



ANÁLISE ANUAL DE 2012

ESTABILIDADE E SOLIDEZ

Potencial | Posição | Plano | Pessoas | Desempenho



Em um mercado global repleto de mudanças dinâmicas, nossos clientes contam com a Caterpillar como uma fonte confiável de produtos, serviços e soluções para atender às suas necessidades. Essa estratégia é a força estabilizadora por trás de nossos negócios. Hoje, temos tanta confiança em nossa força de estabilidade e solidez quanto em qualquer momento de nossa história.

Declarações de Previsões

Algumas declarações nesta Análise do Ano de 2012 estão relacionadas a expectativas e eventos futuros, sendo declarações de previsões de acordo com o que rege 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 declarações de 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, flutuações na demanda de nossos produtos ou disponibilidade limitada de matérias-primas e produtos dos componentes, incluindo 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) mudanças nas taxas de juros ou na liquidez do mercado; (ix) mudanças nas normas de serviços financeiros; (x) incapacidade de realizar os benefícios esperados em aquisições, incluindo a ERA Mining Machinery Limited, e vendas de investimentos, incluindo a venda da empresa de distribuição Bucyrus International, Inc. para nossos revendedores independentes; (xi) comércio internacional e políticas de investimento; (xii) aceitação do mercado dos nossos produtos e serviços; (xiii) mudanças no ambiente competitivo, que podem incluir participação no mercado, preços e combinação de vendas de produtos e geográfica; (xiv) 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; (xv) decisões de gerenciamento de estoque e práticas de fornecimento para nossos revendedores ou fabricantes de equipamentos originais; (xvi) conformidade com leis e regulamentações ambientais; (xvii) violações pretensas ou reais das leis e regulamentações de comércio e anticorrupção; (xviii) despesas adicionais com impostos ou exposição; (xix) flutuação de taxas de câmbio; (xx) nossa conformidade ou a da Cat Financial com obrigações financeiras; (xxi) obrigações elevadas de financiamento sob nossos fundos de pensão; (xxii) disputas de sindicatos ou outras questões referentes às relações com os funcionários; (xxiii) procedimentos jurídicos significativos, reivindicações, processos ou investigações; (xxiv) imposição de restrições operacionais ou exigências de conformidade no caso de adoção da legislação e/ou das normas de emissão de carbono; (xxv) mudanças nas normas contábeis; (xxvi) falha ou brecha na segurança de TI; (xxvii) efeitos adversos de desastres naturais; e (xxviii) outros fatores descritos com mais detalhes no "Item 1A. Fatores de Risco" em nosso Formulário 10-K arquivado no SEC em 19 de fevereiro de 2013 para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2012. Agora esse arquivo está disponível em nosso site no endereço www.caterpillar.com/secfilings.

Informação da Marca Comercial

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

© 2013 CATERPILLAR PUBLIC RELEASE Todos os Direitos Reservados. Impresso nos EUA.



2 PREVISÕES E INFORMAÇÕES DA MARCA COMERCIAL

4 MENSAGEM DO PRESIDENTE

6 POTENCIAL DE ESTABILIDADE E SOLIDEZ

É difícil pensar em outra empresa que atinge tantos setores com fundamentos de demanda de longo prazo tão atraentes quanto a Caterpillar.

11 POSIÇÃO DE ESTABILIDADE E SOLIDEZ

Atualmente, nosso alcance global é inigualável no setor. A amplitude e a profundidade de nosso portfólio de produtos, combinadas à nossa rede de revendedores globais nos diferencia da concorrência. Um nível de capacidade adicional e desenvolvimento de produtos sem precedente garante que possamos manter, fortalecer e expandir essa posição exclusiva.

16 PLANO DE ESTABILIDADE E SOLIDEZ

A força da Caterpillar depende de fornecer aos clientes os melhores produtos, o melhor atendimento e a melhor proposta de valor no mercado.

21 PESSOAS COM ESTABILIDADE E SOLIDEZ

A cadeia de valor estendida da Caterpillar é composta de funcionários, revendedores e fornecedores em todo o mundo que estão concentrados nas mesmas metas orientadas para os clientes. O talento e o comprometimento dessa equipe são essenciais para nosso sucesso. É por isso que estamos investindo em nossas pessoas e trabalhando juntos e de maneira mais coesa do que nunca.

27 DESEMPENHO DE ESTABILIDADE E SOLIDEZ

Nosso foco renovado nos clientes está trazendo resultados. Quando os produtos e serviços da Caterpillar fornecem desempenho de nível superior para nossos clientes, estamos posicionados para fornecer desempenho financeiro superior para nossos acionistas. Realizamos esse feito em 2012 traduzindo um recorde de vendas e receitas em lucratividade sólida.

33 SEGMENTOS DE NEGÓCIOS

39 RESUMO DE DESEMPENHO

47 SOBRE A CATERPILLAR

50 DIRETORES EXECUTIVOS

51 DIRETORES

52 CONSELHO ADMINISTRATIVO

54 A CATERPILLAR FOUNDATION

Mensagem do Presidente

Quando estamos diante de desafios, a forma como reagimos é que nos define. O ano de 2012 foi cheio de desafios para a equipe da Caterpillar, mas nossa resposta para tudo que foi lançado contra nós foi estabilidade e solidez.

Doug Oberhelman,
Presidente e CEO



ESTAMOS NOS POSICIONANDO AINDA MAIS PARA O SUCESSO: GLOBAL GOVERNMENT & CORPORATE AFFAIRS

Acreditamos que a Caterpillar e nossos revendedores fornecem os melhores produtos e serviços do mundo. No entanto, as ações que os governos tomam em todo o mundo podem ter impacto significativo em nossos negócios, funcionários, clientes e acionistas. O mundo é um lugar imenso, e temos grandes questões para enfrentar. Porém, na Caterpillar, não ficamos apenas observando, nós nos envolvemos.

Temos voz ativa nas principais questões – negócios, energia, infraestrutura e imposto – que garantem o crescimento e a competitividade global na economia mundial. Em 2012, demos o exemplo no apoio a um novo projeto de lei para autoestradas americanas – enviamos mais de 40.000 cartas de funcionários, revendedores, fornecedores e clientes para uma legislação que oferecerá investimento em infraestrutura moderna e robusta que possa lidar com o aumento das exportações para nossos clientes em todo o mundo.

(continuação)

Hoje em dia, parece que não há muitas coisas que possuem estabilidade e solidez. O mercado global está mudando constantemente e a economia em todo o mundo enfrenta incerteza com relação a diversas frentes – fiscal, política e social. O mundo se esforça para lidar com preocupações como energia, infraestrutura, prontidão da força de trabalho e como competir na economia global. E nossos clientes também enfrentam desafios como nunca antes.

É difícil manter tudo sólido, estável e confiável. Mas é exatamente o que tentamos ser para nossos clientes, acionistas, funcionários, revendedores e fornecedores. Vivemos de acordo com nossos valores principais de Integridade, Excelência, Trabalho em Equipe e Comprometimento. E à medida que fazemos negócios em cada canto do globo, nossos valores nos orientam para sermos justos e consistentes. Você sabe o que esperar quando faz negócios com a Caterpillar.

Nossos produtos sempre foram fabricados para serem robustos, duráveis e confiáveis. E mantemos um enfoque constante na qualidade. Em 2012, a qualidade do produto esteve em um nível historicamente alto. Ótimas notícias! Mas é ainda melhor quando você observa que nós também tivemos altos volumes e estávamos introduzindo os produtos interim Tier 4 no mercado.

A equipe realmente cumpriu seu papel. Estou satisfeito com a qualidade, mas ainda mais importante, nossos clientes estão satisfeitos. Estamos recebendo comentários muito positivos do campo – estabilidade e solidez!

Entretanto, nosso trabalho não termina neste ponto. Atualmente, nossos clientes contam conosco para muito mais.

É por esse motivo que inovamos. Em 2012, gastamos US\$ 2,5 bilhões em pesquisa e desenvolvimento. Nossos engenheiros e tecnólogos estão trabalhando em produtos e serviços para nossos clientes hoje e pensando no futuro.

É por isso que somos líderes. A Caterpillar tem sido uma voz sincera sobre as questões que afetam nossos clientes. Cabe a nós ensinar nossos funcionários, as comunidades e os oficiais do governo sobre nossa posição em relação a tópicos como comércio, imposto, infraestrutura e energia.

(continuação)

Mensagem do Presidente (continuação)



(continuação)

Também somos a voz principal encorajando o Congresso a estabelecer Relações Comerciais Normais Permanentes (PNTR, Permanent Normal Trade Relations) com a Rússia – outra etapa rumo à criação de trabalhos e investimento que abrirá mercados e aumentará o crescimento econômico.

Enquanto essas são vitórias importantes, ainda temos muito trabalho a fazer. Nós reposicionamos nossa estratégia de envolvimento global e criamos uma nova divisão, Global Government & Corporate Affairs, para garantir que estejamos ainda mais bem posicionados para fazer uma diferença positiva em todo o mundo. Sob a liderança de nossa nova Vice-presidente, Kathryn Karol, temos um enfoque de negócios ainda mais forte que alinhará mais ainda as equipes do governo global em toda a empresa. Trata-se de um compromisso com nossos clientes, revendedores, funcionários e todos os acionistas. Continuaremos garantindo que temos a equipe certa para contar nossa história e compartilhar os desafios que enfrentamos como corporação global. Para saber mais sobre nosso envolvimento, visite caterpillar.com/company/global-issues.

É por esse motivo que mantemos a força interna. Na Caterpillar, falamos sobre controlar o que podemos dentro de nossas quatro paredes. O mundo ao nosso redor continuará mudando, e temos de estar preparados para tudo. Fazemos isso com operações de estabilidade e solidez. Mantemos o foco na manutenção de um balanço patrimonial forte, com processos eficientes em nossas fábricas e escritórios e desenvolvendo a melhor equipe. É assim que nos mantemos fortes.

A estabilidade e a solidez não implicam perfeição. Cometemos erros – todos cometem. No entanto, aprendemos com eles, e as lições aprendidas nos tornam mais fortes.

E você verá essa força no decorrer da nossa Análise do Ano. Os clientes, os funcionários e as comunidades estão fazendo um trabalho excelente, e tenho orgulho de compartilhar suas histórias com você!

Veja aqui apenas alguns destaques de algumas das realizações de estabilidade e solidez que tivemos em 2012.

- Recorde de vendas, receitas e lucro em 2012
- Abertura do Caterpillar Visitors Center
- Exibição de nossa maior exposição já feita na Bauma China e na MineExpo
- Investimento de US\$ 60 milhões em nossas comunidades por meio da Caterpillar Foundation
- Anúncio de oito novas fábricas e expansões
- Registro da máquina de número 100.000 usando VisionLink™
- Fabricação da primeira máquina na Tailândia

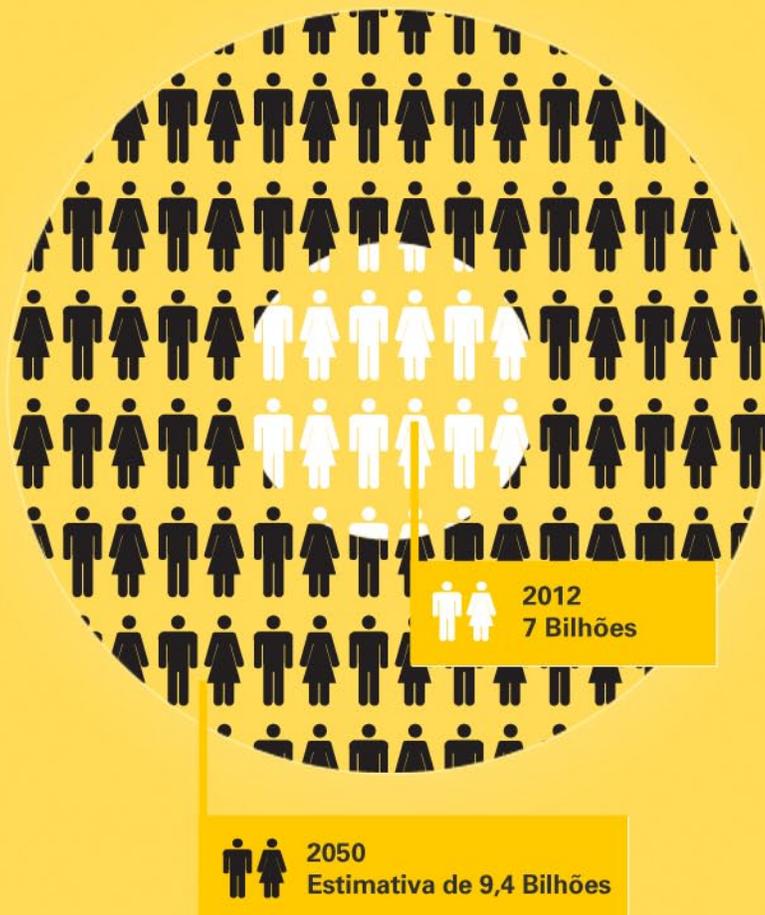
Foi um grande ano para nossa equipe! Estou orgulhoso de tudo o que realizamos e espero alcançarmos o mesmo em 2013. Não posso prever o futuro, e 2013 pode ser um ano difícil. Mas nossa equipe está preparada para executar e fornecer independentemente das circunstâncias.

Temos grandes planos para nosso pessoal, nossos clientes e acionistas, e entregaremos o desempenho de estabilidade e solidez que todos esperam! É isso que faz da nossa empresa uma empresa estável e sólida! Não importa o que está acontecendo no mundo ao nosso redor, estaremos sempre preparados e prontos para agir.



Doug Oberhelman
Presidente e CEO da Caterpillar Inc.

PESSOAS NO MUNDO



ESTABILIDADE E SOLIDEZ POTENCIAL

Energia. Commodities. Infraestrutura.

É difícil pensar em outra empresa que atinja tantos setores com fundamentos de demanda de longo prazo tão atraentes quanto a Caterpillar. Uma população global em crescimento precisa de mais energia, água, rodovias, escolas, sistemas de energia e habitação, entre outros – necessidades que nossos clientes ajudarão a atender nas próximas décadas.

Potencial de Estabilidade e Solidez

DESENVOLVIMENTO NO DESERTO

A Arábia Saudita investe milhões na melhoria da infraestrutura.



As condições adversas típicas do deserto da Arábia Saudita são ocasionalmente interrompidas por uma inesperada precipitação torrencial que geralmente resulta em grave inundação. Para a cidade de Jidá, a segunda maior da Arábia Saudita, o problema é o sistema de drenagem e esgoto ultrapassado que não consegue lidar com grandes volumes de água em chuvas fortes, de acordo com Maarten de Haas, Gerente de Vendas do Setor na Caterpillar. Em 2009 e 2011, a cidade passou por inundações devastadoras que destruíram empresas, deixaram rodovias submersas e mataram quase 500 pessoas.

Essa devastação recorrente induziu o governo saudita a desenvolver uma solução permanente para problema de drenagem da água – um programa de US\$171 milhões para melhoria da infraestrutura de esgoto e controle de inundações e águas pluviais em toda a cidade. O programa requer a construção de cinco represas, a expansão de canais de águas pluviais existentes no norte, sul e leste de Jidá, além da construção de um novo canal adjacente a um aeroporto internacional importante. O novo sistema permitirá que a água seja coletada em represas e canalizada debaixo e ao redor da cidade até o mar a fim de evitar futuras inundações na cidade.

No coração dessa resolução muito esperada estão as máquinas Cat®. Mais de 100 máquinas Cat darão suporte a esse projeto essencial, trabalhando 24 horas por dia para ser concluído em menos de oito meses.

"Estamos usando máquinas Cat porque elas têm o melhor tempo de atividade e a melhor produtividade", disse o cliente da Caterpillar e Presidente da Diretoria da Saudi Pan Kingdom Company (SAPAC), Shaikh Sulaiman Al-Harbi, um dos principais empreiteiros do projeto. "Nosso principal desafio para este projeto é o prazo curto, então queríamos garantir que estávamos lidando com máquinas confiáveis, bem como trabalhando com um revendedor com boa reputação que daria suporte a nossas necessidades do projeto".

Al-Harbi disse que o suporte de pós-vendas fornecido pelo revendedor Cat®, Zahid Tractor, foi um fator importante na decisão de usar máquinas Cat. Durante o projeto, a Zahid tem fornecido suporte inigualável, suporte de peças e serviço, bem como treinamento semanal ao operador operador, visitas e demonstração.

O programa de drenagem e águas pluviais de Jidá é apenas um dos muitos projetos de melhoria da infraestrutura na Arábia Saudita. O país conta com projetos de desenvolvimento e melhoria da infraestrutura em andamento em todos os níveis. Só em 2012, quase US\$ 25 bilhões foram orçados para desenvolvimento da infraestrutura.

Por exemplo, a Saudi Railway Organization firmou com um cliente da Caterpillar, Saad Al Mobty & Partners, um contrato de mais de US\$ 1,7 bilhão para a construção de um desvio para mover a ferrovia existente do centro da cidade de Al-Hofuf. A nova ferrovia reduzirá significativamente a quantidade de tráfego na cidade, enquanto melhora o sistema de ferrovia atual.

"Consideramos os produtos Cat® como a melhor marca com o melhor valor e qualidade em todo o mundo", disse Majed Al Mobty da Mobty Company, que está usando equipamentos Cat® exclusivamente para este trabalho. "As máquinas oferecem a melhor produtividade e o melhor suporte a produtos com o menor custo operacional".

A Mobty tem mais de 100 máquinas Cat no local de trabalho, além de três geradores Cat®. As máquinas estão trabalhando em condições hostis, cortando cerca de 10 milhões de metros cúbicos de calcário e preenchendo 8 milhões de metros cúbicos de areia do deserto, enquanto constroem nove pontes e 3.000 metros de proteção de tubulação. A Zahid Tractor tem fornecido dois técnicos qualificados para ficar no local para fazer reparos de garantia e manutenção preventiva no decorrer da duração do projeto, bem como um demonstrador certificado para treinar operadores no local.

O projeto de quase US\$ 200 milhões (SR 750M) começou em abril de 2011 e estima-se que leve três anos para ser concluído. Até o momento, mais de 35 por cento do projeto já estão concluídos.

