



Informe anual relativo al ejercicio económico 2011

Carta a nuestros accionistas

Estimados accionistas:

El ejercicio económico 2011 ha sido uno de los años en los que hemos asistido a más transformaciones en Cisco. Hemos establecido prioridades, simplificado procesos y tomado medidas encaminadas a mantener el liderazgo de Cisco en el mercado. Asimismo, hemos cambiado en profundidad el modo en que realizamos actividades comerciales con el fin de convertirnos en un socio más ágil y rápido, al mismo tiempo que mantenemos nuestro objetivo de aumentar nuestra capacidad de ofrecer una ventaja competitiva única a nuestros accionistas, clientes, socios y empleados.

A lo largo de esta transformación, continuamos con nuestras operaciones y logramos hacer crecer nuestros ingresos anuales en más de 43 000 millones de dólares. Y lo que es aún más importante, hemos sentado las bases necesarias para situar a Cisco en la posición idónea para afrontar con éxito la siguiente fase de crecimiento y rentabilidad.

Creemos que la red continuará creciendo en importancia y pensamos que se puede convertir en el activo de tecnología de la información (TI) con mayor valor estratégico para nuestros clientes. Continuaremos además desarrollando tecnologías, servicios y plataformas de software que permitan a nuestros clientes hacer uso de la red para afrontar sus grandes retos empresariales, los cuales, a su vez, permitirán, en nuestra opinión, que Cisco ofrezca a nuestros clientes y accionistas mayores beneficios. Pretendemos igualmente consolidar nuestra posición de liderazgo en un mundo centrado en redes en continua evolución.

En este entorno actual, nos sentimos realmente afortunados de ser una empresa que cuenta con una gran solidez basada en una serie de virtudes. Desde el punto de vista tecnológico, tanto la innovación como el soporte técnico al cliente han sido el distintivo de Cisco, y nos hemos convertido en la marca de redes que goza de la mayor confianza. Prueba de ello es que continuamos siendo líderes en el mercado. Además, la solidez de nuestros principios empresariales permanece intacta: nuestras operaciones generan un flujo de capital consistente, mantuvimos un balance anual óptimo, tenemos excelentes relaciones con clientes y socios y somos líderes en un gran número de mercados emergentes, al mismo tiempo que estamos a la cabeza del futuro de las redes inteligentes.

Nuestros más de 52 000 socios continúan con entusiasmo refrendando globalmente nuestras ofertas y nos expresan con honestidad sus razones: nuestros productos y servicios líderes del sector, nuestra gente y nuestras relaciones, nuestro liderazgo en innovación e iniciativa, nuestra capacidad de ofrecer arquitecturas que permiten solventar problemas empresariales, nuestra capacidad de minimizar riesgos, el grado de complejidad y los costes, y nuestro compromiso con ellos para que alcancen el éxito comercial.

A medida que nos aproximamos al ejercicio económico 2012, realizamos actividades comerciales bajo el nombre de "Next Cisco", el cual es menos complejo, más ágil y más



orientado a nuestras cinco prioridades fundamentales: liderazgo en nuestras operaciones comerciales clave (routing, switching y servicios asociados), que incluyen soluciones completas de seguridad y movilidad, colaboración (incluida la telepresencia), virtualización y servicios en nube de Data Centers, vídeo y arquitecturas para transformación empresarial, en las que hacemos frente a los mayores imperativos empresariales y tecnológicos de nuestros clientes a través de una oferta completa de soluciones.

Informe anual relativo al ejercicio económico 2011
Carta a nuestros accionistas

Creemos que nos encontramos en una posición idónea para sacar partido de estas iniciativas, debido en parte a los cambios significativos que hemos realizado a lo largo del último año. Estos cambios se implementaron como resultado de nuestras propias evaluaciones internas, lideradas por nuestro nuevo director ejecutivo Gary Moore (un veterano con diez años de experiencia en Cisco) y de acuerdo a los comentarios de nuestros clientes.

En primer lugar, procedimos a alinear nuestra estructura de costes con la esperanza de obtener una reducción de los gastos operativos en el ejercicio económico 2012 de 1000 millones de dólares anuales. Como parte de este esfuerzo, estamos reduciendo nuestra nómina, así como otros costes que nos permitan optimizar nuestro modelo operativo.

