

Report annuale del 2013

Lettera agli azionisti – FINALE

Gentili azionisti,

Il 2013 è stato un altro anno di crescita per Cisco e siamo lieti di avere realizzato risultati straordinari nonostante il perdurare di una situazione macroeconomica difficile e instabile a livello globale. Questi risultati hanno messo in risalto l'efficacia della visione e della strategia di cui ci siamo dotati nonché l'indiscussa capacità di metterle in atto. Abbiamo mantenuto con coerenza tutti gli impegni presi: con i clienti, i partner, i dipendenti e con voi azionisti.

Forte di decenni di investimenti nelle tecnologie di networking e di un'ampia gamma di soluzioni, Cisco offre ai clienti un approccio architetturale integrato che va a soddisfare le esigenze aziendali di importanza critica. Si tratta di un approccio esclusivo che riunisce circuiti ASIC (Application-Specific Integrated Circuit), software, hardware e servizi che hanno e continueranno ad avere un ruolo chiave nel determinare il successo dei nostri clienti. Cisco è la sola azienda del settore in grado di tradurre in realtà questo approccio architetturale integrato.

Il successo è frutto del ruolo fondamentale che la rete svolge nelle grandi transizioni tecnologiche che interessano il mercato, in particolare nel settore del software, del chipset, del cloud, dei dispositivi mobili, del BYOD (Bring Your Own Device), della sicurezza e di IoE (Internet of Everything). Grazie all'accelerazione che abbiamo impresso alla nostra capacità di innovazione, dinanzi al ritmo crescente di queste transizioni, siamo in una posizione privilegiata per essere all'avanguardia affinché i clienti possano trarne vantaggio per centrare i loro obiettivi aziendali.

Ne è un esempio il successo continuo che conseguiamo nel settore del data center, grazie alla tempestività con cui, oltre sette anni fa, abbiamo previsto i futuri sviluppi tecnologici e l'impatto che il cloud computing avrebbe avuto sul networking, cogliendo l'opportunità di portare un contributo innovativo in questo segmento. Guidiamo con successo la transizione verso l'architettura convergente e siamo quindi riusciti a portare il fatturato dei prodotti per data center a 2 miliardi di dollari negli ultimi cinque anni, con un aumento del 60% rispetto al 2012. Un altro esempio è rappresentato dal settore dei dispositivi mobili, che ci vede leader nella transizione all'architettura di accesso unificato e al cloud e in cui la gamma di prodotti wireless ha registrato un aumento del fatturato del 31% rispetto all'anno scorso.

Il 2013 è stato contrassegnato da un'economia globale difficile e instabile, dall'avvento di tecnologie e modelli aziendali nuovi e dal consolidamento del settore. Questi fattori hanno avuto effetti contrapposti sull'attività di Cisco, ma, grazie alla capacità di mantenerci coerenti in scenari così variabili, siamo riusciti a conservare una posizione del tutto unica nel settore. Abbiamo continuato a privilegiare le operazioni aziendali, semplificandole, per consolidare la leadership di mercato e affrontare i cambiamenti del settore con rapidità e con una flessibilità ottimale. Siamo consapevoli che è necessario ricalibrare le risorse e investire in nuove opportunità per perseguire una crescita proficua in maniera continuativa. Gestendo l'intera attività come un portafoglio diversificato - per aree geografiche, segmenti di clientela e tecnologie - puntiamo a rafforzare la nostra posizione strategica nel mercato, rispettando al contempo gli impegni assunti verso gli azionisti.

Guardando al futuro, intravediamo una serie di opportunità per continuare a crescere, come il cloud e il data center unificato, la transizione dei dispositivi mobili nel mercato e la tecnologia video di prossima generazione. Stiamo investendo per crescere nel settore dei servizi, della sicurezza, nei mercati emergenti e nelle offerte di software. Inoltre continueremo a inserirci nei nuovi mercati destinati a generare flussi di fatturato continui. In una prospettiva di lungo termine il nostro impegno si concentra su IoE. Muovendo dalla capacità di portare "tutto" online, IoE creerà opportunità significative per aziende, comunità e interi paesi, conferendo un maggiore valore aggiunto alle connessioni di rete.

