



Damos a nuestros clientes lo necesario para que puedan ofrecer sus servicios al mundo

Lo que el mundo necesita

RESUMEN ANUAL DE 2011



3 MENSAJE DEL PRESIDENTE

8 MÁS CONSTRUCCIÓN

Desde autopistas hasta viviendas, nuestros clientes están ayudando a construir la infraestructura que necesita la creciente población mundial.



16 RECURSOS NATURALES

Estamos ayudando a nuestros clientes a alcanzar y extraer minerales y otros recursos que son esenciales para los más de 7.000 millones de habitantes de la tierra.



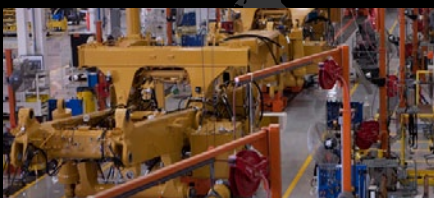
26 ENERGÍA Y POTENCIA

Nuestras soluciones de potencia están ayudando a satisfacer las necesidades energéticas mundiales.



33 ALCANCE GLOBAL

Nuestra red de distribuidores global hace posible que estemos allí donde están nuestros clientes, en cualquier parte del mundo, y es la base de nuestra apasionada dedicación por satisfacer las necesidades del cliente.



39 SOLIDEZ FINANCIERA

Una viabilidad financiera sólida y unos recursos corporativos expertos son esenciales para garantizar que contamos con lo necesario para cubrir las necesidades de los clientes, de forma que ellos puedan satisfacer las necesidades del mundo.



45 CAMBIAMOS VIDAS

La Fundación Caterpillar invierte en programas en todo el mundo para hacer del progreso sostenible una realidad a nivel global.

51 DIRECTORES EJECUTIVOS

53 DIRECTORES

54 JUNTA DIRECTIVA

57 MÉTRICAS DE RENDIMIENTO

66 DECLARACIONES PROSPECTIVAS E INFORMACIÓN COMERCIAL

“...sabemos lo que tenemos que hacer. Nuestra estrategia está funcionando. Todo lo que tenemos que hacer es desarrollar una dedicación absoluta hacia nuestros clientes y mantenerla. Estamos aquí para ayudarles a tener éxito. Es así de simple.”

Mensaje de nuestro presidente

Doug Oberhelman, presidente y director ejecutivo

Muchos volverán la mirada hacia el año 2011 como un año de récord. Ha sido sin duda un gran año, y estoy orgulloso de todo el equipo de Caterpillar, desde los empleados hasta los distribuidores pasando por los proveedores. Hemos renovado nuestro enfoque en los clientes y hemos logrado resultados impresionantes. Pero no es una marca que desee celebrar; es un récord que quiero batir. Veo 2011 como un año fundacional. Es un paso en el camino, una línea en la arena, un hito en el trayecto para alcanzar nuestra Visión 2020.

Durante la recesión que comenzó en 2008 y que ha perdurado hasta 2010, seguimos invirtiendo y declaramos que queríamos empezar con fuerza tan pronto como la economía y la demanda se estabilizaran. ¡Y ciertamente lo hemos hecho! Hemos seguido adquiriendo, invirtiendo, expandiendo, creciendo y desarrollando; este es el tipo de palabras que deseamos oír al hablar de negocios. Pero estas palabras indican puntos de partida, no de llegada. Eso significa que Caterpillar tiene aún mucho trabajo por hacer.

Afortunadamente, sabemos lo que tenemos que hacer. Nuestra estrategia está funcionando. Todo lo que tenemos que hacer es desarrollar una dedicación absoluta hacia nuestros clientes y mantenerla. Estamos aquí para ayudarles a tener éxito. Es así de simple.

Pero, nuestros clientes son de todo menos sencillos. Son, literalmente, los que impulsan y construyen el mundo. Nuestros clientes operan en cada rincón del globo. Su tamaño comprende desde el pequeño contratista residencial con una sola máquina Caterpillar hasta grandes clientes multinacionales de minería global con centenares de máquinas que trabajan 24 horas al día, siete días a la semana. Nuestros sistemas de energía se utilizan para impulsar enormes naves y plataformas petrolíferas, y proporcionan potencia auxiliar a los hospitales, por citar algunas aplicaciones.

Nuestros clientes son diversos, pero todos tienen algo en común: esperan lo mejor de Caterpillar. Esperan la mejor calidad, el mejor rendimiento, la mejor productividad y, sobre todo, el mejor valor por el precio que pagan. Nuestro trabajo se centra en satisfacer estas expectativas. Por eso tenemos que colocar el listón alto.

Un año tan bueno como 2011 no va a convertirse en lo normal. Podemos hacerlo incluso mejor.

(continuación)



Mensaje de nuestro presidente (continuación)

Cuando presentamos nuestra estrategia 2011-2015, recordamos a nuestros equipos la necesidad de mirar fuera de Caterpillar. A menudo comparamos nuestro rendimiento de un año a otro con nosotros mismos, no con nuestros competidores. Comparamos nuestros nuevos productos con los antiguos modelos. Comparamos los resultados entre divisiones. No hay nada malo en ello; es una forma eficaz de demostrar las mejoras, pero no nos ayuda a imaginar lo que nuestros clientes necesitan, y ciertamente no nos enseña lo que el mundo necesita.

Los negocios han cambiado. Los sectores a los que servimos han cambiado. La competencia es dura, los requisitos de los clientes son estrictos y los sectores a los que servimos son prósperos y complejos. Nuestra propia superación simplemente ya no es suficiente.

Es por eso que la pregunta ¿qué necesita el mundo? es tan importante.

Se espera que en 2020 la población mundial alcance los 7.600 millones de personas. ¿Qué va a necesitar toda esa gente? Va a necesitar alimentos, agua, energía, viviendas, carreteras, escuelas..., todo lo que usted y yo tenemos hoy, y probablemente algunas cosas nuevas en las que ni siquiera hemos pensado todavía. Eso significa que la infraestructura, la construcción, la minería y los sistemas de energía constituyen sectores en crecimiento. La demanda de nuestros productos es alta, y creemos que las grandes tendencias macroeconómicas se traducirán en un buen crecimiento global para nuestros sectores en los próximos 25-30 años. 2011 ha sido el año en el que nos hemos preparado para sacar provecho de todo ese crecimiento.

En 2011 anunciamos nuevos centros de distribución para satisfacer la creciente demanda de piezas. Terminamos las adquisiciones de Bucyrus y MWM, lo que ha ampliado nuestras carteras de minería y de sistemas de energía. Presentamos más de 50 nuevos productos Tier 4/Stage IIIB y IV, que no solo cumplen los requisitos sobre emisiones, sino que generan valor añadido en términos de energía, eficiencia y seguridad, entre otros. Estos nuevos productos funcionan con los motores diésel más limpios jamás construidos. Hemos construido nuevas fábricas en todo el mundo y hemos ampliado en gran medida la capacidad de las fábricas existentes. De hecho, en algunos casos hemos duplicado la capacidad. Comparándonos de un año a otro con nosotros mismos, hemos hecho un trabajo asombroso. Pero el mundo quiere más.

A pesar del aumento de capacidad y de las adiciones previstas en 2012, seguimos yendo muy justos en muchos productos y actualmente estamos ofreciendo plazos de entrega prolongados en algunos de ellos. Por ejemplo, ahora estamos ofreciendo plazos de entrega hasta 2014 para ciertos tractores de cadenas y camiones grandes.

Por eso elevamos aún más el listón para 2012.

Aunque queda mucho por hacer en 2012, nos centraremos particularmente en cuatro aspectos: mejora continuada de la calidad, inversión en el desarrollo de productos, integración de las adquisiciones y aumento de la capacidad de producción. En 2011 nuestra inversión en gastos de capital fue de 2.600 millones de dólares. En 2012 esperamos unos gastos de capital de cerca de 4.000 millones. Estamos transformando Caterpillar con una dedicación vehemente a los clientes, con un sentido de la urgencia revigorizado, mientras que invertimos y hacemos crecer la compañía como nunca antes se ha hecho.

También estamos revisando de cerca algunas áreas que necesitan mejorar. Cuando desarrollamos nuestra nueva estrategia corporativa en 2010, empezamos por mirarnos honestamente a nosotros mismos. Nos preguntamos: ¿qué estamos haciendo bien y qué necesitamos mejorar? No es un ejercicio de los que se hacen una sola vez, sino algo que debemos hacer continuamente.

(continuación)

Mensaje de nuestro presidente (continuación)

Si nos comparamos con nosotros mismos en el sector automotriz, los resultados no son buenos en lo relativo a la gestión de rotaciones de inventario. Los inventarios han crecido en nuestras propias fábricas, en nuestros distribuidores y también en nuestros centros de distribución de productos. Salimos de la recesión con un crecimiento mucho más fuerte y rápido de lo esperado. No soy partidario de desaprovechar las ventas, así que tuvimos que aumentar la producción rápidamente. Estoy contento porque hemos mejorado en cuanto a satisfacción de la demanda, pero creo que podemos mejorar las rotaciones de inventario y utilizar menos efectivo.

De nuevo, sabemos lo que tenemos que hacer: necesitamos colaborar más estrechamente con nuestros proveedores. Parece bastante fácil, pero requiere un cambio en nuestra cultura. En el pasado, Caterpillar ha tenido fama de ser arrogante. Lo han dicho nuestros clientes. Y también nuestros distribuidores. Y quienes más lo han sentido han sido probablemente nuestros proveedores. Pero estamos cambiando. Nuestros proveedores son los mejores en este negocio, y vamos a aprovechar su profesionalidad, a comunicarnos mejor y a asegurarnos de que contamos con la capacidad y calidad que necesitamos de nuestra base de aprovisionamiento. Esto es algo que realmente voy a impulsar en 2012. Voy a visitar personalmente a más proveedores, y estoy animando al resto del equipo de Caterpillar para que haga lo mismo.

Como he dicho, estamos preparados para realizar una amplia y profunda revisión de nuestra compañía. Es algo que tenemos que hacer para lograr el éxito. Animamos a nuestros distribuidores y proveedores a que hagan lo mismo; de esta forma, todos podremos trabajar mejor juntos.

Los gobiernos también deben revisar sus políticas para garantizar el crecimiento. "El negocio tal y como lo conocemos no nos permitirá mantener nuestro liderazgo. Pero un compromiso extraordinario, respaldado por un entorno externo que fomente la empresa, ayudará a Caterpillar y a otras firmas de EE.UU. a competir con éxito en la próxima década." Esta es una cita de los presidentes de Caterpillar Lee Morgan y Bob Gilmore en nuestro Informe anual de 1981. Es asombroso que esas mismas palabras todavía se puedan aplicar hoy en día. Aunque imagino que también serán válidas en los próximos 30 años. El mundo está cambiando constantemente y los negocios, las personas y los gobiernos tienen que cambiar con él.

El mundo se está recuperando de una recesión global. Algunas economías han salido de ella con mucha fuerza, como las de Asia. La situación está mejorando en Sudamérica, aunque todavía queda por realizar un importante esfuerzo. Y Europa está teniendo realmente muchas dificultades.

Todos estamos pendientes de lo que sucede en el mundo. Pero en Caterpillar no nos gusta solo mirar; sentimos la obligación de implicarnos. Es por eso que allí donde hacemos negocios promovemos activamente muchas políticas en favor del crecimiento. En términos de política y gobernanza, hay mucho por hacer para ser competitivos. Y muchos de los problemas a los que nos enfrentamos en Estados Unidos son aplicables a cualquier región del mundo que desee competir en la economía global. Estos son algunos aspectos en los que nos sentimos fuertes:

- 1. Comercio más libre.** Una y otra vez, el libre comercio demuestra ser beneficioso para todas las partes. En Caterpillar, promovemos un comercio más libre allí donde podemos conseguirlo, pero también reconocemos que ampliar los tratados de libre comercio globales a través de la Organización Mundial del Comercio es una oportunidad única para abrir mercados y aumentar el crecimiento económico mundial.
- 2. Mejor infraestructura.** Ser capaz de participar en la economía global significa poder dar salida a productos y dar entrada a suministros y productos. Esto requiere una infraestructura robusta y moderna. Muchas naciones en desarrollo están realizando fuertes inversiones en infraestructura y eso está generando dividendos. Y muchos países desarrollados necesitan una infraestructura actualizada para adaptarse a una población creciente y a unas necesidades cambiantes. Sí, la infraestructura es cara y resulta difícil justificar cualquier gasto cuando un país atraviesa dificultades o tiene deudas, pero una infraestructura sólida es una inversión que, cuando se realiza correctamente, termina por pagarse a sí misma.

(continuación)

Mensaje de nuestro presidente (continuación)

- 3. Más energía.** La población mundial está creciendo, al igual que las clases medias. Las economías modernas y en crecimiento necesitan energía. Esta es la razón por la que promovemos una amplia cartera energética. Los combustibles alternativos y la tecnología avanzada ofrecen magníficas posibilidades, pero también necesitamos invertir en recursos reales y probados, como el carbón y el gas natural. Estos combustibles fósiles pueden ser muy eficientes, limpios y sostenibles, y compañías como Caterpillar trabajan duro para ofrecer soluciones sostenibles en términos de recursos tradicionales y alternativas; necesitamos ambos.
- 4. Menores impuestos de sociedades.** Estados Unidos tienen actualmente unos impuestos de sociedades de los más altos del mundo, y esto está afectando a las inversiones. Echando un vistazo alrededor, aquellos países con estructuras de impuestos de sociedades más bajas disponen de una ventaja clara para atraer la inversión.
- 5. Sistema educativo mejorado.** Hemos hablado de cómo las políticas y los gobiernos tienen que cambiar con los tiempos, y esto es igualmente aplicable a nuestro sistema educativo. Los trabajos de hoy son de alta tecnología. Necesitamos científicos, ingenieros y matemáticos, pero también más personas que se dediquen al comercio experto. No son los trabajos que se requerían en el pasado. Son trabajos de alta tecnología, cualificados y seguros, que pueden proporcionar un buen nivel de vida. Esto es cierto en todo el mundo.

Una lista considerable, ¿verdad? Tenemos trabajo que hacer, aquí en Estados Unidos y en todo el mundo. No son problemas fáciles y no hay soluciones rápidas, pero hay una trayectoria probada para el éxito: asociaciones entre los sectores público y privado y los individuos. En Caterpillar, damos a conocer nuestras posiciones. Educamos a nuestros empleados, a nuestras comunidades y a los funcionarios del gobierno. Si nosotros no damos nuestra versión de los hechos, ¿quién lo hará? Si no buscamos los mejores intereses para nuestra compañía, nuestros empleados, nuestras comunidades y nuestros clientes, ¿quién lo hará? Es tarea de todos nosotros educarnos, implicarnos y trabajar juntos; esto incluye al sector privado, al sector público y a los individuos.

¿Será 2012 la nueva normalidad? Probablemente no. Estaremos centrados en el crecimiento y la inversión en nuestros productos, nuestros procesos y nuestra gente. Estas son inversiones que generarán dividendos en el futuro.

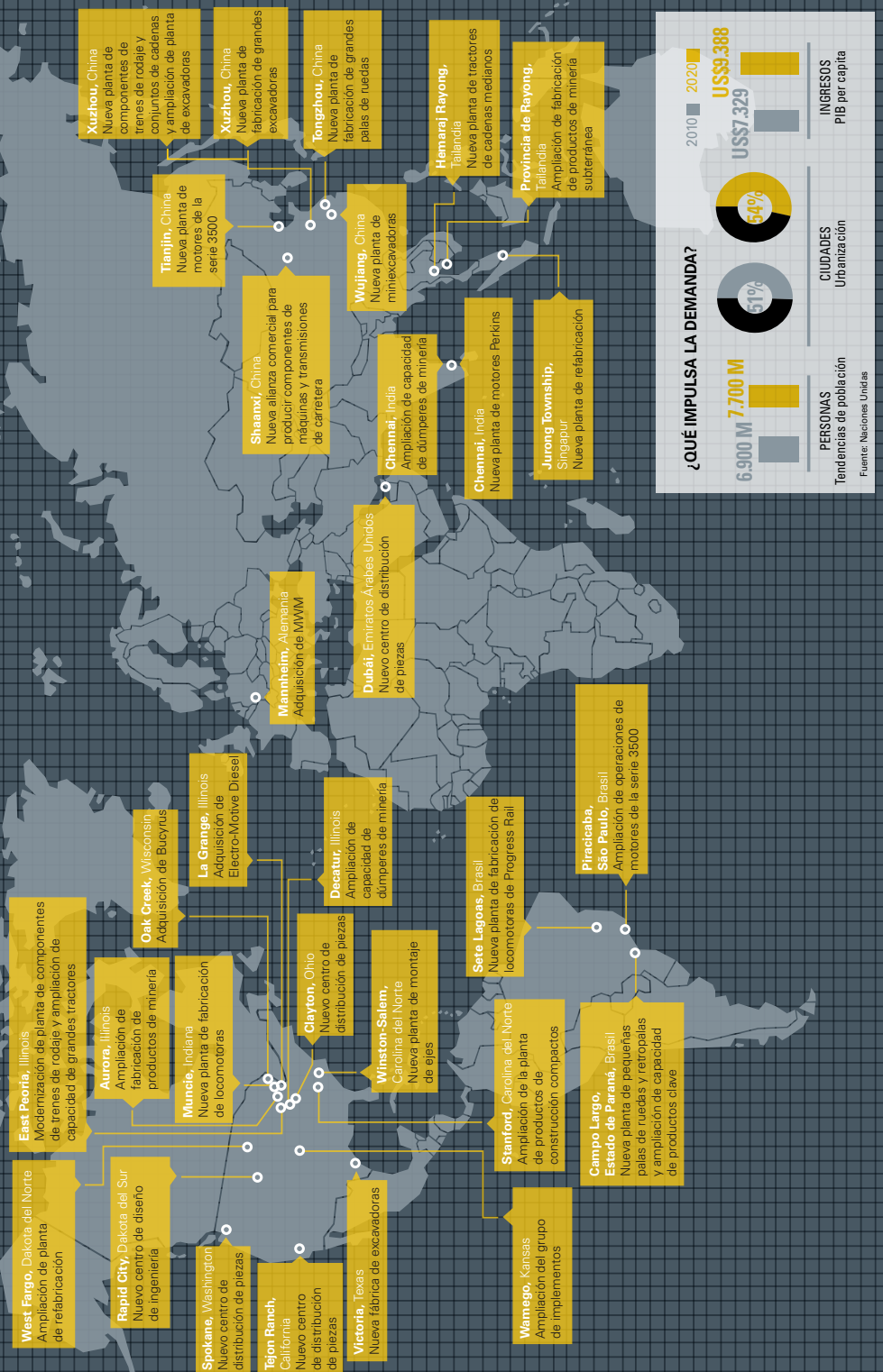
Entonces, ¿cuál es la nueva normalidad? La nueva norma será una Caterpillar flexible y ágil que esté completamente centrada en nuestros clientes y en lo que necesita el mundo. Nuestras oportunidades son ilimitadas; solo tenemos que perseguirlas.



