



Fornecemos o Que os Nossos Clientes Precisam para Que Eles Possam Fornecer

O Que o Mundo Precisa

ANÁLISE ANUAL DE 2011



3 MENSAGEM DO PRESIDENTE

8 MAIS CONSTRUÇÃO

De estradas a casas, nossos clientes estão ajudando a construir a infraestrutura necessária para apoiar a população mundial crescente.



16 RECURSOS NATURAIS

Estamos ajudando nossos clientes a acessar e extrair minerais e outros recursos críticos para os mais de 7 bilhões de habitantes da Terra.



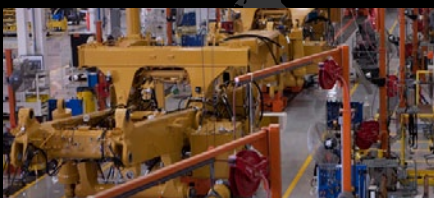
26 ENERGY & POWER

Nossas soluções em energia estão ajudando a atingir as necessidades de energia do mundo.



33 ALCANCE GLOBAL

Nossa rede global de fornecedores possibilita que atuemos juntos aos nossos clientes, onde quer que eles estejam no mundo, e é a base de nosso intenso foco em atender às necessidades desses clientes.



39 FORÇA FINANCEIRA

Uma forte viabilidade financeira e recursos empresariais especializados são essenciais para garantir que tenhamos o que é necessário para atender os clientes e ajudá-los a atender às necessidades do mundo.



45 COMO MUDAR VIDAS

A Caterpillar Foundation investe em programas para viabilizar o progresso sustentável em todo o mundo.

51 DIRETORES EXECUTIVOS

53 EXECUTIVOS

54 CONSELHO ADMINISTRATIVO

57 MÉTRICAS DE DESEMPENHO

66 PREVISÕES E INFORMAÇÕES DA MARCA COMERCIAL

“... sabemos o que devemos fazer. Nossa estratégia está funcionando. Tudo o que precisamos fazer é executar e manter o foco absoluto em nossos clientes. Estamos aqui para ajudá-los a ter sucesso. É simples assim.”

Mensagem do Nosso Presidente

Doug Oberhelman, Presidente e CEO

Muitas pessoas irão considerar o ano de 2011 como um ano de recordes. Certamente foi um ano excelente e estou orgulhoso de toda a equipe Caterpillar, de funcionários a revendedores e fornecedores. Renovamos nosso foco nos clientes e obtivemos alguns resultados impressionantes. Mas eu não quero comemorar um recorde, eu quero quebrar recordes. Considero 2011 como um ano fundamental. É um ponto de partida, um pontapé inicial, um marco em nosso caminho até nossa Visão 2020.

Durante a recessão que teve início em 2008 e perdurou até 2010, continuamos investindo e dissemos que queríamos dar a volta por cima assim que a economia e a demanda estabilizassem. E foi exatamente o que fizemos! Nós adquirimos, investimos, expandimos, crescemos, nos desenvolvemos... Esse é o tipo de palavras que se deseja ouvir no mundo dos negócios. Mas elas significam pontos de partida, e não linhas de chegada. Isso significa que a Caterpillar tem muito a fazer!

Felizmente, sabemos do que precisamos. Nossa estratégia está funcionando. Tudo o que precisamos fazer é executar e manter o foco absoluto em nossos clientes. Estamos aqui para ajudá-los a ter sucesso. É simples assim.

Mas os nossos clientes estão longe de serem simples. Eles estão literalmente gerando energia e construindo o mundo. Nossos clientes operam em todos os cantos do globo. Seus tamanhos variam de um pequeno empreiteiro residencial com uma máquina da Caterpillar a grandes clientes multinacionais da mineração com centenas de máquinas trabalhando 24 horas por dia, sete dias por semana. Nossos sistemas de energia são usados para abastecer navios e plataformas de petróleo enormes, além de fornecerem energia de reserva para hospitais, apenas para citar algumas aplicações.

Nossos clientes são os mais diversos, mas todos eles têm algo em comum: esperam o melhor da Caterpillar. Esperam a melhor qualidade, o melhor desempenho, a melhor produtividade e, acima de tudo, esperam o melhor valor pelo preço que pagam. Temos que nos empenhar ao máximo para corresponder a essas expectativas. E por isso temos que elevar as metas.

Por mais que 2011 tenha sido bom, ele não será o novo patamar. Podemos fazer ainda melhor.

(continuação)



Mensagem do Nosso Presidente (continuação)

Quando introduzimos nossa estratégia de 2011–2015, conversamos com nossas equipes sobre a necessidade de olhar para fora da Caterpillar. Todos os anos, costumamos comparar o nosso desempenho com nós mesmos, e não com nossos concorrentes. Comparamos nossos novos produtos com os antigos. Comparamos resultados de Divisão com Divisão. Não há nada de errado com isso, é uma maneira eficaz de mostrar as melhorias. Mas não nos ajuda a descobrir as necessidades dos clientes e certamente não nos mostra de que o mundo precisa.

Os negócios mudaram. As indústrias que atendemos mudaram. A concorrência está acirrada, as exigências dos clientes são rigorosas e as indústrias que atendemos estão se desenvolvendo extraordinariamente, e elas são complicadas. Superar a nós mesmos não é mais suficiente.

Por isso que a pergunta “O que o mundo precisa?” é tão importante.

Até 2020, espera-se que a população mundial seja de 7,6 bilhões de pessoas. Do que todas essas pessoas precisarão? Elas precisarão de alimentos, água, energia, alojamento, estradas, escolas... Tudo o que você e eu temos hoje e provavelmente outras coisas novas sobre as quais ainda nem pensamos. Isso significa que os setores de infraestrutura, construção, mineração e power systems estão em crescimento. A demanda por nossos produtos é alta e acreditamos que as grandes tendências macroeconômicas significarão um bom crescimento global para nossas indústrias nos próximos 25 a 30 anos. Em 2011, nos preparamos para explorar ao máximo esse crescimento.

Anunciamos novos centros de distribuição para atender a demanda crescente de peças. Concluímos a aquisição da Bucyrus e da MWM, que ampliam nossos portfólios de mineração e power systems. Introduzimos mais de 50 produtos do Tier 4, que não apenas atendem aos requisitos de emissões, como também agregam valor em termos de potência, eficiência e segurança, entre outros fatores. Esses novos produtos são operados com os motores diesel mais limpos que já fizemos. Construímos novas fábricas em todo o mundo e expandimos significativamente a capacidade das existentes. Em alguns casos, nós dobramos a capacidade. Fazendo uma comparação conosco de ano a ano, fizemos um excelente trabalho. Mas o mundo quer mais.

Apesar dos aumentos em capacidade e nos acréscimos esperados para 2012, ainda estamos muito restritos em muitos produtos e estamos avaliando a ampliação de tempos de entrega de alguns produtos. Por exemplo, agora estamos calculando os tempos de entrega em 2014 para alguns caminhões grandes e tratores de esteiras.

Por isso estamos elevando ainda mais as metas para 2012.

Embora tenhamos muito a fazer em 2012, estamos particularmente concentrados em quatro coisas: continuar a melhorar a qualidade; investir no desenvolvimento de produto; integrar nossas aquisições e aumentar a capacidade de produção. Em 2011, nosso investimento em despesas de capital foi de US\$ 2,6 bilhões. Em 2012, esperamos despesas de capital de US\$ 4 bilhões. Estamos transformando a Caterpillar com um foco intenso nos clientes e um senso de urgência revigorado, enquanto investimos e desenvolvemos a empresa como nunca antes.

Também estamos avaliando melhor algumas áreas que precisam de aprimoramento. Quando desenvolvemos nossa Estratégia Empresarial em 2010, começamos olhando para nós mesmos com honestidade. Perguntamos: o que estamos fazendo bem e o que precisa melhorar? Esse exercício não é pontual, mas sim algo que precisamos fazer sempre.

(continuação)

Mensagem do Nosso Presidente (continuação)

Quando nos comparamos com os melhores no setor automotivo, só não ficamos bem no que diz respeito ao gerenciamento de nosso giro de inventário. Os estoques cresceram em nossas fábricas, em nossos revendedores e também em nossos centros de distribuição. Saímos da recessão com um crescimento bem mais forte e mais rápido que o esperado. Não sou do tipo que deixa passar uma venda, portanto tivemos que aumentar a produção rapidamente. Estou satisfeito por estarmos melhorando no atendimento à demanda, mas sinto que podemos melhorar o giro de inventário e usar menos caixa.

Novamente, sabemos o que deve ser feito: precisamos colaborar melhor com nossos fornecedores. Parece fácil, mas requer uma mudança na nossa cultura. No passado, a Caterpillar tinha a fama de ser arrogante. Nossos clientes falavam isso. Nossos revendedores falavam isso. E provavelmente nossos fornecedores sentiam isso ainda mais que todos. Estamos mudando isso. Nossos fornecedores são os melhores em atuação, então vamos aproveitar seu conhecimento, nos comunicar melhor e garantir que tenhamos a capacidade e a qualidade necessárias da nossa base de suprimentos. Eu vou insistir muito nisso em 2012. Visitarei pessoalmente mais fornecedores e vou incentivar o restante da equipe da Caterpillar a fazer o mesmo.

Como eu disse, estamos preparados para observar atentamente a nossa empresa. Precisamos fazer isso para ter sucesso. Incentivamos nossos revendedores e fornecedores a fazer o mesmo; todos poderemos trabalhar melhor juntos dessa forma.

Os governos também precisam rever suas políticas para garantir o crescimento. “Os negócios, da maneira como estão, não nos permitirão continuar na posição de liderança. Mas o comprometimento excepcional, quando apoiado por um ambiente externo que incentiva a empresa, ajudará a Caterpillar e outras empresas dos EUA a competir com sucesso nas próximas décadas.” Essa é uma citação do CEO da Caterpillar, Lee Morgan, e do Presidente Bob Gilmore em nosso Relatório Anual de 1981. É incrível ver que essas mesmas palavras se aplicam ainda hoje. Mas imagino que elas ainda permanecerão válidas daqui a 30 anos. O mundo está em constante mudança, e as empresas, as pessoas e os governos devem mudar com ele.

O mundo está se recuperando de uma recessão global. Algumas economias saíram disso bastante fortes, como a Ásia. As coisas estão melhorando na América do Sul, mas ainda temos um caminho pela frente. E a Europa está lutando.

Estamos todos aguardando para ver o que acontece em todo o mundo. Mas na Caterpillar, não gostamos apenas de assistir, sentimos obrigação de nos envolvermos. Por esse motivo, promovemos ativamente muitas políticas pró-crescimento nos locais onde atuamos no mundo. Em termos de política e governança, não podemos fazer muito para continuarmos competitivos. E muitos dos problemas que estamos enfrentando nos Estados Unidos se aplicam nos demais locais do mundo que desejam competir na economia global. Estes são alguns fatores que defendemos fortemente:

- 1. Comércio mais livre.** Está repetidamente comprovado que o comércio livre é favorável aos dois lados. Na Caterpillar, promovemos o comércio mais livre sempre que possível, mas também reconhecemos que a expansão de acordos globais de comércio livre por meio da Organização Mundial do Comércio é uma oportunidade única de abrir mercados e aumentar o crescimento mundial.
- 2. Melhor infraestrutura.** Participar da economia global significa ser capaz de fornecer seus produtos e adquirir suprimentos e produtos. Para isso, é necessária uma infraestrutura moderna e robusta. Muitas nações em desenvolvimento estão investindo pesado em infraestrutura e pagando os dividendos. E muitos países desenvolvidos estão precisando atualizar a infraestrutura para acomodar o crescimento da população e as necessidades de mudança. Sim, a infraestrutura é um elemento caro e é difícil justificar qualquer despesa quando um país está com dívidas ou lutando contra elas, mas a infraestrutura robusta é um investimento que, quando feito corretamente, se paga oportunamente.

(continuação)

Mensagem do Nosso Presidente (continuação)

- 3. Mais energia.** A população mundial está crescendo, assim como a classe média. Economias modernas em crescimento precisam de energia. Por isso promovemos um amplo portfólio de energia. Combustíveis alternativos e tecnologia avançada oferecem algumas possibilidades interessantes, mas também precisamos investir em recursos verdadeiros e experimentados, como carvão e gás natural. Esses combustíveis fósseis são muito eficientes, limpos e sustentáveis, e empresas como a Caterpillar estão empenhadas em fornecer soluções sustentáveis em termos de recursos tradicionais e alternativos, e ambos são necessários.
- 4. Impostos mais baixos para as empresas.** Os Estados Unidos atualmente têm uma das mais altas cargas tributárias corporativas, e isso está afetando os investimentos. Quando observamos os demais países, aqueles que possuem estruturas de carga tributária mais baixa têm uma vantagem diferenciada na atração de investimentos.
- 5. Sistema de educação aprimorado.** Falamos sobre como as políticas e os governos devem mudar com o passar do tempo, e o mesmo ocorre com nosso sistema de educação. Os empregos de hoje envolvem alta tecnologia. Precisamos de cientistas, engenheiros, matemáticos, mas também de profissionais especializados. Os empregos não são mais os mesmos. Agora, eles envolvem alta tecnologia, especialização e são seguros, podendo propiciar um bom estilo de vida. É assim em todo o mundo.

É uma lista e tanto, não? Temos trabalho a fazer aqui nos Estados Unidos e no restante do mundo. Esses problemas não são fáceis e não existem soluções rápidas, mas existe um caminho comprovado para o sucesso: parcerias entre os setores público e privado e as pessoas. Na Caterpillar, deixamos clara a nossa posição. Informamos nossos funcionários, nossas comunidades e os funcionários do governo. Se não contarmos nosso lado da história, quem contará? Se não defendermos os interesses da nossa empresa, dos nossos funcionários, das nossas comunidades e dos nossos clientes, quem o fará? Depende de todos nós obter informações, nos envolvermos e trabalharmos juntos. Isso inclui o setor privado, o setor público e os indivíduos.

2012 será o novo patamar? Provavelmente, não. Estaremos concentrados no crescimento e no investimento de nossos produtos, processos e pessoas. Todos esses investimentos pagam os dividendos do futuro.

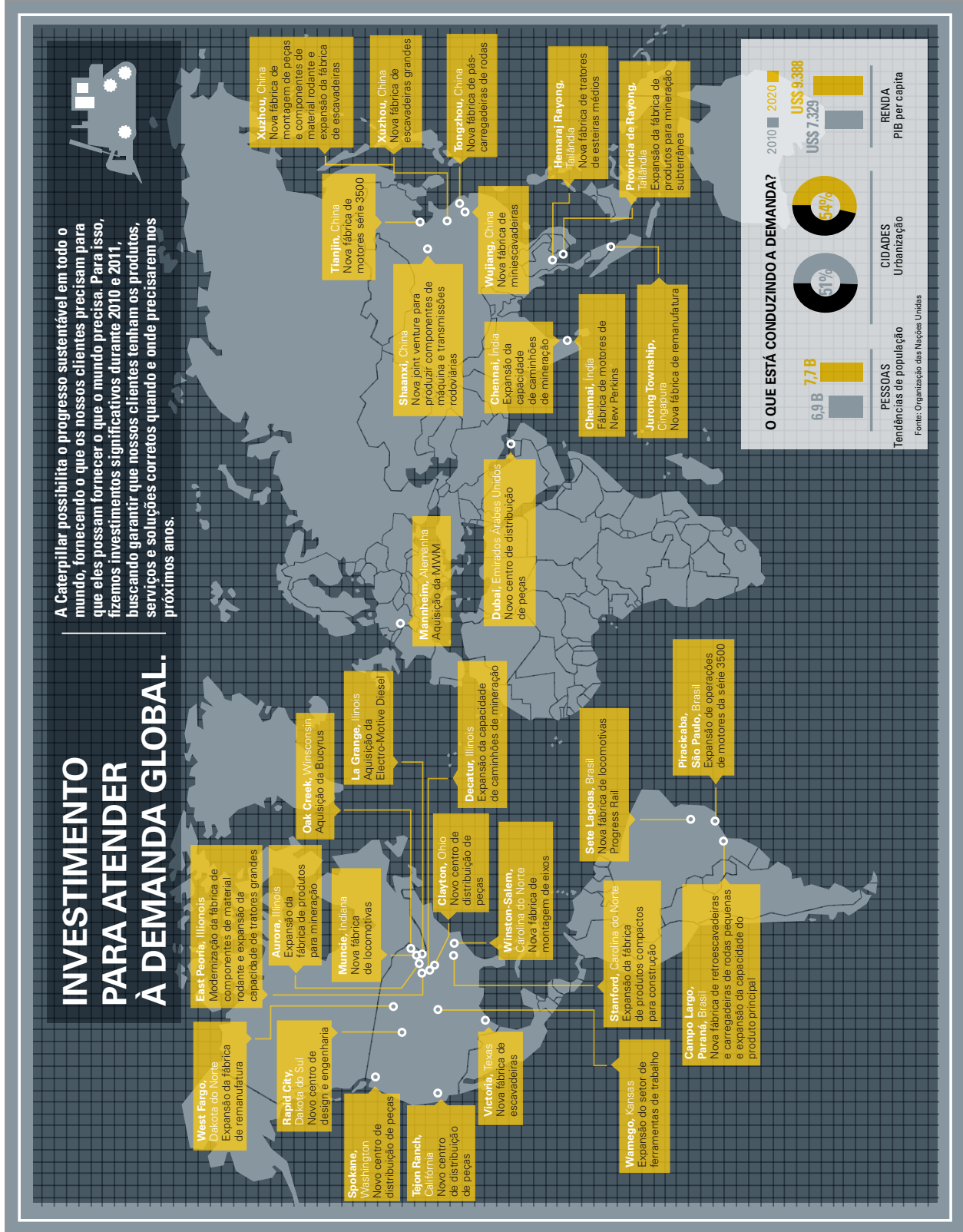
Então, qual será o novo patamar? O novo patamar será uma Caterpillar flexível e ágil, extremamente concentrada nos clientes e nas necessidades do mundo. Nossas oportunidades são ilimitadas. Nós só temos que ir atrás delas.



