

Cómo ganamos

MENSAJE DEL PRESIDENTE



EQUIPO ENTREGADO A SU TRABAJO



SOLIDEZ FINANCIERA



OPORTUNIDAD SIGNIFICATIVA



DESARROLLO SOSTENIBLE



SOCIOS DE VALOR INESTIMABLE



PRODUCTOS DE CALIDAD



EL CLIENTE ES LO MÁS IMPORTANTE



Mensaje del Presidente

Caterpillar se ha forjado una gran reputación durante muchos años, gracias a su rendimiento y solidez financiera, tanto en tiempos de bonanza económica como en tiempos difíciles. A pesar del 37% de descenso de las ventas e ingresos, hemos obtenido beneficios, mejorado el balance general, conservado una calificación de calidad crediticia alta (mid-A), mantenido el mismo dividendo y contribuido con aportaciones para los planes de pensiones de los empleados.



James W. Owens
Presidente y Director Ejecutivo de Caterpillar Inc.



Este año en Caterpillar

Rendimiento bajo presión. Aquí tenemos lo que el equipo de Caterpillar ha conseguido en 2009.

Durante los 37 años que llevo trabajando en Caterpillar, éste ha sido el entorno económico más difícil que he visto. Los sectores con los que trabajamos han pasado el golpe más duro. Además, nuestras ventas e ingresos se desplomaron. A pesar de las dificultades, hemos alcanzado resultados admirables, hemos invertido en el futuro y continuamos afianzando nuestras bases para el crecimiento.

Es casi un milagro. Pero lo cierto es que nuestro espectacular rendimiento es sencillamente el resultado de llevar a la práctica algunos de nuestros principios empresariales básicos. En primer lugar, disponemos de un modelo empresarial sólido. Nuestra presencia en el mundo, nuestras numerosas gamas de productos y servicios y nuestra estrategia implícita e integral han contribuido a la obtención de un rendimiento admirable. Especialmente, nuestros negocios de servicios integrados ayudaron a amortiguar el impacto de la recesión y aumentaron hasta el 46% de las ventas e ingresos de la empresa de 2009.

En segundo lugar, planificamos. Como trabajamos con muchas industrias cíclicas, es importante establecer un plan de crisis. Al introducir nuestra nueva estrategia en 2005, los planes para afrontar la crisis ya estaban incluidos en gran medida. Cada una de nuestras operaciones requería planes específicos que se pudieran ejecutar inmediatamente en el caso de una crisis empresarial. Me alegro de que así lo hiciéramos. Cuando la crisis de la economía mundial nos golpeó, pudimos actuar con rapidez e implementar nuestros planes de crisis. Tomamos medidas agresivas y decisivas, y que nos permitieron disminuir los niveles de producción rápidamente y reducir los costes de acuerdo al volumen mucho menor.

Finalmente, contamos con el equipo correcto para conseguir resultados. Nuestros empleados, distribuidores y proveedores de todo el mundo realizaron un esfuerzo conjunto. No sólo tenemos un equipo con talento, sino también un equipo comprometido con los éxitos a largo plazo. Ante los tiempos difíciles y de incertidumbre sucedidos, los miembros del equipo de Caterpillar de todo el mundo se remangaron, preguntaron qué es lo que podían hacer para ayudar y se pusieron a trabajar.

Mensaje del Presidente

Obtención de resultados

Caterpillar se ha forjado una gran reputación durante muchos años, gracias a su rendimiento y solidez financiera, tanto en tiempos de bonanza económica como en tiempos difíciles. A pesar del 37% de descenso de las ventas e ingresos, hemos obtenido beneficios, mejorado el balance general, conservado una calificación de calidad crediticia alta (mid-A), mantenido el mismo dividendo y contribuido con aportaciones para los planes de pensiones de los empleados. Para lograr el éxito de Caterpillar a largo plazo y, por supuesto, de nuestros empleados, distribuidores, proveedores, clientes y accionistas fue importante obtener resultados y mantener nuestra solidez financiera.

Nuestros esfuerzos no sólo se centraron en aspectos internos, sino también en nuestra cadena de valor ampliada. A finales de 2008 y principios de 2009, permitimos a los distribuidores la cancelación de pedidos (algo que no habíamos hecho nunca antes). Así, se ayudó a los distribuidores a reducir los inventarios y mantener la solidez del balance general. A finales de 2009, a medida que iniciábamos la preparación para la fase de expansión, nos reunimos directamente con los proveedores clave para evaluar su capacidad de elevar la producción en 2010. Además, pudimos ofrecer financiación a nuestros clientes a través de Cat Financial cuando las fuentes de financiación eran sencillamente imposibles de obtener. Asimismo, declaramos para los accionistas nuestro dividendo trimestral consecutivo número 306.

Más allá de conseguir resultados financieros sólidos, mantuvimos la atención centrada en otros objetivos críticos para el futuro a largo plazo de la empresa. Utilizamos el período de niveles de producción reducidos para centrarnos en mejorar e innovar. Continuamos implementando y obteniendo tracción en el Sistema de Producción Caterpillar (CPS). Junto con 6 Sigma, la disciplina en este proceso es fundamental para nuestro futuro éxito, por lo que estoy encantado de que hayamos podido preservar el impulso proactivo necesario para lograr resultados durante este tumultuoso año.

Inversión en nuestro futuro

Nuestro futuro se basa en el trabajo que realizamos hoy. Dejar de centrarnos en la tecnología e innovación no es una opción. Podemos ser líderes en esta área, o bien contemplar como otros nos adelantan. Elegimos ser líderes.