Douglas R. Oberhelman
Presidente y director ejecutivo
Caterpillar Inc.

INVERSIÓN PARA CUBRIR LA DEMANDA GLOBAL.

Caterpillar hace posible el progreso sostenible en todo el mundo, proporcionando a sus clientes lo que estos necesitan, para que ellos a su vez puedan ofrecer lo que el mundo necesita. Con este objetivo, hemos realizado importantes inversiones durante 2010 y 2011, para garantizar que nuestros clientes tengan los productos, servicios y soluciones adecuados, cuando y donde sea necesario, en los años venideros.





Construction Industries

Nuestro segmento Construction Industries se centra en ayudar a nuestros clientes a construir lo que el mundo necesita: nuevas autopistas, ferrocarriles, aeropuertos, sistemas hidráulicos, viviendas, hospitales y escuelas, por nombrar algunos. La necesidad de una nueva infraestructura es especialmente apremiante en las economías con el crecimiento más rápido del mundo. Este segmento, liderado por el presidente de Grupo Rich Lavin, diseña, fabrica y comercializa máquinas de construcción, incluyendo retropalas, palas de ruedas pequeñas y medianas, tractores de cadenas pequeños y medianos, palas de cadenas, cargadoras compactas, cargadoras todoterreno, miniexcavadoras, palas de ruedas compactas, implementos seleccionados, excavadoras de cadenas pequeñas, medianas y grandes, excavadoras de ruedas, motoniveladoras y tiendetubos.

Pavimentando el camino

Caterpillar está logrando grandes triunfos en el mercado de cemento más grande del mundo.



China tiene una impresionante lista de necesidades de infraestructura que satisfacer antes de 2025, cuando se espera que su población urbana alcance los 350 millones de personas. Se estima que, para empezar, habrá que hacer frente a una lista que incluye 950.000 kilómetros de nuevas carreteras, 170 sistemas de transporte público y 97 nuevos aeropuertos. Estos tipos de proyectos, junto con los nuevos de vivienda y energía, siguen ofreciendo a Caterpillar y a los distribuidores Cat® enormes oportunidades en el mercado chino. Tanto es así que, uno de los ocho imperativos estratégicos que Caterpillar quiere lograr entre 2011 y 2015 es, simplemente, "Triunfar en China".

Una clave para hacer realidad este objetivo es centrarse en los sectores específicos que desempeñan un papel fundamental en el crecimiento de China. Este enfoque, junto con el fuerte apoyo de los distribuidores Cat® locales, está permitiendo a Caterpillar dar grandes pasos en su participación en el creciente sector de canteras y áridos chino, que representó el 50% de la producción mundial de cemento en 2011.

Durante 2011, China Engineers Ltd., el distribuidor Cat® en el sudeste chino, se adjudicó un importante contrato de flota con China Resource Cement (CRC), uno de los principales productores chinos de cemento, cerrando unas ventas de equipos de 27 unidades de camiones de cantera, palas de ruedas y excavadoras. Esta transacción permitió realizar avances con otros dos productores chinos de cemento para una venta combinada de 23 unidades de equipos similares. Además, Conch Cement, el mayor productor de cemento de China, firmó un acuerdo de ensayo en campo de dúmpers rígidos del modelo 772. Conch ya es uno de los mayores clientes de grandes palas de ruedas Cat en China y posee más de 120 productos con motores Cat.

Los éxitos de 2011 representan un cambio creciente en las prioridades de los compradores chinos de máquinas, que normalmente valoraban más el precio de compra inicial que los costes de operación totales. El paso del tiempo está ayudando a recalcar la propuesta de valor de Caterpillar: proporcionar los mínimos costes de operación durante la vida útil del producto. Conch adquirió su primera unidad 988 en 1997 y, como señaló el

El creciente sector de canteras y áridos chino representa el 50% de la producción mundial de cemento.

presidente Guo Wensan, "Aún funciona bien". A lo que añadió: "Durante años, los productos Cat® nos han ayudado a mejorar la productividad y la eficiencia, y a mantener unos bajos costes de operación".

A medida que más clientes en China desarrollan una valoración similar con respecto a los productos Cat, el objetivo de Caterpillar de "Triunfar en China" está cada día más cerca de hacerse realidad.

Gran proyecto, gran triunfo

El “hierro amarillo” es el único equipo de trabajo en uno de los proyectos hidroeléctricos más grandes de la historia.



Con una de las economías de crecimiento más rápidas del mundo, se espera que Brasil sume aproximadamente 150.000 millones de dólares a su economía en los próximos cinco años y atraiga a millones de visitantes por la celebración de la Copa del Mundo en 2014 y los Juegos Olímpicos de Verano en 2016. Para ayudar a cubrir las necesidades energéticas futuras, Brasil ha comenzado la construcción de la tercera presa hidroeléctrica más grande del mundo, Belo Monte, un colosal proyecto que dependerá al 100% de equipos Cat como soporte para su construcción e infraestructura.

La dimensión del proyecto en sí ya representa un triunfo importante para Caterpillar. Hasta la fecha, el distribuidor Cat® en Brasil, Sotreq, ha vendido 685 máquinas Cat y 77 grupos electrógenos para el proyecto. Hay potencial para la venta de otras 300 máquinas durante la ejecución del proyecto, así como una gran oportunidad de venta de piezas de repuesto.

Bernadette Manso, directora de industria regional del grupo Global Construction & Infrastructure, reconoce que el trabajo en equipo y el compromiso han supuesto una ventaja para que Caterpillar consiguiera el 100% del proyecto. “Nuestros grupos de productos, el equipo de servicios de distribución y Cat Financial han trabajado como uno solo para presentar una solución global, y Sotreq recopiló una asombrosa propuesta de soporte de productos”, explica Bernadette Manso, que trabajó codo con codo con el supervisor de ventas Dennis Ventura, el director de soporte de productos corporativo Edgardo Reis y el director de cuentas corporativo Augusto Azevedo para agrupar la oferta de Caterpillar.

La presa de Belo Monte no solo es uno de los mayores proyectos de construcción de toda América Latina; también constituye un desafío. Ubicada en el río Xingú, en lo más

profundo de un área remota del Amazonas, solo hay un camino de tierra para conectar la zona con el puerto situado a 40 kilómetros. Antes de conseguir el negocio, Sotreq ya estaba comprando tierra para establecer una delegación in situ.

Otro componente fundamental del proyecto para Caterpillar y Sotreq es la formación de operadores y formación en seguridad de hasta 26.000 empleados eventuales sobre el terreno. Ya hay seis simuladores instalados para asistir en la formación de operadores, las prácticas de servicio, el mantenimiento y la gestión de carrocerías. Además, Sotreq tiene 200 empleados dando soporte al proyecto e incluso un gestor de proyectos viviendo en el emplazamiento para anticiparse a las necesidades.

Belo Monte es el tipo de proyecto que respalda perfectamente la estrategia Visión 2020 de Caterpillar, contribuyendo al liderazgo en máquinas globales rentables y ejecutando el modelo de negocio en su totalidad. Como destaca Manso, “Cuando se observa este proyecto, se ve todo lo que Visión 2020 nos enseña que debemos lograr”.



Mover montañas

Eso es lo que implica construir un ferrocarril esencial a través del desafiante terreno de Sierra Leona.



El mineral de hierro se utiliza para hacer de todo, desde productos de acero para la construcción hasta utensilios para comer. Es tan común que muchos creen que el mineral de hierro es la materia prima global más importante después del petróleo. Para satisfacer la demanda global de este material esencial, las empresas tienen que establecer a menudo lugares de trabajo en áreas remotas sin ninguna infraestructura desarrollada.

La selva montañosa de Sierra Leona es un lugar en el que no muchas empresas se han aventurado. Cuando African Minerals Limited (AML) decidió abrir una mina de mineral de hierro en Tonkolili, un distrito en la provincia del norte de Sierra Leona, rápidamente se hizo evidente que sería necesario construir un ferrocarril de 200 kilómetros para conectar la mina con el puerto más cercano. AML encargó a WBHO, un contratista civil de Sudáfrica, la construcción del ferrocarril, y Caterpillar se convirtió en el único proveedor de equipos para este formidable proyecto.

Los desafíos fueron numerosos. El proyecto de Tonkolili estaba planificado para comenzar con la explotación minera activa en apenas 12 meses; de ellos, cuatro meses correspondían a la estación de lluvias de Sierra Leona. La densa selva y la región montañosa crearon problemas topográficos, ya que los ferrocarriles no se pueden construir con una pendiente mayor del 4%. El agresivo calendario y el desafiante terreno significaban que la eficiencia en el lugar de trabajo y las prestaciones de las máquinas eran primordiales.

Caterpillar desarrolló un plan para que WBHO adquiriera y alquilara equipo a través de Mantrac, el distribuidor Cat® en África Occidental. De una flota total de 1.608 elementos de planta móviles, Caterpillar suministró 412 máquinas y 20 unidades de generación de energía. Además, un especialista de aplicaciones de Caterpillar trabajó estrechamente con WBHO para garantizar

que las máquinas trabajaban de forma eficaz y mantenían la productividad al más alto nivel. Los conductores de dúmperes articulados, por ejemplo, recibieron una formación especial para manejar dúmperes completamente cargados en pendientes escarpadas sin dañar los frenos. La presencia integral de Caterpillar en Tonkolili dio sus frutos. WBHO movió la asombrosa cantidad de seis millones de metros cúbicos de tierra y construyó el ferrocarril con éxito dentro del plazo previsto de doce meses.

6 millones de M³

WBHO movió la asombrosa cantidad de seis millones de metros cúbicos de tierra y construyó el ferrocarril con éxito dentro del plazo previsto de doce meses.

El apoyo de Caterpillar también llegó a la población local, que estaba necesitada de puestos de trabajo después de años de guerra y adversidades. La formación que los residentes locales recibieron de especialistas de Caterpillar les ha proporcionado una experiencia vital de la que podrán servirse después de que se haya puesto en servicio el ferrocarril. La mina ahora accesible proporciona miles de puestos de trabajo, y no solo ayuda a satisfacer las necesidades mundiales de mineral de hierro, sino también la necesidad de los ciudadanos de Sierra Leona de un medio de vida mejor.



Puntos destacados de 2011

Sectores de la construcción

Instalaciones recientemente anunciadas

- Nueva planta de producción en América del Norte de pequeños tractores de cadenas y miniexcavadoras hidráulicas que traslada la producción desde Japón para estar más cerca de la gran base de clientes de Caterpillar en América del Norte y Europa.

Nuevas instalaciones en construcción para comenzar la producción en 2012 o 2013

- Nueva planta en Xuzhou, China, para grandes excavadoras hidráulicas.
- Nueva planta en Victoria, Texas, para excavadoras hidráulicas pequeñas, medianas y grandes.
- Nueva planta en Rayong, Tailandia, para tractores de cadenas medianos.
- Nueva planta en Wujiang, China, para miniexcavadoras hidráulicas.
- Nueva capacidad instalada en Chennai, India, para excavadoras hidráulicas medianas.

(continuación)



Puntos destacados de 2011

Sectores de la
construcción
(continuación)

Las más importantes ampliaciones de capacidad en 2011 frente a 2010 incluyen lo siguiente:

- Nueva planta abierta en Campo Largo, Brasil, para la producción de retropalas y pequeñas palas de ruedas.
- Nueva planta abierta en Thiruvallur, India, dedicada a la fabricación de retropalas.
- Aumento de capacidad de unidades pequeñas de palas de ruedas en Clayton, Carolina del Norte.
- Aumento de capacidad de unidades excavadoras medianas en Yakarta, Indonesia.
- Aumento de capacidad de unidades motoniveladoras en North Little Rock, Arkansas, a medida que la planta pasa a producción completa, incluyendo la transferencia de la mayor parte de la capacidad existente en motoniveladoras desde Decatur, Illinois.
- Aumento de capacidad de unidades de palas de ruedas de la marca SEM en Qingzhou, China.
- Aumento de capacidad de unidades motoniveladoras y de palas de ruedas medianas en Suzhou, China, a medida que la planta pasa a producción completa.
- Aumento de capacidad de unidades excavadoras pequeñas, medianas y grandes en Xuzhou, China.
- Apertura de ampliación en la planta de Sanford, Carolina del Norte, que proporciona un aumento de la capacidad logística y de producción para satisfacer la demanda mundial.

(continuación)



Puntos destacados de 2011

Sectores de la construcción
(continuación)

Presentación y mejora de modelos de productos

- Nuevos modelos de Tiendetubos Cat® PL83 y PL87.
- Cuatro modelos de martillos de la serie E, H110Es, H115Es, H120Es y H130Es, para su uso en excavadoras pequeñas y medianas, y en la Retropala Cat® 450E.
- Adición de modelos de miniexcavadoras con pesos de funcionamiento de 935 kg, 1.515 kg y 2.670 kg.
- Mejora de las palas de ruedas medianas de la serie K Tier 4i/Stage IIIB, con avances del producto que facilitan la productividad de los clientes y la eficiencia del combustible. Los primeros comentarios de clientes y distribuidores han sido positivos.
- Las excavadoras hidráulicas de la serie E Tier 4i/Stage IIIB también han sido bien recibidas por distribuidores y clientes.
- Se han presentado nuevos modelos de tractores de cadenas Tier 4i/Stage IIIB (D7E, D6T y D8T) y de motoniveladoras Tier 4i/Stage IIIB (140M2 y 160M2).

Otros puntos destacados clave

- El proceso Optimización de Cadena de Suministro de la División de Excavación (SCR) ha obtenido el galardón del presidente 2011.
- El rendimiento en seguridad de 2011 fue casi el 40% mejor que el de las mejores normas de la categoría (el cuartil superior de la Oficina de Estadística Laboral de EE.UU. para la frecuencia de lesiones registrada en el sector de fabricación es 1,0 o mejor).
- Los Sectores de la Construcción recibieron cuatro galardones de calidad del producto del presidente 2011:
Cargadora Compacta 226: ganadora de máquina CAT pequeña.
Excavadora Hidráulica 320: ganadora de máquina CAT mediana.
Tractor de Cadenas D8R/T: ganador de máquina CAT grande.
Pala de Ruedas SEM 650: ganadora en la categoría de producto complementario.

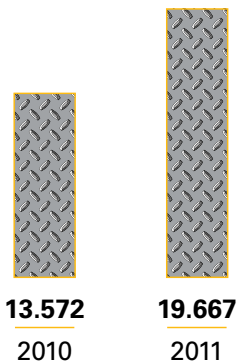


Métricas clave

Sectores de la construcción

VENTAS

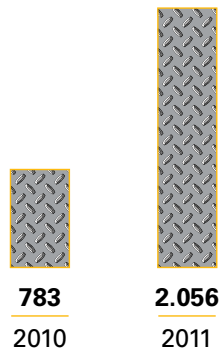
(en millones de dólares)



Las ventas aumentaron un 45% de 2010 a 2011 como resultado de un volumen de ventas significativamente mayor en todas las regiones geográficas y en todos los productos más importantes.

BENEFICIOS DEL SEGMENTO

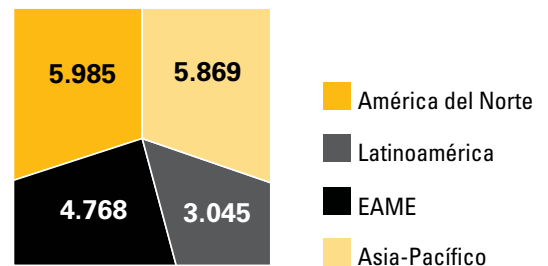
(en millones de dólares)



Un mayor volumen de ventas y unos mejores precios obtenidos permitieron un beneficio superior al doble en el segmento.

VENTAS POR REGIÓN EN 2011

(en millones de dólares)



Las ventas de máquinas nuevas estuvieron por encima o cercanas a los niveles récord en la mayor parte de países en desarrollo.



