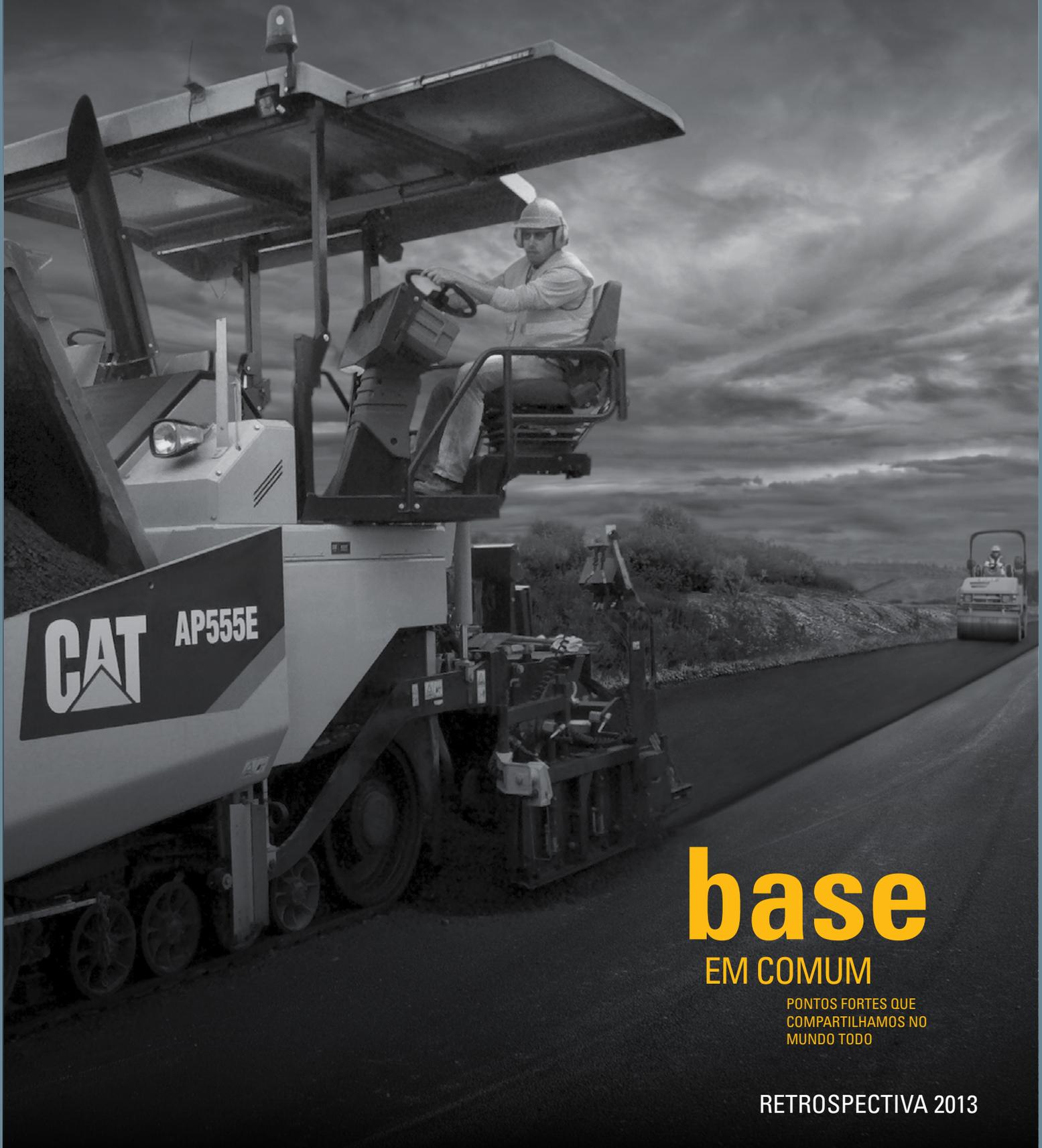


CATERPILLAR®



CAT AP555E

base

EM COMUM

PONTOS FORTES QUE
COMPARTILHAMOS NO
MUNDO TODO

RETROSPECTIVA 2013

base

EM COMUM

Pontos Fortes que Compartilhamos no Mundo Todo



Qualidade Que Define Padrões de Classe Internacional

Construímos uma reputação global de produtos de qualidade que ajudam a manter nossos clientes trabalhando todos os dias. Essa é a base de nossa proposta de valor para eles e o motivo de terem mais chances de lucro com produtos Cat do que com produtos concorrentes. Leia mais na página 9.



Uma Rede Sempre Disposta a Nos Apoiar

Ao longo de nossa história, a relação entre a Caterpillar e nossa ampla rede de revendedores independentes tem sido um diferencial competitivo vital para o nosso negócio. Atualmente, essa relação continua a evoluir para garantir que ofereçamos aos clientes o suporte que precisam. Leia mais na página 16.



Mercados que Movimentam o Globo

Os produtos e soluções Cat® ajudam a realizar todos os tipos de tarefa pelo mundo, da construção de estradas e aeroportos à mineração de commodities para alimentar navios e cidades. É difícil pensar em um negócio que atenda a mais mercados e clientes finais essenciais. Leia mais na página 22.



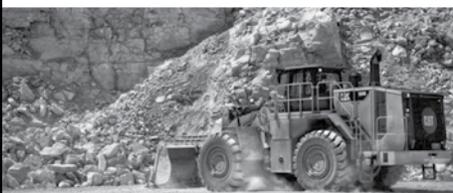
Maneiras Melhores de Fazer um Trabalho Melhor

O CPS (Caterpillar Production System, Sistema de Produção da Caterpillar) oferece às nossas operações de fabricação mundial uma plataforma comum para alcançar qualidade e custo consistente no mundo todo. Atualmente, o Caterpillar Enterprise System Group está nos ajudando a projetar uma nova cadeia de valores de Simplicidade. Leia mais na página 29.



Um Plano Para Apontar a Direção Certa

Nossa estratégia Vision 2020 nos mantém concentrados em nossos clientes e comprometidos com nosso Modelo de Negócios. Quando seguimos a nossa Estratégia Empresarial, a Caterpillar e os clientes ganham. Leia mais na página 35.



Boas Ações Que Visam o Bem Maior

Fabricamos equipamento pesado e usamos capacetes de proteção, mas também temos um lado mais suave, conforme evidenciado pela generosidade de nossa equipe. Em todo o mundo, a Caterpillar e o nosso pessoal retribui às comunidades onde vivemos e trabalhamos. Nossa equipe jurídica é um ótimo exemplo. Leia mais na página 40.



Bases a Longo Prazo que Vão Longe

Nossas marcas existem para isso, nossos produtos foram feitos para isso e nossa empresa é gerenciada por eles. Estamos falando das bases empresariais a longo prazo, e não há exemplo melhor que nossa participação no setor de mineração. Leia mais na página 46.

Sumário

2



Mensagem do Presidente

O Presidente e CEO Doug Oberhelman compartilha seus pensamentos sobre o nosso desempenho em 2013 e nosso direcionamento futuro.



8

Segmentos

Uma visão geral dos nossos segmentos de negócios, pensamentos de nossa liderança sobre os tópicos atuais da empresa e algumas boas histórias do ano.

55

Visão Geral da Caterpillar

Uma visão geral das nossas operações globais.

4



Liderança

Um apanhado da equipe de gerenciamento executivo e do Conselho da Administração que lideram nossa empresa.



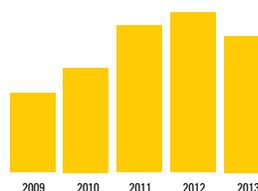
51

Desempenho

Um resumo de nosso desempenho financeiro em 2013 e outros fatos sobre nossos negócios e operações.

VENDAS E RECEITAS CONSOLIDADAS (EM MILHÕES DE DÓLARES)

US\$ 32.396 US\$ 42.588 US\$ 60.138 US\$ 65.875 US\$ 55.656



60

A Caterpillar Foundation

Uma visão de como a Caterpillar Foundation torna possível o progresso sustentável.

CATERPILLAR®

"Os pontos fortes que compartilhamos – nossa **base em comum** – continuam a ser **Nossos Valores em Ação.**"

DOUG OBERHELMAN, PRESIDENTE E CEO



Da Esquerda para a Direita: Jim Buda, Law and Public Policy; Steve Wunning, Resource Industries; Stu Levenick, Customer & Dealer Support; Doug Oberhelman, Presidente e CEO; Brad Halverson, Financial Products & Corporate Services; Jim Umpleby, Energy & Power Systems; Dave Bozeman, Caterpillar Enterprise System Group; Ed Rapp, Construction Industries

Mensagem do Presidente

Em tempos de incerteza, são os pontos fortes compartilhados e a determinação de uma comunidade que determinam o curso da história. Isso é verdade quer se trate de uma família, país ou empresa. E para nós, a equipe da Caterpillar, os pontos fortes que compartilhamos – nossa base em comum – continuam a ser **Nossos Valores em Ação.**

Certamente lembraremos de 2013 como um ano desafiador. Mas também foi um ano de realizações sólidas, e bem no topo da lista está o desempenho de nossa equipe, resultando no balanço mais forte que tivemos em mais de 25 anos. Apesar de uma queda de cerca de 10 bilhões de dólares nas vendas e receitas, nós batemos um recorde de fluxo de caixa operacional para Maquinário e Sistemas de Energia, fortalecemos nosso balanço e melhoramos a nossa posição geral no mercado de máquinas, incluindo fortes ganhos para escavadeiras na China – todos sucessos excepcionais. Mas chegar até aqui não foi divertido e nem fácil, especialmente para os nossos funcionários que enfrentaram um ano extremamente difícil.

A boa notícia é que nosso desempenho em 2013 demonstrou o equilíbrio em nossa empresa que nos ajudou a suportar ciclos econômicos divergentes. Em um ano ofuscado por um declínio

significativo nas vendas de produtos de mineração com margens relativamente altas, nosso maior segmento, Power Systems, obteve lucros próximos de seu recorde de 2012, apesar da queda nas vendas. Além disso, nosso segmento de Produtos Financeiros alcançou um lucro recorde. Então apesar da queda nas vendas da linha top em 2013 – o que não agrada ninguém, especialmente a mim – o desempenho da nossa equipe e o equilíbrio em nosso negócio nos ajudou a reduzir o impacto dos lucros das vendas menores.

Então o que significa o nosso desempenho em 2013? Bem, um balanço forte significa que podemos resistir a uma tempestade e fazer crescer a empresa, além de dar retorno aos acionistas. Recentemente, anunciamos um programa de recompra de ações de 10 bilhões de dólares – um indicador de nossa confiança no futuro a longo prazo da Caterpillar. Nossa fatia de mercado maior em todo o

25 ANOS

Balanço mais forte em 25 anos

mundo resulta em milhares de máquinas adicionais em campo, oferecendo à nossa rede de revendedores a oportunidade de vender mais peças e serviços. Isso é uma realização e tanto.

De uma perspectiva operacional, continuamos a aprimorar a segurança e a qualidade, e disso eu me orgulho bastante. Estamos em uma jornada rumo à segurança há quase 15 anos agora. Desde 2001, deixamos o pé do ranking de locais seguros para trabalhar para nos tornarmos um líder mundial em segurança. Permanecemos vigilantes quanto à segurança e nosso maior objetivo é chegar a zero acidentes. Da mesma forma, a qualidade é absolutamente essencial para cumprir com a promessa da nossa marca. Nossos produtos são feitos para durar, e por meio da nossa execução disciplinada da Simplicidade e do aproveitamento de nosso Sistema de Produção da Caterpillar, estamos nos mantendo no nível desse padrão. A estratégia está funcionando. Quase todos os dias escutamos de nossos revendedores e clientes que estamos com a melhor linha de produtos que já tivemos em décadas.

É claro que com tantos sucessos vem também a responsabilidade. Fico muito feliz em anunciar que, no início de 2014, adicionamos a Sustentabilidade aos Nossos Valores em Ação, deixando clara a nossa responsabilidade de produzir soluções sustentáveis. Elevar a sustentabilidade a um valor autônomo reconhece tanto o que fizemos no passado quanto o que faremos no futuro.

Por exemplo, nossos novos projetos Tier 4 prometem aos clientes maior eficiência de combustível e produtividade, possibilitando que eles deixem uma pegada ambiental menor. É importante para o mundo, é importante para os nossos clientes e é importante para nós. Pensamos nisso todos os dias. Outro exemplo é nosso negócio de Remanufaturados, no qual componentes que chegaram ao final da vida útil voltam a ser como novos. Esse negócio reduz o descarte em aterros e minimiza a demanda por matérias primas para a produção de peças novas ao manter os recursos não renováveis em circulação por mais tempo. Ao mesmo tempo, a remanufatura nos permite fornecer opções econômicas para nossos clientes.

Nosso compromisso com a sustentabilidade vai além da proteção ao meio ambiente. Também reconhecemos uma obrigação com a nossa equipe e as comunidades nas quais vivemos e trabalhamos. Isso não é novidade. A Caterpillar Foundation está presente desde 1952 e já investiu mais de 550 milhões de dólares para apoiar não só a sustentabilidade ambiental, mas também o acesso à educação, necessidades básicas e auxílio de emergência. É um legado do qual todos nós podemos nos orgulhar.

"Progredimos bastante nos últimos anos com respeito ao desempenho operacional – segurança, qualidade, fatia de mercado e custos."

Quais as novidades de 2014 para a Caterpillar? Vemos alguns sinais de melhoria na economia mundial e acreditamos que as vendas e receitas de 2014 serão similares às de 2013. Estou otimista, apesar da grande incerteza nos setores que atendemos, especialmente o de mineração. Progredimos bastante nos últimos anos com respeito ao desempenho operacional (segurança, qualidade, fatia de mercado e custos) e tenho confiança de que estamos bem posicionados para obtermos resultados financeiros bem melhores. Apesar dos desafios que podem estar à nossa frente, os sucessos alcançados em 2013 e o comprometimento da nossa equipe nos ajudarão bastante em 2014 e no futuro.



Doug Oberhelman
Presidente e CEO da Caterpillar Inc.



Da Esquerda para a Direita: Ed Rapp, Construction Industries; Jim Uempley, Energy & Power Systems; Doug Oberhelman, Presidente e CEO; Brad Halverson, Financial Products & Corporate Services; Dave Bozeman, Caterpillar Enterprise System Group; Steve Wunning, Resource Industries; Jim Buda, Law and Public Policy; Stu Levenick, Customer & Dealer Support

Diretores Executivos

Douglas R. Oberhelman **Presidente e CEO**

Doug Oberhelman juntou-se à Caterpillar em 1975 e foi eleito vice-presidente em 1995. Em 2001, foi eleito presidente de grupo e tornou-se membro do conselho executivo da Caterpillar. Em outubro de 2009, a Diretoria 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 CEO e membro do Conselho Administrativo em 1º de julho de 2010 e se tornou presidente em 1º de novembro de 2010.

David P. Bozeman **Vice-Presidente Sênior**

Dave Bozeman é vice-presidente sênior responsável pelo Caterpillar Enterprise System Group. A nova organização de pedido até a entrega foi formada em 2013 e une processos fundamentais e grupos de suporte para melhorar ainda mais nossa fabricação e cadeia de suprimentos no mundo todo. Bozeman entrou para a Caterpillar em 2008.

James B. Buda **Vice-Presidente Executivo da Law and Public Policy e Diretor Jurídico**

Jim Buda é vice-presidente executivo responsável pela Law and Public Policy Division da Caterpillar Inc., que inclui as divisões Legal Services e Global Government & Corporate Affairs. Buda também é diretor jurídico da Caterpillar Inc. e entrou para a empresa em 1987.

Bradley M. Halverson **Presidente de Grupo e Diretor Financeiro**

Brad Halverson é presidente de grupo responsável pela Financial Products Division and Corporate Services da Caterpillar, que inclui as divisões Finance Services, Human Services, Global Information Services, Strategic Services e Corporate Accounting. Halverson também é diretor financeiro da Caterpillar Inc. e ingressou na empresa em 1988.

Stuart L. Levenick
Presidente de Grupo

Stu Levenick é presidente de grupo responsável pelo Customer & Dealer Support da Caterpillar Inc., que inclui as divisões Distribution, Remanufacturing, Components & Work Tools, e Customer Services Support da Europa/África/Oriente Médio, Américas e Ásia-Pacífico. Levenick ingressou na Caterpillar em 1977.

Edward J. Rapp
Presidente de Grupo

Ed Rapp é presidente de grupo responsável pela Construction Industries da Caterpillar Inc., que inclui as divisões Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, China Operations, Europe/South America Operations e Global Construction & Infrastructure. Atualmente, ele se encontra em Cingapura. Rapp ingressou na Caterpillar em 1979.

D. James Umpleby, III
Presidente de Grupo

Jim Umpleby é presidente de grupo responsável pela Energy & Power Systems da Caterpillar Inc., que inclui as divisões Marine & Petroleum Power, Electric Power, Industrial Power Systems e Large Power Systems, além de Progress Rail Services e Solar Turbines. Em 1980, Umpleby ingressou na Solar Turbines Inc., uma subsidiária de propriedade integral da Caterpillar Inc. localizada em San Diego.

Steven H. Wunning
Presidente de Grupo

Steve Wunning é presidente de grupo responsável pela Resource Industries da Caterpillar Inc., que inclui as divisões Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Sales & Support, Mining Products e Product Development & Global Technology. Wunning ingressou na Caterpillar em 1973.

Diretores

Presidente do Conselho Administrativo e CEO

Douglas R. Oberhelman

Presidentes de Grupo

Bradley M. Halverson
Stuart L. Levenick
Edward J. Rapp
D. James Umpleby, III
Steven H. Wunning

Vice-Presidente Executivo da Law and Public Policy e Diretor Jurídico

James B. Buda

Vice-Presidente Sênior

David P. Bozeman

Vice-presidentes

Kent M. Adams
William P. Ainsworth
Mary H. Bell
Thomas J. Bluth
Robert B. Charter
Qihua Chen
Frank J. Crespo
Christopher C. Curfman

Michael L. DeWalt
Paolo Fellin
William E. Finerty
Steven L. Fisher*
Gregory S. Folley
Thomas G. Frake
Stephen A. Gosselin
Hans A. Haefeli
Kimberly S. Hauer
Gwenne A. Henricks
Denise C. Johnson
James W. Johnson
Kathryn D. Karol
Pablo M. Koziner
Randy M. Krotowski
Julie A. Lagacy
Stephen P. Larson*
Nigel A. Lewis
Steven W. Niehaus
Thomas A. Pellette
William J. Rohner*
Mark E. Sweeney
Tana L. Utley
Karl E. Weiss
Ramin Younessi

Diretor Executivo Financeiro

Bradley M. Halverson

Tesoureiro

Edward J. Scott

Diretor de Auditoria

Amy A. Campbell

Diretor de Ética e Conduta

Christopher C. Spears

Controller Corporativo

Jill E. Daugherty

Secretário Corporativo

Jananne A. Copeland

Secretário corporativo

Christopher M. Reitz

Tesoureiro Assistente

Robin D. Beran

Secretário Assistente

Joni J. Funk
Nick G. Holcombe

* Aposentou-se em 2013



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

Diretoria

DAVID L. CALHOUN, 56, é Diretor Administrativo Sênior e Diretor de Operações do Portfólio de Private Equity do Blackstone Group LP (firma de private equity) desde janeiro de 2014. Ele também atua como Presidente do Conselho Executivo da The Nielsen Company B.V (marketing e informações de mídia) desde janeiro de 2014. Antes de atuar na Blackstone, Calhoun atuou como CEO da Nielsen Holdings N.V. (2010 a 2013) e como Vice-Presidente da General Electric Company e Presidente e CEO da GE Infrastructure (2005 a 2006). Outras diretorias atuais: The Boeing Company. Outras diretorias nos últimos cinco anos: Medtronic, Inc. Calhoun é diretor desde 2011.

DANIEL M. DICKINSON, 52, é 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 desde 2006.

JUAN GALLARDO, 66, é Presidente do Conselho da Organización CULTIBA (empresa holding do Grupo Gepp e do Grupo Azucarero Mexico) e Presidente do Grupo GEPP S.A.P.I. de C.V. (grupo de engarrafamento da Pepsicola e suas marcas no México). Outras diretorias atuais: Lafarge SA e Grupo Financeiro Santander S.A.B. de C.V. Gallardo é diretor desde 1998.

JESSE J. GREENE, JR., 68, é 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 desde 2011.

JON M. HUNTSMAN, JR., 53, é Ex-embaixador dos Estados Unidos na China (2009–2011) e ex-governador de Utah (2005–2009). Outras diretorias atuais: Chevron Corporation, Ford Motor Company e Huntsman Corporation. Huntsman é diretor desde 2012.

PETER A. MAGOWAN, 71, 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). Magowan é diretor desde 1993.

DENNIS A. MUILENBURG, 49, tem sido Vice-Presidente, Presidente e COO da The Boeing Company (produtos e serviços aéreos e de defesa) desde dezembro de 2013. Antes de sua posição atual, Muilenburg era Vice-Presidente Executivo da The Boeing Company e Presidente e CEO da Boeing Defense, Space & Security (2009 a 2013); Presidente da Boeing Global Services & Support (2008 a 2009); e Vice-Presidente e Gerente Geral da divisão de Sistemas de Combate da Boeing (2006 a 2008). Muilenburg é diretor desde 2011.

DOUGLAS R. OBERHELMAN, 60, é Presidente e CEO da Caterpillar Inc. 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 desde 2010.

WILLIAM A. OSBORN, 66, é 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: Tribune Company. Osborn é diretor desde 2000.

EDWARD B. RUST, JR., 63, é 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 McGraw-Hill Financial, Inc. Rust é diretor desde 2003.

SUSAN C. SCHWAB, 58, é 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 desde 2009.