Douglas R. Oberhelman
Presidente e CEO
Caterpillar Inc.

INVESTIMENTO PARA ATENDER À DEMANDA GLOBAL.

A Caterpillar possibilita o progresso sustentável em todo o mundo, fornecendo o que os nossos clientes precisam para que eles possam fornecer o que o mundo precisa. Para isso, fizemos investimentos significativos durante 2010 e 2011, buscando garantir que nossos clientes tenham os produtos, serviços e soluções corretos quando e onde precisarem nos próximos anos.



O QUE ESTÁ CONDUZINDO A DEMANDA?

2010 2020

6,9 B 7,7 B

54%

51%

US\$ 9.388

US\$ 7.329

RENDA PIB per capita

PESSOAS Tendências de população

CIDADES Urbanização

Fonte: Organização das Nações Unidas



Construction Industries

Nosso segmento de Construction Industries se concentra em ajudar os clientes a criarem o que o mundo precisa: novas estradas, ferrovias, aeroportos, sistemas de água, habitação, hospitais e escolas, para citar alguns exemplos. A necessidade de nova infraestrutura é especialmente grande nas economias mundiais em rápido crescimento. Esse segmento, liderado pelo Presidente de Grupo Rich Lavin, cria, fabrica e comercializa máquinas para construção, incluindo retroescavadeiras, pás-carregadeiras de rodas pequenas e médias, tratores de esteiras pequenos e médios, carregadeiras de esteiras, minicarregadeiras, carregadeiras para multiterrenos, miniescavadeiras, pás-carregadeiras de rodas compactas, ferramentas especiais de trabalho, escavadeiras de esteiras pequenas, médias e grandes, escavadeiras de rodas, motoniveladoras e assentadores de tubos.

Como Trilhar o Caminho

A Caterpillar está obtendo grandes ganhos no maior mercado de cimento do mundo.



A China tem uma lista impressionante de necessidades a serem atendidas até 2025, quando sua população urbana deverá atingir 350 milhões de pessoas. Estima-se a construção de 96.000 km de novas estradas, 170 sistemas de transporte de massa e 97 novos aeroportos, apenas para começar. Esses tipos de projetos, juntamente com os novos projetos de habitação e energia, continuam a apresentar à Caterpillar e aos revendedores Cat® enormes oportunidades no mercado chinês. Tanto que um dos oito imperativos estratégicos da Caterpillar entre 2011 e 2015 é simplesmente “Vencer na China”.

Um fator primordial para cumprir essa meta é se concentrar em setores específicos que desempenham um papel central no crescimento da China. Esse foco, juntamente com o forte apoio dos revendedores Cat® locais, está permitindo à Caterpillar fazer avanços significativos em nossa participação no crescente setor de mineração e agregados da China, responsável por 50% da produção global de cimento em 2011.

Em 2011, a China Engineers Ltd., revendedor Cat® no sul da China, firmou um acordo fundamental de transporte com a China Resource Cement (CRC), importante produtora chinesa de cimento, fechando vendas de 27 unidades de caminhões de cimento, pás-carregadeiras de rodas e escavadeiras. Essa transação levou a negociações com mais dois grupos produtores chineses de cimento, que gerou a venda combinada de mais 23 equipamentos similares. Além disso, a Conch Cement, maior produtora de cimento da China, firmou um acordo experimental para a compra de caminhões fora-estrada 772. A Conch já é um dos maiores clientes de pás-carregadeiras de rodas grandes da Cat na China e possui mais de 120 produtos do segmento de motores da Cat.

O sucesso de 2011 representa uma mudança crescente nas prioridades dos compradores de máquinas da China, que tradicionalmente valorizam a o preço inicial da compra sobre o custo operacional total. A passagem do tempo está ajudando a estabelecer a proposta de valor da Caterpillar de fornecer o menor custo operacional durante a vida útil do produto.

O crescente setor de Mineração e Agregados da China responde por 50% da produção global de cimento.

A Conch comprou sua primeira unidade 988 em 1997, e conforme o Presidente Guo Wensan observou: “Ela ainda funciona bem.” Ele acrescenta: “Com o passar dos anos, os produtos Cat® nos ajudaram a melhorar a produtividade e a eficiência, e a manter os custos operacionais baixos.”

Quanto mais clientes na China passarem a apreciar os produtos Cat de forma parecida, o lema da empresa de “Vencer na China” se concretizará.

Grande Projeto, Grandes Ganhos

O “ferro amarelo” é o único equipamento a trabalhar em um dos maiores projetos de usina hidrelétrica da história.



Com uma das economias globais que cresce mais rapidamente, o Brasil tende a adicionar US\$ 150 bilhões à sua economia nos próximos cinco anos e atrair milhões de visitantes, pois sediará a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016. Para ajudar a atender as futuras necessidades de energia, o Brasil iniciou a construção da terceira maior usina hidrelétrica do mundo, Belo Monte. Trata-se de um projeto monumental, que dependerá 100% dos equipamentos Cat para construção e apoio à infraestrutura.

A magnitude do projeto representa um grande ganho para a Caterpillar. Até o momento, o revendedor Cat® no Brasil, a Sotreq, vendeu 685 máquinas Cat e 77 grupos geradores para o projeto. Existe potencial para a venda de mais 300 máquinas durante o curso do projeto, além de uma importante oportunidade de vendas de peças no pós-venda.

Bernadette Manso, gerente regional do grupo Global Construction & Infrastructure, atribuiu o fato de a Caterpillar ter conquistado 100% do projeto ao trabalho em equipe e ao comprometimento. “Nossos grupos de produtos, equipes de serviços de distribuição e a Cat Financial trabalharam juntos para apresentar uma solução abrangente. Além disso, a Sotreq fez uma excelente proposta de suporte ao produto”, explica Bernadette Manso, que trabalhou junto com o Supervisor de Vendas, Dennis Ventura, com o Gerente Corporativo de Suporte ao Produto, Edgard Reis, e com o Gerente Corporativo de Conta, Augusto Azevedo, no esforço pela licitação da Caterpillar.

A usina de Belo Monte, além de ser um dos maiores projetos de construção da América Latina, é também um projeto desafiador. Localizada no rio Xingu, um local bastante remoto da Amazônia, a única conexão entre a área

e o porto a 40 quilômetros de distância é uma simples estrada de terra. Antes mesmo de ganhar o negócio, a Sotreq estava adquirindo terrenos para estabelecer uma filial no local.

Outro importante componente do projeto para a Caterpillar e a Sotreq é o treinamento de operação e segurança para até 26.000 eventuais funcionários que trabalharão no local. Já existem seis simuladores no local para auxiliar no treinamento de operadores, na execução de serviços, na manutenção e no gerenciamento de material rodante. Além disso, a Sotreq tem 200 funcionários apoiando o projeto e até mesmo um gerente de projetos morando no local para antecipar as necessidades da obra.

Belo Monte é o tipo de projeto que apoia perfeitamente a estratégia Visão 2020 da Caterpillar, contribuindo para uma liderança global e lucrativa no setor de máquinas e executando completamente o modelo de negócios. Como observa Bernadette: “Quando você considera este projeto, ele representa tudo o que a Visão 2020 nos mostra e que devemos conquistar.”



Movimentar Montanhas

Isso é que é preciso para construir uma ferrovia essencial no desafiador terreno de Serra Leoa.



O minério de ferro é usado para fazer tudo, de produtos de aço para construção a utensílios para comer. Ele é tão amplamente usado que muitas pessoas acreditam que o minério de ferro é o produto global mais importante depois do petróleo. Para lidar com a demanda global desse material essencial, as empresas frequentemente precisam estabelecer locais de trabalho em áreas remotas, sem infraestrutura desenvolvida.

A floresta montanhosa de Serra Leoa é um local para o qual poucas empresas se aventuraram. Quando a African Minerals Limited (AML) decidiu desenvolver uma mina de minério de ferro em Tonkolili, um distrito na província Norte de Serra Leoa, logo ficou claro que seria necessária uma ferrovia de 125 milhas para conectar a mina ao porto mais próximo. A AML comprou a WBHO, uma empreiteira civil baseada na África do Sul, para construir a ferrovia, e a Caterpillar se tornou a única fornecedora de equipamentos desse formidável projeto.

Havia inúmeros desafios. O projeto de Tonkolili foi programado para iniciar a mineração ativa em apenas 12 meses, quatro dos quais sob a temporada de chuvas de Serra Leoa. A floresta densa e a região montanhosa criaram problemas topográficos, como a impossibilidade de construir uma ferrovia com mais de 4% de grau ascendente. O cronograma agressivo e o terreno desafiador atribuíam uma importância fundamental à eficiência e ao desempenho das máquinas.

A Caterpillar desenvolveu um plano para a WBHO adquirir e alugar equipamentos por meio da Mantrac, revendedora Cat® na África Ocidental. De uma frota com um total de 1.608 itens móveis, a Caterpillar forneceu 412 máquinas e 20 unidades de geração de energia. Além disso, especialistas de aplicações da Caterpillar trabalharam junto à WBHO para garantir que as máquinas operassem de maneira eficiente, a fim de manter a

produtividade no nível mais alto. Os operadores de caminhões articulados, por exemplo, receberam treinamento especial para dirigir caminhões totalmente carregados em terrenos muito inclinados sem danificar os freios. A completa presença da Caterpillar em Tonkolili já se pagou. A WBHO movimentou impressionantes seis milhões de metros cúbicos de terra e construiu a ferrovia com sucesso dentro do cronograma de 12 meses.

6 milhões de m³

A WBHO movimentou impressionantes seis milhões de metros cúbicos de terra e construiu a ferrovia com sucesso dentro do cronograma de 12 meses.

O apoio da Caterpillar também atingiu a população local, que precisava de emprego depois de anos de guerra e sofrimento. O treinamento que os especialistas da Caterpillar realizaram com os residentes garante habilidades que poderão ser usadas depois que a ferrovia for privatizada. A agora acessível mina oferece milhares de empregos, não apenas ajudando a satisfazer as necessidades mundiais de minério de ferro, como também atendendo às necessidades dos cidadãos de Serra Leoa por uma vida melhor.



Destaques de 2011

Construction Industries

Unidades Anunciadas Recentemente

- Uma nova fábrica na América do Norte para tratores de esteiras pequenos e miniescavadeiras hidráulicas, que deixaram de ser produzidos no Japão para ficar mais perto da maior base de clientes da Caterpillar na América do Norte e Europa.

Novas Fábricas em Construção para Início de Produção em 2012 ou 2013

- Nova fábrica em Xuzhou, China, para escavadeiras hidráulicas grandes.
- Nova fábrica em Victoria, Texas, para escavadeiras hidráulicas pequenas, médias e grandes.
- Nova fábrica em Rayong, Tailândia, para tratores de esteiras médios.
- Nova fábrica em Wujiang, China, para miniescavadeiras hidráulicas.
- Nova unidade sendo instalada em Chennai, Índia, para escavadeiras hidráulicas médias.

(continuação)



Destaques de 2011

Construction Industries (continuação)

Importantes Expansões da Capacidade em 2011, em Comparação com 2010, Incluem:

- Nova fábrica aberta em Campo Largo, Brasil, para a produção de retroescavadeiras e pás-carregadeiras de rodas pequenas.
- Nova fábrica aberta em Thiruvallur, Índia, dedicada à produção de retroescavadeiras.
- Aumento na capacidade da unidade de pás-carregadeiras de rodas pequenas em Clayton, Carolina do Norte.
- Aumento de capacidade da unidade de escavadeiras médias em Jakarta, Indonésia.
- Aumento na capacidade da unidade de motoniveladoras em North Little Rock, Arkansas, pois a fábrica chegou à capacidade total de produção, transferindo a maior parte da produção de motoniveladoras existente para Decatur, Illinois.
- Aumento da capacidade da unidade de pás-carregadeiras de rodas da marca SEM em Qingzhou, China.
- Aumento da capacidade da unidade de pás-carregadeiras de rodas médias e motoniveladoras em Suzhou, China, pois a fábrica chegou à produção máxima.
- Aumento da capacidade da unidade de escavadeiras pequenas, médias e grandes em Xuzhou, China.
- A abertura da expansão da fábrica de Sanford, Carolina do Norte, que fornece aumento de capacidade de fabricação e logística para atender à demanda global.

(continuação)



Destaques de 2011

Construction Industries (continuação)

Aprimoramentos e Introduções de Modelos de Produtos

- Novos modelos de Assentadores de Tubos Cat® PL83 e PL87.
- Quatro modelos de Martelo Série E – H110Es, H115Es, H120Es e H130Es – para uso em escavadeiras pequenas e médias e a retroescavadeira Cat® 450E.
- A adição de modelos de miniescavadeira com pesos operacionais de 2.061 lbs (935 kg), 3.340 lbs (1.515 kg) e 5.886 lbs (2.670 kg).
- O aprimoramento das pás-carregadeiras de rodas médias Tier 4i Série K com melhorias de produto que auxiliam a obter produtividade para o cliente e aumentar a eficiência de combustível. O feedback dos clientes e fornecedores tem sido positivo.
- As escavadeiras hidráulicas de Tier 4/Estágio IIIB Série E também foram bem recebidas por clientes e revendedores.
- Lançados novos modelos do trator de esteiras Tier 4i (D7E, D6T e D8T) e novos modelos da motoniveladora Tier 4i (140M2 e 160M2).

Outros Pontos Importantes

- O processo de SCR (Supply Chain Optimization, Otimização da Cadeia de Suprimentos) da Divisão Excavation ganhou o prêmio de 2011 do Presidente.
- O desempenho de segurança de 2011 foi quase 40% melhor que os melhores padrões da classe (o melhor quartil para Frequência de Acidentes Registrados do Setor Manufatureiro do Bureau of Labor Statistics é 1 ou melhor).
- Construction Industries recebeu quatro prêmios do Presidente por qualidade de produto em 2011:
Minicarregadeira 226 – Vencedora da categoria Máquina Cat Pequena.
Escavadeira hidráulica 320 – Vencedora da categoria Máquina Cat Média.
Trator de esteiras D8R/T – Vencedor da categoria Máquina Cat Grande.
Pá-carregadeira de rodas SEM 650 – Vencedora da categoria Produto Cat Complementar.



Principais Métricas

Construction Industries

VENDAS

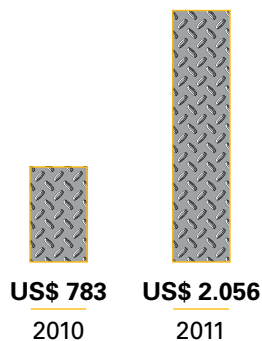
(em milhões de dólares)



As vendas aumentaram 45% de 2010 a 2011, como resultado de um volume de vendas significativamente mais alto em todas as regiões geográficas e entre todos os principais produtos.

LUCRO DO SEGMENTO

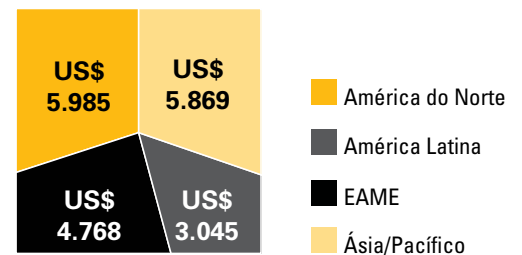
(em milhões de dólares)



O aumento no volume de vendas e a percepção do aumento de preço permitiram que o lucro do segmento fosse mais que duas vezes maior.

VENDAS DE 2011 POR REGIÃO

(em milhões de dólares)



As novas vendas de máquinas ficaram acima ou perto dos níveis recordes em grande parte do mundo em desenvolvimento.



Resource Industries

O mundo precisa de recursos naturais como carvão, minério de ferro e madeira para crescer e prosperar. O segmento Resource Industries, comandado pelo Presidente de Grupo Steve Wunning, possibilita aos nossos clientes executarem atividades de mineração e retirar esses recursos de forma lucrativa e sustentável. As unidades de negócios de Resource Industries projetam, fabricam e comercializam produtos que variam de grandes tratores de esteiras e grandes caminhões de mineração a carregadeiras de minas subterrâneas, equipamentos de pavimentação e florestais, componentes de máquinas e sistemas eletrônicos e de controle.