PRINCIPALI DATI FINANZIARI

Nell'esercizio fiscale 2013, considerato sia nel suo complesso che trimestre per trimestre, i profitti sono aumentati più rapidamente rispetto ai ricavi. L'attività è stata gestita in maniera efficace e si è contraddistinta per la solida capacità operativa, realizzando una crescita proficua e un concreto ritorno per gli azionisti. L'approccio finanziario disciplinato si è tradotto in risultati record in termini di fatturato, utile netto, rendimento per azione e flusso di cassa operativo. In una prospettiva più ampia, nel 2013, quanto a crescita del fatturato, abbiamo superato la maggior parte dei concorrenti, in particolare i principali protagonisti del settore IT.

Nel 2013 il fatturato si è attestato a 48,6 miliardi di dollari, con un aumento del 6% rispetto al 2012. I ricavi sui prodotti sono stati 38 miliardi di dollari: il 5% in più rispetto all'anno scorso. L'utile netto è stato pari a 10 miliardi di dollari, registrando un incremento del 24% rispetto al 2012. Anche il rendimento per azione (diluito) è cresciuto di oltre il 25%, arrivando a 1,86 dollari rispetto all'anno scorso.

Passando allo stato patrimoniale, l'attivo per l'esercizio fiscale 2013 si è attestato su 101,2 miliardi di dollari, con un aumento del 10% rispetto all'anno scorso. Le disponibilità liquide, i mezzi equivalenti e gli investimenti ammontano a 50,6 miliardi di dollari mentre le disponibilità liquide generate da attività commerciali hanno registrato un incremento del 12%, raggiungendo i 12,9 miliardi di dollari.

Rimaniamo saldamente concentrati sull'obiettivo di garantire un valore azionario superiore tramite una gestione rigorosa della spesa, e un cospicuo rendimento sul capitale investito per gli azionisti. All'inizio del 2013 abbiamo annunciato l'intenzione di restituire almeno il 50% del flusso di cassa disponibile, su base annua, agli azionisti mediante dividendi e riacquisti di azioni. Siamo lieti di aver raggiunto quest'obiettivo, restituendo 6,1 miliardi di dollari agli azionisti nel corso dell'esercizio fiscale corrente. Il ritorno complessivo per gli azionisti per l'esercizio fiscale 2013 si colloca nel quartile superiore del settore, mentre l'impegno sulla strategia di allocazione del capitale rimane tra le nostre priorità principali. Nel 2013 sono stati investiti complessivamente 6,8 miliardi di dollari in acquisizioni. L'aggregato delle disponibilità liquide utilizzate per dividendi, riacquisti di azioni e acquisizioni nel periodo ha superato i 12,8 miliardi di dollari.

A livello geografico, confrontando l'andamento del fatturato del 2013 rispetto al 2012, si osserva una crescita dell'8% nelle Americhe, dell'1% in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) e del 4% in Asia-Pacifico, Giappone e Cina (APJC). Passando all'analisi per paese, si osserva una crescita annua molto marcata negli Stati Uniti, in India e in Messico. Benché si ravvisino i primi segnali di stabilità in Europa - in particolare si registra miglioramento costante in Europa settentrionale e nel Regno Unito - si denotano condizioni diverse a seconda della regione. Elementi di criticità permangono anche in alcuni paesi emergenti e in Asia-Pacifico. Questo scenario lascia presagire una ripresa economica ancora lenta e frammentaria a livello globale.

Da un punto di vista tecnologico, considerato l'andamento anno per anno, si è mostrato particolarmente consistente l'aumento di fatturato nella categoria delle soluzioni wireless e per data center. L'aumento nella categoria data center è stato del 60%, con un incremento del 63% per le soluzioni Cisco UCS (Unified Computing System). La categoria wireless ha registrato un aumento del 31%, favorito dall'ampiezza del portafoglio, che è stato integrato con le soluzioni Meraki, società acquisita di recente. Inoltre, il fatturato del settore video per i provider di servizi evidenzia un incremento del 26%, un risultato in gran parte alimentato dall'acquisizione di NDS.

