



"Não há dúvidas de que nosso setor está se transformando rapidamente e que a Cisco e a rede estão no centro das principais transições de mercado que estão a caminho. Acreditamos que nossa estratégia de longo prazo, que se concentra no fornecimento de tecnologia, redes inteligentes e arquiteturas comerciais criadas com base em produtos, serviços e plataformas de software integradas, é a estratégia mais adequada para ajudar nossos clientes a concretizar as principais prioridades e aumentar nosso sucesso em longo prazo."

*- John Chambers,
Presidente e CEO*

Refletindo sobre o ano fiscal de 2012, um ano em que a Cisco lutou para manter o equilíbrio entre permanecer no curso apropriado, ajustar quando necessário e continuar se reinventando. E o que mais nos orgulha é que fizemos o que dissemos que faríamos - cumprimos o prometido aos nossos acionistas, clientes e parceiros.

Há várias conclusões importantes sobre o ano fiscal de 2012. A Cisco dobrou os lucros por ação em relação ao ritmo da receita do ano fiscal. Também nos posicionamos para o futuro em termos de inovação de produto e ganho de participação no mercado entre a maioria de nossas categorias, incluindo aquelas em que já estávamos na liderança. Além disso, deixamos para trás muitos de nossos concorrentes fornecendo valor exclusivo aos clientes e parceiros, com os quais atingimos níveis excepcionais de satisfação. E também aumentamos, significativamente, as vantagens para acionistas. Apesar dos desafios macroeconômicos, incluindo a incerteza no mercado europeu e a contenção global com despesas públicas, que afetaram muitos dos nossos setores, o ano fiscal de 2012 foi um ano bastante sólido para a Cisco.

Durante o ano fiscal, mantivemos nosso foco na transformação da Cisco, um esforço que começou na segunda metade do ano fiscal de 2011. Investimos naquilo em que estávamos trabalhando, realinhamos recursos para oferecer suporte a grandes oportunidades, expandimos nossa liderança e fortalecemos nossa disciplina operacional. Saímos do ano fiscal com uma taxa de despesas inferior àquela com a qual estávamos operando no começo do ano. Estamos satisfeitos com nosso progresso até agora e continuaremos focados na criação de mais benefícios para nossos clientes, parceiros, funcionários - e para você, nossos acionistas.

A visão e estratégia certas

Nossa visão e estratégia - para nos transformarmos em um parceiro comercial mais estratégico para nossos clientes, fornecendo tecnologia, redes inteligentes e arquiteturas comerciais criadas com base em produtos, serviços e plataformas de software integrados - estão, do nosso ponto de vista, permitindo o sucesso de nossos clientes e o nosso também. Nosso sucesso no mercado de provedores de serviços é um dos melhores exemplos de como nossa visão e estratégia está funcionando. Nesse mercado, evoluímos, passando de um provedor de soluções em caixa para um provedor de tecnologia e para um dos principais parceiros comerciais de nossos clientes, resolvendo grande parte dos seus problemas complexos. Definimos nosso ponto de vista nesse



mercado há uma década e, permanecemos nesse caminho ajustando quando necessário, acreditamos que deixamos para trás a maioria de nossos colegas do setor, pois ajudamos nossos clientes provedores de serviços a atingir suas metas tecnológicas e comerciais.

O que fizemos nos Jogos de Londres 2012 é um excelente exemplo da nossa capacidade de fazer uma parceria estratégica (nesse caso, com o governo britânico, o Comitê de Organização dos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos de Londres, a British Telecom e os radiofusores, como a NBC) para gerar resultados e experiências incríveis para os participantes, espectadores e telespectadores. A Cisco forneceu infraestrutura de rede para os Jogos de Londres 2012, que habilitou 1.800 pontos de acesso Wi-Fi e 80.000 conexões de dados, o que permitiu uma capacidade quatro vezes maior do que a de qualquer outra infraestrutura de rede de Jogos Olímpicos anteriores. A tecnologia e as soluções da Cisco ajudaram a conectar aproximadamente 10 milhões de espectadores, 76.000 voluntários e 22.000 atletas e técnicos de uma maneira inusitada.

Um dos principais diferenciais da Cisco ao longo desses anos tem sido a capacidade de capturar as transições de mercado que impulsionam a inovação, o que permite o sucesso contínuo de nossos clientes. As transições de mercado nunca ocorreram em um ritmo tão acelerado quanto estamos vendo hoje. E no centro de cada uma dessas transições (nuvem, mobilidade, vídeo, qualquer dispositivo, rede social e redes virtuais) está a rede. Não nos enganemos: a Cisco está focada em impulsionar as oportunidades criadas por essas transições e, de acordo com a nossa visão, nunca fomos tão importantes quanto somos hoje.

