

Informe anual sobre el ejercicio 2013 Carta para los accionistas (FINAL)

Estimados accionistas:

El ejercicio económico del año 2013 ha sido otro período sólido y estable para Cisco. Es una gran satisfacción para nosotros poder ofrecer unos resultados sin precedentes a pesar de las dificultades y la irregularidad del entorno macroeconómico global al que hemos tenido que hacer frente. Los resultados obtenidos han puesto de manifiesto el acierto tanto de nuestra estrategia como de nuestra visión, así como la solidez de nuestra ejecución. Hemos cumplido con firmeza los compromisos adquiridos con nuestros clientes, partners y empleados, así como con ustedes, nuestros accionistas.

Las inversiones efectuadas en recursos de red durante décadas, junto con la amplitud de nuestra cartera de productos, nos permiten ofrecer a nuestros clientes un planteamiento arquitectónico integrado que les posibilita dar respuesta a sus estrictos requisitos empresariales. Este enfoque único combina circuitos integrados para aplicaciones específicas (ASIC, por sus siglas en inglés), software, hardware y servicios, que creemos resultan claves para el éxito de nuestros clientes tanto en la actualidad como en el futuro. En nuestra opinión, somos la única empresa del sector que puede ofrecer este planteamiento arquitectónico integrado.

Nuestra dinámica refleja el papel fundamental que desempeña la red en las transiciones tecnológicas clave del mercado, incluidos el software, el silicio, la nube, la movilidad, las soluciones *bring your own device* (BYOD, por sus siglas en inglés), la seguridad e *Internet of Everything* (IoE, por sus siglas en inglés). Podemos afirmar, sin lugar a dudas, que nos encontramos en una buena posición para afrontar estas transiciones, las cuales se producen cada vez con mayor rapidez. Asimismo, hemos acelerado nuestro ritmo de innovación con el fin de seguir encabezando estas transiciones y ayudar a nuestros clientes a obtener beneficios de ellas para alcanzar así sus objetivos empresariales.

Un ejemplo al respecto es nuestro éxito continuo en soluciones de Data Center. Hace más de siete años nos percatamos del efecto que tendrían en las redes los avances en la tecnología de Data Center, así como del papel que el Cloud Computing desempeñaría en las mismas y de la posibilidad de innovar en esta categoría de productos. Hemos logrado dirigir la transición hacia una arquitectura convergente. Es por ello por lo que en los últimos cinco años los ingresos derivados de nuestra categoría de productos de Data Center han crecido hasta los 2 mil millones de dólares estadounidenses, lo que representa un aumento del 60 % con respecto al ejercicio del año 2012. Otro ejemplo es la movilidad, donde lideramos la transición hacia una arquitectura y nube de acceso unificado, y donde los ingresos en relación con nuestra categoría de productos inalámbricos han experimentado un crecimiento del 31 % con respecto al ejercicio anterior.

El ejercicio del año 2013 se ha visto marcado por un panorama económico global difícil e irregular, por la aparición de nuevas tecnologías y modelos empresariales, y por la consolidación del sector. Estos factores han repercutido tanto de forma positiva como negativa en las actividades comerciales de Cisco, y creemos que nuestra capacidad para desenvolvemos sistemáticamente en entornos dinámicos nos ha permitido mantener nuestra posición privilegiada en el sector. Uno de nuestros objetivos principales sigue siendo priorizar y simplificar nuestras operaciones empresariales con el fin de impulsar el liderazgo continuado de Cisco en el mercado y adaptarnos a estos cambios del sector con una rapidez y flexibilidad inmejorables. Somos conscientes de que debemos volver a equilibrar nuestros recursos para invertir en nuevas oportunidades al mismo tiempo que mantenemos un crecimiento rentable. Al administrar nuestra empresa en su totalidad como una cartera de productos (en distintas regiones geográficas, mercados de clientes y tecnologías), continuamos, en nuestra opinión, mejorando nuestra situación estratégica en el mercado y cumpliendo nuestros compromisos con nuestros accionistas.

A medida que dirigimos nuestra atención hacia el futuro, divisamos oportunidades que nos permitirán continuar generando un crecimiento rentable. Entre estas se incluyen la nube y Unified Data Center, la transición al mercado de la movilidad y el vídeo de última generación. Del mismo modo, estamos invirtiendo para crecer en servicios, seguridad, mercados emergentes y ofertas de software. También seguiremos adentrándonos en nuevos mercados que nos proporcionen flujos de ingresos recurrentes. A largo plazo, pretendemos centrar nuestra atención en IoE. Creemos, además, que llevarlo "todo" a Internet con el concepto IoE generará oportunidades significativas que permitirán a organizaciones, comunidades y países obtener mayores beneficios de las conexiones en red.