Resource Industries

El mundo necesita recursos como el carbón, el mineral de hierro y la madera para crecer y prosperar. El segmento Resource Industries, liderado por el presidente de Grupo Steve Wunning, hace posible que nuestros clientes extraigan y cosechen estos recursos de forma rentable y sostenible. Las unidades de negocio de Industrias de recursos diseñan, fabrican y comercializan productos que van desde grandes tractores de cadenas y dúmperes de minería hasta cargadoras de minería subterránea, equipos de pavimentación y forestales, componentes de maquinaria, componentes electrónicos y sistemas de control.

La adquisición de Bucyrus International, Inc. (Bucyrus) en 2011, amplió la cartera de productos de minería para ofrecer la línea de productos más amplia del sector. Las divisiones Product Development & Global Technology y Advanced Component & Systems de Caterpillar también forman parte de Industrias de recursos. Estas dos divisiones incluyen una fuerza de trabajo global de más de 10.000 personas que trabajan en diversos centros técnicos y plantas de EE.UU., México, Europa, China e India, y en campos de prueba de productos en EE.UU. y China. Industrias de recursos es también la sede del grupo Caterpillar Production System, responsable de la excelencia en fabricación en toda la compañía.

Desde el Día Uno

Caterpillar Global Mining presenta la línea de productos más amplia del sector



Los meses de planificación dieron sus frutos cuando, tras recibir la aprobación normativa el 8 de julio de 2011, Caterpillar adquirió Bucyrus en un proceso sin incidentes. La transacción se cerró más tarde el mismo día y el "Día Uno", el 11 de julio, estos dos proveedores líderes del sector de la minería global se convirtieron en una sola compañía.

La idea de una sola cara ante el cliente, un solo equipo, un solo modelo de distribución y una sola marca fue la filosofía base que guió la integración. El Día Uno, aproximadamente 10.000 empleados de Bucyrus pasaron a formar parte de Caterpillar Global Mining, liderados por un equipo que incluía a directivos tanto de Caterpillar como de la antigua Bucyrus.

"Esta adquisición ha reunido a los dos mejores equipos del sector de la minería", dijo Luis de Leon, vicepresidente corporativo y presidente de productos de Caterpillar Global Mining. "Ya estamos empezando a cosechar resultados por los éxitos que estamos logrando en el diseño y la implementación de productos."

Con la adquisición de Bucyrus, Caterpillar Global Mining ahora ofrece una gama sin igual de equipos y servicios al sector de la minería. Además de ofrecer a los clientes la opción de un único punto de compras, trabajar con Caterpillar como proveedor estratégico, con una línea de productos completa, permite a los clientes reducir la complejidad de la cadena de suministro. También mejora la seguridad del lugar de trabajo, un problema importante para los mineros, al reducir el número de personal de apoyo y de vehículos en el emplazamiento.

La amplitud y profundidad de los productos de minería refleja hoy lo mucho que se complementan las líneas de productos de Caterpillar y Bucyrus, con un solapamiento muy limitado. Se ha puesto en marcha un conjunto de sinergias, como la adición de componentes Cat a las antiguas máquinas de Bucyrus. Por ejemplo, apenas seis meses después de la adquisición de Bucyrus, se suministró a un emplazamiento de trabajo un dúmper AC de Bucyrus con un motor Cat.

"Los equipos han superado completamente nuestras expectativas por la velocidad a la que han conseguido realizar este trabajo, lo que también nos ha permitido aumentar nuestra producción", explica David Rea, director de integración de negocios y dúmperes de minería de Caterpillar. "Refleja perfectamente hasta qué punto éramos capaces de combinar la experiencia de ambos equipos y la solidez de sus productos."

Lo mismo se podría decir de toda la integración de productos de Bucyrus, lo que augura un futuro prometedor para Caterpillar Global Mining.

Amplitud de productos de minería

Próximos pasos de Caterpillar en minería



Hoy en día, la minería es un factor clave para proporcionar al mundo lo que necesita. Los países deben construir la infraestructura necesaria para cubrir la demanda creciente de energía fiable, transporte, vivienda, agua potable y saneamiento. Y en cada paso de la travesía del desarrollo, Caterpillar está ahí con soluciones que impulsan un crecimiento sostenible.

A medida que crece la demanda de minerales extraídos en minas, también lo hace la necesidad de una gama amplia de equipos y soluciones que sustenten la minería. Con la oferta de productos más amplia del sector, Caterpillar se enorgullece de ofrecer a los clientes un único punto de compras para todos los equipos de minería de superficie y subterráneos.

Caterpillar ha tomado un enfoque múltiple para generar y mantener un nivel superior en el sector minero: ampliar la capacidad y la producción para cubrir la demanda, generar profundidad de productos, desarrollar soluciones para la minería y aprovechar la red de distribuidores Cat para proporcionar la gama más amplia de productos y de atención al cliente.

Caterpillar ha anunciado recientemente miles de millones de dólares en inversiones para ampliar, construir y actualizar las instalaciones y los productos de minería en todo el mundo. Y mediante el sistema de producción de Caterpillar, Caterpillar está impulsando la excelencia de fabricación y la optimización de eficiencias en cada una de estas instalaciones para cubrir eficazmente la demanda de los clientes.

En términos de profundidad de productos, Caterpillar está revisando minuciosamente su cartera completa de productos para identificar carencias potenciales por modelos. Por ejemplo, las líneas de productos de grandes dúmperes de minería y de excavadoras de minería hidráulicas se están revisando para optimizar la combinación transporte-carga en todos los modelos. Además, con la intención anunciada por Caterpillar de adquirir un importante fabricante chino de sistemas de soporte de techos para la minería subterránea, la compañía espera tener una plataforma de minería para tajos largos que empiece a generar una cartera para cubrir mejor las necesidades de los clientes del sector del carbón en China.

En cuanto al desarrollo de soluciones, Caterpillar está identificando vías para aprovechar los datos en los niveles de máquina y mina de nuevas e innovadoras formas. El sistema Cat® MineStar™, presentado en 2011, es el sistema de gestión de equipos móviles y operaciones de minería integrado más amplio y completo del sector. Configurable para adaptarse a cualquier operación minera, el sistema ayuda a los clientes a manejarlo todo, desde el seguimiento del material hasta una sofisticada gestión de la flota en tiempo real, sistemas de control de estado de las máquinas, sistemas de equipos autónomos y mucho más. Las soluciones de minería autónomas eliminan la necesidad de operadores de máquinas humanos, lo que puede mejorar la seguridad, la disponibilidad de equipos y la productividad total de la mina. Y eso es particularmente importante en las operaciones remotas, donde el reto es atraer y retener mano de obra experta.

Amplitud de productos de minería

Continuación



Y por último, Caterpillar cree que sus distribuidores, junto con la experiencia de Caterpillar y Bucyrus, representan una combinación imparable. Los distribuidores Cat son organizaciones de primera línea mundial que ofrecen un servicio incomparable, soluciones integradas, asistencia postventa, entrega rápida y eficaz de piezas, capacidades de refabricación de calidad mundial y mucho más. Al tiempo que Caterpillar combina la solidez probada de cada organización, está creando un equipo unificado que despunta más que ningún otro en el sector minero.

“Estamos preparados como nunca antes para ofrecer soluciones completas a nuestros clientes de todo el mundo”, declaró Chris Curfman, vicepresidente Corporativo y Presidente de ventas y asistencia de Caterpillar Global Mining. “El potencial de nuestra gente, de nuestros productos, de nuestra cultura y de nuestros distribuidores no se puede comparar con ningún otro. Aprovechamos nuestra solidez para mejorar la asistencia a nuestros clientes y para definir cómo podemos ayudar a impulsar una minería provechosa y sostenible en todo el mundo.”

Realidad virtual, hierro virtual

Las tecnologías avanzadas permiten ahorrar tiempo y costes, y generar productos e instalaciones mejor diseñados.



El centro técnico de Caterpillar en Mossville, Illinois, es la sede del centro de visualización inmersiva de Caterpillar. El centro aloja un sistema de acceso directo de realidad virtual tridimensional de cuatro pantallas que consta de tres paredes, un suelo y 12 proyectores 3D digitales de alta definición. Con un área de trabajo útil de 6 metros de ancho por 3 metros de altura y profundidad, es uno de los sistemas de este tipo más grandes de América del Norte.

La visualización inmersiva permite que los equipos de desarrollo de productos identifiquen cualquier problema de interacción hombre-máquina en las etapas iniciales del diseño, mucho antes de que se construyan los prototipos. Por ejemplo, un técnico de servicio puede utilizar esta tecnología para “trabajar” en una máquina virtual y realizar un procedimiento de servicio mientras que evalúa la ergonomía. Los ingenieros de fabricación también utilizan la visualización inmersiva para “recorrer” fábricas virtuales y evaluar la distribución de líneas y el flujo de materiales en la instalación. Esta exploración temprana permite evaluar diversas alternativas de diseño, lo que a su vez permite a los ingenieros identificar el diseño óptimo.

La visualización inmersiva es clave en el esfuerzo constante de ampliar el impacto y extender el campo de aplicación del desarrollo de productos virtual (VPD) en Caterpillar. “Queremos poder tomar decisiones antes de pasar un diseño al hierro”, explica la Dra. Valerie Wiest, responsable de la división Product Development & Global Technology del centro técnico. “El objetivo del desarrollo de productos virtual es validar completamente los diseños utilizando modelos informáticos como prototipos. Caterpillar ahorra tiempo y costes de desarrollo, y el cliente consigue una máquina mejor más rápidamente.”

La Dra. Wiest y su equipo de VPD prevén que, algún día, la tecnología de realidad virtual se utilizará en todas las instalaciones de diseño de Caterpillar como una herramienta estándar para el desarrollo de productos y procesos. Los ingenieros de visualización inmersiva Galen Faidley y Abhishek Seth están haciendo realidad esa visión. “Hemos puesto en marcha esta capacidad en varias instalaciones de EE.UU., Europa y Asia”, indicó Faidley. “Es estupendo ser ingeniero de VPD en Caterpillar.”

Productos diversificados

Productos y servicios únicos y diseñados a medida que facilitan el acceso de las empresas a mercados y clientes importantes



En ninguna parte dentro de Caterpillar resulta tan evidente la amplia gama de productos y soluciones como en el grupo Diversified Products. Este grupo gestiona una cartera de negocios estratégicos y responde a las necesidades del mercado y de productos para clientes de diversos sectores.

La división incluye seis negocios diferentes: productos de pavimentación, productos forestales, implementos, construcción de túneles, soluciones de fabricante de equipos originales y productos de defensa y federales. A finales de 2011, Caterpillar firmó un acuerdo de alianza con Exodus Machines Inc., un fabricante de piezas a medida de manipuladoras de materiales de desecho/industriales. Esta alianza condujo a la creación de un nuevo grupo de productos diversificados: Caterpillar Industrial & Waste.

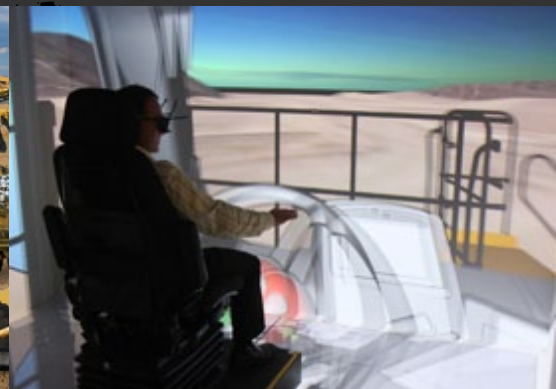
Los puntos destacados de 2011 incluyen lo siguiente:

- El grupo Paving Products se dedica a dar asistencia al sector del asfalto y la pavimentación en todo el mundo. Este sector constituye una parte esencial de la construcción y el mantenimiento de la infraestructura mundial. El grupo de pavimentación abrió un nuevo centro de atención al cliente y aprendizaje en su sede de Minneapolis, Minnesota.
- El grupo Forest Products también sirve a un grupo específico de clientes. Se centra no solo en el diseño y fabricación de máquinas especialmente diseñadas para la silvicultura, sino también en permitir a Caterpillar ofrecer una línea completa de máquinas tradicionales configuradas para aplicaciones forestales. En 2011 la división presentó una nueva línea de productos de taladoras apiladoras de ruedas Tier 4i/Stage III B. Estas máquinas se desarrollaron con un innovador diseño de motor transversal montado atrás que ofrece una estabilidad óptima en los bosques, con un consumo de combustible mejorado.

- Los implementos de Caterpillar se diseñan para mejorar la productividad de las máquinas Cat. El crecimiento del negocio de implementos condujo a ampliaciones de planta en las instalaciones de Waco, Texas, y de Wamego, Kansas. La instalación de Waco es la sede de una nueva línea de martillos hidráulicos de Caterpillar diseñada para su uso en el sector de la demolición.

- Los grupos OEM Solutions y Defense & Federal Products son grupos que aprovechan los productos, diseños y tecnologías de los sistemas de producción de energía y máquinas Cat para lograr un crecimiento incremental sirviendo a otros clientes y sectores exclusivos y discretos. Por ejemplo, el grupo OEM Solutions vende componentes y máquinas parcialmente construidas a otros fabricantes de equipos originales dedicados a perforación de cimientos, manipulación de materiales, minería, industria y demolición. La unidad de potencia hidráulica móvil, configurada a partir de la plataforma de excavadora hidráulica, tiene actualmente una población activa de más de 2.000 unidades sobre el terreno.

“Se nos ha dado la oportunidad de reunir a personas para dar servicio a una amplia gama de clientes y negocios diversos”, señaló Bill Springer, vicepresidente responsable de productos diversificados. “Gestionamos nuestros sectores de forma independiente, dando libertad a nuestros líderes para liderar y a nuestros competentes expertos para prosperar y crecer. Damos prioridad al aprendizaje, y aprovechamos nuestra diversidad para enseñarnos unos a otros cómo solucionar problemas y así acelerar nuestro éxito empresarial mutuo.”



Puntos destacados de 2011

Industrias de recursos

Anuncios de expansión de negocios

- Adquisición de Bucyrus International, Inc., que integró dos proveedores líderes de equipos de minería. La adquisición permite a Caterpillar ofrecer la gama más amplia del sector de productos y soluciones de minería de superficie y subterránea a los clientes.
- Caterpillar invirtió 426 millones de dólares en la planta de fabricación de ejes de Winston-Salem, Carolina del Norte, y celebró su gran apertura en noviembre de 2011. Los 80.000 metros cuadrados de esta instalación con tecnología de vanguardia respaldan las crecientes operaciones de minería globales de la compañía y emplean a más de 400 personas.
- Inversión de 300 millones de dólares en las instalaciones de Decatur, Illinois, e inversión de 340 millones de dólares en las instalaciones de East Peoria, Illinois, para aumentar la capacidad en grandes dúmperes de minería y la producción de grandes tractores de cadenas para su uso en aplicaciones de minería en todo el mundo. Cuando se terminen, los proyectos de ampliación de capacidad de Decatur y de las plantas de apoyo aumentarán la producción de grandes dúmperes de minería en más del 100% con respecto a nuestra capacidad de 2010.
- Nueva planta de fabricación de 60.000 metros cuadrados en la provincia de Rayong, Tailandia, para producir una gama completa de dúmperes articulados y palas para minería, para su uso en aplicaciones mineras subterráneas sobre roca dura. Se espera que la planta emplee a cerca de 800 personas cuando se encuentre a plena capacidad.
- Nuevo centro de atención al cliente y aprendizaje para productos de pavimentación cerca de Minneapolis, Minnesota.
- Ampliación de la planta de implementos en Waco, Texas, que es ahora la sede de una nueva línea de martillos hidráulicos de Caterpillar diseñada para su uso en el sector de la demolición.
- Inversión adicional de 62 millones de dólares en una planta existente de fabricación de dúmperes rígidos en Chennai, India, para ampliar la capacidad y eficiencia de los dúmperes. Se trata de una adición a la inversión de 108 millones de dólares anunciada en 2010.
- Inversión de 150 millones de dólares en una nueva planta de fabricación en Indonesia para construir una gama de chasis y carrocerías de dúmperes de minería, para su envío a clientes de la región Asia-Pacífico.

Puntos destacados de 2011

Continuación

- Ampliación de operaciones en la planta de fabricación de Tosno, Rusia, para adaptarse a los Dúmpers Rígidos 773E que se fabrican ahora allí.
- Caterpillar y Shaanxi Fast Gear establecieron una alianza comercial en abril de 2011 para producir componentes y transmisiones automáticas de carretera en China.
- El campus de componentes de Wuxi, China, que produce componentes hidráulicos y puestos de operador, multiplicó su volumen por cuatro y aumentó el empleo un 100% en 2011. El campus tiene como objetivo duplicar el volumen y los empleados de nuevo en 2012, ya que se están agregando trenes de tracción y componentes hidráulicos adicionales. Para 2015, Wuxi será la fábrica de componentes más grande de Caterpillar.
- Alianza comercial con Liyuan para producir sistemas hidráulicos en China, que comenzó sus operaciones en 2011.
- Anuncio realizado en noviembre de 2011 por el que Caterpillar hará una oferta para adquirir ERA Mining Machinery Limited, dedicada fundamentalmente a diseñar, fabricar, vender y prestar asistencia a los equipos de minería subterránea de extracción de carbón en China continental, a través de su filial de propiedad absoluta Zhengzhou Siwei Mechanical & Electrical Equipment Manufacturing Co., Ltd.
- Planes de expansión anunciados para el centro de investigación y desarrollo (I+D) multifuncional y terrenos de prueba de la compañía en Wuxi, China. La ampliación permitirá obtener capacidades completas de desarrollo y validación de productos.