MILES D. WHITE, 58, é atualmente Presidente e Diretor Executivo da Abbott Laboratories (empresa de produtos farmacêuticos e médicos). Outras diretorias atuais: McDonald's Corporation. White é diretor desde 2011.

Outros diretores em 2013, que se aposentaram em 31 de dezembro de 2013

DAVID R. GOODE, 72, é 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 desde 1993.

CHARLES D. POWELL de 72 anos é 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.

JOSHUA I. SMITH, 72, é 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 desde 1993.

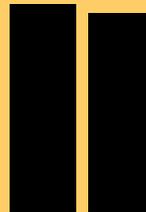
CONSTRUCTION INDUSTRIES

O segmento de Construction Industries foi criado para auxiliar os 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, médias e compactas, tratores de esteiras pequenos e médios, minicarregadeiras, pás-carregadeiras todo terreno, carregadeiras de esteiras compactas, escavadeiras de esteiras mini, pequenas, médias e grandes, escavadeiras de rodas, motoniveladoras, ferramentas de trabalho selecionadas e assentadores de tubos.



Vendas (em milhões de dólares)

US\$ 19.334 US\$ 18.445



2012 2013

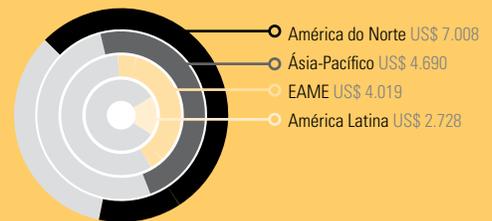
Lucro do Segmento (em milhões de dólares)

US\$ 1.789 US\$ 1.363



2012 2013

Vendas de 2013 por Local Geográfico (em milhões de dólares)



Ganhando Participação de Mercado pela Qualidade

Uma Conversa com Ed Rapp, Presidente de Grupo



Quais foram seus sucessos e desafios em 2013?

Fico feliz com a forma como nosso grupo está posicionado neste final de 2013. Enfrentamos muitos desafios relativos ao setor, como condições comerciais, gestão de inventário e outros fatores. Mas quando olho para a base que construímos juntos, a integridade de nossa linha de produto, o progresso que estamos fazendo em mercados importantes e nossos ganhos relativos à fatia de mercado, minha confiança em 2014 aumenta muito. Estamos bem posicionados para alcançar mais sucessos nos próximos anos.

De uma perspectiva competitiva, qual é o peso da qualidade nos negócios de sucesso da Caterpillar?

Nossa proposta de valor tem base na crença de que nossos clientes ganharão mais dinheiro com equipamentos Cat® do que com equipamentos concorrentes. A qualidade é um componente vital dessa proposta, porque os clientes só conseguem ganhar dinheiro quando seu equipamento está em operação. Nossos produtos tendem a operar como parte de um sistema, por exemplo, uma escavadeira carregando um caminhão ou uma carregadeira carregando um funil. Portanto, se uma máquina Cat® para de funcionar, toda a operação do cliente pode ficar comprometida. Não existe proposta de valor da Caterpillar sem produtos e serviços de qualidade. Não importa onde nossos clientes estejam no mundo, a expectativa quanto à qualidade é sempre a mesma. É por isso que, para nós, a qualidade é o preço da admissão.

Quais são as medidas mais efetivas da qualidade?

Quando penso em qualidade, sempre lembro "somente os paranoicos prevalecem", por isso estamos no topo das métricas com frequência. Temos métricas internas e métricas de nossos revendedores que revisamos diariamente. Mas também meço a qualidade em termos de feedback que recebemos quando viajamos e visitamos nossos revendedores e clientes. Costumo perguntar "O que estamos fazendo que está realmente agradando e o que precisamos melhorar?"

E é por meio desse feedback dos clientes que passamos a ter uma ideia de nossos pontos fortes (o que estamos fazendo certo e deve permanecer) e outras áreas de oportunidade. Diria que o maior risco deste trabalho é o isolamento, e o meio de contornar isso é obtendo feedback diretamente do cliente.

Por quais tipos de tendências de qualidade a área de Construction Industries passou nos últimos anos?

As tendências de qualidade têm sido positivas ao longo dos últimos anos. O que torna isso ainda mais importante é que temos visto tendências de melhoria em nossa qualidade durante um dos períodos mais desafiadores de introdução de novos produtos, quando lançamos produtos Tier 4 em partes desenvolvidas do mundo. Foi incrivelmente difícil chegar a níveis de emissões que nunca haviam sido alcançados antes, ao mesmo tempo em que aumentamos a eficiência de combustível – tudo isso em níveis de qualidade superiores. Às vezes, as pessoas subestimam a importância do Tier 4 (melhor qualidade, menos emissões e maior eficiência de combustível), que mostra o real poder da integração de sistemas, o poder da Caterpillar.

Além da qualidade, quais fatores estão impulsionando o sucesso da Caterpillar?

O fator principal é a força do portfólio de produtos da Cat. A profundidade e amplitude dessa linha é parte fundamental de nossa força – das menores máquinas até o maior equipamento de mineração, de geradores até motores para navios transoceânicos. É um testemunho do fato de que a construção de máquinas na Caterpillar é um esporte de equipe, uma colaboração entre os grupos de produtos, componentes e serviços, juntamente com o feedback e engajamento dos clientes. Todos esses jogadores trabalham juntos em termos de desenvolvimento de produtos e nos ajudam a criar soluções que atendem às necessidades dos clientes.

Este ambiente colaborativo na Caterpillar está melhor do que nunca, o que nos permite oferecer produtos de maior qualidade.



Uma Compreensão Mais Profunda sobre o Cliente

Não é sempre que uma empresa pode observar de perto as particularidades de seus clientes diariamente. Mas fazemos exatamente isso na Caterpillar, levando o significado de "compreender o cliente" a um patamar totalmente novo. Nos últimos dois anos, a Caterpillar têm colaborado com a Kiewit, um de nossos grandes clientes norte-americanos, em uma oportunidade de intercâmbio de trabalho rotativo.

A ideia de um intercâmbio de trabalho partiu de Tom Bluth, Vice-presidente da Caterpillar, que estava procurando uma oportunidade de desenvolvimento para os engenheiros da Caterpillar com um foco mais profundo no cliente.

"O início do programa partiu do desejo de impulsionar uma compreensão mais profunda de nossos clientes e de aprimorar o desenvolvimento de nossos principais líderes" disse Tom.

Tim Graham, atual engenheiro-chefe da Caterpillar para carregadeiras de rodas de porte médio, foi o primeiro a aproveitar essa oportunidade. Durante um ano, ele passou por várias atribuições e aprendeu diferentes aspectos dos negócios da Kiewit, incluindo estimativa e planejamento de projetos, funcionamento do núcleo empresarial e projetos em campo.

"A Kiewit possui cerca de 2.500 equipamentos Cat® e participa de praticamente todos os setores que a Caterpillar atende, como terraplenagem, mineração, energia, entre outros, tornando essa experiência muito reveladora para mim" explica Graham. "Além de ganhar uma compreensão mais profunda sobre o cliente, suas necessidades e como atendê-lo melhor, também construí meu caráter e enriqueci minha liderança, que aconteceu naturalmente por meio desta experiência."

O ano de Graham se provou uma oportunidade de desenvolvimento extremamente bem-sucedida, a tal ponto que as duas empresas expandiram a ideia ainda mais enviando um dos líderes da Kiewit para a Caterpillar para uma experiência rotativa similar.

No segundo ano do programa, Chad Jessen, gerente de equipamento sênior da Kiewit, vivenciou um ano na Caterpillar passando por quatro divisões diferentes, enquanto que Darren Knutson, da Caterpillar, vivenciou seu ano passando por diferentes atribuições na Kiewit. As experiências de Jessen e Knutson foram construídas sobre um foco comum: soluções habilitadas para tecnologia.

"Se nossos clientes alcançarem o sucesso, nós também alcançaremos" disse Knutson. "O valor do nosso relacionamento com a Kiewit vai muito além das vendas, ele está na relação e no trabalho mútuo das partes em busca de objetivos comuns voltados para avanços tecnológicos nos mercados em que atuamos".

Ao trabalhar na Caterpillar, Jessen também teve a oportunidade de participar do Programa de Liderança Executiva da Caterpillar.

"Minha experiência na Caterpillar foi única. Foram muitos aprendizados" disse Jessen. "Foi inestimável ter a oportunidade de ver uma operação de classe mundial como a Caterpillar. Ir para os bastidores não só para ajudar a Caterpillar a ter mais sucesso, repassando os conhecimentos sobre o que acreditamos como cliente, como também para aprender no que estão trabalhando que a Kiewit possa aproveitar."

"Isso é só o começo. Ainda estamos engatinhando no que diz respeito ao desenvolvimento de uma compreensão mais profunda sobre nossos clientes" disse o Vice-presidente Karl Weiss, que continuou com a responsabilidade do programa. "Conforme nossa compreensão aumenta, temos a oportunidade de ajudar nossos clientes a terem mais lucros por meio de produtos e soluções Cat® aprimorados.

Força Global pela Liderança Local



A presença global da Caterpillar, a profundidade e amplitude de nossa linha de produtos e nossa força financeira são inigualáveis no setor. Um fator-chave para essa força global é um foco distinto no desenvolvimento da liderança local.

"Conforme pensamos em construir o nosso Modelo de Negócios em todo o mundo, construir líderes locais está no topo da nossa lista de prioridades" explica Ed Rapp, Presidente de Grupo responsável pela Construction Industries. "Desenvolver líderes locais pelo mundo é o que precisamos fazer se quisermos realmente ser uma empresa global."

"Se você pensar sobre como a execução da estratégia acontece, ela começa com uma articulação clara de onde você deseja ir seguida por alguém que direciona essa execução por toda a organização para transformar a visão em realidade" disse Rapp. "E se você pensar sobre como isso acontecerá pelo mundo, será muito mais efetivo se direcionado por alguém da cultura local no idioma local."

Qihua Chen, Vice-Presidente da Caterpillar responsável pela China Operations, é um ótimo exemplo de onde a construção do talento local se provou bem-sucedida. Chen começou sua carreira como engenheiro da empresa estatal chinesa Xuzhou Construction Machinery Group (XCMG). Anos depois, quando a Caterpillar formou uma joint venture com a XCMG que criou a Caterpillar Xuzhou Ltd. (CXL), Chen foi o primeiro funcionário a entrar para a empresa.

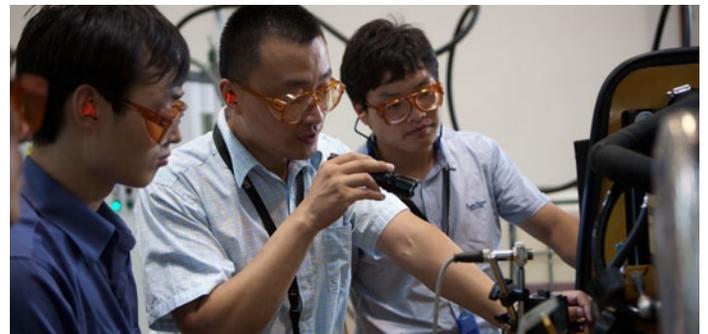
Ao longo de sua carreira na Caterpillar, Chen desenvolveu habilidades em várias partes do negócio e em diversos locais por todo o mundo. Atualmente, Chen é responsável por liderar a estratégia "Win in China" da Caterpillar, proporcionando liderança geral para o crescimento da empresa na China, que inclui 26 unidades, quatro centros de pesquisa e desenvolvimento, três centros de logística e peças e mais de 15.000 funcionários. Ele também é responsável direto pela liderança de operações na CXL e na Caterpillar Suzhou Co., Ltd.

Liderar tudo isso requer laços fortes e relações profundas por todo o país. Chen também atua como Country Manager da empresa, responsável por ser a "face da Caterpillar" em amplas negociações com funcionários do governo e da mídia em geral na China.

"Pelo que aprendi com a minha jornada pessoal, acredito que construir talentos locais seja de vital importância" disse Chen. "Ter líderes locais que compreendam as nuances culturais, conheçam a organização e o Modelo de Negócios e unam pessoas em prol dos valores e da cultura da Caterpillar é um diferencial fundamental que podemos aproveitar para obtermos ainda mais sucesso."

Atualmente, mais de dois terços das fábricas da Caterpillar na China são conduzidas por líderes locais, e o objetivo é aumentar a população de líderes locais para 90%.

"Temos uma estratégia bem clara em andamento, construída sobre três elementos: atrair, desenvolver e realizar. Isso nos ajudará a chegar lá" explica Chen. "Estamos concentrados em atrair as pessoas certas, maximizando seus pontos fortes para que possam crescer e se desenvolver, além de oferecermos o esclarecimento necessário para que possam atuar com sucesso. Nosso foco no desenvolvimento de líderes locais é parte fundamental de nossa estratégia que nos trará benefícios a longo prazo."



O Programa de Aceleração do Crescimento do Brasil Beneficia a Caterpillar e as Comunidades

O futuro está mais promissor para 3.441 municípios do Brasil após o recebimento dos novos equipamentos Cat®. Milhares de motoniveladoras e retroescavadeiras Cat foram adquiridas pelo governo brasileiro em 2013 e fornecidas a municípios com população menor que 50.000 habitantes como parte do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC2). As máquinas ajudarão a melhorar as cidades por meio da construção e manutenção de estradas, o que por sua vez melhorará o fluxo de produtos agrícolas entre os agricultores locais e as grandes cidades.

"Algumas dessas cidades só têm estradas de terra" explicou Odair Renosto, gerente de produtos de Terraplenagem. "Obter uma nova motoniveladora ou retroescavadeira do governo, equipamentos que não seriam capazes de serem adquiridos de outra forma, é muito importante para essas cidades."

A Caterpillar obteve três licitações do governo brasileiro após participar de leilão reverso que resultou na venda de várias motoniveladoras e retroescavadeiras em 2013.

"Foi a primeira vez que participamos de um leilão dessa magnitude" explicou Renosto, que acrescentou que todos os licitantes entram no processo às cegas, sem saber com quem irão competir. "Até para participarmos do processo de licitação nós precisávamos atender a exigências muito rigorosas.". Essas exigências incluíam a capacidade de entregar máquinas dentro dos prazos especificados e prover frete para as cidades de destino, além de garantia de dois anos, 2.500 horas de manutenção e treinamento de manutenção e do operador.

"O governo estipula tais medidas para proteger o consumidor final nas cidades" acrescentou Renosto. "Eles precisavam garantir que as máquinas receberiam a manutenção adequada e que os operadores poderiam ser treinados."

São Francisco de Assis, uma cidade com muitos agricultores familiares e que produz uma variedade de alimentos como leite e feijão, está entre as cidades que receberam equipamentos Cat. O prefeito Horácio Benjamim da Silva Brasil disse que o recebimento da motoniveladora ajudará a melhorar a renda familiar e as condições de vida na região.

"Essas máquinas são extremamente importantes para a nossa região" disse o prefeito, cuja cidade tem mais de 3.500 quilômetros de estradas de terra. "Uma estrada em boas condições contribui para o sustento das famílias que vivem aqui, pois elas podem produzir comida para consumo próprio e gerar renda."

"Como é comum em nossa cultura, os funcionários de todas as funções da Caterpillar correram para aumentar a produção rapidamente e assegurar a entrega" acrescentou a Gerente Mundial de Produtos Pat O'Connell. "Há um verdadeiro senso de orgulho em ver como as máquinas estão beneficiando diretamente a vida diária das pessoas. Essas máquinas terão um impacto permanente nas cidades em que atuam, semelhante à presença constante da Caterpillar no Brasil."



O Cat® Connect Otimiza as Operações do Cliente

A Caterpillar construiu uma reputação de excelência ao ouvir seus clientes, compreender suas necessidades e desafios, e oferecer produtos, serviços e soluções que os ajudam a obter sucesso. Hoje, a Caterpillar está atendendo essas necessidades e superando expectativas com tecnologia de vanguarda.

A Caterpillar têm oferecido soluções com tecnologia para os nossos clientes de mineração há algum tempo por meio do Cat® MineStar™. Recentemente, a Caterpillar introduziu uma nova rede de tecnologias e serviços chamada Cat® Connect para ajudar os clientes de outros setores no monitoramento, gestão e aprimoramento de suas operações, o que por sua vez melhorará seus resultados finais.

"Usando dados conectados de máquinas equipadas com tecnologia, os clientes passam a ter a capacidade de obter a visão real do que está acontecendo em seu local de trabalho" explica John Carpenter, Gerente de Technology & Solutions da Caterpillar. "Eles podem monitorar tudo, incluindo a produtividade de suas máquinas, consumo de combustível, manutenção e disponibilidade geral da frota, independentemente do tamanho e complexidade da operação e do uso de equipamento da Cat® ou de nossos concorrentes."



O Cat Connect oferece melhorias em quatro áreas: gerenciamento de equipamento, produtividade, segurança e sustentabilidade.

- **O Gerenciamento de Equipamentos** ajuda os clientes a aumentarem o tempo de atividade e reduzirem os custos de operação por meio do monitoramento da queima de combustível, da localização e utilização das máquinas e de problemas de integridade e manutenção como horas e contaminação do fluido.
- **A Produtividade** monitora a produção e gerencia a eficiência do local de trabalho usando tecnologia para medir cargas úteis e tempos de ciclo com o objetivo de otimizar a produção e reduzir os custos de carga e transporte. A Produtividade também utiliza tecnologias de controle de nivelamento e compactação para que as operações sejam realizadas mais rapidamente e com mais precisão e menos retrabalho.
- **A Segurança** aumenta a percepção sobre o local de trabalho com o objetivo de incentivar práticas de segurança para pessoas e equipamentos. Isso inclui sistemas de câmera integrados e sistemas de detecção de objetos e proximidade que aumentam de forma significativa o ponto de vista do operador, contribuindo para um local de trabalho mais seguro.
- **A Sustentabilidade** ajuda a reduzir o impacto ambiental e simplifica a criação de relatórios de conduta. Com o monitoramento da queima de combustível e o gerenciamento cuidadoso do consumo de recursos, os clientes podem reduzir os custos de operação e melhorar a eficiência do local de trabalho ao mesmo tempo em que levam em conta o impacto ambiental.

Essas soluções visam atender às exigências do cliente e vêm instaladas nas máquinas direto da fábrica ou são oferecidas como opções de adaptação no pós-venda por meio do canal SITECH dos revendedores Cat®, o único canal de distribuição de seu tipo que é concentrado em tecnologia.

O Cat® Connect Otimiza as Operações do Cliente (continuação)



A D/N Excavating, cliente da Caterpillar, está usufruindo dos benefícios do Cat® Connect após utilizar tanto as soluções instaladas quanto as de pós-venda. A D/N Excavating, empreiteira comercial e residencial de Nova York, experimentou pela primeira vez o que esta tecnologia poderia fazer por seu negócio quando adquiriu um Trator de Esteiras Cat® D5K que vinha com o Cat Grade Control de fábrica, parte das tecnologias de controle de nivelamento Cat. Depois, eles instalaram a solução de pós-venda em uma escavadeira Cat® 324D para ajudar a melhorar a eficiência do nivelamento.

"Como somos capazes de lidar com projetos muito maiores [graças ao Cat Connect], nossa empresa praticamente dobrou as vendas brutas nos últimos dois anos" disse Don Nusbaum, proprietário da D/N Excavating junto com Scott Duso. Os dois dizem que também perceberam um ganho de eficiência de nivelamento de 100%, redução de 90% no trabalho, e redução significativa no retrabalho como resultado desta tecnologia.

"Se não abordássemos a tecnologia de controle e orientação da máquina quando abordamos, teríamos ficado para trás" acrescentou Duso.

Carpenter diz que os clientes estão vendo resultados tremendos com essas soluções após experimentá-las apenas uma vez em seus locais de trabalho.

"Queremos que nossos clientes ganhem mais dinheiro e melhorem a segurança operacional usando nossos produtos e serviços – mais do que conseguiriam com nossos concorrentes – e estamos fazendo justamente isso com o Cat Connect" disse Carpenter. "Uma vez que os clientes experimentam o que temos a oferecer, eles querem aproveitar essas tecnologias imediatamente em seus locais de trabalho".

CUSTOMER & DEALER SUPPORT

O segmento de Customer & Dealer Support foi criado para fortalecer a excelência em suporte aos produtos da Caterpillar trazendo um intenso foco para o equipamento da marca Cat® e atendimento ao cliente e oferecendo excelente desenvolvimento do revendedor. Esse grupo 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 ao serviço, e oferecendo soluções de comércio eletrônico e gerenciamento de equipamentos. Os pontos fortes são 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.

178

revendedores Globais

Mais de
3 MILHÕES

Produtos Cat trabalhando
em todo o mundo

88

anos de história
com revendedores



Ajudando os Clientes a Descobrirem o Que Podemos Oferecer

**Uma Conversa com Stu Levenick,
Presidente de Grupo**



Como a rede de revendedores Cat® nos diferencia e por que ela representa uma vantagem competitiva?

O fator mais importante da rede de revendedores Cat não é necessariamente a independência dos revendedores, apesar desse fator contribuir, mas sim a relação dinâmica que construímos com os revendedores ao longo dos anos. Poderíamos construir uma rede de revendedores independentes, mas se não valorizássemos sua opinião (e vice-versa), ela não seria tão bem-sucedida. É a confiança mútua, o desempenho e o compromisso em atender ao cliente que nos dão essa vantagem competitiva.

A campanha de reformulação da marca CONSTRUÍDA PARA FAZER™ foi uma grande iniciativa do ano de 2013. Quais foram os principais componentes da campanha?

Nos empenhamos muito para desenvolver e implantar a CONSTRUÍDA PARA FAZER, que foi inicialmente lançada em cinco grandes mercados: China, Indonésia, Rússia, América do Norte e Brasil, mas que será rapidamente expandida para todo o mundo.