A aquisição da Bucyrus International, Inc. (Bucyrus), em 2011, expandiu o portfólio de produtos de mineração, tornando nossa linha de produtos a mais ampla do mercado. As Divisões Product Development & Global Technology e Advanced Component & Systems Divisions da Caterpillar também fazem parte da Resource Industries. Essas duas divisões incluem uma força de trabalho global de mais de 10.000 pessoas que trabalham em diversos centros técnicos e fábricas dos EUA, México, Europa, China e Índia, e instalações de testes de produtos nos EUA e na China. Resource Industries também abriga o grupo do Caterpillar Production System, responsável por conduzir a excelência em fabricação em toda a empresa.

A partir do Dia Um

A Caterpillar Global Mining
apresenta a maior linha de
produtos do mercado



Quando as autoridades de regulamentação autorizaram a aquisição da Bucyrus pela Caterpillar, em 8 de julho de 2011, meses de planejamento se concretizaram. A transação foi fechada no mesmo dia e no “Dia Um”, em 11 de julho, esses dois fornecedores líderes da indústria global de mineração se tornaram uma só empresa.

A filosofia que orientou a integração se baseou na ideia de uma interface com o cliente, uma equipe, um modelo de distribuição e uma marca. No Dia Um, cerca de 10.000 funcionários da Bucyrus se tornaram parte da Caterpillar Global Mining, liderados por uma equipe que inclui membros da gerência da Caterpillar e da antiga Bucyrus.

“Essa aquisição reuniu as duas melhores equipes no setor da mineração”, afirma Luis de Leon, vice-presidente corporativo e presidente da Caterpillar Global Mining Products. “Os resultados já estão aparecendo por meio dos sucessos que estamos atingindo em design de produto e implementação.”

Com a aquisição da Bucyrus, a Caterpillar Global Mining agora oferece uma linha inigualável de equipamentos e serviços para a indústria de mineração. Além de oferecer aos clientes a opção de um único ponto de compra, trabalhar com a Caterpillar como um fornecedor estratégico e uma linha de produtos abrangente permite aos clientes reduzir a complexidade da cadeia de suprimentos. Além disso, a empresa proporciona segurança no local de trabalho, um grande problema para mineradores, por meio da redução do número de pessoas e de veículos de apoio no local.

A abrangência e a profundidade dos produtos para mineração atualmente refletem o quanto as linhas de produtos Caterpillar e Bucyrus foram complementares uma à outra, com poucas duplicidades. Diversas sinergias estão sendo implementadas, como componentes Cat que estão sendo adicionados às máquinas “herdadas” da Bucyrus. Por exemplo, seis meses depois da aquisição da Bucyrus, um caminhão AC da Bucyrus com motor Cat foi entregue em um local de trabalho.

“As equipes definitivamente superaram nossas expectativas com a velocidade com que fizeram as coisas, o que também nos permitiu aumentar nossa produção”, explica David Rea, gerente da Integração de Negócios e Caminhões de Mineração da Caterpillar. “Isso reflete verdadeiramente o quanto fomos capazes de combinar a experiência das duas equipes com os pontos fortes dos produtos.”

O mesmo pode ser dito de toda a integração de produtos Bucyrus e é uma boa estimativa do futuro da Caterpillar Global Mining.

Abrangência dos Produtos de Mineração

Próximos passos da Caterpillar na área de mineração



Atualmente, a mineração é fundamental para fornecer o que o mundo precisa. Os países devem criar infraestrutura para atender à crescente demanda de energia confiável, transporte, moradia, água limpa e saneamento. E a Caterpillar está presente em todas as etapas da jornada do desenvolvimento, com soluções que abastecem o crescimento sustentável.

À medida que cresce a demanda por minerais extraídos de minas, aumenta também a necessidade de uma maior variedade de equipamentos e soluções que atendam ao setor de mineração. Com a mais abrangente oferta de produtos do setor, a Caterpillar se orgulha em oferecer aos clientes um ponto de vendas único para equipamentos de mineração de superfície e subterrânea.

A Caterpillar está adotando uma abordagem multifacetada para criar e manter-se em destaque no setor de mineração: expandir a capacidade e a produção para atender à demanda, criar abrangência de produto, desenvolver soluções de mineração e aproveitar a rede de revendedores Caterpillar para oferecer a mais ampla linha de produtos e apoio ao cliente.

Recentemente, a Caterpillar anunciou bilhões de dólares em investimentos para expandir, criar e atualizar unidades e produtos de mineração em todo o mundo. E ao adotar o Caterpillar Production System, a Caterpillar está impulsionando a excelência de fabricação e aumentando a eficiência em todas as fábricas, para atender, efetivamente, às demandas do cliente.

Em termos de profundidade do produto, a Caterpillar está revisando cuidadosamente todo o seu portfólio de produtos, para identificar potenciais lacunas em seus modelos. Como exemplo, as linhas de produto de Caminhões Grandes para Mineração e Pá Hidráulica de Mineração estão sendo revistas, a fim de otimizar a compatibilidade de carga-transporte de todos os modelos. Além disso, a Caterpillar anunciou a intenção de adquirir um fabricante chinês líder em sistemas de suporte de teto de mineração subterrânea e por isso espera ter uma plataforma de Mineração Longwall para começar a criar um portfólio que atenda melhor às necessidades dos clientes do setor de carvão da China.

Com relação ao desenvolvimento de soluções, a Caterpillar está identificando meios de aproveitar dados da mina e das máquinas de maneiras novas e inovadoras. O Sistema Cat® MineStar™, lançado em 2011, é o maior e mais abrangente sistema de gerenciamento integrado de equipamentos móveis e de operações de minas do setor. Configurado para se adequar a qualquer operação de mina, o sistema ajuda os clientes a administrarem desde o restreamento de material até o sofisticado gerenciamento da frota em tempo real, sistemas de integridade de máquina, sistemas autônomos de equipamento etc. As soluções autônomas para mineração eliminam a necessidade de operadores humanos nas máquinas, o que aumenta a segurança e melhora a disponibilidade de equipamentos e a produtividade geral em uma mina. E isso é particularmente importante para operações remotas, em que atrair e reter a mão-de-obra de qualidade é um desafio.

Abrangência dos Produtos de Mineração

Continuação



Finalmente, a Caterpillar acredita que seus fornecedores, juntamente com o conhecimento da Caterpillar e da Bucyrus, são uma combinação irrefreável. Os revendedores Cat são organizações mundiais que prestam serviços inigualáveis, oferecem soluções integradas, suporte pós-venda, reposição rápida e eficiente de peças, recursos internacionais de remanufatura, entre outros. À medida que a Caterpillar combina as forças comprovadas de cada organização, cria uma equipe unificada, diferente de qualquer outra no setor de mineração.

“Estamos empenhados como nunca em fornecer soluções abrangentes para nossos clientes em todo o mundo”, afirma Chris Curfman, vice-presidente corporativo e presidente de Vendas e Suporte da Caterpillar Global Mining. “Ninguém consegue superar o poder de nossas pessoas, nossos produtos, nossa cultura e nossos revendedores. Estamos tirando proveito de nossos pontos fortes para apoiar nossos clientes e definir como poderemos conduzir uma mineração lucrativa e sustentável em todo o mundo.”

Realidade Virtual, Ferro Virtual

As tecnologias avançadas estão poupando tempo, cortando custos e resultando em produtos e instalações com design melhor.



O Caterpillar Technical Center em Mossville, Illinois, sedia o Centro de Visualização Imersiva da Caterpillar. O centro abriga um sistema acessível de realidade virtual tridimensional com quatro telas, compreendendo três paredes, um piso e 12 projetores 3D digitais de alta definição. Com uma área de trabalho utilizável de 20 polegadas de largura e 10 polegadas de altura e profundidade, é um dos maiores sistemas desse tipo da América do Norte.

A visualização imersiva permite que as equipes de desenvolvimento de produtos identifiquem quaisquer problemas de interação homem-máquina nos estágios iniciais do projeto, bem antes da criação dos protótipos. Por exemplo, um técnico de serviço pode usar essa tecnologia para “trabalhar” em uma máquina virtual e realizar um procedimento de serviço enquanto avalia a ergonomia. A visualização imersiva também é usada por engenheiros de manufatura para “caminhar” por fábricas virtuais e avaliar o layout da linha de produção e o fluxo de material na fábrica. Essa exploração antecipada permite a avaliação de várias alternativas de projeto, até que os engenheiros identifiquem o projeto ideal.

A Visualização Imersiva é fundamental para o esforço contínuo de ampliação do impacto e expansão da aplicação do VPD (virtual product development, desenvolvimento virtual de produto) na Caterpillar. “Queremos ter a oportunidade de tomar decisões sobre um projeto antes de colocá-lo em prática”, explica a Dra. Valerie Wiest, gerente da Divisão Product Development & Global Technology do centro técnico. “A meta do desenvolvimento do produto virtual é validar completamente os designs usando modelos computadorizados como protótipos. A Caterpillar economiza em tempo e custo de desenvolvimento, e o cliente obtém uma máquina melhor, mais rapidamente.”

A Dra. Wiest e sua equipe de desenvolvimento virtual de produto vislumbram um dia em que a tecnologia de realidade virtual será usada em todas as unidades de design da Caterpillar como ferramenta padrão para desenvolvimento de produtos e processos. Os engenheiros de visualização imersiva, Galen Faidley e Abhishek Seth, estão tornando essa visão realidade. “Lançamos esse recurso em várias unidades dos EUA, Europa e Ásia”, observa Faidley. “É um grande momento para ser engenheiro de desenvolvimento virtual de produto na Caterpillar.”

Produtos Diversificados

Produtos e serviços exclusivos criados com uma finalidade que oferecem à empresa acesso a mercados e clientes importantes



Em nenhum setor da Caterpillar a linha de produtos e soluções é tão aparente quanto no grupo de Produtos Diversificados. Esse grupo gerencia um portfólio de negócios estratégicos e atende às necessidades de mercado e produto dos clientes em diversos setores diferentes.

A divisão tem seis braços de negócio: Produtos para Pavimentação, Produtos Florestais, Ferramentas de Trabalho, Escavação de Túneis, Soluções de OEM e Defense & Federal Products. No fim de 2011, a Caterpillar firmou uma aliança com a Exodus Machines Inc., uma fábrica com o propósito de produzir sucata/manipuladores de materiais industriais. Essa aliança levou à criação de uma nova empresa de produtos diversificados, a Caterpillar Industrial & Waste.

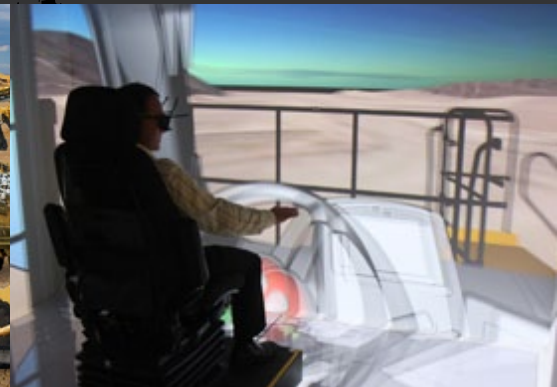
Os destaques de 2011 incluem:

- O setor de Produtos para Pavimentação se dedica a apoiar a indústria de asfalto e pavimentação em todo o mundo. Esse setor é de importância fundamental para a construção e manutenção da infraestrutura do mundo. O grupo de pavimentação abriu um novo centro de aprendizado e apoio ao cliente em sua sede em Minneapolis, Minnesota.
- O setor de Produtos Florestais também atende um grupo dedicado de clientes. Ele não apenas se concentra no design e fabricação de máquinas projetadas para aplicações florestais, mas também oferece à Caterpillar uma linha completa de máquinas tradicionais configuradas para esse tipo de atividade. Em 2011, a divisão lançou uma nova linha de produtos de Feller Buncher com rodas de Tier 4i. Essas máquinas foram desenvolvidas com um inovador design de motor transversal montado na traseira que fornece melhor

estabilidade para a madeira, com consumo aprimorado de combustível.

- As Ferramentas de Trabalho da Caterpillar são projetadas para melhorar a produtividade das máquinas Cat. O crescimento dos negócios de ferramentas de trabalho levou a expansões da planta na fábrica de Waco, Texas, e Wamego, Kansas. A fábrica de Waco produz uma nova linha de martelos hidráulicos com design e engenharia Caterpillar para uso na indústria de demolição.
- Os setores de Soluções de OEM e Defense & Federal Products abrangem negócios que aproveitam os produtos de sistema de energia e máquinas, designs e tecnologias Cat para atingir maior crescimento, atendendo outros clientes e setores exclusivos e sigilosos. Como exemplo, o setor de Soluções OEM vende componentes e máquinas parcialmente montadas para outras OEMs em perfuração para fundação, movimentação de materiais, mineração, mercados industrial e de demolição. A unidade de energia hidráulica, configurada na plataforma da escavadeira hidráulica, tem uma população ativa de mais de 2.000 unidades no campo atualmente.

“Recebemos uma ótima oportunidade de reunir as pessoas para atender uma grande variedade de clientes e empresas”, afirma Bill Springer, vice-presidente responsável pelo setor de Produtos diversos. “Gerenciamos nossos negócios de maneira independente e permitimos aos nossos líderes que liderem e aos nossos especialistas que conheçam suas áreas para prosperar e crescer. Estabelecemos uma prioridade em aprendizado e aproveitamos nossa diversidade para ensinar uns aos outros como resolver problemas e acelerar nosso sucesso corporativo mútuo.”



Destques de 2011

Resource Industries

Anúncios de Expansão da Empresa

- A aquisição da Bucyrus International, Inc., que combinou dois fornecedores líderes de equipamentos de mineração. As aquisição posiciona a Caterpillar para oferecer a mais ampla linha de produtos e serviços para mineração de superfície e subterrânea do mercado para os clientes.
- A Caterpillar investiu US\$ 426 milhões na fábrica Axle Manufacturing em Winston-Salem, Carolina do Norte, e celebrou sua grande inauguração em novembro de 2011. A moderna instalação de 79.000 metros quadrados apoia as crescentes operações globais de mineração da empresa e emprega mais de 400 pessoas.
- Um investimento de US\$ 300 milhões na fábrica de Decatur, Illinois, e um investimento de US\$ 340 milhões na unidade de East Peoria, Illinois, para aumentar a capacidade de produção de caminhões grandes para mineração e tratores de esteiras para uso em aplicações de mineração mundiais. Quando concluídos, os projetos de expansão de capacidade de Decatur e plantas de apoio aumentarão a produção de caminhões grandes de mineração a mais de 100% da nossa capacidade de 2010.
- Uma nova fábrica de 60.000 metros quadrados na província de Rayong, Tailândia, para produzir uma linha completa de caminhões articulados para mineração e carregadeiras para uso em aplicações de mineração de rocha dura. Quando estiver com capacidade total, a fábrica empregará cerca de 800 pessoas.
- Um novo centro de aprendizado e suporte ao cliente para Produtos de Pavimentação perto de Minneapolis, Minnesota.
- A expansão de uma planta de Ferramentas de trabalho em Waco, Texas, fábrica que agora produz uma nova linha de martelos hidráulicos com design e engenharia da Caterpillar para uso no setor de demolição.
- Um investimento adicional de US\$ 62 milhões em uma fábrica existente de caminhões fora-de-estrada em Chennai, Índia, para expandir a capacidade e a eficiência dos caminhões. Trata-se de um acréscimo ao investimento de US\$ 108 milhões anunciado em 2010.
- Um investimento de US\$ 150 milhões para uma nova fábrica da Indonésia para criar uma linha de chassis e correcceras de caminhões de mineração para abastecimento de clientes na região da Ásia/Pacífico.

Destques de 2011

Continuação

- A expansão das operações na fábrica de Tosno, Rússia, para acomodar os caminhões fora-de-estrada 773E que agora estão sendo produzidos.
- A Caterpillar e a Shaanxi Fast Gear estabeleceram uma joint venture em abril de 2011 para produzir componentes e transmissões automáticas rodoviárias na China.
- O volume do campus de componentes de Wuxi, China, que produz componentes hidráulicos e estações para o operador, teve aumento de quatro vezes e o emprego foi aumentado em 100% em 2011. Há planos de dobrar o volume e os empregos do campus novamente em 2012, com o acréscimo de componentes de trem de força e outros componentes hidráulicos. Até 2015, o Wuxi será o maior campus de componentes da Caterpillar.
- As operações da joint venture de peças hidráulicas sediada na China com a Liyuan tiveram início em 2011.
- O anúncio, em novembro de 2011, de que a Caterpillar fará uma oferta para adquirir a ERA Mining Machinery Limited, que tem como atividade principal o design, fabricação, venda e suporte a equipamentos de mineração de carvão subterrânea na China continental por sua subsidiária totalmente própria Zhengzhou Siwei Mechanical & Electrical Equipment Manufacturing Co., Ltd.
- Os planos de expansão anunciados para o centro de pesquisa e desenvolvimento (P e D) multifuncional da empresa e das instalações de teste em Wuxi, China. A expansão permitirá o desenvolvimento total de produtos e terá capacidades de validação.

Aprimoramentos e Introduções de Modelos de Produtos

Com iniciativas de Tier 4, a Caterpillar implementou com sucesso e dentro do prazo 50 programas, o que equivale a mais de 3.500 máquinas e mais de 1,25 milhão de horas de trabalho em 2011. Estamos seguindo nossas iniciativas de confiabilidade e temos mais oportunidades à frente, com 65 introduções de máquinas agendadas para 2012.