Presentación y mejora de modelos de productos

Con las iniciativas Tier 4/Stage IIIB y IV, Caterpillar ha llevado a la práctica con éxito y puntualidad 50 programas, lo que representa más de 3.500 máquinas y 1,25 millones de horas de funcionamiento en 2011. Estamos en el buen camino con nuestras iniciativas de fiabilidad, y tenemos más oportunidades por delante con 65 presentaciones de máquinas planificadas para 2012.

Productos y soluciones adicionales presentados en 2011:

- Diez nuevas líneas de productos de equipos de minería de superficie y subterránea con la adquisición de Bucyrus.
- Nuevo modelo de Dúmper para Minería Cat 789D.
- Nuevas mototraíllas de la serie H para minería.
- Nueva Excavadora Hidráulica Cat 390DL para su uso en aplicaciones de minería.
- Presentación del 795F AC, primer dúmper de transmisión eléctrica de Caterpillar.
- Pala de Ruedas Grande 994H actualizada con mejoras de eficiencia del combustible y tecnológicas.
- Cargador Forestal 568 FM, una máquina Tier 4 Interim/Stage IIIB usada para tala.
- Nueva taladora apiladora de ruedas de la serie C Tier 4 Interim/Stage IIIB.

Puntos destacados de 2011

Continuación

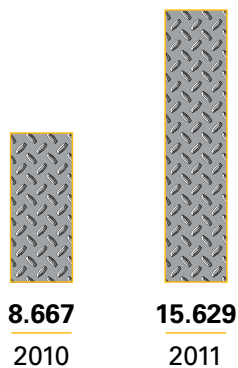
- Nueva Extendedora de Aglomerado Asfáltico AP1055E.
- Martillos de la serie E para su uso en el sector de la demolición.
- Pala Compacta CL15, usada en aplicaciones de creación de espacio y apuntalamiento con pilares en minería subterránea.
- Control de tecnología minera autónoma para transporte que ofrece a los clientes un sistema integrado verticalmente, incluyendo dúmper inferior, tecnología de componentes y sistemas a bordo, infraestructura exterior del emplazamiento y sistemas de comunicaciones, y distribución y asistencia del distribuidor.



Métricas clave

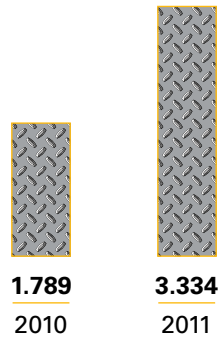
Industrias de recursos

VENTAS
(en millones de dólares)



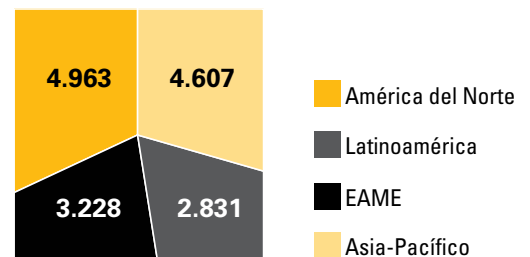
Aumento de ventas del 80% de 2010 a 2011 como resultado de un volumen de ventas más alto y de la adquisición de Bucyrus durante el tercer trimestre de 2011.

BENEFICIOS DEL SEGMENTO
(en millones de dólares)



Incremento de beneficios en el segmento debido sobre todo a un volumen de ventas más alto, a la adquisición de Bucyrus y a los precios obtenidos.

VENTAS POR REGIÓN EN 2011
(en millones de dólares)



Crecimiento de la demanda de materias primas en la economía global y mantenimiento de precios de dichas materias primas en niveles que fomenten la inversión, para apoyar mayores ventas de equipos de minería.



Energy & Power Systems

Se espera que las necesidades energéticas del mundo crezcan sensiblemente durante la próxima década. Nuestro segmento Power Systems, bajo la dirección del presidente de Grupo Gerard Vittecoq, se centra en ayudar a satisfacer estas necesidades a través de una amplia gama de soluciones y aplicaciones en diversos sectores. Este segmento diseña, fabrica y comercializa productos entre los que se incluyen grupos electrógenos, sistemas y soluciones integrados para los sectores marino y del petróleo, y motores alternativos suministrados a los fabricantes de equipos originales (OEM) globales para una gran variedad de aplicaciones, así como maquinaria Cat®. Los sistemas de producción de energía también incluyen las operaciones de Progress Rail y Solar Turbines, ambas filiales de Caterpillar.

Fuerza natural

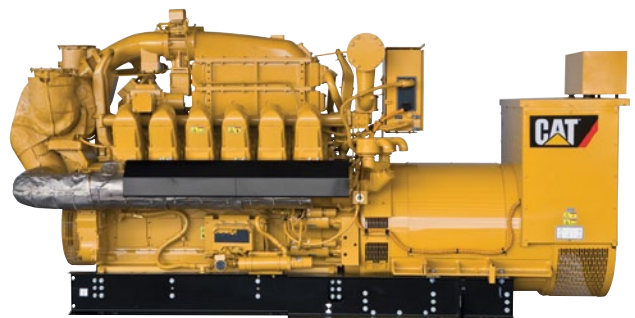
Caterpillar está preparada para convertirse en un líder en el suministro de soluciones de producción de energía a partir de diésel y gas natural.



El mundo necesita energía, pero no los impactos potencialmente negativos que pueden acompañar a las actividades para su producción y consumo. Como fuente de energía primaria, el gas natural ofrece una solución cada vez más atractiva a estos retos. Compuesto principalmente de metano, el gas natural es una de las formas de energía más puras disponibles. Por otra parte, las extensas reservas de gas natural en todo el mundo, incluyendo las de EE.UU., ofrecen seguridad energética y beneficios de costes.

Caterpillar ha mejorado recientemente su posición en el segmento de gas natural del mercado energético al adquirir MWM Holding GmbH, un líder en el desarrollo de motores de gas natural y combustibles alternativos. MWM es un proveedor global de grupos electrógenos sostenibles de diésel, gas natural, gas de baja energía y biogás, así como de sistemas integrados de producción de energía implicados en la generación, control y suministro de electricidad. Los grupos electrógenos de MWM se han diseñado para obtener una eficiencia eléctrica y térmica máximas, bajos costes de operación y servicio, y altas tasas de fiabilidad y disponibilidad. Esto se traduce en opciones de producción de energía más eficientes y limpias para los clientes de Caterpillar.

La adquisición de MWM une dos sólidas compañías, con un potencial significativo para la innovación dentro del sector de la energía. A través de una investigación y desarrollo continuos, MWM casi ha triplicado la densidad energética de sus motores en los últimos 20 años. Al mismo tiempo, la eficiencia ha aumentado un 30%, junto con unos niveles de emisión muy bajos. De esta forma, MWM aporta una valiosa contribución a la conservación de recursos y garantiza la alta eficiencia de sus productos. Centrado siempre en el cliente, MWM les ofrece un asesoramiento integral sobre la mejor gestión de los productos en términos económicos y ecológicos, para satisfacer o incluso superar los requisitos del cliente.



Tierra fértil

Nuestros motores y generadores ayudan a transformar un desierto estéril en tierras de labranza generosas.



La agricultura es un gran negocio en Tabuk, Arabia Saudí. Desde 1983, Tabuk Agricultural Development Company (TADCO) ha desarrollado una gran variedad de cultivos, lo que incluye trigo, alfalfa, dátiles, patatas, frutas con hueso, uvas y aceitunas. Las más de 35.000 hectareas de TADCO otorgan a la granja la distinción de ser el mayor proveedor de patatas para patatas fritas de Arabia Saudí y el hogar de uno de los aceites de oliva más puros del mundo.

Sin embargo, producir cosechas abundantes en mitad del desierto de Arabia requiere superar numerosos retos, incluyendo la irrigación correcta de los cultivos. En este sentido, TADCO ha confiado en los generadores Cat® para accionar sus sistemas de irrigación durante más de 20 años. TADCO también utiliza los motores industriales Cat® para alcanzar y bombear el agua de reservas subterráneas de la zona.

Para poder suministrar alimentos todo el año, TADCO cultiva sus vegetales mediante un proceso conocido como irrigación de pivote central o circular. Este proceso mantiene el sistema de irrigación suspendido sobre el campo, el cual adquiere una forma circular debido a la distribución del agua. Aunque Tabuk tiene inviernos suaves, las temperaturas pueden alcanzar los 60 °C en verano. Durante este tiempo, es necesario regar los cultivos continuamente, hasta 12 horas al día, para evitar que las plantas se sequen. La lealtad de TADCO a los equipos Cat® refleja la durabilidad y fiabilidad superiores de nuestros motores, que mantienen el sistema de irrigación funcionando correctamente, incluso con un clima extremo. TADCO también aprecia el servicio y asistencia de Zahid, el distribuidor Cat® local.

Caterpillar posibilita el éxito de TADCO como granja, al igual que como comunidad. Los granjeros de TADCO y sus familias viven en el emplazamiento. “Nuestros motores están impulsando realmente su medio de vida”, explica Mitch Colgan de sistemas de producción de energía de Caterpillar. Al proporcionar soluciones a TADCO, incluyendo el suministro de vehículos, sistemas de energía y motores, así como su mantenimiento, Caterpillar conserva la lealtad de un cliente de negocios, al tiempo que también apoya el desarrollo de los recursos tan necesarios en el mundo.



En la vía

La unión de Caterpillar, Progress Rail y EMD nos llevará muy lejos a través de las vías férreas.



Durante dos siglos, los trenes han estado transportando cargas y personas. La moderna industria del ferrocarril de hoy en día continúa haciéndolo de una manera cada vez más eficiente y sostenible. Desde 2006, Caterpillar ha invertido aproximadamente 2.000 millones de dólares para incrementar su presencia en el negocio global del ferrocarril y el transporte. La adquisición en 2010 de Electro-Motive Diesel (EMD) por parte de Progress Rail ha sido el último paso de la expansión de Caterpillar al mercado del ferrocarril.

La adquisición en 2006 de Progress Rail por parte de Caterpillar proporcionó una amplia gama de soluciones rentables para un gran espectro de clientes de líneas ferroviarias. Progress Rail es uno de los mayores proveedores de productos y servicios ferroviarios y de transporte de América del Norte, incluyendo actualización y reparación de locomotoras, refabricación de vagones, vías férreas, reparación y reemplazo de raíles, diseño e instalación de señalizaciones, recuperación de piezas y reciclaje.

EMD fue la opción más obvia cuando Caterpillar y Progress Rail consideraron la expansión en el mercado del ferrocarril. EMD ofrece una cartera de productos diversificada que complementa la cartera de Progress Rail. EMD diseña, construye, mantiene y presta servicio a una gama completa de locomotoras, incluyendo las de pasajeros, carga, minería y maniobra, y tiene la mayor base instalada de locomotoras diésel-eléctricas del mundo.

Las locomotoras de EMD a menudo se adaptan específicamente a los mercados a los que sirven. La locomotora GT38AC, por ejemplo, fue diseñada para clientes de minería, como PT Kereta Api Indonesia. Pensada para el desplazamiento de pesados trenes de carbón, incorpora un potente motor EMD en un pequeño paquete, adecuado para las vías y túneles de Sumatra. Otro ejemplo es la locomotora SD70ACe/Ici utilizada por BHP Billiton Iron Ore. Esta impresionante locomotora de minería transporta mineral de hierro en el duro entorno de calor y arena de la región Pilbara de Australia.

Caterpillar, Progress Rail y EMD aportan cada una sus propias fortalezas en tecnologías avanzadas para ofrecer productos líderes a los sectores a los que sirven. Progress Rail tiene instalaciones avanzadas en Estados Unidos, Canadá, México y Reino Unido, así como procesos innovadores de reciclaje y recuperación para proporcionar soluciones de ciclo de vida completo a nuestros clientes. EMD ha actualizado sus fábricas con los últimos equipos y ha aumentado fuertemente la inversión en investigación y desarrollo, al tiempo que ha ampliado su cartera global de productos. Finalmente, la experiencia en motores y la investigación en tecnologías avanzadas de Caterpillar proporcionan una plataforma sobre la cual Progress Rail y EMD pueden incrementar aún más su rendimiento en locomotoras.



Puntos destacados de 2011

Sistemas de energía y potencia

Anuncios de expansión de negocios

- Adquisición de MWM, que permite a Caterpillar ampliar considerablemente las opciones de sus clientes en cuanto a soluciones de generación de energía sostenible.
- Nueva instalación de fabricación y montaje de locomotoras de Progress Rail en Minas Gerais, Brasil, para dar un mejor servicio a los clientes brasileños y sudamericanos.
- Nueva planta de montaje de locomotoras de Progress Rail en Muncie, Indiana.
- Una alianza comercial con Anqing CSSC Diesel Engine Company, Ltd., para fabricar motores marinos de velocidad media de la marca MaK para China y la región de Asia-Pacífico, para poder competir mejor y dar asistencia a la creciente base de clientes en Asia.
- Nuevas operaciones en la planta de Caterpillar en Piracicaba, Brasil, para empaquetar motores de la serie 3500C, grupos electrógenos y sistemas de propulsión eléctricos diésel, para dar soporte a los clientes marinos y del petróleo de Brasil.
- Acuerdos con cinco grandes proveedores de International Power Project (IPP, Proyecto de energía internacional) que aprovechan nuestro nuevo programa de distribución global para competir en el rápidamente creciente mercado de IPP.
- Adquisición de Pyroban Group Ltd., un proveedor líder de soluciones de seguridad en zonas peligrosas para los mercados de petróleo y gas, manipulación de materiales industriales, minería y marino.
- Progress Rail Services adquirió el negocio de fabricación de vías férreas de Balfour Beatty Group Ltd., lo que complementará y globalizará los servicios existentes de ingeniería y vías, permitiendo incluso una cobertura de servicio más amplia para sus clientes.
- Inversión de 150 millones de dólares en una nueva planta de fabricación de motores en India, que producirá motores Perkins de la serie 4000.
- Presentación de soluciones innovadoras de palanca tipo joystick y cápsula para propulsión marina y soluciones de maniobra para embarcaciones de ocio.

(continuación)



Puntos destacados de 2011

Sistemas de energía y potencia

(continuación)

Presentación y mejora de modelos de productos

- Disponibilidad de Motores de Colector Refrigerado por Agua Cat® C15 ACERT™ certificados para su uso en ubicaciones peligrosas.
- Nuevo Motor de Propulsión Marina Cat® C175-16 para impulsar los nuevos y mejor aprovechados diseños de embarcaciones en todos los segmentos del sector marino.
- Disponibilidad de motores del sector petrolífero Cat® C27 ACERT™ y C32 ACERT™ que cumplen las normativas sobre emisiones Tier 4 Final/Stage IV de la EPA de EE.UU. cuatro años antes de su entrada en vigor.
- Nuevos Motores Diésel Cat® C1.5 y C2.2 de tres y cuatro cilindros, que permiten a los fabricantes de equipos originales (OEM) equipar sus productos con motores que cumplen los estrictos requisitos sobre emisiones.
- Lanzadas nuevas versiones de Motores Diésel Cat® y Perkins de 4,4, 6,6 y 7,1 litros que cumplen los estrictos requisitos sobre emisiones, y que permiten a los OEM de máquinas equipar sus productos con motores/trenes de potencia más potentes y eficientes con el combustible.
- Presentadas nuevas versiones de Motores Diésel Cat® y Perkins de 1,5 y 2,2 litros que permiten a los OEM equipar sus productos con motores que cumplen los estrictos requisitos sobre emisiones, y que entrarán en producción masiva a finales de 2012.

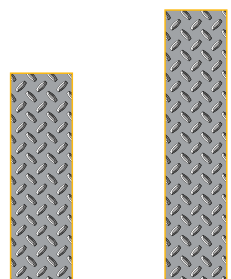


Métricas clave

Sistemas de producción de energía

VENTAS

(en millones de dólares)



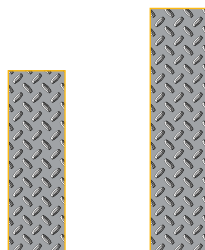
15.537
2010

20.114
2011

Las ventas aumentaron el 29% de 2010 a 2011 como consecuencia de un mayor volumen de ventas y de la adquisición de EMD. Las ventas se incrementaron en todas las regiones geográficas.

BENEFICIOS DEL SEGMENTO

(en millones de dólares)



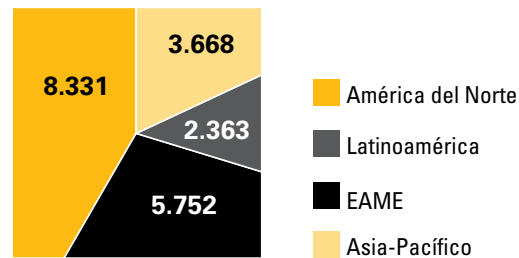
2.288
2010

3.053
2011

El beneficio del segmento mejoró un 33%, debido sobre todo a un mayor volumen de ventas y a una mejora en los precios obtenidos.

VENTAS POR REGIÓN EN 2011

(en millones de dólares)



- América del Norte
- Latinoamérica
- EAME
- Asia-Pacífico

La demanda mundial de energía con niveles de precios que animan a la inversión continua dio lugar a una demanda más alta de motores y turbinas para aplicaciones petrolíferas. La energía eléctrica continuó mejorando como resultado del desarrollo económico mundial.



