



“No cabe duda de que nuestro sector está cambiando con rapidez, y tanto Cisco como la red se sitúan en el centro de las transiciones de mercado más importantes que actualmente se encuentran en marcha. Creemos firmemente que nuestra estrategia a largo plazo es la idónea para ayudar a nuestros clientes a conseguir sus prioridades principales y estimular nuestro éxito a largo plazo. Nuestra estrategia se centra en la entrega de redes y tecnología inteligentes, así como en arquitecturas empresariales integradas en productos, servicios y plataformas de software”.

John Chambers
Director y jefe ejecutivo

El análisis del ejercicio económico 2012 reveló un período en el que Cisco logró el equilibrio perfecto entre dejar intacto aquello que funciona, realizar los ajustes necesarios y continuar reinventándose a sí mismo. El aspecto del que nos sentimos más orgullosos es haber cumplido nuestra palabra: ofrecimos productos y soluciones para nuestros accionistas, clientes y partners.

En el ejercicio económico 2012 Cisco supo sacar beneficio de una serie de ventajas clave. Por un lado, nuestras ganancias por participación aumentaron a un ritmo dos veces superior al de los ingresos correspondientes al ejercicio económico. Por otro lado, nos situamos en una posición excelente para hacer frente al futuro en cuanto a innovación de productos y obtención de cuota de mercado en la mayoría de nuestras categorías, incluidas en las que ya éramos líderes. Además, fuimos capaces de superar a gran parte de nuestros competidores al ofrecer beneficios exclusivos para nuestros clientes y partners, para los cuales alcanzamos niveles de satisfacción excepcionales. Igualmente aumentamos de forma significativa los beneficios de nuestros accionistas. A pesar de los retos macroeconómicos a los que ha sido necesario hacer frente y que han afectado negativamente a muchos en nuestro sector, incluida la incertidumbre que ha rodeado al mercado europeo y un gasto público global moderado, podemos afirmar que el ejercicio económico 2012 ha sido un año muy sólido para Cisco.

A lo largo del ejercicio económico 2012 hemos continuado centrando nuestra atención en la transformación de Cisco, un esfuerzo que comenzamos en la segunda mitad del ejercicio económico 2011. Invertimos en aquellos productos y soluciones que marchaban bien, realineamos los recursos para garantizar el aprovechamiento de oportunidades clave, desarrollamos nuestro liderazgo y fortalecimos nuestra disciplina de funcionamiento. Al final del ejercicio económico experimentamos una tasa de gastos inferior a la de principios de año. Por último, estamos satisfechos con el progreso alcanzado hasta el momento, y permanecemos centrados en generar mayores beneficios para nuestros clientes, partners y empleados, y para ustedes, nuestros accionistas.

La visión y estrategia adecuadas

Nuestra visión y estrategia están, en nuestra opinión, fomentando el éxito tanto de nuestros clientes como el nuestro propio; una visión y estrategia cuyo objetivo es convertirnos en el



partner empresarial más estratégico de nuestros clientes al ofrecer redes y tecnología inteligentes y arquitecturas empresariales integradas en productos, servicios y plataformas de software. El éxito alcanzado en el mercado de provisión de servicios es uno de los más claros ejemplos de la eficacia de nuestra visión y estrategia. En este mercado, hemos pasado de ser un proveedor tradicional, y posteriormente un proveedor de tecnología, a ser uno de los partners estratégicos principales de nuestros clientes gracias fundamentalmente a nuestra capacidad de resolver sus problemas más complejos. Fijamos nuestra mirada en este mercado hace más de una década y, al mantener el rumbo realizando ajustes allá donde fuera necesario, creemos que nos hemos diferenciado de la mayoría de nuestros homólogos en el sector, ya que hemos ayudado a nuestros clientes de provisión de servicios a alcanzar sus objetivos empresariales y tecnológicos.