Produtos e soluções adicionais lançados em 2011:

- Dez novas linhas de produtos de mineração de superfície e subterrânea com a aquisição da Bucyrus
- Novo modelo do Caminhão de Mineração Cat 789D
- Novos Tratores-escrêperes de Rodas da Série H para mineração
- Novas Escavadeiras Hidráulicas 390DL Cat para aplicações de mineração
- Introdução do 795F AC, primeiro caminhão de direção elétrica AC da Caterpillar
- A Pá-carregadeira Grande de Rodas 994H foi modernizada para obter rendimento de combustível e tecnologia aprimorada
- Escavadeira Florestal 568 FM, uma máquina Tier 4 interim usada para aplicações em madeira

Destques de 2011

Continuação

- Nova Feller Buncher com Rodas Tier 4 interim série C
- Nova AP1055E
- Martelos Série E a serem usados na indústria de demolição
- Carregadeira Compacta CL15 para uso em aplicações de câmara e pilares de mineração subterrânea
- Comando para transporte, tecnologia de mineração autônoma que oferece aos clientes um sistema verticalmente integrado, incluindo o caminhão de base, componentes embutidos e tecnologia de sistemas, infraestrutura externa e sistemas de comunicação, além de distribuição e suporte do revendedor



Principais Métricas

Resource Industries

VENDAS

(em milhões de dólares)



Ocorreu um aumento de vendas de 80% de 2010 a 2011, como resultado de um volume maior de vendas e da aquisição da Bucyrus no terceiro trimestre de 2011.

LUCRO DO SEGMENTO

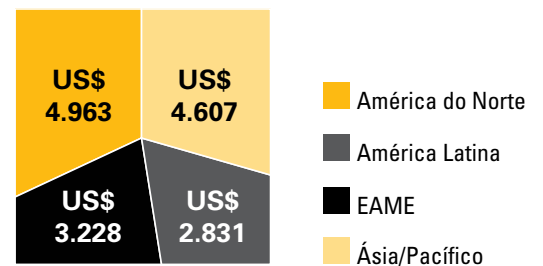
(em milhões de dólares)



O lucro do segmento aumentou principalmente devido à elevação das vendas, à aquisição da Bucyrus e à realização dos preços.

VENDAS DE 2011 POR REGIÃO

(em milhões de dólares)



O crescimento da economia global aumentou a demanda de produtos e manteve os preços de produtos em níveis que incentivaram o investimento, apoiando vendas mais elevadas de equipamentos de mineração.



Energy & Power Systems

Espera-se que as necessidades de energia do mundo aumentem significativamente na próxima década. Nosso segmento de Power Systems, sob liderança do Presidente do Grupo Gerard Vittecoq, se concentra em ajudar a atender essas necessidades por meio de várias soluções e aplicações em diversas indústrias. Esse segmento projeta, fabrica e comercializa produtos que incluem grupos geradores, sistemas integrados e soluções para as indústrias marinha e petrolífera, e motores recíprocos fornecidos para OEMs (Original Equipment Manufacturers, fabricantes de equipamentos originais) globais para diversas aplicações, assim como máquinas Cat®. O setor de Power Systems inclui também as operações de Progress Rail e Solar Turbines, ambas subsidiárias da Caterpillar.

Força Natural

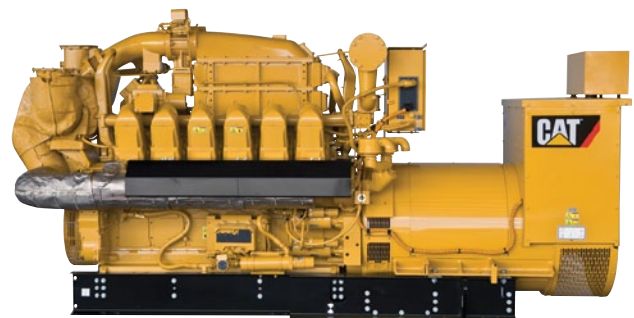
A Caterpillar está preparada para se tornar líder em fornecimento de soluções de energia a gás natural e diesel.



O mundo precisa de energia, mas não precisa dos impactos potencialmente negativos que acompanham a produção de energia e as atividades de consumo. Como fonte de energia primária, o gás natural oferece uma solução cada vez mais atraente para esses desafios. Composto principalmente por metano, o gás natural é uma das formas mais puras de energia disponível. Além disso, vastas reservas de gás natural em todo o mundo, incluindo nos EUA, fornecem segurança em energia e custo benéfico.

Recentemente, a Caterpillar melhorou sua posição no segmento de gás natural do mercado de energia adquirindo a MWM Holding GmbH, líder em gás natural e desenvolvimento de motor com combustível alternativo. A MWM é provedora global de grupos geradores a diesel sustentável, gás natural, gás de baixa energia e biogás, além de sistemas integrados de energia envolvidos na geração, controle e fornecimento de eletricidade. Os grupos geradores MWM são criados para prover eficiência térmica e elétrica máxima, baixos custos operacionais e de serviço e confiabilidade e disponibilidade altas. Isso se converte em opções de energia mais eficientes e limpas para os clientes Caterpillar.

A aquisição da MWM associa duas fortes empresas, ambas com potencial significativo de inovação no setor de energia. Por meio de pesquisa e desenvolvimento contínuos, a MWM praticamente triplicou a densidade de potência de seus motores nos últimos 20 anos. Ao mesmo tempo, a eficiência aumentou em 30%, juntamente com níveis de emissão muito baixos. Dessa forma, a MWM faz uma contribuição valiosa para a conservação de recursos e garante a alta eficiência de seus produtos. Sempre voltada para os clientes, a MWM oferece abrangente assessoria sobre a alternativa mais econômica e ecológica dos produtos, visando corresponder ou ultrapassar as expectativas do cliente.



Terra Fértil

Nossos motores e geradores ajudam a transformar deserto árido em uma fazenda abundante.



A agricultura é o grande negócio de Tabuk, Arábia Saudita. Desde 1983, a Tabuk Agriculture Development Company (TADCO) cultiva uma ampla variedade de lavouras, incluindo trigo, alfafa, batatas, drupas, uvas e azeitonas. Os mais de 86.000 acres da TADCO conferem à fazenda o diferencial de ser o maior fornecedor de batatas para batatas fritas da Arábia Saudita e sede de um dos azeites de oliva mais puros do mundo.

Produzir colheitas generosas no meio do deserto árabe, entretanto, requer a superação de numerosos desafios, incluindo a irrigação adequada das lavouras. Para isso, a TADCO confia nos grupos geradores Cat®, que abastece seus sistemas de irrigação por mais de 20 anos. A TADCO também usa os motores industriais Cat® para bombear água de reservatórios subterrâneos para os reservatórios do local.

Para fornecer alimentos durante todo o ano, a TADCO cultiva as lavouras por meio de um processo conhecido como irrigação de articulação central, ou em círculo. Esse processo pendura um sistema de irrigação sobre o campo, que adota um formato circular devido ao posicionamento da água. Embora os invernos sejam moderados em Tabuk, as temperaturas podem chegar a 140 F durante o verão. Nessa época, as lavouras precisam ser irrigadas continuamente por até 12 horas, para evitar que sequem. A lealdade da TADCO aos equipamentos Cat® reflete a durabilidade e a confiabilidade superiores dos nossos motores, que mantêm o sistema de irrigação em operação adequada, mesmo em climas mais rigorosos. A TADCO também aprecia o serviço e o suporte fornecido pelo revendedor Cat® local, Zahid.

A Caterpillar apoia a TADCO como uma fazenda próspera e como comunidade. Os agricultores da TADCO e seus familiares moram no local. “Nossos motores estão realmente abastecendo suas vidas”, explica Mitch Colgan, da Caterpillar Power Systems. Ao fornecer soluções para a TADCO, incluindo veículos, energia e motores, além de manutenção, a Caterpillar mantém um cliente leal no negócio, além de apoiar o desenvolvimento desses recursos tão necessários para o mundo.



No Caminho

A combinação de Caterpillar, Progress Rail e EMD nos levará longe a bordo desse trem.



Por quase dois séculos, os trens transportavam carga e pessoas. O moderno setor de ferrovias de hoje continua a fazer isso de uma forma mais eficiente e sustentável. Desde 2006, a Caterpillar investiu cerca de US\$ 2 bilhões para ampliar sua presença nos negócios globais de ferrovias e de trânsito. A aquisição da Electro-Motive Diesel (EMD) feita pela Progress Rail, em 2010, é a última etapa na expansão da Caterpillar no mercado ferroviário.

Em 2006, a aquisição da Progress Rail pela Caterpillar ofereceu uma linha ampla de soluções econômicas para um abrangente espectro de clientes do setor ferroviário. A Progress Rail é um dos maiores provedores de produtos e serviços para ferrovias e trânsito da América do Norte, incluindo modernização e reparo de locomotivas, remanufatura e substituição de vagões, design e instalação de placas, recuperação de peças e reciclagem.

A EMD foi uma escolha natural quando a Caterpillar e a Progress Rail decidiram se expandir mais no mercado ferroviário. A EMD oferece um portfólio diversificado de produtos que complementam a linha da Progress Rail. A empresa projeta, constrói, mantém e atende uma linha completa de locomotivas, incluindo transporte de passageiros, frete, mineração e reboque, e tem a maior base de locomotivas elétricas a diesel do mundo.

As locomotivas EMD são, com frequência, especialmente adequadas aos mercados em que atuam. A locomotiva GT38AC, por exemplo, foi projetada para clientes de mineração como a PT Kereta Api Indonesia. Transportando pesadas cargas de carvão, ela tem um potente motor EMD em um pequeno pacote adequado para os trilhos e túneis encontrados em Sumatra. Outro exemplo é a locomotiva SD70ACe/Ici usada pelo minério de ferro da BHP Billiton Iron Ore. Essa robusta locomotiva para mineração transporta minério de ferro no ambiente de calor rigoroso e arenoso da região de Pilbara, Austrália.

A Caterpillar, Progress Rail e EMD reúnem seus pontos fortes em tecnologias avançadas para oferecer produtos líderes aos setores em que atuam. A Progress Rail tem modernas fábricas nos Estados Unidos, Canadá, México e Reino Unido, além de processos inovadores de reciclagem e recuperação para fornecer soluções com ciclo de vida completo aos nossos clientes. A EMD modernizou fábricas com os equipamentos mais modernos e aumentou significativamente os investimentos em pesquisa e desenvolvimento quando expandiu seu portfólio global de produtos. Finalmente, a expertise da Caterpillar em motores e tecnologias avançadas fornece uma plataforma com a qual a Progress Rail e EMD podem melhorar ainda mais o desempenho das locomotivas.



Destaques de 2011

Energia e Sistemas de Energia

Anúncios de Expansão da Empresa

- A aquisição da MWM, que permitirá à Caterpillar expandir significativamente as opções dos clientes para soluções sustentáveis de geração de energia.
- Uma nova fábrica da Progress Rail para montagem e produção de locomotivas em Minas Gerais, Brasil, para atender melhor os clientes do Brasil e da América do Sul.
- Uma nova fábrica da Progress Rail para montagem de locomotivas em Muncie, Indiana.
- Uma joint venture com a Anqing CSSC Diesel Engine Company, Ltd., para produzir motores marítimos de velocidade média da marca MaK para a região da China e Ásia Pacífico, a fim de melhorar a concorrência e dar suporte à crescente base de clientes na Ásia.
- Novas operações da fábrica da Caterpillar em Piracicaba, Brasil, para embalar motores série 3500C, grupos geradores e sistemas de propulsão elétricos a diesel, em suporte aos clientes dos setores marítimo e petrolífero do Brasil.
- Contratos com cinco grandes provedores do IPP (International Power Project, Projeto Internacional de Energia) para aproveitar nosso recém-estabelecido Programa Global de Distribuição no mercado de IPP, que está em rápida expansão.
- A aquisição da Pyroban Group Ltd, provedora líder de soluções de segurança para áreas de risco para os mercados de petróleo e gás, movimentação de materiais industriais, mineração e marítimo.
- A Progress Rail Services adquiriu o negócio de fabricação de trilhos da Balfour Beatty Group Ltd., que complementar e globalizará os serviços existentes de engenharia e fabricação de trilhos, permitindo uma cobertura de serviços ainda mais ampla para os clientes.
- Uma nova fábrica de motores de US\$ 150 milhões na Índia, que produzirá motores da série 4000 da marca Perkins.
- Introdução de soluções inovadoras de joystick e suporte para soluções de propulsão marinha e de manobra para embarcações para lazer.

(continuação)



Destaques de 2011

Energia e Sistemas de Energia (continuação)

Aprimoramentos e Introduções de Modelos de Produtos

- Disponibilidade de motores coletores resfriados por água Cat® C15 ACERT™ certificados para uso em locais de risco.
- Novo motor de propulsão marinha Cat® C175-16 para realizar designs de embarcações mais novos e lucrativos para todos os segmentos do setor naval.
- Disponibilidade de motores a petróleo Cat® C27 ACERT™ e C32 ACERT™ que atendem ao padrão de emissões Tier 4 Final do Órgão de Regulamentação dos EUA quatro anos antes da obrigatoriedade da regulamentação.
- Novos motores diesel Cat® de três e quatro cilindros, o C1.5 e o C2.2, permitem a OEMs equipar seus produtos com motores que atendam a rígidos requisitos de emissões.
- Novas versões dos motores diesel Cat® e Perkins de 4,4-, 6,6- e 7,1 litros foram lançadas, atendendo a rígidos requisitos de emissões e permitindo que OEMs de máquinas equipem seus produtos com motores/trens de força mais potentes e com melhor rendimento de combustível.
- Introdução de novas versões dos motores diesel Cat® e Perkins de 1,5- e 2,2-litros, que permitem às OEMs equiparem seus produtos com motores que atendam a rígidos requisitos de emissões e entrarão em produção em massa no fim de 2012.



Principais Métricas

Power Systems

VENDAS

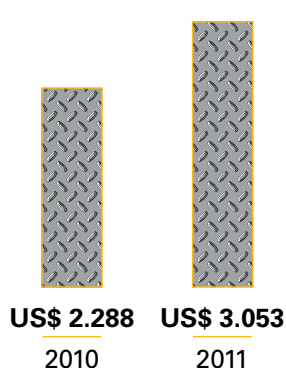
(em milhões de dólares)



As vendas subiram 29% de 2010 para 2011, como resultado de um volume mais alto de vendas e a aquisição da EMD. As vendas se mantiveram elevadas em todas as regiões geográficas.

LUCRO DO SEGMENTO

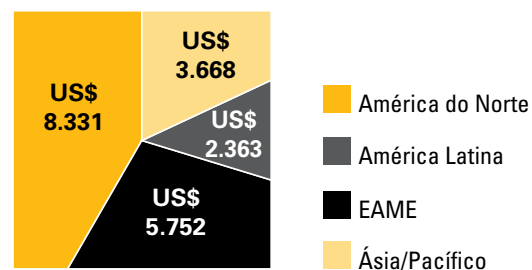
(em milhões de dólares)



O lucro do segmento cresceu 33%, principalmente devido ao aumento das vendas e à melhoria na realização de preços.

VENDAS DE 2011 POR REGIÃO

(em milhões de dólares)



A demanda mundial de energia a preços que incentivaram investimentos contínuos resultou em uma demanda mais alta de motores e turbinas para aplicações petrolíferas. A energia elétrica continua a melhorar como resultado do crescimento econômico mundial.



Customer & Dealer Support

Quando nossos clientes precisam construir, perfurar ou abastecer, a Caterpillar comparece para dar apoio às suas necessidades. Nosso Modelo de Negócios Semear-Cultivar-Colher foi criado com base na entrega aos nossos clientes de produtos, serviços e soluções com o valor agregado pela qualidade, o que propicia a eles o menor custo de propriedade e de ciclo de vida operacional. Esse processo tem início com a criação de máquinas sofisticadas e de qualidade e continua com o suporte ao cliente de várias maneiras: treinamento do funcionário com o equipamentos em locais de trabalho, fornecendo peças no pós-venda e suporte de serviço, e oferecendo soluções de eBusiness e Gerenciamento de Equipamentos. A rede global Caterpillar de revendedores Cat® garante que os clientes obtenham o que precisam, quando precisam e onde precisam.

O Customer & Dealer Support (C&DS), comandado pelo presidente de grupo Stu Levenick, fortalece a excelência de suporte ao produto da Caterpillar. Por meio de nossas Divisões Customer Services Support e Distribution Services Divisions, o C&DS cria vantagem competitiva e tem um forte foco nas peças da marca Caterpillar e atendimento ao cliente, além de oferecer um excelente desenvolvimento do revendedor.

Um elemento chave da estrutura do C&DS é nossa capacidade de produzir peças e componentes, fornecer soluções de remanufatura e ter uma disponibilidade de peças incomparável para revendedores e clientes em qualquer lugar do mundo.