Customer & Dealer Support

Cuando nuestros clientes necesitan construir, excavar o propulsar, Caterpillar está ahí para cubrir sus necesidades. Nuestro modelo de negocio de tipo plantar-cultivar-cosechar se basa en la oferta de productos, servicios y soluciones de gran calidad a nuestros clientes, lo que a su vez les supone a ellos menores costes de propiedad y operación por ciclo de vida útil. Esto comienza con la creación de máquinas sofisticadas de calidad y continúa con la asistencia al cliente de diversas formas: formación sobre equipos de los empleados en el lugar de trabajo, suministro de asistencia en servicios y piezas de repuesto, y oferta de soluciones de comercio electrónico y administración de equipos. La red global de distribuidores Cat® de Caterpillar garantiza que los clientes obtienen lo que necesitan, cuando lo necesitan y donde lo necesitan.

El servicio postventa para clientes y distribuidores (C&DS), liderado por el presidente de grupo Stu Levenick, consolida la excelencia de la asistencia de productos de Caterpillar. A través de nuestros servicios de asistencia al cliente y de las divisiones Customer Services Support y Distribution Services, C&DS crea una ventaja competitiva, centrándose principalmente en los servicios al cliente y las piezas de la marca Caterpillar y logrando un desarrollo excepcional de distribuidores.

Un elemento clave de C&DS es la capacidad de fabricar piezas y componentes, de proporcionar soluciones de refabricación y de ofrecer una disponibilidad sin igual de piezas a distribuidores y clientes en todo mundo.

La división Remanufacturing & Components proporciona servicios de cadena de suministro integrados, transporte y logística de piezas de repuesto sin igual a clientes y distribuidores Cat en todo el mundo. La división Parts Distribution & Logistics es responsable de la calidad y ampliación de la red de distribución de piezas global de Caterpillar y gestiona la logística y el transporte integrados de la empresa.

La división Remanufacturing & Components lidera la empresa en cuanto a tecnología y soluciones sostenibles, y presta servicio a nuestros clientes a través de productos de calidad en refabricación, trenes de rodaje, herramientas de ataque y productos especiales.

Lo bueno se hace aún mejor

La ampliación global está permitiendo que Cat Logistics nos ayude a aumentar las ventas de servicios y piezas de repuesto.



Las máquinas y motores Cat prestan servicio durante largas horas en condiciones difíciles a los clientes. Cuando una pieza se desgasta o debe reemplazarse, estar seguro de que las piezas correctas estarán en el lugar preciso y en el momento adecuado es la promesa de marca que nuestros clientes han aprendido a esperar de Caterpillar. Cumplir esta promesa requiere disponer de una red de logística global de primera clase. Considerada mayoritariamente como poseedora del mejor sistema de distribución del sector, Cat Logistics está invirtiendo para establecer un estándar aún más alto a medida que se acelera el crecimiento de la población de máquinas de la compañía. En 2011, la disponibilidad de piezas alcanzó cotas históricas, y las rotaciones de inventario y las tasas de cumplimiento superaron los objetivos de eficiencia.

Las mejoras son el resultado de una mejor predicción de las necesidades de distribuidores y clientes, y de una mayor visibilidad de las cadenas de suministro interna y externa. Por ejemplo, un nuevo sistema de planificación puesto en marcha íntegramente en 2011 utiliza los datos de la población de máquinas para planificar niveles de inventario en el centro de distribución. La clave también está en un sistema de administración de piezas de repuesto (SPM) basado en SAP, el cual presta asistencia a las instalaciones de todo el planeta de una plataforma única, con significativos aumentos de eficacia.

Igualmente importante es la ampliación en curso de la red de distribución de piezas de Caterpillar. La última fase de esta ampliación está agregando cientos de miles de metros cuadrados de espacio de centro de distribución, a través de la ampliación de algunas instalaciones y la construcción de nuevos centros de distribución.

Durante 2011 se abrió un nuevo centro de distribución de 90.000 metros cuadrados en Clayton, Ohio. En 2012, el actual centro de distribución de Spokane, Washington, será sustituido por una nueva instalación de 46.000 metros cuadrados, que multiplicará por cuatro el tamaño de la instalación existente. Además, se han anunciado otros dos nuevos centros de distribución en Dubái y California, que juntos agregarán 80.000 metros cuadrados durante 2012.

Estas inversiones tienen un propósito sencillo: llevar las piezas a los distribuidores y clientes más rápidamente. "Uno de los motivos clave por el que los clientes compran productos de Caterpillar es la mayor capacidad de asistencia de productos que proporcionan nuestros distribuidores", señala Steve Larson, vicepresidente responsable de la división Parts Distribution & Logistics Division. Estas ampliaciones no solo cubrirán el crecimiento de demanda de piezas estimado, sino que también ayudarán a optimizar la cadena de suministro de piezas.



2,5 Millones más de pies cuadrados de espacio para centros de distribución (232.000 metros cuadrados.)

Estas instalaciones son las últimas de una ampliación de distribución de piezas en curso que ha incluido nuevos centros de distribución en Shanghái en 2006, en Rusia en 2007 y en Waco, Texas, en 2009. Estas inversiones físicas, combinadas con los nuevos sistemas y procesos, no solo están transformando Cat Logistics, sino que también están ayudando a convertir en realidad uno de los "8 grandes" imperativos estratégicos de Caterpillar: poner en práctica el modelo de negocio... acelerando el crecimiento de servicios y piezas de repuesto.

Visión de futuro en el trabajo

Cat Reman toma la iniciativa para ayudar a los distribuidores a manejar la creciente demanda de servicio y piezas.



La planificación proactiva de la división Caterpillar Remanufacturing & Components está desempeñando un papel esencial como ayuda para que los distribuidores Cat® satisfagan niveles récord de demanda de servicios y equipos de minería. El crecimiento continuado en los mercados mundiales de materias primas significa que muchos de nuestros clientes de minería están explotando sus flotas existentes al máximo rendimiento. El aumento de horas operativas se traduce en más demanda de sustitución o reacondicionamiento de componentes principales tales como motores, transmisiones y trenes de tracción.

Cuando la demanda crece, los distribuidores acuden de forma natural a Cat Reman, especializada en devolver trenes de potencia y componentes hidráulicos Cat® que se encuentran al final de su vida útil a un estado "como nuevo". Las ventajas de trabajar con Cat Reman son dos: disminuye la demanda de reparaciones por parte de técnicos certificados del distribuidor, que son escasos, y ayuda a satisfacer las necesidades del cliente de una forma más oportuna.

Sin embargo, optimizar la relación entre Cat Reman y los distribuidores Cat® requiere planificación, y aquí es donde una nueva iniciativa, la asociación activa con Reman, está marcando la diferencia. Esta iniciativa lleva un enfoque proactivo a la reparación y mantenimiento de las máquinas mediante el trabajo conjunto con los distribuidores para predecir la demanda de servicio. Esta planificación puede generar una eficacia mejorada del distribuidor y planes de disponibilidad de componentes. Con frecuencia, los planes incluyen una entrega de pedidos garantizada en 90 días.

"Esencialmente, estamos ayudando a los distribuidores con importantes clientes de minería para que a su vez ayuden a sus clientes", explica Greg Folley, vicepresidente de Caterpillar responsable de la división Remanufacturing & Components. "Una de las formas principales con las que facilitamos este esfuerzo de planificación es reunirnos regularmente con los distribuidores clave y desarrollar estrategias en común para ayudar a que los clientes mantengan sus equipos funcionando con el menor coste posible."

Dar soporte a un gran proyecto de minería o construcción con restricciones de tiempo y presupuesto deja poco margen para el error. Al centrarse en mantener el equipo en funcionamiento durante años, Caterpillar y sus distribuidores ayudan a los clientes a ahorrar en costes de operación y a cumplir sus compromisos. Hasta la fecha, Cat Reman, trabajando con Caterpillar Global Mining y las oficinas de distrito, ha establecido relaciones de asociación activa con casi la mitad de todos los distribuidores Cat® que tienen clientes de minería. Durante el próximo año, el objetivo es ampliar las asociaciones activas al resto de distribuidores con importantes clientes de minería.

El camión construido por los clientes

El Camión Profesional Cat® CT660 combina el conocimiento del cliente con una extensa investigación para convertirse en un éxito inmediato.



El Cat® CT660, el primero de una línea completa de camiones profesionales de clase 8, fue desarrollado por Caterpillar, pero se diseñó teniendo en cuenta los comentarios de los clientes de Caterpillar. El resultado ha sido un éxito rotundo.

“Este puede ser el producto más intensamente investigado por Caterpillar en toda su historia”, señaló George Taylor, director del del Global On-Highway Truck Group. “Pasamos muchas horas hablando con los clientes del “hierro amarillo” de Cat®.”

La extensa investigación y la atención a la voz de nuestros clientes permitieron que el diseño del CT660 se integrara a la perfección en la flota completa de Caterpillar. De hecho, los clientes de Caterpillar han recibido el CT660 con los brazos abiertos, considerándolo el camión más innovador del mercado por su diseño ergonómico único, su atención a los detalles y la inclusión de la herramienta de administración global de flota y activos de Caterpillar, Product Link.

“Realmente, el desarrollo de este camión giró en torno al hecho de que una compañía se centrara por primera vez no solo en el propio camión, sino en su aplicación a un negocio”, explica Taylor. “Los camiones complementan otros equipos Cat®, y los distribuidores reconocen lo importantes que son los camiones para satisfacer las demandas del trabajo que realizan los clientes.”

El CT660 ofrece numerosas opciones de configuración a los contratistas y equipos de construcción, por lo que el camión de cada cliente se puede construir específicamente para su exigente aplicación. Además, los distribuidores y técnicos Cat® han estado aprendiendo diligentemente cada detalle del CT660 para poder prestar servicio al camión en campo y en los centros de servicio locales. Los distribuidores Cat® ofrecen servicio postventa y asistencia de ventas para el camión a los 54 distribuidores de EE.UU. y Canadá, con más de 400 puntos de servicio y 2.300 talleres de servicio para camiones.

“Este puede ser el producto más intensamente investigado por Caterpillar en toda su historia”, señaló George Taylor, director del Global On-Highway Truck Group. “Pasamos muchas horas hablando con los clientes del “hierro amarillo” de Cat®.”



Puntos destacados de 2011

Servicio postventa para clientes y distribuidores

Anuncios de expansión de negocios

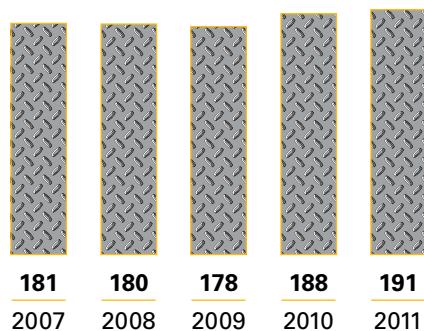
- Cat Logistics anunció la construcción de un nuevo centro de distribución de piezas en California, y una nueva instalación en Spokane, Washington, que tendrá un tamaño cuatro veces mayor que la instalación existente.
- Cat Reman amplió su planta de refabricación en West Fargo, Dakota del Norte, para ayudar a cubrir la gran demanda de componentes refabricados de transmisión para grandes dúmperes rígidos y otros equipos de minería. Cat Reman también abrió su nueva planta de refabricación en Singapur, que servirá como fuente regional de componentes refabricados principales para grandes dúmperes rígidos y otros equipos de minería.
- Caterpillar y Vestas Wind Systems, el principal fabricante de aerogeneradores del mundo, alcanzaron un acuerdo global de diez años para refabricar componentes de los aerogeneradores.
- Caterpillar lanzó CaterpillarUniversity.com, una nueva plataforma de aprendizaje en línea para todos los clientes de máquinas y motores Cat®, la cual proporciona formación en línea en las áreas de seguridad, instrucción de operadores y servicio.
- Los Servicios de Seguridad de Caterpillar adquirieron CoreMedia, empresa de consultoría de gestión de seguridad especializada en ayudar a los negocios a obtener un rendimiento de seguridad con cero incidentes para clientes de diversos sectores.
- Cat Rental Store™ lanzó CatRentalStore.com para cubrir las necesidades de alquiler de los clientes, que incluye localizador de almacén, solicitudes de alquiler de equipos y tarifas.
- Se lanzaron nuevas aplicaciones para smartphones, para ofrecer a los clientes un acceso rápido y sencillo a la información de productos Cat®, como detalles de equipos de alquiler, inventario de equipos utilizados y nuevas especificaciones de máquinas.



Métricas clave

Servicio postventa para clientes y distribuidores

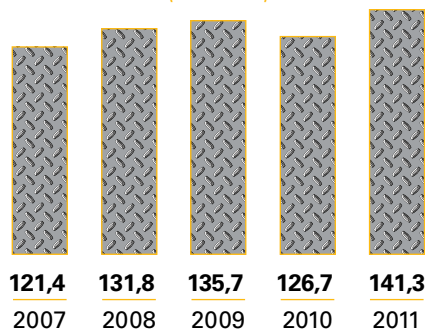
DISTRIBUIDORES CAT® EN EL MUNDO



Nuestra amplia red de distribuidores ofrece soluciones integrales a los clientes de todo el mundo.

EMPLEADOS DE DISTRIBUIDORES CAT®

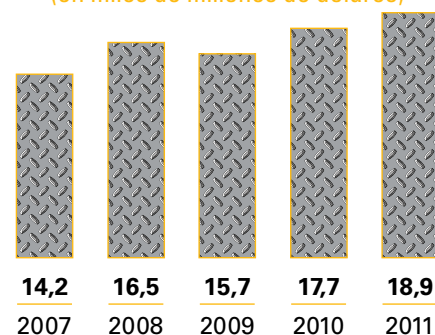
(en miles)



Los empleados de los distribuidores Cat® comparten nuestro compromiso con los clientes y garantizan el máximo valor comercial de nuestros productos y servicios.

VALOR NETO DE DISTRIBUIDORES CAT®

(en miles de millones de dólares)



La mayoría de distribuidores Cat® son negocios locales independientes que cuentan con la ventaja de mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes.



Financial Products & Corporate Services

Cuando el mundo necesita a Caterpillar, la compañía encuentra una forma de mantener relaciones financieras sólidas con sus distribuidores, clientes y proveedores. Caterpillar entiende que los clientes necesitan opciones de pago flexibles para que máquinas y motores mantengan en marcha los proyectos. Cat Financial ayuda a que los clientes de Caterpillar lo consigan mediante soluciones financieras personalizadas a través de oficinas en 46 países, garantizando la tranquilidad de los clientes que compran o arriendan equipos Cat®. Los productos financieros incluyen diversas alternativas de financiación de equipos, opciones de arrendamiento y planes de cobertura de seguros. Nuestros negocios del segmento Financial Products dependen del presidente de Grupo y director financiero de Caterpillar Ed Rapp, responsable también de los Servicios Corporativos, que engloban las funciones administrativas de soporte de la empresa, lo que incluye servicios financieros, servicios humanos, servicios globales de información, compras globales, relaciones con inversores, estrategia y desarrollo de negocio y auditoría corporativa.

L.E.A.D. prepara a la siguiente generación

Estamos más comprometidos que nunca en garantizar que nuestros líderes futuros tengan lo necesario para liderar.



Las inversiones en tecnologías innovadoras, las capacidades de fabricación ampliadas y los nuevos productos y servicios ayudarán a Caterpillar a enfrentarse a una nueva era de demandas. Las inversiones más importantes, sin embargo, se harán en las personas que, en última instancia, dirigen el negocio para hacer realidad su potencial. En este sentido, el desarrollo de liderazgo es un enfoque clave de la estrategia Visión 2020 de Caterpillar, y la compañía está invirtiendo más tiempo y dinero que nunca en esta iniciativa.

Irónicamente, fue la depresión de 2008-2009 la que resaltó la necesidad de un mayor desarrollo del liderazgo. “Fue la recesión más profunda que los empleados habían experimentado jamás”, señala Bonnie Fetch, directora de Desarrollo de personal y organización de Caterpillar. “Nos despertó la necesidad de un liderazgo superior en toda la compañía y el desarrollo de una cultura de alto rendimiento que puede llevarse a cabo de principio a fin del ciclo de negocio.”

Con este fin, Caterpillar ha creado el programa Excelencia de Liderazgo en Responsabilidad y Desarrollo o, por sus siglas en inglés, L.E.A.D., una iniciativa global presentada en 2011. L.E.A.D. se centra en cuatro niveles de liderazgo, supervisores de primera línea, encargados, jefes de departamento y directores ejecutivos, en todos los países en los que opera Caterpillar.

L.E.A.D. ofrece un trabajo educativo innovador combinado con el aprendizaje de campo. Cada nivel de liderazgo implica programas de aprendizaje adaptados a sus necesidades y centrados en las necesidades estratégicas de la compañía.

Para los líderes con potencial para alcanzar el nivel ejecutivo superior, L.E.A.D. ofrece Digging Deep, nuestro programa insignia desarrollado en asociación con la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford. Además de la formación en clase en la facultad de Stanford, los participantes también pasan una semana en lugares de trabajo de mercados en crecimiento como China y Brasil, y participan en actividades de responsabilidad social corporativa. Estos viajes ofrecen una visión de primera mano de las iniciativas de sostenibilidad y permiten la interacción con clientes en diversos lugares del mundo.

“Somos meros administradores del negocio”, apunta Ed Rapp, presidente de Grupo y director financiero de Caterpillar. “Tal y como yo lo veo, mi función más importante es cerciorarme de que, cuando me vaya, el negocio quedará mejor que cuando lo encontré y en unas manos más capaces.”

