

Relatório anual de 2013

Carta aos acionistas – FINAL

Aos nossos acionistas,

O ano fiscal de 2013 foi mais um ano próspero para a Cisco. Tivemos a satisfação de atingir resultados recorde, apesar do ambiente macroeconômico global difícil e instável. Nossos resultados ressaltam a eficácia de nossa visão e estratégia, bem como de nossa execução sólida. Cumprimos com coerência os compromissos que assumimos com nossos clientes, parceiros, funcionários e vocês, nossos acionistas.

Aproveitando décadas de investimento em rede e nosso amplo portfólio, podemos fornecer aos clientes uma abordagem arquitetônica integrada que atende a suas principais necessidades empresariais. Essa abordagem única reúne ASICs (application-specific integrated circuits, ou seja, circuitos integrados criados para executar uma tarefa específica), software, hardware e serviços que consideramos fundamentais para o sucesso de nossos clientes agora e no futuro. A nosso ver, somos a única empresa do setor que tem condições de cumprir a promessa dessa abordagem arquitetônica integrada.

Nosso momento de ascensão é reflexo do papel fundamental desempenhado pela rede nas transições tecnológicas mais importantes do mercado, entre as quais estão o software, o silício, a nuvem, a mobilidade, a segurança e iniciativas como BYOD (bring your own device, traga seu próprio dispositivo) e IoE (Internet of Everything, Internet de todas as coisas). À medida que o ritmo dessas transições se intensifica, acreditamos estar bem posicionados, pois aumentamos nossa própria velocidade de inovação para permanecer à frente de tais transições e ajudar nossos clientes a aproveitá-las para cumprir suas metas empresariais.

Um exemplo disso está em nosso sucesso constante no data center: há mais de sete anos, previmos os efeitos que os avanços na tecnologia do data center e o papel da computação em nuvem teriam sobre as redes e detectamos a oportunidade de levar a inovação a essa categoria. Conseguimos direcionar a transição para uma arquitetura convergente e, por isso, a receita de nossa categoria de produto Data Center aumentou para US\$ 2 bilhões nos últimos cinco anos, tendo aumentado 60% em relação ao ano fiscal de 2012. Outro exemplo está na mobilidade, cuja transição para uma arquitetura de acesso unificado e para a nuvem estamos liderando. Nesse âmbito, a receita de nossa categoria de produto Wireless cresceu 31% em relação ao ano passado.

O ano fiscal de 2013 foi marcado pelo desafio e pela instabilidade da economia global, pelo surgimento de novas tecnologias e modelos empresariais, e pela consolidação do setor. Esses fatores trouxeram adversidades aos negócios da Cisco, mas também trouxeram conquistas. Acreditamos que nossa capacidade de percorrer ambientes dinâmicos nos permitiu manter um posicionamento inigualável no setor. Nosso foco continua sendo priorizar e simplificar as operações empresariais de modo a impulsionar a persistente liderança de mercado da Cisco, acelerando rapidamente em meio às mudanças do setor com o máximo de flexibilidade. Sabemos que é preciso reajustar nossos recursos para investir em novas oportunidades sem perder de vista o crescimento rentável. Gerenciando nossos negócios como um todo como se fossem um portfólio — em todas as regiões geográficas, mercados consumidores e tecnologias —, continuamos, a nosso ver, aumentando nossa posição estratégica no mercado e cumprindo os compromissos com nossos acionistas.

Quando olhamos para o futuro, vemos oportunidades de continuar impulsionando o crescimento rentável. Entre elas estão a nuvem e o data center unificado, a transição para o mercado de mobilidade e o vórtice de última geração. Estamos investindo no crescimento das ofertas de serviços, segurança, mercados emergentes e software. E continuaremos a penetrar em novos mercados que propiciam fluxos de receita recorrentes. A longo prazo, pretendemos nos concentrar na IoE. Acreditamos que, ao colocar "todas as coisas" online, a IoE criará oportunidades significativas para que organizações, comunidades e países extraiam mais valor das conexões de rede.