O setor Parts Distribution & Logistics oferece serviços integrados da cadeia de suprimentos, transporte e logística inigualável de peças para manutenção aos revendedores e clientes Cat em todo o mundo. Esse setor é responsável pela qualidade e a abrangência da rede de distribuição global de peças para a Caterpillar e gerencia a logística e o transporte integrados da empresa.

A Divisão Remanufacturing & Components lidera a empresa em soluções de tecnologia e soluções sustentáveis, e atende nossos clientes com produtos de qualidade em remanufatura, material rodante, ferramentas de penetração no solo e produtos especializados.

O Melhor Fica Ainda Melhor

A expansão global está ajudando a Cat Logistics a nos ajudar a aumentar a oferta de serviços e peças no pós-venda.



As máquinas e motores Caterpillar trabalham longas horas em condições rigorosas, a serviço dos clientes. Quando uma peça é desgastada ou requer substituição, os clientes sabem que é promessa de marca da Caterpillar fornecer as peças corretas no local correto e no momento correto. Cumprir essa promessa requer uma rede de logística global de alto nível. Com um sistema de distribuição considerado por muitos o melhor do setor, a Cat Logistics está investindo para definir um padrão ainda mais alto, quando a quantidade de máquinas da empresa aumentar. Em 2011, a disponibilidade de peças chegou a níveis históricos e o giro de inventário e o nível de serviço excederam as metas de eficiência.


Os aprimoramentos são resultado de uma melhor previsão das necessidades do cliente e do revendedor e mais visibilidade nas cadeias de suprimento internas e externas. Um novo sistema de planejamento totalmente implementado durante 2011, por exemplo, usa dados de preenchimento da máquina para planejar níveis de estoque do centro de distribuição. Um sistema de SPM (Service Parts Management, gerenciamento de peças de serviço) baseado em SAP também é fundamental, dando suporte a instalações em todo o mundo em uma única plataforma, com ganhos de eficiência significativos.

Da mesma forma, a expansão contínua da rede de distribuição de peças da Caterpillar é um processo importante. A última fase dessa expansão é o acréscimo de milhões de metros quadrados de espaço ao centro de distribuição, aumentando algumas unidades e construindo novos centros de distribuição.

Durante 2011, um novo centro de distribuição de um milhão de metros quadrados foi aberto em Clayton, Ohio. Em 2012, o atual centro de distribuição de Spokane, Washington, será

substituído por uma nova fábrica de 46.000 metros quadrados, que terá quatro vezes o tamanho da fábrica existente. Além disso, dois outros novos centros de distribuição foram anunciados, localizados em Dubai e na Califórnia. Eles serão responsáveis pelo acréscimo de mais 79.000 metros quadrados durante 2012.

Esses investimentos têm um único objetivo: levar as peças aos revendedores e aos clientes mais rapidamente. "Um dos principais motivos para os clientes comprarem produtos Caterpillar é a capacidade superior de suporte ao produto fornecida pelos nossos revendedores", observa Steve Larson, vice-presidente responsável pela Divisão Parts Distribution



2,5 milhões de metros quadrados a mais de espaço no centro de distribuição

& Logistics. Essas expansões não apenas darão suporte a um crescimento antecipado da demanda de peças, mas também ajudarão a otimizar a cadeia de suprimentos. Essas unidades são as últimas de um projeto contínuo de expansão da distribuição de peças, que incluiu os novos centros de distribuição em Xangai, em 2006, Rússia, em 2007 e Waco, Texas, em 2009. Esses investimentos físicos, combinados com novos sistemas e processos, não apenas estão transformando a Cat Logistics, mas também estão ajudando a realizar uma das 8 Ações Estratégicas Necessárias da Caterpillar, Executar o modelo de negócios... agilizar o crescimento de peças e serviços no pós-venda.

Pensamento Visionário no Trabalho

A Cat Reman adota a iniciativa de ajudar os revendedores a lidarem com a demanda crescente de peças e serviço.



O planejamento proativo da Divisão de Remanufacturing & Components da Caterpillar tem papel crítico para ajudar os revendedores Cat® a atenderem níveis recorde de demanda de equipamentos e serviços para mineração. O crescimento contínuo do mercado mundial de produtos significa que muitos de nossos clientes de mineração estão usando suas frotas existentes com total capacidade. Mais horas de operação significam uma demanda maior de substituição e recondicionamento de componentes importantes, como motores, transmissões e trens de força.

Quando a demanda cresce, os revendedores naturalmente recorrem à Cat Reman, especializada em devolver trens de força e componentes hidráulicos Cat® no final da vida útil para uma condição de “novos”. São duas as vantagens de trabalhar com a Cat Reman: ela reduz a demanda por reparos do certified dealer technicians, do revendedor, que estão em escassez, e ajuda a satisfazer as necessidades do cliente de maneira mais oportuna.

No entanto, otimizar a relação entre a Cat Reman e revendedores Cat® requer planejamento, razão pela qual uma nova iniciativa, da Parceria Ativa Reman, está fazendo uma grande diferença. Essa iniciativa tem uma abordagem proativa para manutenção e conserto de máquinas, atuando com revendedores para prever a demanda do serviço. Esse planejamento pode resultar em melhoria de eficiências do revendedor e planos de disponibilidade do componente. Frequentemente, os planos incluem a entrega garantida em 90 dias, do pedido à entrega.

“Essencialmente, estamos ajudando os revendedores com importantes clientes de mineração a nos ajudarem a ajudá-los”, explica Greg Folley, vice-presidente da Caterpillar responsável pela Divisão Remanufacturing & Components. “Uma das principais formas de facilitarmos esse esforço de planejamento é nos reunirmos regularmente com revendedores e desenvolver conjuntamente estratégias que ajudem os clientes a manter seu equipamento em operação com o menor custo possível.”

Para dar suporte a um grande projeto de mineração ou construção com restrições de tempo e prazo, não existe muito espaço para erros. Concentrando-se em manter os equipamentos em operação por anos, a Caterpillar e seus revendedores ajudam os clientes a economizar em custo operacional e cumprir seus compromissos. Até o momento, a Cat Reman, atuando com a Caterpillar Global Mining e os escritórios regionais, estabeleceu relações ativas de parceria com praticamente metade de todos os revendedores Cat® com clientes de mineração. Durante o próximo ano, a meta é ampliar parcerias ativas do restante dos revendedores com importantes clientes de mineração.

O Caminhão Criado pelos Clientes

O caminhão vocacional Cat® CT660 combina opiniões dos clientes e pesquisa extensiva para se tornar um sucesso instantâneo.



O Cat® CT660, primeiro em uma linha completa de caminhões vocacionais Classe 8, foi desenvolvido pela Caterpillar, mas projetado com o feedback dos clientes Caterpillar. O resultado tem sido um grande sucesso.

“Talvez esse seja o produto Caterpillar mais pesquisado de todos”, afirma George Taylor, diretor do grupo Global On-Highway Truck.. “Passamos muito tempo conversando com os clientes de ‘ferro amarelo’ da Cat®.”

Uma pesquisa extensiva e atenção à voz de nossos clientes permitiram que o design do CT660 fosse integrado diretamente a toda a frota da Caterpillar. Os clientes Caterpillar receberam o CT660 de braços abertos, considerando-o o caminhão mais inovador do mercado, devido ao seu design ergonômico exclusivo, atenção aos detalhes e inclusão da ferramenta abrangente para gerenciamento de frotas e ativos, o Product Link.

“O desenvolvimento deste caminhão realmente foi resultado de a empresa ter se concentrado pela primeira vez não apenas no próprio caminhão, mas na sua aplicação em uma empresa”, explica Taylor. “Os caminhões complementam outros equipamentos Cat® e os revendedores reconhecem o quanto eles serão importantes para os clientes para atenderem as demandas de trabalho que eles têm.”

O CT660 oferece diversas opções de configuração para os empreiteiros e operários de construção, portanto os caminhões podem ser construídos especificamente para a demanda de aplicação de cada cliente. Além disso, os revendedores e técnicos Cat® têm aprendido, de forma diligente, todos os detalhes do CT660, de forma que possam fazer a manutenção do caminhão no campo e em centros de serviço locais. Os revendedores Cat® oferecem serviço e suporte constante às vendas do caminhão em todos os 54 revendedores dos EUA e do Canadá, com mais de 400 locais de serviço em 2.300 baias de serviço.

“Talvez esse seja o produto Caterpillar mais pesquisado de todos”, afirma George Taylor, diretor do grupo Global On-Highway Truck.. “Passamos muito tempo conversando com os clientes de ‘ferro amarelo’ da Cat®”.



Destaques de 2011

Customer & Dealer Support

Anúncios de Expansão da Empresa

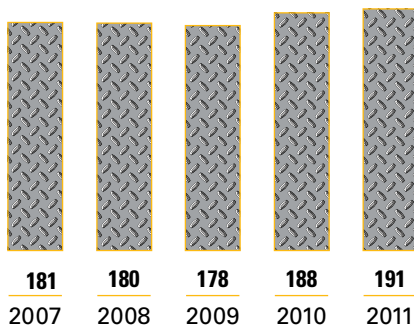
- A Cat Logistics anunciou a construção de um novo centro de distribuição de peças na Califórnia e uma nova fábrica em Spokane, Washington, que será quatro vezes maior que a fábrica existente.
- A Cat Reman expandiu sua unidade de remanufatura em West Fargo, Dakota do Norte, para ajudar a atender à forte demanda de componentes de trem de força remanufurados de caminhões fora-de-estrada grandes e outros equipamentos de mineração. A Cat Reman também abriu sua nova unidade de remanufatura em Cingapura, que atuará como fonte regional de importantes componentes remanufurados para caminhões fora-de-estrada grandes e outros equipamentos de mineração.
- A Caterpillar e a Vestas Wind Systems, fabricante líder mundial de turbinas eólicas, firmaram um contrato global de 10 anos para remanufaturar componentes de turbina eólica.
- A Caterpillar lançou o CaterpillarUniversity.com, uma nova plataforma de aprendizagem online para todos os clientes de máquinas e motores Cat®, visando oferecer instruções online nas áreas de segurança, treinamento do operador e manutenção.
- A Caterpillar Safety Services adquiriu a CoreMedia, uma empresa de consultoria em gestão de segurança especializada em ajudar empresas a obter desempenho de segurança com incidente zero para clientes de vários setores.
- A Cat Rental Store™ lançou o CatRentalStore.com para ajudar a dar suporte às necessidades de aluguel dos clientes, incluindo localizador de lojas, solicitações de aluguel de equipamentos e consulta de preços.
- Foram lançados novos aplicativos para smartphone para fornecer aos clientes acesso rápido e fácil às informações sobre produtos Cat® como detalhes de equipamentos para aluguel, estoque de equipamento usado e especificações da nova máquina.



Principais Métricas

Customer & Dealer Support

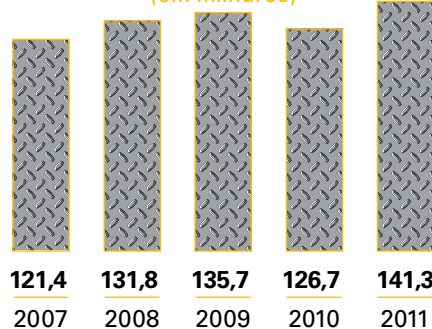
REVENDEDORES GLOBAIS CAT®



Nossa vasta rede de revendedores oferece soluções abrangentes para os clientes em todo o mundo.

FUNCIONÁRIOS DO REVENDEDOR CAT®

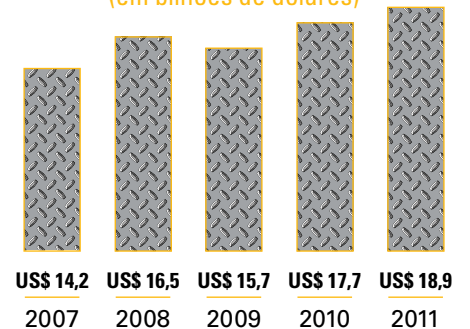
(em milhares)



Os funcionários do revendedor Cat® compartilham nosso comprometimento com os clientes e garantem o valor máximo de negócios de nossos produtos e serviços..

PATRIMÔNIO LÍQUIDO DO REVENDEDOR CAT®

(em bilhões de dólares)



A maioria dos revendedores Cat® é formada por empresas independentes, operadas localmente e que se beneficiam de relações sólidas e duradouras com o cliente.



Financial Products & Corporate Services

Quando o mundo precisa da Caterpillar, a empresa encontra uma forma de manter financeiramente as relações com seus fornecedores, revendedores e clientes. A Caterpillar compreende que os clientes precisam de opções de pagamento flexíveis para máquinas e motores, para manter o projeto em andamento. A Cat Financial ajuda a concretizar isso, fornecendo soluções financeiras personalizadas para clientes Caterpillar em escritórios de 46 países e garantindo a tranquilidade dos clientes na compra ou leasing de um equipamento Cat®. Os produtos financeiros incluem diversas alternativas de financiamento de equipamentos, opções de leasing e planos de cobertura de seguros. Nossos negócios no segmento Financial Products são comandados pelo Presidente do Grupo Caterpillar e CFO, Ed Rapp, cujas responsabilidades também incluem Corporate Services, abrangendo funções administrativas para apoiar a empresa, como Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing, Relações com o Investidor, Estratégia e Desenvolvimento de Negócios e Auditoria Corporativa.

A L.E.A.D. Prepara a Nova Geração

Estamos mais comprometidos a garantir que nossos futuros líderes tenham o que precisam para liderar.



Investimentos em tecnologias inovadoras expandiram as capacidades de manufatura e novos produtos e serviços ajudarão a Caterpillar atender uma nova era de demandas. Os investimentos mais importantes, entretanto, serão feitos nas pessoas que conduzem os negócios e percebem seu potencial. Da mesma forma, o desenvolvimento da liderança é um foco fundamental da estratégia Visão 2020 da Caterpillar, e a empresa está investindo mais tempo e dinheiro no esforço do que jamais fez.

Ironicamente, foram necessários os maus momentos de 2008-2009 para realçar a necessidade de um desenvolvimento maior em liderança. “Foi a recessão mais profunda que os funcionários já vivenciaram”, conta Bonnie Fetch, diretor de Desenvolvimento Organizacional e Humano da Caterpillar. “Nós acordamos para a necessidade de ter uma liderança superior na empresa e o desenvolvimento de uma cultura de alto desempenho, a ser executado por meio do ciclo de negócios.”

Para isso, a Caterpillar criou a L.E.A.D. (ou Leadership Excellence in Accountability and Development – Excelência em Liderança na Responsabilidade e no Desenvolvimento), uma iniciativa global introduzida em 2011. A L.E.A.D. se concentra em quatro níveis de liderança em todos os países em que a Caterpillar atua: supervisores de primeira linha, gerentes, chefes de departamento e diretores executivos.

A L.E.A.D. oferece cursos inovadores combinados com aprendizado no campo. Cada nível de liderança se engaja nos programas de aprendizado de acordo com suas necessidades e com foco nas necessidades estratégicas da empresa.

Para líderes com potencial de crescer até o nível executivo sênior, a L.E.A.D. oferece o Digging Deep, nosso programa carro-chefe, desenvolvido em parceria com a Escola de Negócios da Graduação da Stanford University. Além da instrução em sala de aula da faculdade de Stanford, os participantes também passam uma semana nos locais de trabalho em mercados em crescimento, como China e Brasil, e participam de atividades de Responsabilidade Social Corporativa. Essas viagens oferecem uma visão privilegiada dos esforços de sustentabilidade e interação com clientes em diferentes partes do mundo.

“Somos meros fiscais do negócio,” observa o presidente de Grupo Caterpillar e CFO Ed Rapp. “Na minha opinião, o papel mais crítico que tenho é garantir que deixarei a empresa melhor do que a encontrei e que a entregarei a mãos mais capazes do que quando a deixei.”

O desenvolvimento a partir do zero irá garantir que o futuro da Caterpillar permaneça nas mãos das pessoas que querem o melhor para a empresa. “Reconhecemos que a Caterpillar é importante no mercado mundial,” acrescenta Fetch. “Estamos tomando medidas para garantir que teremos líderes prontos para liderar.” A meta é desenvolver líderes que possam se empenhar em um mercado em mudança contínua, engajar sua força de trabalho, se concentrar nas necessidades dos clientes e moldar uma cultura de responsabilidade e desempenho.

Força que Cria Força

A disciplina financeira não se resume à sobrevivência na crise, mas também a ganhar no rebote.



Apenas dois anos depois de enfrentar o mais difícil cenário econômico de uma geração, a Caterpillar está publicando recordes de lucro, fluxo de caixa e um forte balanço financeiro. A forte demanda em mercados em recuperação responde apenas por parte desse desempenho robusto.

Aprendendo com ciclos de negócios passados, o plano de crise da Caterpillar em 2008–2009 foi criado para vencer o mau momento e emergir em uma posição de força financeira. A Caterpillar fez isso mantendo a lucratividade, os dividendos e a taxa de crédito intactos. Desde então, a empresa usou sua força com a finalidade de se posicionar para as oportunidades da próxima década.

A Caterpillar começou a fazer investimentos em expansão de capacidade no início de 2010, com atenção redobrada à alocação de recursos. A empresa investiu seletivamente em setores com potencial de crescimento mais atraente e melhor ajuste estratégico. Além disso, o aumento na produção foi efetivamente gerenciado pelo Caterpillar Production System e um foco absoluto em gerenciamento de custos. Como resultado, a Caterpillar pôde converter o volume adicional em lucro e a recuperação de caixa em resultados.