Uma importante transição de mercado atualmente em andamento é a evolução rumo a redes mais programáveis, flexíveis e virtuais. Acreditamos que os clientes entendem que otimizar o hardware, ASICs e elementos de software de suas redes juntos mobilizará uma experiência, política, segurança e mobilidade consistentes. Do nosso ponto de vista, essa transição de mercado tem ação diretamente no nosso conhecimento: a Cisco foi pioneira na virtualização de redes em 2009 com a introdução do Nexus 1000V Series, o primeiro switch virtualizado que hoje tem mais de 6.000 clientes de produção. A Cisco quase sempre assume a liderança, conforme essas transições evoluem. Pretendemos liderar essa transição por meio de uma combinação do desenvolvimento de grupos internos, aquisições e parcerias.

De um ponto de vista tecnológico, no ano fiscal de 2012 continuamos priorizando nossos investimentos e ações em torno das nossas cinco prioridades básicas, que consistem em liderança das principais atividades de negócios (roteamento, comutação e serviços), data center (virtualização/nuvem), colaboração, vídeo e arquiteturas para a transformação dos negócios. Ao entender as transições de mercado e ouvir nossos clientes, continuamos executando nossa meta de impulsionar a inovação e a diferenciação sustentável, que é a força vital da Cisco.

Execução

Estamos todos cientes dos desafios associados ao clima macroeconômico incerto durante o período fiscal de 2012, o que nos deixou ainda mais satisfeitos com nossos lucros por ação



e receita durante esse tempo. A empresa também aumentou os lucros mais rapidamente do que a receita, pois havíamos nos comprometido a fazer isso com nosso modelo operacional de tomada de decisão disciplinada, gerenciamento de um portfólio sólido, execução operacional competente e um foco na impulsão do crescimento lucrativo.

Para o ano fiscal de 2012, a Cisco relatou vendas líquidas de US\$ 46,1 bilhões, um aumento de 7% em comparação com o ano fiscal de 2011. As vendas de produtos no ano fiscal de 2012 foram de US\$ 36,3 bilhões, mais de 5% em comparação com o ano fiscal de 2011. Ilustrando o valor do papel da Cisco como parceira comercial estratégica de clientes no mundo todo, nossa receita com serviços aumentou 12% no ano fiscal de 2012, totalizando US\$ 9,7 bilhões.

O rendimento líquido para o ano fiscal de 2012 foi de US\$ 8 bilhões, representando um aumento de 24% em comparação com 2011. Os lucros por ação em uma base totalmente diluída foi de US\$ 1,49, um aumento de 27% em comparação com ano fiscal anterior.

Durante os períodos de incerteza, nosso balanço geral continua sendo uma vantagem competitiva. O total de ativos foi de US\$ 91,8 bilhões no fim do ano fiscal de 2012, incluindo US\$ 48,7 bilhões em dinheiro, ativos com extrema liquidez e investimentos mantidos globalmente. Durante o ano fiscal, geramos US\$ 11,5 bilhões em dinheiro com operações. Continuamos focados no fornecimento eficaz do retorno máximo sobre o capital investido e no crescimento demonstrado pelo sólido fluxo de caixa livre gerado durante o ano fiscal.

Em termos de vendas líquidas de um ponto de vista geográfico, comparando o desempenho do ano fiscal de 2012, observamos aumentos de receita nas três regiões geográficas, incluindo 6% nas Américas, 4% na Europa, Oriente Médio e África (EMEA) e 13% no Pacífico Asiático, Japão e China (APJC). Estamos especialmente satisfeitos com nosso crescimento em países emergentes e acreditamos que a Rússia, a China, o Brasil, o México e a Índia têm um forte potencial para contribuir com nosso crescimento de longo prazo. Planejamos continuar investindo em nossos negócios em mercados emergentes, de onde, nós acreditamos, virá nosso maior crescimento GDP global nos próximos anos.

Do ponto de vista de produtos tecnológicos, observamos o crescimento nas nossas quatro principais categorias de produto durante o ano de 2012. No roteamento NGN e switching, enquanto muitos de nossos colegas relataram crescimento negativo, observamos um crescimento sólido de receita de 3% em switches e 2% em roteamento NGN, em comparação com 2011. E continuamos mantendo ou ganhando participação na maioria dos nossos principais mercados. No mercado de comutação, a forte demanda resultante da transição para 10 Gigabit Ethernet e nossos clientes de MSDC (Massively Scalable Data Center, data center dimensionável em massa) nos ajudaram a aumentar o crescimento da receita de comutação com configuração fixa para dobrar os dígitos em termos de porcentagem no ano fiscal de 2012. No roteamento, a transição para nossas novas plataformas está indo muito bem com a mudança do mercado, da



tecnologia com fio para sem fio, o que nos fornece uma verdadeira vantagem competitiva.