DESTAQUES FINANCEIROS

Ao longo de cada trimestre e de todo o ano fiscal de 2013, aumentamos mais rápido os lucros que a receita. Gerenciamos efetivamente a empresa com forte ênfase na execução operacional e oferecemos retorno e crescimento lucrativo para nossos acionistas. Essa abordagem financeira disciplinada promoveu resultados recorde do ponto de vista da receita, renda líquida, resultados por ação (EPS, earnings per share) e fluxo de caixa operacional. Em termos de crescimento da receita, no ano fiscal de 2013 superamos a maioria de nossos colegas de tecnologia, em especial as grandes empresas de TI.

No ano fiscal de 2013 a receita foi de US\$ 48,6 bilhões, o que representa um aumento de 6% em relação ao ano fiscal de 2012. A receita de produtos no ano fiscal de 2013 foi de US\$ 38 bilhões, o que representa um aumento de 5% em relação ao ano fiscal anterior. A renda líquida foi de US\$ 10 bilhões, 24% a mais que no ano fiscal de 2012, ao passo que, em sua versão inteiramente diluída, os resultados por ação foram de US\$ 1,86, o que representa um aumento de 25% em relação ao ano fiscal anterior.

Quanto ao balanço, no ano fiscal de 2013 o total de ativos foi de US\$ 101,2 bilhões, o que representa um aumento de 10% em relação ao ano fiscal de 2012. As disponibilidades e os investimentos atingiram US\$ 50,6 bilhões, e o montante proveniente de operações aumentou 12%, atingindo US\$ 12,9 bilhões.

Nosso objetivo continua sendo propiciar o máximo valor a nossos acionistas por meio do gerenciamento rigoroso das despesas e do forte retorno de caixa. No início do ano fiscal de 2013, anunciamos nossa intenção de devolver anualmente no mínimo 50% de nosso fluxo de caixa livre aos acionistas por meio de dividendos e recompra de ações. E estamos satisfeitos por ter atingido essa meta ao propiciar a nossos acionistas um retorno de US\$ 6,1 bilhões durante o ano fiscal. O retorno total no ano fiscal corrente situou-se no quartil superior de nosso grupo de colegas de tecnologia, e o compromisso assumido com nossos acionistas de manter nossa estratégia de alocação de capital permanece no topo de nossa lista de prioridades. Além disso, investimos US\$ 6,8 bilhões em aquisições durante o ano fiscal de 2013. O caixa agregado usado para dividendos, recompra de ações e aquisições no ano fiscal de 2013 superou os US\$ 12,8 bilhões.

No que se refere ao desempenho da receita da Cisco no ano fiscal de 2013 em relação ao ano fiscal anterior por área geográfica, a região das Américas cresceu 8%; a da Europa, Oriente Médio e África (EMEA), 1%; e a da Ásia-Pacífico, Japão e China (APJC), 4%. Do ponto de vista dos países, percebemos ao longo do ano um notável crescimento nos Estados Unidos, Índia e México. Embora tenhamos sido estimulados por alguns sinais precoces de estabilidade econômica na Europa — entre os quais nossa contínua melhoria na parte norte da Europa e no Reino Unido —, as condições em cada região continuam variando. Alguns desafios também permanecem em certos países emergentes e na Ásia-Pacífico. Em nossa opinião, esse cenário reflete uma recuperação econômica lenta e heterogênea.

Do ponto de vista da tecnologia, com base na evolução ano a ano, percebemos um crescimento de receita particularmente forte em Data Center e Wireless. O produto Data Center cresceu 60%, sendo que o Cisco Unified Computing System (Cisco UCS) apresentou crescimento de 63%. O produto Wireless cresceu 31%, impulsionado pela força de nosso vasto portfólio, que inclui a bem-sucedida integração de nossa aquisição da Meraki. Além disso, a receita de Vódeo por provedor de serviços aumentou 26%, impulsionada em grande parte pela aquisição da NDS.