A campanha inicial incluiu material impresso, outdoors e uma forte presença online. Por meio desse processo, a Caterpillar se conectou a 1,6 bilhões de pessoas em todo o mundo, e até agora estamos muito satisfeitos com os resultados. Continuaremos esse empenho em 2014. A CONSTRUÍDA PARA FAZER foi o tema principal da nossa presença na CONEXPO e em nossa Reunião Mundial para Revendedores, e a equipe de recursos humanos está usando essa marca no recrutamento, por exemplo. A CONSTRUÍDA PARA FAZER está se tornando rapidamente a forma como comunicamos nossa mensagem de marca interna e externamente para praticamente todos os públicos que temos.

Que conclusão importante você quer que nossos clientes tirem sobre a CONSTRUÍDA PARA FAZER?

Quando o cliente pensar na CONSTRUÍDA PARA FAZER, não queremos que ele remeta apenas a um produto ou solução, e sim a toda uma organização dedicada ao sucesso dele. Desenvolvemos a CONSTRUÍDA PARA FAZER como uma campanha para captar o que a Caterpillar realmente é. Somos muito mais do que só produtos. Muito mais do que apenas soluções. Somos uma organização mundial, juntamente com nossos revendedores, produtos, serviços, soluções e pessoas dedicadas

a criar valor para o cliente.

Você poderia dar um exemplo de como ajudamos os clientes a reduzirem custos e agregarem valor?

Da perspectiva das soluções, os serviços de monitoramento das condições permitiram que os clientes aumentassem drasticamente a produtividade e reduzissem os custos de operação. A produtividade é um importante ponto decisório para o maquinário – não só os sistemas de controle e orientação que permitem desempenhar e produzir bem mais, como também a capacidade de monitorar essa produtividade de longe. A tecnologia de monitoramento de condições oferece atualizações de dados em tempo real, fornecendo informações vitais sobre o que está acontecendo com o equipamento. Isso pode variar de informações simples, como a localização de um equipamento, até a identificação de problemas de serviço antes de um equipamento falhar. O monitoramento de condições oferece um leque de soluções para que os clientes gerenciem melhor seu equipamento e reduzam os custos de operação e propriedade, gerando mais sucesso.

Os remanufaturados representam outra área de responsabilidade para você. Como esse negócio agrega valor?

A Remanufatura é um aspecto importante de nosso negócio e uma solução que oferece aos clientes uma grande oportunidade de diminuir seus custos de propriedade e de operação. Ela foi implantada primeiro na América do Norte, direcionada por nosso antigo negócio de motores para caminhões rodoviários. Ao longo dos anos, expandimos este conceito com estabilidade para outras linhas de produtos e componentes. A Remanufatura tem enormes vantagens de sustentabilidade, que são especialmente importantes em alguns de nossos principais mercados, como a China. Por outro lado, acreditamos que a remanufatura faz muito sentido econômico para o cliente, mas também nos permite reutilizar componentes repetidamente em vez de descartá-los. Por ser uma solução tão boa tanto para o cliente quanto para o ambiente, estamos promovendo a remanufatura arduamente como uma solução atraente nos mercados de todo o mundo.

88 Anos de "Across the Table"



Por mais de 88 anos e através de mudanças drásticas em nossos negócios, a relação simples porém poderosa entre a Caterpillar e nossos revendedores resistiu. Combinar as capacidades de uma líder global em tecnologia e fabricação com uma relação pessoal próxima entre revendedores e seus clientes nos respectivos idiomas, culturas e locais tornou a Caterpillar o que somos hoje e nos levará rumo ao futuro.

Em 1926, três gerentes visionários da Caterpillar (I.E. Jones, W.H. Gardner e H.P. Mee) se reuniram em San Leandro, na Califórnia, e ajudaram a escrever "Across the Table" (Do Outro Lado da Mesa), um livro no qual descrevem os princípios básicos da relação entre a Caterpillar e os revendedores Cat®. Há muita sabedoria nesse livro que passou no teste do tempo e é tão relevante atualmente quanto era em 1926. Os três definiram a principal qualificação de um revendedor Cat: "Bom caráter e boa reputação para negociações locais."

Ao descrever a relação entre a Caterpillar e nossos revendedores, o livro explica: "A organização de revendedores é nosso maior orgulho (...) a relação entre os revendedores e nossa empresa é tão próxima que fabricante e revendedor precisam ter confiança e respeito irrestritos um pelo outro (...) É somente sobre a base de tal estima mútua que uma relação duradoura pode ser construída." Essas palavras ainda são e sempre serão verdadeiras.

Os princípios fundamentais definidos pela primeira vez em "Across the Table" nos atenderam bem por 88 anos, pois nossa relação cresceu e prosperou. Mas o mundo se modificou desde a publicação do livro em 1926. A Caterpillar e nossos revendedores mudaram, assim como as necessidades dos clientes. É por isso que em 2013 lançamos a iniciativa Across the Table com nossos revendedores.

Nosso modelo de distribuição, que ofereceu suporte *local* sem igual ao longo do tempo, é medido cada vez mais por padrões *globais*.



CONSTRUÍDA PARA FAZER™

Em 2013, pela primeira vez na história da empresa, uma campanha mundial de promoção da marca foi lançada no Brasil, Rússia, Indonésia, China e América do Norte. Essa campanha destaca a plataforma de mensagens e o slogan **CONSTRUÍDA PARA FAZER™**, que também foi lançado em 2013 na empresa e na rede de revendedores Cat®. Essa mensagem é uma manifestação externa da promessa interna da marca "Um campeão para o sucesso contínuo".

A essência da **CONSTRUÍDA PARA FAZER** vai além de nossos produtos e serviços. Ela mostra nossa capacidade de aproveitar os pontos fortes e a experiência de nossa rede mundial de fabricação e distribuição que está posicionada para oferecer uma ampla gama de soluções. Ao passar uma mensagem de marca consistente e bem coordenada entre a Caterpillar e os revendedores Cat, teremos a oportunidade de aumentar o valor de nossa marca ainda mais. Quando o assunto é ajudar o cliente a realizar seu trabalho, independentemente do tamanho do desafio, essa voz unificada relembrará que estamos aqui para ajudá-lo a alcançar o sucesso. Em suma, a Caterpillar é **CONSTRUÍDA PARA FAZER**.

88 Anos de "Across the Table" (continuação)



A rede de revendedores Cat® é uma de nossas maiores vantagens competitivas e devemos assegurar que ela continue a se posicionar de maneira exclusiva para que nossos clientes tenham um futuro de sucesso. Em 2013, a Caterpillar e os revendedores Cat trabalharam juntos para definir e estabelecer a base de uma estratégia que aborda nossos desafios mútuos e constrói a base do nosso próximo século de progresso. Isso requer uma transformação bem planejada em nosso modelo de distribuição, sem alterar os princípios que definem nossa relação.

Juntos mapeamos o caminho para alcançar a transformação necessária em torno de quatro objetivos:

FORTALECER

O Modelo do Revendedor Cat

APRIMORAR

Foco no Cliente

ALCANÇAR

Maior Economia para a Caterpillar e o Revendedor

BUSCAR

Oportunidades e Mitigar Riscos

Mais de 80 revendedores em todo o mundo têm trabalhado lado a lado com centenas de funcionários da Caterpillar de todas as áreas da empresa em projetos concentrados em temas como comércio eletrônico, soluções habilitadas para tecnologia, estratégia de serviço, estratégia de locação e de equipamentos usados e logística de peças. Uma equipe mundial concentrada em um só ideal – assegurar que nossa rede de distribuição esteja preparada para o nosso próximo século de progresso.

CUSTOMER & DEALER SUPPORT

A Caterpillar Pode Vencer na China com Serviços de Remanufatura

Outubro passado foi um marco importante para o negócio de Remanufatura da Caterpillar. Recebemos aprovação oficial e apoio do governo chinês para importar Produtos Acabados Remanufurados (RFG – Reman Finished Goods).

"A importação de Produtos Acabados Remanufurados nos possibilita maior competitividade e mais negócios na China. Mais que isso, eles nos permitem atender a mais clientes, e quando o cliente vence, todos nós vencemos" disse o Gerente Geral de Remanufatura Frank Li.

Essa mudança permite que a Caterpillar venda mais máquinas ao oferecer aos clientes na China o pacote de valor completo da Cat® e um leque maior de opções. Nossos revendedores também veem valor nas importações de Produtos Acabados Remanufurados, pois eles criam mais oportunidades de negócios e mais opções para atender ao cliente. Um revendedor Cat na China, Lei Shing Hong (LSH) Machinery, viu resultados positivos nas vendas desde a introdução da importação de Produtos Acabados Remanufurados.

"Temos muitos clientes fiéis em nosso território que sempre pedem os Remanufurados como a primeira opção, pois são tão bons quanto produtos novos e custam uma fração do preço" disse Allan Wang, Gerente Geral de Marketing da LSH Engine Division. "Nossos clientes têm motores antigos Cat® ainda em funcionamento e contam muito com a oferta de produtos Remanufurados para obterem reparos de baixo custo. Esses clientes ficaram tão felizes quanto nós ao saberem que agora a Caterpillar pode importar Produtos Acabados Remanufurados."

"Podemos oferecer mais opções aos clientes com a remoção das restrições de importação dos Remanufurados Cat" disse Stanley Sheung, Gerente Geral de Suporte ao Produto da LSH Machine Division.

Os Produtos Acabados Remanufurados também trazem benefícios do ponto de vista das operações de serviço.

"No passado, como as ofertas de Remanufurados eram limitadas, precisávamos escolher quais produtos Reman estariam disponíveis para reparos na oficina e em campo" disse Fan Baochun, Gerente Geral de Peças e Operações de Serviço da LSH Engine Division. "No entanto, com as importações de Produtos Acabados Remanufurados Cat, passamos a poder contar com a disponibilidade da gama completa de peças Remanufuradas Cat, como injetores de combustível, cabeçotes de cilindro, pacotes de camisas de cilindro, virabrequins, turbocompressores etc. para uso em reparos. Agora podemos usar nossos técnicos para tarefas de maior valor, além de termos aumentado a produtividade da oficina de recondição de motores e diminuído o tempo de retorno da tarefa da oficina e do serviço em campo, resultando em um aumento sólido de nossa capacidade".



Os Clientes Obtêm Sucesso com as Equipment Management Solutions

A Caterpillar está no ramo para ajudar os clientes a obterem sucesso, e nada é mais importante para o sucesso do cliente do que ter máquinas prontas para realizarem a tarefa onde e quando são necessárias. O revendedor Cat® NMC entende isso e trabalha com os clientes para assegurar o sucesso deles.

Localizado em Nebraska, os clientes da NMC vão de construtoras a empresas de engorda intensiva, mas todas têm algo em comum: precisam de equipamento confiável. O departamento de Soluções de Gerenciamento de Equipamentos da NMC oferece uma variedade de soluções para os clientes, como as tecnologias Product Link™ e VisionLink™, Análise de Fluidos, Monitoramento de Códigos de Falha, Relatórios de Análise da Máquina e Contratos de Suporte ao Cliente.

A tecnologia do código de falha permite que o motor de uma máquina gere um "código de falha" sempre que ela operar fora do desempenho esperado. O serviço de Monitoramento do Código de Falha da NMC utiliza o Product Link da Cat® para transmitir alertas de código de falha da máquina para a equipe especializada da NMC por satélite ou celular quando eles ocorrem. A equipe analisa os dados, procura as possíveis causas e reparos e notifica o cliente com uma recomendação. Ao encontrar possíveis problemas prematuros, os clientes economizam tempo e dinheiro, além de evitarem reparos maiores.

Recentemente, a Equipe de Soluções de Gerenciamento de Equipamentos da NMC economizou milhares de dólares do cliente Werner Construction com o Monitoramento de Códigos de Falha. O cliente percebeu uma economia de custo de 90% ao encontrar prematuramente um problema no injetor de combustível e substituí-lo, em vez de precisar substituir o motor inteiro da máquina.

"Contamos com o grupo de Soluções de Gerenciamento de Equipamentos da NMC para nos ajudar a monitorar e gerenciar nossa frota de equipamentos Cat®. Ao monitorar códigos de falha, eles identificaram um injetor de combustível de uma de nossas Carregadeiras de Rodas Cat® 972K que não estava respondendo corretamente e substituíram a peça rapidamente antes que ela causasse danos ao motor. Esse tipo de serviço ao cliente nos permite

manter o tempo de serviço do equipamento e gerenciar nossos custos de reparo" disse Brad Beck, Gerente de Operações da Frota da Werner Construction. A Werner Construction é uma empresa familiar que está no ramo há 77 anos e tem mais de 120 equipamentos Cat, além de vários outros equipamentos com motores Cat®.

A NMC também oferece o serviço de Análise de Fluidos aos clientes. O Laboratório de Análise de Fluidos pode testar basicamente qualquer fluido de um equipamento: óleo do motor, fluido de transmissão, fluido hidráulico, combustível, líquido arrefecedor etc. Isso permite que a NMC identifique os problemas mecânicos de forma precisa e científica, o que ajuda a reduzir o tempo de inatividade do cliente e minimizar os custos com reparos. Os testes realizados incluem identificar a presença de desgaste de metais, contagem de partículas de detritos metálicos e não metálicos e análise da amostra quanto à presença de combustível, água e glicol. Esses testes e outros oferecem um relatório de amostra detalhado com uma recomendação em linguagem compreensível.

Em maio de 2013, O Laboratório de Análise de Fluidos da NMC também proporcionou economias significativas para a Werner Construction ao identificar um problema na transmissão de uma máquina e realizar um pequeno reparo antes que o problema destruísse a transmissão inteira.

"Incorporamos os Serviços de Análise de Fluidos da NMC ao nosso Programa de Gerenciamento de Frotas em parte porque eles nos permitem gerenciar melhor nossas despesas ao identificarem todas as possíveis falhas no equipamento antes que elas se tornem mais sérias ou catastróficas. Recebemos os resultados da análise rapidamente e sempre podemos contar com a equipe da NMC quanto ao suporte e, se necessário, reparos de serviço" comentou Beck.

Em um mundo onde tempo é dinheiro, o departamento de Soluções de Gerenciamento de Equipamentos da NMC permite que os clientes reduzam o tempo de inatividade inesperado, programem o serviço em torno das demandas de produção e façam uma abordagem sistemática do gerenciamento da frota e dos reparos, oferecendo informações vitais quando e onde precisarem.

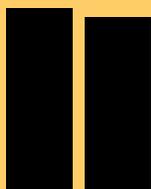
ENERGY & POWER SYSTEMS

O grupo de Energy & Power Systems foi criado para apoiar os clientes usando motores alternativos, turbinas, locomotivas e sistemas relacionados nas áreas de geração de energia e petróleo e gás, e em aplicações marítimas, ferroviárias e industriais, incluindo as máquinas da Caterpillar. As responsabilidades incluem estratégia de negócios, projeto de produto, gerenciamento e desenvolvimento de produtos, fabricação, marketing, vendas e suporte ao produto. O portfólio de produtos e serviços inclui motores alternativos, grupos geradores, sistemas de propulsão marítima, produtos de bombeamento de pressão para manutenção de poços, turbinas e serviços relativos a turbinas, locomotivas diesel-elétricas e outros produtos e serviços ferroviários.

Vendas

(em milhões de dólares)

US\$ 21.122 US\$ 20.155

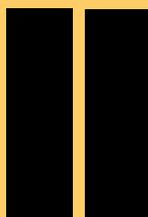


2012 2013

Lucro do Segmento

(em milhões de dólares)

US\$ 3.434 US\$ 3.400



2012 2013

Vendas de 2013 por Local Geográfico

(em milhões de dólares)



- América do Norte US\$ 8.231
- EAME US\$ 5.735
- Ásia-Pacífico US\$ 4.021
- América Latina US\$ 2.168



A Era de Ouro do Gás Natural



Uma Conversa com Jim Umpleby, Presidente de Grupo

O que está direcionando a demanda por recursos naturais, em particular pelo gás natural?

O crescimento econômico mundial está movimentando uma demanda significativa por commodities, energia e infraestrutura. Estudos indicam que a demanda energética mundial crescerá em 100% entre 2000 e 2040. Apesar de formas alternativas de energia como eólica e solar estarem crescendo rapidamente em muitos países, os combustíveis fósseis como petróleo, carvão e gás natural ainda devem atender a 80% das necessidades energéticas mundiais no ano de 2040. A demanda por gás natural está aumentando rapidamente devido à oferta abundante, ao baixo custo e aos níveis de emissão menores.

Por qual tipo de transformação o setor de gás natural está passando?

Estamos às portas da era de ouro do gás natural, e os Estados Unidos estão à frente desta transição. Esperamos que o gás natural desempenhe um papel maior em relação à energia mundial nas décadas vindouras. Avanços tecnológicos como a estimulação de poços e a perfuração horizontal possibilitaram que petróleo e gás com produção inicialmente inviáveis economicamente chegassem ao mercado. Essas novas tecnologias permitiram que os Estados Unidos se tornassem o principal produtor de petróleo e gás em 2013. O rápido aumento na produção de gás natural reduziu os preços desse combustível, oferecendo uma vantagem competitiva para os EUA e criando muitas oportunidades para a Caterpillar e nossos revendedores e clientes.

De quais formas os clientes da Caterpillar estão participando desta transformação?

A Caterpillar participa de uma grande parte da cadeia de valores do gás natural. Nossos motores alternativos são usados na perfuração e coleta de gás, e nossas bombas de estimulação de poços fabricadas pela Black Horse, nossa joint venture com a Ariel Corporation, são usadas na operação de poços. Tubulações de gás natural em todo o mundo usam as turbinas a gás e compressores a gás centrífugos da Solar®. As máquinas Cat® são usadas na preparação de locais de perfuração e nossos assentadores de tubos e outras máquinas são usados para construir tubulações. Para os consumidores residenciais de gás natural nos EUA e na Europa Ocidental, há uma grande probabilidade de os produtos Cat® serem usados para produzir ou transmitir o gás natural usado em suas casas.

Como a tecnologia está nos ajudando a perceber o potencial do gás natural?

A Caterpillar está investindo pesadamente em novas tecnologias, incluindo aquelas que trazem o gás natural para produtos e máquinas que costumam operar com diesel. Estamos trabalhando com vários de nossos clientes (das áreas ferroviária, marítima e de mineração) visando fornecer motores que queimem tanto gás natural quanto diesel. É possível visualizar um futuro no qual locomotivas, caminhões de mineração e algumas outras máquinas usem gás natural liquefeito, gerando vantagens econômicas e ambientais para nossos clientes. A Caterpillar se compromete em ser a líder dessas tecnologias.

De qual parte do seu trabalho com a tecnologia do gás natural você mais se orgulha?

Os funcionários e revendedores da Caterpillar têm orgulho de oferecer produtos e serviços que melhoram os padrões de vida em todo o mundo. Muitos cidadãos dos países em desenvolvimento ainda não têm acesso a energia confiável nas residências, escolas e hospitais. Temos muito orgulho de desempenhar um papel vital na melhoria das condições de vida no mundo todo.

Expandindo Soluções para um Recurso em Crescimento

O consumo mundial de energia está aumentando rapidamente, impulsionado pelo crescimento da população mundial, economias em desenvolvimento, melhoria nos padrões de vida e uso cada vez maior de tecnologias dependentes de energia. Mais de 1 bilhão das 7 bilhões de pessoas não têm acesso à eletricidade. O gás natural está desempenhando um papel de expansão acentuada para atender a essa necessidade. O gás natural também é muito mais abundante e recuperável do que era a poucos anos atrás. Da exploração e produção à transmissão, da geração de energia elétrica a avançadas tecnologias de motores, as soluções da Caterpillar contribuem em peso para esse crescimento.

Possibilitando um Novo Paradigma Energético

O desenvolvimento de novas técnicas de extração, como a estimulação de poços e a perfuração horizontal, possibilitaram que o gás de xisto, antes economicamente inviável de se produzir, pudesse chegar ao mercado. Em 2013, a crescente produção de energia chegou às manchetes com a declaração da U.S. Energy Information Administration de que dentro de um ano a nação se tornaria a maior produtora de petróleo e gás. Essa incrível reviravolta ocorreu em apenas uma década graças ao aumento na exploração de formações de xisto em quase todas as regiões dos EUA, incluindo Texas, Dakota do Norte, Meio-Oeste e Nordeste.

Esse rápido aumento na produção, possível graças ao aprimoramento das técnicas, resultou em preços historicamente baixos para o gás nos EUA. Por conta da abundância e do baixo preço do gás, além da infraestrutura de tubulações já existente, estações de compressão e outros equipamentos, espera-se que o gás natural seja fornecido à grande maioria da nova capacidade de geração de energia elétrica a ser instalada nos EUA nos próximos 25 anos.

As soluções de gás natural da Caterpillar se estendem por toda a cadeia de valores, e nossa oferta de produtos continua crescendo. A Caterpillar é líder de mercado no fornecimento de energia para perfurações e de motores e transmissões para plataformas de estimulação hidráulica de poços. Recentemente, a Caterpillar criou uma joint venture com a Ariel Corporation chamada de Black Horse LLC para fornecer produtos de bombeamento de pressão para manutenção de poços. A venda e manutenção dessas bombas é feita pela rede de revendedores Cat®. A Black Horse oferece aos nossos clientes de produção de energia uma solução completa de bombeamento de pressão, e conta com o suporte mundial de peças e serviços de nossos revendedores Cat.

Para a produção, compressão e transmissão de gás, a Caterpillar fabrica turbinas e compressores a gás Solar®, além de motores alternativos Cat®. Há milhares de grupos geradores para motores alternativos Cat e para turbinas a gás Solar convertendo gás natural em eletricidade no mundo todo.