Aunque tuvimos que ser estratégicos en lo que a nuestras inversiones se refiere, 2009 fue nuestro segundo mayor año en gastos de investigación y desarrollo. Además, invertimos estratégicamente en instalaciones y capacidad en todo el mundo, incluido el nuevo laboratorio de dinámicas estructurales de gran carga útil (Large Payload Structural Dynamics Laboratory), ubicado en Mossville, Illinois. Al otro lado del mundo, invertimos en productos adicionales, añadimos capacidad y abrimos un nuevo centro multifuncional de investigación y desarrollo en China. China representa nuestra única y mayor oportunidad de crecimiento, y nuestras inversiones allí son un claro indicador de nuestro compromiso hacia la creciente cartera de clientes en este país.

Mantuvimos nuestra atención centrada en la sostenibilidad. Esto no es una moda pasajera de la que sólo nos preocupamos durante los tiempos prósperos. Es una oportunidad de negocio real; ahora y en el futuro. Los clientes buscan diferentes modos de aumentar la productividad y la eficiencia energética, de disminuir las emisiones y de mejorar la seguridad en el lugar de trabajo. Nosotros, les proporcionamos las soluciones que necesitan. Al mismo tiempo, ahorramos dinero en nuestras operaciones mediante un uso más eficiente de los materiales, la energía y el agua.

Solidez de nuestros principios

No diría que la recesión haya sido algo bueno. Fue duro para nuestros clientes y difícil para todo nuestro equipo: empleados, distribuidores y proveedores. Pero hemos aprendido. Y nos hemos convertido en una empresa aprendiz de métodos que en el futuro nos harán mejores y más competitivos.

Hemos aprendido a hacer más con menos. Hemos pasado a ser más disciplinados y a estar más comprometidos con la ejecución. Además, hemos desarrollado una preocupación intensa por los costes. Todo ello, acabará siendo una nueva norma y nos ayudará a crecer adecuadamente sin añadir costes innecesarios. Durante la recuperación, es esencial gestionar los costes tal y como lo hemos hecho para poder hacer frente al menor volumen.

Mensaje del Presidente

Estamos preparados para volver a crecer. Vemos signos de mejora económica en todo el mundo, en especial en los países en desarrollo. La necesidad mundial de infraestructura continúa siendo fuerte. Se ha constatado un aumento en la demanda de equipo de minería. Dicho aumento es el resultado de la continua estabilidad de los precios de las materias primas y del aumento de la confianza en la recuperación económica mundial. También hemos observado una mejora de las ventas de piezas de repuesto en los mercados de repuestos genéricos, lo que indica anticipadamente un aumento de la utilización de máquinas: una recuperación de la demanda.

Caterpillar se encuentra en una excelente posición para beneficiarse del crecimiento de la economía mundial. 2010 ya se percibe como un año mejor, con unas ventas e ingresos esperados de entre un 10 y un 25% superiores a los de 2009. Pero somos prudentes ya que la recuperación aún se encuentra en una fase temprana. Ésta es frágil y tiene un ritmo diferente en todo el mundo. América del Norte, Europa y Japón aún parecen estar débiles. Sin embargo, nuestra fuerte presencia mundial y nuestra capacidad para exportar nos ayudarán a beneficiarnos de la recuperación a medida que evolucione y se fortalezca.

2009 ha sido un año duro, pero nos ha ayudado a demostrar quiénes somos como empresa. Los hechos que llevamos a cabo en tiempos difíciles son los que nos definen. En tiempos duros, el carácter es más importante que nunca. La integridad, la excelencia, el trabajo en equipo y el compromiso son la base de todas nuestras acciones en Caterpillar, en tiempos buenos y malos. Por todo ello, me enorgullece afirmar que tales características han estado más presentes que nunca durante este difícil año.

Como teníamos menos personal y menos recursos, las divisiones, los equipos y las personas tuvieron que trabajar más juntos que nunca. A pesar de las malas noticias y la incertidumbre, nuestro personal permaneció centrado en su trabajo y en la seguridad. Continuamos con nuestra implementación del CPS y nuestros esfuerzos por mejorar la calidad del producto. Además, continuamos desarrollando relaciones cercanas con nuestros distribuidores y proveedores, que son una parte fundamental de nuestro negocio. Así somos. Así es cómo ganamos.

2009 fue mi último año completo como Presidente y Director ejecutivo de esta empresa. Liderar una empresa tan distinguida ha sido un honor y un privilegio. Ha sido una carrera veloz y emocionante, y me enorgullece afirmar que durante este tiempo hemos desarrollado una trayectoria y hemos dejado una fundación aún más sólida.

A nuestros empleados, les agradezco su compromiso y dedicación. A nuestros distribuidores y proveedores, les agradezco su liderazgo y sus acciones de respuesta rápida. Y a nuestros valiosos clientes y accionistas, les agradezco la confianza mostrada en Caterpillar. Siempre nos esforzaremos en superar sus expectativas: hoy y mañana.

Mientras que 2010 es incierto, hay una cosa que sí es cierta: el liderazgo no flaqueará en Caterpillar. Contamos con un equipo de gestión sólido con una trayectoria de integridad, excelencia, trabajo en equipo y compromiso. Con mi retiro, el bastón de mando pasará a un directivo con mucha experiencia que conoce Caterpillar. Me jubilo en 2010 sabiendo que la empresa está en buenas manos. Espero ver cómo Doug lleva a esta gran empresa al siguiente nivel de nuestro actual viaje: "de lo bueno a lo mejor".