Não perdemos de vista a necessidade de promover a inovação em nossas principais plataformas de rede. A receita do produto Switching aumentou 1% em relação ao ano fiscal de 2012, impulsionada pelo recente lançamento do switch Cisco Catalyst 3850 Series, o primeiro switch do setor em que há convergência com fio e sem fio, e a família Cisco Nexus de produtos de switching, cuja receita cresceu 20% em relação ao ano anterior. Embora a receita de Roteamento NGN (Next-Generation Network, rede de última geração) tenha caído 2%, acreditamos estar muito bem posicionados na categoria, tendo em vista o alinhamento de nosso portfólio às prioridades-chave de nossos clientes.

A receita de Segurança permaneceu estável em 2013 em comparação ao ano fiscal de 2012. Porém, com o recente anúncio de nossa intenção de adquirir a Sourcefire, acreditamos estar dando um passo muito importante para nos tornarmos o maior parceiro de segurança para nossos clientes. Esperamos que essa aquisição nos permita fornecer ampla proteção avançada e contínua contra ameaças e todos os tipos de ataques, de qualquer dispositivo para qualquer nuvem. Apesar do declínio de 6% na receita, seguimos mantendo o foco em nossa execução da colaboração. E a receita de Serviços cresceu 9% no ano fiscal de 2013, já que continuamos a fazer a transição para a venda de soluções, e não apenas de produtos. Junto com nossos parceiros, continuamos a conquistar grandes contratos de serviços a longo prazo, já que os clientes nos procuram para ajudá-los a atingir suas metas empresariais.

Pretendemos continuar na crista da próxima onda de inovação do setor, da nuvem ao campus. Por exemplo, em junho, no Cisco Live, nosso maior evento para clientes, apresentamos em primeira mão nossa estratégia de ACI (application-centric infrastructure, infraestrutura centrada em aplicativos) com o Insieme. A ACI é uma arquitetura inovadora que propicia uma estrutura de gerenciamento comum para as equipes de operações de TI, segurança, aplicativos e redes, contribuindo para tornar a TI mais ágil e reduzindo o tempo de desenvolvimento de aplicativos. Outro exemplo é o Cisco Open Network Environment (ONE), o qual, a nosso ver, é a estrutura mais abrangente para programabilidade de rede e SDN (software-defined networking, rede definida por software). Desde o lançamento do Cisco ONE, um ano atrás, o número de consumidores beta passou a ser mais que o dobro (acima de 120). Esses consumidores estão utilizando o Cisco ONE para programar, organizar e gerenciar suas redes.

Temos sucesso quando nos concentramos diretamente nas transições-chave do mercado e nos alinhamos ao máximo com as prioridades dos clientes. Esse foco está por trás de nossa estratégia de inovação, cujos pilares são: construir, adquirir, estabelecer parceria e integrar. Aliada à nossa abordagem arquitetônica, essa estratégia continua sendo extremamente eficaz quando se trata de atender às necessidades empresariais dos clientes. Durante o ano fiscal, fechamos 13 aquisições estratégicas que se tornaram nossas principais prioridades de crescimento.

OLHANDO PARA O FUTURO

Jamais nos convencemos de que o mercado vai evoluir de uma determinada maneira porque convém a nossos atuais negócios. Em vez disso, trabalhamos em estreita colaboração com nossos clientes, no intuito de promover mudanças que atendam às necessidades de longo prazo do mercado. Priorizamos as tendências do mercado e investimos nessas tendências. Toda empresa de tecnologia deve demonstrar essa agilidade. Muitas não fazem isso, e essas são as que ficam para trás.

Agora que estamos nos aproximando do novo ano fiscal, estou empolgado com nossa estratégia de inovação e, ao mesmo tempo, confiante diante de nossa capacidade de agir com rapidez e agilidade inigualáveis. Estou extremamente satisfeito com a excelência de nossa equipe de liderança, assim como com a força operacional, a disciplina fiscal e o valor que continuamos oferecendo a nossos clientes, parceiros, funcionários e acionistas. Temos um histórico comprovado de sucesso e acreditamos estar bem posicionados para aproveitar as oportunidades de crescimento que temos à frente. São essas oportunidades que me inspiram e me motivam a perseguir a meta de ser a empresa de TI número 1. Renovamos nosso compromisso com vocês, nossos acionistas, e lhes agradecemos pela contínua confiança e apoio.

John T. Chambers
Presidente e CEO, Cisco
10 de setembro de 2013