Potencial de Estabilidade e Solidez

UMA ADAPTAÇÃO NATURAL

Novas tecnologias para beneficiar-se de uma nova era de crescimento do gás natural.



O consumo de energia está aumentando rapidamente, devido ao crescimento da população em todo o mundo, às economias em desenvolvimento, à melhoria do padrão de vida global e ao uso de tecnologias cada vez mais dependentes de energia. O acesso à energia acessível e confiável também é crítico para a segurança da energia e a prosperidade econômica.

Na Caterpillar, há suporte para o desenvolvimento e a utilização de todos os recursos de energia – tradicional e alternativo. O mundo precisa mais de tudo – e quando a Caterpillar pensa em energia, ela não é considerada em termos de diesel ou gás, mas diesel e gás.

O gás natural apresenta oportunidades importantes à medida que sua disponibilidade aumenta, junto com o desenvolvimento de tecnologias para usar gás natural em mais produtos. A Caterpillar anunciou sua intenção de desenvolver as tecnologias de que nossos clientes precisam para acompanhar o crescimento em gás natural. Para isso, a Caterpillar adquiriu a MWM Holding GmbH (MWM) em 2011, permitindo que a empresa expanda significativamente

as opções para o cliente para soluções sustentáveis movidas a gás natural. A Caterpillar anunciou que os caminhões de mineração e as locomotivas estarão entre as primeiras máquinas Cat® a incorporar tecnologia de injeção direta de alta pressão (HPDI, high pressure direct injection), estendendo o compromisso com o gás natural em todas suas linhas de produtos de alta potência. Além disso, a linha Dynamic Gas Blending de kits de adaptação para exploração de energia e motores de produção foi introduzida.

A Caterpillar está entre os líderes mundiais no fornecimento de tecnologia para o mercado de energia diversa e aproveita sua tecnologia e inovação para atender às necessidades de energia em crescimento no mundo. O gás continua sendo uma oportunidade significativa para a empresa e seus clientes. O gás natural pode ser um agente de mudança e, na Caterpillar, existe uma estratégia clara para permitir o sucesso nesse estimulante mercado.

Para saber mais, visite caterpillar.com/naturalgas.

Potencial de Estabilidade e Solidez

PRESENTE EM TRÊS CONTINENTES

Investimentos para atender às demandas crescentes do setor de ferrovia.



A Progress Rail Services e a Electro-Motive Diesel (EMD) estão comprometidas com o aumento da capacidade para produzir locomotivas globalmente. O aumento nos custos do óleo Diesel nos últimos anos fez das ferrovias uma alternativa de transporte mais eficiente do que os caminhões para transportes de longa distância.

Desde a aquisição da EMD em 2010, a Caterpillar e a Progress Rail fizeram investimentos significativos em novos equipamentos e melhorias nas fábricas para permitir a criação de novos produtos e serviços para atender às demandas crescentes do setor de ferrovia internacional. Com novas instalações localizadas estrategicamente em todo o mundo, a Caterpillar está bem posicionada para atender às realidades competitivas desafiadoras do setor de ferrovia global e fornecer produtos de qualidade aos clientes no mundo todo.

A fábrica de Muncie, Ind. é a primeira fábrica de montagem de locomotivas aberta nos EUA em muitos anos e marca a abordagem estratégica da Progress Rail de competir e ganhar no setor de ferrovia global. Em menos de dois anos, essa fábrica concluiu 100 locomotivas diesel-elétricas para clientes.

Na América do Sul, a Progress Rail, por meio de sua subsidiária, a MGE Equipamentos e Serviços Ferroviários Ltda. (MGE), instalou uma fábrica de locomotivas em Sete Lagoas, no estado de Minas Gerais, Brasil, para atender melhor ao mercado de locomotivas diesel-elétricas nessa região. A empresa fez um investimento para abrir e modernizar a fábrica existente para produzir locomotivas de primeira linha. Essa fábrica moderna, que tem o potencial para criar empregos, monta e fabrica locomotivas com a marca EMD em um espaço de 12.000 metros quadrados em uma área de 100.000 metros quadrados.

Desde 2006, a Caterpillar vem demonstrando seu compromisso com o setor ferroviário, investindo mais de US\$ 2 bilhões para atender às necessidades crescentes dos clientes. Por meio desses investimentos coletivos, a Progress Rail e a EMD estão posicionadas para produzir as locomotivas mais duráveis, confiáveis e sustentáveis do mundo.

Potencial de Estabilidade e Solidez

EM MEIO À FLORESTA

Um foco primordial conduz o desenvolvimento de máquinas florestais.



As raízes no setor florestal da Caterpillar datam dos anos de 1890, quando a Best Manufacturing Company e a The Holt Manufacturing Company usavam tratores com motor de tração a vapor em aplicações madeireiras. Atualmente, a linha florestal é um negócio estratégico para a Caterpillar e seus revendedores. O "trator florestal", uma máquina usada para retirar árvores derrubadas da floresta, não tinha expectativa de substituir os tratores de esteiras Cat® para corte de árvores – mesmo com suas vantagens de velocidade, potência para mover grandes cargas e facilidade de manobra ao redor de troncos. Porém, os madeireiros viram a produção aumentar com uma máquina projetada para atender às suas necessidades exclusivas, e o trator florestal se tornou o primeiro em uma linha completa de máquinas Caterpillar para colheita de madeira comercializadas no mundo todo.

"Em 2012, a Caterpillar Forest Products melhorou a qualidade do produto, introduziu novas máquinas e ferramentas de trabalho, e expandiu nossa presença em mercados internacionais", explicou John T. Carpenter, que esteve à frente da Caterpillar Forest Products durante 2012.

NOVOS PRODUTOS

Durante 2012, a Forest Products adicionou um terceiro modelo equipamento de esteiras com (Feller Buncher) Cat® Série C. Com um design novo, essa máquina atende às normas mais rigorosas de emissões da EPA enquanto fornece mais potência e queima menos combustível do que as máquinas concorrentes. Para os madeireiros que trabalham em terreno difícil, um Feller Buncher foi introduzido à produção em preparação para um lançamento no início de 2013. E no Brasil, onde os eucaliptos são a principal plantação de madeira, uma ferramenta de trabalho especializada para desgalhar e tirar a casca foi introduzida.

As colaborações se uniram ao melhor da Caterpillar com outras empresas para produzir novos produtos florestais adicionais. A autocarregadeira Prentice/Epsilon, montada em um caminhão carregador de toras, proporciona velocidade e precisão excepcionais para carregar e descarregar toras, e o manipulador de toras de levantamento alto Demlone empilha toras até 6,1 metros para uso mais eficiente do espaço em solo em um pátio de madeiras.

EDUCAÇÃO

Cada vez mais, os empreiteiros de aplicação madeireira estão tendo dificuldade para encontrar operadores qualificados de equipamentos. Para atender a essa necessidade, uma faculdade comunitária na Carolina do Norte lançou um curso em 2012 para treinar operadores. A Caterpillar Forest Products é um parceiro importante nesse programa, fornecendo instrutores convidados para falar sobre manutenção e segurança e emprestando as máquinas necessárias para ensinar aos alunos como colher árvores, transportá-las para fora da floresta e carregá-las nos caminhões.

FOCO NO CLIENTE

A fundação para o crescimento da Caterpillar no mercado florestal e a origem de todas as realizações no ano passado são o foco da unidade de negócios na "Voz do Cliente". Conselhos sobre o produto consistindo em madeireiros e representantes de revendedores estão envolvidos no projeto de um novo produto. As visitas à fábrica do cliente incluem debates para troca de ideias com engenheiros do produto. E especialistas e engenheiros do produto visitam locais de trabalho do cliente para serem os primeiros a ver o que os madeireiros precisam para fazer o trabalho.

"Projetamos produtos que se originam de um profundo entendimento das necessidades dos clientes. Nosso foco diário em tudo o que fazemos está em nossos clientes. Esse foco primordial no cliente está impregnado na cultura dos negócios e é o que impulsionará a Caterpillar Forest Products para um sucesso ainda maior", observa Carpenter.

ESTABILIDADE E SOLIDEZ POSIÇÃO



Atualmente, nosso alcance global é inigualável no setor. A amplitude e a profundidade de nosso portfólio de produtos, combinadas à nossa rede de revendedores globais, nos diferencia da concorrência. Um nível de capacidade adicional e desenvolvimento de produtos sem precedente garante que possamos manter, fortalecer e expandir essa posição exclusiva.



Posição de Estabilidade e Solidez

MERCADOS EMERGENTES, NECESSIDADES EMERGENTES

Uma nova marca tem como alvo um novo tipo de cliente na China.

A posição de liderança da Caterpillar por 85 anos foi construída graças à capacidade de ouvir e responder aos clientes. Nos últimos anos, os mercados emergentes produziram um novo tipo de cliente com novas necessidades.

"Nas duas últimas décadas, novos clientes em economias em desenvolvimento abrangeram cada vez mais uma porção maior do setor global, especialmente em países como a China, onde muitos empreiteiros mais novos estão entrando nos negócios", explicou o presidente de grupo aposentado da Construction Industries, Rich Lavin. "Esses empreiteiros mais novos valorizam um produto básico à medida que entram no setor. Eles procuram uma máquina que tenha bom desempenho, mas com recursos diferentes e suporte aos serviços".

As economias emergentes não só estão produzindo um novo tipo de cliente como também desenvolvendo um novo tipo de concorrente.

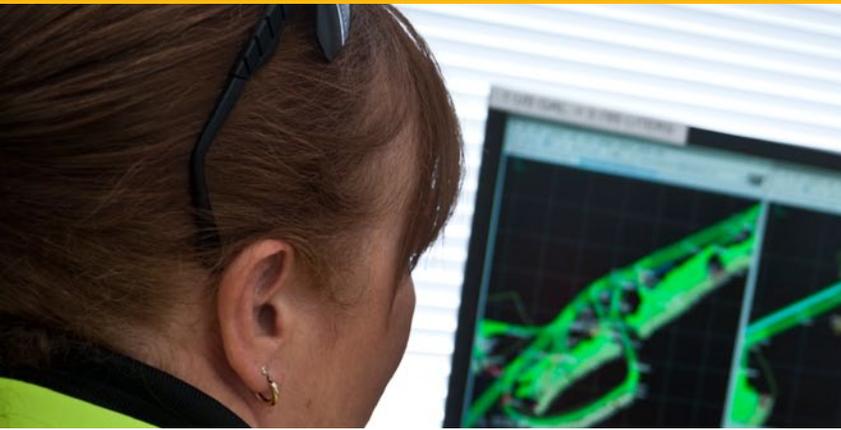
"Esses novos concorrentes estão entrando no mercado de forma agressiva e, claramente, têm como alvo esses novos clientes, fornecendo produtos e serviços voltados às suas necessidades exclusivas", disse Lavin. "Se vamos concorrer efetivamente contra o número crescente de concorrentes emergentes, especialmente nossos concorrentes chineses, precisamos de uma linha de produtos de utilitários que atenda às necessidades dos nossos clientes".

A marca de utilitários da Caterpillar, a Shandong SEM Machinery Co., Ltd. (SEM), tem como alvo essa base de clientes de rápido crescimento na China, bem como em outras partes do mundo. Embora a proposta de valor da SEM seja fundamentalmente diferente daquela da marca Cat, a SEM oferece máquinas robustas com maior disponibilidade de peças e suporte do que outros concorrentes de utilitários.

Desde a aquisição da SEM em 2005, a Caterpillar tem investido recursos significativos para desenvolver novos modelos de utilitários com melhor qualidade e confiabilidade do produto. A SEM expandiu sua linha histórica de produtos de carregadeiras de rodas para abranger uma variedade de requisitos de utilitários de duas a seis toneladas. Ela também adicionou três motoniveladoras e três compactadores de solo à sua linha de produtos. Em 2013, a SEM está introduzindo tratores de esteiras da marca SEM para expandir ainda mais seu portfólio de produtos.

Além da expansão da linha de produtos, a SEM também adicionou capacidade. Quando concluída em 2014, a capacidade da carregadeira SEM™ terá quase triplicado desde que se tornou parte da Caterpillar. A SEM expandiu a fabricação para começar a produção de tratores de esteiras da marca SEM para a China e outros países em crescimento, começando em 2013 e 2014. Além das expansões do produto e de fabricação, a SEM também expandiu o suporte a vendas e serviços. Agora os revendedores da SEM™ estão presentes em 33 países para fornecer recursos de suporte a vendas, peças e manutenção básica. Em 2013, a SEM está adicionando centros dedicados de distribuição de peças fora da China.

"Nossa linha de produtos SEM™ nos atende muito bem", explicou o Vice-presidente da Caterpillar, Tom Bluth, que era responsável por em 2012. "Ela nos dá a oportunidade de nos posicionarmos na China e em outros mercados de crescimento, mas, ainda mais importante, nos permite atender aos clientes logo no início de sua experiência no setor e, com o tempo, fazer a transição deles em direção à proposta de valor da marca Cat, estabelecendo um relacionamento que mantém os clientes com a Caterpillar no longo prazo".



Posição de Estabilidade e Solidez

TECNOLOGIA ORIENTADA PARA O CLIENTE

Informações em tempo real ajudam clientes a otimizar a produtividade.

No mundo de hoje de informações instantâneas e dispositivos inteligentes, os locais de trabalho estão ficando cada vez mais conectados. Os clientes estão exigindo informações em tempo real para auxiliar no gerenciamento eficiente de seus negócios.

A Caterpillar reconhece que soluções de negócios habilitadas para tecnologia é um diferencial frente a concorrência. Para alcançar o sucesso nesse espaço de tecnologia de rápidas mudanças, a Caterpillar desenvolveu uma Estratégia de Soluções Habilitadas para Tecnologia (TES, Technology Enabled Solutions). Nossas soluções incluirão recursos como gerenciamento de equipamentos, gerenciamento de ativos, monitoramento remoto e de condições, bem como ferramentas de prognóstico e diagnóstico.

Nossas soluções de tecnologia são adaptadas para atender aos requisitos do cliente e serão totalmente integradas às nossas máquinas e motores como primeira opção ou por meio de opções de adaptação pós-venda. A meta é que a abordagem de gerenciamento de frota da Caterpillar se torne o padrão do setor, aproveitando as aplicações comprovadas entre setores e módulos, que proporcionarão vantagem competitiva aos clientes.

Os clientes recebem suporte para soluções de tecnologia por meio de nossa incomparável rede de revendedores. Os revendedores fornecem experiência técnica no desenvolvimento dessas tecnologias e suporte ao produto de máquinas e motores, para ajudar os clientes a terem mais sucesso.

"Operacionalmente, a telemática nos dará acesso a um banco de dados de informações que permitirão aprimorar essas informações para níveis sem precedentes", disse Brett Lehmann, gerente de pesquisa nacional na Abigroup Ltd. "Temos um relacionamento maduro com a Caterpillar e com o nosso revendedor, o que permite usar a telemática em benefício mútuo. Temos dados sobre a eficiência da frota em tempo real enviados diretamente para os nossos supervisores no campo... a força disso é fenomenal".

A Caterpillar está fazendo parceria com os melhores fornecedores e parceiros de desenvolvimento para garantir que todos os fluxos de trabalho do cliente sejam habilitados por soluções de tecnologia. De controle de grau a posicionamento global e serviços específicos do setor, a Caterpillar está comprometida com a melhoria da produtividade do cliente com custos de operação mais baixos por meio da tecnologia.

"A tecnologia será o fator decisivo no setor futuramente. A tecnologia da Caterpillar toca cada parte de nossos equipamentos, e com essas informações podemos continuar conduzindo nossa eficiência e eficácia", disse Chad Jessen, um cliente da Caterpillar e parceiro de desenvolvimento e inovação, a Kiewit. "Não é segredo que a rede de revendedores Cat® e a disponibilidade de peças são as melhores do setor. Como clientes, sabemos que a plataforma de tecnologia da Caterpillar é a próxima área em que a Caterpillar atenderá os clientes sendo a melhor da categoria. Trabalhando juntos vamos nos diferenciar dos demais".

A rápida implementação da estratégia de Soluções Habilitadas para Tecnologia (TES, Technology Enabled Solutions) garantirá o sucesso em conjunto para a Caterpillar, os revendedores Cat e clientes no futuro.

Posição de Estabilidade e Solidez

UM GRANDE SHOW DE FORÇA EM MINERAÇÃO

Uma exibição da mais completa linha de equipamentos de mineração na MINExpo.



Não importa qual é a necessidade, superfície ou subsolo, rocha dura ou rocha mole, os visitantes da MINExpo International experimentarão máquinas e tecnologias na exposição da Caterpillar para ajudá-los a minerar e movimentar minerais com segurança e produtividade. A MINExpo International, a maior e mais abrangente feira dedicada à mineração, verdadeiramente deu vida ao tema "Onde Houver Mineração, Nós Estaremos Lá". Com quase 5.000 metros quadrados no Centro de Convenções de Las Vegas, a Caterpillar demonstrou a mais ampla linha de equipamentos de mineração e manuseio de materiais disponíveis – com apoio da equipe de suporte ao produto mais experiente e competente do setor de mineração em todo o mundo.

"Não há palco maior para nos dar essa excelente oportunidade de contar a história de mineração da Caterpillar. Reconhecemos que a mineração está no núcleo de uma iniciativa sem precedentes para urbanização e modernização", explicou o presidente e CEO da Caterpillar, Doug Oberhelman. "Acreditamos que a perspectiva de longo prazo é positiva para este setor, e estamos posicionados de forma singular para aproveitar esse crescimento. É por esse motivo que a empresa tem feito investimentos importantes em mineração em toda a organização da Caterpillar, além de expandir e modernizar nossas fábricas e desenvolver produtos e soluções de mineração ainda melhores".

Desde julho de 2011, a Caterpillar adicionou mais de 100 produtos a seu portfólio de mineração, muitos dos quais foram demonstrados na exposição da MINExpo. Divididas em duas áreas, superfície e subterrânea, a exposição da Caterpillar apresentou mais de duas dúzias de produtos e tecnologias, incluindo um caminhão para mineração fora-de-estrada, uma escavadeira

hidráulica shovel, um trator de esteiras Cat® D11T e uma variedade de máquinas para mineração subterrânea, como mineradores contínuos, um minerador contínuo de cabeça rotativa tipo roçadeira de longwall e rafadeira, bem como outros equipamentos de suporte. Entre os novos produtos apresentados na MINExpo estava a Escavadeira Hidráulica Shovel Cat® 6120B H FS. A Cat 6120B é a primeira híbrida diesel-elétrica de categoria superior disponível no setor – prometendo diminuir o custo por tonelada em operações de mineração em nível mundial.