Si estudian nuestra actuación en los Juegos Olímpicos de Londres 2012, podrán observar que se trata de un ejemplo excelente de nuestra capacidad para establecer colaboraciones estratégicas (en este caso con el gobierno británico, el Comité Organizador de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos, British Telecom y emisoras como NBC) con el fin de conseguir rendimientos y experiencias increíbles para los participantes, asistentes y espectadores de Londres 2012. Cisco proporcionó la infraestructura de red para los Juegos Olímpicos de Londres 2012, la cual habilitó 1800 zonas de cobertura Wi-Fi y 80 000 conexiones de datos, y cuya capacidad era cuatro veces superior a la de la infraestructura de red de cualquiera de los Juegos Olímpicos anteriores. La tecnología y las soluciones de Cisco posibilitaron la conexión de aproximadamente 10 millones de espectadores, 76 000 voluntarios y 22 000 atletas y entrenadores de un modo jamás visto.

Uno de los aspectos diferenciadores clave de Cisco a lo largo de los años ha sido su capacidad para hacerse con transiciones de mercado que fomentan la innovación y que garantizan el éxito a largo plazo de nuestros clientes. Nunca antes habíamos asistido a transiciones de mercado tan rápidas como las que vivimos hoy en día. En el centro de cada una de estas transiciones (nube, movilidad, vídeo, dispositivos, redes sociales y redes virtuales) se encuentra la red. No se confunda: Cisco está centrado en el fomento de las oportunidades generadas por estas transiciones, y desde nuestro punto de vista nunca antes habíamos sido tan influyentes como los somos en la actualidad.

Una de las transiciones de mercado clave que está en marcha actualmente es la evolución hacia redes más programables, flexibles y virtuales. Creemos que los clientes son conscientes de que la optimización conjunta de los elementos de hardware, los ASIC y el software de sus redes fomentará experiencias, políticas, seguridad y movilidad coherentes. En nuestra opinión, nuestra empresa es la que cuenta con la experiencia más adecuada para hacer frente a esta transición de mercado: Cisco fue el pionero en el mercado de la virtualización de redes en el año 2009 con la presentación de Nexus de Cisco 1000V Series, el primer switch virtualizado que hoy en día cuenta con más de 6000 clientes de producción. Cisco es casi siempre el precursor que abre el camino para el desarrollo de estas transiciones. Pretendemos liderar esta transición a través de una combinación de desarrollo interno, lanzamientos internos, adquisiciones y colaboraciones.



Desde un punto de vista tecnológico, en el ejercicio económico 2012 continuamos priorizando nuestras acciones e inversiones en torno a nuestras cuatro prioridades fundamentales: liderazgo en nuestras operaciones comerciales clave (routing, switching y servicios), data center (virtualización/nube); colaboración, vídeo y arquitecturas para transformación empresarial. Al hacernos con transiciones de mercado y atender las necesidades de nuestros clientes, continuamos centrados en nuestro objetivo de fomentar la innovación y la diferenciación sostenible, las cuales constituyen la savia de Cisco.

Ejecución

Todos somos conscientes de los retos asociados al incierto clima macroeconómico que reina en el ejercicio económico 2012, algo que nos hace sentir incluso más satisfechos con los ingresos y ganancias por participación sin precedentes obtenidos durante este período. La empresa también experimentó un ritmo más elevado de obtención de beneficios que de ingresos, tal y como nos habíamos comprometido a hacer con nuestro modelo de funcionamiento de toma de decisiones disciplinada, administración de nuestra sólida y completa cartera de productos, fuerte ejecución de funcionamiento y focalización en el fomento del crecimiento rentable.

En el ejercicio económico 2012, Cisco experimentó unas ventas netas de 46 100 millones de dólares estadounidenses, un aumento del 7% con respecto al ejercicio económico 2011. Las ventas de productos en el ejercicio económico 2012 ascendieron a 36 300 millones de dólares estadounidenses, un 5% más que en el ejercicio económico 2011. Un claro ejemplo de la importancia del papel que juega Cisco como partner empresarial estratégico de clientes de todo el mundo es el crecimiento de los ingresos derivados de nuestros servicios de un 12% en el ejercicio económico 2012, lo que constituye 9700 millones de dólares estadounidenses.

Los ingresos netos correspondientes al ejercicio económico 2012 ascendieron a 8000 millones de dólares estadounidenses, lo que representa un aumento del 24% con respecto al ejercicio económico 2011. Por su parte, las ganancias diluidas por participación fueron de 1,49 dólares estadounidenses, un aumento del 27% con respecto al ejercicio económico anterior.

