

**Moldeando el futuro de las  
redes del mañana –  
con Eddie Edwards y Bruce  
McClelland**

4<sup>th</sup> April 2019

COMMSCOPE® +



**P: ¿Cuáles son las mayores oportunidades para las comunicaciones mundiales?**

**Eddie:**

Bien, nos encontramos en un momento sin precedentes. Las nuevas redes alámbricas e inalámbricas son más complejas que nunca. Pero ahora sí podemos darle a las personas lo que quieran, cuando quieran y donde quieran.

**Bruce:**

Estoy de acuerdo. No creo que la gente sea consciente de hasta qué punto las redes permean sus vidas. La explosión de la cantidad de dispositivos conectados a la red hace que la conexión de red sea más importante que nunca.

Esto tiene dos gigantes factores. El primero, la última conexión al cliente casi siempre es inalámbrica. Por lo tanto, la calidad de esta conexión inalámbrica, ya sea en el hogar o en la vida diaria, se ha vuelto crucial. El segundo, detrás de toda gran red inalámbrica hay una gran red alámbrica.

En esta confluencia es donde se encuentra la oportunidad. Ya sea una red de cobre, de fibra o coaxial, y ya sea un espectro con o sin licencia, vivimos en esta confluencia. Estoy de acuerdo: es un momento sin precedentes.

**Eddie:**

Definitivamente, creo que la oportunidad de nuestra empresa es única. Tenemos la capacidad de brindar 5G inalámbricos, CBRS (con Wi-Fi o redes privadas LTE) y ahora también banda ancha alámbrica de 10 gigabit. Todas estas capacidades, en una sola empresa. Estamos preparados. Y el momento es ahora.

**P: ¿Cuál es el mayor desafío para hacerlo realidad?**

**Bruce:**

Creo que el ritmo al que cambia la tecnología es uno de los mayores desafíos... y oportunidades. Permite nuevas capacidades que no eran posibles, así que debemos asegurarnos de estar al frente de estos cambios tecnológicos, innovando y trayendo nuevos productos al mercado con más rapidez. Y adaptando nuestros modelos comerciales a medida que la tecnología permite diversos enfoques en la prestación de servicios.

Creo que ahí es donde tenemos una gran oportunidad de distinguirnos. El talento en ambas partes complementa muy bien la conectividad, red e infraestructura inalámbrica...

El conjunto de productos combinados que podemos crear y traer al mercado será muy poderoso.

**P: ¿Cómo enfrenta estos desafíos el nuevo CommScope?**

**Eddie:**

Consideramos que hemos creado algo muy necesario en el mercado, innovador de extremo a extremo. Y lo hemos hecho con un alcance y una escala que nos beneficiará a nosotros y a nuestros clientes.

**Bruce:**

Sí. Ambos vimos la oportunidad en la confluencia y la necesidad de una empresa que brinde una solución con potencia industrial. Ya sea una aplicación de ciudad inteligente (cuando se busca brindar cobertura a un barrio amplio), oportunidades en espacios públicos, estadios deportivos, educación... todos estos son entornos exigentes y desafiantes donde la calidad de la conexión es crucial.

Lo mismo aplica a la implementación masiva de banda ancha, ya sea a millones y millones de hogares o a empresas.

Ahora contamos con un conjunto combinado de soluciones y una capacidad de extremo a extremo sin igual en la industria.

**P: ¿Qué vio CommScope en ARRIS?**

**Eddie:**

Bien, sin dudas vimos la posibilidad de expandir nuestra presencia en el hogar conectado e Internet de las cosas: dos áreas de crecimiento de gran tamaño. ARRIS es uno de los inventores del hogar conectado: han pensado sobre esto por más de 20 años.

También nos permitió aumentar de inmediato las finanzas de nuestro nivel superior e inferior, y pudimos generar mucho más dinero que cuando trabajábamos por separado.

Y lo vimos como un modo de mejorar el futuro de la empresa y la relación con quienes trabajamos.

**P: ARRIS siempre adquiriría otras empresas. ¿Por qué aceptó esta combinación?**

**Bruce:**

Cuando comenzamos a conversar sobre la idea de combinar las empresas, me di cuenta rápidamente de que era una oportunidad de acelerar parte de nuestro camino estratégico actual. Diversificar la empresa, fortalecerla y, así, convertirnos en una empresa de tecnología inalámbrica mucho más fuerte. Creo que es por eso que ambos pudimos movernos con bastante rapidez.

Y lo que hemos visto los últimos meses es una situación cultural que creo que será muy, muy beneficiosa para ambos.

Estamos muy emocionados.

**P: ¿Cuáles serán las pruebas para el éxito el año que viene?**

**Eddie:**

Los primeros 12 meses de toda integración son críticos. Tenemos que garantizar que la alteración para nuestros clientes sea mínima. Y tenemos que mejorar nuestra experiencia del cliente. No solo se trata de crecer, sino de mejorar.

También tenemos asegurarnos de tener la plataforma adecuada para nuestros empleados. Tenemos una oportunidad única para mejorar las capacidades de lo que ya pueden hacer y experimentar.

**Bruce:**

Sí. Buscar el liderazgo en nuestros mercados centrales para asegurarnos de no pasar nada por alto. Una alteración mínima para los clientes es fundamental para el éxito.

Y luego, a largo plazo, a medida que unimos a la gente y las tecnologías, crear juntos un mapa combinado que nos permitirá crecer con el tiempo.

###