Riaffermiamo il nostro forte impegno verso l'innovazione nelle principali piattaforme di rete. Il fatturato sugli switch è cresciuto dell'1% rispetto al 2012, anche grazie alla recente introduzione del nuovo Cisco Catalyst 3850, il primo switch a tecnologia convergente cablata e wireless, e alla famiglia di switch Cisco Nexus, che ha registrato un aumento del 20% rispetto al fatturato dell'anno scorso. Nonostante la flessione del 2% nel settore del routing per la rete NGN (Next-Generation Network), Cisco si colloca in una posizione favorevole grazie alle soluzioni perfettamente allineate alle priorità dei clienti.

Il fatturato sulle soluzioni per la sicurezza è rimasto invariato rispetto al 2012, ma siamo certi che, dopo aver annunciato l'intenzione di acquisire Sourcefire, Cisco compirà un passo cruciale per divenire partner privilegiato per la sicurezza dei clienti. Questa acquisizione ci consentirà di fornire una protezione avanzata costante e pervasiva contro le minacce per tutte le possibili forme di attacchi, da qualsiasi dispositivo fino ai cloud. La flessione del 6% nel fatturato delle soluzioni Collaboration non intacca il nostro impegno nel settore. L'aumento del 9% nel fatturato dei servizi per il 2013 conferma invece il passaggio a un approccio commerciale incentrato sulle soluzioni, non semplicemente sui prodotti. Insieme ai partner continuiamo ad assicurarci contratti pluriennali importanti sui servizi, riscuotendo la fiducia di clienti che si rivolgono a noi per centrare i propri obiettivi aziendali.

Continueremo a svolgere un ruolo chiave nell'innovazione delle tecnologie di prossima generazione del settore, dal cloud al campus. Ad esempio, a Cisco Live, il principale evento per i clienti che si è tenuto a giugno, è stato anticipato il varo di una strategia per le infrastrutture incentrate sulle applicazioni (ACI, Application-Centric Infrastructure) con Insieme. ACI è un'architettura innovativa che offre un framework di gestione comune per i team che operano su reti, applicazioni, sicurezza e attività IT, migliorando l'agilità dei sistemi IT e accelerando lo sviluppo delle applicazioni. Un altro esempio è rappresentato da Cisco Open Network Environment (ONE), che è il framework più completo per la programmabilità della rete e il Software-Defined Networking (SDN). Dalla sua introduzione, avvenuta un anno fa, Cisco ONE ha visto più che raddoppiare il numero dei clienti della versione beta, che sono passati a oltre 120 e che oggi lo utilizzano per programmare, orchestrare e gestire le reti.

Il successo di Cisco si conferma tale ogni volta che ci impegniamo nelle grandi transizioni del mercato, muovendoci in sincronia con le priorità dei clienti. È questo impegno che alimenta la nostra strategia di innovazione e i suoi elementi fondanti: creazione, acquisto, collaborazione e integrazione. Una strategia che, insieme all'approccio architetturale, continua a dimostrarsi estremamente efficace a soddisfare le esigenze aziendali dei clienti. Nel corso di quest'anno sono state realizzate 13 acquisizioni strategiche, che rispondono alle principali priorità di crescita.

UNO SGUARDO AL FUTURO

Ovviamente non si può pensare che il mercato si debba evolvere in una certa direzione solo perché sarebbe conveniente per l'azienda. Al contrario, siamo decisi a rimanere in sintonia con i clienti, trasformandoci in modo da colmare le esigenze del mercato nel lungo termine. Le nostre priorità e i nostri investimenti seguono i grandi cambiamenti del mercato. Questa è l'agilità con cui dovrebbe muoversi qualsiasi azienda del settore IT. Molte non lo fanno e quindi rimangono drammaticamente indietro.

In vista dell'anno nuovo guardo con entusiasmo alla strategia di innovazione e sono certo della nostra capacità di operare con una rapidità e un'agilità uniche. Sono pienamente soddisfatto della qualità del management, della nostra efficacia operativa, della disciplina fiscale e del valore che continuiamo a fornire ai nostri clienti, partner, dipendenti e azionisti. Possiamo vantare una comprovata tradizione di successi e siamo collocati in una posizione privilegiata per sfruttare le opportunità di crescita che si profilano: infonde grande energia la possibilità di conquistare la leadership nel settore IT. Rinnoviamo il nostro impegno verso gli azionisti e ringraziamo per la fiducia e il sostegno che continuano ad accordarci.

John T. Chambers
Presidente e CEO di Cisco
10 settembre 2013