Essa recuperação, por sua vez, proporcionou a capacidade da Caterpillar de concluir três aquisições durante os últimos 18 meses, incluindo a fábrica de equipamentos globais de mineração, Bucyrus, sua maior compra de todos os tempos. Essa transação de US\$ 8,8 bilhões foi financiada pelo caixa

disponível gerado com o cumprimento de metas de lucro, foco diligente em gestão de capital de trabalho e uma emissão de dívida pública. Isso evitou a necessidade de novo patrimônio e a diluição de ganhos subsequentes. Além da Bucyrus, em 2010 e 2011 a Caterpillar concluiu mais duas aquisições: a MWM, uma fornecedora de grupos geradores a gás natural e diesel e sistemas integrados de energia, e a Electro-Motive Diesel, fornecedora premium de tecnologia de locomotivas, por um total de US\$ 1,6 bilhão.

Os fornecedores têm sido outro fator chave para um crescimento com sucesso. Reconhecendo que a força de uma manufatura equivale à força da cadeia de suprimentos, a Caterpillar facilitou um novo programa financeiro para cadeia de suprimentos em 2010, e expandiu o programa em 2011. Como resultado, os fornecedores, por meio de uma instituição financeira, podem acelerar o fluxo de caixa para ajudar o crescimento dos próprios negócios. Esse programa é outro exemplo de como a Caterpillar está usando sua força para criar força.

O aumento na produção foi efetivamente gerenciado pelo Caterpillar Production System e um foco absoluto em gerenciamento de custos.

Progresso de Financiamento

Desde seu humilde começo, a Caterpillar Financial Services Corporation agora celebra 30 anos de concretização de ajuda a projetos grandes e pequenos.



Quando a Cat Leasing teve início em 1981, tinha 12 funcionários especializados em financiamento de empilhadeiras em Peoria. Salto de 30 anos para a Caterpillar Financial Services Corporation, sediada em Nashville, Tennessee, para ver como essa parte vital da Caterpillar cresceu. Durante as três últimas décadas, a Cat Financial expandiu para mais de 2.000 empregos em 46 escritórios em todo o mundo, apoiando os revendedores Cat® e seus clientes à medida que eles tornam o progresso possível.

A proteção do financiamento dos equipamentos é sempre uma parte vital para os clientes iniciarem projetos. A meta da Cat Financial é financiar com êxito as compras de produto para levar o equipamento ao local de trabalho rapidamente. A Cat Financial oferece soluções globais de financiamento de produtos para os clientes, para projetos de todos os tamanhos, e oferece planos de cotação e financiamento personalizados para manter o processo de pedido até a produção o mais tranquilo possível.

Atualmente, a Cat Financial é parte integrante de muitos dos projetos de construção mais visíveis e estratégicos do mundo, como a expansão do Canal do Panamá. A Cat Financial atua com clientes Caterpillar no Panamá desde 2009 para financiar tratores e caminhões para expandir e atualizar a maravilha da engenharia de 98 anos. Mais recentemente, a Cat Financial forneceu mais um pacote de financiamento de US\$ 35 milhões

para o contrato Panama PAC4, incluindo 75 unidades de equipamentos. Isso representa um aumento de mais de 243 unidades já financiadas para a expansão do Canal. No geral, a Cat Financial está financiando 92% das vendas de máquinas para esse laço vital da cadeia de comércio global.

A Cat Financial também está proporcionando a abertura de novas oportunidades de mercado. Em 2011, a segunda maior empresa de mineração de carvão da Indonésia, a BUMA, se comprometeu a adquirir caminhões de mineração Cat®, sua primeira compra de equipamentos Cat® desde 2004. Com a ajuda da Cat Financial, a BUMA fez um pedido de 178 máquinas do revendedor Cat® na Indonésia, a PT Trakindo Utama (Trakindo). A BUMA também firmou acordos de manutenção e reparo com a Trakindo para proteger o suporte a produtos das suas máquinas nos próximos oito anos. Sem a ajuda da Cat Financial, não seria possível uma entrega estável de máquinas para os projetos de mineração da BUMA.

À medida que a demanda global de artigos e serviços fornecidos pelos clientes Caterpillar aumentar, o apoio da Cat Financial também aumentará, e a divisão estará presente para ajudar os clientes a obter o máximo de seu investimento em equipamentos.



Destaques de 2011

Financial Products & Corporate Services

Anúncios de Expansão da Empresa

- O novo financiamento no varejo da Caterpillar Financial Services Corporation foi de US\$ 11,32 bilhões, um aumento de US\$ 1,9 bilhão, ou 20%, desde 2010.
- O desempenho do portfólio da Cat Financial aumentou, com a diminuição da inadimplência, e as perdas totais do ano estão nos menores níveis desde 2008.
- A Cat Financial lançou uma ferramenta de assinatura eletrônica para reduzir a burocracia e fornecer aos clientes uma maneira rápida, segura, conveniente e sustentável de processar documentos.
- Os esforços de colaboração de muitas áreas da Caterpillar para aprimorar com inovação o capital de trabalho e o fluxo de caixa foram reconhecidos como melhores práticas. A Caterpillar foi reconhecida pela revista *Treasury & Risk* e a Association for Financial Professionals por sua excelência e inovação na gestão de tesouro e finanças, seu foco sustentável no aprimoramento do capital de trabalho e o financiamento da aquisição da Bucyrus sem capital próprio.
- Em nosso rápido crescimento de 2011, com inaugurações de novas fábricas em todo o mundo, o aumento da produção e o acréscimo de novos funcionários, a Caterpillar conseguiu atingir melhorias em 13% nos resultados de segurança.
- Mais de 7.000 líderes da Caterpillar participaram de programas de desenvolvimento de liderança que fornecem a eles as ferramentas para criar equipes de alto desempenho e executar a estratégia.
- A Caterpillar continuou o desenvolvimento de sistemas globais comuns para dar suporte ao crescimento da produção e atingir giros de inventário melhores, melhor utilização da mão de obra e melhor visibilidade e gerenciamento da cadeia de suprimentos. Até o fim de 2012, cerca de 25% das vendas e receitas da empresa estarão na plataforma estratégica.
- Como os volumes de máquinas aumentou significativamente de 2009 em diante, os fornecedores Caterpillar responderam. O setor Global Purchasing orquestrou o aumento de uma base de suprimentos que, em alguns casos, testemunhou um aumento de demanda de 300% ou mais.
- A divisão liderou os esforços de recuperação do fornecedor depois de um tsunami devastador no Japão. A equipe trabalhou com a base de suprimentos para instalar geradores de energia de reserva e instalou fontes alternativas para peças críticas, evitando a interrupção severa das empresas.



Principais Métricas

Financial Products

RECEITAS

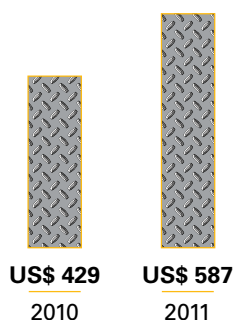
(em milhões de dólares)



A receita aumentou ligeiramente de 2010 para 2011 devido a um impacto favorável do aumento da média de ativos rentáveis, uma mudança favorável de equipamentos devolvidos e um aumento nas receitas líquidas variadas.

LUCRO DO SEGMENTO

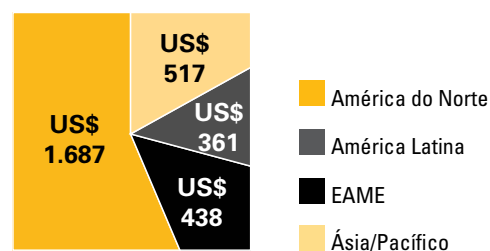
(em milhões de dólares)



O lucro do segmento aumentou 37% principalmente devido a um impacto favorável do aumento da média de ativos rentáveis, uma mudança favorável de equipamentos devolvidos ou reintegrados e uma diminuição de despesas de provisão.

RECEITAS DE 2011 POR REGIÃO

(em milhões de dólares)



A Caterpillar Financial Services Corporation auxilia projetos financeiros dos clientes em todo o mundo.



Foto: Paulette Waltz/Espaço para leitura

A Caterpillar Foundation

Fundada em 1952 como um esforço filantrópico da Caterpillar, a Caterpillar Foundation contribuiu com mais de US\$ 500 milhões para ajudar a tornar o progresso sustentável viável pelo mundo. A Caterpillar Foundation tem um programa de suporte nas áreas de sustentabilidade ambiental, educação e necessidades humanas básicas, incluindo socorros a desastres. "Comprometimento" define o trabalho da Caterpillar Foundation em casa e mundialmente. Como indivíduos e como empresa, dedicamos tempo e recursos significativos para promover a saúde, bem estar e estabilidade econômica das nossas comunidades. Acreditamos que nosso sucesso deva contribuir também para a prosperidade, sustentabilidade e qualidade de vida nas comunidades em que atuamos e vivemos, razão pela qual apoiamos as atividades da Caterpillar Foundation. Saiba mais sobre o impacto global da Caterpillar Foundation em caterpillar.com/foundation.

Progresso e Sustentabilidade

Uma doação de US\$ 3 milhões levará água limpa e saneamento a centenas de milhares de pessoas nos próximos três anos.



Foto: Water.org

Em 29 de novembro de 2011, a Caterpillar Foundation e a Water.org anunciaram uma parceria de US\$ 3 milhões para levar água limpa e saneamento a mais de 218.000 pessoas, nos próximos três anos.

O programa apoiará uma expansão significativa de atividades do WaterCredit da Water.org na Índia e financiará uma avaliação de mercado para explorar o lançamento do WaterCredit na Indonésia. O WaterCredit facilita pequenos empréstimos para o acesso a água e saneamento para pessoas que vivem em pobreza e sem acesso a recursos básicos.

“Temos a honra de trabalhar com a Caterpillar Foundation neste programa de alto impacto,” afirmou o CEO e cofundador da Water.org, Gary White. “Com o suporte generoso da Caterpillar Foundation, poderemos levar água limpa e saneamento a mais pessoas, mais rapidamente e com menos custo filantrópico por pessoa.”

A doação da Caterpillar Foundation apoiará dois programas de WaterCredit na Índia. Essa iniciativa inclui a expansão de um fundo de empréstimo rotativo gerenciado por um dos parceiros da Water.org em Bangalore, visando levar a mais 38.000 pessoas o acesso a microempréstimos para obter água limpa e saneamento. Por meio desse modelo financeiro, quando o empréstimo for pago, ele será refeito para outra pessoa com necessidade.

“A Caterpillar Foundation apoia diversos programas ligados a necessidades humanas básicas em áreas onde a Caterpillar atua,” afirma o Diretor de Relações Públicas da Corporação, Jim Baumgartner. “Foi a sustentabilidade do modelo da Water.org que nos levou ao WaterCredit. Esse programa levará recursos de água limpa e saneamento a milhares de famílias na Índia, mas o ciclo do progresso continuará quando os empréstimos forem pagos e esses fundos forem destinados a outras pessoas em necessidade.”

A Caterpillar Foundation também apoia o trabalho da Water.org com parceiros de microfinanciamento existentes em Bangalore e Tamil Nadu, Índia. Os fundos ajudarão na facilitação de empréstimos da WaterCredit para fins de saneamento, permitindo que mais de 180.000 residentes obtenham acesso a instalações de saneamento higiênicas. Além disso, a doação financiará uma avaliação inicial de mercado preparando o terreno para o lançamento do WaterCredit na Indonésia.



Uma Bolívia Melhor

A parceria da Caterpillar Foundation com a Mano a Mano está construindo um futuro melhor para a Bolívia rural.



Foto: Marc Esser

A Caterpillar Foundation investe na Mano a Mano International, uma organização dedicada a atender comunidades bolivianas, aprimorando a saúde, o transporte e as condições econômicas. A Mano a Mano colabora com organizações parceiras para criar soluções sustentáveis que melhoram a qualidade de vida desse país em desenvolvimento.

Para muitos bolivianos, o acesso ao atendimento médico é extremamente limitado. Em algumas regiões, a clínica médica mais próxima fica a quatro horas de distância a pé. Com frequência, pessoas doentes e feridas são carregadas nas costas das outras. Além disso, a Bolívia tem uma das taxas de mortalidade infantil mais altas do mundo.

Com a assistência da Caterpillar Foundation, a Mano a Mano construiu e continua a construir novas estradas que melhoraram o acesso a clínicas médicas, escolas e mercados. Como resultado, as empresas bolivianas e fazendas estão em expansão, o que beneficia toda a região. Muitas clínicas médicas agora tratam 10 vezes mais pacientes que há dez anos. Milhares de novas mães e seus filhos estão sendo atendidos anualmente.

A parceria contínua da Caterpillar Foundation com a Mano a Mano está construindo um futuro melhor e cheio de saúde e esperança para o povo da Bolívia.

Grandes Rios, Grandes Parcerias

Uma parceria inovadora está conservando e recuperando os rios mais caudalosos do mundo.



Foto: Ami Vitale

Em 2005, a Caterpillar Foundation investiu na Nature Conservancy para estabelecer a parceria Great Rivers. O programa conserva e restaura os grandes sistemas fluviais do mundo para o benefício de quem depende deles para viver.

A parceria ajudou a restaurar milhares de quilômetros do rio Mississippi, lar de mais de 30 milhões de pessoas. O Great Rivers também está atuando com agricultores americanos para desenvolver práticas agrícolas mais sustentáveis.

Na China, mais de 400 milhões de pessoas vivem na região de Yangtze River. Parte do programa Great Rivers faz uma análise geográfica para apontar áreas específicas do rio Yangtze que precisam de proteção e recuperação.

O sistema fluvial formado pelos rios Paraguai e Paraná, na América do Sul, cobre quase um milhão de quilômetros quadrados.. A poluição e grandes alterações no curso dos rios representam uma séria ameaça para essas águas, com impacto nas vidas de mais de 100 milhões de pessoas. A parceria está ajudando a preservar centenas de espécies de peixes e água potável fresca para muitas comunidades necessitadas.

A liderança da Caterpillar Foundation nos investimentos está ajudando o programa Great Rivers a definir novos padrões que influenciarão a conservação mundial de água potável. O programa não se restringe a meio ambiente ou desenvolvimento, mas vai além, propondo a união dos dois para preservar um dos elementos mais essenciais para a vida.



Foto: Patrick Fuller/IFRC



Foto: CHF International

Foto: WFP/Thierry Gouegon

Resposta como Equipe

Em 2011, a Caterpillar respondeu como equipe para ajudar nos esforços de socorro a desastre, recuperação e reconstrução depois de um dos piores desastres do ano. Nossa resposta incluiu:

- Doação de US\$ 3,5 milhões em 2011 feita pela Caterpillar Foundation
- US\$ 450.000 doados por funcionários, funcionários dos revendedores e aposentados
- US\$ 250.000 investidos no Programa Anual de Doações para Desastres da Cruz Vermelha Americana





Foto: Ana Garcia/TNC

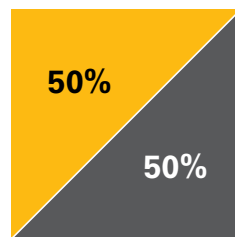
Principais Métricas

A Caterpillar Foundation

US\$ 50

Milhões
INVESTIMENTOS
FILANTRÓPICOS NO
MUNDO EM 2011

VALOR INVESTIDO NOS EUA
E INTERNACIONALMENTE



US\$ 10,6

Milhões
SUPORTE GLOBAL
TOTAL DA CAMPANHA
UNITED WAY



(Da esquerda para a direita): Gerard Vittecoq, Doug Oberhelman, Stu Levenick, Rich Lavin, Steve Wunning, Ed Rapp.

Diretores Executivos

Doug Oberhelman
Presidente e CEO

Doug Oberhelman entrou na Caterpillar em 1975 e foi eleito vice-presidente em 1995. Em 2002, foi eleito presidente de grupo e membro do Conselho Administrativo da Caterpillar. Em outubro de 2009, o Conselho Administrativo da Caterpillar nomeou Oberhelman vice-presidente e CEO eleito. Durante esse tempo, ele chefiou uma equipe que desenvolveu o plano estratégico futuro da empresa. Oberhelman foi nomeado presidente mundial e membro do Conselho Administrativo a partir de 1º de julho de 2010 e se tornou presidente a partir de 1º de novembro de 2010.

Rich Lavin
Construction Industries & Growth Markets

Rich Lavin é presidente de grupo da Caterpillar Inc. Ele atua em duas localizações, em Hong Kong e Peoria, Illinois, e é responsável pela Unidade de Negócios Construction Industries & Growth Markets Strategic, que inclui as Divisões Earthmoving, Excavation e Building Construction Products da Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Divisão Europe/South Americas Operations, Global Construction & Infrastructure e responsabilidade estratégica de gerenciamento de país para China, Índia, ASEAN e Brasil.

Stu Levenick
Customer & Dealer Support

Stu Levenick é presidente de grupo da Caterpillar responsável pelo Customer & Dealer Support, que inclui as Divisões Europe-Africa-Middle East (EAME), Americas e Asia Pacific Distribution, Remanufacturing & Components, Customer Services Support e Parts Distribution & Logistics.