Equipo entregado a su trabajo

CÓMO GANAMOS



RECIENTOS DE GANANCIAS:

93.000+

empleados
especializados

Equipo entregado a su trabajo

CÓMO GANAMOS



"La innovación siempre es reconocida y recompensada, por ello, Caterpillar siempre ganará."

(Howard Gibson, Moscú)



"Soy un empleado de Caterpillar de segunda generación. Mi padre, que era soldador, murió en 2005. Él estaría asombrado y orgulloso de ver cómo el equipo de Caterpillar ha realizado tal esfuerzo conjunto en el último año. La compasión y empatía demostradas cuando vimos a nuestros amigos y colegas marcharse por el descenso de la demanda fueron asombrosas. Tenemos que mantener el barco a flote por el orgullo y el respeto que sentimos hacia los que ya no están con nosotros."

(Kris Paquin, Joliet, Ill)



"Creo que ganamos, incluso en tiempos difíciles, porque tenemos un largo historial como miembros de un equipo ganador y no estamos dispuestos a aceptar menos."

(David Ferron, Minneapolis, Minnesota)



"Con menos personas para gestionar y llevar un negocio, realmente hemos tenido que pensar en qué hacer para proporcionar valor a los clientes y, a continuación, concentrarnos en esas áreas que conllevan un impacto empresarial directo."

(Cameron Balzat, Australia)



"Trabajamos unidos. Comprendemos los intereses, objetivos y opiniones de cada persona a medida que avanzamos por estos tiempos tan difíciles. Nuestra estrategia CPS nos llevó en 2009, y nos seguirá demostrando, que Caterpillar puede continuar siendo el número uno del equipo de movimiento de tierra."

(Tim Meyers, Aurora, Ill)

Equipo entregado a su trabajo

CÓMO GANAMOS



"Incluso durante una crisis, podemos seguir ofreciendo valor a nuestros clientes y continuar desarrollando relaciones. El esfuerzo se verá recompensado en los próximos años."

(Simon Uebergang, Singapur)



"Durante los tiempos difíciles que pasamos en 2009, hubo tiempo de descubrir las circunstancias individuales de cada cliente y de encontrar las soluciones personalizadas correctas. Los clientes sintieron que una vez más contaban con el apoyo de Caterpillar."

(Elaine Cristina Bagio, Brasil)



"La visión de los líderes debe apreciarse. Es importante planificar poniéndose en lo peor y disponer de un buen plan amortiguador para una situación desastrosa."

(Venkatachalam Swaminathan, Chennai, India)



"Con innovación como la de la línea "E" [D7E], no hay límite para lo que la empresa puede hacer. La D7E es nuestro futuro. Con las próximas normativas sobre emisiones correspondientes al Tier 4, este tractor será un exitazo."

(Connie Baugh, East Peoria, Ill)



"Los resultados no habrían sido posibles sin una dirección y unos objetivos del equipo directivo claros, además del esfuerzo colectivo con el fin de alcanzar los objetivos."

(Niall Durdin, R.U.)

Solidez financiera

CÓMO GANAMOS



RECUENTOS DE GANANCIAS:

Calidad crediticia
ALTA (MID-A)

Caterpillar está comprometido con el mantenimiento de la calificación de calidad crediticia alta (mid-A)

Planificación de liquidaciones

Desde los mejores tiempos hasta los peores, la sólida base financiera de Caterpillar ha sido fundamental para amortizar oportunidades y superar desafíos. Esto se mantuvo hasta que Caterpillar identificó los indicios de la crisis económica y comenzó a enfrentarse a la situación proactivamente.

“Aunque Caterpillar entró en la crisis proviniendo de un período récord de crecimiento y con un sólido balance general, sabíamos que era necesario actuar rápidamente para capear la tormenta”, afirmó Dave Burritt, Director General de finanzas de Caterpillar.

Uno de los primeros pasos fue implementar las medidas de crisis, que eran parte decisiva de nuestra estrategia Visión 2020 que ya se estaba llevando a cabo desde 2005. Estos planes de crisis permitieron que la empresa reaccionara más rápidamente y pudiera controlar la situación más intensamente.

A continuación, un equipo multifuncional de empleados de Caterpillar utilizó principios de 6 Sigma para lanzar una iniciativa centrada en los factores empresariales clave que promovían la solidez financiera de Caterpillar. El equipo trabajó para alcanzar tres objetivos principales: mantener la rentabilidad con un flujo de efectivo importante; conservar la calificación de calidad crediticia alta (mid-A) y mantener el dividendo.

El proyecto no sólo se centró en aspectos internos, sino también en la cadena de valor ampliada de Caterpillar, que incluye a distribuidores y proveedores.

Solidez financiera

CÓMO GANAMOS



Al final, Caterpillar alcanzó los tres objetivos. La empresa mantuvo la rentabilidad con un flujo de efectivo importante, centrándose en la gestión de capital de explotación y minimizando el gasto de efectivo. Aunque algunos analistas tuvieron dudas, Caterpillar mantuvo su dividendo, una prioridad importante para los accionistas, que son los propietarios finales de la empresa. Finalmente, Caterpillar conservó la calificación de calidad crediticia alta (mid-A) y mantuvo el acceso a los mercados de capital.

Estos resultados fueron un logro destacable teniendo en cuenta que las ventas e ingresos sufrieron el mayor descenso anual desde la década de los cuarenta. Además, se demostró la solidez financiera de Caterpillar, que es lo que permite a la empresa avanzar con fuerza y prepararse para el repunte de la economía.

