamente. E adaptar nossos modelos de negócio à medida em que a tecnologia possibilita novas maneiras de entregar os serviços.

Acho que é aí que realmente temos uma oportunidade para despontar. O talento em ambos os lados é tão compatível com a conectividade sem fio, as redes e infraestrutura...

O conjunto de produtos combinados que vislumbramos juntos e trazemos para o mercado vai ser realmente poderoso.

**P: Como a nova CommScope aborda esses desafios?**

**Eddie:**

Penso que criamos algo necessário no mercado e que é inovador de ponta-a-ponta. E o fizemos com um escopo e escala que serão bons para nós e para o cliente.

**Bruce:**

Sim. Ambos vimos a oportunidade na convergência e a necessidade de ter uma empresa que forneça uma solução forte para o setor. Seja com uma aplicação inteligente para a cidade (para tentar fornecer cobertura para grandes áreas), oportunidades em espaços públicos, estádios esportivos, educação... são todos ambientes muito desafiadores e difíceis em que a qualidade da conexão é muito vital.

O mesmo se dá para banda larga com implementação em larga escala - para milhões e milhões de casas e empresas.

Agora temos um conjunto de soluções combinadas e capacidade de ponta-a-ponta sem concorrência no mercado.

**P: O que a CommScope viu na ARRIS?**

**Eddie:**

Bem, definitivamente vimos a capacidade de aumentar nossa presença na conexão de lares e da Internet-das-coisas - duas áreas de crescimento muito importantes. A ARRIS é uma das inventoras do lar conectado - estão pensando nisso há mais de 20 anos.

Também nos possibilita aumentar nossas metas financeiras, e pudemos gerar muito mais caixa do que estávamos fazendo como empresas distintas.

E vimos como uma maneira de melhorar o futuro da empresa e a boa vontade do nosso pessoal.

**P: A ARRIS sempre foi a que adquiriu outras empresas. O que o levou a dizer 'sim' para essa combinação?**

**Bruce:**

Quando começamos a discutir essa ideia de combinar as empresas, rapidamente percebi que era oportunidade para acelerar parte do nosso atual caminho estratégico. Diversificando a empresa, nos tornando mais fortes como empreendimento e finalmente nos tornando uma empresa de tecnologia sem fio mais forte. Acho que é por isso que ambas podem se movimentar bem rapidamente.

E o que vimos ao longo dos últimos meses é o encaixe cultural que considero que vai ser muito, muito bom para ambas.

Não poderíamos estar mais positivos.

**P: Quais serão seus pontos de prova de sucesso no próximo ano?**

**Eddie:**

Os primeiros 12 meses são os mais críticos em qualquer integração. Precisamos nos assegurar de que haverá o mínimo de transtornos para nossos clientes. E precisamos melhorar a experiência do cliente. Não é só sobre ser maior; é sobre ser melhor.

Precisamos nos assegurar de que temos a plataforma certa para nossos funcionários. Temos uma oportunidade única aqui de melhorar as capacidades que eles usam e experimentam.

**Bruce:**

Sim. Buscar a liderança nos principais mercados para nos assegurar de não perder nada. Transtornos mínimos são o fundamento do sucesso.

E daí, no longo-prazo, à medida em que reunimos as pessoas e as tecnologias, criamos metas combinadas mais fortes que nos possibilitarão crescer com o tempo.

###