NOTICIAS FINANCIERAS DESTACADAS

Durante todo el ejercicio del año 2013 y cada uno de sus trimestres, el ritmo de crecimiento de nuestros beneficios ha sido más elevado que el de nuestros ingresos. Hemos administrado con eficacia nuestra empresa: hemos puesto en marcha nuestras operaciones a través de un plan sólido, gracias al cual proporcionamos a nuestros accionistas crecimiento y beneficios. La disciplina con la que hemos puesto en práctica nuestro planteamiento financiero nos ha permitido obtener unos resultados sin precedentes en cuanto a ingresos brutos, ingresos netos, ganancias diluidas por acción (EPS, por sus siglas en inglés) y liquidez operativa. En términos generales, en el ejercicio 2013 hemos superado a la mayoría de nuestros competidores tecnológicos en cuanto al crecimiento de los ingresos, especialmente a las grandes empresas de TI.

Los ingresos correspondientes al ejercicio del año 2013 han ascendido a 48 600 millones de dólares estadounidenses, lo que constituye un aumento del 6 % con respecto al ejercicio 2012. Por su parte, los ingresos derivados de productos en el ejercicio del 2013 han ascendido a 38 mil millones de dólares estadounidenses, un aumento del 5 % con respecto al ejercicio anterior. Los ingresos netos han sido de 10 mil millones de dólares estadounidenses, un 24 % más que en el ejercicio del año 2012, mientras que las ganancias diluidas por acción han sido de 1,86 dólares estadounidenses, lo que representa un incremento del 25 % con respecto al ejercicio anterior.

En lo que respecta al balance anual, en el ejercicio del año 2013 el total de activos ha ascendido a 101 200 millones de dólares estadounidenses, lo que supone un aumento del 10 % en comparación con el año 2012. El efectivo, los equivalentes y las inversiones se han elevado a 50 600 millones de dólares estadounidenses, y el efectivo derivado de las operaciones ha aumentado un 12 % hasta los 12 900 millones de dólares estadounidenses.

Uno de nuestros máximos objetivos sigue siendo incrementar los beneficios de nuestros accionistas mediante una rigurosa administración de los gastos y una sólida generación de efectivo para nuestros accionistas. Al comienzo del ejercicio del año 2013, hicimos pública nuestra intención de devolver anualmente un mínimo del 50 % de nuestra liquidez libre a nuestros accionistas mediante dividendos o recompras de participaciones. Estamos satisfechos de haber cumplido este objetivo al devolver 6 100 millones de dólares estadounidenses a nuestros accionistas durante el ejercicio. Los ingresos totales de nuestros accionistas correspondientes al ejercicio 2013 se encontraban en el cuartil superior de nuestro grupo de competidores tecnológicos, y el compromiso con nuestros accionistas en relación con nuestra estrategia de asignación de capital sigue siendo una de nuestras principales prioridades. Además, durante el ejercicio 2013, hemos invertido 6 800 millones de dólares estadounidenses en adquisiciones. El efectivo agregado utilizado para dividendos, recompras de participaciones y adquisiciones en el ejercicio 2013 ha sido superior a 12 800 millones de dólares estadounidenses.

En relación con el rendimiento de ingresos de Cisco en el ejercicio 2013 en función de la ubicación, comparado con el ejercicio anterior, la región de América ha crecido un 8 %; Europa, Oriente Medio y África (EMEA, por sus siglas en inglés), un 1 %; y Asia Pacífico, Japón y China (APJC, por sus siglas en inglés), un 4 %. En cuanto a países individuales, hemos observado un crecimiento notable en Estados Unidos, La India y México. Aunque nos anima haber visto los primeros indicios de estabilidad económica en Europa (como es la mejora continua que experimentamos en el norte de Europa y el Reino Unido), las condiciones siguen siendo diferentes en función de la región. Asimismo, siguen existiendo riesgos en determinados países de mercados emergentes y en la región de Asia-Pacífico. En nuestra opinión, este panorama refleja una recuperación económica global que ha sido lenta e irregular.

Desde un punto de vista tecnológico, año tras año experimentamos un crecimiento sólido en cuanto a los ingresos derivados de Data Centers y soluciones inalámbricas. De este modo, los ingresos derivados de Data Centers han crecido un 60 %, con un aumento de Cisco Unified Computing System (Cisco UCS) del 63 %. Por su parte, los ingresos derivados de las soluciones inalámbricas han aumentado un 31 % gracias a la solidez de nuestra amplia cartera de productos, incluido el éxito de la integración de nuestra adquisición de Meraki. Asimismo, los ingresos derivados de Service Provider Video han aumentado un 26 %, en gran parte impulsados por la adquisición de NDS.