"Assim como nossos clientes, a Caterpillar está comprometida com a construção de um mundo melhor. Por isso, quando os clientes solicitavam mais produtos e soluções para o setor de mineração, a empresa respondia com grande estilo", disse Steve Wunning, presidente de grupo Caterpillar responsável por Resource Industries. "Além do ferro, nós entendemos os problemas que nossos clientes enfrentam, como segurança, compromisso ambiental, normas de emissões e escassez de pessoal e treinamento, e trabalhamos juntos para lidar com isso. Esse continuará sendo nosso foco".

Única entre todas as máquinas da exposição da Caterpillar e das centenas de exposições da MINExpo, a locomotiva SD70ACe da Electro-Motive Diesel (EMD) – pintada com o amarelo Caterpillar – deu ao mundo da mineração uma oportunidade para explorar a tecnologia ferroviária que transporta minerais ao mercado. As locomotivas EMD™ SD70ACe funcionam em operações de mineração em todo o globo.

Posição de Estabilidade e Solidez

PEÇA CERTA, LOCAL CERTO, MOMENTO CERTO

Quando se trata de peças, minutos fazem a diferença.



As máquinas Cat® estão em funcionamento 24 horas por dia em cada canto do globo. Quando os clientes compram o ferro amarelo, eles esperam o renomado suporte ao produto da Caterpillar que os ajuda a serem mais produtivos e lucrativos do que os demais no setor. Certificar-se de que os clientes tenham a peça certa, no local certo e no momento certo é o que a Caterpillar faz.

O suporte de peças para revendedores e clientes funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana, 365 dias por ano. Minutos são importantes para os clientes – e são importantes para a Caterpillar, que entrega mais de 158 milhões de pedidos de peças por ano. Isso se traduz em mais de 400.000 pedidos por dia, mais de 18.000 pedidos por hora, mais de 300 pedidos por minuto. Esse tipo de suporte global 24 horas por dia não acontece sem uma rede de distribuição de nível mundial.

A rede de distribuição da Caterpillar é inigualável, mesmo assim sempre ocorrem melhorias e expansões para garantir que os clientes tenham suporte quando e onde precisarem. Na verdade, em 2012, a Caterpillar investiu em recursos de suporte a produtos em cada região do mundo e anunciou novas instalações de distribuição em Yatala, na Austrália e em San Luis Potosí, no México, como parte de um plano de modernização plurianual para aumentar a rede de distribuição de peças da Caterpillar e levar as peças aos revendedores e clientes mais rapidamente.

Essas instalações se juntarão a novas instalações de distribuição em Waco, Texas; Clayton, Ohio; Spokane, Washington; Arvine, Califórnia e Dubai, Emirados Árabes Unidos (UAE, United Arab Emirates). Essas instalações representam um aumento de mais de 400 mil metros quadrados para a rede de distribuição geral e dão suporte ao compromisso de fornecer disponibilidade inigualável de peças para clientes e revendedores em todo o mundo.

Além de criar novos centros de distribuição, a Caterpillar investiu na expansão de instalações existentes de distribuição de peças em Grimbergen, na Bélgica, Melbourne, na Austrália e Xangai, na China. Todas essas instalações estão aproveitando sistemas e processos em comum além da implantação do Gerenciamento de Peças de Serviço (SPM, Service Parts Management) da SAP, uma solução global que substitui vários sistemas de software tradicionais que dão suporte à rede de peças da Caterpillar.

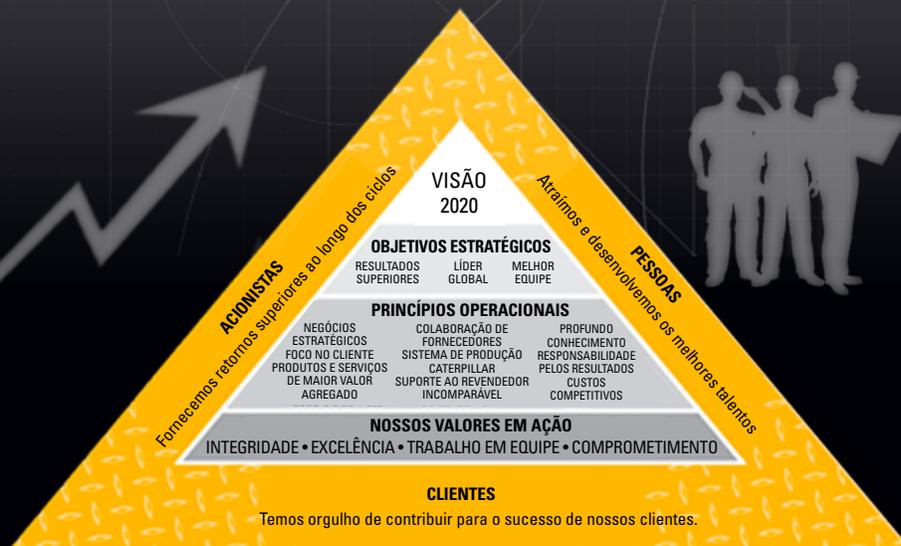
"Estamos concentrados em garantir o sucesso dos clientes por meio de uma rede global e de alta velocidade que ofereça a melhor disponibilidade de peças do setor", disse Steve Larson, presidente da Caterpillar Logistics Inc. "Todos esses investimentos têm o propósito único de garantir que a Caterpillar e os revendedores Cat® ofereçam suporte ao sucesso de nossos clientes melhor do que os demais".



ESTABILIDADE E SOLIDEZ HISTÓRIA

Em agosto de 1928, um cliente ligou para um revendedor Cat® às 6 h durante o período da colheita. Esse cliente estava com uma máquina quebrada no campo e morava a 40 milhas do revendedor. A Cousins Tractor Co. preparou-se para um atendimento com avião e entregou as peças de que o cliente precisava, apenas uma hora depois da chamada.

ESTABILIDADE E SOLIDEZ PLANO



A força da Caterpillar depende de fornecer aos clientes os melhores produtos, o melhor atendimento e a melhor proposta de valor no mercado. Nossa estratégia Visão 2020 atualizada está concentrada nessas metas. Dois anos na execução dessa estratégia, e estamos mais confiantes do que nunca de que temos o plano certo a perseguir.

Plano de Estabilidade e Solidez

UMA COMBINAÇÃO RENOVÁVEL

Solar Turbines leva à maior eficiência.



A crescente demanda por energia sustentável está levando ao uso de combustíveis renováveis em aplicações de geração de energia. A perspectiva de atender às necessidades de energia globais enquanto minimiza o impacto no ambiente está apresentando oportunidades reais. A Solar Turbines, uma empresa do grupo Caterpillar, está aproveitando essa oportunidade desenvolvendo nova tecnologia de Calor e Energia Combinados (CHP, Combined Heat and Power).

CHP, também conhecida como cogeração, é uma abordagem eficiente, limpa e confiável para gerar energia e energia térmica de uma única fonte de combustível. A instalação de um sistema de CHP pode aumentar muito a eficiência operacional, ao mesmo tempo em que diminui custos de energia.

Clientes como a Veolia Environmental Services, localizada além dos limites de Paris, França, que instalou uma fábrica com ciclo combinado a gás de aterro de 15 megawatts. A fábrica usa um Grupo Gerador de Turbinas a Gás Mars 100 Solar™, acondicionado pela Turbomach em sua fábrica europeia na Suíça.

Os combustíveis renováveis em aplicações de CHP fazem sentido para proporcionar eficiência, sustentabilidade e segurança da energia. A Caterpillar continua comprometida com recursos de pesquisa e desenvolvimento para dar suporte aos combustíveis renováveis como parte de uma solução vencedora para energia limpa e um futuro sustentável.



ESTABILIDADE E SOLIDEZ HISTÓRIA

Em 1946, a Solar beneficiou-se da oportunidade para projetar uma turbina a gás – um produto que evoluiria para se tornar o produto principal da Solar e que continua no foco hoje... 85 anos após a Solar ter começado como uma empresa de fabricação de aeronaves em 1928.

Plano de Estabilidade e Solidez

REVENDEDORES ENTRAM NO JOGO DA MINERAÇÃO

Alinhamento da distribuição em nossos negócios de mineração.



Quando a Caterpillar adquiriu a empresa de mineração Bucyrus em 2011, houve uma necessidade de alinhar seus recursos de distribuição ao modelo de distribuição orientado ao revendedor da Caterpillar. Por meio de uma série de cessões, a Caterpillar está envolvendo revendedores nos aspectos de distribuição do produto e suporte ao produto dos negócios.

"O foco principal das cessões é melhorar o serviço para os usuários finais aproveitando os recursos de distribuição comprovados que temos com nossos clientes", explicou Dave Hoffman, diretor executivo financeiro de Resource Industries responsável por liderar a equipe de cessões. Até o final de 2012, a Caterpillar tinha concluído com sucesso 13 transações de venda para revendedores respondendo por uma porção significativa dos negócios de distribuição da Bucyrus. Isso está de acordo com o plano da Caterpillar de envolver os revendedores nas oportunidades da Bucyrus o quanto antes.

"Nossos revendedores têm uma longa história de serviço excepcional para clientes de mineração em todo o mundo e sabem o que é necessário em mercados locais e minas individuais. À medida que o serviço para nossos clientes melhora, nossos revendedores serão recompensados e, no final das contas, a Caterpillar será recompensada com a satisfação e as vendas mais elevadas do cliente", disse Hoffman.

Cada transição é única e requer profissionalismo com elevado foco na qualidade. Além disso, os territórios não se sobrepõem diretamente com os revendedores Cat®, por isso o processo de desapropriação garante uma transição tranquila e serviço ininterrupto para os clientes.

"De uma perspectiva macro, parece muito simples inserir os revendedores na cadeia de valor, mas são todos os detalhes que tornam o trabalho desafiador", disse Hoffman. "Estamos concentrados em fazer certo na primeira vez e temos uma equipe dedicada para garantir uma transição sem problemas".

Até o momento, as transições tiveram sucesso com interrupção limitada para os clientes da Caterpillar. Clive Thomson, CEO da Barloworld, revendedor Cat na África do Sul e em Botsuana, disse: "Essa aquisição está perfeitamente alinhada à estratégia de crescimento do grupo. Ela foi criada com base nos pontos fortes existentes e melhorará nossa posição de liderança no setor de mineração expandindo de forma significativa a variedade de soluções de equipamentos que podemos fornecer para clientes que operam no sul da África".



Plano de Estabilidade e Solidez

VISÃO DE ALTA TECNOLOGIA

Um roteiro de tecnologia é criado para manter os clientes competitivos.

Como será o futuro para a Caterpillar e seus clientes? Como e onde os produtos Cat® funcionarão em 2030? De quais tecnologias os clientes precisarão para ter sucesso? A comunidade de desenvolvimento de produtos da Caterpillar está pensando nessas questões hoje para atender às necessidades do cliente no futuro.

A estratégia Corporativa de tecnologia e produto é a base da visão de futuro da Caterpillar. A estratégia, concebida em 2011 e apresentada em 2012, define as principais tecnologias e áreas de investimento de pesquisa e desenvolvimento necessárias para atender às necessidades do cliente e sustentar a vantagem competitiva da Caterpillar no longo prazo.

Ela se concentra em três temas – Energy & Power Systems, Machines & Machine Systems e Automation & Enterprise Solutions. Cada tema tem metas audaciosas servindo como alvos com relação aos quais o andamento do desenvolvimento pode ser mensurado. Atividades de pesquisa e engenharia avançada atualmente em andamento nessas áreas incluem oportunidades para reduzir custos de operação e de propriedade para o cliente; melhorar a produtividade e a segurança e melhorar o ambiente.

Em 2012, a estratégia de tecnologia ganhou vida na forma de várias tecnologias inovadoras e produtos com resultados de valor para o cliente.

Energy & Power Systems: para algumas aplicações do cliente, o gás natural pode representar uma oportunidade inovadora para economia de custo com combustível quando comparado à energia a diesel sozinha. Os esforços para expandir os produtos do sistema de energia a gás natural estão em andamento com a aquisição da MWM e um contrato com a Westport Innovations para desenvolver injetores de combustível duplo (diesel e gás) para caminhões de mineração de grande porte e locomotivas EMD. "Os motores de combustível duplo e gás natural podem trazer uma vantagem de custos significativa para o resultado de muitos clientes. Estamos introduzindo uma linha completa de sistemas de energia habilitados para gás nos segmentos de mercado – energia elétrica, petróleo, mineração, ferrovia e marítimo – para fornecer esse valor", disse Joel Feucht, gerente geral para Motores de Velocidade Média/Gás na Divisão Large Power Systems e Growth Markets da Caterpillar.

Machines & Machine Systems: um conjunto de tecnologias avançadas do sistema da máquina reúne inovações em hidráulica e transmissões para permitir eficiência e produtividade sem precedentes. A Cat® 336E H, primeira escavadeira híbrida hidráulica da Caterpillar, usa até 25 por cento menos combustível do que a escavadeira Cat® 336E padrão, enquanto proporciona desempenho igual ou superior. "Estamos aplicando tecnologias que reduzem os custos de operação e de propriedade de nossos clientes para garantir que eles lucrem mais ao escolherem produtos Cat e a rede de revendedores Cat® do que se escolhessem a alternativa do concorrente. Essa nova geração de máquinas usa bem menos combustível, o que se traduz em custos mais baixos para clientes e diminuição nas emissões para o ambiente", disse Ken Gray, gerente de produtos globais das Escavadeiras Hidráulicas de grande porte na Divisão Excavation da Caterpillar.

Automation & Enterprise Solutions: a mina autônoma do futuro está se tornando uma realidade com o desenvolvimento do Command Cat para Transporte. Desde março de 2011, a Caterpillar, em aliança com a BHP Billiton, tem utilizado a mina Billiton's Navajo em Novo México para testar uma pequena frota de Caminhões de Mineração Cat® 793 autônomos, 24 horas por dia, 7 dias por semana.

"A tecnologia que usamos nessas máquinas inigualáveis revolucionará a forma como abordamos a mineração no futuro. Esses caminhões podem funcionar em condições de perigo, em turnos contínuos sem colocar nossos operadores em perigo", explicou Jim Humphrey, o primeiro gerente de projetos do programa e membro da equipe de soluções de mineração. "O programa de teste tem tido muito sucesso até o momento".

O mundo do futuro reserva muitos desafios para os clientes da Caterpillar. A comunidade de desenvolvimento de produtos da Caterpillar está trabalhando agora para trazer inovação que se relacionarão com esses desafios futuros e transformá-los em oportunidades para o sucesso no longo prazo.

Plano de Estabilidade e Solidez

REDUZINDO RECLAMAÇÕES, AUMENTANDO LUCROS

Grandes melhorias na qualidade das peças beneficiam clientes.

O tempo de inatividade da máquina significa perda de lucro. É por esse motivo que a disponibilidade de peças pode ser a força vital dos negócios de um cliente Caterpillar. Ele também é o maior condutor da fidelidade do cliente e faz parte da marca Cat – uma peça importante do Modelo de Negócios da Caterpillar.

Em 2008, a Caterpillar lançou um novo plano abrangente para tratar questões de qualidade das peças e manteve o foco nas necessidades dos clientes. Esse plano levou a uma drástica redução nos erros, nos defeitos e nas perdas, mesmo com o maior volume de hoje. Saiba mais sobre essa iniciativa para reduzir reclamações e posicionar melhor os clientes para o sucesso em <http://youtu.be/6149wZWHwOM>.

ESTABILIDADE E SOLIDEZ PESSOAS

A photograph of a man with a mustache, wearing a blue short-sleeved button-down shirt and a blue and white baseball cap with the Caterpillar logo. He is sitting in the operator's seat of a piece of heavy machinery, smiling towards the camera. His hands are on the steering wheel. The background is a blurred industrial setting with yellow and grey tones.

A cadeia de valor estendido da Caterpillar abrange funcionários, revendedores e fornecedores em todo o mundo que estão concentrados nas mesmas metas orientadas para os clientes. O talento e o comprometimento dessa equipe são essenciais para o nosso sucesso. É por isso que estamos investindo em nossos colaboradores e trabalhando juntos e de maneira mais coesa do que nunca.



Pessoas com Estabilidade e Solidez

MELHOR JUNTOS

Excelentes exemplos de colaboração na cadeia de valor.

Os esforços para conduzir a um ponto de vista da empresa pela cadeia de valor com fornecedores, revendedores e, essencialmente, clientes estão em andamento na Caterpillar. Várias iniciativas internas estão agora se ampliando para aumentar a colaboração em toda a cadeia de valor.

Fornecedores na China, por exemplo, estão implantando o Sistema de Produção Caterpillar (CPS, Caterpillar Production System) para experimentar a mesma transformação que o sistema forneceu em nossas operações de fabricação. A marca Cat e um foco na defesa da marca foram uma iniciativa importante com revendedores, e o programa de liderança carro-chefe da Caterpillar agora está convidando líderes de fornecedores importantes, diretores de revendedores e alguns clientes – tudo isso em um esforço para desenvolver pessoas com estabilidade e solidez.

CPS PARA FORNECEDORES

Em 2006, a Caterpillar implantou o CPS, concentrando-se primeiro nas operações internas. Três anos mais tarde, o CPS foi estendido para sua base de fornecimento por meio do programa CPS para Fornecedores em uma iniciativa para estimular a colaboração em toda a cadeia de valor. Hoje, o programa está trazendo resultados significativos em todo o mundo, criando relacionamentos de longo prazo com fornecedores importantes que compartilham um objetivo comum para criar os produtos da mais alta qualidade da forma mais eficiente e segura possível.

"A introdução do CPS trouxe mudanças significativas nas ideias dos fornecedores chineses", explicou Gao Erging, gerente geral da BUT Construction Machinery Manufacturing em Xuzhou, na China. "Estamos mais confiantes sobre a eliminação de desperdício e a redução de custo, e sobre a manutenção da competitividade de nossos produtos Cat®".

