

DIA DO
INVESTIDOR 2017

DESTAQUES
DA
ESTRATÉGIA

NOSSAS SOLUÇÕES AJUDAM NOSSOS CLIENTES A CONSTRUIR UM MUNDO MELHOR.



CRESCIMENTO LUCRATIVO

- A rentabilidade e o crescimento andam de mãos dadas - ambos são necessários para nosso sucesso a longo prazo.
- Para manter a nossa posição competitiva, precisamos não apenas crescer a partir do aumento das vendas e receitas, mas também termos um foco planejado no crescimento a partir da venda de produtos e serviços que gerem ganhos mais altos.
- À medida que focamos no crescimento lucrativo, **Nossos Valores em Ação** continuam a ser o alicerce de tudo o que fazemos, definindo o que defendemos e nosso modo de conduta. O **Modelo de Operação e Execução** é a maneira como administraremos a empresa. Ele nos ajuda a entender onde e por que somos rentáveis, para que possamos tomar decisões inteligentes e rápidas para alocação estratégica e priorização de recursos.
- Nossos clientes, parceiros e funcionários são as pessoas envolvidas para alcançarmos nossa estratégia: nossos **clientes** estão no centro de tudo o que fazemos, conduzimos o alinhamento com nossos **parceiros** e, por fim, nossos **funcionários** fazem a diferença.
- O crescimento rentável a longo prazo nos permite reinvestir em nossa empresa e melhorar nossa posição como líder global - oferecendo soluções melhores aos clientes, mais oportunidades para os nossos revendedores se expandirem em novos mercados e a capacidade de recompensar e desenvolver ainda mais nossos funcionários. Quando nossa empresa ganha e crescemos de maneira lucrativa, estamos beneficiando nossos clientes, parceiros, funcionários e acionistas.



ÁREAS DE FOCO ESTRATÉGICO



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

Continuamos a desenvolver as nossas principais competências - segurança, qualidade, abordagem Lean (também chamada de manufatura enxuta) e uma disciplina de custos competitivos e flexíveis - para criar e manter uma vantagem sustentável.



OFERTAS EXPANDIDAS

Garantimos o sucesso do cliente, entendendo suas necessidades e oferecendo soluções integradas e diferenciadas em torno de oportunidades de maior prioridade.



SERVIÇOS

Confiamos cada vez mais nos serviços para oferecer uma experiência superior ao cliente com foco nas soluções digitais e no crescimento do mercado de reposição.

Para saber mais, visite
caterpillar.com/strategy

CATERPILLAR[®]

CONDUZINDO NOSSA ESTRATÉGIA

A consolidação de nossas principais capacidades - segurança, qualidade, abordagem Lean e disciplina de custos competitivos e flexíveis - é o que resultará em forte desempenho operacional. A expansão das ofertas de produtos e serviços por meio do Modelo de Operação e Execução e o investimento em tecnologias emergentes é o que possibilitará o sucesso dos nossos clientes. O crescimento dos serviços com foco nas soluções digitais e no mercado de reposição é como ofereceremos valor e conquistaremos a fidelidade dos clientes enquanto durar o relacionamento com eles.



SETORES DE CONSTRUÇÃO

- Utilizando o Modelo de Operação e Execução para acelerar o crescimento rentável e a melhoria da eficiência de capital
- Construindo uma base sólida de excelência operacional, concentrando-se na qualidade, na abordagem Lean e na estrutura de custos competitivos e flexíveis
- Ajudando os clientes novos e existentes a ter sucesso com as ofertas expandidas em todo o desempenho do ciclo de vida, com o valor do ciclo de vida e com as aplicações utilitárias
- Oferecendo serviços e tecnologias Cat® Connect para criar empregos mais produtivos, seguros e sustentáveis



SETORES DE RECURSOS

- Sincronizando a cadeia de valor e eliminando perdas
- Estabelecendo parcerias com os clientes em seus locais de trabalho para reduzir o custo por tonelada
- Expandindo ofertas para atender às diversas necessidades do cliente
- Acelerando serviços com foco na automação do local de trabalho



ENERGIA E TRANSPORTE

- Concentrando-se na excelência operacional com a abordagem Lean e uma estrutura de custos competitivos e flexíveis
- Oferecendo produtos expandidos com ênfase no aumento da densidade de energia, na melhoria da eficiência e na redução do custo de operação do cliente
- Fornecendo soluções integradas para o fomento de poços e do setor marítimo, e oferecendo desde soluções digitais simples a soluções digitais mais abrangentes
- Gerando e expandindo os sucessos de ofertas de serviços eficientes para oferecer valor excepcional aos clientes