El desarrollo integral garantizará que el futuro de Caterpillar permanezca en manos de personas que luchen por los intereses de Caterpillar. “Reconocemos que Caterpillar desempeña un papel importante en el mercado mundial”, agrega Fetch. “Estamos tomando las medidas necesarias para asegurarnos de que tendremos líderes preparados para liderar.” El objetivo es crear líderes que puedan prosperar en un mercado que cambia continuamente, implicar a sus empleados, centrarse en las necesidades de sus clientes y dar forma a una cultura de responsabilidad y rendimiento.

La fuerza genera fuerza

La disciplina financiera no está relacionada únicamente con la supervivencia en tiempos de recesión, sino también con la posibilidad de ganar cuando se produce el repunte.



Apenas dos años después de superar el entorno económico más hostil jamás visto en una generación, Caterpillar está registrando beneficios y flujos de caja récord y un sólido balance general. La fuerte demanda de los mercados que repuntan explica solo en parte este robusto rendimiento.

Habiendo aprendido de los últimos ciclos económicos, Caterpillar diseñó el plan de crisis de 2008-2009 para resistir la depresión y emerger en una posición de solidez financiera. Caterpillar lo hizo manteniendo intacta su rentabilidad, sus dividendos y su calificación de solvencia. Desde entonces, la compañía ha utilizado esta fuerza con determinación para posicionar el negocio hacia las oportunidades de la próxima década.

Caterpillar comenzó a hacer inversiones en ampliaciones de capacidad a principios de 2010, prestando especial atención a la asignación de recursos. La compañía invirtió selectivamente en los sectores con el potencial de crecimiento más atractivo y el mejor posicionamiento estratégico. Además, el aumento de producción se ha gestionado eficazmente en todo el sistema de producción de Caterpillar y ha supuesto una atención constante en la administración de costes. En consecuencia, Caterpillar ha podido convertir el volumen adicional en una recuperación de beneficios y liquidez en los resultados netos.

Esta recuperación, a su vez, ha sido fundamental en la capacidad de Caterpillar para llevar a cabo tres adquisiciones en los últimos 18 meses, incluida la del fabricante global de equipos de minería Bucyrus International, Inc., su mayor compra jamás realizada. Esta transacción de 8.800 millones de dólares se financió a través del efectivo disponible generado al alcanzar los objetivos de beneficios, un enfoque diligente en la

administración del capital circulante y una emisión de deuda pública. Esto evitó la necesidad de una nueva emisión de acciones y la reducción de ganancias correspondiente. Además de Bucyrus, Caterpillar llevó a cabo otras dos adquisiciones en 2010 y 2011, MWM, proveedor de grupos electrógenos de diésel y gas natural, y de sistemas de producción de energía integrados, y Electro-Motive Diesel, un proveedor de primera línea de tecnología de locomotoras, por un precio conjunto de 1.600 millones de dólares.

Los proveedores han sido otro factor clave en el éxito del despegue. Admitiendo que un fabricante es tan fuerte como su cadena de suministro, Caterpillar facilitó un nuevo programa de financiación de la cadena de suministro en 2010, y amplió el programa en 2011. En consecuencia, los proveedores, a través de una institución financiera, han podido acelerar su flujo de caja y ayudar al despegue de sus propios negocios. Este programa es otro ejemplo más de cómo Caterpillar está utilizando sus fortalezas para generar solidez.

El aumento de producción se ha gestionado eficazmente en todo el sistema de producción de Caterpillar y ha supuesto una atención constante en la administración de costes.

Progreso financiero

Con unos comienzos humildes, Caterpillar Financial Services Corporation celebra 30 años ayudando a convertir en realidad proyectos grandes y pequeños.



Cuando Cat Leasing empezó sus operaciones en 1981, tenía 12 empleados especializados en la financiación de carretillas elevadoras en Peoria. Avancemos rápidamente 30 años hasta Caterpillar Financial Services Corporation, con sede en Nashville, Tennessee, para ver cómo ha crecido esta parte vital de Caterpillar. Durante las últimas tres décadas, Cat Financial se ha ampliado a más de 2.000 empleados en 46 oficinas de todo el planeta, ofreciendo asistencia a los distribuidores Cat® y sus clientes en todo el mundo y haciendo posible el progreso.

Asegurar la financiación de los equipos suele ser un paso vital para que los clientes comiencen los proyectos. El objetivo de Cat Financial es financiar con éxito las adquisiciones de productos para que los equipos lleguen rápidamente al lugar de trabajo. Cat Financial ofrece a los clientes soluciones globales de financiación de productos para proyectos de cualquier tamaño y proporciona presupuestos y planes de financiación personalizados para que el proceso de pedido a producción presente el menor número de obstáculos posible.

Hoy en día, Cat Financial es parte integrante de muchos de los proyectos de construcción más visibles y estratégicos del mundo, como la ampliación del canal de Panamá. Cat Financial ha trabajado desde 2009 con los clientes de Caterpillar en Panamá para financiar los tractores y camiones que permitirán ampliar y actualizar esta maravilla de la ingeniería de 98 años de edad. Más recientemente, Cat Financial proporcionó un

paquete financiero adicional de 35 millones de dólares para el contrato Panamá PAC4 que incluyó 75 unidades de equipos. Se trata de un incremento sobre las 243 unidades ya financiadas para la ampliación del canal. En total, Cat Financial está financiando el 92% de las ventas de máquinas para este enlace vital en la cadena de comercio global.

Cat Financial tiene también un rol fundamental ayudando a abrir nuevas oportunidades de mercado. En 2011, la segunda compañía minera de carbón más grande de Indonesia, BUMA, se comprometió a comprar dúmperes para minería Cat®, su primera adquisición de equipos Cat® desde 2004. Con la ayuda de Cat Financial, BUMA hizo un pedido de 178 máquinas al distribuidor Cat® en Indonesia, PT Trakindo Utama (Trakindo). BUMA también ha firmado acuerdos de mantenimiento y reparación con Trakindo para garantizar la asistencia al producto de sus máquinas durante los próximos ocho años. Sin la ayuda de Cat Financial, no habría sido posible realizar una entrega constante de máquinas para los proyectos de minería de BUMA.

Mientras aumente la demanda global de bienes y servicios suministrados por los clientes de Caterpillar, también aumentará la demanda de apoyo a Cat Financial, y la división estará allí para ayudar a los clientes a obtener el máximo beneficio de su inversión en equipos.



Puntos destacados de 2011

Productos financieros y servicios corporativos

Anuncios de expansión de negocios

- La nueva financiación a minoristas de Caterpillar Financial Services Corporation fue de 11.320 millones de dólares, con un aumento de 1.900 millones, o el 20%, desde 2010.
- Rendimiento mejorado de la cartera de Cat Financial, con cuentas vencidas y total de cancelaciones en sus niveles más bajos desde 2008.
- Cat Financial lanzó una herramienta de firma electrónica para reducir el uso de papel en los documentos de préstamos, proporcionando a los clientes una manera rápida, segura, cómoda y sostenible de procesar los documentos.
- Los esfuerzos de colaboración de muchas áreas de Caterpillar para mejorar de forma innovadora el capital circulante y el flujo de caja, fueron reconocidos como mejores prácticas. Caterpillar fue reconocida por la revista *Treasury & Risk* y la Association for Financial Professionals por su excelencia e innovación en la administración de tesorería y en las finanzas, su enfoque sostenible en la mejora del capital circulante y la provisión de fondos para la adquisición de Bucyrus sin emisión de acciones.
- Durante nuestro rápido crecimiento en 2011, con la puesta en marcha de nuevas instalaciones en todo el mundo, los aumentos de producción y la contratación de miles de nuevos empleados, Caterpillar fue capaz de alcanzar una mejora del 13% en sus resultados de seguridad.
- Más de 7.000 líderes de Caterpillar participaron en programas de desarrollo de liderazgo que proporcionan herramientas a los líderes para crear equipos de alto rendimiento y ejecutar la estrategia.
- Caterpillar continuó con su despliegue de sistemas globales comunes para apoyar el crecimiento en la fabricación y lograr mejores rotaciones de inventario, con un uso optimizado de la mano de obra y mejores visibilidad y administración de la cadena de suministro. Al final de 2012, aproximadamente el 25% de las ventas y los ingresos de la empresa estarán en la plataforma estratégica.
- A medida que los volúmenes de máquinas han ido creciendo sustancialmente desde 2009, los proveedores de Caterpillar han respondido. Compras Globales organizó el fortalecimiento de una sólida base de suministro que en algunos casos vio crecer la demanda en un 300% o incluso más.
- Compras Globales lideró las iniciativas de recuperación de proveedores después de que un tsunami devastador asolará Japón. El equipo trabajó con la base de suministro para instalar generadores de reserva e identificó fuentes alternativas para piezas críticas, lo que permitió evitar una interrupción grave de los negocios.

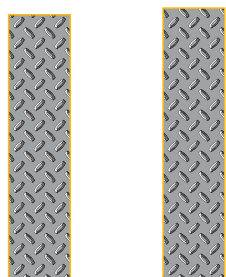


Métricas clave

Productos financieros

INGRESOS

(en millones de dólares)



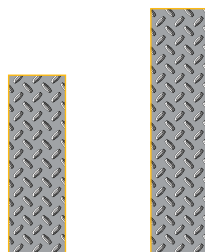
2.946
2010

3.003
2011

Los ingresos crecieron ligeramente de 2010 a 2011 debido básicamente a un impacto favorable del aumento de los activos medios, un cambio favorable en los equipos devueltos o embargados y mayores ingresos netos diversos.

BENEFICIOS DEL SEGMENTO

(en millones de dólares)



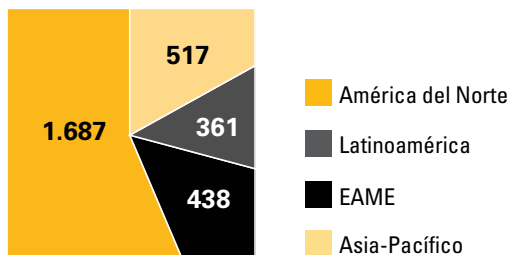
429
2010

587
2011

Los beneficios del segmento aumentaron un 37% debido básicamente a un impacto favorable del aumento de los activos medios, un mayor rendimiento neto de los activos medios, un cambio favorable en los equipos devueltos o embargados y una disminución en los gastos de provisión.

INGRESOS POR REGIÓN EN 2011

(en millones de dólares)



1.687

517

361

438

América del Norte

Latinoamérica

EAME

Asia-Pacífico

Caterpillar Financial Services Corporation ayuda a financiar proyectos de clientes en todo el mundo.



Fotografía: Paulette Waltz/Room to Read

La Fundación Caterpillar

Fundada en 1952 como una iniciativa filantrópica de Caterpillar, la Fundación Caterpillar ha contribuido con más de 500 millones de dólares para ayudar a que el progreso sostenible sea una realidad en todo el mundo. La Fundación Caterpillar proporciona apoyo a programas en las áreas de sostenibilidad medioambiental, educación y necesidades humanas básicas, incluyendo la ayuda humanitaria. La palabra "compromiso" define el trabajo de la Fundación Caterpillar en EE.UU. y en todo el mundo. Como individuos y como compañía, contribuimos con tiempo y recursos significativos para promover la salud, el bienestar y la estabilidad económica de nuestras comunidades. Creemos que nuestro éxito también debe contribuir a la prosperidad, sostenibilidad y calidad de vida de las comunidades donde trabajamos y vivimos; por eso apoyamos las actividades de la Fundación Caterpillar. Puede obtener más información sobre el impacto global de la Fundación Caterpillar en caterpillar.com/foundation.

Progreso y sostenibilidad

Una donación de 3 millones de dólares llevará agua potable y saneamiento a centenares de miles de personas durante los tres próximos años.



Fotografía: Water.org

El 29 de noviembre de 2011, la Fundación Caterpillar y Water.org anunciaron una asociación dotada con 3 millones de dólares para llevar agua potable y saneamiento a más de 218.000 personas durante un período de tres años.

El programa contribuirá a una ampliación significativa de las actividades de WaterCredit de Water.org en India, y financiará un estudio de mercado para explorar el lanzamiento de WaterCredit en Indonesia. WaterCredit concede pequeños préstamos para lograr el acceso a agua y saneamiento a personas que viven en la pobreza y que no tienen cubiertas sus necesidades básicas.

“Estamos orgullosos de trabajar con la Fundación Caterpillar en este programa de gran impacto”, señaló Gary White, director ejecutivo y cofundador de Water.org. “Gracias a la generosa ayuda de la Fundación Caterpillar, llevaremos agua potable y saneamiento a más gente, más rápidamente y a un coste filantrópico reducido por persona.”

La donación de la Fundación Caterpillar permitirá sostener dos programas de WaterCredit en India. Esta iniciativa incluye la ampliación de un fondo de préstamos renovables administrado por uno de los socios de Water.org en Bangalore para proporcionar a otras 38.000 personas acceso a microcréditos para agua potable y saneamiento. A través de este modelo financiero, una vez que se devuelve un préstamo, este se presta a otra persona con necesidades.

“La Fundación Caterpillar apoya a diversos programas de necesidades humanas básicas en las regiones donde Caterpillar tiene presencia”, señaló Jim Baumgartner, director de Asuntos públicos corporativos de Caterpillar. “La sostenibilidad del modelo de Water.org es lo que realmente nos atrajo hacia WaterCredit. Este programa proporcionará instalaciones de agua potable y saneamiento a miles de familias en India, pero el ciclo del progreso continuará, ya que una vez que se devuelven los préstamos, estos fondos se trasladan a otras personas con necesidades.”

La donación de la Fundación Caterpillar también sirve de apoyo al trabajo de Water.org con los socios de microcréditos existentes en Bangalore y Tamil Nadu, India. Los fondos ayudarán a que WaterCredit facilite préstamos para saneamiento, permitiendo que más de 180.000 residentes puedan acceder a instalaciones de saneamiento higiénicas. Además, la donación financiará un estudio de mercado inicial y sentará las bases para el lanzamiento de WaterCredit en Indonesia.



Una Bolivia mejor

La asociación de la Fundación Caterpillar con Mano a Mano está construyendo un futuro más brillante en la Bolivia rural.



Fotografía: Marc Esser

La Fundación Caterpillar invierte en Mano a Mano International, una organización dedicada a servir a las comunidades bolivianas mejorando la atención médica, el transporte y las condiciones económicas. Mano a Mano colabora con organizaciones asociadas para crear soluciones sostenibles que mejoren la calidad de vida en este país en desarrollo.

Para muchos bolivianos, el acceso a la asistencia médica es extremadamente limitado. En algunas regiones, llegar al centro médico más cercano representa una caminata de cuatro horas. Las personas enfermas y lesionadas a menudo se transportan a espaldas de otras. Además, Bolivia tiene una de las tasas de mortalidad infantil más altas del mundo.

Con la ayuda de la Fundación Caterpillar, Mano a Mano ha construido y continúa construyendo nuevas carreteras que mejoren el acceso a instalaciones médicas, escuelas y mercados. Como resultado, las granjas y los negocios bolivianos se están ampliando, lo que beneficia a toda la región. Muchos centros médicos tratan ahora a 10 veces más pacientes que hace apenas 10 años. Cada año se atiende a miles de nuevas madres y a sus hijos.

La asociación en curso de la Fundación Caterpillar con Mano a Mano está construyendo un futuro más brillante, lleno de salud y esperanza, para la población de Bolivia.

Grandes ríos, grandes socios

Una asociación innovadora está conservando y regenerando los ríos más caudalosos del mundo.



Fotografía: Ami Vitale

En 2005, la Fundación Caterpillar invirtió en The Nature Conservancy para establecer la asociación Great Rivers Partnership. El programa conserva y regenera los sistemas de los grandes ríos del mundo en beneficio de aquellos que dependen de ellos para su supervivencia.

La asociación ha ayudado a regenerar miles de kilómetros del río Misisipi, el hogar de más de 30 millones de personas. Great Rivers también trabaja con los granjeros americanos para desarrollar prácticas agrícolas más sostenibles.

En China, más de 400 millones de personas viven en la región del río Yangtsé. Parte del programa Great Rivers proporciona análisis geográficos para definir con precisión las áreas específicas del río Yangtsé que necesitan protección y regeneración.

El sistema de ríos Paraguay-Paraná de Sudamérica cubre casi 250 millones de hectareas. La contaminación y otras importantes alteraciones del flujo de los ríos constituyen amenazas graves para estas aguas, que afectan a la vida de más de 100 millones de personas. La asociación está ayudando a preservar centenares de especies de peces y el acceso a agua potable para muchas comunidades necesitadas.

La inversión de liderazgo de la Fundación Caterpillar está ayudando a Great Rivers Partnership a definir nuevas normas que influirán en la conservación del agua dulce en todo el mundo. El programa no está relacionado únicamente con la vida salvaje o el desarrollo, sino con su avance conjunto para preservar uno de los elementos más esenciales para la vida.



Fotografía: Patrick Fuller/IFRC



Fotografía: WFP/Thierry Gouegon

Respuesta como un equipo

En 2011, Caterpillar respondió como un equipo para apoyar las iniciativas de ayuda humanitaria, reparación y reconstrucción ante algunos de los peores desastres naturales del año. Nuestra respuesta incluyó lo siguiente:

- 3,5 millones de dólares aportados por la Fundación Caterpillar en 2011.
- 450.000 dólares aportados por empleados, empleados de los distribuidores y jubilados.
- 250.000 dólares invertidos en el programa anual de donaciones contra desastres de la Cruz Roja americana.