Combinando Desempenho e Eficiência

A Caterpillar fornece motores alternativos a gás natural desde 1947. Hoje, mais clientes estão trocando o diesel pelo gás, e muitos de nossos clientes precisam de uma opção a gás para seus motores. Nos mercados ferroviário, de mineração, marítimo e de petróleo e gás, o desempenho do motor a gás é fundamental. Ele deve ser compatível com a confiabilidade, resposta de torque e densidade de potência do motor diesel, ao mesmo tempo em que oferece economias de custo com combustível e emissões reduzidas de gás natural. A tecnologia necessária para oferecer essas capacidades é a de dois combustíveis – motores que queimam tanto diesel quanto gás natural simultaneamente.

Expandindo Soluções para um Recurso em Crescimento (continuação)

Com vasta experiência em motores a gás e a diesel, a Caterpillar está bem posicionada para fornecer ao mercado motores confiáveis que funcionam com dois combustíveis. Nossas soluções permitem que os clientes consigam economias significativas derivadas da diferença de preço entre gás natural e diesel. Em 2013, lançamos nosso primeiro motor marítimo de dois combustíveis, um produto que permite ao operador a troca de combustível para atender às diversas exigências de emissões. O uso de gás natural de queima mais limpa contribuiu para as operações de motor com menos emissões.

Mesmo inovando com novas soluções, nos beneficiamos do legado de sermos líderes mundiais em motores diesel e gás natural há mais de 65 anos. Nossos produtos vão de motores de 7,5 cavalos de potência a turbinas a gás de 30.000 cavalos de potência. Estamos focados em atender a demanda mundial crescente por energia por meio de uma variedade de produtos, soluções e aplicações para vários setores. Isso inclui:

- Grupos geradores alimentados por motores alternativos
- Sistemas integrados usados no setor de geração de energia elétrica
- Motores alternativos e sistemas e soluções integradas para os setores marítimo e de petróleo
- Motores alternativos fornecidos ao setor industrial e em máquinas Cat®
- Turbinas e serviços relacionados
- Componentes e locomotivas diesel-elétricas e outros produtos e serviços relacionados ao setor ferroviário



A SOLUÇÃO TECNOLÓGICA DE COMBUSTÍVEL DA CATERPILLAR CHEGA LÁ

Quando a Southwestern Energy Company estava procurando por uma solução de dois combustíveis para melhorar a eficiência da perfuração, eles procuraram o kit de Mesclagem Dinâmica de Gás™ (DGB™, Dynamic Gas Blending™) Cat® para implementar a tecnologia de dois combustíveis em suas operações. A Southwestern Energy instalou dois Grupos Geradores Cat 3512C com kits DGB Cat aprovados pela APA em uma plataforma operando em Fayetteville Shale. As soluções de dois combustíveis da Cat apoiaram a perfuração de oito poços em 45 dias, economizando uma estimativa de mais de 100.000 dólares em combustível para a Southwestern Energy. A Cat DGB se ajusta continuamente às mudanças na qualidade e pressão do combustível, possibilitando que o motor funcione com uma ampla variedade de combustíveis ao passo que mantém a potência e desempenho do diesel.

Como parte dos imperativos da estratégia de 2010, a Caterpillar se comprometeu a ampliar extensivamente seus negócios de Energy & Power Systems, que contribuíram com mais de um terço das vendas e lucros da Caterpillar nos últimos três anos. Investimentos significativos foram feitos em alinhamento com essa estratégia e em apoio aos nossos clientes. Três das aquisições mais recentes ocorreram nos grupos ferroviário, elétrico e marítimo (Electro-Motive Diesel, MWM e Berg Propulsion).



Geradores de Energia Cat® Levam Esperança à África

Uma região da África há muito assolada pela pobreza, doenças e desnutrição devido ao subdesenvolvimento passou a receber energia em uma nova era de prosperidade graças aos geradores Cat®. Lar de mais de dois milhões de pessoas, Mtwara e Lindi são as regiões mais ao sul da Tanzânia e costumavam passar por longos períodos sem energia.

Uma solução para atender às necessidades energéticas da região partiu da colaboração entre o revendedor local da Cat®, Mantrac Africa, e o cliente Wentworth Resources. Aproveitando a abundância de gás natural nas proximidades, eles desenvolveram um projeto de construção de tubulações usando seis Grupos Geradores Cat® G3520C para fornecer uma fonte de energia elétrica confiável nunca vista antes na região.

Atualmente, a usina de energia de Mtwara tem mais três geradores Cat em funcionamento e outros três pendentes, conforme a demanda local por eletricidade aumenta e as empresas continuam a investir. O projeto obteve amplo apoio dos líderes políticos locais e tem contribuído para o desenvolvimento de planos para as futuras fases da geração de energia na África.

Para saber mais:

<http://www.youtube.com/watch?v=wRCSscZRIXU>



Do Arkansas ao Chile, a Electro-Motive Diesel Atende ao Setor Ferroviário

Setembro passado, uma das locomotivas EMD™ SD70ACe fornecidas à A&M estreou no MINExpo Show em Las Vegas, Nevada, pintada de amarelo Cat. Antes da entrega, a locomotiva passou por um projeto de pintura com as cores corporativas e renumeração da A&M (na foto acima).

A quase 5.000 milhas de distância, com idiomas, culturas e exigências comerciais e industriais diferentes, o Arkansas e o Chile são lugares muito diferentes para fazer negócios. Ainda assim, a Electro-Motive Diesel está oferecendo a solução certa para os clientes do setor ferroviário desses dois mercados que buscam maior eficiência e desempenho. Em um período de dois meses em 2013, a Electro-Motive Diesel entregou três de suas locomotivas de demonstração EMD SD70ACe à Arkansas & Missouri Railroad (A&M), representando as primeiras locomotivas de tração AC para a ferrovia independente Classe III. Enquanto isso, no outro hemisfério, a empresa ferroviária chilena Ferronor colocou em serviço seis locomotivas para transporte de carga, representando mais de 50 anos de avanços tecnológicos desde que o primeiro modelo de locomotiva EMD, o GR12, foi entregue no Chile.

As locomotivas EMD SD70ACe entregues à A&M são certificadas para as normas de emissões Tier 3 da EPA. A locomotiva EMD SD70ACe com 4.300 cavalos de força de tração integra o motor econômico 710 de 16 cilindros altamente confiável da EMD, o sistema de controle do microprocessador EMD EM2000™ e a tração AC. O sistema de tração AC oferece um esforço de tração significativamente maior, possibilitando a substituição de unidades da locomotiva e um custo de ciclo de vida muito melhor.

A A&M opera 139 milhas de ferrovia em terreno montanhoso que vai de Fort Smith, no Arkansas, a Monett, em Montanna. A ferrovia A&M escolheu a Electro-Motive Diesel para alimentar suas novas locomotivas com base no desempenho demonstrado pela EMD SD70ACe.

"Para aproveitar a tração AC em nossa rota montanhosa, determinamos que o design robusto da EMD SD70ACe possibilitaria que a A&M mantivesse alta disponibilidade da frota com baixo custo. A locomotiva EMD SD70ACe é ideal para nossas operações e permitirá que a A&M aposente várias locomotivas antigas, ao passo em que aumenta dramaticamente nossa capacidade e eficiência de transporte" disse Reilly McCarren, Presidente da A&M.

A Ferronor possui uma rede ferroviária de cerca de 2.300 quilômetros que transporta principalmente suprimentos e produtos de mineração. As novas locomotivas EMD™ GT46AC com 4.500 de potência do freio da Ferronor melhoram tanto as emissões quanto a economia de combustível. As características incluem um motor de 16 cilindros com unidade de injeção eletrônica, ventiladores de arrefecimento com velocidade variável e ventiladores do motor de tração que otimizam o resfriamento, além de um sistema de radiadores de arrefecimento dividido. Os sistemas de direção automática proporcionam melhor negociação de curva e desgaste da roda. Para monitorar a integridade da locomotiva, o sistema Intellitrain™ oferece acesso remoto à operação e desempenho da locomotiva, e o sistema de controle do microprocessador EM2000 oferece um autodiagnóstico completo.

A Progress Rail Services Corporation, subsidiária de total propriedade da Caterpillar Inc., é uma fornecedora líder de produtos remanufaturados para locomotivas e vagões, além de serviços para o setor ferroviário. Por meio da aquisição da Electro-Motive Diesel, Inc., a Progress Rail expandiu sua rede de locais mundiais, reforçando um compromisso com o fornecimento de produtos e serviços líderes do setor para os clientes.

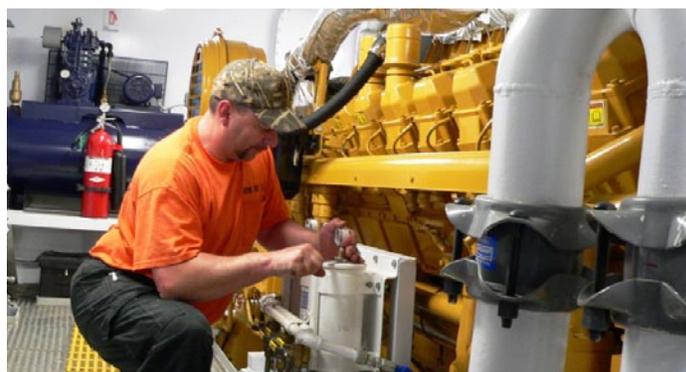
Expandindo para Incluir Soluções de Propulsão Marítima Completa

Em 2013, a Caterpillar adquiriu a Johan Walter Berg AB e suas subsidiárias, incluindo a principal marca da Berg Propulsion. A empresa foi renomeada como Caterpillar Propulsion AB, e os empenhos de integração continuam mundialmente. Os produtos adquiridos pela Caterpillar Propulsion terão a marca Cat® e continuarão a avançar, começando pelo novo propulsor azimutal para clientes com rebocadores. Essa aquisição amplia a linha de produtos Cat, que antes oferecia apenas motores e geradores marítimos, e agora oferece sistemas de propulsão marítima.

Sediada na Suécia, a Berg projeta e fabrica propulsores marítimos reforçados e hélices de passo controlável desde 1929. Seus sistemas patenteados são empregados em todo o mundo em aplicações marítimas que exigem manobras e posicionamento precisos. A Berg começou como um estaleiro e atendeu orgulhosamente o setor marítimo por 101 anos, sempre se esforçando para oferecer as melhores soluções com tempo de inatividade reduzido aos clientes.

"Agora a nossa equipe poderá oferecer suporte mundial da Caterpillar para operadores marítimos visando um pacote de propulsão completo e otimizado" disse Tom Frake, vice-presidente da Caterpillar responsável pela Marine and Petroleum Power Division.

A integração oferecerá ainda mais produtos Cat® para os proprietários de navios do mundo todo, e a equipe da Caterpillar Marine, junto com a nossa rede de revendedores inigualável, prestará serviços melhores com essas soluções completas da Caterpillar Propulsion.



"Agora a nossa equipe poderá oferecer suporte mundial da Caterpillar para operadores marítimos visando um pacote de propulsão completo e otimizado."

– Tom Frake, vice-presidente da Caterpillar

Oferecendo Energia de Reserva para Residências do Kansas

O vento tem sido uma das características da pradaria do Kansas há muito tempo. Na realidade, o estado tem o segundo maior potencial eólico dos EUA, perdendo apenas para o Texas. Aproveitar essa fonte de energia renovável representa uma grande oportunidade de crescimento sustentável para o estado. No entanto, a energia eólica tem uma limitação significativa – ela não fica disponível no mesmo nível de forma constante. Por isso, os fornecedores de utilitários devem complementar seus recursos eólicos com outras fontes de geração de energia que ofereçam flexibilidade e controle para gerenciar de forma efetiva as mudanças bruscas no fornecimento e demanda de energia. A Caterpillar tem as soluções e capacidades certas para atender a essa necessidade.

A Mid-Kansas Electric Company, LLC é uma aliança de cinco cooperativas elétricas rurais e uma subsidiária de propriedade total que atendem a aproximadamente 200.000 territórios do tamanho do Kansas em 33 países. A Mid-Kansas escolheu a Caterpillar para equipar a Rubart Station, uma usina de energia de suporte, para gerenciar as flutuações na energia disponível que são inerentes da energia eólica. O resultado é uma das maiores usinas a gás alimentadas por grupos geradores Cat® do mundo.



A nova unidade incluirá grupos geradores Cat de 20 cilindros a gás natural, cada um com 12.500 cavalos de força. Cada motor impulsionará um único gerador, e a saída elétrica total da Rubart Station será de aproximadamente 110 megawatts. As 12 unidades podem ser iniciadas e aceleradas rapidamente para atenderem às condições de mercado em constante mudança, para responderem a alterações eólicas e para assegurar total confiabilidade ao sistema da Mid-Kansas.

Essa configuração foi escolhida em lugar das outras operações com base em vários fatores, incluindo a alta eficiência, baixas emissões, consumo de água excepcionalmente baixo e rápida resposta de carga.

"A Mid-Kansas Electric está construindo esta estação para ajudar a gerenciar as flutuações da energia disponível que são inerentes com a presença crescente de energia eólica na região" disse Dean Powell, diretor de Global Sales and Marketing, Caterpillar Power Generation Systems. "Estamos animados com o fato de a Mid-Kansas Electric ser a primeira a instalar nossos Grupos Geradores Cat® G20CM34. Além de aprimorarem o portfólio de geração de energia atual e diversificado da Mid-Kansas, composto por gás natural, carvão e energia eólica, eles também atuarão como um meio confiável e econômico para atender à crescente demanda por energia."

200.000

RESIDENTES

A saída elétrica total da Rubart Station é de 110 megawatts, que fornece energia para 200.000 residentes no Kansas.

CATERPILLAR ENTERPRISE SYSTEM GROUP

O Caterpillar Enterprise System Group une processos vitais e foi criado para ajudar a Caterpillar a melhorar ainda mais as capacidades da nossa cadeia de suprimentos e fabricação em todo o mundo. Ele foi construído sobre a forte base do nosso Caterpillar Production System e 6 Sigma usando as expectativas do cliente e impulsionando uma vantagem competitiva. Alinhamos todos os elementos fundamentais de nosso processo do pedido à entrega para o cliente com uma visão holística que oferece resultados de classe internacional. O Caterpillar Enterprise System Group combina divisões e organizações de várias áreas funcionais da Caterpillar, incluindo Global Purchasing, Integrated Logistics Services, Caterpillar Production System, Lean e Process Transformation.



Mais de
25%

da Caterpillar iniciaram
a Lean em 2013

5

Princípios da
metodologia Lean

98%

de redução de defeitos internos
na inspeção pré-entrega das
carregadeiras de rodas médias
produzidas em Aurora, Illinois.

Rumo a uma Caterpillar Conectada

**Uma Conversa com Dave Bozeman,
Vice-Presidente Sênior**



Por que o Caterpillar Enterprise System Group foi criado?

O Caterpillar Enterprise System Group (CESG) foi desenvolvido em 2013 para alinhar os nossos principais processos do pedido à entrega sob um só grupo geral. Acreditamos que é importante obter uma visão mais completa e holística da Caterpillar para podermos identificar e criar sinergias de negócios. De forma geral, o CESG visa melhorar a experiência do cliente desde o momento em que buscam um produto ou serviço da Caterpillar até a sua entrega. Acreditamos que o nosso grupo, juntamente com as empresas, impulsionará essa experiência maior.

Em termos da estratégia da Caterpillar para 2020, por que fez sentido montar o grupo em 2013?

Acredito que a Caterpillar já esteja nessa direção há algum tempo. Ao longo dos anos, usamos nossas implantações 6 Sigma e Caterpillar Production System (CPS) para produzir grandes benefícios no que diz respeito à entrega, segurança e lucratividade. Mas se estamos avançando para o próximo nível como uma organização, precisaremos pensar em um processo completo do pedido à entrega. É aqui que o CESG entra em cena – ao alinhar nossos processos, podemos melhorar o desempenho para um nível ainda maior do que poderíamos alcançar usando o 6 Sigma ou CPS.

Como a atuação do CESG influenciará na execução da estratégia para 2020?

O CESG proporcionará uma Caterpillar mais conectada, o que por sua vez produzirá melhores giros de estoque. Teremos um ciclo financeiro melhor e devemos alcançar maior eficiência com as apresentações de novos produtos da Caterpillar. Entretanto, o mais importante é que nosso grupo quer observar a efetividade e eficiência de toda a cadeia de valores, incluindo nossa cadeia de suprimentos interna e externa e nossos revendedores.

De forma geral, o CESG será muito importante para toda a Caterpillar, pois estaremos otimizando toda a cadeia, e não apenas vínculos individuais.

Ao longo dos anos, a Caterpillar enfrentou diversos desafios comerciais. Como o CESG ajudará a empresa a responder a esses desafios?

A equipe do CESG orientará a Caterpillar de forma conectada, sabendo que continuaremos a enfrentar desafios de tempos em tempos. No entanto, quando eles aparecerem, queremos que a atuação do CESG posicione a Caterpillar melhor para encarar esses desafios prontamente, aumentando nossa agilidade e flexibilidade para lidar com tais situações.

De que maneira o CESG terá sucesso na execução da estratégia?

O que precisamos para conectar a Caterpillar com sucesso é a forte integração dos funcionários. Toda a nossa equipe acolhendo os objetivos do CESG e ajudando a conectar processos e sistemas em uma só cadeia. Sempre digo que nosso objetivo é ter fábricas e empresas tediosas, pois isso indica que tudo estará funcionando conforme deveria. Mas isso requer funcionários empenhados que possam impulsionar a lucratividade. Uma força de trabalho empenhada ajudará a conectar a Caterpillar e a impulsionar altos lucros e crescimento nessas fábricas "tediosas", colocando-nos em uma forte posição para o sucesso hoje e no futuro.

Como você deseja que a atuação do CESG ajude a evoluir a cultura da Caterpillar?

O CESG evoluirá a cultura da Caterpillar ao analisar a empresa de maneira mais holística, e não segmentada. Isso ajudará a promover e contribuir para uma organização mais conectada, o que torna vital a união dos grupos de suporte e processos do pedido à entrega. São esses os fatores que ajudarão a impulsionar uma cultura de valor completo na Caterpillar.

Uma Cadeia de Valores que Gera Vantagem Competitiva

A Caterpillar é uma inovadora comprovada, mas os grandes avanços não se limitam ao projeto de produtos. Com a criação do Caterpillar Enterprise System Group (CESG) em 2013, a Caterpillar está direcionando um foco inovador do pedido à entrega. Para atender melhor os clientes do momento em que realizam um pedido até o dia da entrega em campo, estamos criando uma cadeia de valor inovadora, completa e enxuta. A nova estrutura e os processos são projetados para proporcionar uma empresa com vantagem competitiva.

O Caterpillar Enterprise System Group abrange áreas funcionais da excelência, incluindo Global Purchasing, Integrated Logistics Services, Caterpillar Production System (CPS), Lean Office and Process Transformation. Alinhar esses processos e grupos de suporte fundamentais aprimora as capacidades da nossa cadeia de suprimentos e fabricação no mundo todo.

Foco no Cliente

Nossos clientes sabem exatamente o que querem – disponibilidade e confiabilidade – e essa iniciativa estratégica oferece ambos. Uma empresa mais responsiva é criada quando implantamos uma cadeia de suprimentos completa projetada com base nas expectativas do cliente. Prazos de entrega de produto mais curtos significam que nosso negócio pode oferecer um nível inigualável de agilidade e capacidade de resposta em todos os mercados e segmentos em que atuamos. Enquanto isso, um foco Lean em todos os aspectos de nosso negócio elimina ineficiências e impulsiona uma melhoria que vai além da nossa melhor qualidade atual e histórica.

Direcionado por Resultados

Uma empresa mais responsiva também cria valor ao otimizar o ciclo de conversão de capital. Quanto mais rápido nossos produtos chegarem ao mercado, mais rápido a Caterpillar e nossos clientes obterão lucros. E os benefícios não param por aí. A melhoria na eficiência é um resultado fundamental de uma responsividade melhor aos clientes. Além disso, quando atendemos a mais demandas do cliente, temos a oportunidade de melhorar ainda mais nossa fatia de mercado e gerar retorno total para o acionista, independentemente do ciclo.



Lean: Uma Jornada com Resultados Significativos

Um comprometimento com o Lean está trazendo melhorias significativas para processo e qualidade na Caterpillar. O Lean desafia todos os funcionários a ficarem mais próximos do cliente para poderem oferecer produtos e serviços com base nas expectativas do cliente, em vez de se apoiarem em suposições sobre as necessidades do cliente. No final de 2013, mais de 25% da empresa já havia implantado o Lean.

Botar em prática um dos Princípio do Lean, o BIQ - Built in Quality (Qualidade na Origem) é a primeira de cinco etapas da implantação do Lean. Em resumo, cada pessoa trabalhando em cada processo deve garantir 100% de alta qualidade em todos os estágios do trabalho. Nenhum defeito deve ser passado adiante, mesmo aqueles considerados insignificantes.

Os resultados imediatos alcançados pelo Lean são significativos, e implantar esses princípios gera melhorias no processo e economias sustentáveis em toda cadeia do pedido à entrega. O Lean muda o processo e tem impacto significativo na cultura.

"O sucesso da nossa jornada com o Lean depende muito do envolvimento do líder. Em geral, fico impressionado com a forma com que os líderes de cada uma das unidades que implataram acolhem o Lean, como suas ações estão abrindo linhas de comunicação com funcionários e incentivando a ação" disse Dave Bozeman, vice-presidente sênior responsável pela CESG, após realizar uma revisão da implantação do Lean.