Cat Financial: creación de clientes de por vida

Para Cat Financial, invertir en la fidelización del cliente es un principio empresarial básico. Por ello, en la crisis económica, la empresa consiguió ayudar a sus clientes durante las condiciones competitivas del mercado.

Para la longevidad de una empresa es vital poder acceder a la financiación, tanto para clientes pequeños como grandes. Durante 2009, cuando a muchas instituciones financieras y prestamistas se les presentó el reto de satisfacer las necesidades empresariales de sus clientes, tales clientes acabaron buscando esa ayuda en Cat Financial.

Durante el resto del año, Cat Financial respondió poniendo a disposición de los clientes de Caterpillar la financiación de equipos y préstamos de capital de explotación. Al proporcionar coherentemente esta ayuda financiera, Cat Financial pudo ayudar a sus clientes a llevar a cabo con éxito sus transacciones comerciales, a pesar de la significativa crisis en la economía y, de esta manera, conservar el lema "Creación de clientes de por vida".

Oportunidad significativa

CÓMO GANAMOS

**RECUENTOS DE GANANCIAS:****24,5%**

de crecimiento anual de la inversión en infraestructura en China desde 2003

Tuberías de oportunidades emergentes

La demanda de infraestructura es cada vez mayor, debido a las grandes poblaciones y los crecientes ingresos de los mercados emergentes, y por lo tanto también lo es la demanda del equipo necesario para abordar los principales proyectos. Gracias a la combinación de la tecnología de Caterpillar, la amplia presencia operacional y la probada asistencia de los distribuidores, Caterpillar está bien posicionada para facilitar el progreso en estas áreas en desarrollo a nivel mundial.

En China, hay una oportunidad significativa: una estación eléctrica que genera una importante parte del producto interior bruto (PIB) mundial emergente. Incluso con el confuso período económico del año pasado, el PIB de China siguió creciendo en un 8,7% en 2009. Según la oficina de estadística nacional de China, desde 2003, la inversión en infraestructura total en este país ha obtenido una tasa de crecimiento anual media del 24,5% a través de la construcción de carreteras, vías férreas, aeropuertos, proyectos hidroeléctricos y otras instalaciones para cubrir las necesidades de sus 1.300 millones de ciudadanos.

El enfoque centrado en el mercado de la construcción de tuberías es uno de los ejemplos de éxito de Caterpillar en el aprovechamiento de estas oportunidades del inmenso mercado de China. China va a invertir más de 10.000 millones de dólares en los próximos cinco años para ampliar su infraestructura de tuberías. El distribuidor Cat®, PipeLine Machinery International (PLM), está desempeñando un papel crucial en el apoyo de esta fuerza de construcción. Caterpillar y PLM ofrecen una gama completa de productos y servicios para la construcción de tuberías, entre los que se incluyen excavadoras hidráulicas configuradas especialmente (excavadoras hidráulicas, tractores de cadenas, motoniveladoras y tiendetubos) para satisfacer las diferentes necesidades de los clientes.

Oportunidad significativa

CÓMO GANAMOS



China Petroleum Pipeline Bureau, (CPP), el mayor contratista de China con kilómetros de proyectos en curso, ya ha adquirido más de 70 tiendetubos nuevos de PLM. Caterpillar y PLM trabajan para complementar la oferta de productos con diferentes servicios como la capacitación en servicios y de los operadores, la consultoría en seguridad, las operaciones de piezas y la introducción de nuevas tecnologías y métodos de construcción de tuberías.

Caterpillar está muy comprometida con China. Actualmente, existen ocho instalaciones de fabricación, un número que esperamos que aumente a medida que crece nuestra actividad empresarial en el país en los próximos años. También esperamos incrementar nuestras instalaciones de logística y de piezas, así como los centros de investigación y desarrollo.

Es una inversión que bien vale la pena. Tal crecimiento demuestra que cuando ganamos en China, ganamos a lo grande.

Oportunidades en el mundo desarrollado

La demanda de infraestructura se centra en ampliar, reacondicionar o sustituir, entre otros, las carreteras, los puentes, las vías férreas y los sistemas de alcantarillado existentes. Como respuesta a la reciente crisis económica mundial, los gobiernos de cada continente han destinado los principales recursos financieros a inversiones en nuevas infraestructuras como parte de los programas de estímulo de la economía. ¿Los resultados finales? El mundo tiene la necesidad de infraestructura, lo que se traduce en una mejor calidad de vida para las personas y en oportunidades de negocio para Caterpillar y sus clientes.

Desarrollo sostenible

CÓMO GANAMOS



RECIENTOS DE GANANCIAS:

9

es el número de años consecutivos que Caterpillar ha sido miembro del índice de sostenibilidad mundial del Dow Jones (DJSI World)

Soluciones sostenibles para un mundo energético

Debido a la expectativa de que la demanda de energía mundial aumente en un 40% para 2030, las soluciones innovadoras que permitan desarrollar posibles energías procedente de fuentes no tradicionales son esenciales. La capacidad de Caterpillar para proporcionar a los clientes soluciones energéticas sostenibles y altamente eficientes que conviertan el biogás en energía útil es una ventaja competitiva y asegura un caso ganador para nuestra empresa, nuestros clientes y nuestro mundo.