Por otro lado, trabajamos con firmeza para seguir innovando en nuestras principales plataformas de red. Los ingresos derivados de las soluciones de switching han aumentado un 1 % con respecto a 2012, impulsados por la reciente introducción del switch Cisco Catalyst serie 3850, el primer switch de tecnología por cable e inalámbrica convergente del sector, así como por la familia de productos de switching Cisco Nexus, cuyos ingresos han crecido un 20 % con respecto al ejercicio anterior. Aunque los ingresos derivados de los servicios de routing de red de última generación (NGN, por sus siglas en inglés) han disminuido un 2 %, creemos que estamos bien posicionados en esta categoría gracias a la adaptación de nuestra cartera de productos a las prioridades clave de nuestros clientes.

En el ejercicio correspondiente al año 2013, los ingresos derivados de las soluciones y productos de seguridad han permanecido estables en relación con el año 2012. Sin embargo, tras hacer pública recientemente nuestra intención de adquirir Sourcefire, creemos que daremos un gran paso para convertirnos en el partner de seguridad líder de nuestros clientes. Esperamos que esta adquisición nos permita proporcionar una protección avanzada, continua e intensiva frente a amenazas a lo largo de todo el proceso del ataque, desde cualquier dispositivo hasta cualquier nube. A pesar de un descenso del 6 % en los ingresos derivados de las soluciones de colaboración, seguiremos centrándonos en el desarrollo de este tipo de productos. Por su parte, los ingresos relacionados con los servicios han crecido un 9 % en el ejercicio 2013 gracias, en parte, a que hemos continuado adaptándonos a la venta de soluciones, no solo de productos. Junto con nuestros partners, seguimos haciéndonos con grandes contratos de servicios de varios años de duración, ya que los clientes nos eligen para conseguir sus objetivos empresariales.

Pretendemos seguir ofreciendo la próxima oleada de innovación en el sector, desde la nube hasta el campus. Por ejemplo, en Cisco Live, nuestro mayor evento de clientes que tiene lugar en junio; presentamos un avance de nuestra estrategia de infraestructura centrada en aplicaciones (ACI, por sus siglas en inglés) con Insieme. ACI es una arquitectura innovadora que proporciona un marco de administración común para redes, aplicaciones, seguridad y equipos de operaciones de TI, que agiliza la TI al mismo tiempo que reduce el tiempo necesario para desarrollar aplicaciones. Otro ejemplo es el Open Network Environment (ONE) de Cisco, que desde nuestro punto de vista es el marco más completo para la programación de la red y las redes definidas por software (SDN, por sus siglas en inglés). Desde la introducción de Cisco ONE hace un año, hemos más que doblado el número de clientes beta (más de 120) que utilizan Cisco ONE para programar, organizar y administrar sus redes.

Logramos el éxito cuando nos centramos de lleno en las transiciones clave del mercado y nos adaptamos con precisión a las prioridades de nuestros clientes. Este énfasis es el que impulsa nuestra estrategia de innovación, cuyos pilares son la creación, la adquisición, la asociación con partners y la integración. Esta estrategia, junto con nuestro planteamiento arquitectónico, continúa siendo extremadamente efectivo en términos de satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. Durante el presente ejercicio, hemos cerrado 13 adquisiciones estratégicas, que representan nuestras principales prioridades en cuanto a crecimiento.

MIRANDO HACIA EL FUTURO

Nunca nos dejamos llevar por la idea de que el mercado evolucionará en una dirección determinada porque ello favorezca a nuestro negocio actual. Más bien nos adaptamos minuciosamente a nuestros clientes con el fin de dar respuesta a sus necesidades de mercado a largo plazo. Priorizamos e invertimos allí donde se dirige el mercado. Todas las empresas tecnológicas deberían contar con este grado de agilidad. No obstante, muchas no disponen de él, por lo que con frecuencia se quedan atrás.

A medida que nos acercamos al próximo ejercicio, estoy encantado con nuestra estrategia de innovación y confío en nuestra capacidad para avanzar con una rapidez y agilidad sin precedentes. Estoy muy satisfecho con nuestro equipo directivo de primer nivel, nuestra solidez operativa y nuestra disciplina fiscal, y me enorgullece proporcionar beneficios a nuestros clientes, partners, empleados y accionistas de forma continuada. A lo largo de los años hemos conseguido muchos éxitos y creemos que estamos bien posicionados para sacar provecho de las oportunidades de crecimiento que divisamos. Estoy entusiasmado con las oportunidades que se nos presentan a medida que perseguimos nuestro objetivo de convertirnos en la empresa de TI número uno. Nuestro compromiso con ustedes, nuestros accionistas, permanece intacto. Le agradecemos sinceramente su permanente apoyo y confianza.

John T. Chambers
Director y jefe ejecutivo, Cisco
10 de septiembre de 2013