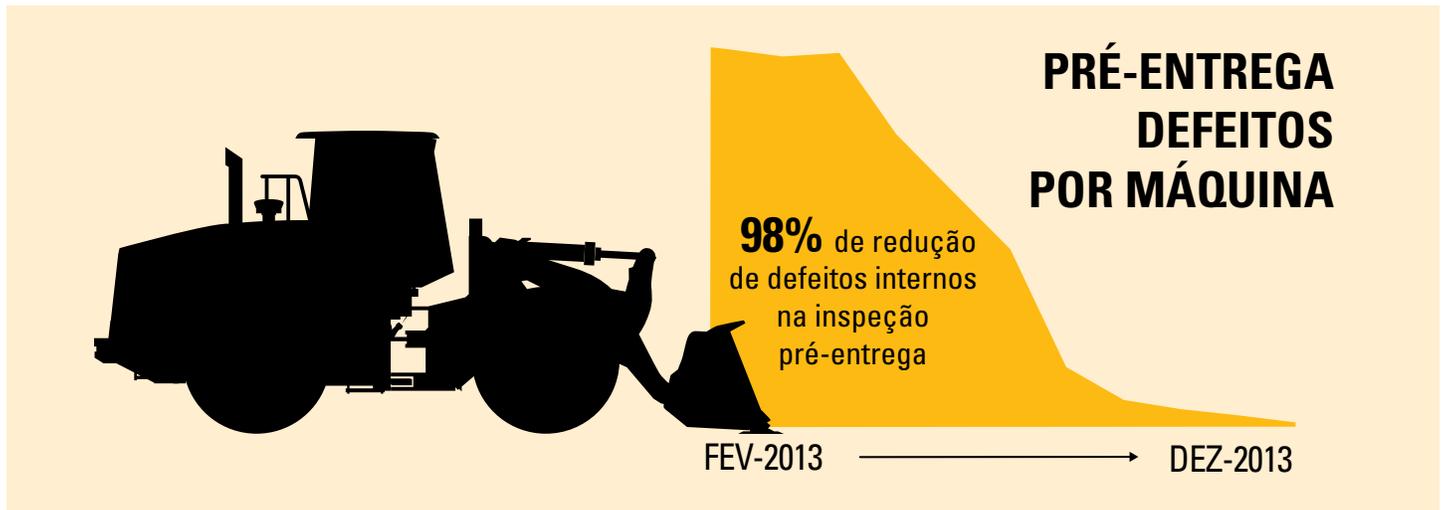
Nossa jornada com o Lean não se limita à fabricação. Todas as áreas funcionais da Caterpillar realizam processos comerciais todos os dias. Essas disciplinas incluem engenharia, marketing, aquisição, contabilidade e recursos humanos. Seja qual for o papel organizacional, nossa prioridade é sempre incorporar o Lean para oferecer os serviços, produtos e resultados de maior qualidade para os clientes.

Degraus do Lean

A metodologia Lean da Caterpillar consiste em cinco Princípios que são implementados de forma padronizada



Lean: Uma Jornada com Resultados Significativos (continuação)



Lean no Trabalho: destaque para as Carregadeiras de Rodas Médias em Aurora, Illinois.

A Caterpillar é conhecida por sua qualidade, mas independentemente do produto ou serviço, sempre há espaço para melhorias. E isso fica bem evidente na unidade da Caterpillar em Aurora, Illinois. Ao implantar a Lean na cadeia de valores da carregadeira de rodas média, nos estamos eliminando os defeitos e melhorando nosso processo da carregadeira de rodas média – do pedido até a entrega para o cliente.

Desde a introdução da Lean na unidade de Aurora em abril de 2013, os resultados têm sido significativos. Na implantação inicial, os funcionários de Aurora foram descobrindo defeitos em carregadeiras de rodas médias e isso foi tido como normal. Após descobertos, esses defeitos internos eram reparados antes do envio ao cliente, mesmo que cada reparo acrescentasse mais tempo associado ao retrabalho aos nossos processos internos e inventário adicional.

Ao aproveitar as ferramentas e processos da 6 Sigma e do Caterpillar Production System (CPS), a Simplicidade permitiu que os funcionários da Aurora eliminassem os defeitos internos por toda a cadeia de valores. Nossa abordagem mais disciplinada diminuiu a média de defeitos internos em 60% por carregadeira de rodas e 98% na inspeção pré-entrega.

A eliminação de defeitos e retrabalho é um fator crucial para aumentar a velocidade da cadeia de valor da carregadeira de rodas média. Se comparado a apenas um ano atrás, as carregadeiras de rodas médias em Aurora estão sendo construídas na metade do tempo. As melhorias implantadas pela Lean garantirão maior disponibilidade de produtos para os nossos clientes da carregadeira de rodas média, e conforme continuamos a implantar a Lean pela empresa, os clientes de todo o mundo verão os benefícios.

O Poder de uma Rede Projetada e Inteligente

Quando um Caminhão de Mineração Cat®793 sai da linha de montagem em Decatur, Illinois, para ser entregue na América do Sul, começa uma longa e complexa jornada de transporte. E mesmo que a rota seja sempre longa e envolva uma combinação de caminhões, trens e contêineres oceânicos para completar a tarefa, a Caterpillar passou a usar uma rede de transporte projetada e inteligente para levar eficiência, efetividade e valor aos nossos clientes.

"Ao possibilitar a visibilidade em tempo real do produto sendo entregue com processos que encurtam o tempo de viagem e aumentam a utilização do transporte, todos os que fazem parte da saída da cadeia de valor ganham – a Caterpillar, os revendedores e os clientes" disse Ed O'Neil, diretor de Integrated Logistics Services. "Impulsionar o sucesso futuro ocorre por meio da projeção e entrega de uma rede de logística inteligente que fornece valor aos clientes."

A rede projetada é uma vantagem estratégica e já está trazendo valor significativo para o revendedor Cat® Finning (América do Sul). Antes de se juntar à equipe de transporte de saída da Caterpillar, era difícil monitorar com precisão e rastrear os envios. Essa falta de visibilidade ocasionou várias ineficiências, incluindo a incapacidade de programar a equipe com precisão e localizar as rotas de transporte nos portos de entrada.

"Em alguns casos, os funcionários esperavam por horas ou até dias para receberem os envios devido à falta de visibilidade. Essa foi apenas uma de nossas oportunidades" disse Cristian Chavez, vice-presidente de excelência operacional da Finning (Canadá). "O projeto realizado por nós (Caterpillar e Finning) é um bom exemplo do poder e do valor da Caterpillar e de seus revendedores. A colaboração otimizou a nossa cadeia de suprimentos."

A relação entre a Caterpillar e a Finning se concentrou em melhorar as rotas de transporte da América do Norte até o Chile, Argentina, Bolívia e Uruguai.

"Você precisa pensar sobre as pessoas e os processos necessários. Os resultados não mudarão se você não mudar a sua forma de pensar e realizar os seus processos do início ao fim" disse Chavez. "Nós fizemos isso e os resultados foram ótimos."

Após trabalhar por sete meses no projeto, a equipe proporcionou uma economia de milhões de dólares. As medidas incluíram:

- Monitoramento ativo dos envios por meio de uma plataforma de tecnologia comum, o que permitiu que a equipe soubesse quando o produto chegaria nos portos de entrada, possibilitando a preparação de uma programação precisa
- Aumento da velocidade por meio do aprimoramento da programação de transporte que visava o uso das rotas melhores e mais rápidas com tempos de chegada menores
- Melhoria dos volumes de transporte e diminuição dos custos por meio da combinação de fretes em menos envios

Desde então, Chavez assumiu uma nova posição na Finning (Canadá), mas a jornada continua. Sua equipe está colaborando ativamente com a Caterpillar para criar uma réplica de uma rede de transporte otimizada na Finning (Canadá).

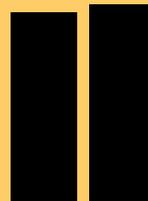
"Uma rede de transportes que possibilita a visibilidade e a velocidade só pode ser um bom negócio" disse Chavez. "A Finning comprova que não importa aonde você faça negócios, uma rede projetada oferece vantagem competitiva e valor para o cliente".

PRODUTOS FINANCEIROS E SERVIÇOS CORPORATIVOS

Os Produtos Financeiros são criados para oferecer financiamento aos clientes e revendedores para a compra e arrendamento de equipamentos da Cat e de outras marcas, além de financiamento para as vendas de produtos Cat para revendedores. 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 nossos equipamentos. Os Serviços Corporativos existem para prover recursos humanos e corporativos, tecnologia da informação, serviços financeiros e de contabilidade para a Caterpillar, atuando como o recurso corporativo para as atividades relativas aos negócios.

Receitas (em milhões de dólares)

US\$ 3.090 US\$ 3.224



2012 2013

Lucro do Segmento (em milhões de dólares)

US\$ 763 US\$ 990



2012 2013

Vendas de 2013 por Local Geográfico (em milhões de dólares)

(em milhões de dólares)



- América do Norte US\$ 1.688
- Ásia-Pacífico US\$ 603
- EAME US\$ 503
- América Latina US\$ 430

Os gráficos representam o desempenho financeiro do segmento de Produtos Financeiros.

Entregas Sólidas Impulsionam Resultados

Uma Conversa com Brad Halverson,
Presidente de Grupo e Diretor Financeiro



Como você descreveria o desempenho financeiro da Caterpillar em 2013?

Duas palavras vêm à mente quando penso no desempenho financeiro de 2013: dificuldade e execução. Foi um ano difícil para as vendas da Caterpillar, que caíram cerca de 10 bilhões de dólares, sendo quase 8 bilhões provenientes do Resource Industries, que costuma ser o nosso segmento mais lucrativo. Mas nossos funcionários reagiram rápido, e como estavam muito concentrados na execução, nós ainda pudemos alcançar um ano digno de orgulho.

Quais são as áreas de execução que mais se destacaram em 2013?

A flexibilidade de custos é uma parte fundamental da nossa estratégia e tomamos medidas substanciais para ajudar a manter a rentabilidade conforme as vendas diminuía. Apesar da queda de 10 bilhões de dólares nas vendas, alcançamos a nossa meta de lucros e obtivemos um ano recorde para o fluxo de caixa operacional do Machinery & Power Systems (M&PS), com 9 bilhões de dólares. Essa é uma prova do trabalho árduo e grandioso de nossa equipe. Continuamos a conduzir o nosso Modelo de Negócios ao desenvolver produtos de alta qualidade e firmar parcerias com nossos distribuidores para oferecer aos nossos clientes o melhor serviço e suporte do setor. Em 2013, nós melhoramos a nossa fatia geral no mercado de máquinas e financiamos uma porcentagem maior das entregas do revendedor por meio da Cat Financial. A segurança melhorou em nossas instalações e nossa qualidade de produto está em níveis recordes. Essas áreas de grande execução foram fundamentais para a obtenção de fortes resultados financeiros nesse ano difícil, principalmente para a mineração.

Quais são os mais importantes direcionamentos de valor para o acionista na Caterpillar?

Nosso objetivo na Caterpillar é estar no quartil superior do S&P 500 visando o retorno total para o acionista. Acreditamos que alcançar esse objetivo significa um crescimento de longo prazo no lucro por ação de cerca de 15%. Estamos em setores cíclicos e entendemos que haverá anos nos quais os lucros crescerão mais rápido, e anos de crescimento mais lento ou declínio. Para atingir este objetivo de lucro a longo prazo, alocamos recursos da Caterpillar para as áreas com as maiores oportunidades de crescimento, gerenciamos custos e oferecemos aos clientes produtos inovadores e de alta qualidade. Os acionistas valorizam a consistência, e isso apresenta um desafio para as empresas cíclicas como a nossa. Felizmente, nós atendemos a um amplo leque de

setores que, embora cíclicos, não costumam se mover com a mesma intensidade ao mesmo tempo, e ter esse equilíbrio em nosso negócio é de grande ajuda. Além disso, para reduzir a volatilidade dos lucros, estamos concentrados em melhorar o desempenho do estoque e a flexibilidade de custos por meio do ciclo comercial.

O que os funcionários podem fazer em 2014 para ajudar a fortalecer o desempenho financeiro da Caterpillar?

Estou muito ansioso por 2014. Temos os funcionários mais empenhados e talentosos do planeta. Coletivamente, devemos nos concentrar no tipo de eficiências de processo e inovações de produto que aumentam o valor para o cliente. Na empresa, isso significa desenvolver nossa equipe, continuar a gerenciar nossos custos e apoiar elementos de nossa Estratégia Corporativa, incluindo o Caterpillar Enterprise System e nossa Transformação do Modelo de Distribuição Across the Table.

Individualmente, gostaria que nossos funcionários se concentrassem no crescimento e desenvolvimento de suas habilidades e estivessem dispostos a sair da zona de conforto no local de trabalho. Ao fazerem isso, eles agregarão às próprias habilidades e aumentarão o seu valor para a Caterpillar e para os nossos clientes. Por fim, em 2014, gostaria de pedir que nossos funcionários façam o possível para se divertirem no trabalho. Sorriam, façam um colega se sentir bem, mas lembrem-se também que temos muito trabalho a fazer. Podemos trabalhar arduamente, mas também podemos gostar do que estamos alcançando no processo.

O que você vê quando pensa no futuro da Caterpillar?

Eu amo a Caterpillar e tenho muita confiança em nosso futuro a longo prazo. Estamos nos setores certos – aqueles que apoiam o crescimento mundial, o desenvolvimento da infraestrutura e o crescimento da classe média – e estamos bem posicionados para ajudar a atender a essas necessidades daqui para frente. Temos o modelo de negócios certo, os melhores produtos e uma rede de revendedores concentrada na redução de custos de operação para os nossos clientes. Embora sejamos uma organização global, somos capazes de tomar boas decisões mais rápido do que nunca. Temos muito pelo que esperar na Caterpillar, será uma jornada divertida da qual participaremos juntos.

As Soluções Completas Convencem os Clientes a Trocarem por Produtos Cat®

O que é necessário para criar uma posição competitiva mais forte em um importante setor em crescimento? Na Holanda, um foco direcionado nas necessidades especializadas do cliente, produtos confiáveis e serviços financeiros criados sob medida está se mostrando a resposta certa.

Resíduos e reciclagem constituem um segmento crescente da Pon Equipment BV, um revendedor Cat® que opera na Holanda. O setor é altamente competitivo, com três grandes fabricantes dividindo o mercado com a Caterpillar. Para criar um nível maior de afinidade com o cliente, a Pon Equipment contratou o Gerente de Conta Jan Horsting, dedicado ao setor de resíduos e reciclagem. Jan foi atribuído para trabalhar com a Caterpillar e a Cat Financial com o objetivo de encontrar clientes e oferecer soluções de financiamento personalizadas.

No início de 2013, um cliente da Caterpillar da Holanda conversou com um empresário próximo que tinha problemas de confiabilidade com equipamentos concorrentes. A máquina usada em operações de reciclagem falhava com frequência, prejudicando a produtividade. O operador fazia reclamação atrás de reclamação. O cliente da Caterpillar, que citou sua experiência positiva, convenceu seu conhecido a substituir seu equipamento atual pelo equipamento Cat.

Jan Horsting ouviu falar sobre a oportunidade e visitou o possível cliente, Gebr. Borg. Jan programou uma demonstração em campo da Carregadeira de Rodas Cat® 972K, que acreditava ser a máquina adequada para as necessidades do proprietário Fred Borg. No entanto, surgiu uma solução ainda melhor durante a demonstração. Ao combinar a Carregadeira de Rodas Cat 962K com a Escavadeira Cat® 336E (máquinas menores, mais leves e mais baratas que a antiga máquina do cliente), o trabalho poderia ser realizado mais produtivamente. Borg resolveu comprar as duas máquinas.

Após começarem a operar, as máquinas Cat® comprovaram seu valor rapidamente e superaram o desempenho da frota anterior. Borg estava interessado em acrescentar outras máquinas Cat, mas não sabia se teria dinheiro o suficiente devido à disponibilidade de crédito limitada no mercado holandês. A Pon Equipment, que trabalha de perto com



Maikel Klaver, Gerente Regional do Cat Financial, e Florian de Haas, Representante do Suporte de Vendas, revisou as ofertas de financiamento do Cat Financial para as quais ele se qualificava. Isso resultou na oferta de uma linha de crédito do Cat Financial para o cliente, o que possibilitou que ele comprasse uma nova Carregadeira de Rodas Cat® M313D. Borg concluiu a transação investindo em um contrato de serviços e manutenção completo para as máquinas.

Borg está satisfeito com os novos investimentos, e seus operadores que lidam com as máquinas todos os dias no local de trabalho estão mais satisfeitos ainda. O trabalho está sendo concluído de forma mais rápida e eficiente. No final de 2013, Borg possuía seis máquinas Cat e pretendia acrescentar mais produtos Cat® à sua frota.

"Para nós, a Caterpillar, o Cat Financial e a Pon Equipment BV podem nos oferecer confiança, manutenção e segurança para a continuação do meu negócio" observa Borg. "As demonstrações ao vivo, em especial, me convenceram de que as máquinas Cat eram para mim. Afinal, não dá para comprar uma máquina vendo-a apenas no folheto."

"Esse negócio significou muito para nós do Cat Financial" disse o Gerente Regional Maikel Klaver. "A colaboração com o revendedor e as ofertas de financiamento que pudemos oferecer resultaram em vendas de máquinas adicionais, o que é bom para todos. Ganhamos um cliente que costumava fazer financiamentos no banco local e o transformamos em um membro da família Caterpillar."

Jornada de Diversidade e Inclusão da Caterpillar

Na Caterpillar, diversidade e inclusão são muito mais do que uma expressão de boas intenções. Essas qualidades são essenciais para possibilitarem que nossa estratégia obtenha uma vantagem competitiva.

"Para que a Caterpillar vença no mercado e na guerra de talentos, precisamos engajar pessoas diferentes de nós" disse Latasha Gillespie, diretora de Global Diversity & Inclusion. "Não estamos falando só de raça, sexo e etnia. Estamos falando de diversidade de pensamento e estilo. Estamos falando sobre contratações no meio da carreira. Já foi comprado que as empresas com equipes diversificadas superam o desempenho de seus concorrentes. Nossos clientes mundiais esperam que os funcionários compreendam suas culturas diversificadas e necessidades de negócios" acrescentou Gillespie.

Atrair e desenvolver os melhores talentos é um componente crucial para a estratégia da Caterpillar. Para alcançar esse objetivo, nossas equipes de recursos humanos estão concentradas na criação de equipes diversificadas e inclusivas nas quais a exclusividade dos indivíduos seja respeitada e seus pontos de vista diferentes sejam valorizados.

Desde a fundação do Global Diversity & Inclusion Office há quase 10 anos, a Caterpillar tem dado passos largos e significativos nas áreas de diversidade e inclusão, e o último ano não foi exceção. Em 2013, o DiversityInc., um recurso de gerenciamento de diversidade mundialmente conhecido, nomeou a Caterpillar na lista das "25 Empresas Notáveis" e na lista "10 Melhores Empresas para Veteranos".

Além disso, mais de 70.000 funcionários de todo o mundo participaram da Pesquisa Inaugural de Inclusão. Os resultados da pesquisa estão ajudando os líderes da Caterpillar a entenderem e aproveitarem nossos pontos fortes e a identificarem disparidades que podem existir como resultado das diferenças existentes em grupos demográficos distintos de funcionários. No primeiro ano de conclusão da pesquisa, a Caterpillar ficou entre as 5% melhores empresas realizando pesquisas inaugurais.

Os Grupos de Recursos de Funcionários são um componente importante de nossa estratégia de diversidade e inclusão. Eles são direcionados aos funcionários e representam grupos de funcionários independentes, voluntários e sem fins lucrativos que compartilham interesses em comum e um objetivo de negócios aprovado. Atualmente, há 12 Grupos de Recursos de Funcionários exclusivos com um total de 85 capítulos e mais de 9.000 membros no mundo todo. Esses grupos agregam valor à empresa por meio do monitoramento de funcionários, facilitamento de seminários sobre liderança e desenvolvimento de carreira, voluntariado na comunidade e recebimento de possíveis funcionários, revendedores, clientes e fornecedores.

"Nosso compromisso com a diversidade e inclusão permite que a nossa empresa prospere no mercado global" diz Kim Hauer, vice-presidente e Diretora de Recursos Humanos. "O mundo está mudando, o conjunto de talentos é diferente, as expectativas dos clientes evoluíram e nós também devemos, a fim de manter a nossa posição de liderança no mercado global. Ao nos tornarmos ainda mais diversificados do que somos hoje e construirmos um ambiente inclusivo, seremos capazes de atrair e reter as melhores pessoas, descobrir ideias novas e inovadoras e, por fim, garantir o sucesso de nossos clientes que tornam o progresso possível no mundo todo".

ERGs da Caterpillar

- Caterpillar African American Network
- Caterpillar Armed Forces Support Network
- Caterpillar Asian Indian Community
- Caterpillar Chinese Resource Group
- Caterpillar Experienced Professional Direct Hire Resource Group
- Caterpillar Korean Resource Group
- Caterpillar Lambda Network
- Caterpillar Latino Connection
- Caterpillar Middle Eastern Resource Group
- Caterpillar Women's Initiatives Network
- Caterpillar Young Professionals Resource Group
- Champions of Challenge Resource Group

Mobilidade no Chão da Fábrica – Potencializando o Desempenho da Caterpillar com Excelência e Inovação

Uma das disciplinas mais importantes da fabricação com Simplicidade, o "trabalho padrão", oferece uma descrição clara da maneira mais segura, eficiente e de maior qualidade para realizar uma tarefa. Ainda assim, pode ser desafiador disponibilizar esse volume de informações aos funcionários imediatamente quando e onde precisarem. Uma nova iniciativa de mobilidade no chão da fábrica implementada pelo Global Information Services usa tablets para disponibilizar recursos de trabalho padrão para os montadores de nossa fábrica em Decatur, Illinois.

Antes da mobilidade no chão da fábrica, os montadores precisavam sair da plataforma de trabalho e voltar até o terminal para verificarem o trabalho padrão ou tentarem lembrar dele. Com uma média de 200 minutos de trabalho padrão para concluir em um caminhão, o tempo necessário para recuperar informações se multiplicou rapidamente.