En tiempos de incertidumbre, la solidez de nuestro balance anual continúa aportándonos una ventaja competitiva. El total de activos ascendió a 91 800 millones de dólares estadounidenses al final del ejercicio económico 2012, incluidos 48 700 millones de dólares estadounidenses en capital, equivalentes e inversiones realizadas en todo el mundo. Durante el ejercicio económico, nuestras operaciones generaron 11 500 millones de dólares estadounidenses en capital. Nuestra atención sigue centrada en ofrecer de forma efectiva la máxima rentabilidad del capital invertido y fomentar el crecimiento que pone de manifiesto el sólido flujo de capital libre generado durante el ejercicio económico.

En términos de ventas netas desde un punto de vista geográfico, si comparamos el rendimiento del ejercicio económico 2012 con respecto al del ejercicio 2011, observamos un aumento de ingresos en todas nuestras regiones geográficas, incluido un 6% en América, un 4% en Europa, Oriente



Próximo y África (EMEA) y un 13% en Asia Pacífico, Japón y China (APJC). Estamos especialmente satisfechos con el crecimiento que hemos experimentado en países emergentes, y creemos que Rusia, China, Brasil, México e India tienen un gran potencial para contribuir a nuestro crecimiento a largo plazo. Pretendemos mantener nuestras inversiones en nuestros mercados emergentes, de los que creemos vendrá el mayor crecimiento del PIB en los próximos años.

Desde el punto de vista de los productos tecnológicos, asistimos durante el ejercicio económico 2012 a un crecimiento en todas nuestras categorías principales. En lo que respecta a switching y routing de red de próxima generación (del inglés next-generation network, NGN), mientras que gran parte de nuestros homólogos experimentaron un crecimiento negativo, nuestros ingresos aumentaron de forma sólida un 3% en switching y un 2% en routing NGN con respecto al ejercicio económico 2011. Además, continuamos manteniendo o ganando cuota de mercado en la mayoría de nuestros mercados clave. En el mercado de switching, la fuerte demanda derivada de la transición a Ethernet de 10 gigabits y nuestros clientes de Data Center altamente escalable (del inglés Massively Scalable Data Center, MSDC) ayudó a incrementar el crecimiento de los ingresos de switching de configuración fija para duplicar las cifras en términos porcentuales en el ejercicio económico 2012. En cuanto a routing, la transición a nuestra nueva plataforma se está adaptando perfectamente al cambio de mercado de soluciones y productos por cable e inalámbricos. De este modo, obtenemos una verdadera ventaja con respecto a nuestros competidores.

Nos produjo gran satisfacción el gran avance que experimentó nuestra categoría de productos y soluciones inalámbricas. Nuestra inversión en WLAN de proveedor de servicios (del inglés Service Provider WLAN) ha impulsado una de las ofertas más atractivas del sector, con un aumento de los ingresos en nuestra categoría de productos y soluciones inalámbricas de hasta un 19% en el ejercicio económico 2012 con respecto al ejercicio económico 2011. Por su parte, los ingresos obtenidos en nuestra categoría de productos y soluciones de seguridad aumentaron un 12% con respecto al ejercicio económico anterior. Nuestra categoría de Data Center experimentó un crecimiento de ingresos del 87% con respecto al ejercicio económico 2011. En nuestra opinión, nuestra capacidad para anticiparnos en la transición de mercado de data center (hacia una solución unificada de informática, almacenamiento y redes) nos ha ayudado a consolidar nuestra posición como líderes en el sector de data center de próxima generación.

Creemos además que el paso a un mundo sin ordenadores, con el requisito asociado que conlleva la omnipresencia del vídeo, nos ayudará en el futuro a aumentar nuestro éxito en el mercado de la colaboración. En el ejercicio económico 2012, los ingresos derivados de la colaboración aumentaron un 3%, al tiempo que nuestros productos de Unified Communications hicieron grandes progresos.

En el ejercicio económico 2012, asistimos a un crecimiento de los ingresos del 11% en nuestra categoría de productos y soluciones de vídeo de proveedor de servicios. A medida que este mercado evoluciona en la nube, el software pasa a ser cada vez más importante y crea el potencial para un crecimiento más rentable. Creemos que la reciente adquisición de NDS Group Limited nos ayudará a obtener un crecimiento rentable a un ritmo más elevado, ya que NDS nos



ayudará a acelerar la entrega de la plataforma Cisco Videoscape y ampliar nuestro abanico de oportunidades en los nuevos mercados de provisión de servicios.