En Atlanta, Georgia, dos grupos electrógenos Cat® de bajo nivel de emisiones de gases de vertedero funcionan las 24 horas del día, en el segundo mayor vertedero del estado, extrayendo gases residuales para generar la electricidad necesaria para abastecer a 2.500 hogares. Los generadores funcionan con metano, un producto natural fruto de la descomposición de material orgánico en el lugar y considerado por los reguladores como un importante gas de efecto invernadero. La instalación no sólo reduce la necesidad de quemar gases de desechos que van a la atmósfera, sino que la comarca gana 100.000 dólares mensuales de las ventas de esta energía alternativa.

En la otra parte del mundo, el estiércol de los cerdos es otro combustible apto para los generadores Cat. Nong Rai Farm, uno de los mayores proveedores de alimentos de Tailandia, es alimentador de 30.000 cerdos. La granja utiliza grupos electrógenos Cat abastecidos con biogás, que suministra toda la energía necesaria convirtiendo el estiércol en una alberca digestora. Desde la alberca, se genera el combustible necesario para producir unos 200 kW de energía para todos los ventiladores de la instalación, los sistemas de secado y otras necesidades energéticas.

El mundo sólo acaba de empezar a rozar el potencial de la energía generada por procesos orgánicos naturales. Caterpillar tiene la oportunidad de dirigir un cambio significativo proporcionando a nuestros clientes sistemas de generación de energía que admitan fuentes de energía alternativas; una de las muchas maneras gracias a las cuales estamos haciendo posible el progreso sostenible.



Socios de valor inestimable

CÓMO GANAMOS



RECIENTOS DE GANANCIAS:

\$1.421
MILLONES DE DÓLARES en inversiones en investigación y desarrollo en 2009

\$15.717
MILLONES DE DÓLARES de valor neto de distribuidores Cat® en 2009

Todos a una

Un desafío extraordinario requiere una colaboración extraordinaria. Ésta es la lección que sacamos de dos proyectos muy diferentes: uno a largo plazo y altamente técnico y otro a corto plazo y altamente táctico.

Al igual que no es raro encontrar ingenieros de Caterpillar trabajando mano a mano con proveedores, el nivel de transparencia entre Caterpillar y los proveedores ha pasado a un nuevo nivel en el desafío por desarrollar sistemas de post-procesamiento del Tier 4 (Fase IIIB/IV). Al principio del programa, los líderes de éste identificaron la colaboración de proveedores como un aspecto fundamental para obtener éxito en el lanzamiento de un producto de talla mundial dentro de los plazos de tiempo y del presupuesto establecidos.

Poco después, los proveedores estratégicos facilitaron el establecimiento de una instalación prototípica en Mossville, Illinois. La idea era que la interacción codo con codo permitiría al equipo identificar anticipadamente los obstáculos, evaluar las soluciones más completas y tomar las decisiones oportunas. Actualmente, si uno entra en una instalación de Mossville, encuentra proveedores que participan activamente en el diseño de revisiones, analizan ingeniería de valor añadido y llevan a cabo pruebas de productos.

Aunque la interacción diaria en este proyecto finalizará en 2010, a medida que la siguiente fase del proceso se transfiera a las instalaciones de producción del propio proveedor en todo el mundo, los logros por trabajar todos a una culminarán en el exitoso lanzamiento de la tecnología del Tier 4 y en las mejores prácticas de los proveedores de talla mundial, lo que se aplicará a proyectos futuros de introducción de nuevos productos.

“Como socio estratégico, conseguimos una rápida comprensión de las necesidades de control de emisiones de Caterpillar y de los objetivos del sistema. De esta manera, es más fácil suministrar productos que diferencien a Caterpillar en el mercado por su rendimiento. Además, nos resulta más fácil dirigir nuestros esfuerzos de I+D hacia la innovación de soluciones de nueva tecnología y hacia la mejora de los productos existentes, todo ello aprovechando las sinergias entre nuestras empresas en la fase de diseño para facilitar la reducción de costes”.

(Un proveedor de Caterpillar)

Socios de valor inestimable

CÓMO GANAMOS

El desafío de volver a impulsar la interacción entre distribuidor y cliente estimuló el Centro de excelencia de alquiler y de segunda mano en la región EAME para utilizar la interacción codo con codo de un modo más rápido, pero igualmente exitoso. El concepto "Sales Blitz" ("Bombardeo de ventas") unió a los representantes de Caterpillar con las fuerzas de venta de los distribuidores en una zona definida geográficamente durante un corto período de tiempo hacer realidad cada posible contrato de ventas, sin importar el potencial correspondiente.

En los territorios escandinavos, PON, distribuidor Cat®, se asoció con los representantes de Caterpillar para llevar a cabo eventos en Noruega, Suecia, Países Bajos y Dinamarca. Cada evento fue de dos días de trabajo in situ y de visitas a oficinas con equipos de alquiler integrados y equipos de ventas de nuevas máquinas. El esfuerzo introdujo soluciones completas de equipos para más de 1.400 clientes en total y casi el 30% eran clientes nuevos para PON. Mediante la identificación de más de 350 casos prioritarios, PON cerró inmediatamente las ventas de 16 contratos de alquiler, nueve de segunda mano, tres de nuevas y nueve de contratos de servicio con mayor oportunidad de seguimiento. Estas ventas supusieron ingresos de casi 750.000 dólares.

Al trabajar juntos, Caterpillar y sus distribuidores demostraron que la solidez se transmite a los números. El programa "Sales Blitz" ("Bombardeo de ventas") contó con más de 6.500 visitas de clientes en 20 países que generaron más de 2 millones de dólares de ingresos de alquiler de equipos, usados y nuevos, durante 2009.