De acordo com Erging, que é fornecedor da Caterpillar há quase 17 anos, eles reduziram a quantidade de espaço na área de produção em quase 40 por cento seguindo os Princípios do CPS. "Usamos somente três quintos da área de produção originalmente planejada para atingir a mesma capacidade de produção em layout", disse Erging. "O CPS tem nos ajudado muito a reduzir nosso investimento na fábrica e a melhorar nossa eficiência, e isso tem grande importância para nós".

REVENDEDORES DEFENDENDO A MARCA CAT

Por mais de 85 anos, a Caterpillar tem tido um relacionamento único com seus revendedores. Essa parceria simples, mas poderosa, tem combinado os recursos de uma tecnologia global e um líder em fabricação com revendedores que apreciam relacionamentos próximos com seus clientes em seu próprio idioma e em sua própria cultura.

A rede de revendedores ajuda a Caterpillar e os clientes a vencer no mundo inteiro. Os revendedores Cat® compartilham a paixão da Caterpillar, aumentam a vantagem competitiva e garantem que os clientes recebam o máximo de valor de negócios dos produtos e serviços Cat. A maioria dos revendedores Cat é de propriedade independente, com negócios operados localmente e se beneficia de relacionamentos sólidos e duradouros com os clientes.

Eles são uma parte integrante da estratégia corporativa, têm função importante no modelo de negócios da Caterpillar e estão na linha de frente do atendimento aos nossos clientes. Eles são uma vantagem competitiva com a qual a concorrência simplesmente não pode se comparar. É por isso que os revendedores Cat foram uma peça fundamental na implantação da estratégia de revitalização da marca Caterpillar em 2012, que se concentrou em energizar e desenvolver uma cultura que tenha foco intenso e preciso no cliente.

"Estamos nos dedicando novamente a cumprir com a promessa da nossa marca. Para assegurar que a maneira como nos apresentamos, interna e

(continuação)

(continuação)

externamente, reflita nossa dedicação inabalável para garantir o sucesso do cliente", declarou Stu Levenick, presidente de grupo da Caterpillar. Além dos mais de 9.000 funcionários da Caterpillar em todo o mundo que concluíram o treinamento de experiência da marca, mais de 600 gerentes de marketing de revendedores de 114 revendedores em 13 regiões do mundo e 22 de suas agências também aprenderam sobre a promessa da marca Cat e atualizaram a estrutura de propaganda global. Trabalhando juntos com um entendimento comum do que significa a marca Cat, somos os campeões para o sucesso contínuo de nossos clientes.

FORNECEDORES/REVENDEDORES/CLIENTES APRENDENDO SOBRE O L.E.A.D.

O programa de liderança em desenvolvimento, Excelência em Liderança, Responsabilidade e Desenvolvimento (L.E.A.D., Leadership Excellence in Accountability and Development), da Caterpillar tem um programa carro-chefe projetado especificamente para preparar futuros líderes da Caterpillar para cargos executivos. Desenvolvido em parceria com a Escola de Negócios da Graduação da Stanford University, esse programa inclui sessões intensivas com uma semana de duração ao longo de 12 meses em locais diferentes em todo o mundo, permitindo que os participantes vivenciem a presença global da Caterpillar com ênfase nos mercados em crescimento.

O programa havia sido projetado inicialmente para desenvolver líderes da Caterpillar para funções seniores na empresa, mas rapidamente ficou evidente que os líderes de toda a cadeia de valor se beneficiariam da participação e trariam outra dimensão para o programa. Agora, fornecedores importantes, equipes de liderança de revendedores e alguns clientes da Caterpillar abrangem cerca de um terço dos participantes do programa.

"A intenção é ter a cadeia de valor inteira representada para fornecer verdadeiramente o ponto de vista da empresa", disse Ed Rapp, presidente de grupo. "Os participantes percebem o valor ao ter um diálogo aberto e honesto com as outras pessoas e veem a potência de toda a cadeia de valor, incluindo líderes de clientes, todos na mesma sala para trabalhar em equipes de projeto para solucionar desafios do mundo real com os quais nos deparamos".

Pessoas com Estabilidade e Solidez

CELEBRACIÓN DE MEXICO

Comemorando 50 anos de sucesso da Caterpillar no México.



Era fevereiro de 1963 quando a Caterpillar iniciou suas primeiras operações no México. A fábrica abriu suas portas com 130 funcionários, chamando orgulhosamente a sua casa de Monterrey.

Cinquenta anos depois, as operações da Caterpillar no México agora incluem várias fábricas, com quatro delas fornecendo suporte diretamente à Integrated Manufacturing Operations Division (IMOD). Atualmente, mais de 5.000 funcionários da IMOD são especializados na fabricação de grandes conjuntos para dar suporte aos negócios de construção e mineração.

Para comemorar os primeiros 50 anos, uma grande cerimônia foi realizada em 2012. Com a presença de diversos gerentes, parceiros de negócios e convidados especiais, os funcionários receberam agradecimento pelo trabalho intenso que tem ajudado a pavimentar a estrada da Caterpillar rumo ao sucesso ao longo dos anos.

"Comemoramos em Monterrey, pois foi onde começamos", disse Ron Riekema, diretor administrativo e gerente nacional no México. "E continuamos as comemorações por todas as nossas fábricas do México".

Dois dias após a comemoração, open house foi realizado na fábrica de Monterrey, no México, para todos os funcionários e suas famílias. Foi a primeira vez em mais de 10 anos que a fábrica foi aberta para que os funcionários compartilhassem com suas famílias. Como resultado, houve muita expectativa conduzindo ao evento. Aproximadamente 10.000 participantes visitaram a fábrica para conhecer o prédio de produção, onde eles puderam aprender como um dos principais produtos, a caçamba do caminhão de pequeno porte, é construído.

"O open house foi excelente para alguns de nossos funcionários mais recentes", disse o Gerente de Logística Roberto Tellez Gonzalez, que está na Caterpillar há 14 anos. "Eles tiveram a oportunidade de mostrar a suas famílias tudo o que a fábrica de Monterrey faz. Todos nós tivemos a oportunidade de participar da visitação na fábrica, e foi incrível".

Maria Carvajal Fernandez, técnica de serviço, disse que o open house foi muito bem e que estava orgulhosa por trazer sua família.

"A Caterpillar é a única empresa em que trabalhei, e tenho visto muitas mudanças no decorrer dos últimos 24 anos desde que comecei a trabalhar", disse Fernandez. "Acho que essa visita foi uma excelente oportunidade para nossas famílias verem e entenderem o que fazemos e onde trabalhamos. Fiquei muito orgulhosa porque vim com minha mãe, que teve a oportunidade de vir a um evento como esse há mais de 10 anos e, agora, ela pode comparar e ver que muitas mudanças positivas foram feitas".

As famílias que exploraram a fábrica de Monterrey não só apreciaram os produtos Cat®, como aproveitaram playground para as crianças, uma apresentação de um show infantil da TV local e um museu temático da Caterpillar no México.

Para muitos que participaram, a atração principal foi um show interativo que envolvia máquinas Cat®, dançarinos, músicos e acrobatas. Dentre os muitos artistas, estavam uma Retroescavadeira Cat® 416E, uma Carregadeira Cat® 966E e um Caminhão Fora-de-estrada Cat® 770.

Os funcionários ficaram gratos por essa excelente oportunidade de compartilhar seu orgulho da Caterpillar com suas famílias.

"Estou muito orgulho da equipe que ao longo dos anos contribuiu para esse sucesso, seja nos negócios ou nas nossas comunidades", disse Riekema.

Pessoas com Estabilidade e Solidez

A HISTÓRIA DO FERRO AMARELO

Uma nova exibição para a história, a tecnologia e as pessoas nos bastidores da Caterpillar.



As pessoas conhecem o ferro amarelo. Agora elas podem entender a história, a tecnologia e a equipe global por trás dele. Um quarteirão que já esteve vazio em Peoria, Illinois às margens do rio, agora está ocupado pelo Caterpillar Visitors Center, que oferece uma variedade de exposições interativas para milhares de visitantes toda semana. Apenas seis semanas após a abertura em 20 de outubro de 2012, o Caterpillar Visitors Center já tinha contabilizado mais de 20.000 visitantes.

Para comemorar a inauguração, uma cápsula do tempo foi colocada no globo no lobby do Visitors Center. A cápsula inclui 78 itens diferentes, como um plano de projeto da máquina Cat® D73, uma tampa do tanque de fluido de escape de diesel e um par de botas de trabalho Cat®, que será aberta daqui a 38 anos no 125º aniversário da Caterpillar.

O Centro em si é um prédio moderno, com certificado LEED e fornece uma visão fascinante da empresa, do ferro e das pessoas com estabilidade e solidez que tornam o progresso sustentável possível em todo o mundo. Com quase 5 mil metros quadrados a serem explorados, os funcionários, aposentados, revendedores, clientes, fornecedores e o público geral aprendem a história da Caterpillar por meio de 28 exposições, 53 vídeos e aproximadamente 775 fotografias nessa experiência.

Possivelmente, a característica mais notável é o Caminhão de Mineração Cat® 797 grandioso e em tamanho real no coração do prédio. A jornada de cada visitante começa na plataforma da Cat 797, que é um teatro com assentos para 62 pessoas. O vídeo apresentado começa com histórias de clientes da Caterpillar que falam sobre o trabalho que eles fazem e como isso afeta o mundo ao redor – todos os dias, em todo o globo. Esses clientes são o coração dos negócios da Caterpillar – e o destaque do Visitors Center.



ESTABILIDADE E SOLIDEZ HISTÓRIA

Reconhecido na época como o maior showroom desse tipo no mundo, o Building HH Showroom em East Peoria, Illinois tinha 329 metros de comprimento por 10 metros de largura e apresentava pelo menos uma amostra de cada máquina Caterpillar construída em um determinado momento. Aberto em 1929, milhares de pessoas visitavam o showroom todos os anos, incluindo revendedores, clientes e o público. Só em 1938, o showroom teve 14.566 visitantes.

Pessoas com Estabilidade e Solidez

DEFININDO A DIFERENÇA

Diferenciando uma carreira da Caterpillar para possíveis funcionários.



MEU CAMINHO PARA O PROGRESSO

Como é trabalhar na Caterpillar?

"Na Caterpillar, você trabalha para um líder global com recursos globais para dar suporte à sua carreira. Você trabalha com uma equipe talentosa fundamentada em valores atemporais. E como todos nós trabalhamos juntos, a Caterpillar oferece a oportunidade de causar um impacto tangível, transformador em sua comunidade e no mundo".

Essas declarações são os pilares da mensagem da marca de emprego da Caterpillar, desenvolvida em 2012 para descrever o que diferencia a experiência de carreira da Caterpillar dos outros empregadores – é por isso que os funcionários escolhem trabalhar aqui e que os candidatos a empregos devem considerar uma carreira na Caterpillar.

Uma pesquisa abrangente foi conduzida com funcionários atuais, novas contratações recentes, líderes executivos e possíveis candidatos para definir a marca de emprego e para ter certeza de que ela correspondia à experiência de trabalho real que faz da Caterpillar única entre outras empresas. A mensagem da marca de emprego agora está sendo usada para descrever a experiência de trabalho da Caterpillar para possíveis candidatos, enquanto melhora a experiência de carreira para funcionários atuais.

"À medida que adicionamos mais de 30.000 novos funcionários globalmente nos últimos dois anos por meio de contratações diretas e aquisições, acreditamos que era importante estrategicamente desenvolver uma mensagem consistente sobre como é trabalhar na Caterpillar", explicou a vice presidente e diretora de Recursos Humanos, Kim Hauer. "Enquanto crescemos globalmente, queremos reforçar e perpetuar a cultura e a marca Caterpillar que herdamos das gerações anteriores".

Sendo um líder global com recursos globais, a Caterpillar oferece:

- Mais de 85 anos de liderança do setor por meio de sua ampla linha de produtos, um líder corporativo respeitado e admirado como uma empresa da Fortune 50 listada na Dow Jones Industrial Average.
- Carreiras dinâmicas e flexíveis com crescimento ilimitado em centenas de locais de fábrica globalmente e caminhos de carreira diversificados, permitindo que os funcionários adquiram profunda experiência em suas áreas e alternem entre linhas de produtos e áreas de negócios.
- Oportunidades para trabalhar com uma equipe comprometida com o sucesso do cliente e que vive de acordo com Nossos Valores em Ação – o Código de Conduta Mundial da Caterpillar.
- Inovação resoluta e tangível. Atualmente, a Caterpillar tem mais de 10.000 engenheiros. Historicamente, mais de 7.000 patentes foram concedidas.
- A oportunidade de fazer a diferença. Os equipamentos Caterpillar têm uma função inconfundível em desenvolver países e criar crescimento econômico. O emprego na Caterpillar é verdadeiramente uma oportunidade de mudar o mundo.

Por décadas, dizem que na Caterpillar o caminho para o progresso começa com uma estrada, ponto final. Portanto, à medida que a Caterpillar possibilita o progresso em todo o mundo por meio de suas máquinas poderosas, além de produtos e soluções para motores, a Caterpillar emprega "pessoas com estabilidade e solidez" que podem dizer: "Meu caminho para o progresso começa com uma carreira na Caterpillar".

A mensagem da marca de emprego sobre "Por que a Caterpillar" pode ser encontrada no site caterpillar.com/careers.



ESTABILIDADE E SOLIDEZ DESEMPENHO

Nosso foco renovado nos clientes está trazendo resultados. Quando os produtos e serviços da Caterpillar fornecem desempenho de nível superior para nossos clientes, estamos posicionados para fornecer desempenho financeiro superior para nossos acionistas. Realizamos esse feito em 2012 traduzindo um recorde de vendas e receitas em lucratividade sólida.

Desempenho com Estabilidade e Solidez

CALCULANDO UMA DESPESA VARIÁVEL

A Job Site Solutions ajuda uma fábrica de laticínios a gerenciar melhor o resultado financeiro.



Passe algum tempo com a família McCarty em sua operação diária e você provavelmente escutará as palavras família, relacionamento, confiança e integridade, junto com análise e inovação. Tudo isso teve sua função em uma negociação recente da Foley Equipment para 17 máquinas Cat® novas para lidar com alimentação e adubo na McCarty Family Farms.

A família McCarty transferiu toda a sua operação para o Kansas vindo da Pensilvânia, onde os custos crescentes dificultavam a aquisição dos acres necessários para expandir os negócios. Com essa expansão surgiu a necessidade de mais máquinas para executar a operação. Os McCartys recorreram ao seu parceiro de equipamentos, a Foley Equipment, e à Caterpillar para análise da compra e das opções de operação.

Assim como na maioria dos negócios, o setor de laticínios é consideravelmente mais competitivo hoje do que no passado, por isso é fundamental observar os custos. "Em um determinado mês, podemos encontrar uma 'despesa surpresa' de US\$ 30.000 ou US\$ 40.000 para reparos em máquinas ou equipamentos", disse Ken McCarty, que opera a Rexford Dairy com seu irmão, Clay.

"Nossa meta é minimizar as flutuações para cima e para baixo em custos de operação. Estamos realmente envolvidos na descoberta de parceiros e maneiras de fazer negócios onde os desconhecidos tornam-se conhecidos", disse Clay. "A Foley fez isso, portanto sabemos quanto teremos de despesas operacionais da máquina no longo prazo", continuou Ken. "Isso traz uma estabilidade incrível para nosso custo de operação, que no final das contas flui para o resultado".

Representante de vendas da Foley há muito tempo, Dustin Daniels, e Scott Bailey, da equipe Job Site Solutions da Caterpillar, conduziram uma análise completa e integrada de toda a operação, incluindo capital e fluxo de caixa; requisitos da máquina e sua adequação às tarefas operacionais; fluxos de trabalho e produtividade; e segurança e manutenção.

O resultado da análise é uma solução que otimiza a utilização da máquina, a vida útil do componente, o desempenho do operador, o consumo de combustível e a disponibilidade total da frota a um custo fixo. O resultado final é uma frota totalmente integrada às operações de laticínios para melhorar significativamente o resultado financeiro.

O monitoramento e o gerenciamento de cada máquina não seriam possíveis sem tecnologia. Cada máquina está equipada com o Cat® Product Link™ e é monitorada pela Foley por meio de aplicativos de monitoramento móvel e de desktop da VisionLink™. As máquinas são configuradas com limites em determinados parâmetros operacionais, com base no local e no trabalho solicitado, e monitoradas quanto a várias medidas de produtividade.

Problemas como sobrevelocidade do motor, pontos de troca de marcha ou excesso de funcionamento em marcha lenta que poderiam criar um problema de segurança, um reparo não planejado ou custos de operação mais altos agora são visíveis. Com isso, a Foley poderá identificar problemas e desenvolver correções antes que eles se transformem em tempo de inatividade dispendioso.

A produtividade das máquinas também será controlada em um esforço para otimizar a eficiência. Volumes de carga e tempos de ciclo fornecerão visão sobre as ineficiências ou gargalos nas operações diárias, com a meta de eliminá-los.

Delton Taylor, gerente de soluções para equipamentos da Foley Equipment, será o ponto de contato principal para muitas dessas informações chamadas de Monitoramento de Condições. "O que é perfeito nisso é que ele será transparente para o cliente. Na maioria dos casos, saberemos se um problema existe antes de o cliente ter a chance de pegar o telefone. Na verdade, provavelmente informaremos a ele sobre o problema", explicou Taylor.

"Quanto mais olhávamos para isso, mais parecia óbvio em muitos níveis", disse Mike McCarty. "Pense desta forma; pegamos uma despesa variável e a transformamos em fixa. Isso é incrível. Pegamos a manutenção da máquina e a descarregamos nas pessoas que realmente conhecem as máquinas. À medida que a tecnologia avança, fica cada vez mais difícil treinar trabalhadores e mantê-los atualizados. Além disso, com uma operação desse porte, estamos cada vez mais buscando melhor qualidade de vida e isso não inclui gastar nosso tempo livre consertando uma máquina", concluiu McCarty.

Desempenho com Estabilidade e Solidez

ELOGIO PARA UM NOVO PROCESSO E PRODUTO

Uma nova abordagem leva a elogios para motoniveladoras Tier 4i.