(continuação)

Diretores Executivos (Continuação)

Ed Rapp

CFO & Corporate Services

Ed Rapp é presidente de grupo e CFO da Caterpillar, responsável pelas Divisões Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing e Financial Products. Ele também é responsável pela Estratégia e pelo Desenvolvimento de Negócios, pela Auditoria Corporativa, pelos Serviços Compartilhados e pelas Relações com Investidores.

Gerard Vittecoq

Energy & Power Systems

Gerard Vittecoq é presidente de grupo da Caterpillar responsável pelo Grupo Energy & Power Systems da Caterpillar, que inclui as Divisões Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail e Solar.

Steve Wunning

Resource Industries

Steve Wunning é presidente de grupo da Caterpillar responsável pelo Grupo Resource Industries, que inclui as Divisões Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Products e Product Development & Global Technology. Ele também é responsável pela excelência na fabricação por meio do Caterpillar Production System.



Executivos

Presidente Mundial

Douglas R. Oberhelman

Presidentes de Grupo

Richard P. Lavin
Stuart L. Levenick
Edward J. Rapp
Gerard R. Vittecoq
Steven H. Wunning

Vice-presidente sênior e diretor jurídico

James B. Buda

Vice-presidentes

Kent M. Adams
William P. Ainsworth
Ali M. Bahaj
Mary H. Bell
Thomas J. Bluth
David P. Bozeman
Richard J. Case¹
Robert B. Charter
Frank J. Crespo
Christopher C. Curfman
Paolo Fellin
William E. Finerty
Steven L. Fisher
Gregory S. Folley
Thomas G. Frake²
Stephen A. Gosselin
Hans A. Haefeli
Bradley M. Halverson
Kimberly S. Hauer
Gwenne A. Henricks
Randy M. Krotowski
Luis de Leon
Stephen P. Larson
William J. Rohner
Christiano V. Schena³
William F. Springer
Gary A. Stampanato
Mark E. Sweeney
Donald J. Umpleby III
Tana L. Utley

Diretor financeiro

Edward J. Rapp

Tesoureiro

Edward J. Scott

Diretor de auditoria

Matthew R. Jones

Diretor de ética e conformidade

Christopher C. Spears

Controladora e diretora de contabilidade

Jananne A. Copeland

Secretário corporativo

Christopher M. Reitz

Tesoureiro assistente

Robin D. Beran

Secretária assistente

Laurie J. Huxtable

¹ demitido em 05/01/12

² admitido em 04/01/12

³ aposentado em 07/01/12



(Fileira da frente, esquerda para a direita): David R. Goode, Susan C. Schwab, Charles D. Powell, Douglas R. Oberhelman, Peter A. Magowan, David L. Calhoun, Jesse J. Greene, Jr. (Fileira de trás, esquerda para a direita): Edward B. Rust, Jr., Daniel M. Dickinson, Dennis A. Muilenburg, Juan Gallardo, William A. Osborn, Miles D. White, Eugene V. Fife e Joshua I. Smith.

Conselho Administrativo

David L. Calhoun, 54

CEO (desde maio de 2010) e diretor executivo (desde janeiro de 2011) da Nielsen Holdings N.V. (marketing e informações de mídia) e presidente do Conselho Administrativo e CEO da The Nielsen Company B.V. (desde setembro de 2006). Antes de seus cargos na Nielsen, o Sr. Calhoun atuou como vice-presidente da General Electric Company e presidente e CEO da GE Infrastructure. Outras diretorias atuais: Medtronic, Inc. e The Boeing Company. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. Sr. Calhoun é diretor da empresa desde 2011.

Daniel M. Dickinson, 50

Sócio-gerente da HCI Equity Partners (investimento em fundo de participação "private equity"). Outras diretorias atuais: Progressive Waste Solutions Ltd., Mistras Group, Inc. e HCI Equity Partners. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. Sr. Dickinson é diretor da empresa desde 2006.

Eugene V. Fife, 71

Gerente principal da Vawter Capital LLC (investimento em fundo de participação "private equity"). O Sr. Fife atuou como CEO interino e Presidente da Eclipsys Corporation (serviços de informação em saúde) de abril a novembro de 2005 e presidente não executivo de 2001 a 2010, quando a Eclipsys se fundiu à Allscripts Healthcare Solutions, Inc. O Sr. Fife era sócio da Goldman Sachs & Co., aposentando-se em 1995. Outras diretorias atuais: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Eclipsys Corporation. O Sr. Fife é diretor da empresa desde 2002.

Juan Gallardo, 64

Presidente e Ex-CEO do Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (bebidas e engarrafamento). Outras diretorias atuais: Lafarge SA. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Grupo Mexico, S.A. de C.V. O Sr. Gallardo é diretor da empresa desde 1998.

(continuação)

Conselho Administrativo (Continuação)

- David R. Goode, 71** Ex-diretor, presidente e CEO da Norfolk Southern Corporation (empresa controladora envolvida principalmente em transporte terrestre). Outras diretorias atuais: Delta Air Lines, Inc. e Texas Instruments Incorporated. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. O Sr. Goode é diretor da empresa desde 1993.
- Jesse J. Greene, Jr., 66** Ex-vice-presidente de Gestão de Finanças e diretor de risco financeiro da International Business Machines Corporation (empresa de computadores e equipamentos para escritório). Outras diretorias atuais: nenhuma. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. O Sr. Greene é diretor da empresa desde 2011.
- Peter A. Magowan, 69** Ex-presidente e Sócio-gerente geral (1993-2008) do San Francisco Giants (time de beisebol da liga principal), e presidente (1980-1998) e CEO (1980-1993) da Safeway Inc. (varejo de alimentos). Outras diretorias atuais: nenhuma. Diretorias nos últimos cinco anos: DaimlerChrysler AG. O Sr. Magowan é diretor da empresa desde 1993.
- Dennis A. Muilenburg, 48** Vice-presidente executivo da The Boeing Company (produtos e serviços aeroespaciais/defesa) e presidente e CEO da Boeing Defense, Space & Security desde setembro de 2009. Antes da sua posição atual, o Sr. Muilenburg foi presidente da Boeing Global Services & Support (2008-2009), vice-presidente e gerente geral da divisão Boeing Combat Systems (2006-2008) e vice-presidente e gerente de programas da Boeing Future Combat Systems (2003-2006). Outras diretorias atuais: nenhuma. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. O Sr. Muilenburg é diretor da empresa desde 2011.
- Douglas R. Oberhelman, 59** Presidente e Chief Executive Officer da Caterpillar Inc. (máquinas, power systems e produtos financeiros). Antes de sua posição atual, o Sr. Oberhelman atuou como vice-presidente e CEO eleito e como presidente de grupo da Caterpillar Inc. Outras diretorias atuais: Eli Lilly and Company. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Ameren Corporation. O Sr. Oberhelman é diretor da empresa desde 2010.
- William A. Osborn, 64** Ex-presidente e CEO da Northern Trust Corporation (companhia controladora de vários bancos) e da Northern Trust Company (banco). Outras diretorias atuais: Abbott Laboratories e General Dynamics Corporation. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Nicor Inc., Tribune Company and Northern Trust Corporation. O Sr. Osborn é diretor da empresa desde 2000.
- Charles D. Powell, 70** Presidente da Capital Generation Partners (gerenciamento de ativos e investimentos), LVMH Services Limited (artigos de luxo) e Magna Holdings (investimento imobiliário). Antes de suas posições atuais, Lord Powell foi presidente da Sagitta Asset Management Limited (gerenciamento de ativos). Outras diretorias atuais: LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton e Textron Inc. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. Lord Powell é diretor da empresa desde 2001.

(continuação)

Conselho Administrativo (Continuação)

Edward B. Rust, Jr., 61

Presidente, CEO e presidente da State Farm Mutual Automobile Insurance Company (seguros). Ele é também presidente e CEO da State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company e outras afiliadas principais da State Farm, assim como agente fiduciário e presidente do State Farm Mutual Fund Trust e State Farm Variable Product Trust. Outras diretorias atuais: Helmerich & Payne, Inc. e The McGraw-Hill Companies, Inc. O Sr. Rust é diretor da empresa desde 2003.

Susan C. Schwab, 56

Professora da Faculdade de Políticas Públicas da University of Maryland e consultora estratégica da Mayer Brown LLP. Antes dos cargos atuais, a embaixatriz Schwab ocupou vários cargos, incluindo o de representante do comércio dos Estados Unidos (integrante do gabinete da presidência) e de deputada da Comissão de Comércio dos Estados Unidos. Outras diretorias atuais: FedEx Corporation e The Boeing Company. Outras diretorias nos últimos cinco anos: nenhuma. A embaixatriz Schwab é diretora da empresa desde 2009.

Joshua I. Smith, 70

Presidente e sócio-gerente da Coaching Group, LLC (consultoria de gerenciamento). Outras diretorias atuais: Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation e The Allstate Corporation. Outras diretorias nos últimos cinco anos: CardioComm Solutions Inc. O Sr. Smith é diretor da empresa desde 1993.

Miles D. White, 56

Presidente e CEO da Abbott Laboratories (empresa de produtos farmacêuticos e médicos). Outras diretorias atuais: McDonald's Corporation. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Motorola, Inc. e Tribune Company. O Sr. White é diretor da empresa desde 2011.



Desempenho

A Caterpillar impulsiona o progresso mundial. Os equipamentos Cat® – mais de 3 milhões de peças em todo o mundo – estão a serviço de nossos clientes em estradas, linhas férreas, oceanos e rios, em florestas, pedreiras e campos petrolíferos. Nós fornecemos as máquinas, as soluções e o suporte para que nossos clientes possam se sobressair em diversos tipos de relevo, solo e condições climáticas. Nossos motores e turbinas a gás garantem a potência para que os clientes movam bens e mercadorias ao redor do globo, e os geradores garantam a energia onde quer que ela seja necessária. A excelência de produção da Caterpillar é complementada por empresas de serviços de nível internacional que garantem a logística, os produtos financeiros e a remanufatura. Mais informações sobre os produtos, os serviços e as soluções Cat® podem ser encontradas no site cat.com.

Visão Geral do Negócio

Principais Grupos de Produtos

Caminhões Articulados	Grupos Geradores	Equipamentos de Pavimentação	Turbinas
Retroescavadeiras	Escavadeiras Hidráulicas	Assentadores de Tubos	Equipamentos para Mineração Subterrânea
Compactadores	Locomotivas	Escrêiperes	Buldôzers de Rodas
Motores	Manipuladores de Materiais	Mini-carregadeiras	Escavadeiras de Rodas
Máquinas Florestais	Motoniveladoras	Mineração de Superfície	Carregadeiras de Rodas
	Caminhões Fora-de-estrada	Pás-carregadeiras de Esteiras	
	Caminhões Rodoviários	Tratores de Esteiras	

Principais Setores Atendidos

Demolição e Sucata Florestal	Industrial/OEM	Pavimentação	Construção de Estradas
Construção Geral	Paisagismo	Tubulações	Utilitários Subterrâneos
Governamental	Marítimo	Geração de Energia	Serviços de Manipulação de Lixo
Construção Pesada	Mineração	Pedreira e Agregados	
	Petróleo e Gás	Ferrovário	

Principais Áreas de Serviço

Financiamento Seguro	Locomotivas e Vagões	Remanufatura	Solar Turbine Atendimento aos Clientes
Reparo e Manutenção de	Logística	Locação	Treinamento
	Soluções OEM	Segurança	

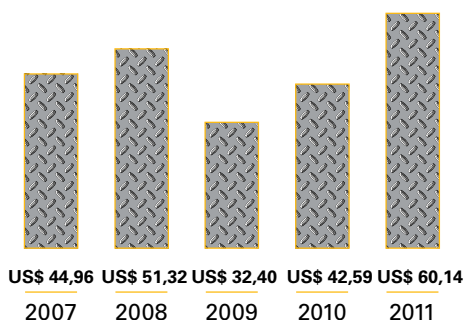
Marcas

A Caterpillar Inc. detém um portfólio complexo de marcas cujas funções e relações dão sustentação ao crescimento que nos permite alcançar nossas metas corporativas. A marca Caterpillar representa nossa corporação diante da comunidade de investidores, funcionários, homens públicos e outros participantes importantes. Criado a partir de décadas de desempenho, nosso portfólio de marcas – incluindo o nome da nossa marca principal voltada ao público, Cat® – significa qualidade, confiabilidade e uma garantia do que existe de melhor em termos de design, engenharia e atendimento ao cliente. Para obter uma visão geral do portfólio de marcas da Caterpillar, visite caterpillar.com/brands.

Métricas de Desempenho

Vendas e Receitas Consolidadas

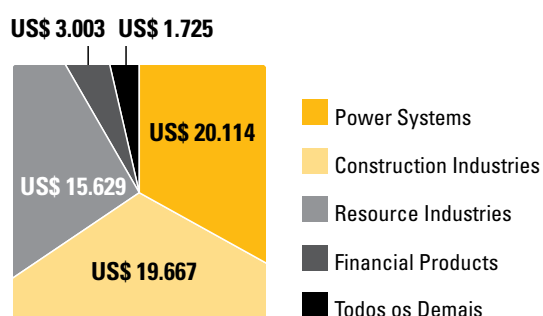
(em bilhões de dólares)



As receitas e vendas consolidadas tiveram aumento de 41% US\$ 60,14 bilhões em 2011, o maior recorde de todos os tempos. As melhoras foram resultado de um volume maior de vendas, incluindo um aumento significativo em vendas de novos equipamentos e nas peças de pós-venda.

Vendas e Receitas Consolidadas de 2011

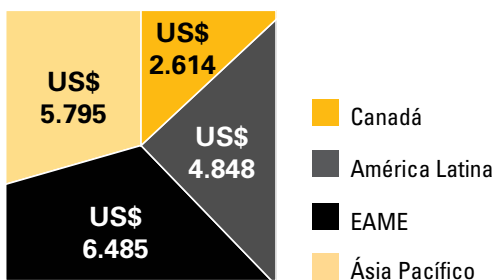
por Segmento (em milhões de dólares)



Ocorreu um aumento de vendas e receitas em praticamente todos os segmentos em 2011. Os aprimoramentos nas vendas são resultado de um volume maior das vendas e melhor realização de preços.

Exportações dos EUA por Região em 2011

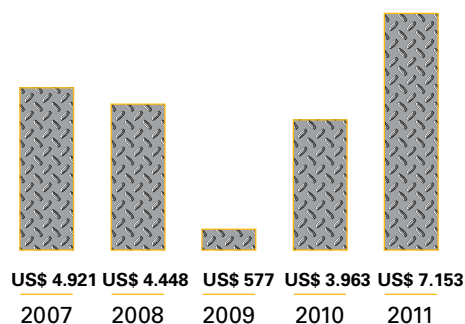
(em milhões de dólares)



As exportações dos EUA de US\$ 19,7 bilhões aumentaram 47% de 2010 a 2011.

Lucro Operacional

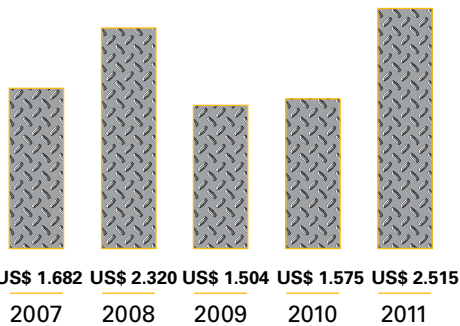
(em milhões de dólares)



O lucro operacional consolidado foi de US\$ 7,15 bilhões, comparados com US\$ 3,96 bilhões em 2010. Um maior volume de vendas, maior realização de preços e menores custos de produção favoreceram o aumento do lucro operacional, parcialmente compensado por vendas maiores, mais despesas gerais e administrativas, além de pesquisa e desenvolvimento, bem como impactos desfavoráveis causados pelo câmbio.

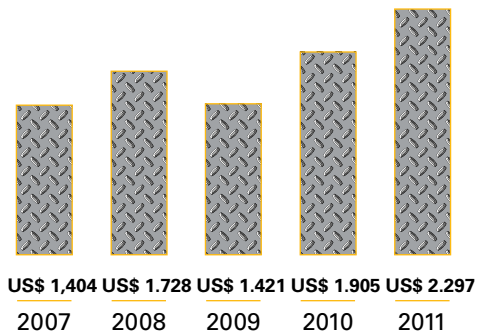
Métricas de Desempenho (Continuação)

Despesas de Capital (exclui equipamentos arrendados) (em milhões de dólares)



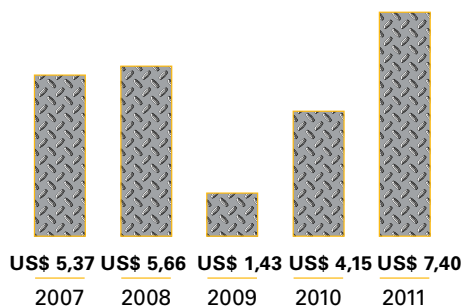
A Caterpillar investiu mais de US\$ 2,5 bilhões em despesas de capital durante 2011, refletindo a expansão de capacidade em todo o mundo para apoiar a demanda dos clientes.

