

DÍA DEL
INVERSOR
2017

DETALLES DE LA ESTRATEGIA



CRECIMIENTO RENTABLE

- La rentabilidad y el crecimiento van de la mano, ambos son necesarios para nuestro éxito a largo plazo.
- Para mantener nuestra posición competitiva, necesitamos no solo el crecimiento del aumento de las ventas y los ingresos, sino también una atención unánime en el crecimiento de la venta de productos y servicios que generan mayores ingresos.
- Como nos centramos en el crecimiento rentable, **Nuestros Valores en Acción** siguen siendo la base de todo lo que hacemos, definen lo que representamos y cómo nos comportamos. El **modelo de ejecución y operación** es la forma en la que vamos a dirigir el negocio, nos ayuda a comprender dónde y por qué somos rentables, de modo que podamos tomar decisiones rápidas e inteligentes para priorizar recursos y ubicarlos estratégicamente.
- Nos relacionamos con nuestros clientes, los socios y el personal para lograr nuestra estrategia: nuestros **clientes** son el centro de todo lo que hacemos, impulsamos la coordinación con nuestros **socios**, y finalmente nuestro **personal** hace la diferencia.
- El crecimiento rentable a largo plazo nos permite reinvertir en nuestra empresa y mejorar nuestra posición como un líder global, lo que se traduce en mejores soluciones para los clientes, más oportunidades para nuestros distribuidores para expandirse en nuevos mercados y la capacidad de premiar y desarrollar más a nuestro personal. Cuando nuestro negocio gana y crecemos de manera rentable, beneficia a nuestros clientes, nuestros socios, nuestros trabajadores y nuestros accionistas.



ÁREAS DE ENFOQUE ESTRATÉGICO



EXCELENCIA OPERATIVA

Continuamos construyendo sobre nuestras principales competencias: seguridad, calidad, la metodología Lean y una disciplina de costos flexible y competitiva, para construir y mantener una ventaja que perdura en el tiempo.



MÁS OFERTAS

Hacemos posible el éxito de nuestros clientes porque entendemos sus necesidades y entregamos soluciones diferenciadas e integradas en torno a las oportunidades con la mayor prioridad.



SERVICIOS

Contamos cada vez más con servicios para ofrecer una experiencia del cliente superior con un enfoque en soluciones habilitadas de manera digital y un crecimiento en el mercado de autopartes.

Para obtener más
información, visite
caterpillar.com/strategy

CATERPILLAR®

IMPULSO DE NUESTRA ESTRATEGIA

Construiremos sobre nuestras principales competencias: seguridad, calidad, metodología Lean, una disciplina de costos flexible y competitiva, es lo que dará como resultado un rendimiento operacional sólido. Ampliaremos las ofertas de servicios y productos a través del modelo de ejecución y funcionamiento, y la inversión en las tecnologías emergentes es lo que permitirá que nuestros clientes tengan éxito. Proporcionaremos valor y ganaremos la lealtad de nuestros clientes durante la relación mediante el crecimiento de los servicios con un enfoque en las soluciones habilitadas de manera digital y del mercado de autopartes.



INDUSTRIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

- Aprovecharemos el modelo de ejecución y operación para acelerar el crecimiento rentable y una mejor eficiencia de capital
- Construiremos una base sólida de excelencia operacional; para ello, nos enfocaremos en una estructura de costos de calidad, flexible y competitiva con la metodología Lean
- Ayudaremos a los clientes nuevos y actuales a ser exitosos gracias a nuestras amplias ofertas durante el rendimiento del ciclo de vida, el valor del ciclo de vida y las aplicaciones de servicios
- Proporcionaremos servicios y tecnologías de Cat® Connect para crear sitios de trabajo más productivos, seguros y sostenibles



INDUSTRIAS DE RECURSOS

- Sincronizaremos la cadena de valor y eliminaremos los desperdicios
- Nos asociaremos con los clientes en los sitios de trabajo para disminuir el costo por tonelada
- Ampliaremos las ofertas para cumplir con los diversos requisitos de los clientes
- Aceleraremos los servicios con un enfoque en la automatización en el sitio



ENERGÍA Y TRANSPORTE

- Nos enfocaremos en la excelencia operacional con la metodología Lean y una estructura de costos flexible y competitiva
- Ofreceremos una amplia variedad de productos con un énfasis en aumentar la densidad de potencia, mejorar las eficiencias y disminuir los costos de operación
- Proporcionaremos soluciones integradas para la estimulación de pozos y el sector marino, y ofreceremos desde soluciones digitales simples a completas
- Aumentaremos y ampliaremos el éxito de las ofertas de servicios importantes para proporcionar un valor excepcional a los clientes