Apenas um ano após seu lançamento, a nova motoniveladora Cat® Série M2 da Caterpillar continua a receber elogios por seu desempenho superior, confiabilidade e produtividade. Embora a satisfação do cliente seja o que realmente importa, o processo que levou a esse lançamento ganhou reconhecimento por si próprio – elevando o nível e definindo padrões mais altos para a introdução do novo produto na Caterpillar.

A Cat M2 foi a primeira máquina da Caterpillar apresentada a atender a um novo ciclo de normas de emissões na América do Norte e na Europa – as normas do Tier 4 (Tier 4i) para os Estados Unidos e as normas do Estágio IIIB na União Europeia (EU, European Union).

De acordo com Jeff Castleman, Gerente de Introdução de Novos Produtos (NPI, New Product Introduction) das Motoniveladoras Caterpillar, a simples magnitude do trabalho em equipe e da colaboração envolvidos era extremamente orquestrada – atravessando quatro continentes e representando a equipe de desenvolvimento de produtos, as instalações de fabricação e a base de fornecimento da Caterpillar.

"Isso é verdadeiramente um excelente exemplo da Caterpillar em sua melhor forma, em termos de colaboração, para ter certeza de que nos destacamos no desenvolvimento de produtos", explicou Castleman. "A equipe começou com um plano muito agressivo para executar e fornecer a introdução de um novo produto que atendesse aos requisitos de emissões e oferecesse valor superior aos nossos clientes".

Um ano depois da introdução, Castleman disse: "O comentário do revendedor sobre a Cat Série M2 foi muito positivo. Especificamente, eles viram melhorias no desempenho da máquina, bem como melhorias de recursos que agregam valor ao cliente e facilitam seus trabalhos".

O Gerente de Vendas do revendedor Cat® Empire Machinery, Kevin Shanley, disse que a introdução da tecnologia de emissões Tier 4i à Cat M2 foi uma transição perfeita para a Empire e seus clientes. "Da nossa perspectiva,

as motoniveladoras Cat M2 foram excepcionais", ele explicou. "Tivemos vários clientes que contaram que a diferença inicial em desempenho é excelente e, com o tempo, eles perceberam uma considerável economia de combustível, excelente confiabilidade e melhora no tempo de atividade. Com base no feedback positivo do cliente, nas sólidas métricas de qualidade inicial e na alta confiança de nossos gerentes de contas, a Cat M2 mais do que cumpriu a promessa em relação ao desempenho e à confiabilidade".

Construída com base na robustez dos antecessores da Série M, a Cat 120M2, a Cat 12M2, a Cat 140M2 e a Cat 160M2 apresentam novos motores, controles revolucionários do joystick e tecnologias integradas que ajudam os clientes a fazer mais trabalho em menos tempo a um custo total menor. Outras características adicionadas incluem um novo projeto de ríper, pacote de arrefecimento de abertura oscilante, vidro anticongelamento e Controle de Nivelamento Cat®.

"O novo radiador articulado para fora na Série M2 torna sua rotina de manutenção muito mais fácil", disse Bobby Aiken, superintendente do departamento de estradas do Condado de Seminole, na Georgia, "É muito menos tempo de máquina parada para nós".

Desde o lançamento da Cat M2, vários produtos entraram em produção com o Tier 4i – carregadeiras médias, caminhões articulados, tratores de esteiras e muito mais. O próximo ciclo de normas de emissões, o Tier 4 Final, entra em vigor em 1º de janeiro de 2014.

"No decorrer da introdução da Cat M2, o comprometimento com o aprimoramento contínuo do desenvolvimento geral e o processo de execução foi inédito", disse Pat O'Connell, Gerente Global de Produtos – Motoniveladoras. "Estamos construindo e melhorando com base nesse fundamento enquanto nos preparamos para o Tier 4 Final".

Desempenho com Estabilidade e Solidez

GERENCIANDO E MONITORANDO COM INTELIGÊNCIA

Sistemas eletrônicos inteligentes rendem melhor desempenho do motor.



A Caterpillar está constantemente desenvolvendo e refinando tecnologias avançadas para ajudar a manter os equipamentos dos clientes mais produtivos e eficientes, além de ajudá-los a gerenciar as frotas e operações com mais eficiência.

O sistema eletrônico inteligente, por exemplo, ajuda a monitorar e controlar as estações de compressão a gás da Caterpillar em todo o mundo. Essas soluções inovadoras também ajudam os clientes de Energy & Power Systems a utilizar dados dos equipamentos para gerenciamento proativo de ativos, desde o controle básico do local ao monitoramento avançado das condições.

O valor desses sistemas eletrônicos inteligentes é evidente na Estação de Compressão da Atmos Energy Corporation Ponder, localizada no noroeste de Fort Worth, no Texas. Aqui, a Atmos opera dois Motores Cat® G3612. Ambas as unidades precisam funcionar 24 horas por dia, 7 dias por semana, mas a estação não é operada à noite e nos finais de semana. Ao preencher essa lacuna na vigilância operacional, o sistema de monitoramento da Caterpillar agrega valor e ajuda a conduzir ao sucesso do cliente.

Como resultado da implementação do sistema de monitoramento, o cliente tem alcançado 99 por cento de tempo de atividade, e a interação entre o operador e especialistas da Caterpillar tem se mostrado muito útil aumentando o conhecimento do operador sobre esse equipamento.

Pressões comerciais para aumentar a confiabilidade e reduzir custos têm aumentado o desafio enfrentado pelas organizações de operação e manutenção, pois elas adquirem e mantêm motores com a tecnologia mais recente. A Caterpillar tem um longo histórico de inovação em nome de seus clientes. Os clientes de Energy & Power Systems estão optando por lidar com esses desafios aproveitando as soluções de monitoramento de equipamentos da Caterpillar para auxiliar no gerenciamento proativo de seus equipamentos.

Desempenho com Estabilidade e Solidez

PREPARAR, MONTAR, PRONTO!

A colaboração melhora a montagem de caminhões.



Poucas organizações no mundo podem ostentar relacionamentos de sucesso e bem estabelecidos como as existentes entre a Caterpillar e seus revendedores, que buscam continuamente por maneiras de trabalhar juntos com mais eficiência em benefício dos clientes.

Uma iniciativa EM 2012 entre a Caterpillar e revendedores Cat® para melhorar o tempo de montagem do Caminhão de Grande Porte Cat® 793F é um grande exemplo de como essa colaboração beneficia os clientes.

Esse caminhão reforçado tem mais de 5 metros de altura por 13 metros de comprimento, pesa acima de 122.500 quilos e tem uma carga útil de 250 toneladas. A montagem desse meio de produção é uma tarefa intensa. Historicamente, a montagem demorava muitas semanas, com vários técnicos, dependendo da configuração do caminhão. Esse processo deixava os técnicos habilidosos presos no revendedor e os impedia de tratar outras necessidades do cliente.

Uma equipe de núcleo global de 15 indivíduos, com um adicional de 60 pessoas representando 13 revendedores diferentes e 7 unidades de negócios diferentes da Caterpillar, colaborou para melhorar o processo.

"À medida que a equipe começava a entrar nos detalhes reais do problema, ficou evidente muito rapidamente que o desafio tinha muitas dimensões, a solução tinha de ser global e sustentável, e o projeto exigiria um grau extraordinário de comunicação e colaboração entre várias divisões e revendedores", explicou Cameron Ferguson, gerente de recursos do revendedor. "Com um problema tão complexo quanto a montagem de produtos grandes consistentemente em todo o mundo, envolvendo centenas de pessoas, milhares de peças, diversos idiomas e personalização local, esse projeto mostrou que com as ferramentas certas e comprometimento, uma solução flexível, mas consistente, pode ser alcançada e superar as expectativas do cliente".

A equipe usou o rigor da metodologia 6 Sigma e a disciplina do Caterpillar Production System (CPS) para identificar áreas de oportunidade e definir soluções sustentáveis. Os objetivos gerais eram adaptar da melhor maneira a força de trabalho às tarefas, reduzir o tempo de ciclo, reduzir as horas totais de entregar o trabalho padrão de forma sustentável e melhorar a segurança identificando a especialidade certa e comprar ferramentas para as tarefas.

Os resultados foram excelentes. Com o uso dos novos processos e ferramentas, o tempo de montagem base foi reduzido 40 por cento em média. Além da montagem mais rápida, os níveis de qualidade das máquinas foram melhorados de forma significativa, devido ao foco nos processos padrão e nas ferramentas, que estão sendo replicados para outros caminhões de mineração de grande porte. Essa colaboração global leva a um produto melhor, entregue mais rapidamente e com mais economia para os clientes.

Darren Tasker, diretor de operações da WesTrac, um dos revendedores-piloto com grande envolvimento no projeto observou: "A WesTrac está concentrada em conduzir a melhoria contínua por toda a organização, incluindo o ciclo 'do pedido à entrega' do caminhão de mineração de grande porte. Por meio da colaboração da Caterpillar e da WesTrac, o projeto reuniu forças rapidamente com benefícios imediatos".

Esses benefícios incluíram a eliminação de perda, reduziram defeitos/retrabalho, tempos de ciclo previsíveis e as horas de trabalho necessárias para realizar a montagem das máquinas.

"Não há dúvida de que sem a experiência fornecida pela Caterpillar, a WesTrac não teria alcançado esse nível de benefícios, que também beneficiará outros revendedores Cat", acrescentou Tasker.

Desempenho com Estabilidade e Solidez

POR QUE A CATERPILLAR?

Bons motivos para que a Caterpillar seja uma boa escolha para todos os acionistas.

Com mais de sete bilhões de pessoas no mundo que precisam de infraestrutura, energia e potência, e dos commodities do mundo, a Caterpillar está em excelente posição para vencer no mercado global. O Presidente do Grupo, Ed Rapp, descreve inúmeros fatores que colocam a Caterpillar à frente da concorrência:

- A mais completa linha de produtos e serviços no setor, e integração vertical de produtos, componentes e sistemas que proporcionam vantagens únicas em relação à concorrência.
- Uma área de fabricação global que ajuda a equilibrar as economias em mudança do mundo.
- Uma rede de revendedores inigualável e uma cadeia de suprimentos que facilitou o crescimento para níveis recordes.
- Um modelo de negócios da Caterpillar que coloca a maior população de máquinas no campo ao custo de ciclo de vida mais baixo para o cliente.
- Uma equipe diversificada e talentosa de pessoas excelentes.
- Um balanço patrimonial sólido que oferece força financeira, já que a Caterpillar teve mais um ano de recorde de vendas, além de receitas e lucros em 2012.

Para saber mais, visite <http://youtu.be/GETaxNQ9mw>.

Segmentos de Negócios

CONSTRUCTION INDUSTRIES

O segmento de Construction Industries está concentrado em ajudar nossos clientes a criar o que o mundo precisa – novas rodovias, ferrovias, aeroportos, sistemas de água, habitação, hospitais e escolas, entre outros. Primeiramente, responsável por dar suporte aos clientes usando maquinário na infraestrutura e criação de aplicações de construção. As responsabilidades incluem estratégia de negócios, design de produtos, gerenciamento e desenvolvimento de produtos, fabricação, marketing e suporte de vendas e produtos. O portfólio de produtos inclui retroescavadeiras, carregadeiras de rodas pequenas, tratores de esteiras pequenos, minicarregadeiras, pás-carregadeiras, miniescavadeiras, carregadeiras de rodas compactas, ferramentas de trabalho selecionadas, escavadeiras de esteiras pequenas, médias e grandes, escavadeiras de rodas, carregadeiras médias, tratores de esteiras médios, guas de esteiras, motoniveladoras, manipuladores telescópicos, assentadores de tubos e peças relacionadas.

ENERGY & POWER SYSTEMS

O segmento de Energy & Power Systems está concentrado em dar suporte aos clientes para atender à crescente demanda por energia por meio de uma variedade de soluções e aplicações. Esse segmento é responsável principalmente pelo suporte aos clientes que usam motores, turbinas e peças relacionadas entre setores que atendem energia elétrica, industrial, petróleo e aplicações marítimas, bem como negócios relacionados ao setor ferroviário. As responsabilidades incluem estratégia de negócios, design de produtos, gerenciamento de produtos, desenvolvimento, fabricação, marketing, suporte de vendas e produtos de grupos geradores acionados por motor, sistemas integrados usados no setor de geração de energia elétrica, motores, além de sistemas e soluções integrados para os setores marítimo e de petróleo; motores fornecidos ao setor industrial, bem como maquinário da Caterpillar; estratégia de negócios, design de produtos, gerenciamento de produtos, desenvolvimento, fabricação, marketing, suporte de vendas e de produtos de turbinas e serviços relacionados a turbinas; desenvolvimento, fabricação, remanufatura, manutenção, arrendamento e serviço de locomotivas diesel elétricas e componentes, além de outros produtos e serviços relacionados ao setor ferroviário.

RESOURCE INDUSTRIES

O segmento de Resource Industries ajuda os clientes a minerar e colher recursos como carvão, minério de ferro e madeira. As responsabilidades incluem estratégia de negócios, design de produtos, gerenciamento e desenvolvimento de produtos, fabricação, marketing e suporte de vendas e produtos. O portfólio de produtos inclui tratores de esteiras, grandes, caminhões de mineração grandes, equipamentos de mineração subterrânea, equipamentos de retificação de túneis, carregadeiras grandes, caminhões fora-de-estrada, caminhões articulados, tratores-escrepêres de rodas, tratores de rodas, compactadores, determinadas ferramentas de trabalho, produtos florestais, produtos de pavimentação, componentes de maquinário, além de sistemas eletrônicos e de controle. Além disso, Resource Industries gerencia áreas que prestam serviços a outras partes da empresa, incluindo fabricação integral, pesquisa e desenvolvimento e coordenação do Caterpillar Production System. Desde a aquisição da Bucyrus em 2011, responsabilidades adicionais foram adicionadas e incluem estratégia de negócios, design de produtos, gerenciamento e desenvolvimento de produtos, fabricação, marketing e suporte de vendas e produtos para escavadeiras a cabo, draglines, escavadeiras hidráulicas shovel, perfuratrizes, mineradores highwall e comando elétrico de caminhões fora-de-estrada.

CUSTOMER & DEALER SUPPORT

O segmento de Customer & Dealer Support fortalece a excelência em suporte de produtos da Caterpillar trazendo um intenso foco para peças da marca Cat e atendimento ao cliente e oferecendo excelente desenvolvimento do revendedor. Esse segmento oferece suporte a clientes e revendedores de várias maneiras, como fornecendo treinamento de equipamentos para funcionários nos locais de trabalho, fornecendo peças no pós-venda e suporte de serviço, e oferecendo soluções de eBusiness e Gerenciamento de Equipamentos. Um ponto forte importante 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.

PRODUTOS FINANCEIROS

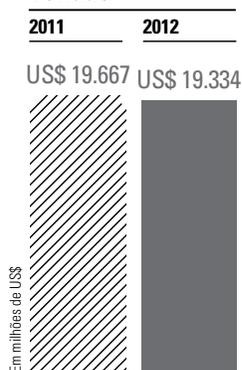
A Caterpillar mantém relacionamentos estreitos com seus revendedores, clientes e fornecedores fornecendo soluções financeiras personalizadas por meio de escritórios em mais de 35 países. Os planos de financiamento incluem arrendamentos financeiros, contratos de vendas por prestação, empréstimos para capital de giro e planos de financiamento para o varejo. O segmento também fornece várias formas de seguro aos clientes e revendedores para ajudar a dar suporte à compra e ao arrendamento de equipamentos Cat®.



Construction Industries

RICH LAVIN
Presidente de Grupo Caterpillar

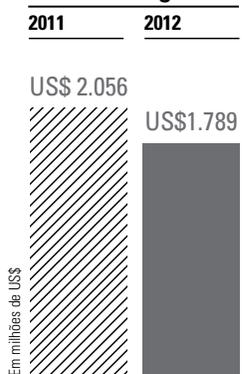
Vendas



Apesar de um ano difícil e desafiador, o segmento de Construction Industries (CI) contribuiu para mais um ano de recorde para a empresa e teve algumas realizações incríveis.

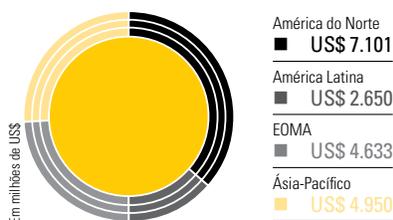
- Alcançamos níveis históricos de melhoria da qualidade e segurança.
- Melhoramos nossa posição de liderança geral no setor.
- Fizemos progresso na China – a bauma China 2012 foi um exemplo excelente que mostrou a força de nossas ofertas de produtos na China.
- Melhoramos a diversidade de nossa liderança na Ásia-Pacífico.
- Tivemos avanços consideráveis ao nos tornarmos o produtor de baixo custo. (LCP, lowest cost producer).
- Implantamos o Tier 4i, enquanto melhoramos o valor geral para o cliente e mantivemos excelente qualidade.
- Vimos uma expansão positiva de instalações globais e continuamos a ter sucesso com o progresso.

Lucro do Segmento



No final do ano passado, iniciei um novo capítulo em minha vida ao me aposentar, com o presidente de grupo, Grupo, Ed Rapp, assumindo a liderança de Construction Industries. Estou confiante de que Ed levará o desempenho de nossos negócios ao patamar seguinte e trabalhará na base extraordinária que já foi estabelecida. Eu deixo a Caterpillar muito otimista sobre seu futuro a longo prazo e o sucesso que ele trará nos próximos anos.

Vendas de 2012 por Região

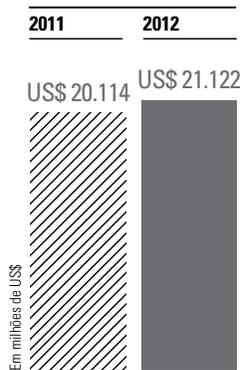




Energy & Power Systems

GERARD VITTECOQ
Presidente de Grupo Caterpillar

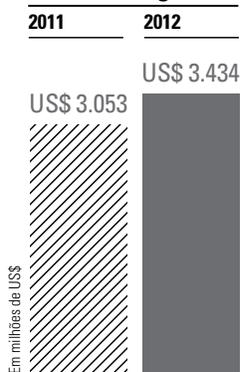
Vendas



Em 2012, a equipe de Energy & Power Systems alcançou resultados recordes, fazendo progresso significativo em direção a nossas metas para 2015.