Tanto concentrada en una ubicación concreta durante varios años como alrededor de una región durante varios meses, la casi perfecta colaboración de Caterpillar con los proveedores estratégicos y con la red global de distribuidores demuestra que cuando se trabaja unidos, se gana unidos.

"El programa "Sales Blitz" ("Bombardeo de ventas") demostró estar altamente centrado en el cliente y ser un gran método para unir nuestra oferta de soluciones de equipos y la motivación de nuestras fuerzas de ventas."

*(Director y Vicepresidente de alquiler.
Inge Stensland, PON Noruega)*



Productos de calidad

CÓMO GANAMOS



RECUENTOS DE GANANCIAS:

13,01 ideas generadas por empleados en 2009

2.973 proyectos activos de 6 Sigma del CPS

Vivir CPS y calidad

Los productos de calidad son fundamentales para progresar. Las máquinas y los motores fiables que permiten que se realice el trabajo de forma constante no sólo permiten a nuestros clientes ahorrar tiempo y recursos, sino que además aseguran que el trabajo esté bien hecho. Actualmente, el Sistema de Producción Caterpillar (CPS) fortalece activamente nuestra ya sólida reputación de calidad de los productos.

Mediante el proceso 6 Sigma, CPS proporciona la arquitectura necesaria para aumentar con creces la calidad, la velocidad y la seguridad, reduciendo al mismo tiempo los residuos. Es más, CPS produce sus resultados más impactantes cuando los miembros del equipo realmente “viven” los principios directrices de CPS y los incorporan a sus vidas profesionales diarias.

Conozcan a Carlos Campioni, un analista de soporte industrial de nuestra planta de fabricación en Piracicaba, Brasil, que vive CPS. Carlos es el catalizador de las increíbles mejoras del proceso por su inversión personal en CPS, que se implementaron en su planta en 2006. Hasta la fecha, ha visto cumplidas 311 de sus ideas.

Como profesional experto con 23 años de experiencia en la empresa, Carlos es responsable de la producción de cabinas para palas de ruedas. “Creo que es fundamental tener una visión del empresario, ver la empresa a través de los ojos de su propietario”, afirmó Carlos. “Tenemos que encontrar oro, y esto sólo depende de las personas”.

Las sugerencias de Carlos han tenido como consecuencia programas que controlan la seguridad y la productividad, solucionando problemas como la escasez de piezas o el no cumplimiento de los procesos establecidos. Su iniciativa de instalar protectores en los cubos de piezas ha limitado el riesgo de contaminación y, a su vez, mejora la calidad del producto y facilita la reducción de desechos y costes.

Según David Ercolin, líder de la sección de CPS, merece la pena considerar cada idea. “Lo importante es no dejar escapar ninguna idea. En la sencillez es donde reside la perfección”.

Productos de calidad

CÓMO GANAMOS

La inversión de Carlos en CPS para conducir la eficiencia y la calidad también se puede encontrar en decenas de miles de empleados en las instalaciones de Caterpillar de todo el mundo. Al “vivir” CPS, se garantizan productos de la mejor calidad posible y se está preparado para hacer posible el progreso.

Nuestra ventaja ganadora

A medida que competimos en todo el mundo, la amplitud y profundidad de la cartera de Caterpillar nos proporcionan una ventaja ganadora. Con cientos de productos que abarcan una amplia gama de sectores, Caterpillar dispone con mayor probabilidad del producto adecuado a los requerimientos de cualquier trabajo. En 2009, una pavimentadora asfáltica, un compactador de asfalto y pala de ruedas compacta Cat® trabajaban frente a la Torre Eiffel para ayudar a reconstruir un cruce muy saturado en el que el tiempo y espacio eran primordiales. Las restricciones temporales también desempeñaban un importante papel en la repavimentación de una pista de aterrizaje en Bolonia, Italia, donde dos Perfiladoras de Pavimentos Cat® PM200 completaron el proyecto en tan solo dos noches. Además, varios equipos Cat® fueron fundamentales para finalizar la primera fase del proyecto de expansión del canal de Panamá. Finalizar los trabajos a tiempo y sin salirse del presupuesto es una necesidad universal. Gracias a nuestro compromiso con la calidad, Caterpillar está en el lugar de trabajo, ayudando a los clientes de todo el mundo a cumplir sus compromisos.

El cliente es lo más importante

CÓMO GANAMOS



RECUENTOS DE GANANCIAS:

32 DÍAS

es el tiempo necesario para llevar el programa de estímulo del cliente de la teoría a la práctica total en empresas: gracias al sentido de la urgencia del equipo y a la nueva alineación empresarial de Caterpillar

Estimulación del éxito para los clientes

Una economía difícil hace que los clientes retrasen las inversiones en equipos nuevos, y hace que persista más aún la necesidad de máquinas duraderas que permitan al cliente realizar el trabajo y mantenerse en el negocio. Con esto en mente, un comprometido equipo del Centro de excelencia de mercadotecnia y asistencia al producto (M&PS COE) y varias divisiones de los servicios de distribución reconocieron rápidamente que los clientes de Caterpillar podían utilizar la ayuda para capear esta última recesión.

Este equipo utilizó la ralentización en las ventas de nuevos equipos para crear un enfoque ingenioso que pudiera ayudar a fortalecer las capacidades de los clientes y las relaciones entre los distribuidores Cat y los clientes durante la crisis económica. La solución del equipo tuvo como resultado un plan centrado en las necesidades clave de los clientes.