SUORTE AO CLIENTE E DO REVENDEDOR

- Comprometendo-se em fortalecer ainda mais a nossa rede de revendedores Cat independentes
- Usando o Modelo de Operação e Execução para alavancar de modo eficiente a escala global ao atender nossos clientes
- Melhorando o tempo de atividade dos clientes e reduzindo os custos de operação e propriedade com a conexão de ativos e o uso de tecnologias digitais para fornecer serviços
- Oferecendo soluções de serviços adaptadas e projetadas para atender às necessidades específicas dos clientes em todos os setores
- Oferecendo soluções aprimoradas de comércio eletrônico para facilitar a realização de negócios

Para saber mais, visite caterpillar.com/strategy

DECLARAÇÕES DE PREVISÕES

Algumas declarações neste comunicado à imprensa estão relacionadas a expectativas e eventos futuros e, como tais, constituem declarações de previsões na acepção do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Em geral, as declarações de previsões são identificadas pelas palavras "acreditar", "estimar", "será", "iremos", "gostaríamos", "esperar", "antecipar", "planejar", "projetar", "pretender", "poderia", "deveria", ou por outras palavras ou expressões semelhantes. Todas as declarações diferentes daquelas feitas sobre fatos históricos são declarações relativas ao futuro, incluindo, sem limitação, as relacionadas às nossas descrições de perspectivas, projeções, previsões ou tendências. Essas declarações não garantem o desempenho futuro e são válidas somente na data em que foram feitas, e não nos comprometemos em atualizá-las.

Os resultados reais da Caterpillar podem diferir materialmente daqueles descritos ou implícitos em nossas declarações de previsões com base em vários fatores, incluindo, entre outros: (i) condições econômicas globais e regionais e condições econômicas nos setores nos quais atuamos; (ii) mudanças nos preços das commodities, aumentos dos preços dos materiais, flutuações na demanda por nossos produtos ou escassez significativa de material; (iii) políticas monetárias ou fiscais governamentais; (iv) riscos políticos e econômicos, instabilidade comercial e eventos que fogem ao nosso controle nos países em que atuamos; (v) nossa capacidade de desenvolver, produzir e comercializar produtos de qualidade que atendam às necessidades de nossos clientes; (vi) o impacto do ambiente altamente competitivo em que operamos sobre nossas vendas e preços; (vii) ameaças à segurança da tecnologia da informação e crime cibernético; (viii) custos de reestruturação adicionais ou falha na realização de economias ou benefícios previstos a partir de ações passadas ou futuras de redução de custos; (ix) falha em realizar todos os benefícios previstos a partir de iniciativas de aumentar nossa produtividade, eficiência e fluxo de caixa e de reduzir custos; (x) decisões de gestão de estoque e práticas de abastecimento de nossos revendedores e nossos clientes OEM (Original Equipment Manufacturer, Fabricante de Equipamento Original); (xi) uma falha em realizar, ou um atraso em realizar, todos os benefícios previstos de nossas aquisições, joint ventures ou alienações; (xii) conflitos sindicais ou outras questões de relações com funcionários; (xiii) efeitos adversos de eventos inesperados, incluindo desastres naturais; (xiv) interrupções ou volatilidade nos mercados financeiros globais que limitem nossas fontes de liquidez ou a liquidez de nossos clientes, revendedores e fornecedores; (xv) falha em manter nossas classificações de crédito e potenciais aumentos resultantes em nosso custo de empréstimos e efeitos adversos em nosso custo de fundos, liquidez, posição competitiva e acesso a mercados de capitais; (xvi) riscos ao segmento de Produtos Financeiros associados ao setor de serviços financeiros; (xvii) mudanças nas taxas de juros ou nas condições de liquidez do mercado; (xviii) aumento das inadimplências, reposições ou perdas líquidas dos clientes da Cat Financial; (xix) flutuações cambiais; (xx) a nossa conformidade ou a da Cat Financial com os acordos financeiros e outros acordos restritivos em contratos de financiamento; (xxi) aumento das obrigações de financiamento do plano de pensão; (xxii) violações alegadas ou reais de leis e regulamentos comerciais ou anticorrupção; (xxiii) políticas de comércio internacional e seu impacto na demanda por nossos produtos e nossa posição competitiva; (xxiv) despesa ou exposição fiscal adicional; (xxv) processos jurídicos, reivindicações, ações judiciais ou investigações governamentais significativas; (xxvi) nova regulamentação ou mudanças na regulamentação de serviços financeiros; (xxvii) conformidade com leis e regulamentos ambientais; e (xxviii) outros fatores descritos com mais detalhes nos formulários 10-Q, 10-K da Caterpillar e em outros documentos da Securities and Exchange Commission.