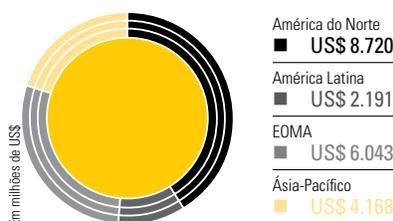
Expandimos a capacidade com a abertura de uma nova fábrica de locomotivas em Sete Lagoas, no Brasil, e uma nova fábrica Solar Turbines em Zatec, na República Tcheca. Continuamos a fazer grandes avanços na integração da MWM à Caterpillar após a aquisição em 2011 que, no final, permitiu expandir de forma significativa as opções para o cliente para soluções de geração de energia sustentável. Fizemos diversos anúncios interessantes também, incluindo uma joint venture com a Ariel Corporation para fornecer soluções completas de bombeamento de pressão para clientes globais além de um acordo com a Westport para desenvolver uma tecnologia de gás natural para equipamentos fora-de-estrada. Também adicionamos à nossa lista crescente de acordos com provedores do Projeto Internacional de Energia (IPP, International Power Project) para desenvolver soluções de energia temporária para atender às necessidades do segmento de IPP em crescimento.

Lucro do Segmento



Eu também estabeleci um marco pessoal com o anúncio no final do ano sobre minha aposentadoria depois de mais de 37 anos de empresa. No início deste ano, Jim Umpleby assumiu a responsabilidade como presidente de grupo responsável por Energy & Power Systems. Tenho total confiança na capacidade de Jim para liderar esses negócios e continuar trabalhando com base no sucesso que alcançamos até agora. Quando se trata de nossos negócios de Energy & Power Systems, estamos nas empresas certas, no momento certo, por um longo período. Nosso potencial é de estabilidade e solidez, e espero ansiosamente pelas grandes conquistas para este grupo no futuro.

Vendas de 2012 por Região



Resource Industries

STEVE WUNNING
Presidente de Grupo Caterpillar



À medida que avançamos em um novo ano que parece ser tão desafiador quanto 2012, é importante não esquecer o quão longe chegamos em Resource Industries. Tivemos muitas realizações notáveis, e eu gostaria de aproveitar a oportunidade para mencionar algumas. A integração da Bucyrus está funcionando muito bem e mantendo os compromissos assumidos com nossos clientes e acionistas. O desempenho para envio dentro do prazo de nossas fábricas é de mais de 85 por cento comparado a menos de 40 por cento há cinco anos. Expandimos e modernizamos nossas instalações de fabricação de componentes e máquinas em todo o mundo, deixando nossas fábricas em um nível superior.

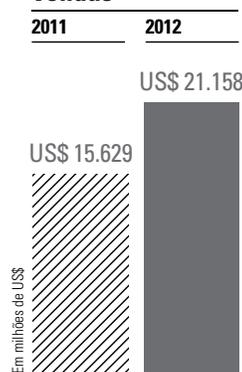
Novas fábricas recém-inauguradas na Ásia distinguem ainda mais a Caterpillar da concorrência com a maior, mais moderna e global presença de fabricação no setor de mineração. A exibição de todos os novos produtos, tecnologias e soluções na MINExpo foi um ótimo exemplo para nossos clientes de que levamos nossa liderança no setor de mineração muito a sério.

Nossos negócios diversificados continuam respondendo a um clima comercial difícil e incerto, principalmente em nossos negócios de Produtos Florestais, Produtos para Escavação de Túneis e Produtos de Pavimentação. Os novos negócios estratégicos de Industrial & Waste estão proporcionando o foco necessário a esse importante segmento. E, os negócios de Defense & Federal Products, Soluções OEM e Ferramenta de Trabalho estão tendo excelente desempenho, trazendo contribuições importantes para a empresa.

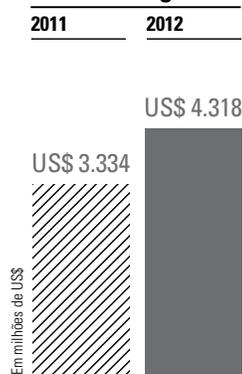
A qualidade do produto tem melhorado em grandes proporções, continuando o legado que tem sido nossa base por mais de 85 anos. Continuamos a investir e implantar com sucesso o Caterpillar Production System (CPS) em todas as nossas fábricas recém-adquiridas de South Milwaukee, em Wisconsin, a Thiruvallur, na Índia, que está assumindo a liderança em excelência de fabricação. Os negócios de componentes têm tido o mesmo sucesso com melhor desempenho de entrega, e os investimentos em nossa estratégia de tecnologia de produtos e a implantação do Tier 4 continuam a nos diferenciar, agregando mais valor para nossos clientes hoje e no futuro. O mais importante é que temos visto melhorias incríveis na segurança dos funcionários durante a jornada dos últimos 10 anos. Estamos satisfeitos com nosso progresso, mas reconhecemos que ainda temos um longo caminho para alcançar a Visão Zero Acidente.

No decorrer de 2013, o segmento de Resource Industries terá de ser flexível, mas existe uma constante, ou seja, nossa equipe de funcionários dedicados sempre cumpre as promessas, não importa o desafio.

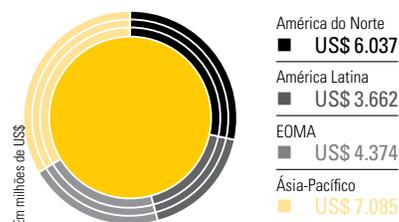
Vendas



Lucro do Segmento



Vendas de 2012 por Região



Customer & Dealer Support

STU LEVENICK

Presidente de Grupo Caterpillar



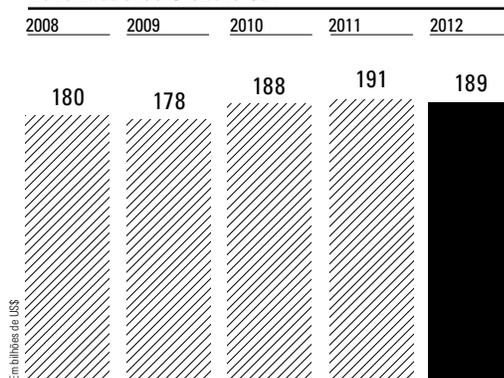
A organização de Customer & Dealer Support (C&DS) enfrentou inúmeros desafios em 2012, mas continuamos nos concentrando em nossos clientes e na execução da função principal que temos no Modelo de Negócios da Caterpillar. Temos uma estratégia de estabilidade e solidez e uma organização bem alinhada que está funcionando muito bem.

Tenho orgulho das realizações da minha organização enquanto progressos continuam sendo feitos em direção às nossas metas muito agressivas para 2015, e nossos objetivos de segurança novamente foram superados. Investimos muito em nossa rede de distribuição de peças em cada região do mundo e na capacidade global de Reman e Componentes. Apesar das turbulências econômicas durante o ano, continuamos a melhorar a qualidade. Fizemos grandes avanços em nossas iniciativas para fornecer suporte de nível superior para a maior rede de revendedores no mundo. Nossos recursos de eBusiness continuaram expandindo, aceleramos a penetração em temática e Gerenciamento de Equipamentos, e lançamos nossa estratégia revitalizada de Marca Global que posiciona e fortalece de forma exclusiva a marca Cat no mercado global.

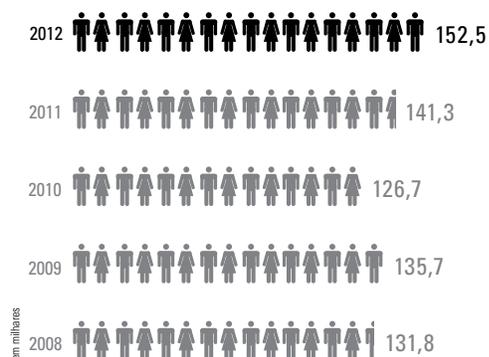
Essas são apenas algumas das realizações da organização de Customer & Dealer Support em 2012. Eu incentivo você a ler sobre os muitos feitos que a Caterpillar realizou em 2012. Seja em uma colaboração do revendedor, inovação, fornecimento de energia para o mundo ou criação de mais infraestrutura, você aprende rapidamente por que tenho orgulho de fazer parte das realizações notáveis na Caterpillar e ter a oportunidade de liderar uma excelente equipe de funcionários.

O que fazemos faz a diferença – não só para a Caterpillar, mas acima de tudo para nossos revendedores e clientes.

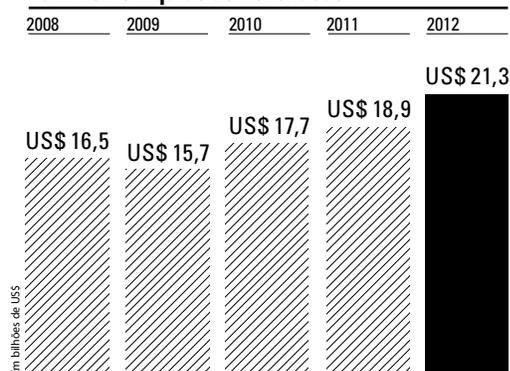
Revendedores Globais Cat®



Funcionários do Revendedor



Patrimônio Líquido do Revendedor





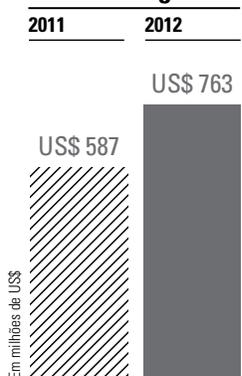
Financial Products & Corporate Services

ED RAPP
*Presidente do Grupo Caterpillar
 e Diretor Executivo Financeiro*

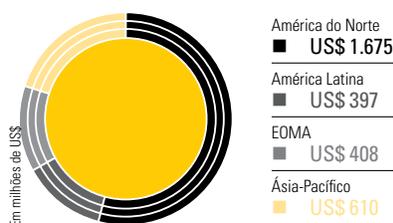
Receitas



Lucro do Segmento



Receitas de 2012 por Região



Enquanto reflito sobre 2012 como Presidente de Grupo de Financial Products & Corporate Services, percebo que nossos funcionários dos grupos de serviços e Produtos Financeiros têm realizado muito enquanto você considera:

- Nossa recuperação desde a "Grande Recessão" foi a mais rápida na história da empresa, impulsionando todos nós e a nossa cadeia de suprimentos. Acredito que temos feito um excelente progresso na criação desses relacionamentos com fornecedores.
- A Cat Financial saiu desse período desafiador ainda mais forte, e nós melhoramos o alinhamento.
- Além disso, estamos integrando quatro aquisições estratégicas importantes, incluindo a maior na história da empresa, o maior programa de expansão de capital já feito e nossa maior desapropriação. Todas essas atividades envolveram nossa oferta inteira de serviços de suporte. Agora, como empresa, precisamos manter o foco na execução.
- Todos os nossos grupos passaram por grandes transformações que estão nos tornando verdadeiramente mais eficazes e eficientes na prestação de serviços às empresas, à cadeia de suprimentos e aos clientes: as iniciativas das pessoas nos ajudam a desenvolver a Melhor Equipe, Transformação de Compras, do Pedido à Entrega/Transformação Financeira (Mach1) e nossa estratégia para trabalhar como uma empresa financeira independente.
- Isso ainda nem começou a tocar todos os aspectos do conhecimento profundo e dos fundamentos executados sem entraves dia após dia na Cat Financial, na tecnologia da informação, nos recursos humanos, nas aquisições e nas finanças.

Existe uma capacidade considerável em Corporate Services e Cat Financial para agregar valor aos negócios. Estamos usando essas capacidades para solucionar problemas reais de negócios e levar esse valor agregado ao resultado financeiro. Tenho orgulho de dizer que fiz parte de Corporate Services enquanto transfiro-me para a liderança de Construction Industries em 2013.



Resumo de Desempenho

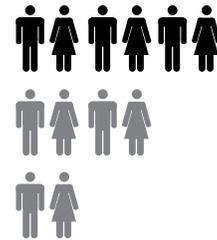
Desempenho Financeiro



Desempenho do Mercado



Desempenho da Empresa



Desempenho Regional em 2012

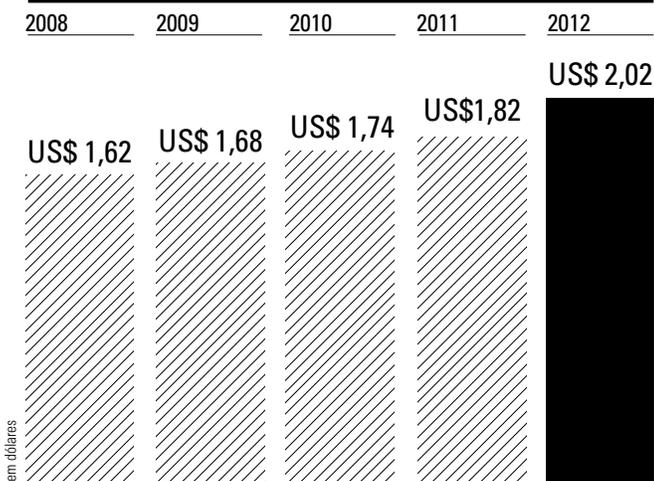


Resumo Financeiro de 5 Anos



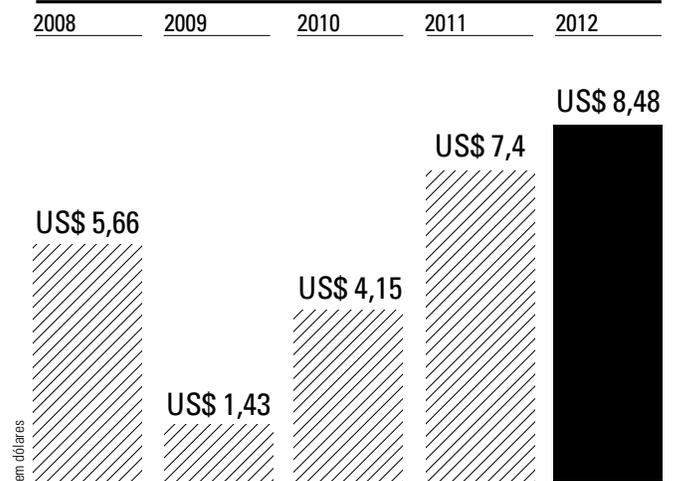
Desempenho Financeiro

Dividendos Declarados por Ação



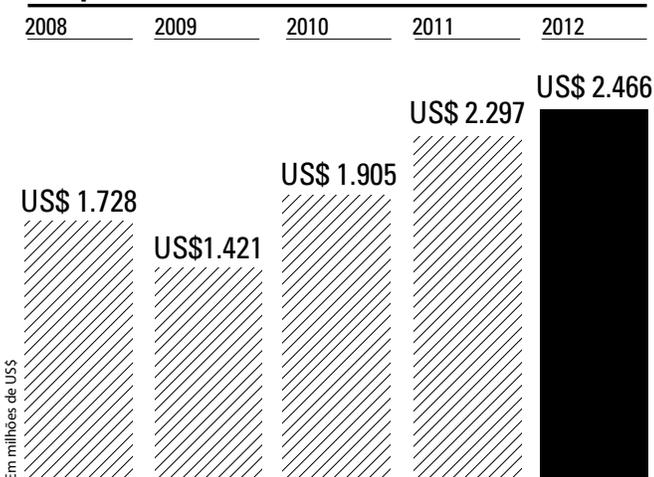
2012 marcou o 19º ano consecutivo em que a Caterpillar pagou dividendos mais altos para os acionistas.

Lucro por Ação (diluído)



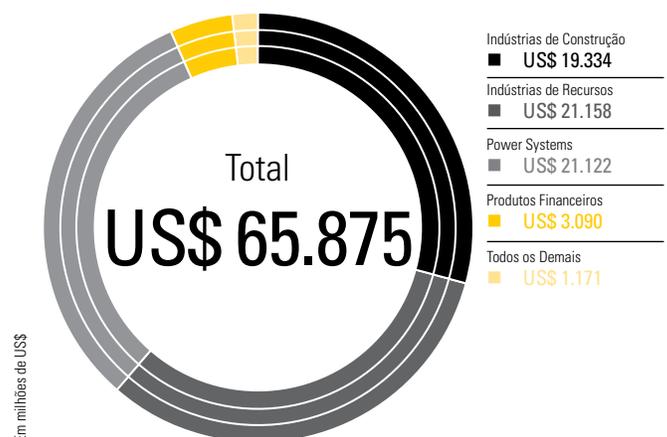
Um aumento significativo de lucro por ação em 2012 refletiu a recuperação efetiva do lucro, uma das "8 Grandes" Ações Estratégicas Necessárias.

Pesquisa e Desenvolvimento



Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento atingiram níveis recorde em 2012.

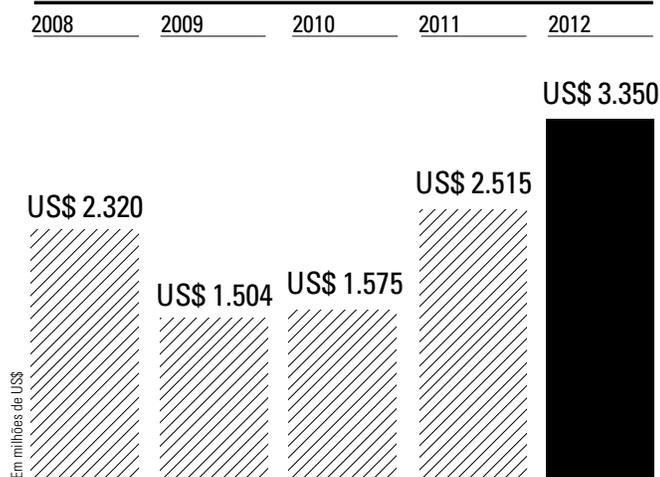
Vendas e Receitas de 2012 por Segmento



As vendas e receitas somaram US\$ 65,88 bilhões comparadas aos US\$ 60,14 bilhões em 2011. O aumento em vendas e receitas é resultado do impacto líquido de aquisições e desapropriações, volume de vendas mais elevado e melhoria da realização de preços.