En segundo lugar, tomamos varias medidas con el fin de optimizar nuestra cartera de productos. Tomamos la decisión de retirar o reducir materialmente nuestras inversiones en varias áreas de nuestra cartera de productos y soluciones. Estos esfuerzos nos permitieron redistribuir más de 200 millones de dólares en inversión en todas las áreas relacionadas con las cinco prioridades fundamentales de la empresa, de las cuales hablamos anteriormente. En tercer lugar, reorganizamos nuestro sistema de ventas, ingeniería y servicios, así como la propia organización de nuestras operaciones, con lo que hemos conseguido proporcionar una línea de visión clara con respecto a la responsabilidad encaminada a alcanzar los objetivos de acelerar la toma de decisiones, incrementar las mejoras en productividad y aumentar el ritmo de implementación de la innovación.

En cuarto lugar, incorporamos una serie de iniciativas cuyo objetivo era ofrecer mayores beneficios a nuestros accionistas. Entre ellas se incluía el inicio de un dividendo en efectivo trimestral. Por otro lado, continuamos imprimiendo agresividad a nuestro programa de recompra de acciones. En el ejercicio económico 2011, gracias a este paquete de acciones pudimos devolver más de 7000 millones de dólares a nuestros accionistas.

Aunque hemos sentado los principios para un Cisco más sencillo habiendo realizado previamente el trabajo más complejo, creemos que ya es hora de acelerar el proceso de transición. Next Cisco reconoce la necesidad de mantener un alto nivel de disciplina y capacidad de respuesta. En el pasado, nuestro objetivo consistía en ayudar a nuestros clientes a aumentar su ventaja competitiva y rentabilidad a través de sus redes. Hoy, como



una empresa más simple, ágil y agresiva, vamos a poner toda la carne en el asador para conseguir este objetivo.

Nuestro propósito es crear redes inteligentes que pasen a ser el activo empresarial, de TI y de comunicaciones más estratégico de nuestros clientes, el cual les permita resolver sus problemas empresariales y tecnológicos más importantes. Esto es por lo que luchamos y creemos que si ofrecemos redes inteligentes y arquitecturas tecnológicas asentadas sobre la base de productos, servicios y plataformas de software integradas, alcanzaremos este objetivo y ganaremos la carrera de la siguiente transición tecnológica.

NOTICIAS FINANCIERAS DESTACADAS

Informe anual relativo al ejercicio económico 2011

Carta a nuestros accionistas

Si analizamos nuestra situación actual, podemos comprobar que estamos respondiendo claramente a los desafíos del mercado, al mismo tiempo que nos hacemos con nuevas oportunidades comerciales y ventajas competitivas con respecto a nuestros competidores en el mercado. En nuestra opinión, nuestro enfoque arquitectónico, ventajas de ampliación y extensa cartera de productos son las razones fundamentales de nuestro éxito. Aunque nos encontramos varios obstáculos en el camino durante el ejercicio económico 2011, la dinámica global del mercado y el cambio de los hábitos de compra de nuestros clientes alineados con nuestra cartera de productos son las razones por las cuales creemos que podemos mantener una ventaja competitiva considerable a largo plazo.

En el ejercicio económico 2011, Cisco registró unas ventas netas de más de 43 000 millones de dólares, un aumento del 8% con respecto a hace un año. Las ventas procedentes de productos en el ejercicio económico 2011 fueron de 34 500 millones de dólares, lo que representa un aumento anual del 6%. Asimismo, continuamos desarrollando la naturaleza estratégica de las relaciones con nuestros clientes como queda patente en el crecimiento de ingresos por servicios del 14% anual hasta alcanzar los 8 700 millones de dólares, lo que representa aproximadamente un 20% de nuestros ingresos totales. Las ventas experimentaron un crecimiento óptimo en todas las regiones, aumentando en cada una de ellas con respecto al ejercicio económico 2010. A medida que nos esforzamos por implementar una toma de decisiones más rápida con mayor responsabilidad y alineación que ofrezca un mejor soporte a nuestros países emergentes y nuestras cinco prioridades fundamentales, de las que hablamos anteriormente, a partir del ejercicio económico 2012 nos hemos organizado en las tres siguientes regiones geográficas: América, Europa, Oriente Medio y África (“EMEA”), así como en Asia Pacífico, Japón y China (“APJC”).