Ficamos muito felizes com nosso impulso na categoria wireless. Nosso investimento em provedores de serviços WLAN impulsionou uma das ofertas mais atraentes do setor, com a receita, em nossa categoria wireless, acima de 19% em 2012 em comparação com 2011. A receita da nossa categoria de segurança aumentou 12%, em comparação com o ano fiscal anterior. O crescimento da receita na categoria de data center foi de 87%, em comparação com o ano fiscal de 2011. Na nossa visão, nossa capacidade de fazer o primeiro movimento na transição do mercado de data center (para uma solução unificada de computação, armazenamento e rede) ajudou a solidificar nossa posição como líder de data centers de última geração.

Acreditamos que o passo rumo a um mundo pós-PC, com seus requisitos concomitantes de vídeo ubíquo, ajudará a impulsionar nosso sucesso de mercado na área de colaboração. No ano fiscal de 2012, a receita da Colaboração aumentou 3%, com nossos produtos de Comunicações unificadas ganhando espaço com solidez.

No ano fiscal de 2012, observamos um crescimento de 11% na receita de vídeo por provedor de serviços. Como esse mercado se desenvolve na nuvem, o software torna-se cada vez mais importante e cria o potencial para um crescimento dos lucrativos. Acreditamos que nossa aquisição mais recente da NDS Group Limited nos ajudará a atingir um crescimento rentável mais rapidamente, pois a NDS ajudará a acelerar o fornecimento da plataforma Cisco Videoscape e a ampliar nossas oportunidades em novos mercados de provedor de serviços.

Durante o ano, continuamos executando nossa estratégia de criar, comprar, fazer parcerias e integrar. De uma perspectiva de aquisição, concluímos sete aquisições no ano fiscal de 2012 e acreditamos que cada aquisição está diretamente associada às prioridades básicas da Cisco. Do ponto de vista das parcerias, permanecemos focados em ouvir nossos clientes, que confiam em nós para fornecer soluções de nível mundial, muitas vezes juntamente com parceiros estratégicos. Essas parcerias podem ser complexas, e é possível que nos encontremos em mercados onde concorreremos e também como parceiros. Onde houver a oportunidade de fazer parcerias, pretendemos fazê-la com eficiência. Onde houver sobreposição, planejamos competir com intensidade.

Maximizando as vantagens para acionistas

Estamos ouvindo vocês, nossos acionistas, uma vez que pretendemos aumentar suas vantagens. No ano fiscal de 2012, a Cisco pagou dividendos em dinheiro de US\$ 0,28 por ação ordinária, ou US\$ 1,5 bilhão. Durante nossa conversa por telefone em agosto sobre ganhos no ano fiscal de 2012 e o quarto trimestre, anunciamos que aumentaríamos nosso dividendo para o primeiro trimestre do ano fiscal de 2013 em 75%, ou seja, para US\$ 0,14 por ação, que com base em nossa cotação na bolsa na data desta carta representaria um lucro aproximado de 3% e nos colocaria entre os rendimentos de dividendos mais altos das empresas tecnológicas com grande capital. No ano fiscal de 2012, a Cisco também readquiriu 262 milhões das ações ordinárias a um preço médio de US\$ 16,64 por ação, por um preço de compra agregado de US\$ 4,4 bilhões. Além de anunciar o aumento do dividendo para o primeiro trimestre do ano fiscal de 2013,



anunciamos nossa intenção de retornar um mínimo de 50% do nosso fluxo de caixa livre anualmente aos acionistas por meio de dividendos e recompras de ações.

Conquistando oportunidades futuras

Com o novo ano fiscal chegando, permanecemos altamente focados em um ambiente macroeconômico complexo e acreditamos que estamos bem posicionados para cumprir nossas prioridades no ano fiscal de 2013. Continuamos realinhando recursos para garantir a inovando e fazendo investimentos que mais interessam a nossos acionistas, clientes e parceiros. Estamos focados no objetivo de ganhar participação no mercado nas nossas quatro categorias principais, incluindo naquelas em que já somos líder. Continuamos nos esforçando para gerar um crescimento lucrativo e valor de longo prazo para o acionista. Também pretendemos continuar aproveitando as oportunidades que aparecem, agindo de acordo com nossa visão e estratégia e ganhando nos nossos segmentos geográficos e de clientes.

A Cisco é uma grande empresa com um histórico excepcional, com uma cultura sólida de inovação, que tem paixão pelo sucesso dos clientes e com talento para gerar resultados. Acreditamos que nossa capacidade de prever desafios e oportunidades e reagir a eles é uma parte fundamental do nosso DNA. Pretendemos continuar contornando, ajustando e reinventando conforme for necessário, de modo a garantir o avanço do nosso sucesso. Valorizamos sua parceria, ao mesmo tempo em que posicionamos a empresa como líder no futuro. Eu acredito piamente que será uma jornada emocionante para todos nós, e quero agradecer pelo compromisso, suporte e confiança contínuos de todos.

John T. Chambers
Presidente e CIO
12 de setembro de 2012