RESPALDO DEL DISTRIBUIDOR Y AL CLIENTE

- Nos comprometemos a seguir fortaleciendo nuestra red de distribuidores Cat independientes
- Usaremos el modelo de ejecución y operación para aprovechar eficientemente la escala global en la atención de clientes
- Mejoraremos el tiempo de actividad del cliente y disminuirémos los costos de posesión y operación mediante la conexión de activos y el uso de las tecnologías digitales para entregar servicios
- Ofreceremos soluciones de servicio personalizadas diseñadas para abordar los requisitos específicos de cada cliente en todas las industrias
- Ofreceremos soluciones de comercio electrónico mejoradas para que sea más fácil hacer negocios con nosotros

Para obtener más información, visite caterpillar.com/strategy

DECLARACIONES PROSPECTIVAS

Ciertas declaraciones de este comunicado de prensa hacen referencia a expectativas y acontecimientos futuros y, como tales, constituyen declaraciones prospectivas dentro del significado establecido en la Ley de Reforma de Litigios sobre Valores Privados (Private Securities Litigation Reform Act) de 1995. Las palabras como "creer", "estimar", "será", "expresiones en futuro simple", "expresiones en futuro condicional", "esperar", "anticipar", "planear", "proyectar", "intentar", "podría", "debería" u otras palabras y frases similares suelen identificar declaraciones prospectivas. Todas las declaraciones que no sean hechos históricos son declaraciones prospectivas, lo que incluye, a título enunciativo, las declaraciones relativas a perspectivas, proyecciones, previsiones o descripciones de tendencias de nuestra empresa. Estas declaraciones no garantizan el rendimiento futuro y hablan solo hasta la fecha en que se hicieron, y no nos comprometemos a actualizar nuestras declaraciones prospectivas.

Los resultados reales de Caterpillar pueden diferir materialmente de aquellos descritos o implícitos en las declaraciones prospectivas que se basan en diversos factores, incluidos, entre otros: (i) las condiciones económicas regionales y mundiales, y las condiciones económicas de las industrias a las que servimos; (ii) los cambios de precio de las materias primas, el aumento de precio de los materiales, las fluctuaciones en la demanda de nuestros productos o una importante escasez de material; (iii) las políticas monetarias o fiscales del gobierno; (iv) los riesgos políticos y económicos, la inestabilidad comercial y eventos fuera de nuestro control en los países en los que operamos; (v) nuestra capacidad para desarrollar, producir y comercializar productos de calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes; (vi) el impacto del entorno altamente competitivo en el que operamos en nuestras ventas y precios; (vii) las amenazas de seguridad a la tecnología de la información y delitos informáticos; (viii) otros costos de reestructuración o imposibilidad de conseguir ahorros o beneficios anticipados de acciones de reducción de costos pasadas o futuras; (ix) no darse cuenta de todos los beneficios previstos de iniciativas para aumentar la productividad, la eficiencia y el flujo de caja y reducir costos; (x) las decisiones de gestión del inventario y el origen de las prácticas de nuestros distribuidores y nuestros clientes OEM; (xi) no poder lograr, o un retraso en lograr, todos los beneficios previstos de nuestras adquisiciones, empresas conjuntas o desinversiones; (xii) conflictos sindicales u otras cuestiones de relaciones de los empleados; (xiii) los efectos adversos de los eventos inesperados, incluidos los desastres de origen natural; (xiv) la interrupción o la volatilidad en los mercados financieros mundiales que limitan nuestras fuentes de liquidez o la liquidez de nuestros clientes, distribuidores y proveedores; (xv) no poder mantener nuestra calificación crediticia y posibles aumentos resultantes de nuestros costos de endeudamiento y efectos adversos en nuestro costo de fondos, la liquidez, la posición competitiva y el acceso a los mercados de capital; (xvi) los riesgos del segmento de nuestros productos financieros asociados con la industria de los servicios financieros; (xvii) cambios en las tasas de interés o las condiciones de liquidez en el mercado; (xviii) un aumento en la morosidad, recuperaciones o pérdidas netas de los clientes de Cat Financial; (xix) las fluctuaciones monetarias; (xx) nuestro cumplimiento o el de Cat Financial con la ayuda financiera y otras cláusulas restrictivas en los acuerdos de deuda; (xxi) mayores obligaciones de financiamiento para el plan de pensiones; (xxii) violaciones supuestas o reales de leyes y regulaciones de comercio o anticorrupción; (xxiii) las políticas de comercio internacional y su impacto en la demanda de nuestros productos y nuestra posición competitiva; (xxiv) gasto fiscal adicional o exposición; (xxv) importantes procedimientos legales, demandas, juicios o investigaciones gubernamentales; (xxvi) nuevas regulaciones o cambios en los reglamentos de los servicios financieros; (xxvii) el cumplimiento de las leyes y reglamentos ambientales; y (xxviii) otros factores que se describen en más detalle en los formularios 10-Q y 10-K de Caterpillar y otras presentaciones ante la Comisión de Bolsa y Valores.