Desde el punto de vista de la tecnología de productos, en el ejercicio económico 2011 asistimos a una mejora en la mayoría de nuestras categorías de productos. No obstante, los ingresos provenientes de los productos de switching fueron idénticos a los del ejercicio económico 2010, debido al efecto combinado de las transiciones continuadas que tenían



lugar en nuestra cartera de productos, menor gasto en el sector público y el impacto de mayores presiones competitivas.

Por su parte, los ingresos procedentes de las ventas de routing aumentaron aproximadamente un 6% con respecto a hace un año, fomentadas por un aumento del 8%, o 334 millones de dólares, en las ventas de nuestros routers de gama alta. En el campo de los productos de router de gama alta, el aumento se vio impulsado por las mayores ventas de los productos Cisco Aggregation Services Routers (ASR) 5000 tras nuestra adquisición en diciembre de 2009 de Starent, así como mayores ventas de los productos Cisco ASR 1000 y Cisco ASR 9000.

Los ingresos provenientes de nuestros nuevos productos aumentaron en un 14% hasta alcanzar los 13 000 millones de dólares. Dentro de esta cartera de productos, nuestras ventas de colaboración aumentaron un 31%, o 972 millones de dólares, debido, en parte, a la inclusión de las ventas de Tandberg en nuestra línea de productos de sistemas de Telepresencia de Cisco. Las ventas de nuestros productos de Data Center fueron igualmente muy elevadas, aumentando en un 44%, o 491 millones de dólares, debido principalmente al excepcional crecimiento de nuestros productos Cisco Unified Computing System.

En el ejercicio económico 2011, los ingresos netos ascendieron a 6500 millones de dólares. Las ganancias diluidas por acción fueron de 1,17 dólares. En el futuro nuestro objetivo es hacer crecer las ganancias más que los ingresos con el fin de que nuestros accionistas obtengan el máximo beneficio posible.

Informe anual relativo al ejercicio económico 2011

Carta a nuestros accionistas

Estimamos que nuestro balance anual constituye una ventaja competitiva. Al final del ejercicio económico 2011, el total de activos fue de 87 100 millones de dólares, incluidos aproximadamente 44 600 millones en capital, equivalentes e inversiones realizadas en todo el mundo. El capital generado de las operaciones en el ejercicio económico 2011 fue de 10 100 millones de dólares, parte importante de los cuales se utilizaron para recomprar 351 millones de acciones de nuestro paquete común y para realizar el pago de nuestros primeros dividendos de capital trimestrales.

SITUADO EN UNA POSICIÓN IDÓNEA PARA HACER FRENTE AL FUTURO

Mantenemos el optimismo en cuanto al futuro de nuestra empresa. Tiene nuestra palabra de que Next Cisco será más rápido, más preciso y, en nuestra opinión, incluso más innovador. Continuaremos impulsando la responsabilidad en muchos niveles, desde los ingresos, márgenes netos y cuota de mercado hasta la rentabilidad y la dirección estratégica para garantizar el éxito de Cisco en el futuro.



Creemos igualmente que, en el futuro, permaneceremos en una posición óptima para hacernos con ciertas áreas del mercado y realizar transiciones tecnológicas que abarquen toda nuestra cartera de productos líderes en el mercado. Tengo depositada toda mi confianza en el equipo directivo, un mayor nivel de disciplina y un plan estratégico para llevar a cabo con éxito estas transiciones desde un enfoque arquitectónico.

Para finalizar, me gustaría añadir que Cisco está firmemente comprometido en ofrecer el máximo beneficio a nuestros accionistas. Todo ello al mismo tiempo que experimentamos un crecimiento rentable y permanecemos centrados en que nuestros clientes y socios alcancen el éxito empresarial. Apreciamos la confianza mostrada durante estos años y les agradecemos sinceramente la valía que aportan a nuestra empresa como accionistas.

A handwritten signature in cursive script that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers
Director y jefe ejecutivo, Cisco
Septiembre de 2011