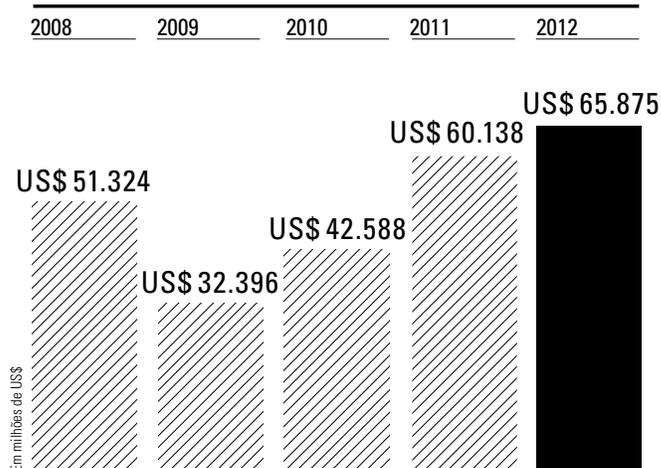
Desempenho Financeiro

Despesas de Capital (exclui equipamentos arrendados)



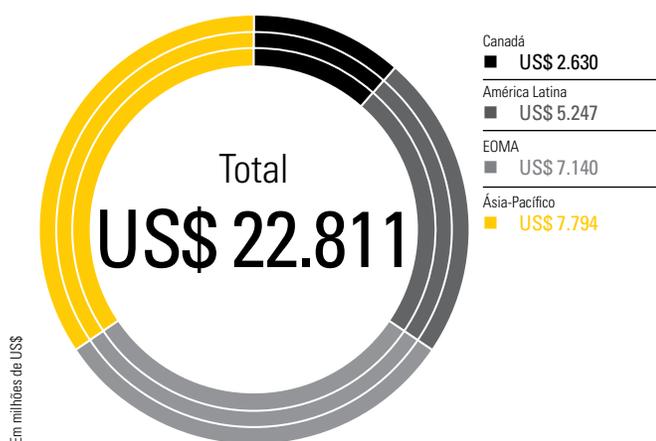
A Caterpillar investiu mais de US\$ 3,35 bilhões em despesas de capital durante 2012, refletindo a expansão de capacidade em todo o mundo para apoiar a demanda dos clientes.

Vendas e Receitas



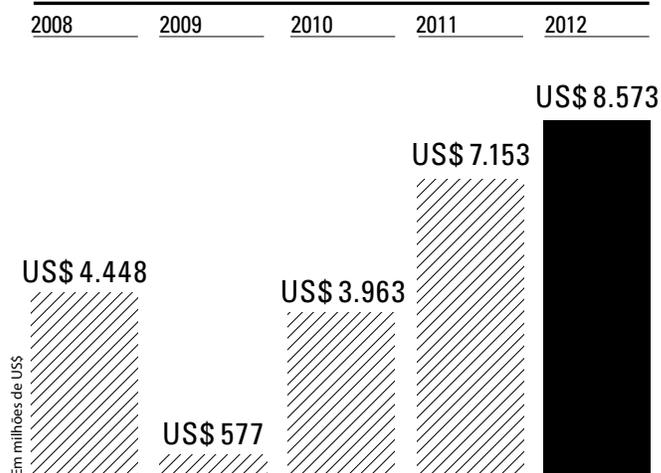
As receitas e vendas tiveram aumento de 10% US\$ 65,88 bilhões em 2012, o maior recorde de todos os tempos.

Exportações dos EUA em 2012 por Região



As exportações dos EUA de US\$ 22,81 bilhões aumentaram 16% de 2011 a 2012.

Lucro Operacional



O lucro operacional foi de US\$ 8,57 bilhões em comparação aos US\$ 7,15 bilhões em 2011.

Desempenho do Mercado

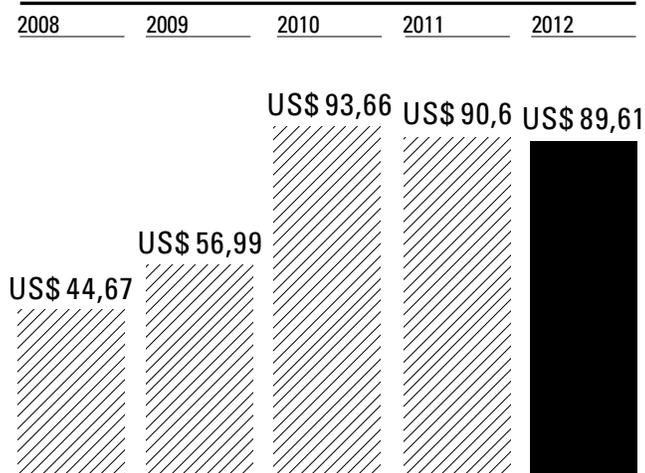
Retorno Total de 5 Anos da CAT x S&P 500 x S&P Machinery Index



Retorno acumulado do acionista presumindo-se um investimento de US\$ 100 em 31 de dezembro de 2007 e um reinvestimento de dividendos emitidos posteriormente.

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

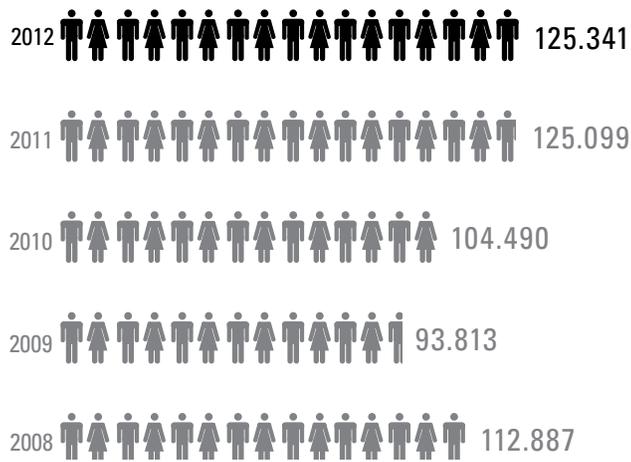
Preço de Fechamento da Ação de 5 anos



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

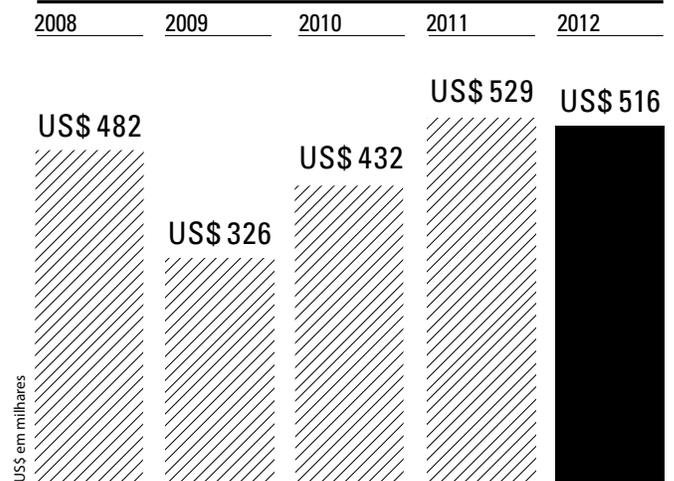
Desempenho da Empresa

Funcionários Globais (no final do ano)



O número de empregos em tempo integral era de 125.341 no fim de 2012, comparado com 125.099 no fim de 2011.

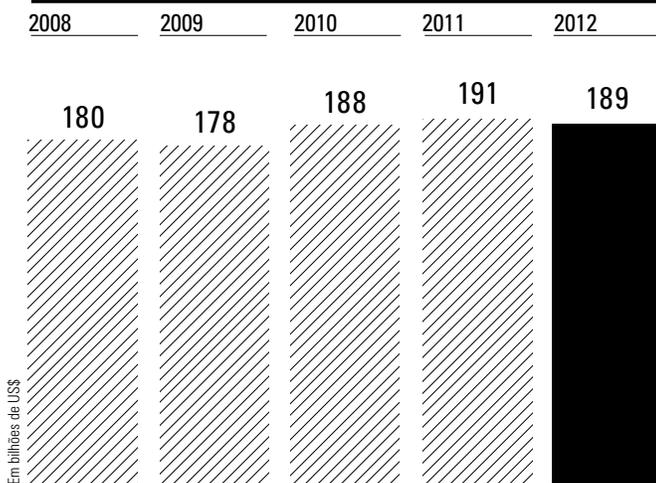
Vendas e Receitas por Funcionário



As vendas e receitas por funcionário em 2012 somaram US\$ 516.000.

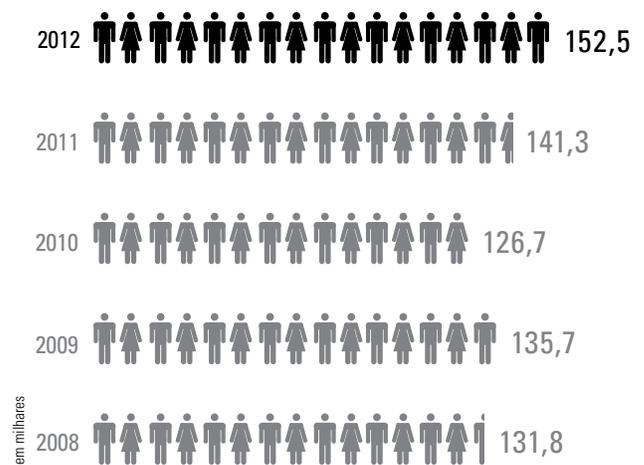
Estatísticas do Revendedor

Revendedores Globais Cat®



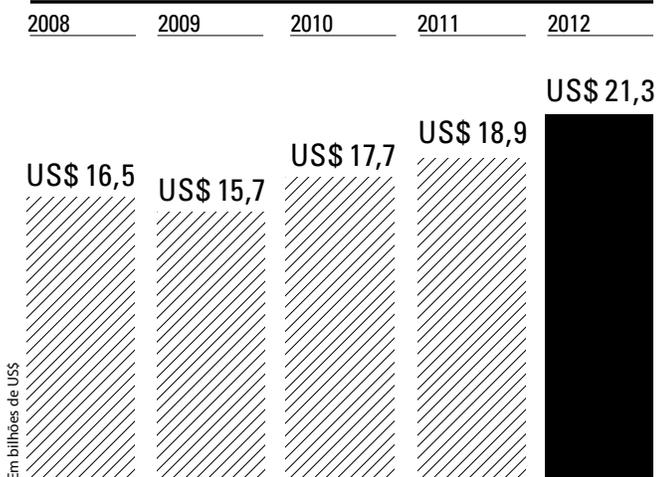
Nossa vasta rede de revendedores oferece soluções abrangentes para os clientes em todo o mundo.

Funcionários do Revendedor



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

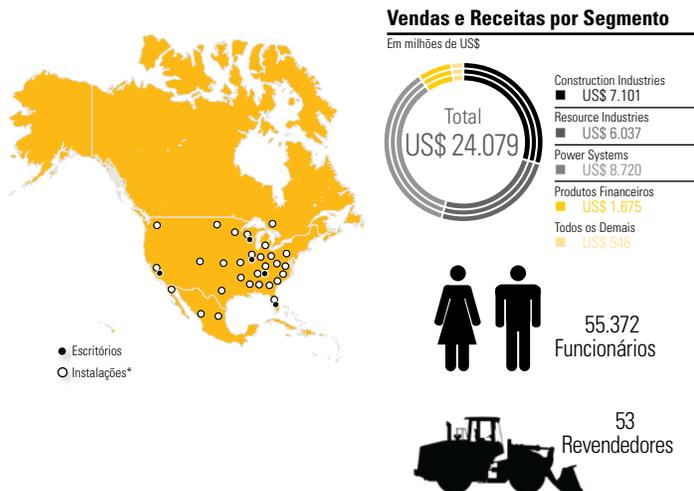
Patrimônio Líquido do Revendedor



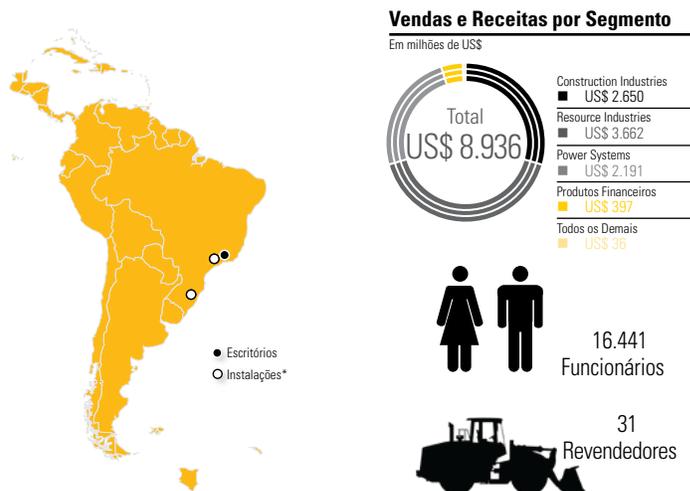
A maioria dos revendedores Cat® é formada por empresas independentes, operadas localmente e que se beneficiam de relações sólidas e duradouras com o cliente.

Desempenho Regional

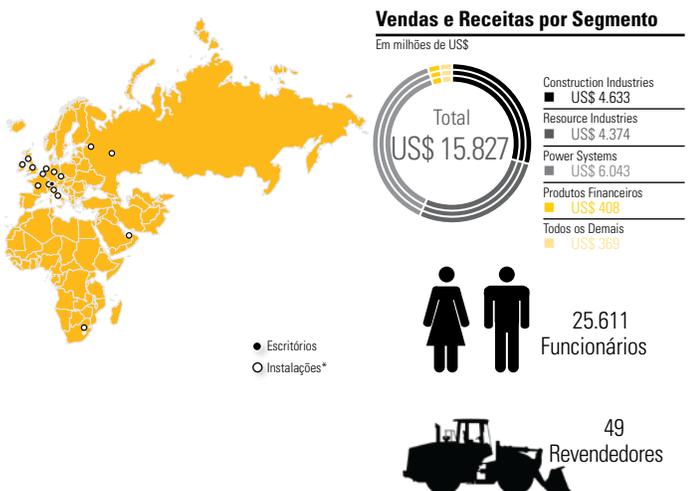
América do Norte



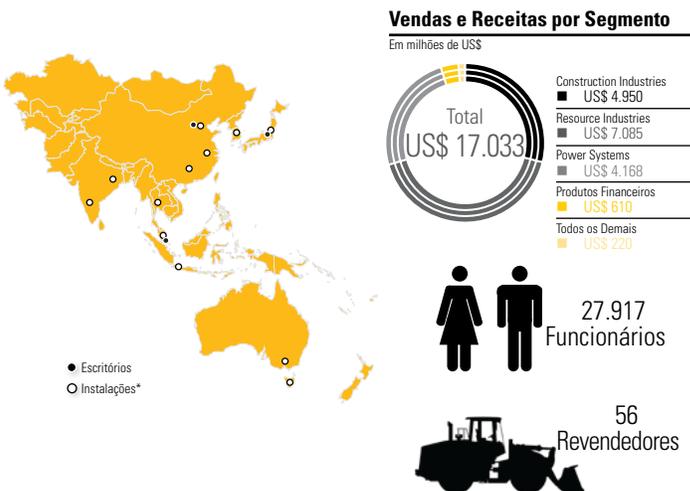
América Latina



EOMA



Ásia-Pacífico



*As fábricas incluem locais principais onde acontece o trabalho de fabricação, distribuição de peças, ferroviário e de remanufatura. Em algumas áreas geográficas, o símbolo da fábrica pode representar várias fábricas.

RESUMO FINANCEIRO DE 5 ANOS

(em milhões de dólares, exceto dados de ações)

Anos encerrados em 31 de dezembro,	2012	2011	2010	2009	2008
Vendas e receitas	US\$ 65.875	US\$ 60.138	US\$ 42.588	US\$ 32.396	US\$ 51.324
Porcentagem dentro dos Estados Unidos	31%	30%	32%	31%	33%
Porcentagem fora dos Estados Unidos	69%	70%	68%	69%	67%
Vendas	US\$ 63.068	US\$ 57.392	US\$ 39.867	US\$ 29.540	US\$ 48.044
Receitas	US\$ 2.807	US\$ 2.746	US\$ 2.721	US\$ 2.856	US\$ 3.280
Lucro ⁴	US\$ 5.681	US\$ 4.928	US\$ 2.700	US\$ 895	US\$ 3.557
Lucro por ação ordinária ¹	US\$ 8,71	US\$ 7,64	US\$ 4,28	US\$ 1,45	US\$ 5,83
Lucro por ação ordinária – diluído ²	US\$ 8,48	US\$ 7,4	US\$ 4,15	US\$ 1,43	US\$ 5,66
Dividendos declarados por ação ordinária em bolsa	US\$ 2.020	US\$ 1.820	US\$ 1.740	US\$ 1.680	US\$ 1.620
Retorno sobre o capital acionário ordinário do acionista médio ^{3,5}	37,2%	41,4%	27,4%	11,9%	46,8%
Despesas de capital:					
Propriedade, fábrica e equipamentos	US\$ 3.350	US\$ 2.515	US\$ 1.575	US\$ 1.504	US\$ 2.320
Equipamento alugado para outras pessoas	US\$ 1.726	US\$ 1.409	US\$ 1.011	US\$ 968	US\$ 1.566
Depreciação e amortização	US\$ 2.813	US\$ 2.527	US\$ 2.296	US\$ 2.336	US\$ 1.980
Despesas com pesquisa e desenvolvimento	US\$ 2.466	US\$ 2.297	US\$ 1.905	US\$ 1.421	US\$ 1.728
Como porcentagem de vendas e receitas	3,7%	3,8%	4,5%	4,4%	3,4%
Salários e benefícios trabalhistas	US\$ 11.756	US\$ 10.994	US\$ 9.187	US\$ 7.416	US\$ 9.076
Número médio de funcionários	127.758	113.620	98.554	99.359	106.518
31 de dezembro					
Ativos totais	US\$ 89.356	US\$ 81.446	US\$ 64.020	US\$ 60.038	US\$ 67.782
Dívidas em longo prazo vencendo em mais de um ano:					
Consolidado	US\$ 27.752	US\$ 24.944	US\$ 20.437	US\$ 21.847	US\$ 22.834
Maquinários e Sistemas de Energia	US\$ 8.666	US\$ 8.415	US\$ 4.505	US\$ 5.652	US\$ 5.736
Produtos Financeiros	US\$ 19.086	US\$ 16.529	US\$ 15.932	US\$ 16.195	US\$ 17.098
Débito total:					
Consolidado	US\$ 40.143	US\$ 34.592	US\$ 28.418	US\$ 31.631	US\$ 35.535
Maquinários e Sistemas de Energia	US\$ 10.415	US\$ 9.066	US\$ 5.204	US\$ 6.387	US\$ 7.824
Produtos Financeiros	US\$ 29.728	US\$ 25.526	US\$ 23.214	US\$ 25.244	US\$ 27.711

1. Computado com base na média ponderada do número de ações em circulação.

2. Computado com base na média ponderada do número de ações em circulação diluída por exercício assumido de prêmios de compensação com base em ações usando o método de ações em tesouraria.

