

GIORNO DEGLI
INVESTITORI
2017

PUNTI
SALIENTI
DELLA
STRATEGIA

LE NOSTRE SOLUZIONI AIUTANO I NOSTRI CLIENTI A COSTRUIRE UN MONDO MIGLIORE.



CRESCITA PROFITTEVOLE

- Redditività e crescita vanno di pari passo: sono entrambe necessarie per il nostro successo sul lungo periodo.
- Per mantenere la nostra posizione competitiva, abbiamo bisogno non solo di una crescita derivante dall'aumento delle vendite e dei ricavi, ma anche un approccio concertato alla crescita grazie alla vendita di prodotti e servizi in grado di generare maggiori guadagni.
- Mentre ci concentriamo sulla crescita profittevole, **i nostri valori in azione** restano il fondamento di ogni nostra attività, definendo ciò che rappresentiamo e il nostro modo di agire. Il **Modello operativo ed esecutivo** è il metodo per gestire l'azienda che ci aiuterà a capire come essere profittevoli, in modo da prendere decisioni rapide e intelligenti per realizzare allocazioni strategiche e definire la priorità delle risorse.
- I clienti, i partner e i dipendenti sono i nostri interlocutori in vista dell'attuazione della nostra strategia: i **clienti** sono al centro delle nostre operazioni, aspiriamo a raggiungere un'armonia di intenti con i nostri **partner** e i **dipendenti** sono coloro che, in ultima analisi, fanno la differenza.
- La crescita profittevole a lungo termine ci consente di reinvestire nell'azienda e di migliorare la nostra posizione di leader globale, fornendo soluzioni migliori per i clienti, più opportunità per i dealer di espandersi in nuovi mercati e la possibilità di premiare e sviluppare ulteriormente i nostri dipendenti. Quando la nostra azienda ha successo e cresciamo in modo profittevole, ne beneficiano clienti, partner, dipendenti e azionisti.



AREE STRATEGICHE PRINCIPALI



ECCELLENZA OPERATIVA

Continuiamo a basarci sulle nostre competenze chiave, ovvero sicurezza, qualità, produzione "lean" e un controllo dei costi flessibile e competitivo, per costruire e mantenere un vantaggio sostenibile sulla concorrenza.



OFFERTE AMPIATE

Garantiamo il successo dei clienti comprendendone le esigenze e fornendo soluzioni integrate e differenziate in base alle opportunità più urgenti.



SERVIZI

Ci affidiamo sempre più ai servizi per offrire un'esperienza del cliente senza eguali con un'attenzione speciale alle soluzioni digitali e alla crescita del mercato post-vendita.

Per maggiori informazioni,
visitate il sito Web
caterpillar.com/strategy

CATERPILLAR®

PROMOZIONE DELLA NOSTRA STRATEGIA

Incrementare le nostre competenze chiave, ovvero sicurezza, qualità, produzione "lean" e un controllo dei costi competitivo e flessibile, produrrà eccellenti prestazioni operative. Ampliare l'offerta di prodotti e servizi attraverso il modello O&E e investire nelle tecnologie emergenti permetterà ai nostri clienti di raggiungere i propri obiettivi. Aumentare i servizi con un'attenzione speciale alle soluzioni digitali e alla crescita del mercato post-vendita è il modo in cui saremo in grado di offrire valore aggiunto ai clienti e guadagnarne la fedeltà per tutta la durata del nostro rapporto.



SETTORE DELL'EDILIZIA

- Sfruttare il Modello operativo ed esecutivo per accelerare la crescita profittevole e migliorare l'efficienza degli investimenti
- Consolidare la nostra notevole eccellenza operativa puntando sulla qualità, sulla produzione "lean" e su una struttura dei costi competitiva e flessibile
- Aiutare i clienti, nuovi ed esistenti, a raggiungere i propri obiettivi grazie all'ampliamento delle offerte nelle seguenti aree: prestazioni e valore del ciclo di vita e applicazioni per i servizi pubblici
- Fornire i servizi e le tecnologie Cat® Connect per migliorare la produttività, la sicurezza e la sostenibilità in cantiere



SETTORE DELLA RISORSE

- Sincronizzare la catena del valore ed eliminare gli sprechi
- Collaborare con i clienti presso le loro sedi per ridurre il costo per tonnellata
- Ampliare le offerte per soddisfare le diverse esigenze dei clienti
- Accelerare i servizi concentrandosi sull'automazione del lavoro



ENERGIA E TRASPORTO

- Concentrarsi sull'eccellenza operativa implementando una produzione "lean" e una struttura dei costi competitiva e flessibile
- Offrire prodotti migliorati soprattutto aumentando la densità di potenza, migliorando l'efficienza e riducendo i costi di esercizio dei clienti
- Fornire soluzioni integrate per la stimolazione dei pozzi e il settore marittimo, offrendo soluzioni digitali, da quelle semplici a quelle complete
- Ampliare l'offerta dei servizi di successo per fornire un valore eccezionale ai clienti



