



Relatório Anual de 2011
Carta aos Acionistas
Aos nossos acionistas,

2011 foi um dos anos fiscais mais transformadores já vistos pela Cisco. Priorizamos, simplificamos e realizamos ações para reafirmar a liderança de mercado contínua da Cisco. Modificamos agressivamente a maneira como fazemos negócios para nos tornar parceiros mais ágeis e rápidos, mantendo o objetivo de aumentar a nossa capacidade de oferecer valor exclusivo aos nossos acionistas, clientes, parceiros e funcionários.

Durante toda a nossa transformação, continuamos a trabalhar à medida que aumentamos a receita do ano fiscal para mais de US\$ 43 bilhões. Ainda mais importante, estabelecemos a base necessária para preparar a Cisco para o próximo estágio de crescimento e lucratividade. Acreditamos que a rede continuará a crescer em importância e poderá se tornar o ativo de TI (tecnologia da informação) mais estratégico para os nossos clientes. Continuaremos a desenvolver tecnologias, serviços e plataformas de software que permitirão aos nossos clientes aproveitar a rede para solucionar seus maiores desafios de negócios que, em nossa opinião, gerarão um valor maior de clientes e acionistas para a Cisco e também solidificarão a nossa posição na liderança em um mundo centrado em redes e em constante evolução. Nesse ambiente atual, temos a sorte de ser uma empresa baseada em várias forças significativas. Do ponto de vista tecnológico, a inovação e o suporte aos clientes permaneceram como uma característica da Cisco. Construimos a marca mais confiável em redes, evidenciada por nossa contínua liderança de mercado. Além disso, nossos fundamentos comerciais permanecem sólidos: geramos um fluxo de caixa robusto de nossas operações, mantivemos um balancete íntegro, estabelecemos relacionamentos significativos com clientes e parceiros e mantivemos posições de liderança em vários mercados crescentes, impulsionando o futuro de redes inteligentes.

Nossos mais de 52.000 parceiros globais continuam a endossar nossas ofertas com entusiasmo e nos comunicam ativamente os motivos pelos quais nossos produtos e serviços são líderes do setor, nossa equipe e relacionamentos, nossas inovações e liderança reflexiva, nossa capacidade de oferecer arquiteturas para solucionar problemas de negócios, nossa habilidade para reduzir riscos, complexidade e custos são o nosso compromisso com seu sucesso.

Conforme iniciamos o ano fiscal de 2012, passamos a operar como a “Next Cisco”—menos complexa, mais ágil e focada em nossas cinco prioridades básicas: liderança de nossos principais negócios (roteamento, switching e serviços associados), o que engloba soluções de mobilidade e segurança abrangentes, colaboração, incluindo telepresença, virtualização de data centers e nuvem, vídeo e arquiteturas para transformação de negócios, onde solucionaremos nossos maiores imperativos comerciais e tecnológicos através de uma oferta de solução completa.



Relatório Anual de 2011
Carta aos Acionistas

Acreditamos estar bem posicionados para capitalizar sobre essas iniciativas, em parte devido às alterações significativas que fizemos no último ano. Essas mudanças foram implementadas como resultado das nossas próprias avaliações internas, lideradas pelo nosso diretor de operações, Gary Moore, um veterano de 10 anos na Cisco, e também como resultado do feedback de clientes.

Primeiro, alinhamos nossa estrutura de custos e esperamos reduzir as despesas operacionais do ano fiscal de 2012 em US\$ 1 bilhão ao ano. Como parte desse esforço, estamos reduzindo a nossa quantidade global de funcionários e outros custos para aperfeiçoar o nosso modelo de operações.

Segundo, tomamos medidas decisivas para aprimorar o nosso portfólio. Decidimos encerrar ou reduzir significativamente os investimentos em várias áreas do nosso portfólio de produtos e soluções. Esses esforços permitiram a reimplantação de mais de US\$ 200 milhões em investimentos em todas as áreas que suportam as cinco prioridades básicas da empresa abordadas acima.

Terceiro, reorganizamos nossas vendas, engenharia, serviços e operações, atribuindo responsabilidades claras com relação aos objetivos de acelerar as decisões, gerando grandes melhorias na produtividade e inovações em um ritmo mais rápido.

Quarto, tomamos medidas para oferecer mais valor aos nossos acionistas ao iniciar um dividendo trimestral em dinheiro e continuamos a ser agressivos em nosso programa de recompra de ações. No ano fiscal de 2011, devolvemos mais de US\$ 7 bilhões aos nossos acionistas através dessas ações.

Enquanto a base foi estabelecida para proporcionar uma Cisco mais simples, deixando grande parte da carga pesada para trás, acreditamos que agora é o momento de acelerar a nossa transição. A Next Cisco reconhece que precisamos nos manter disciplinados e ativos. No passado, o nosso objetivo era ajudar os nossos clientes a aumentarem suas vantagens competitivas e lucratividade através de suas redes. Hoje, como uma Cisco mais leve, ágil e agressiva, estamos elevando as apostas no incentivo desse objetivo.

O nosso objetivo é criar redes inteligentes que tornem as comunicações, a TI e os ativos comerciais mais estratégicos de nossos clientes, ajudando a solucionar seus problemas comerciais e tecnológicos mais importantes. É para isso que estamos nos esforçando e acreditamos que, se oferecermos redes inteligentes e arquiteturas de tecnologia baseadas em produtos, serviços e plataformas de software integrados e diferenciados, atingiremos esse objetivo e venceremos a próxima transição tecnológica.