3. Representa o lucro dividido pela média do capital acionário (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 1º de janeiro de 2009, nós alteramos a maneira pela qual contabilizamos os juros não estimados. Os períodos anteriores foram revisados conforme aplicável.



Sobre a Caterpillar



Visão Geral do Negócio

Somos líder mundial em equipamentos de construção e mineração, motores a gás natural e diesel, turbinas a gás industriais e locomotivas elétricas e a diesel.



Visão Geral Global

Com escritórios e fábricas em seis continentes, nosso alcance global é inigualável no setor.



Equipe de Liderança

Nossos gerentes e diretores lideram mais de 125.000 funcionários em todo o mundo na execução de nossa estratégia.



A Caterpillar Foundation

Fundada em 1952, a Caterpillar Foundation ajuda viabilizar o progresso sustentável em todo o mundo.

Visão Geral do Negócio

A Caterpillar alimenta o progresso mundial. Os equipamentos Cat® – mais de três milhões de unidades no mundo – estão a serviço de nossos clientes em estradas, linhas férreas, oceanos e rios, em florestas, pedreiras e campos petrolíferos. Fornecemos as máquinas, as soluções e o suporte para que nossos clientes possam se destacar em condições de terreno, solo e clima variáveis. Nossos motores e turbinas a gás fornecem potência para que os clientes movimentem bens e commodities em todo mundo, enquanto os geradores fornecem potência sempre que necessário. A excelência em fabricação da Caterpillar é complementada por empresas de serviços de nível superior, com suporte de logística, produtos financeiros e remanufatura. Mais informações sobre produtos Caterpillar, serviços e soluções estão disponíveis em www.cat.com.

Principais Grupos de Produtos

Caminhão Articulado
Retroescavadeira
Compactador
Motor
Máquinas Florestais
Grupo Gerador

Escavadeira Hidráulica
Locomotiva
Manipulador de Materiais
Motoniveladora
Caminhão Fora-de-estrada
Caminhões Rodoviários
Equipamentos para Pavimentação

Assentador de Tubos
Escrêiper
Minicarregadeira
Mineração de Superfície
Manipulador Telescópico
Pá-carregadeira de Esteira

Trator de Esteiras
Turbina
Veículos para Mineração Subterrânea
Trator de Rodas
Escavadeira de Rodas
Carregadeira

Principais Setores Atendidos

Demolição e Sucata
Florestal
Construção Geral
Governamental

Construção Pesada
Industrial/OEM
Terraplenagem
Logística
Marítimo
Mineração

Petróleo e Gás
Pavimentação
Tubulação
Geração de Energia
Mineração e Agregados
Ferroviário

Construção de Estradas
Obras Públicas Subterrâneas
Serviços para Resíduos

Principais Áreas de Serviço

Atendimento aos Clientes
Financiamento
Seguro

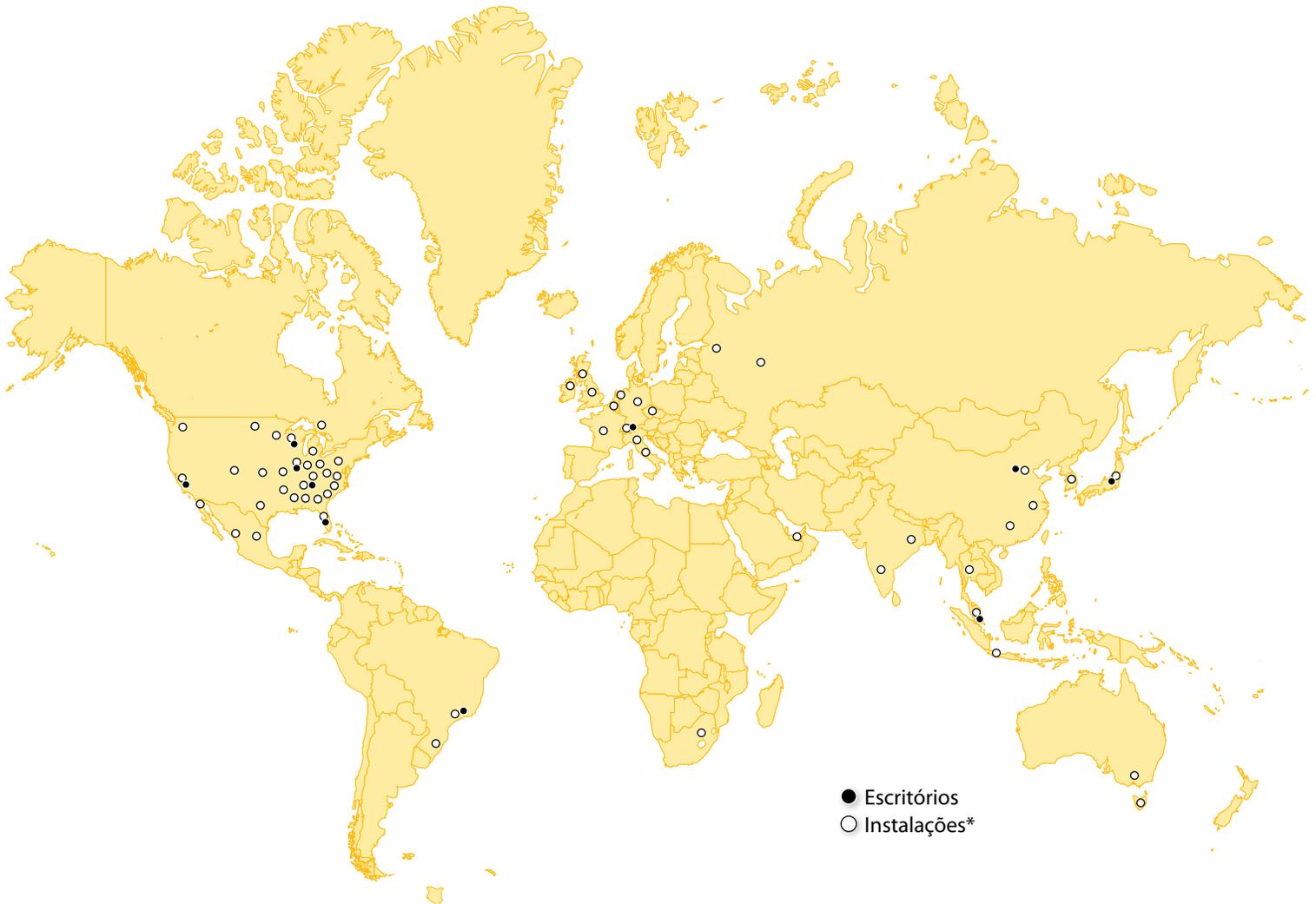
Reparo e Manutenção de Locomotivas e Vagões
Soluções OEM
Remanufatura

Locação
Segurança
Turbinas
Treinamento

Marcas

A Caterpillar Inc. detém um portfólio de marcas. Essas marcas ajudam a dar suporte à nossa estratégia de crescimento e 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.com/brands.

Visão Geral Global



**As fábricas incluem locais principais onde acontece o trabalho de fabricação, distribuição de peças, ferroviário e de remanufatura. Em algumas áreas geográficas, o símbolo da fábrica pode representar várias fábricas.*



Da esquerda para a direita: **Ed Rapp**, CFO, Financial Products & Corporate Services; **Steve Wunning**, Resource Industries; **Gerard Vittecoq**, Energy & Power Systems; **Doug Oberhelman**, Presidente e CEO; **Rich Lavin**, Construction Industries; **Stu Levenick**, Customer & Dealer Support

Diretores Executivos (Dados baseados no final do ano de 2012)

Doug Oberhelman, *Presidente e CEO*

Doug Oberhelman juntou-se à Caterpillar em 1975 e foi eleito vice-presidente em 1995. Em 2002, foi eleito presidente de grupo e tornou-se membro do conselho executivo 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*

Durante 2012, Rich Lavin atuou como presidente de grupo e membro do conselho executivo da Caterpillar responsável por Construction Industries, que incluía as divisões Earthmoving, Excavation e Building Construction Products, Europe/South America Operations e a Caterpillar Japan Ltd. (CJL), bem como a Global Construction & Infrastructure e a China/Índia/ASEAN. Lavin aposentou-se no final de 2012. Suas áreas de responsabilidade foram assumidas por Ed Rapp.

Stuart L. 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.

Ed Rapp, *CFO, Financial Products & Corporate Services*

Durante 2012, Ed Rapp atuou como 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. Desde 1º de janeiro de 2013, Rapp tornou-se presidente do grupo, Construction Industries, e Bradley Halverson foi nomeado CFO e presidente de grupo.

Gerard Vittecoq, *Energy & Power Systems*

Durante 2012, Gerard Vittecoq atuou como 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 Turbines. No final de 2012, Vittecoq anunciou sua aposentadoria que acontecerá em 31/05/2013. James Umpleby tornou-se presidente de grupo responsável por Energy & Power Systems desde 1º de janeiro de 2013.

Steve H. 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 Sales & Support, Mining Products e Product Development & Global Technology.



Diretores (Dados baseados no final do ano de 2012)

Presidente e CEO

Douglas R. Oberhelman

Presidentes de Grupo

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

Vice-presidente Executivo, Legislação e Políticas Públicas

James B. Buda

Vice-presidentes

Kent M. Adams
William P. Ainsworth
Mary H. Bell
Thomas J. Bluth
David P. Bozeman
Robert B. Charter
Frank J. Crespo
Christopher C. Curfman
Paolo Fellin
William E. Finerty
Steven L. Fisher
Gregory S. Folley
Thomas G. Frake
Stephen A. Gosselin
Hans A. Haefeli
Bradley M. Halverson
Kimberly S. Hauer
Gwenne A. Henricks
Kathryn Dickey Karol
Randy Krotowski
Stephen P. Larson
William J. Rohner
Mark E. Sweeney
D. James Umpleby, III
Tana L. Utley

Diretor Executivo 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

Secretário Assistente

Patrick G. Holcombe
Joni J. Funk



Da Esquerda para a Direita: Susan C. Schwab, Edward B. Rust, Jr., Joshua I. Smith, Jesse J. Greene, Jr., Douglas R. Oberhelman, David L. Calhoun, Juan Gallardo, Dennis A. Muilenburg, Jon M. Huntsman, Jr., Miles D. White, Charles D. Powell, Eugene V. Fife, Daniel M. Dickinson, Peter A. Magowan, William A. Osborn, David R. Goode.

Conselho Administrativo

David L. Calhoun, 55

CEO (desde maio de 2010) e diretor (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, Calhoun atuou como vice-presidente da General Electric Company e presidente e CEO da GE Infrastructure. Outras diretorias atuais: The Boeing Company. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Medtronic, Inc. Calhoun é diretor da Empresa desde 2011.

Daniel M. Dickinson, 51

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

Eugene V. Fife, 72

Gerente principal da Vawter Capital LLC (investimento em fundo de participação "private equity"). 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. Fife foi sócio da The Goldman Sachs Group, Inc., aposentando-se em 1995. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. e Eclipsys Corporation. Fife é diretor da Empresa desde 2002 e aposentou-se da diretoria no final de 2012.

Juan Gallardo, 65

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. Gallardo é diretor da Empresa desde 1998.

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. Goode é diretor da Empresa desde 1993.

Jesse J. Greene, Jr., 67

Instrutor na Columbia Business School na Cidade de Nova York, onde leciona governança corporativa, gerenciamento de riscos e outros tópicos empresariais nos níveis de graduação e educação executiva. Anteriormente foi vice-presidente de Gestão de Finanças e diretor de risco financeiro da International Business Machines Corporation (empresa de computadores e equipamentos para escritório). Greene é diretor da Empresa desde 2011.

Jon M. Huntsman, Jr., 52

Ex-embaixador da China nos Estados Unidos (2009-2011) e ex-governador de Utah (2005-2009). Outras diretorias atuais: Ford Motor Company e Huntsman Corporation. Huntsman é diretor da Empresa desde 2012.

(continuação)

Conselho Administrativo (continuação)

Peter A. Magowan, 70

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 nos últimos cinco anos: DaimlerChrysler AG. 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, Muilenburg foi presidente da Boeing Global Services & Support (2008-2009), vice-presidente e gerente geral da divisão Boeing Combat Systems (2006-2008). Muilenburg é diretor da Empresa desde 2011.

Douglas R. Oberhelman, 59

Presidente e CEO da Caterpillar Inc. (máquinas, power systems e produtos financeiros). Antes de sua posição atual, 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. Oberhelman é diretor da Empresa desde 2010.

William A. Osborn, 65

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 e Northern Trust Corporation. Osborn é diretor da Empresa desde 2000.

Charles D. Powell, 71

Presidente da Capital Generation Partners (gerenciamento de ativos e investimentos), LVMH Services Limited (artigos de luxo) e Magna Holdings (investimento imobiliário). Antes dos cargos atuais, Powell foi presidente da Sagitta Asset Management Limited (gerenciamento de ativos). Outras diretorias atuais: LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton e Textron Inc. Powell é diretor da empresa desde 2001.

Edward B. Rust, Jr., 62

Presidente e CEO 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. Rust é diretor da Empresa desde 2003.

Susan C. Schwab, 57

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. A embaixatriz Schwab é diretora da Empresa desde 2009.

Joshua I. Smith, 71

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. Smith é diretor da Empresa desde 1993.

Miles D. White, 57

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. White é diretor da Empresa desde 2011.

The Caterpillar Foundation

A Caterpillar Foundation reflete os esforços filantrópicos da Caterpillar Inc. Fundada em 1952 pela Caterpillar, a Caterpillar Foundation contribuiu com mais de US\$ 550 milhões para ajudar a viabilizar o progresso sustentável em todo o mundo oferecendo um programa de suporte nas áreas de sustentabilidade ambiental, acesso à educação e às necessidades básicas. Para saber mais sobre os investimentos da Foundation, visite caterpillar.com/Foundation.



US\$ 12,6 milhões

CAMPANHA TOTAL UNITED WAY

US\$ 6,3 milhões

GARANTIDO PELOS FUNCIONÁRIOS/APOSENTADOS DA CATERPILLAR

US\$ 6,3 milhões

COMPARADO PELA CATERPILLAR FOUNDATION

Comida

Nos EUA e pelo mundo, a Caterpillar Foundation investe em muitos programas voltados a garantir que as populações carentes tenham comida o suficiente.



1 em cada 6 americanos

SOFRE DE INSEGURANÇA ALIMENTAR

870 milhões

PASSAM FOME CRÔNICA EM TODO O MUNDO

66 milhões

DE CRIANÇAS NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO VÃO ÀS AULAS COM FOME



A FOME ATINGE

1 em cada 5 crianças de americanas

PROGRAMA MUNDIAL CONTRA A FOME

O Programa Mundial contra a Fome (WFP, World Food Programme) opera programas de refeições nas escolas em 60 países. Nas nações mais pobres, esse programa demonstrou o dobro de inscrições na escola primária e equalizou muito as disparidades de sexo. Com suporte da Caterpillar Foundation, o WFP atinge cerca de **22 milhões** de crianças anualmente.

FEEDING AMERICA

A rede da Feeding America, com mais de 200 bancos de alimentação nos EUA, servirá **8 milhões** de refeições graças ao investimento da Caterpillar Foundation.

Água

Para muitos, a água potável e limpa não é apenas uma questão de abrir a torneira. A Caterpillar Foundation dá suporte a organizações que estão se esforçando para levar água potável aos que precisam.

CHARITY: WATER

Desde 2010, a charity: water financiou **6.994 projetos de água em 20 países**. Esses projetos de sistemas de poços e filtragem no Sudeste da Ásia e na África atenderão mais de 2,5 milhões de pessoas. Em 2012, a Caterpillar Foundation deu suporte ao trabalho deles na Tanzânia, na Libéria e em Malawi.



WATER.ORG

A Water.org trabalha para fornecer microempréstimos para acesso à água limpa e à construção de instalações de saneamento doméstico. O investimento da Caterpillar Foundation na Water.org ajudou milhares de pessoas na Índia a ter acesso a água potável e a dignidade de instalações de saneamento.

The Caterpillar Foundation

(continuação)



Abrigo

A Caterpillar Foundation trabalha com diversas organizações especializadas em fornecer moradia permanente, de transição e temporária para os necessitados.

HABITAÇÃO PARA HUMANIDADE

Mais de 60.000

CASAS ACESSÍVEIS CONSTRUÍDAS DESDE 1976.

RECONSTRUINDO JUNTOS

US\$ 25.000

INVESTIDO EM PEORIA E AURORA, ILLINOIS, PROGRAMAS RECONSTRUINDO JUNTOS.

CRUZ VERMELHA AMERICANA



AJUDAMOS AS PESSOAS AFETADAS POR DESASTRES COM SERVIÇOS COMO ABRIGO DE EMERGÊNCIA.

TECHO



FORNECEM MORADIA DE TRANSIÇÃO EM BAIRROS POBRES

de

19
Países da América Latina

MUITOS FUNCIONÁRIOS E REVENDEDORES DA CATERPILLAR TRABALHAM COMO VOLUNTÁRIOS COM A TECHO PARA CONSTRUIR CASAS PARA FAMÍLIAS DESAMPARADAS NESSAS ÁREAS.

DESDE 1997

245.000
voluntários

CONSTRUÍRAM

65.000
casas de transição

PARA

260.000
peças carentes