A iniciativa de mobilidade no chão da fábrica torna o trabalho padrão acessível na máquina que o montador está construindo por meio de um tablet com capa magnética especialmente projetada. Basta clicar para girar a imagem, dar zoom para obter uma visão mais detalhada ou acessar informações adicionais. As alterações de engenharia são atualizadas automaticamente e os termos de operação ocorrem no momento que uma tarefa é concluída, o que facilita o acesso aos dados controlados em tempo real por todos os turnos de trabalho.

Todos os montadores de cada linha de montagem de Decatur foram treinados para usar os tablets. A bateria dura um turno inteiro e o feedback dos montadores indica que a qualidade dos recursos visuais é superior aos sistemas legados. A mobilidade está ajudando a fábrica da Caterpillar de Decatur a alcançar nossa visão de ser a melhor fábrica mundial de caminhões.

A implantação em Decatur é só o começo de nossa mobilidade no chão da fábrica. O conceito foi repetido em Aurora e no Brasil. Os revendedores Cat® também estão explorando os benefícios da mobilidade no chão de fábrica para técnicos de manutenção. Tornar a tecnologia do chão da fábrica compatível com a fábrica moderna é só um meio de impulsionar o desempenho por meio da tecnologia.



LAW AND PUBLIC POLICY

Law and Public Policy foi criado para sustentar a reputação de classe internacional da Caterpillar. A organização inclui a Legal Services Division e a Global Government & Corporate Affairs Division. As responsabilidades incluem serviços jurídicos e de conformidade, relações com a mídia, comunicações internas, defesa em assuntos governamentais, consultoria de sustentabilidade e serviços mundiais ambientais, de saúde e segurança. O suporte para a Caterpillar Foundation também é oferecido pelo nosso grupo, tornando possível o progresso sustentável em todo o mundo. Somos uma equipe mundial concentrada em atender aos clientes, comunidades e países.



+80%

Profissionais da Caterpillar que participam do programa pro bono da Caterpillar

14.000

Número de patentes pendentes e concedidas em todo o mundo gerenciadas pelo Intellectual Property Group

87%

A Frequência de Acidentes Registrados caiu 87% de 2003 até agora

O Pro Bono Tem seus Benefícios

**Uma Conversa com Jim Buda,
Vice-Presidente Executivo e Diretor Jurídico**



A equipe de serviços jurídicos da Caterpillar tem reputação de trabalhar "pro bono". Mas o que isso significa?

As palavras "pro bono" vêm da expressão do latim "pro bono público", que quer dizer "para o bem do povo". Isso significa prestar serviços profissionais para os que precisam e costuma ser associado a oferecer serviços jurídicos gratuitamente àqueles que não poderiam pagar. A Caterpillar incentiva todo tipo de trabalho voluntário e temos orgulho de oferecer assistência jurídica voluntária em todo o mundo.

Em uma era de recursos corporativos limitados, por que a Caterpillar continua a dar tanta ênfase ao serviço comunitário e ao trabalho pro bono?

Primeiramente, é importante retribuir as nossas comunidades. Se podemos ajudar alguém que precisa, então devemos fazer isso. O trabalho pro bono que realizamos oferece aos nossos advogados e profissionais jurídicos uma oportunidade de ajudar as pessoas. Além disso, ele também é uma ferramenta de recrutamento, pois a Caterpillar oferece uma vida mais equilibrada do que uma firma de advocacia ofereceria, além de uma oportunidade clara de se envolver no trabalho pro bono. Há um grande senso de trabalho em conjunto em nossa equipe, e parte disso se deve ao nosso compromisso compartilhado de atender às comunidades onde nossos funcionários vivem e trabalham.

Que tipo de trabalho pro bono a equipe de serviços jurídicos da Caterpillar costuma realizar?

Costumamos oferecer serviços individuais como ajudar alguém a obter uma medida cautelar. Ou podemos realizar uma sessão para ajudar pequenas empresas a determinarem se possuem cobertura adequada do seguro ou se precisam ser incorporadas. Para os advogados fora dos EUA, que vivem em lugares onde a advocacia pro bono não é tão comum, oferecemos a oportunidade de formarem parcerias com advogados externos ou com outros advogados da Caterpillar em projetos para organizações humanitárias.

Como os membros do seu departamento equilibram o tempo entre trabalhos diários e projetos pro bono?

Com muito cuidado. A Caterpillar é a nossa principal cliente, então concluímos o trabalho para a Caterpillar primeiro – o restante do trabalho é secundário. Mas o nosso pessoal é ótimo no gerenciamento de trabalho, e o programa pro bono é importante para nós. Não obrigaremos ninguém a participar do programa pro bono, mas mais de 80% de nossos profissionais participam. Em 2013, doamos mais de 1.500 horas de serviços jurídicos em todo o mundo, o que soma cerca de meio milhão de dólares de trabalho pro bono. Além disso, Nossos Valores em Ação incluem integridade, excelência, trabalho em equipe, comprometimento e sustentabilidade, e acredito que isso seja parte do que impulsiona a nossa paixão.

Além dos serviços jurídicos, que outros tipos de serviços comunitários o grupo de Law and Public Policy realiza?

Os funcionários da Caterpillar são muito generosos com seu tempo e demonstram o espírito de equipe que faz parte dos Nossos Valores em Ação. Incentivamos nossos colegas no mundo todo a doarem seu tempo. A Caterpillar Foundation é apoiada pelo nosso grupo, o que destaca a necessidade de ajudar o próximo. Da limpeza de parques à construção de casas ou ao voluntariado no Junior Achievement ou no United Way, nossa equipe está sempre pronta para ajudar.



Protegendo Inovações e Marcas Valiosas

Ao longo de nossa história, a Caterpillar tem sido uma líder no setor de inovação tecnológica. Uma longa lista de invenções notáveis partiu das mentes criativas de nossos engenheiros e cientistas, incluindo os primeiros modelos de tratores de esteiras, material rodante com roda motriz elevada nos anos 1980, sistemas de terraplanagem por computador nos anos 1990 e, mais recentemente, as tecnologias de gerenciamento de emissões Tier 4 e tecnologias hidráulicas híbridas. Atualmente, a Caterpillar investe cerca de 4% das vendas anuais em pesquisa e desenvolvimento, produzindo inovações que expandem a nossa oferta e aprimoram os produtos existentes. É somente por meio de um Programa de Proteção de Propriedade Intelectual de classe internacional que a Caterpillar pode proteger este ambiente das cópias da concorrência.

Conforme a Caterpillar expande seu empenho de desenvolvimento de produtos e tecnologia e adquire outras empresas, nosso portfólio de patentes duplicou e nossa coleção de marcas acumula mais de 20 nomes. Os recursos de propriedade intelectual oferecem uma vantagem competitiva e representam uma barreira à entrada de competidores e possíveis competidores no mercado mundial. A Caterpillar é listada com frequência entre as 100 empresas com maior número de patentes emitidas anualmente pelo U.S. Patent and Trademark Office.

O Intellectual Property Practice Group da Legal Services Division trabalha lado a lado com os engenheiros, cientistas e profissionais de marketing da Caterpillar para identificar, desenvolver e proteger as inovações e marcas registradas da Caterpillar. O grupo de prática gerencia cerca de 14.000 patentes pendentes e concedidas em todo o mundo. O grupo colabora com o diretor de tecnologia e com os gerentes de produto para identificar estratégias de propriedade intelectual exclusivas de cada empresa da Caterpillar, trabalho esse que ajuda a garantir que o portfólio de propriedade intelectual da Caterpillar continue a gerar valor para o acionista. Esse grupo de prática também protege as marcas da Caterpillar ao obter e reforçar as marcas comerciais no mundo todo. O grupo gerencia cerca de 12.000 aplicações e registros de marca comercial para apoiar o valor da marca, coordenando de perto com os grupos de gerenciamento de marcas e marketing.

Os produtos da Cat[®] são populares e de valor, nossa marca está entre as 60 marcas mais valiosas do mundo. E para proteger esse valor, o Intellectual Property Practice Group dirige um programa de reforço ativo no mundo todo. A equipe trabalha de perto com os grupos de segurança global da Caterpillar para identificar indivíduos e empresas e impedir que eles tentem negociar inovações e marcas da Caterpillar ou tentem vender produtos falsificados. O grupo de prática coordena e gerencia mais de 9.000 casos de reforço todos os anos, fechando sites, leilões online e outros usos não autorizados da propriedade intelectual da Caterpillar. Seu empenho protege alguns dos recursos comerciais mais valorizados do mundo, um trabalho que beneficia nossos acionistas, clientes e partes interessadas.



Apoiar Meninas Hoje para que Elas Possam Liderar Amanhã

(Imagem cedida por INSIDER IMAGES/Stuart Ramson para a Fundação das Nações Unidas.

A Caterpillar possibilita o crescimento do nosso mundo por meio da infraestrutura e do desenvolvimento energético. Nossas soluções apoiam comunidades e protegem o planeta, e a Caterpillar Foundation compartilha esses valores nas comunidades onde vivemos e trabalhamos. A Caterpillar Foundation acredita que meninas e mulheres são a chave para abordar os desafios mais difíceis do mundo. O foco em transformar a espiral de pobreza em um caminho de prosperidade ao investir nessas meninas e mulheres provou produzir os melhores resultados – a Foundation torna possível o progresso sustentável.

A Caterpillar Foundation trabalha junto com a Fundação das Nações Unidas para impactar pessoas e comunidades em necessidade. A campanha Girl Up, "por meninas, para meninas" das NU, motiva e treina milhares de meninas nos EUA para se tornarem líderes mundiais que defenderão outras meninas do mundo todo.

Com essa parceria, meninas recebem oportunidade de estudo, saúde, segurança e de se tornarem líderes em suas comunidades. De acordo com o Girl Up, há mais de 600 milhões de meninas adolescentes vivendo em países em desenvolvimento atualmente que lutam por uma oportunidade de ir à escola, obter assistência médica ou se envolverem na vida comunitária.

De acordo com a Fundação das Nações Unidas, mais de 66 milhões de meninas em idade escolar não comparecem à escola, 496 milhões acima dos 15 anos não conseguem ler ou escrever e 33 milhões menos meninas que meninos vão à escola primária no mundo todo. Remover as barreiras que as meninas enfrentam no acesso à educação, obstáculos que os meninos são menos propensos a encontrarem, é o foco principal do investimento da Foundation na campanha Girl Up.

A Caterpillar Foundation está investindo no trabalho programático do Girl Up para ajudar na conscientização quanto aos desafios da formação de meninas. De acordo com a Fundação das Nações Unidas, uma menina formada pode quebrar o ciclo de pobreza em uma única geração, e um ano a mais na escola aumenta o eventual salário de uma



(Esquerda) Imagem cedida por INSIDER IMAGES/Stuart Ramson para a Fundação das Nações Unidas. (Direita) Imagem cedida por Nathan Mitchell.

menina em 10 a 25%. Quando o número de meninas que vai à escola aumenta em 10%, o PIB de um país aumenta em 3%. Uma menina comum com acesso à educação reinveste 90% de seu rendimento em sua família e na comunidade local.

Por esses motivos e outros, acreditamos que meninas e mulheres de todos os lugares contribuirão de maneira fundamental para um amanhã mais justo e próspero. A Caterpillar Foundation continua a investir em programas inovadores que oferecem as oportunidades necessárias para as meninas liderarem a próxima geração. O progresso de nossa empresa e do mundo depende do futuro dessas meninas.

A Caterpillar Inc. apoia os esforços filantrópicos da Caterpillar Foundation. Fundada em 1952, a Caterpillar Foundation contribuiu com mais de 550 milhões de dólares, incluindo 58 milhões em 2013, para ajudar a tornar possível o progresso sustentável em todo o mundo, dando apoio ao programa nas áreas de sustentabilidade ambiental, acesso à educação e às necessidades humanas básicas.

Leia mais sobre a Caterpillar Foundation na página 60.

Sustentando uma Cultura de Conduta e Ética de Classe Internacional

Atualmente, a Caterpillar opera em um ambiente de aplicação regulamentar sem precedentes. As expectativas dos reguladores do governo, investidores e Conselho de Administração da Caterpillar quanto à conduta nunca foram tão altas. Acatamos essas altas expectativas e nos comprometemos com a melhoria contínua conforme trabalhamos para fortalecer uma ética e cultura de conduta de classe mundial.

Nossa pegada global, principais mercados, estratégia de crescimento e modelo de negócios colocam a necessidade de um programa de conduta forte e eficiente à frente de nossas operações. Caso ocorresse uma violação, o custo resultante, o dano à reputação e a destruição do valor dos acionistas não poderia ser restaurado. Diversas multinacionais estão dedicando recursos tremendos à conduta, mas muitas delas só começaram a fazer isso após sofrerem as consequências devastadoras de um evento de conduta evitável.

O objetivo da Caterpillar é ser proativa e estar sempre à frente desse risco em expansão. Processos e procedimentos são criados para assegurar que a nossa organização opere de acordo com os controles internacionais, dentro da lei e da base da empresa dos Nossos Valores em Ação. Isso tudo se soma à uma empresa da qual todos nós podemos nos orgulhar e na qual nossos funcionários, acionistas e clientes podem confiar.

A transformação de conformidade da Caterpillar começou há vários anos. Nós criamos e continuamos a investir em um Programa de Ética e Conformidade com foco na garantia de cumprimento. Os proprietários de riscos corporativos de cada uma das 16 áreas de risco de conformidade definiram políticas, procedimentos, ferramentas e um programa de auditoria de conformidade projetado para conduzir a



responsabilidade pela conformidade em todos os níveis da empresa. Como parte do Programa de Conformidade Anti-suborno da Caterpillar, temos implementado uma abordagem com base em risco e processos comuns para mitigar o risco de suborno. Políticas e procedimentos estão em vigor para revisarem terceiros com os quais fazemos negócios e para avaliarem as solicitações de viagens, presentes e entretenimento para funcionários do governo.

Reconhecemos que aquisições podem introduzir novos riscos. A Caterpillar realiza due diligences com base nos riscos das possíveis aquisições e integramos cuidadosamente as empresas adquiridas aos nossos processos. Além disso, processos de investigação independente e auditorias de conformidade foram designados e realizados. O treinamento para a população geral de funcionários também foi aprimorado, e milhares de funcionários em funções de alto risco recebem treinamento adicional todos os anos. O programa é um ciclo virtuoso de melhoria contínua que mitiga os riscos de conformidade para a Caterpillar em todo o mundo.

Segurança: Avanço em Direção a uma Visão Ambiciosa

Na Caterpillar, nenhum número é maior do que zero.

O zero é o objetivo aspiracional expressado pelo Vision Zero: zero acidentes e lesões na empresa. Apesar de a visão ainda não ter sido totalmente implantada, nosso avanço foi notável. Na realidade, a Caterpillar nunca foi um local tão seguro para se trabalhar.

Na última década, a Frequência de Acidentes Registrados da empresa caiu mais de 87% – de 6,22 em 2003 para 0,78 atualmente. A Frequência de Acidentes Registrados define o número de lesões graves o suficiente para precisarem de tratamento médico a cada 200.000 horas de trabalho. Esses dados significam que mais de 52.000 lesões de trabalho foram evitadas desde 2003.

"Zero lesões, esse é o nosso objetivo" disse o Presidente e CEO Doug Oberhelman. "Não será fácil chegar lá, mas certamente não será impossível. Não ficaremos satisfeitos até que todos cheguem em casa bem todos os dias."

A Frequência de Acidentes Registrados de 0,78 em toda a empresa representa uma baixa recorde no número de lesões registráveis, uma métrica que pode ser atribuída às iniciativas de segurança estratégica e ao suporte da liderança executiva, assim como ao compromisso com a segurança dos funcionários do mundo todo.

A Global Environmental Affairs, Health and Safety (Global EHS) é a proprietária organizacional da EHS Assurance Manual, que identifica as principais questões ambientais e de segurança que todas as unidades da Caterpillar devem abordar.

"Ao passo que a Global EHS define as políticas para a empresa, nossa melhoria se deve aos nossos funcionários e líderes que colocam a segurança em primeiro lugar. Uma Frequência de Acidentes Registrados de 0,78 mostra que a segurança de nossa equipe é o principal foco de tudo o que fazemos" disse Brian Lewallen, diretor da Global EHS.

Em 2013, 28 das 36 divisões atenderam ou excederam suas metas quanto à Frequência de Acidentes Registrados e a Caterpillar excedeu em 23% a meta empresarial de 2013 quanto à Frequência de Acidentes Registrados.

Alcançar o Vision Zero exigirá um comprometimento contínuo com a segurança e com o desenvolvimento de nossa cultura de segurança.

"Nosso trabalho quanto à segurança nunca terminará" disse Oberhelman. "Precisamos manter nosso foco e compromisso diariamente para tornar nosso local de trabalho seguro para todos."



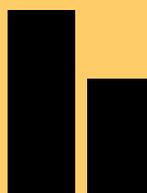
RESOURCE INDUSTRIES

O segmento de Resource Industries foi criado para ajudar os clientes que usam maquinário para exploração de minas e pedreiras. 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, escavadeiras a cabo, draglines, escavadeiras hidráulicas shovel, perfuratrizes, mineradores highwall, equipamento para retificação de túneis, carregadeiras de rodas grandes, caminhões fora-de-estrada, caminhões articulados, tratores-escrêiperes de rodas, bulldozers de rodas, ferramentas de trabalho seletas, produtos florestais, produtos de pavimentação, produtos industriais e residuais, componentes de maquinário e sistemas eletrônicos e de controle. Além disso, Resource Industries gerencia áreas que prestam serviços a outras partes da empresa, incluindo fabricação integrada e pesquisa e desenvolvimento.

Vendas

(em milhões de dólares)

US\$ 21.158 US\$ 13.270



2012 2013

Lucro do Segmento

(em milhões de dólares)

US\$ 4.318 US\$ 1.575



2012 2013

Vendas de 2013 por Local Geográfico

(em milhões de dólares)



- América do Norte US\$ 4.443
- EAME US\$ 3.241
- Ásia-Pacífico US\$ 3.105
- América Latina US\$ 2.481

Os Princípios Básicos da Mineração Continuam Positivos

**Uma Conversa com Steve Wunning,
Presidente de Grupo**



Como a Caterpillar gerencia a natureza cíclica dos negócios de mineração?

O setor de mineração sempre foi cíclico. A Caterpillar percebe o setor de mineração tanto da perspectiva de curto prazo quanto da perspectiva de longo prazo. A produção do setor de mineração em 2013 foi maior que em 2012, e esperamos que a produção e o consumo de recursos seja ainda maior em 2014. Os preços de commodities como carvão, cobre e minério de ferro estão estabilizando. Portanto, do ponto de vista do curto prazo, a produção de minérios está em ascensão, o que significa que a Caterpillar verá um aumento nas vendas de equipamentos de mineração cedo ou tarde.

Além deste ciclo atual, qual é a perspectiva de longo prazo para a mineração?

As bases a longo prazo são bastante positivas. A população mundial está crescendo a uma taxa de 6,5 milhões por mês e manterá esse crescimento no futuro previsível. O padrão de vida nos países em desenvolvimento praticamente dobrará entre 2010 e 2018, e espera-se que em 2035 60% da população mundial esteja vivendo em cidades. Todo esse crescimento aumentará a demanda por mineração, e vale lembrar que as minas mais ricas e acessíveis já foram exploradas. Um dos elementos que impulsiona os produtos de mineração da Cat® é a quantidade de material que deve ser movido para se chegar aos minerais restantes. O declínio dos minérios e as jazidas cada vez mais difíceis de alcançar certamente impulsionarão a demanda pelos nossos produtos, além de aumentarem a demanda do consumidor.

Como a mineração autônoma mudará o setor nos próximos anos?

Quando converso com executivos da mineração pelo mundo, quase todos querem saber sobre os veículos de mineração autônomos Cat®. Essas máquinas podem ajudar a aumentar a produtividade e a utilização de equipamentos porque

elas operam 24h por dia, sete dias por semana. Além de oferecer maior produtividade, a mineração autônoma também permite que os clientes diminuam seus custos de operação pois menos pessoas serão necessárias nas minas. Essa é uma consideração fundamental, pois muitas dessas minas ficam em áreas remotas para as quais as pessoas precisam ser transportadas. Também há muito interesse em máquinas autônomas, pois elas podem melhorar a segurança das minas ao envolverem menos pessoas nas operações de mineração.

Por que o carvão continua a ser uma fonte de energia atraente?

Carvão é fácil de se encontrar, seguro de se transportar e apresenta baixo custo. Além disso, o carvão pode se tornar mais limpo com a tecnologia e o investimento certos. Atualmente, o carvão fornece 35% da eletricidade do mundo, e especialistas dizem que a demanda por eletricidade entre 2010 e 2040 aumentará em 90%. Eles também dizem que o carvão atenderá a cerca de um terço dessa demanda, então com a estratégia certa o carvão poderá ter um futuro positivo.

É possível que o carvão seja uma fonte de energia sustentável no futuro?

Carvão e sustentabilidade não costumam aparecer juntos na mesma frase. Um dos aspectos da sustentabilidade envolve o meio ambiente, é claro, mas outro aspecto diz respeito à melhoria dos padrões de vida das pessoas do mundo todo. Atualmente, mais de 1 bilhão de pessoas não têm acesso à eletricidade, incluindo mais de 50% da população da África. Se pudermos fornecer energia para essas pessoas, seu padrão de vida e o desenvolvimento econômico aumentarão, o que criará mais empregos, melhorará a educação e ajudará a oferecer um meio de vida melhor. Precisamos equilibrar nossas preocupações ambientais, que são de vital importância, com a melhoria dos padrões de vida e com a possibilidade de tornar o mundo um lugar melhor para se viver. O carvão e outras formas de energia precisam fazer parte dessa solução sustentável.