Fotografía: Ana García/TNC

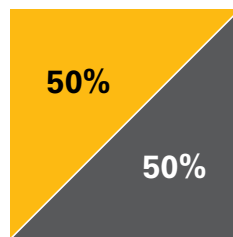
Métricas clave

La Fundación Caterpillar

50

Millones de dólares
INVERSIÓN FILANTRÓPICA
MUNDIAL EN 2011

CANTIDAD INVERTIDA
EN EE.UU. E
INTERNACIONALMENTE



10,6

Millones de dólares
AYUDA TOTAL GLOBAL
DE UNITED WAY



(De izquierda a derecha): Gerard Vittecoq, Doug Oberhelman, Stu Levenick, Rich Lavin, Steve Wunning, Ed Rapp.

Directores ejecutivos

Doug Oberhelman
Presidente y director ejecutivo

Doug Oberhelman se unió a Caterpillar en 1975 y fue elegido vicepresidente en 1995. En 2002, fue elegido presidente de Grupo y miembro de la oficina ejecutiva de Caterpillar. En octubre de 2009, la junta directiva de Caterpillar nombró a Oberhelman vicepresidente y director ejecutivo electo. Durante este tiempo, lideró un equipo que desarrolló el futuro plan estratégico de la compañía. Oberhelman fue elegido director ejecutivo y miembro de la Junta directiva el 1 de julio de 2010, y alcanzó el puesto de presidente el 1 de noviembre de 2010.

Rich Lavin
Sectores de la construcción y mercados en crecimiento

Rich Lavin es presidente de Grupo de Caterpillar Inc. Trabaja en dos ubicaciones, Hong Kong y Peoria, Illinois, y es responsable de Construction Industries & Growth Markets Strategic Business Unit, que incluye las divisiones Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Europe/South Americas Operations y Global Construction & Infrastructure, además de tener la responsabilidad estratégica como director regional para China, India, ASEAN y Brasil.

Stu Levenick
Servicio postventa para clientes y distribuidores

Stu Levenick es presidente de Grupo de Caterpillar y responsable de Customer & Dealer Support, que incluye las divisiones Europe-Africa-Middle East (EAME), Americas and Asia Pacific Distribution, Remanufacturing & Components, Customer Services Support y Parts Distribution & Logistics.

(continuación)

Directores ejecutivos (continuación)

Ed Rapp

*Dirección de finanzas
y servicios corporativos*

Ed Rapp es presidente de Grupo y director de Finanzas de Caterpillar; es responsable de las divisiones Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing y Financial Products. También es responsable de Estrategia y desarrollo de negocio, Auditoría corporativa, Servicios compartidos y Relaciones con inversores.

Gerard Vittecoq

*Sistemas de energía
y potencia*

Gerard Vittecoq es presidente de Grupo de Caterpillar y responsable del grupo Energy & Power Systems de Caterpillar, que incluye las divisiones Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail y Solar.

Steve Wunning

Industrias de recursos

Steve Wunning es presidente de Grupo de Caterpillar y responsable del grupo Resource Industries, que incluye las Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Products y Product Development & Global Technology. También es responsable de liderar la excelencia en la fabricación a través del sistema de producción de Caterpillar.



Directores

Presidente y director ejecutivo

Douglas R. Oberhelman

Vicepresidentes

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

Vicepresidente primero y director jurídico

James B. Buda

Vicepresidentes

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

Director general de finanzas

Edward J. Rapp

Tesorero

Edward J. Scott

Director general de auditorías

Matthew R. Jones

Director general de principios éticos y cumplimiento de leyes

Christopher C. Spears

Controlador y director general de contabilidad

Jananne A. Copeland

Secretario general

Christopher M. Reitz

Asistente del tesorero

Robin D. Beran

Secretaria adjunta

Laurie J. Huxtable

¹ dimitirá el 1/5/2012

² tomará posesión el 1/4/2012

³ se jubilará el 1/7/2012



(Primera fila, de izquierda a derecha): David R. Goode, Susan C. Schwab, Charles D. Powell, Douglas R. Oberhelman, Peter A. Magowan, David L. Calhoun, Jesse J. Greene, Jr. (Segunda fila, de izquierda a derecha): Edward B. Rust, Jr., Daniel M. Dickinson, Dennis A. Muilenburg, Juan Gallardo, William A. Osborn, Miles D. White, Eugene V. Fife y Joshua I. Smith.

Junta directiva

David L. Calhoun, 54 años

Presidente ejecutivo (desde mayo de 2010) y director ejecutivo (desde enero de 2011) de Nielsen Holdings N.V. (información de mercadotecnia y de prensa), y presidente del Consejo de administración y presidente de The Nielsen Company B.V. (desde septiembre de 2006). Antes de su cargo en Nielsen, el Sr. Calhoun fue vicepresidente de General Electric Company, y presidente y director ejecutivo de GE Infrastructure. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Medtronic, Inc. y The Boeing Company. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. El Sr. Calhoun es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2011.

Daniel M. Dickinson, 50 años

Socio administrativo de HCI Equity Partners (empresa de inversión de capital privado). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Progressive Waste Solutions Ltd., Mistras Group, Inc. y HCI Equity Partners. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. El Sr. Dickinson es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2006.

Eugene V. Fife, 71 años

Director administrativo de Vawter Capital LLC (empresa de inversión privada). El Sr. Fife fue director ejecutivo interino y presidente de Eclipsys Corporation (servicios de información de asistencia médica) entre abril y noviembre de 2005, y presidente no ejecutivo de 2001 a 2010, cuando Eclipsys se fusionó con Allscripts Healthcare Solutions, Inc. El Sr. Fife fue anteriormente socio de Goldman Sachs & Co., retirándose en 1995. Otras juntas directivas a las que pertenece actualmente: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Eclipsys Corporation. El Sr. Fife es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2002.

Juan Gallardo, 64 años

Presidente y antiguo director ejecutivo de Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (empresa de bebidas y embotellado). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Lafarge SA. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Grupo México, S.A. de C.V. El Sr. Gallardo es miembro de la junta directiva de la compañía desde 1998.

(continuación)

Junta directiva (continuación)

David R. Goode,
71 años

Antiguo presidente, presidente y director ejecutivo de Norfolk Southern Corporation (sociedad de participación que trabaja principalmente en el área de transporte terrestre). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Delta Air Lines, Inc. y Texas Instruments Incorporated. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. El Sr. Goode es miembro de la junta directiva de la compañía desde 1993.

Jesse J. Greene, Jr.,
66 años

Antiguo vicepresidente de Financial Management y director general de Riesgos financieros de International Business Machines Corporation (equipo informático y de oficina). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: ninguna. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. El Sr. Greene es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2011.

Peter A. Magowan,
69 años

Antiguo presidente y socio administrativo general (1993-2008) de San Francisco Giants (equipo de béisbol de la liga nacional) y presidente (1980-1998) y director ejecutivo (1980-1993) de Safeway Inc. (minorista de alimentación). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: ninguna. Juntas directivas de los últimos cinco años: DaimlerChrysler AG. El Sr. Magowan es miembro de la junta directiva de la compañía desde 1993.

Dennis A. Muilenburg,
48 años

Vicepresidente ejecutivo de The Boeing Company (productos y servicios aeroespaciales/de defensa) y presidente y director ejecutivo de Boeing Defense, Space & Security desde septiembre de 2009. Antes de su cargo actual, el Sr. Muilenburg fue presidente de Boeing Global Services & Support (2008-2009), vicepresidente y director general de la división Boeing Combat Systems (2006-2008) y vicepresidente y director de Programas de Boeing Future Combat Systems (2003-2006). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: ninguna. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. El Sr. Muilenburg es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2011.

Douglas R. Oberhelman,
59 años

Presidente y director ejecutivo de Caterpillar Inc. (maquinaria, sistemas de producción de energía y productos financieros). Antes de su cargo actual, el Sr. Oberhelman fue vicepresidente, director ejecutivo electo y presidente de Grupo de Caterpillar Inc. Otras juntas directivas actuales: Eli Lilly and Company. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Ameren Corporation. El Sr. Oberhelman es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2010.

William A. Osborn, 64 años

Antiguo presidente y director ejecutivo de Northern Trust Corporation (sociedad de participación de banca múltiple) y de The Northern Trust Company (banco). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Abbott Laboratories y General Dynamics Corporation. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Nicor Inc., Tribune Company y Northern Trust Corporation. El Sr. Osborn es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2000.

Charles D. Powell,
70 años

Presidente de Capital Generation Partners (empresa de administración de valores e inversiones), LVMH Services Limited (productos de lujo) y Magna Holdings (compañía de inversiones en bienes inmuebles). Antes de ocupar sus cargos actuales, Lord Powell fue presidente de Sagitta Asset Management Limited (compañía de administración de valores). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton y Textron Inc. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. Lord Powell es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2001.

(continuación)

Junta directiva (continuación)

- Edward B. Rust, Jr., 61 años** Presidente y director ejecutivo de State Farm Mutual Automobile Insurance Company (empresa de seguros). Además es presidente y director ejecutivo de State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company y otras filiales importantes de State Farm, así como administrador legal y presidente de State Farm Mutual Fund Trust y State Farm Variable Product Trust. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Helmerich & Payne, Inc. y The McGraw-Hill Companies, Inc. El Sr. Rust es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2003.
- Susan C. Schwab, 56 años** Profesora en la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad de Maryland y consejera estratégica de Mayer Brown LLP. Antes de ocupar sus cargos actuales, la embajadora Schwab ocupó varios puestos, incluidos el de representante de comercio de EE.UU. (miembro del gabinete del presidente) y segunda representante de comercio de EE.UU. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: FedEx Corporation y The Boeing Company. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: ninguna. La embajadora Schwab es miembro de la junta directiva desde 2009.
- Joshua I. Smith, 70 años** Presidente y socio administrativo de Coaching Group, LLC (empresa de consultoría administrativa). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation y The Allstate Corporation. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: CardioComm Solutions Inc. El Sr. Smith es miembro de la junta directiva de la compañía desde 1993.
- Miles D. White, 56 años** Presidente y director ejecutivo de Abbott Laboratories (productos médicos y farmacéuticos). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: McDonald's Corporation. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Motorola, Inc. y Tribune Company. El Sr. White es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2011.



Rendimiento

Caterpillar potencia el progreso mundial. Los equipos Cat®, con más de tres millones de piezas distribuidas por todo el mundo, están trabajando en autopistas, vías férreas, océanos y ríos, bosques, canteras y yacimientos petrolíferos. Proporcionamos máquinas, soluciones y asistencia para que nuestros clientes puedan destacar en diferentes terrenos, suelos y condiciones climáticas. Nuestros motores y turbinas de gas proporcionan la potencia suficiente para mover bienes y materias primas por todo el mundo, mientras que los generadores proporcionan energía donde sea necesario. La excelencia de fabricación de Caterpillar se complementa con negocios de servicios de primera categoría que proporcionan logística, productos financieros y refabricación. Puede encontrar más información sobre los productos, servicios y soluciones Cat® en cat.com.

Resumen empresarial

Principales grupos de productos

Dúmperes articulados
Retropalas
Compactadores
Motores
Máquinas forestales

Grupos electrógenos
Excavadoras hidráulicas
Locomotoras
Manipuladoras de materiales
Motoniveladoras
Dúmperes rígidos
Camiones comerciales

Maquinaria de pavimentación
Tientetubos
Mototraíllas
Cargadoras compactas
Minería de superficie
Palas de cadenas
Tractores de cadenas

Turbinas
Vehículos de minería subterránea
Tractores de ruedas
Excavadoras de ruedas
Palas de ruedas

Principales sectores con los que trabajamos

Demolición y chatarra
Trabajo forestal
Construcción general
Administraciones públicas

Construcción pesada
Fabricantes de equipos originales/industriales
Paisajismo
Marino
Minería

Petróleo y gas
Pavimentación
Oleoductos
Generación de energía
Canteras y áridos
Ferrocarril

Construcción de carreteras
Servicios y suministros subterráneos
Servicios de residuos

Principales zonas de servicio

Financiación
Seguros

Mantenimiento y reparación de locomotoras y vagones ferroviarios
Logística

Soluciones de fabricantes de equipos originales
Refabricación
Alquiler
Seguridad

Turbinas solares
Servicios de atención al cliente
Formación

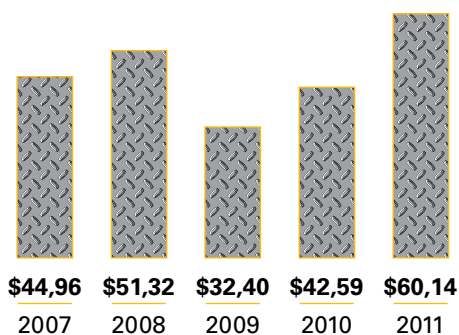
Marcas

Caterpillar Inc. posee una amplia cartera de marcas cuyas labores y relaciones apoyan el crecimiento para la consecución de nuestros objetivos empresariales. La marca Caterpillar representa a nuestra empresa con la comunidad de inversión, los empleados, las autoridades responsables de las políticas y otros accionistas clave. Nuestra cartera de marcas (incluido el nombre de marca principal para el público, Cat®), construida sobre décadas de trabajo, representa calidad, fiabilidad y una garantía de lo mejor en diseño, ingeniería y atención al cliente. Para obtener una descripción general de la cartera de marcas de Caterpillar, visite caterpillar.com/brands.

Métricas de rendimiento

Ventas e ingresos consolidados

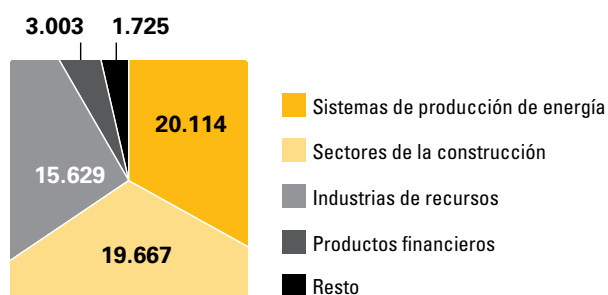
(en miles de millones de dólares)



Las ventas y los ingresos consolidados aumentaron un 41% hasta los 60.140 millones de dólares en 2011, un récord absoluto. Los avances se han debido principalmente a un mayor volumen de ventas, incluyendo un aumento significativo en las ventas de equipos nuevos, y a mejoras en las piezas de repuesto.

Ventas e ingresos consolidados por segmento en 2011

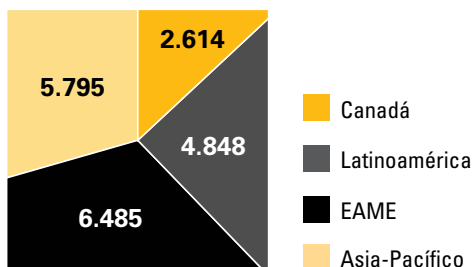
(en millones de dólares)



Las ventas y los ingresos aumentaron en casi todos los segmentos en 2011. Las mejoras en las ventas son el resultado de un volumen de ventas significativamente mayor y de mejores precios obtenidos.

Exportaciones desde EE.UU. por región en 2011

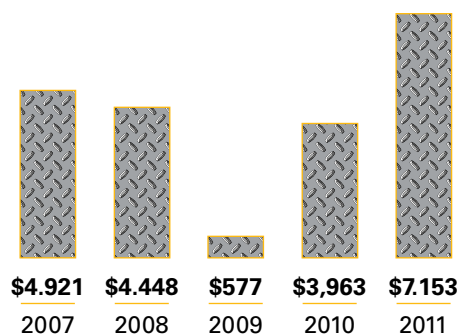
(en millones de dólares)



Las exportaciones desde EE.UU. de 19.700 millones de dólares aumentaron un 47% de 2010 a 2011.

Beneficios de explotación

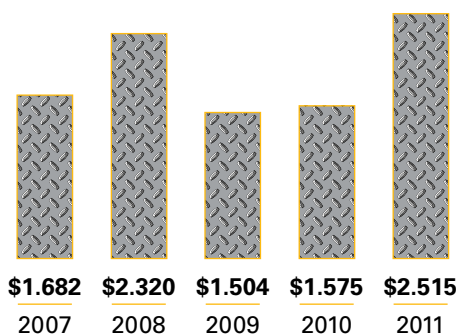
(en millones de dólares)



Los beneficios de explotación consolidados fueron de 7.150 millones de dólares en comparación con los 3.960 millones de 2010. Un mayor volumen de ventas y unos mejores precios obtenidos contribuyeron al aumento del beneficio de explotación, que fue parcialmente contrarrestado por costes de fabricación más altos y mayores gastos de ventas, generales, administrativos y de investigación y desarrollo, así como por impactos desfavorables debidos a las divisas.

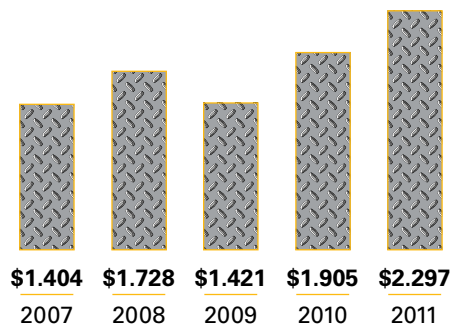
Métricas de rendimiento (continuación)

Gastos de capital (excluidos los equipos arrendados) (en millones de dólares)



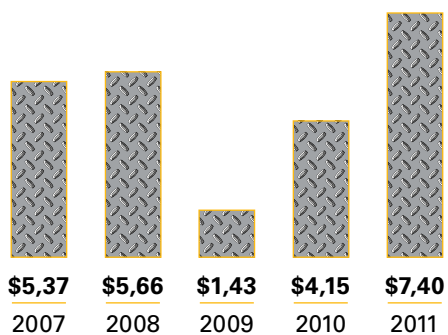
Caterpillar invirtió más de 2.500 millones de dólares en gastos de capital en 2011, lo que refleja la ampliación de capacidad en todo el mundo para poder cubrir la demanda de los clientes.