A lo largo del año continuamos llevando a cabo nuestra estrategia de construir, comprar, colaborar e integrar. Desde el punto de vista de la adquisición, en el ejercicio económico 2012 completamos siete adquisiciones, y creemos que cada una de ellas se relaciona directamente con las prioridades fundamentales de Cisco. Desde el punto de vista de nuestros partners, permanecemos centrados en atender a las necesidades de nuestros clientes, que confían en nosotros para ofrecer soluciones de clase mundial, a menudo conjuntamente con partners estratégicos. Estas colaboraciones pueden resultar complejas y es posible que nos encontremos en mercados en los que debemos competir y colaborar al mismo tiempo. Allí donde surja una oportunidad de colaboración, estableceremos relaciones eficaces. Allí donde haya solapamientos, competiremos con intensidad.

Maximización de los beneficios de nuestros accionistas

En Cisco atendemos las necesidades de nuestros accionistas con el objetivo de aumentar sus beneficios. En el ejercicio económico 2012, Cisco pagó dividendos de capital de 0,28 dólares estadounidenses por participación común, o lo que es lo mismo, 1500 millones de dólares estadounidenses. Durante la presentación en el mes de agosto de nuestro informe de ganancias correspondientes al cuarto trimestre y al ejercicio económico 2012, anunciamos que aumentaríamos nuestro dividendo para el primer trimestre del ejercicio económico 2013 en un 75%, a 0,14 dólares estadounidenses por participación, en base a nuestro precio por participación a fecha de esta carta, lo que representaría aproximadamente un rendimiento del 3% y situaría el nuestro entre los rendimientos de dividendos más altos de las empresas de tecnología de alta capitalización. En el ejercicio económico 2012, Cisco también adquirió 262 millones de participaciones de paquete común a un precio medio de 16,64 dólares estadounidenses por participación, lo que supone una compra total de 4400 millones de dólares estadounidenses. Además de hacer público el aumento de dividendo para el primer trimestre del ejercicio económico 2013, anunciamos nuestra intención de devolver anualmente un mínimo del 50% de nuestro flujo de capital libre a nuestros accionistas mediante dividendos o recompras de participaciones.

Captura de oportunidades futuras

Con el nuevo ejercicio económico en ciernes, permanecemos altamente centrados en un entorno macroeconómico complejo, y pensamos que nos encontramos en una muy buena posición para ofrecer productos y soluciones en relación a nuestras prioridades en el ejercicio económico 2013. Continuamos realineando los recursos para asegurarnos de que innovamos e invertimos del modo que más beneficie a los intereses de nuestros accionistas, clientes y partners. Además, estamos centrados en el objetivo de ganar cuota de mercado en todas nuestras categorías de productos clave, incluidas aquellas en las que ya somos líderes. Continuamos por otro lado esforzándonos para ofrecer a nuestros accionistas un crecimiento rentable y generarles beneficios a largo plazo. Asimismo, pretendemos continuar aprovechando las oportunidades que surjan en el camino,



poniendo en práctica nuestra visión y estrategia y siendo los mejores en los sectores de nuestros clientes y regiones geográficas.

Cisco es una gran empresa con una trayectoria excepcional que cuenta con una sólida cultura de la innovación, a la que le apasiona el éxito de nuestros clientes y que posee el talento necesario para conseguir resultados. Creemos que nuestra capacidad de anticiparnos y responder tanto a los retos como a las oportunidades que se nos presentan es parte fundamental de nuestro ADN, y planeamos continuar redoblando esfuerzos, ajustando y reinventando aquello que sea necesario para garantizar nuestro éxito en el futuro. Valoramos enormemente su colaboración a medida que situamos nuestra empresa en una posición de liderazgo en el futuro. Creo firmemente que será un viaje excitante para todos nosotros, y quiero agradecerles su compromiso, ayuda y confianza continuados.

John T. Chambers
Director y jefe ejecutivo
12 de septiembre de 2012