“Todos sabemos lo importantes que son nuestros clientes para nuestro propio éxito, por lo que lo único que tiene sentido es ayudarles a tener más éxito en estos tiempos tan duros económicamente”, afirmó Denny Vosberg, Director de operaciones de asistencia al producto, M&PS COE.

El equipo se centró en áreas clave que ayudaron al cliente a obtener el máximo rendimiento de la máquina, como la inspección, reparación, reconstrucción y renovación, actualización de equipos usados y en clientes que realizan ciertas tareas ellos mismos. Cuando se identificaron los problemas, se pudieron investigar diferentes soluciones, incluidas la reparación o la reconstrucción de una máquina completa.

El cliente es lo más importante

CÓMO GANAMOS



La eficiencia de la iniciativa se pudo apreciar en la relación entre los distribuidores Cat®, Cleveland Brothers, y su cliente, PBS Coals. La inspección de Cleveland Brothers de la flota del cliente, el posterior informe y las recomendaciones llevaron a planificar actualizaciones de la flota de tractores de cadenas con unidades adicionales alquiladas o compradas.

“La iniciativa de estímulo del cliente de Caterpillar fue muy creativa y muy práctica al ayudarnos a proporcionar asistencia a PBS Coals”, afirmó Jay W. Cleveland, Jr., Presidente y Director Ejecutivo de Cleveland Brothers. “El plan que diseñamos con PBS Coals los llevó a alcanzar el valor máximo, de manera que pudieron aprovechar tanto la experiencia de Caterpillar como las capacidades de Cleveland Brothers.”

Declaraciones prospectivas

Ciertas declaraciones de este Resumen anual de 2009 se refieren a acontecimientos futuros y a expectativas y, como tales, constituyen previsiones que definidas en la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 (Ley estadounidense de reforma de los litigios sobre valores privados de 1995). Estas declaraciones están sujetas a factores conocidos y desconocidos que podrían hacer que los resultados reales de Caterpillar Inc. fueran diferentes de los que se expresan o implican en ellas. Los términos como “creer”, “estimar”, “expresiones en tiempo futuro”, “podría”, “esperar”, “anticipar”, “planear”, “proyectar”, “intentar”, “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 limitación, las declaraciones relativas a perspectivas, proyecciones, previsiones o descripciones de tendencias. Estas declaraciones no garantizan rendimientos futuros, y Caterpillar no tiene previsto actualizar sus declaraciones prospectivas.

Es importante recordar que los resultados reales de la empresa pueden ser materialmente diferentes de aquellos descritos o implícitos en esas declaraciones prospectivas, en función de una serie de factores que incluyen, pero no se limitan, a: (i) la volatilidad económica en la economía mundial en general y en los mercados de capital y crédito; (ii) la capacidad de Caterpillar de generar dinero de sus actividades comerciales, de garantizar la financiación externa para sus operaciones y de gestionar necesidades de liquidez; (iii) los cambios adversos en las condiciones económicas de las industrias o de los mercados a los que Caterpillar ofrece sus servicios; (iv) las regulaciones gubernamentales o políticas, incluidas las que afectan a los tipos de interés, la liquidez, el acceso al capital y el gasto público en desarrollo de infraestructuras; (v) los aumentos de los precios de las materias primas o la disponibilidad limitada de ellas y de los productos para los componentes, incluido el acero; (vi) los costes asociados con el cumplimiento de leyes y normas ambientales; (vii) la capacidad de Caterpillar y Cat Financial para mantener sus calificaciones crediticias correspondientes, el incremento del coste de los préstamos o la incapacidad para acceder a los mercados de capital de ambas empresas; (viii) la situación financiera y la solvencia de los clientes de Cat Financial; (ix) los cambios materiales adversos en el acceso de los clientes a la liquidez y al capital; (x) la aceptación en el mercado de los productos y servicios de Caterpillar; (xi) los efectos de los cambios en el entorno competitivo, que pueden incluir una reducción de cuota de mercado, la falta de aceptación de los aumentos de precios o cambios negativos en nuestra mezcla de ventas, tanto geográfica como de productos; (xii) la capacidad de Caterpillar para implementar con éxito el Sistema de producción Caterpillar u otras iniciativas de productividad; (xiii) el comercio internacional y las políticas de inversión, como las cuotas de importación, los controles de capital o las tarifas; (xiv) la imposibilidad de Caterpillar o Cat Financial de cumplir con los convenios financieros en sus instituciones crediticias correspondientes; (xv) los cambios adversos en las prácticas de abastecimiento para nuestros distribuidores o fabricantes de equipos originales; (xvi) el gasto y exposición de impuestos adicionales; (xvii) los riesgos políticos y económicos asociados a nuestras operaciones globales, incluyendo los cambios en leyes, normas o políticas gubernamentales, restricciones monetarias, restricciones a la repatriación de las ganancias, aranceles o cuotas onerosos, conflictos nacionales e internacionales, incluyendo actos terroristas así como inestabilidad política y económica o disturbios civiles en los países en los que opera Caterpillar; (xviii) las fluctuaciones de divisas, sobre todo las subidas y bajadas del dólar estadounidense frente a otras divisas; (xix) el incremento de las obligaciones de pago relacionadas con nuestros planes de pensiones; (xx) la incapacidad de integrar con éxito las adquisiciones y obtener los beneficios esperados; (xxi) los procedimientos legales importantes, reclamaciones, demandas o investigaciones; (xxii) la posible imposición de costes significativos debido a la promulgación de las leyes de la reforma del sistema sanitario; (xxiii) los cambios en las normas de contabilidad o la adopción de nuevas normas de contabilidad; (xxiv) los efectos adversos de los desastres naturales; y (xxv) otros factores que se describen con mayor detalle en el “Item 1A – Risk Factors” (Artículo 1A; Factores de riesgo) de la Sección I del documento 10-K de la empresa presentado ante la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) el 19 de febrero de 2010 para el ejercicio económico que finalizó el 31 de diciembre de 2009. Este documento está disponible en nuestro sitio web www.cat.com/sec_filings.