Investigación y desarrollo (en millones de dólares)



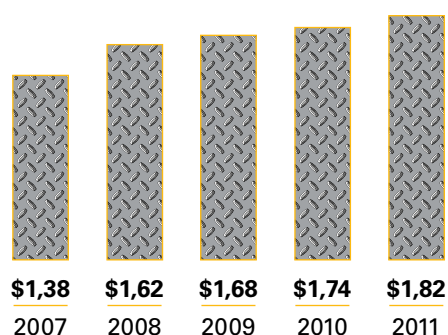
La inversión en investigación y desarrollo alcanzó niveles récord en 2011.

Beneficio por acción (diluido) (en dólares)



El aumento significativo del beneficio por acción en 2011 reflejó la recuperación del beneficio efectivo, uno de nuestros "8 grandes" imperativos estratégicos.

Dividendos declarados por acción (en dólares)

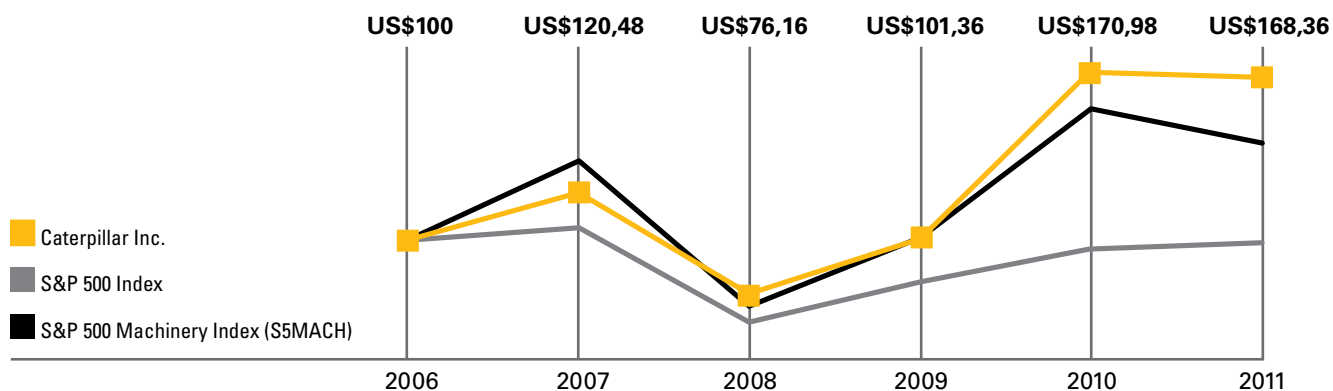


2011 ha sido el décimo octavo año consecutivo que Caterpillar paga un dividendo mayor que el año anterior a los accionistas.

Métricas de rendimiento (continuación)

Rendimiento total en 5 años de CAT frente a S&P 500 frente a S&P Machinery Index

(en dólares)

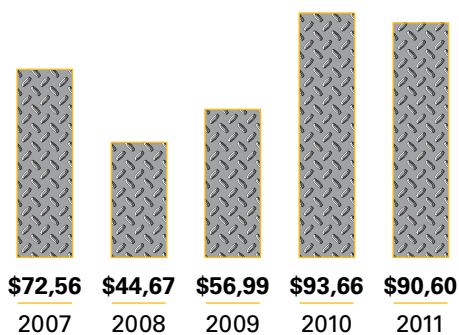


Retorno acumulado para los accionistas, suponiendo una inversión de 100 dólares el 31 de diciembre de 2006, y la reinversión de los dividendos distribuidos posteriormente.

Caterpillar ha tenido un mayor rendimiento constante en el S&P 500 durante los últimos cinco años.

Precio de cierre de las acciones en 5 años

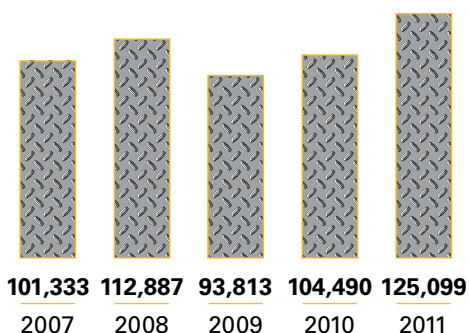
(en dólares)



Las acciones de Caterpillar han disfrutado de un nivel de apreciación significativo desde la recesión de 2008.

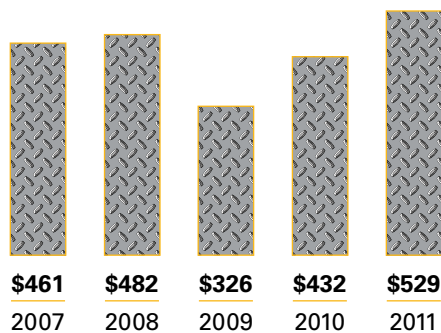
Métricas empresariales

Empleados globales



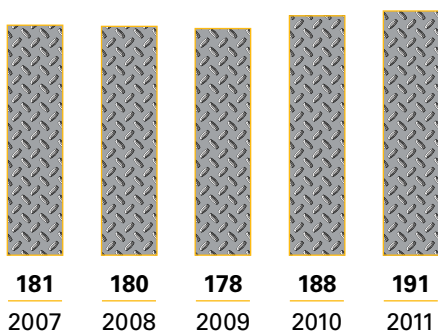
Los empleos a tiempo completo en todo el mundo fueron 125.099 a finales de 2011, en comparación con los 104.490 a finales de 2010, es decir, un aumento de 20.609 empleados a tiempo completo. Hemos aumentado nuestro personal para respaldar el mayor volumen de ventas en todas las regiones geográficas.

Ventas e ingresos por empleado (en miles de dólares)



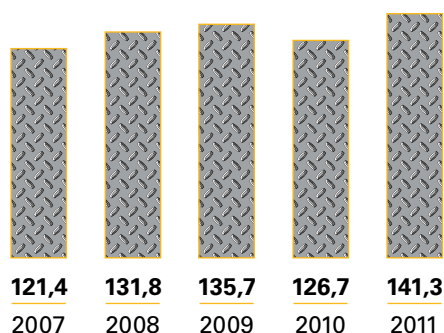
El aumento de ventas e ingresos por empleado en 2011 refleja el sólido crecimiento de la línea principal de productos.

Distribuidores



Nuestra amplia red de distribuidores ofrece soluciones integrales a los clientes de todo el mundo.

Empleados de distribuidores (en miles)



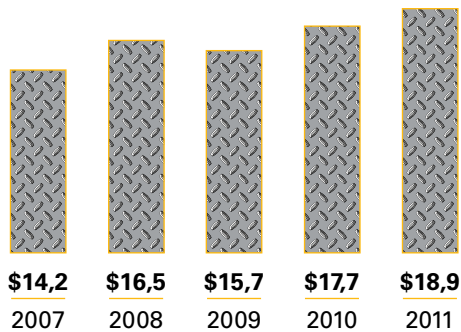
Los empleados de los distribuidores Cat® comparten nuestro compromiso con los clientes y garantizan el máximo valor comercial de nuestros productos y servicios.

Métricas empresariales

(continuación)

Patrimonio neto de distribuidores

(en miles de millones de dólares)



La mayoría de distribuidores Cat® son negocios locales independientes que cuentan con la ventaja de mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

Instantánea global de 2011

La presencia y el alcance mundial de Caterpillar son incomparables en el sector. Tenemos clientes en más de 180 países de todo el mundo, con más de 300 productos. Más de la mitad de nuestras ventas se producen fuera de Estados Unidos. Nuestras instalaciones de fabricación, mercadotecnia,

logística, servicio, I+D y otras instalaciones relacionadas, junto con las sedes de nuestros distribuidores, suman más de 500 ubicaciones en todo el mundo, lo que geográficamente asegura una presencia más cercana a nuestra base mundial de clientes.

América del Norte

Ventas e ingresos (en millones)

■ Sectores de la construcción	US\$5.985
■ Industrias de recursos	4.963
■ Sistemas de energía	8.331
■ Productos financieros	1.687
■ Resto	767
<hr/>	
Empleados	54.880
Distribuidores Cat®	55



Latinoamérica

Ventas e ingresos (en millones)

■ Sectores de la construcción	US\$3.045
■ Industrias de recursos	2.831
■ Sistemas de energía	2.363
■ Productos financieros	361
■ Resto	73
<hr/>	
Empleados	19.111
Distribuidores Cat®	31



EAME

Ventas e ingresos (en millones)

■ Sectores de la construcción	US\$4.768
■ Industrias de recursos	3.228
■ Sistemas de energía	5.752
■ Productos financieros	438
■ Resto	553
<hr/>	
Empleados	28.778
Distribuidores Cat®	49



Asia-Pacífico

Ventas e ingresos (en millones)

■ Sectores de la construcción	US\$5.869
■ Industrias de recursos	4.607
■ Sistemas de energía	3.668
■ Productos financieros	517
■ Resto	332
<hr/>	
Empleados	22.330
Distribuidores Cat®	56



RESUMEN FINANCIERO DE CINCO AÑOS

(en millones de dólares, excepto los datos de beneficios por acción)

Año natural hasta el 31 de diciembre	2011	2010	2009	2008	2007
Ventas e ingresos	US\$ 60.138	US\$ 42.588	US\$ 32.396	US\$ 51.324	US\$ 44.958
Ventas	US\$ 57.392	US\$ 39.867	US\$ 29.540	US\$ 48.044	US\$ 41.962
Porcentaje dentro de Estados Unidos	30%	32%	31%	33%	37%
Porcentaje fuera de Estados Unidos	70%	68%	69%	67%	63%
Ingresos	US\$ 2.746	US\$ 2.721	US\$ 2.856	US\$ 3.280	US\$ 2.996
Beneficio ⁴	US\$ 4.928	US\$ 2.700	US\$ 895	US\$ 3.557	US\$ 3.541
Beneficio por acción ordinaria ¹	US\$ 7,64	US\$ 4,28	US\$ 1,45	US\$ 5,83	US\$ 5,55
Beneficio por acción ordinaria (diluido) ²	US\$ 7.40	US\$ 4,15	US\$ 1,43	US\$ 5,66	US\$ 5,37
Dividendos declarados por acción ordinaria	US\$ 1.820	US\$ 1.740	US\$ 1.680	US\$ 1.620	US\$ 1.380
Rendimiento del capital promedio del accionista en acciones ordinarias ^{3,5}	41,4%	27,4%	11,9%	46,8%	44,4%
Gastos de capital:					
Propiedad, planta y equipo	US\$ 2.515	US\$ 1.575	US\$ 1.504	US\$ 2.320	US\$ 1.682
Equipo arrendado a terceros	US\$ 1.409	US\$ 1.011	US\$ 968	US\$ 1.566	US\$ 1.340
Depreciación y amortización	US\$ 2.527	US\$ 2.296	US\$ 2.336	US\$ 1.980	US\$ 1.797
Gastos en investigación y desarrollo	US\$ 2.297	US\$ 1.905	US\$ 1.421	US\$ 1.728	US\$ 1.404
Como porcentaje de ventas e ingresos	3,8%	4,5%	4,4%	3,4%	3,1%
Sueldos, salarios y beneficios para empleados	US\$ 10.994	US\$ 9.187	US\$ 7.416	US\$ 9.076	US\$ 8.331
Número promedio de empleados	113.620	98.554	99.359	106.518	97.444
31 de diciembre					
Total de activos	US\$ 81.446	US\$ 64.020	US\$ 60.038	US\$ 67.782	US\$ 56.132
Deuda a largo plazo con vencimiento tras un año:					
Consolidada	US\$ 24.944	US\$ 20.437	US\$ 21.847	US\$ 22.834	US\$ 17.829
Maquinaria y sistemas de producción de energía	US\$ 8.415	US\$ 4.505	US\$ 5.652	US\$ 5.736	US\$ 3.639
Productos financieros	US\$ 16.529	US\$ 15.932	US\$ 16.195	US\$ 17.098	US\$ 14.190
Deuda total:					
Consolidada	US\$ 34.592	US\$ 28.418	US\$ 31.631	US\$ 35.535	US\$ 28.429
Maquinaria y sistemas de producción de energía	US\$ 9.066	US\$ 5.204	US\$ 6.387	US\$ 7.824	US\$ 4.006
Productos financieros	US\$ 25.526	US\$ 23.214	US\$ 25.244	US\$ 27.711	US\$ 24.423

1. Cálculo basado en una media ponderada de acciones en circulación.

2. Cálculo basado en una media ponderada de acciones en circulación diluidas entre las compensaciones basadas en las acciones previstas en el ejercicio, utilizando el método de títulos del tesoro.

3. Representa los beneficios divididos por el capital promedio de los accionistas (capital de los accionistas al principio del año, más capital de los accionistas al final del año, dividido entre dos).

4. Beneficios atribuibles a accionistas comunes.

5. Con fecha del 1 de enero de 2009 cambiamos la manera en la que nos responsabilizamos de intereses no mayoritarios. Se han revisado períodos anteriores, según corresponda.

Declaraciones prospectivas

Algunas de las afirmaciones del presente Resumen anual de 2011 se refieren a futuros acontecimientos y expectativas y constituyen declaraciones prospectivas que se definen en la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 (Ley estadounidense de reforma de los litigios sobre valores privados de 1995). Los términos como “creer”, “estimar”, expresiones en tiempo futuro o condicional, “esperar”, “anticipar”, “planear”, “proyectar”, “intentar”, “podría”, “debería” o términos y expresiones similares suelen hacer referencia a declaraciones prospectivas. Cualquier declaración que no sea un hecho histórico es una declaración prospectiva, incluyendo, sin limitarse a, las declaraciones relativas a perspectivas, proyecciones, previsiones o descripciones de tendencias. Estas declaraciones no garantizan rendimientos futuros, y no tenemos previsto actualizar nuestras declaraciones prospectivas.

Los resultados reales de Caterpillar pueden ser materialmente diferentes de aquellos descritos o implícitos en nuestras declaraciones prospectivas, en función de una serie de factores que incluyen, pero no se limitan, a: (i) las condiciones económicas generales y condiciones económicas de los sectores y mercados a los ofrecemos nuestros servicios; (ii) las políticas monetarias o fiscales gubernamentales y gastos gubernamentales en infraestructuras; (iii) el aumento de los precios de las materias primas o la disponibilidad limitada de ellas y de los productos para los componentes, incluido el acero; (iv) la capacidad de gestión y acceso a la liquidez tanto nuestra como de nuestros clientes, distribuidores y proveedores; (v) la inestabilidad y los riesgos políticos y económicos, los conflictos nacionales o internacionales y disturbios civiles; (vi) nuestra capacidad y la de Cat Financial para mantener sus calificaciones crediticias, evitar el incremento del coste de los préstamos y acceder a los mercados de capital; (vii) la situación financiera y la solvencia de los clientes de Cat Financial; (viii) la incapacidad de obtener beneficios esperados de adquisiciones y desinversiones, incluida la adquisición de Bucyrus International, Inc.; (ix) el comercio internacional y las políticas de inversión; (x) los desafíos relacionados con el cumplimiento de la normativa sobre emisiones Tier 4; (xi) la aceptación en el mercado de nuestros productos y servicios; (xii) los cambios en el entorno competitivo, incluida la cuota de mercado, los precios y la mezcla de ventas geográfica o de productos; (xiii) la puesta en marcha satisfactoria de proyectos de ampliación de capacidad, iniciativas de reducción de costes e iniciativas de eficiencia o productividad, incluido el sistema de producción de Caterpillar; (xiv) las prácticas de abastecimiento de nuestros distribuidores o de los fabricantes de equipos originales; (xv) el cumplimiento de leyes y normativas ambientales; (xvi) las infracciones presuntas o reales de leyes y normativas anticorrupción o de comercio; (xvii) el gasto en impuestos adicionales o la exposición a los mismos; (xviii) las fluctuaciones de divisas; (xix) el cumplimiento por nuestra parte o de Cat Financial de los convenios financieros; (xx) el incremento de las obligaciones de financiación relacionadas con nuestros planes de pensiones; (xxi) las polémicas con los sindicatos u otros problemas de relaciones laborales; (xxii) los procesos legales, reclamaciones, demandas o investigaciones significativos; (xxiii) los requisitos de conformidad si se adoptan normativas y leyes sobre emisiones de carbono; (xxiv) los cambios en las normas de contabilidad; (xxv) los fallos o brechas de seguridad de tecnologías de la información; (xxvi) los efectos adversos de los desastres naturales; y (xxvii) otros factores que se describen con más detalle en “Item 1A. Risk Factors” (Artículo 1A: Factores de riesgo) de nuestro documento 10-K presentado ante la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) el 21 de febrero de 2012 para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2011. Este documento está disponible en nuestro sitio web en www.caterpillar.com/secfilings.

Información comercial

CAT, CATERPILLAR, sus logotipos respectivos, el color “Caterpillar Yellow” y la imagen comercial “Power Edge”, así como la identidad corporativa y del producto utilizados aquí, son marcas registradas de Caterpillar y no pueden usarse sin su autorización. Cat y Caterpillar son marcas comerciales registradas de Caterpillar Inc., 100 N.E. Adams, Peoria IL 61629.

© CATERPILLAR, COMUNICADO PÚBLICO. Reservados todos los derechos. Impreso en EE.UU.