DESTAQUES FINANCEIROS

Relatório Anual de 2011
Carta aos Acionistas



Se observarmos o nosso momento atual, estamos claramente respondendo bem aos desafios de mercado, obtendo novos negócios e vencendo a nossa concorrência. Em nossa opinião, a nossa abordagem arquitetônica, as vantagens de escala e o amplo portfólio são motivos importantes para o nosso sucesso. Embora tenhamos enfrentado alguns obstáculos no ano fiscal de 2011, a dinâmica geral do mercado e as mudanças de hábitos de compras de clientes, alinhadas ao nosso portfólio são os motivos pelos quais acreditamos que podemos sustentar uma vantagem competitiva de longo prazo.

No ano fiscal de 2011, a Cisco relatou vendas líquidas de mais de US\$ 43 bilhões, um aumento de 8% comparado ao ano anterior. As vendas de produtos no ano fiscal de 2011 foram de US\$ 34,5 bilhões, uma elevação de 6% no ano. Continuamos a desenvolver a natureza estratégica de relacionamentos com nossos clientes conforme evidenciado pelo crescimento da nossa receita com serviços de 14% ao ano para US\$ 8,7 bilhões, o que representou aproximadamente 20% da receita total. As vendas em todas as nossas localizações geográficas foram bem equilibradas, todos locais obtiveram um aumento na receita em relação ao ano fiscal de 2010. Conforme nos esforçamos para tomar decisões mais rápidas com maior responsabilidade e alinhamento para oferecer melhor suporte aos nossos países emergentes e às nossas cinco prioridades básicas abordadas acima, começando no ano fiscal de 2012, nos dividimos em três regiões geográficas: Américas, Europa, Oriente Médio e África (" EMEA"), e Ásia/Pacífico, Japão e China (" APJC"). Do ponto de vista tecnológico, observamos aprimoramentos na maioria das categorias de nossos produtos no ano fiscal de 2011. Entretanto, a receita da área de switching foi nivelada com o ano fiscal de 2010, devido ao efeito combinado de transições contínuas em nosso portfólio de produtos, menos gastos do setor público e o impacto de maiores pressões competitivas.

A receita de roteamento elevou-se em aproximadamente 6% em relação ao ano anterior, impulsionada por 8%, ou US\$ 334 milhões, de aumento nas vendas de nossos roteadores avançados. Considerando produtos de roteamento avançados, o aumento foi impulsionado por maiores vendas dos produtos Cisco Aggregation Services Routers (ASR) 5000 oriundos de nossa aquisição da Starent em dezembro de 2009; dos produtos Cisco ASR 1000 e do Cisco ASR 9000.

A receita de nossos novos produtos cresceu cerca de 14% para US\$ 13,0 bilhões. Nesse portfólio, nossas vendas de colaboração aumentaram cerca de 31%, ou US\$ 972 milhões, devido em parte à inclusão de vendas da Tandberg em nossa linha de produtos de sistemas Cisco TelePresence. User Workflow Stage 11/11/2011 02:56 Please change to: Além disso, as vendas de nossos produtos de data centers também foram significativas, com um aumento de cerca de 44%, ou US\$ 491 milhões, devido principalmente ao crescimento robusto de nossos produtos Cisco Unified Computing System.

No ano fiscal de 2011, a receita líquida foi US\$ 6,5 bilhões. Os ganhos por ação em uma base completamente diluída foi de US\$ 1,17. Daqui em diante, o nosso objetivo será



impulsionar ganhos mais rápidos do que a receita para oferecer o maior valor possível aos acionistas.

Relatório Anual de 2011
Carta aos Acionistas

Consideramos o nosso expressivo balancete como uma vantagem competitiva. O total de ativos foi US\$ 87,1 bilhões no fim do ano fiscal de 2011, incluindo aproximadamente US\$ 44,6 bilhões em dinheiro, ativos com extrema liquidez e investimentos mantidos globalmente. O caixa gerado por operações no ano fiscal de 2011 foi de US\$ 10,1 bilhões, dos quais uma parte significativa foi usada para recomprar 351 milhões de nossas ações ordinárias e pagamento de nossos dividendos em dinheiro do primeiro trimestre.

BEM POSICIONADA PARA O FUTURO

Permanecemos otimistas sobre o futuro da empresa. Você tem o nosso compromisso de que a Next Cisco será mais rápida, mais focada e, até mesmo, mais inovadora. Continuaremos a estimular responsabilidades em vários níveis — de receita, margens brutas e percentual de mercado até lucratividade e direção estratégica para garantir o futuro sucesso da Cisco. No futuro, acreditamos que permaneceremos bem posicionados para capturar transições de mercado e tecnologias dentro da profundidade e amplitude do nosso portfólio líder do mercado. Confio plenamente em nossa equipe de liderança, disciplinas expandidas e mapa estratégico para conduzir essas transições com uma abordagem arquitetônica. Para encerrar, a Cisco está firmemente comprometida em oferecer valor de longo prazo aos nossos acionistas e, ao mesmo tempo, conduzir um crescimento lucrativo e manter-se focada no sucesso de nossos clientes e parceiros. Apreciamos a sua constante confiança. Obrigado por ser um importante acionista.

A handwritten signature in black ink that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers
Presidente e CEO, Cisco
Setembro de 2011