Pesquisa e Desenvolvimento (em milhões de dólares)



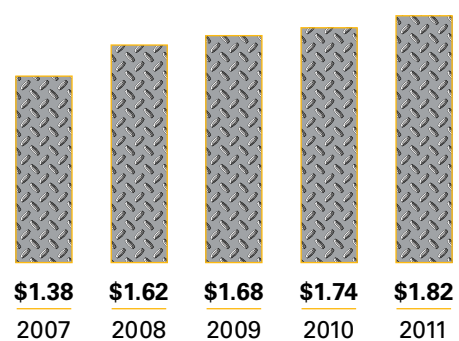
Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento atingiram níveis recorde em 2011.

Lucro por Ação (Diluído) (em dólares)



Um aumento significativo de lucro por ação em 2011 refletiu a recuperação do lucro, uma das 8 Ações Estratégicas Necessárias.

Dividendos Declarados por Ação (em dólares)

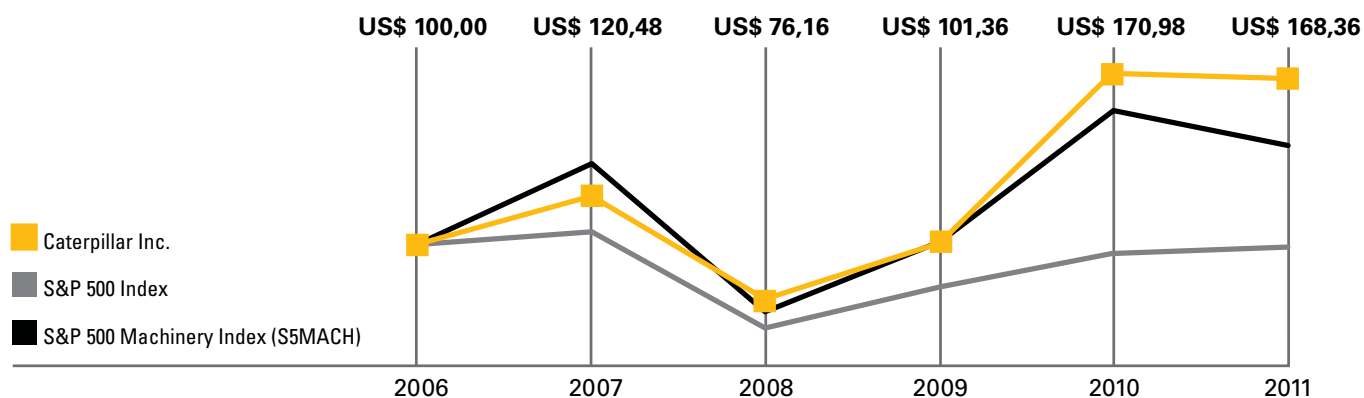


2011 marcou o 18º ano consecutivo em que a Caterpillar pagou dividendos mais altos para os acionistas..

Métricas de Desempenho (Continuação)

Retorno Total de 5 Anos da CAT vs. S&P 500 vs. S&P Machinery Index

(em dólares)

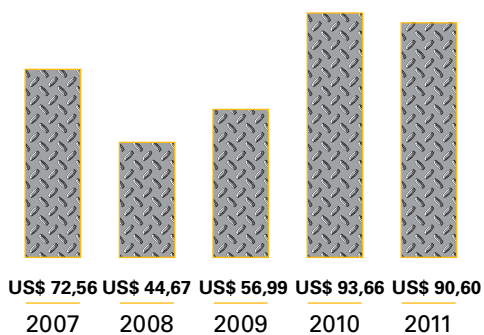


Retorno acumulado do acionista presumindo-se um investimento de US\$ 100 em 31 de dezembro de 2006 e um reinvestimento de dividendos emitidos depois.

Nos últimos cinco anos, a Caterpillar superou, de maneira consistente, o índice S&P 500.

Preço da Ação no Fechamento de 5 Anos

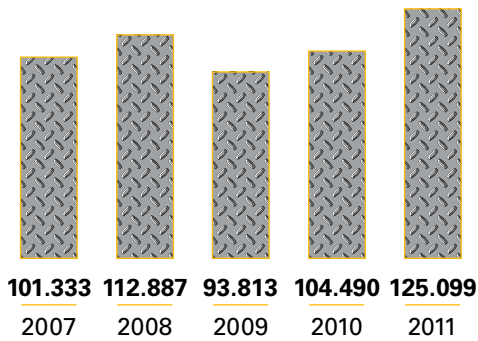
(em dólares)



As ações da Caterpillar têm atraído um nível significativo de apreciação desde a crise de 2008.

Métricas de Negócios

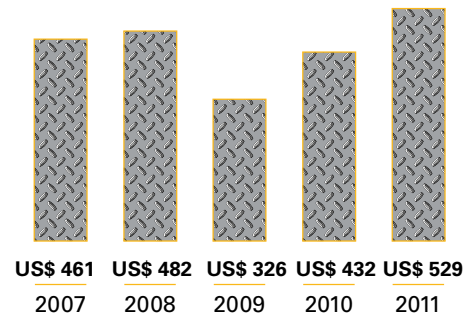
Empregos Globais



O número de empregos em tempo integral em todo o mundo era de 125.099 no fim de 2011, comparado com 104.490 no fim de 2010, um aumento de 20.609 postos de trabalho de período integral. Aumentamos nossa força de trabalho para apoiar o aumento do volume de vendas em todas as regiões geográficas.

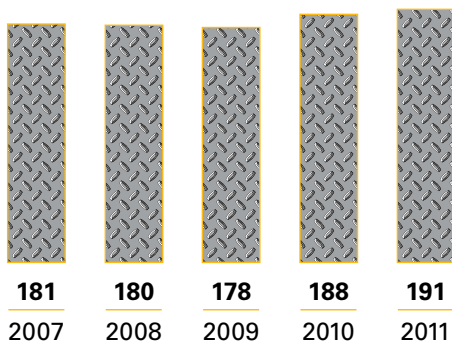
Vendas e Receitas por Funcionário

(em milhares de dólares)



O aumento de vendas e receita por funcionário em 2011 refletiu um forte crescimento do faturamento.

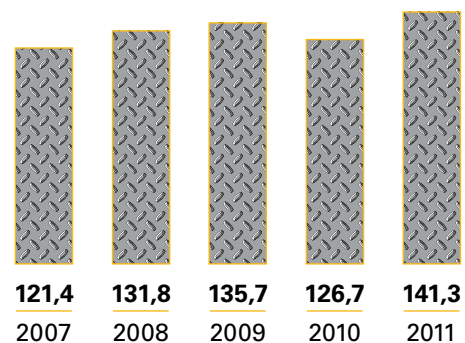
Revendedores



Nossa vasta rede de revendedores oferece soluções abrangentes para os clientes em todo o mundo.

Funcionários do Revendedor

(em milhares)



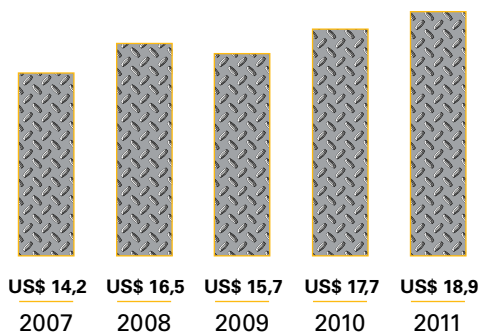
Os funcionários do revendedor Cat® compartilham nosso comprometimento com os clientes e garantem o valor máximo de negócios de nossos produtos e serviços.

Métricas de Negócios

(Continuação)

Patrimônio Líquido do Revendedor

(em bilhões de dólares)



A maioria dos revendedores Cat® é formada por empresas independentes, operadas localmente e que se beneficiam de relações sólidas e duradouras com o cliente.

Visão Geral Global de 2011

A presença e o alcance globais da Caterpillar são inigualáveis no setor. Nós atendemos clientes em mais de 180 países ao redor do globo com mais de 300 tipos de produtos. Mais da metade de nossas vendas são realizadas fora dos Estados Unidos. Nossas instalações de fabricação, marketing, logística,

manutenção, P&D e outras instalações relacionadas, juntamente com os locais dos nossos revendedores, somam mais de 500 locais no mundo todo, garantindo nossa permanência geográfica próxima à nossa base de clientes global.

América do Norte

Vendas e Receitas (em milhões)

Construction Industries	US\$ 5.985
Resource Industries	4.963
Power Systems	8.331
Financial Products	1.687
Todos os Demais	767

Funcionários	54.880
Revendedores Cat®	55



América Latina

Vendas e Receitas (em milhões)

Construction Industries	US\$ 3.045
Resource Industries	2.831
Power Systems	2.363
Financial Products	361
Todos os Demais	73

Funcionários	19.111
Revendedores Cat®	31



EAME

Vendas e Receitas (em milhões)

Construction Industries	US\$ 4.768
Resource Industries	3.228
Power Systems	5.752
Financial Products	438
Todos os Demais	553

Funcionários	28.778
Revendedores Cat®	49



Ásia/Pacífico

Vendas e Receitas (em milhões)

Construction Industries	US\$ 5.869
Resource Industries	4.607
Power Systems	3.668
Financial Products	517
Todos os Demais	332

Funcionários	22.330
Revendedores Cat®	56



RESUMO FINANCEIRO DE CINCO ANOS

(em milhões de dólares, exceto dados por ações)

Anos encerrados em 31 de dezembro	2011	2010	2009	2008	2007
Vendas e receitas	US\$ 60.138	US\$ 42.588	US\$ 32.396	US\$ 51.324	US\$ 44.958
Vendas	US\$ 57.392	US\$ 39.867	US\$ 29.540	US\$ 48.044	US\$ 41.962
Porcentagem dentro dos Estados Unidos	30%	32%	31%	33%	37%
Porcentagem fora dos Estados Unidos	70%	68%	69%	67%	63%
Receitas	US\$ 2.746	US\$ 2.721	US\$ 2.856	US\$ 3.280	US\$ 2.996
Lucro ⁴	US\$ 4.928	US\$ 2.700	US\$ 895	US\$ 3.557	US\$ 3.541
Lucro por ação ordinária ¹	US\$ 7,64	US\$ 4,28	US\$ 1,45	US\$ 5,83	US\$ 5,55
Lucro por ação ordinária – diluído ²	US\$ 7,40	US\$ 4,15	US\$ 1,43	US\$ 5,66	US\$ 5,37
Dividendos declarados por ação ordinária	US\$ 1,820	US\$ 1,740	US\$ 1,680	US\$ 1,620	US\$ 1,380
Retorno sobre o capital acionário ordinário do acionista médio ^{3,5}	41,4%	27,4%	11,9%	46,8%	44,4%
Despesas de capital:					
Propriedades, fábricas e equipamentos	US\$ 2.515	US\$ 1.575	US\$ 1.504	US\$ 2.320	US\$ 1.682
Equipamento arrendado para terceiros	US\$ 1.409	US\$ 1.011	US\$ 968	US\$ 1.566	US\$ 1.340
Depreciação e amortização	US\$ 2.527	US\$ 2.296	US\$ 2.336	US\$ 1.980	US\$ 1.797
Despesas com pesquisa e desenvolvimento	US\$ 2.297	US\$ 1.905	US\$ 1.421	US\$ 1.728	US\$ 1.404
Como porcentagem das vendas e receitas	3,8%	4,5%	4,4%	3,4%	3,1%
Salários e benefícios empregatícios	US\$ 10.994	US\$ 9.187	US\$ 7.416	US\$ 9.076	US\$ 8.331
Número médio de funcionários	113.620	98.554	99.359	106.518	97.444
31 de dezembro					
Ativos totais	US\$ 81.446	US\$ 64.020	US\$ 60.038	US\$ 67.782	US\$ 56.132
Dívidas a longo prazo vencendo em mais de um ano:					
Consolidado	US\$ 24.944	US\$ 20.437	US\$ 21.847	US\$ 22.834	US\$ 17.829
Maquinários e Sistemas de Energia	US\$ 8.415	US\$ 4.505	US\$ 5.652	US\$ 5.736	US\$ 3.639
Financial Products	US\$ 16.529	US\$ 15.932	US\$ 16.195	US\$ 17.098	US\$ 14.190
Dívida total:					
Consolidado	US\$ 34.592	US\$ 28.418	US\$ 31.631	US\$ 35.535	US\$ 28.429
Maquinários e Sistemas de Energia	US\$ 9.066	US\$ 5.204	US\$ 6.387	US\$ 7.824	US\$ 4.006
Financial Products	US\$ 25.526	US\$ 23.214	US\$ 25.244	US\$ 27.711	US\$ 24.423

1. Calculado sobre o número médio ponderado de ações em circulação.

2. Calculado sobre o número médio ponderado de ações em circulação diluídas pelo exercício presumido de prêmios de remuneração baseados em ações, usando o método de ações em tesouraria.

3. Representa o lucro dividido pelo capital acionário médio (capital acionário do início do ano mais o capital acionário do final do ano dividido por dois).

4. Lucros atribuíveis a acionistas ordinários.

5. Desde 1 de janeiro de 2009, nós alteramos a maneira pela qual contabilizamos os juros não estimados. Os períodos anteriores foram revisados conforme aplicável.

Previsões

Algumas declarações contidas nesta Análise Anual de 2011 dizem respeito a expectativas e eventos futuros e constituem previsões de acordo com o Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Geralmente, palavras como “acreditar”, “estimar”, “será”, “iremos”, “gostaríamos”, “esperar”, “antecipar”, “planejar”, “projetar”, “pretender”, “poderia”, “deveria”, ou outras palavras ou expressões semelhantes identificam as previsões. Todas as declarações diferentes das declarações sobre fatos históricos são previsões, incluindo, entre outras, declarações sobre perspectivas, projeções, previsões ou tendências. Essas declarações não garantem desempenho futuro, e não assumimos qualquer obrigação de atualizar nossas previsões.

Os resultados reais da Caterpillar podem ser substancialmente diferentes daqueles descritos ou implícitos nestas previsões, com base em diversos fatores, incluindo, mas não limitados a: (i) condições econômicas globais e condições econômicas dos setores e mercados que atendemos; (ii) políticas monetárias ou fiscais do governo e gastos do governo com infraestrutura; (iii) aumentos nos preços de commodities ou componentes e/ou disponibilidade limitada de matérias-primas e produtos dos componentes, como o aço; (iv) nossa capacidade e de nossos clientes, revendedores e fornecedores de acessar e gerenciar a liquidez; (v) riscos políticos e econômicos e instabilidade, incluindo conflitos nacionais e internacionais e agitação; (vi) nossa capacidade e capacidade da Cat Financial de manter índices de crédito, evitar aumentos materiais nos custos de empréstimos e acessar mercados de capitais; (vii) condição financeira e possibilidade de crédito dos clientes da Cat Financial; (viii) incapacidade de realizar os benefícios esperados em aquisições e vendas de investimentos, incluindo a aquisição da Bucyrus International, Inc.; (ix) comércio internacional e políticas de investimento; (x) desafios ligados à conformidade de emissões de Tier 4; (xi) aceitação do mercado dos nossos produtos e serviços; (xii) mudanças no ambiente competitivo, que podem incluir participação reduzida no mercado, falta de aceitação quanto ao aumento de preços e/ou mudanças negativas em nossa combinação de vendas de produtos e geográficas; implementação bem-sucedida de projetos de expansão de capacidade, iniciativas de redução de custo e iniciativas de eficiência ou produtividade, incluindo o Caterpillar Production System; (xiv) práticas de fornecimento para nossos revendedores ou fabricantes de equipamentos originais; (xv) conformidade com leis e regulamentações ambientais; (xvi) violações pretensas ou reais das leis e regulamentações de comércio e anticorrupção; (xvii) despesas adicionais com impostos ou exposição; (xviii) flutuação de taxas de câmbio; (xix) nossa conformidade ou a da Cat Financial com obrigações financeiras; (xx) obrigações elevadas de financiamento sob nossos fundos de pensão; (xxi) disputas de sindicatos ou outras questões referentes às relações com os funcionários; (xxii) procedimentos jurídicos significativos, reivindicações, processos ou investigações; (xxiii) imposição de restrições operacionais ou exigências de conformidade no caso de adoção da legislação e/ou das normas de emissão de carbono; (xxiv) mudanças nas normas contábeis; (xxv) falha ou brecha na segurança de TI; (xxvi) efeitos adversos de desastres naturais; and (xxvii) outros fatores descritos com mais detalhes no “Item 1A. Risk Factors” (Fatores de Risco) na Parte I de nosso Formulário 10-K, arquivado no SEC em 21 de fevereiro de 2012 para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2011. Esse arquivo está disponível em nosso site no endereço www.caterpillar.com/secfilings.

Informação de Marca Comercial

CAT, CATERPILLAR, seus respectivos logotipos, “Caterpillar Yellow” e a identidade visual “Power Edge”, assim como a identidade corporativa e de produtos aqui usadas, são marcas registradas da Caterpillar e não podem ser usadas sem permissão. Cat e Caterpillar são marcas comerciais registradas da Caterpillar Inc., 100 N.E. Adams, Peoria, Illinois 61629.

© CATERPILLAR PUBLIC RELEASE Todos os direitos reservados. Impresso nos EUA.