A Comunidade de Desenvolvimento de Produtos da Caterpillar Traz Inovações Importantes

O futuro reserva muitos desafios para os clientes da Caterpillar. Nossa comunidade mundial de desenvolvimento de produtos está trabalhando agora para trazer a inovação que lidará com esses desafios futuros visando transformá-los em oportunidades para o sucesso no longo prazo.

Nos últimos anos, o desenvolvimento de produto da Caterpillar se concentrou fortemente em uma das oportunidades mais significativas de nossa história: a conformidade com as normas de emissões Tier 4 dos Estados Unidos e Estágio IV da União Europeia (UE). Desde a implementação das normas de emissões Tier 1 e Stage I em 1996, essas regulamentações exigentes têm impulsionado uma ampla reformulação de nossas linhas de produtos visando reduzir as emissões em cerca de 90% ao longo de um período de 20 anos. Com a aproximação das fases finais das normas, o cenário competitivo está mudando rapidamente à medida que caminhamos para um mercado em que as necessidades do cliente, e não a conformidade regulamentar, impulsionarão o desenvolvimento do produto.

Isso significa que a Caterpillar deve inovar para diferenciar os nossos produtos e soluções da concorrência visando atender às necessidades dos clientes melhor do que nunca. A tecnologia é a chave para esse empreendimento e garantirá que estejamos bem posicionados para atender a essas necessidades. Em 2011, a comunidade de desenvolvimento de produto da Caterpillar começou a desenvolver uma estratégia empresarial de tecnologia e produto por meio da exploração de como as principais tendências, demandas de negócios, sustentabilidade e outros fatores impactarão os clientes. Essa comunidade também trabalhou em sentido oposto para identificar os principais temas e tecnologias. O resultado foi uma estratégia integrada de produto e tecnologia que nos guiará para o futuro.

A estratégia abrange três temas – Energy and Power Systems, Machines and Machine Systems, e Automation and Enterprise Solutions. Cada tema inclui objetivos focados no cliente que atuam como metas para a medição do progresso. As atividades de pesquisa que estão em andamento nessas áreas incluem empenhos para reduzir custos de operação e de propriedade para o cliente, melhorar a segurança e reduzir as emissões de gases do efeito estufa.

Temos avançado muito até agora. A estratégia está tomando forma de várias maneiras, e uma delas consiste em demonstrações tecnológicas. Esses eventos apresentam novas tecnologias e soluções do sistema para a empresa. Os benefícios dessas demonstrações são duplos: os grupos de produto e componente podem explorar novas tecnologias e maximizar as possíveis aplicações, enquanto que seu interesse e resposta ajuda a definir a velocidade do desenvolvimento posterior dessas tecnologias. Foram realizadas oito demonstrações tecnológicas em 2013.

Embora seja importante inovar e explorar muitas ideias novas, apenas as tecnologias que podem ser integradas em novos produtos e oferecem valor ao cliente vão adiante no processo de desenvolvimento. O progresso é medido pelo acompanhamento das transferências de tecnologia. Elas ocorrem quando uma nova tecnologia foi desenvolvida e amadurecida o suficiente para satisfazer um conjunto abrangente de requisitos acordados, conhecidos como Níveis de Prontidão Tecnológica (TRLs – Technology Readiness Levels). No TRL 4, a nova tecnologia é adotada por um grupo de componentes ou produtos para uso comercial. No ano passado, mais de 25 tecnologias chegaram a esse nível e foram transferidas a grupos para uso em nossos produtos.

"Nossa equipe tem sucesso ao desenvolver tecnologias que percorrem o caminho da pesquisa à comercialização e trazem valor para os nossos clientes" explicou Lou Balmer Millar, diretor de Pesquisa e Engenharia Avançada da Product Development & Global Technology Division. "Fazemos isso por meio do alinhamento empresarial, aproveitamento de tecnologia, colaboração e garantia da prontidão tecnológica após a transferência para grupos de produtos. Temos orgulho de participar da equipe da Caterpillar que trabalha junto para alcançar objetivos tecnológicos comuns da empresa."



Transformando uma Grande Marca em Outra

A Unit Rig é pioneira em caminhões com comando elétrico há mais de 50 anos. Após a Caterpillar adquirir a Bucyrus em 2011, a linha de produto do caminhão Unit Rig™ se tornou parte da família Caterpillar. Quase que imediatamente, as equipes de engenharia da Caterpillar e da Unit Rig começaram a trabalhar para integrar componentes Cat aos caminhões. O objetivo era garantir que nossos clientes tivessem uma fonte confiável para todas as peças e que os revendedores da Caterpillar e da Cat pudessem maximizar seu retorno sobre o investimento a partir do uso de componentes comprovados – tudo isso enquanto atendiam às expectativas de desempenho de nossos clientes.

Em apenas três meses, nossas equipes de engenharia instalaram um motor Cat no Unit Rig™ MT4400 existente. O caminhão inicial já acumulou mais de 6.000 horas em campo sem problemas maiores, dando confiança aos revendedores quanto à qualidade do design e da fabricação do projeto. Seguindo esse sucesso, demos o próximo passo ao adicionar o sistema de comando elétrico comprovado e a eletrônica Cat® ao Unit Rig MT4400, resultando no Caminhão de Mineração Cat® MT4400D AC. Esse novo caminhão Cat® foi desenvolvido e testado com sucesso em cerca de seis meses.

O próximo projeto na prancheta era o novo caminhão Cat de 320 toneladas. Em menos de 9 meses, as equipes de engenharia projetaram e construíram o protótipo do Caminhão de Mineração Cat® MT5300D AC. O caminhão de 320 toneladas (290 toneladas métricas) tem base nos projetos do Unit Rig MT5500 e do MT6300, e também no sistema de comando e no motor do Caminhão de Mineração Cat® 795F AC. No início de 2013, o Unit Rig MT4400D AC e o Unit Rig MT5300D AC se tornaram caminhões oficiais Cat, e agora são conhecidos como a família Cat MT na ampla linha de produtos de caminhões de mineração.

Enquanto isso, em campo, um revendedor Cat recebeu o primeiro caminhão Cat MT4400D piloto para um cliente. Definimos metas agressivas para esse primeiro caminhão de campo – chegar a 600 horas de operação com 85% ou mais de disponibilidade e tempo de inatividade menor do que 3% durante o primeiro mês de operação. O revendedor

Cat entrou nessa empreitada oferecendo treinamento e participação na montagem do caminhão para os técnicos. O caminhão chegou a 605 horas e alcançou uma disponibilidade de 95,5% no primeiro mês de operação. O tempo de inatividade foi mínimo e o feedback do cliente tem sido muito positivo, dizendo que a integração dos componentes da Cat e da Unit Rig se provou um grande sucesso.

Assim como o Cat MT4400D AC, o Cat MT5300D AC também está demonstrando sucesso. O primeiro Cat MT5300D AC piloto foi construído dois meses à frente do cronograma para que um dos principais clientes de mineração pudesse mostrar o caminhão em sua reunião anual. A excelente colaboração entre os revendedores e as equipes de engenharia da Caterpillar tornaram isso possível. Os resultados de desempenho também têm sido fortes. Nos seus primeiros 31 dias, o Cat MT5300D AC trabalhou mais de 609 horas e operou com 95,5% da capacidade.

Ao aproveitar nossos componentes comprovados Cat, maximizando os custos com pesquisa e tecnologia e, mais importante, ficando conectados aos nossos clientes, toda a família Caterpillar se beneficia do sucesso dos caminhões Unit Rig transformados.

A Jornada do Caminhão Unit Rig para Caminhões Cat

- Historicamente, alguns caminhões Unit Rig bateram recordes de horas de operação anual, chegando a 8.136 horas de trabalho no primeiro ano de operação.
- Os caminhões Unit Rig tem presença significativa na Austrália, China, Índia, Mongólia, África e Rússia.
- A família atual de caminhões de mineração Cat MT aproveita a experiência de engenharia e tecnologia de milhares de caminhões Unit Rigs em operação.
- Os caminhões de mineração grandes da família Cat MT incluem dois modelos de produção, o Cat MT4400D AC, da categoria de tamanho de 240 toneladas (218 toneladas métricas), e o Cat MT5300D AC, da categoria de tamanho de 320 toneladas (290 toneladas métricas).

Carregadeira de Rodas Grande Cat® 988K – Um Diferencial Tecnológico



A Carregadeira de Rodas de sétima geração Cat® 988, a Cat 988K, saiu da linha em 2013, uma realização incrível que muitos de nossos concorrentes podem nunca conseguir alcançar. Esse modelo premiado que celebra o aniversário de 50 anos das carregadeiras combina vida útil prolongada, confiabilidade, eficiência de combustível aprimorada e desempenho, que são o núcleo da marca Cat. A Cat 988K é um grande exemplo de como esses avanços tecnológicos beneficiaram a Caterpillar.

Desenvolver um produto de classe mundial como a Carregadeira de Rodas Cat 988K de alta tecnologia requer um tremendo empenho em equipe. No centro deste desenvolvimento estavam tecnologias nas quais a Caterpillar investiu para melhorar a nossa forma de trabalhar em equipe. Utilizando o novo software chamado Voz do Cliente, a equipe de marketing trabalhou arduamente para entender o que os clientes querem. Os clientes foram até trazidos para o nosso laboratório 3D para colaborarem com a equipe usando modelos virtuais 3D com tamanho em escala. As equipes de engenharia usaram amplamente o Desenvolvimento Virtual de Produtos, que consiste em simulações de computador detalhadas que englobam elementos diversos, como juntas aparafusadas, trens de força, estruturas e o processo de fabricação em si, permitindo que a equipe testassem ideias e interagissem virtualmente, reduzindo o tempo e os custos de desenvolvimento em mais de 30%.

Além de melhorar a colaboração da equipe, a tecnologia também é o núcleo dos recursos e benefícios da Cat 988K:

- **Cat® C18 ACERT™** – A Cat 988K é a primeira máquina a oferecer emissões Final do Tier 4/Estágio IV para máquinas abaixo de 560 quilowatts (750 cavalos de potência). Esse motor de alta tecnologia oferece mais potência enquanto usa menos combustível e produz menos emissões.

- **Modo Econômico (Acelerador Sob Demanda)** – Este novo recurso permite que os operadores mantenham a operação normal com o pedal esquerdo (pedal de freio/neutralizador) e implementos. Os operadores não precisam operar o pedal do acelerador do motor porque os sistemas da máquina gerenciam as RPM do motor. Os clientes ganham a eficiência do acelerador manual e a ergonomia e facilidade de uso da trava do acelerador. Esse recurso ajuda a nova Cat 988K a reduzir o consumo de combustível em até 20% se comparado à geração anterior Cat 988H.

- **Estação de Operadores Totalmente Nova** – A Cat 988K visa o conforto do operador, e a tecnologia torna isso possível. Os níveis sonoros dentro da cabina foram consideravelmente reduzidos de 74 decibéis com ponderação A na Cat 988H para 71 dB(A), e o controle de temperatura da cabina é totalmente automático e continuamente variável. Uma nova tela de toque a cores oferece informações sobre a máquina e inclui o Next Generation Sistema de Gerenciamento de Informações Vitais (VIMS, Vital Information Management System) Cat®.

- **Sistemas Totalmente Integrados** – Um dos exemplos de tecnologia mais importantes da Cat 988K só pode ser apreciado ao operar a máquina. Usando 50 anos de experiência com essa carregadeira de rodas, a Cat 988K é a referência em integração do sistema. Todos os nossos sistemas de máquinas trabalham juntos perfeitamente para assegurar que nossos clientes possam se mover e obter mais com a nossa Cat 988K.

A Caterpillar Comemora Aniversários Importantes no Japão

Os funcionários do Japão comemoraram dois aniversários importantes em 2013 – o 50º aniversário das operações da Caterpillar no Japão e o primeiro aniversário da Caterpillar Japan Ltd. se tornando totalmente integrada à família Caterpillar.

O histórico de operações da Caterpillar no Japão começou na fábrica de Sagami 50 anos atrás. Desde a sua construção em 1964, a Sagami ajudou a trazer uma ampla gama de produtos para o mercado, incluindo o lendário Trator de Esteiras Cat® D4D, produzido pela primeira vez em 1965. Os produtos fornecidos pela fábrica de Sagami tiveram papéis significativos na construção de rodovias e represas, além de contribuírem de forma inestimável para o crescimento econômico do Japão. Ao longo do tempo, a Sagami se tornou líder na construção de fortes relações com o fornecedor, alinhando os principais fornecedores para atenderem às nossas necessidades de negócios.

A primeira escavadeira hidráulica da Caterpillar a ser fabricada no Japão, a Cat Y35, foi feita em Akashi. Desde então, Akashi se tornou a principal fábrica e líder da empresa no desenvolvimento e produção de escavadeiras hidráulicas, com capacidade para produzir 100 escavadeiras por dia. A fábrica de Akashi se tornou uma referência empresarial para a implementação do Caterpillar Production System e de uma cadeia de suprimentos altamente eficiente.

O Centro de Projeto de Escavadeiras Hidráulicas (HEDC – Hydraulic Excavator Design Center) em Akashi é um dos principais centros de desenvolvimento de produto da Caterpillar. O HEDC desenvolveu produtos como a série E e a premiada Escavadeira Híbrida Cat® 336E, que são distribuídas para clientes satisfeitos em mercados de todo o mundo.

Houve outro aniversário importante em 2013. Em 2008, a Caterpillar e a Mitsubishi Heavy Industries Ltd. anunciaram que a Caterpillar se tornaria a principal proprietária da Caterpillar Japan Ltd. (CJL), uma joint venture entre as duas empresas. A CJL deu início aos esforços

de integração aos negócios e processos da Caterpillar e, em 2012, as empresas anunciaram que Caterpillar se tornaria a única proprietária da CJL. Ao longo de 2012 e 2013, os antigos funcionários da CJL foram totalmente incorporados à família Caterpillar. O aniversário de um ano da propriedade da CJL pela Caterpillar, fortalecendo ainda mais a nossa presença no Japão, foi comemorado em toda a empresa.

"Nos últimos 50 anos, enquanto alcançamos grande progresso coletivo no Japão, o real poder do relacionamento e do histórico tem base no impacto desses elementos na Caterpillar em todo o mundo" disse Ed Rapp, presidente de grupo responsável pela Construction Industries. "As incríveis capacidades da equipe japonesa na excelência em fabricação, integração com o fornecedor, implementação do Sistema de Produção da Caterpillar, melhoria contínua e capacidades de projeto se tornaram referências para a empresa."



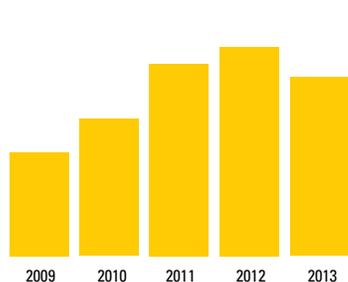
Um funcionário faz os retoques finais em uma Escavadeira Hidráulica Cat 320 em 1990 (foto superior). O público admira a primeira Cat D4D produzida em Sagami, em 1965 (foto inferior).

Desempenho Financeiro

Temos orgulho da forma como nossos funcionários se uniram em 2013 em um ambiente desafiador. Apesar de um declínio nas vendas e receitas, a Caterpillar bateu um recorde de fluxo de caixa operacional em Machine and Power Systems, fortaleceu o balanço e melhorou a posição geral no mercado de máquinas. Além disso, continuamos a melhorar a segurança em nossas fábricas e a qualidade de nossos produtos. A flexibilidade de custos foi fundamental para nossa estratégia e foi um foco significativo em 2013, pois tomamos medidas substanciais para ajudar a manter a lucratividade mesmo com a queda nas vendas. Isso não foi fácil, especialmente para os nossos funcionários que suportaram um ano muito difícil, mas as medidas iniciadas nos ajudaram a atingir um forte desempenho operacional em 2013.

VENDAS E RECEITAS CONSOLIDADAS (EM MILHÕES DE DÓLARES)

US\$ 32.396 US\$ 42.588 US\$ 60.138 US\$ 65.875 US\$ 55.656



US\$55,7 Bilhões

As vendas e receitas caíram 16% devido principalmente a uma queda acentuada nas vendas de máquinas novas para mineração.

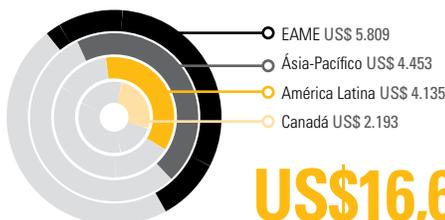
VENDAS E RECEITAS CONSOLIDADAS POR SEGMENTO (EM MILHÕES DE DÓLARES)



US\$55.7 Bilhões em Vendas e Receitas Totais

A Caterpillar é uma empresa diversificada que atende a uma ampla gama de setores em todo o mundo.

EXPORTAÇÕES DOS EUA EM 2013 POR REGIÃO (EM MILHÕES DE DÓLARES)

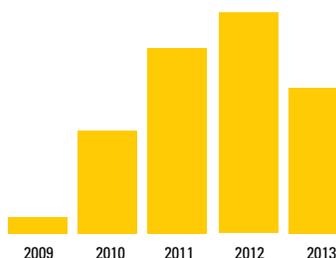


US\$16,6 Bilhões em Exportações Totais

As exportações norte-americanas para os mercados da Ásia-Pacífico e EAME sofreram as quedas mais significativas ano após ano.

LUCRO OPERACIONAL (EM MILHÕES DE DÓLARES)

US\$ 577 US\$ 3.963 US\$ 7.153 US\$ 8.573 US\$ 5.628



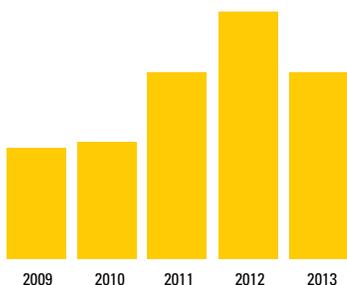
29% de Sucesso em Meio às Dificuldades

Apesar do volume menor, uma mistura de vendas desfavoráveis, o grande impacto de absorção de custo negativo e a realização de preços fracos, alcançamos um sucesso no lucro operacional incremental de 29%, que está em linha com a nossa meta.

Desempenho Financeiro

DESPEAS DE CAPITAL (EXCLUI EQUIPAMENTOS ARRENDADOS) (EM MILHÕES DE DÓLARES)

US\$ 1.504 US\$ 1.575 US\$ 2.515 US\$ 3.350 US\$ 2.522

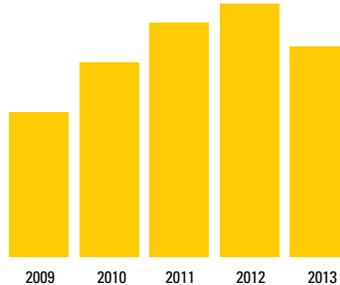


US\$2,5 Bilhões

Investimos mais de US\$ 2,5 bilhões em despesas de capital em 2013.

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (EM MILHÕES DE DÓLARES)

US\$ 1.421 US\$ 1.905 US\$ 2.297 US\$ 2.466 US\$ 2.046

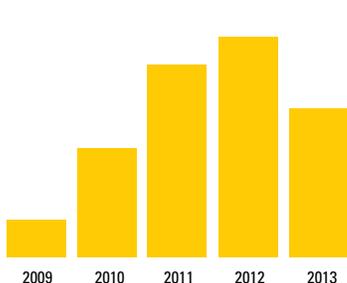


US\$2 Bilhões Investido em 2013

Nossas despesas com pesquisa e desenvolvimento diminuíram principalmente devido aos gastos menores com o programa.

LUCRO POR AÇÃO (DILUÍDO)

US\$ 1,43 US\$ 4,15 US\$ 7,40 US\$ 8,48 US\$ 5,75

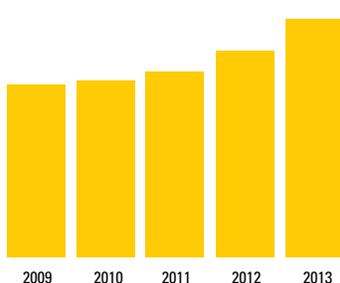


US\$5,75

As medidas de redução de custos ajudaram a mitigar o impacto negativo dos lucros das vendas inferiores.

DIVIDENDOS DECLARADOS POR AÇÃO

US\$ 1,68 US\$ 1,74 US\$ 1,82 US\$ 2,02 US\$ 2,32



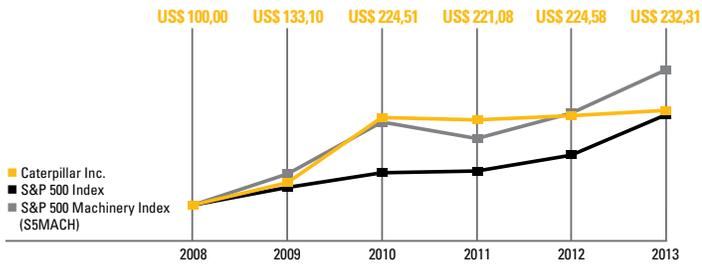
15% de Aumento

O fluxo de caixa forte nos permitiu aumentar nosso dividendo em 2013, o 20º ano consecutivo no qual fazemos isso.