ASSISTENZA CLIENTI E DEALER

- Impegnarsi a rafforzare ulteriormente la rete indipendente dei dealer Cat
- Utilizzare il Modello operativo ed esecutivo per servire i clienti su scala globale in modo efficiente
- Migliorare la produttività dei clienti e ridurre i costi di proprietà e di esercizio mediante il collegamento delle risorse e l'utilizzo di tecnologie digitali per fornire i servizi
- Offrire soluzioni di servizio personalizzate, progettate per soddisfare specifiche esigenze dei clienti in tutti i settori
- Facilitare le relazioni commerciali offrendo soluzioni avanzate di e-commerce

Per maggiori informazioni, visitate il sito Web caterpillar.com/strategy

AFFERMAZIONI PREVISIONALI

Alcune delle affermazioni contenute in questo comunicato si riferiscono a eventi futuri e a previsioni che costituiscono dichiarazioni previsionali in conformità al Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Termini come "ritiene", "prevede", "sarà", "fora", "prevede", "anticipa", "dovrebbe" e altre parole o frasi simili identificano spesso affermazioni previsionali. Tutte le affermazioni diverse da quelle di natura storica hanno carattere previsionale, incluse, in via esemplificativa, affermazioni relative alle nostre previsioni, proiezioni, stime o descrizioni dei trend. Queste affermazioni non sono garanzia di prestazioni future e si riferiscono solo alla data in cui sono effettuate; non prevediamo l'aggiornamento delle nostre affermazioni previsionali.

I risultati che saranno effettivamente conseguiti da Caterpillar possono essere sostanzialmente diversi da quelli espressi o impliciti nelle nostre affermazioni previsionali e dipendono da vari fattori tra i quali figurano: (i) condizioni economiche globali e regionali e condizioni economiche nei settori e sui mercati nei quali operiamo; (ii) variazioni dei prezzi delle merci, aumento dei prezzi dei materiali, fluttuazioni nella richiesta dei nostri prodotti o notevole scarsità dei materiali; (iii) politiche monetarie o fiscali governative; (iv) rischi politici ed economici, instabilità commerciale ed eventi al di là del nostro controllo nei paesi in cui operiamo; (v) nostra capacità di sviluppare, produrre e commercializzare prodotti di qualità in grado di soddisfare le esigenze dei nostri clienti; impatto ambientale altamente competitivo in cui operiamo sulle nostre vendite e sui nostri prezzi; (vi) minacce alla sicurezza informatica e crimini informatici; (vii) costi di ristrutturazione aggiuntivi o mancata realizzazione di risparmi o vantaggi previsti dalle azioni di riduzione dei costi passate o future; (viii) mancata realizzazione di tutti i benefici previsti da iniziative per aumentare la nostra produttività, l'efficienza e il flusso di cassa e per ridurre i costi; (ix) decisioni di gestione degli inventari e le pratiche di approvvigionamento dei nostri dealer e clienti OEM; (x) mancata realizzazione o ritardo nella realizzazione di tutti i benefici previsti dalle nostre acquisizioni, joint venture o cessioni; (xi) controversie sindacali o altri problemi correlati ai rapporti con il personale; (xii) effetti avversi di fenomeni inattesi quali catastrofi naturali; (xiii) interruzioni o volatilità nei mercati finanziari globali che limitano le nostre fonti di liquidità o la liquidità dei nostri clienti, dealer e fornitori; (xiv) incapacità di mantenere i nostri rating creditizi e gli eventuali aumenti possibili del nostro costo del credito ed effetti negativi sul nostro costo dei fondi, sulla liquidità, sulla posizione concorrenziale e sull'accesso ai mercati di capitali; (xv) rischi del nostro segmento di prodotti finanziari associati al settore dei servizi finanziari; (xvi) variazioni nei tassi di interesse o delle condizioni di liquidità del mercato; (xvii) aumento delle insolvenze, delle riprese di possesso di beni nonché delle perdite nette dei clienti di Cat Financial; (xviii) fluttuazioni delle valute; (xix) adempimento da parte nostra o da parte di Cat Financial delle clausole contrattuali di natura finanziaria o di altre clausole restrittive presenti nei contratti di finanziamento; (xx) aumento degli obblighi di pagamento dei piani pensionistici; (xxi) presunte o effettive violazioni di leggi e normative relative a pratiche commerciali o anticomunione; (xxii) politiche commerciali internazionali e il loro impatto sulla richiesta dei nostri prodotti e la nostra posizione rispetto alla concorrenza; (xxiii) spese aggiuntive di natura fiscale; (xxiv) procedimenti giudiziari importanti, richieste di rimborso, cause legali o indagini governative; (xxv) nuovi regolamenti o modifiche nei regolamenti dei servizi finanziari; (xxvi) adempimenti associati a normative e leggi ambientali; e (xxvii) altri fattori descritti in maggior dettaglio nei moduli Caterpillar 10-Q, 10-K e altri documenti depositati presso la Securities and Exchange Commission.