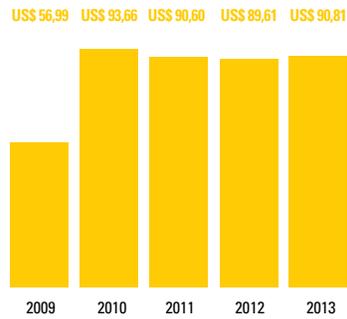
CATERPILLAR®

Desempenho do Mercado

CAT X S&P MACHINERY INDEX



PREÇO DE FECHAMENTO DA AÇÃO DE 5 ANOS



US\$90,81

Apesar do ano difícil, o preço das ações da Caterpillar se manteve amplamente estável

A partir de 31 de dezembro de 2013

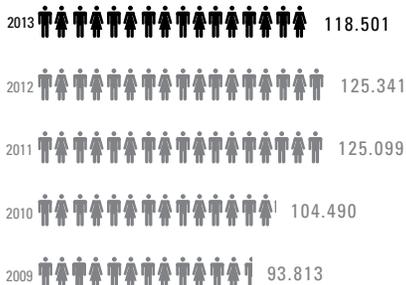
Retorno acumulado do acionista presumindo-se um investimento de US\$100 em 31 de dezembro de 2008 e um reinvestimento de dividendos emitidos posteriormente.

As ações ordinárias da Caterpillar são negociadas na Bolsa de Valores de Nova York sob o código CAT.



Desempenho da Empresa

FUNÇÃOÁRIOS GLOBAIS (NO FINAL DO ANO)



118.501

Funcionários

Nossa força de trabalho mundial diminuiu 5,5% desde 2012 principalmente devido aos programas de reestruturação e aos volumes de produção menores.

VENDAS E RECEITAS MUNDIAIS POR FUNCIONÁRIO (EM MILHARES DE DÓLARES)

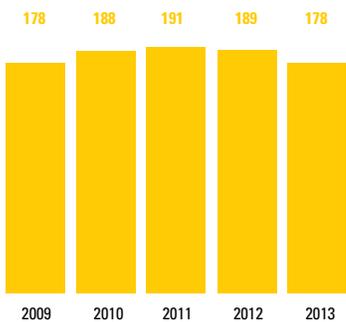


US\$454.000

Por Funcionário

As vendas e receitas por funcionário diminuíram devido ao volume de vendas menor.

REVENDEDORES GLOBAIS CAT®

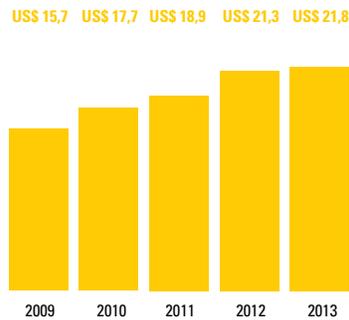


178

Revededores Globais

Nossa rede de revendedores é parte fundamental de nosso Modelo de Negócios, além de ser uma vantagem competitiva.

PATRIMÔNIO LÍQUIDO DO REVENDEDOR (EM BILHÕES DE DÓLARES)*



US\$21,8 Bilhões

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

FUNÇÃOÁRIOS DO REVENDEDOR (EM MILHARES)*



162.200

Funcionários do Revendedor

Os funcionários do revendedor Cat® são um elo vital para o atendimento à nossa base de clientes mundiais.

*Estimativa

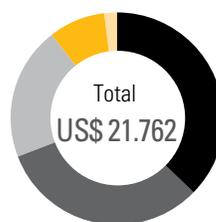
Desempenho Mundial por Região em 2013

AMÉRICA DO NORTE



Vendas e Receitas de 2013 por Segmento

(em milhões de dólares)



Energy & Power Systems	US\$ 8.231
Construction Industries	US\$ 7.008
Resource Industries	US\$ 4.443
Financial Products	US\$ 1.688
Todos os Outros	US\$ 392



52.519
Funcionários



53
Revendedores

*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.

EAMA

Vendas e Receitas de 2013 por Segmento

(em milhões de dólares)



Energy & Power Systems	US\$ 5.735
Construction Industries	US\$ 4.019
Resource Industries	US\$ 3.241
Financial Products	US\$ 503
Todos os Outros	US\$ 115



24.927
Funcionários



49
Revendedores



*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.

Desempenho Mundial por Região em 2013

ÁSIA-PACÍFICO

Vendas e Receitas de 2013 por Segmento

(em milhões de dólares)



- Construction Industries US\$ 4.690
- Energy & Power Systems US\$ 4.021
- Resource Industries US\$ 3.105
- Financial Products US\$ 603
- Todos os Outros US\$ 51



25.670
Funcionários



43
Revendedores

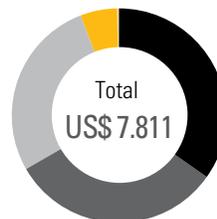


*As fábricas incluem locais principais onde acontece o trabalho de fabricação, distribuição de peças, ferroviário e de remanufatura. Em algumas áreas geográficas, o símbolo da fábrica pode representar várias fábricas.

AMÉRICA LATINA

Vendas e Receitas de 2013 por Segmento

(em milhões de dólares)



- Construction Industries US\$ 2.728
- Resource Industries US\$ 2.481
- Energy & Power Systems US\$ 2.168
- Financial Products US\$ 430
- Todos os Outros US\$ 4

● Escritórios
○ Instalações*



15.385
Funcionários



33
Revendedores

*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 Cinco Anos

Em milhões de dólares, exceto dados de ações

Anos encerrados em 31 de dezembro,	2013	2012	2011	2010	2009
Vendas e Receitas	US\$ 55.656	US\$ 65.875	US\$ 60.138	US\$ 42.588	US\$ 32.396
Porcentagem dentro dos Estados Unidos	33%	31%	30%	32%	31%
Porcentagem fora dos Estados Unidos	67%	69%	70%	68%	69%
Vendas	US\$ 52.694	US\$ 63.068	US\$ 57.392	US\$ 39.867	US\$ 29.540
Receitas	US\$ 2.962	US\$ 2.807	US\$ 2.746	US\$ 2.721	US\$ 2.856
Lucro ⁴	US\$ 3.789	US\$ 5.681	US\$ 4.928	US\$ 2.700	US\$ 895
Lucro por ação ordinária ¹	US\$ 5,87	US\$ 8,71	US\$ 7,64	US\$ 4,28	US\$ 1,45
Lucro por ação ordinária – diluído ²	US\$ 5,75	US\$ 8,48	US\$ 7,4	US\$ 4,15	US\$ 1,43
Dividendos declarados por ação ordinária em bolsa	US\$ 2,320	US\$ 2,020	US\$ 1,820	US\$ 1,740	US\$ 1,680
Retorno sobre o capital acionário ordinário do acionista médio ³	19,7%	37,2%	41,4%	27,4%	11,9%
Despesas de capital:					
Propriedade, fábrica e equipamentos	US\$ 2.522	US\$ 3.350	US\$ 2.515	US\$ 1.575	US\$ 1.504
Equipamento arrendado por outras pessoas	US\$ 1.924	US\$ 1.726	US\$ 1.409	US\$ 1.011	US\$ 968
Depreciação e amortização	US\$ 3.087	US\$ 2.813	US\$ 2.527	US\$ 2.296	US\$ 2.336
Despesas com pesquisa e desenvolvimento	US\$ 2.046	US\$ 2.466	US\$ 2.297	US\$ 1.905	US\$ 1.421
Como porcentagem de vendas e receitas	3,7%	3,7%	3,8%	4,5%	4,4%
Salários e benefícios trabalhistas	US\$ 10.962	US\$ 11.756	US\$ 10.994	US\$ 9.187	US\$ 7.416
Número médio de funcionários	122.502	127.758	113.620	98.554	99.359
31 de dezembro					
Ativos totais	US\$ 84.896	US\$ 88.970	US\$ 81.218	US\$ 63.728	US\$ 59.842
Dívidas em longo prazo vencendo em mais de um ano:					
Consolidado	US\$ 26.719	US\$ 27.752	US\$ 24.944	US\$ 20.437	US\$ 21.847
Machinery and Power Systems	US\$ 7.999	US\$ 8.666	US\$ 8.415	US\$ 4.505	US\$ 5.652
Produtos Financeiros	US\$ 18.720	US\$ 19.086	US\$ 16.529	US\$ 15.932	US\$ 16.195
Débito total:					
Consolidado	US\$ 37.750	US\$ 40.143	US\$ 34.592	US\$ 28.418	US\$ 31.631
Machinery and Power Systems	US\$ 8.775	US\$ 10.415	US\$ 9.066	US\$ 5.204	US\$ 6.387
Produtos Financeiros	US\$ 28.975	US\$ 29.728	US\$ 25.526	US\$ 23.214	US\$ 25.244

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.



Visão Geral do Negócio Caterpillar

A Caterpillar foi criada para possibilitar o progresso sustentável em todo o mundo. Os equipamentos Cat® (uma linha de produtos com mais de 300 máquinas e mais de 3 milhões de unidades em todo o mundo) estão a serviço de nossos clientes em estradas, linhas férreas, oceanos e rios, florestas, pedreiras e campos petrolíferos. Qualquer local de trabalho imaginável poder usufruir de nossos produtos e serviços. Fornecemos máquinas, soluções e suporte para que nossos clientes possam se destacar em condições de terreno e clima variáveis. Nossos motores e turbinas a gás fornecem potência para que os clientes movimentem bens e commodities em todo o mundo, enquanto os geradores oferecem 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.

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, a Cat) oferece qualidade, confiabilidade e uma garantia do que existe de melhor em termos de design, engenharia e atendimento ao cliente.

Mais informações sobre a Caterpillar estão disponíveis em caterpillar.com. Para obter uma visão geral dos produtos, serviços e soluções Cat, acesse cat.com.

Principais Grupos de Produtos

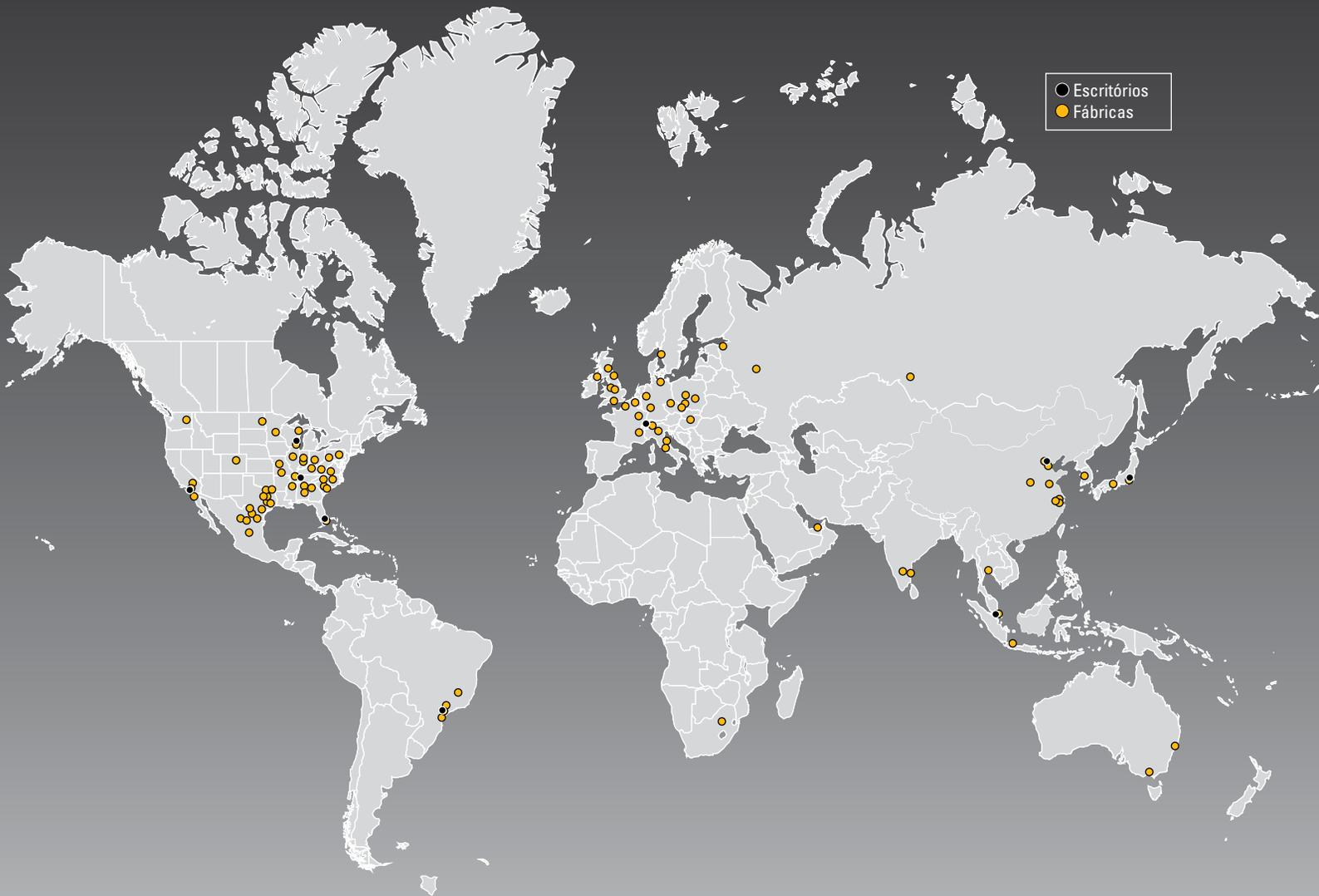
- Assentador de Tubos
- Caminhão Articulado
- Caminhão Compacto e Pá-carregadeira Todo Terreno
- Caminhão Fora-de-estrada
- Caminhões Rodoviários
- Carregadeira
- Dragline
- Escavadeira a Cabo
- Escavadeira de Esteiras
- Escavadeira de Rodas
- Escavadeira Hidráulica
- Ferramentas de Trabalho e Acessórios
- Grupo Gerador
- Locomotiva
- Minerador Highwall
- Minicarregadeira
- Motoniveladora
- Motor
- Perfuratriz
- Pá-carregadeira de Esteira
- Pá Hidráulica
- Retificadora de Túneis
- Sistemas de Propulsão Marítima
- Trator-Escrêiper de Rodas
- Trator de Esteiras
- Trator de Rodas
- Turbina

Principais Áreas de Serviço e Setores Atendidos

- Agricultura
- Atendimento aos Clientes
- Construção
- Demolição e Reciclagem de Sucata
- Financiamento
- Geração de Energia Elétrica
- Governo e Defesa
- Locação
- Locomotiva e Ferrovias
- Manutenção e Reparo
- Marítimo
- Mineração
- Movimentação de Materiais
- Pavimentação
- Pedreira, Agregados e Cimento
- Perda
- Petróleo e Gás
- Remanufatura
- Segurança
- Seguro
- Silvicultura
- Soluções OEM
- Tecnologia e Soluções
- Terraplenagem
- Treinamento
- Tubulação
- Usinas de Energia

Visão Geral

Pegada Global



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

Caterpillar Foundation

POSSIBILITANDO O PROGRESSO SUSTENTÁVEL

NOSSA MISSÃO:

Transformar cada espiral da pobreza de comunidades empobrecidas em caminhos para a prosperidade. Podemos fazer isso investindo nas iniciativas certas que são comprovadas para obter os melhores resultados: a educação e o desenvolvimento de meninas e mulheres.



COMO ALCANÇAMOS O PROGRESSO SUSTENTÁVEL?

Estabelecemos parcerias estratégicas com organizações de educação, de meio ambiente e de socorro de emergência para aliviar a pobreza e fortalecer as pessoas, principalmente meninas e mulheres, para alcançar todo o seu potencial.

EDUCAÇÃO

MEIO AMBIENTE

SOCORRO
DE EMERGÊNCIA

ÁREAS DE ENFOQUE

ESPIRAL DA POBREZA

MENINAS E MULHERES

Caterpillar Foundation

POSSIBILITANDO O PROGRESSO SUSTENTÁVEL

Resulta em líderes da comunidade ativa que têm possibilidade de ajudar os outros.



COM TRABALHOS

COM FORMAÇÃO

COM NECESSIDADES BÁSICAS



A ESPIRAL DA POBREZA



VS

O CAMINHO DA PROSPERIDADE

Meninas engravidam muito jovens e não são capazes de cuidar de suas crianças. A espiral da pobreza se repete por gerações.

Caterpillar Foundation

MAKING SUSTAINABLE PROGRESS POSSIBLE.

POR QUE MENINAS E MULHERES?

Todos têm o direito de participar, mas no cenário sociopolítico atual, nivelar o campo de atuação para meninas e mulheres tem levado a retornos exponenciais.

MENINAS



Uma menina com formação escolar tem mais probabilidade de escolher quando casará, permitindo ter oportunidades que não teria de outra forma.



Uma menina com formação escolar reinveste 90% de sua renda na família, enquanto um menino reinveste 35%.



Um ano extra de escola aumenta os salários eventuais de uma menina em 10%-25%.



Um aumento de 10% das meninas que vão à escola aumenta o GDP em 3%.



Evita a contaminação por HIV/AIDS.



Participe de liderança cívica.

MULHERES



Mulheres empreendedoras reembolsam empréstimos em quase 100%. Com uma taxa significativamente mais alta do que dos homens, permitem que suas comunidades se beneficiem de melhor condição financeira.



Uma mulher com formação escolar instruirá seus filhos da mesma forma, transmitindo oportunidades não convencionalmente garantidas às jovens garotas, criando assim um ambiente correto para a próxima geração começar a mudar o futuro.

Fonte: World Bank, World Development Data & Research, 2012-2013

Caterpillar Foundation

POSSIBILITANDO O PROGRESSO SUSTENTÁVEL

QUAL É O TAMANHO DA OPORTUNIDADE?



X 66 MILHÕES

No momento, 66 milhões de meninas em idade escolar estão fora da escola.



496 milhões de meninas acima de 15 anos não sabem ler ou escrever.



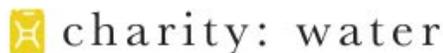
X 3 MILHÕES

Há 33 milhões de meninas a menos do que meninos na escola primária no mundo inteiro.

ESTAMOS NOS ALIANDO AO QUE HÁ DE MELHOR EM
NEGÓCIOS PARA REALIZAR O TRABALHO CORRETAMENTE.



American Red Cross



OPPORTUNITY International

Caterpillar Foundation

POSSIBILITANDO O PROGRESSO SUSTENTÁVEL



FIQUE CONECTADO COM NOSSO PROGRESSO

Para obter mais informações, ver nossos planos e aprender mais sobre nossas parcerias, visite:

caterpillarfoundation.org >

E Siga-nos:



MARCA COMERCIAL

Informações



CATERPILLAR

© 2014 Caterpillar Todos os Direitos Reservados. CAT, CATERPILLAR, seus respectivos logotipos, ACERT, CONSTRUÍDA PARA FAZER, MineStar, Product Link, Solar, Unit Rig, VisionLink, "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.

© 2014 CATERPILLAR PUBLIC RELEASE Todos os Direitos Reservados. Impresso nos EUA.

Declarações de Previsões

Algumas declarações nesta Retrospectiva 2013 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 que atendemos; (ii) políticas monetárias ou fiscais do governo e gastos do governo com infraestrutura; (iii) mudanças nos preços de commodities ou componentes, flutuações na demanda de nossos produtos ou faltas significativas de produtos de componentes; (iv) interrupções ou volatilidade nos mercados financeiros mundiais limitando nossas fontes de liquidez ou a liquidez de nossos clientes, revendedores e fornecedores; (v) riscos políticos e econômicos, instabilidade comercial e eventos fora de nosso controle nos países onde operamos; (vi) a incapacidade de manter nossas classificações de crédito poderia aumentar nosso custo de empréstimo e afetar adversamente nosso custo de fundos, liquidez, posição competitiva e acesso aos mercados de capitais; (vii) os riscos do nosso segmento de Produtos Financeiros associados ao setor de serviços financeiros; (viii) mudanças nas taxas de juros ou na liquidez do mercado poderiam afetar os ganhos e/ou fluxo de caixa do Cat Financial e os nossos; (ix) um aumento na inadimplência, reintegrações de posse e perdas líquidas de clientes do Cat Financials poderia afetar negativamente seus

resultados; (x) novas regulamentações ou alterações às regulamentações dos serviços financeiros; (xi) podemos não receber todos os benefícios previstos em nossas aquisições, joint ventures ou desinvestimentos, ou estes benefícios podem levar mais tempo para acontecer que o esperado; (xii) as políticas de comércio internacional podem afetar a demanda por nossos produtos e nossa posição competitiva; (xiii) nossa capacidade de desenvolver, produzir e comercializar produtos de qualidade que atendam às necessidades dos nossos clientes; (xiv) o ambiente altamente competitivo em que atuamos pode afetar adversamente nossas vendas e preços; (xv) podemos não receber todos os benefícios previstos de uma série de iniciativas para aumentar a nossa produtividade, eficiência e fluxo de caixa e reduzir custos; (xvi) podemos incorrer em custos adicionais de reestruturação e podemos não obter economias antecipadas ou benefícios de ações de redução de custos passadas ou futuras; (xvii) decisões de gestão de inventário e as práticas de abastecimento dos nossos revendedores e clientes OEM; (xviii) conformidade com leis e regulamentações ambientais; (xix) violações pretensas ou reais das leis e regulamentações de comércio e anticorrupção; (xx) despesas adicionais com impostos ou exposição; (xxi) flutuação de taxas de câmbio; (xxii) nossa conformidade ou a da Cat Financial com obrigações financeiras; (xxiii) obrigações elevadas de financiamento sob nossos fundos de pensão; (xxiv) disputas de sindicatos ou outras questões trabalhistas; (xxv) procedimentos jurídicos significativos, reivindicações, processos ou investigações; (xxvi) imposição de restrições operacionais ou exigências de conformidade no caso de adoção de legislação e/ou das normas adicionais de emissão de carbono; (xxvii) mudanças nas normas contábeis; (xxviii) falha ou brecha na segurança de TI; (xxix) efeitos adversos de eventos inesperados, incluindo desastres naturais; e (xxx) outros fatores descritos com mais detalhes no "Item 1A. Fatores de Risco" em nosso Formulário 10-K arquivado no SEC em 18 de fevereiro de 2014 para o exercício encerrado em 31 de dezembro de 2013.