Quiénes somos



más de

3 millones

de máquinas y motores en uso
hoy en día

Quiénes somos: Mundial, innovador, sostenible

La presencia mundial de Caterpillar, su amplia oferta de productos y su solidez financiera nos permiten ganar en los actuales mercados competitivos. Con las ventas e ingresos de 2009 de 32.400 millones de dólares, somos uno de los mayores fabricantes de equipos de construcción y de minería, motores diésel y de gas natural y turbinas de gas industriales del mundo. En nuestra cartera de negocios también se incluye Caterpillar Financial Services, Caterpillar Remanufacturing Services, Caterpillar Logistics Services y Progress Rail Services.

La experiencia técnica, de servicios y de productos Cat proporcionan un valor añadido en muchos sectores diferentes, y nuestro liderazgo tecnológico, así como el compromiso con la calidad y la pasión por superar las expectativas de los clientes, nos han llevado a ocupar las posiciones líderes del mercado en los sectores con los que trabajamos. Durante más de 80 años, nuestras soluciones han construido la infraestructura que permite a las personas de todo el mundo disfrutar de una mejor calidad de vida y un nivel de vida más alto. En colaboración con nuestra red de distribuidores, otros socios de distribución y nuestra base mundial de proveedores, estamos impulsando un cambio positivo y sostenible en todo el mundo.

Empleados

QUIÉNES SOMOS

El éxito de Caterpillar está basado en el talento y el compromiso de más de 93.000 empleados en países de todo el mundo. Las personas que forman Caterpillar, guiadas por nuestros *Valores en acción* y sacando el mayor partido de los principios del Sistema de Producción Caterpillar y de 6 Sigma, demuestran pasión por la innovación y el servicio al cliente. En nuestra variada fuerza de trabajo se habla más de 100 idiomas, pero todo está vinculado con un objetivo común: crear un mundo mejor mañana mediante el trabajo que realizamos hoy.

Ventas e ingresos por empleado



Empleados

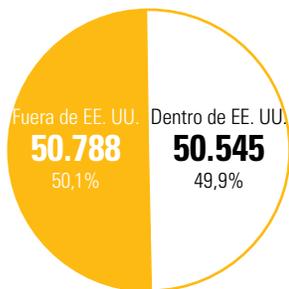
QUIÉNES SOMOS



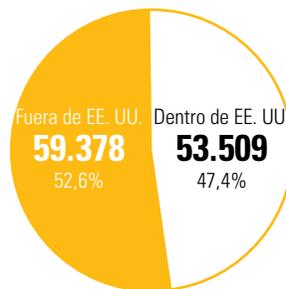
Empleados

QUIÉNES SOMOS

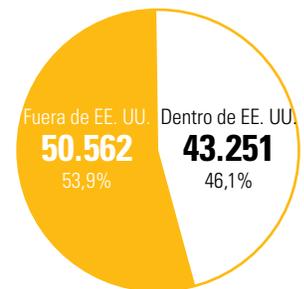
Empleados a jornada completa a fin de año



2007
Total
101.333



2008
Total
112.887



2009
Total
93.813

Empleados por región

	2005	2006	2007	2008	2009
América del Norte	43.933	49.018	50.901	54.284	43.999
EAME	23.137	24.845	26.168	26.983	22.790
Latinoamérica	11.688	13.231	13.930	14.403	10.776
Asia, Pacífico	6.358	7.499	10.334	17.217	16.248
Total	85.116	94.593	101.333	112.887	93.813

Distribuidores Cat

QUIÉNES SOMOS

Nuestra amplia red de distribuidores ayuda a Caterpillar y a nuestros clientes a ganar en todo el mundo. Los distribuidores Cat® comparten su pasión, mejoran nuestras ventajas competitivas y se aseguran de que nuestros clientes reciban el máximo valor empresarial de nuestros servicios y productos.

La mayoría de distribuidores Cat son independientes, negocios locales que cuentan con la ventaja de mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes. Caterpillar y sus distribuidores están ampliando su cobertura y están realizando importantes inversiones en países como China e India y en países que forman parte de los Estados independientes de la Commonwealth (CEI), ya que estos mercados representan importantes oportunidades de crecimiento en los sectores con los que trabajamos.

Estadísticas de distribuidores por región

		Empleados de distribuidores Cat	Distribuidores Cat	Patrimonio neto de distribuidores Cat*
América del Norte	2009	42.427	56	\$ 6.868
	2008	51.712	57	\$ 7.886
	2007	52.583	58	\$ 7.588
EAME	2009	33.430	51	\$ 4.385
	2008	32.212	51	\$ 4.343
	2007	28.796	50	\$ 3.095
Asia Pacífico	2009	28.895	40	\$ 2.549
	2008	26.811	40	\$ 2.675
	2007	22.518	40	\$ 2.079
Latinoamérica	2009	30.947	31	\$ 1.915
	2008	21.023	32	\$ 1.636
	2007	17.465	33	\$ 1.405
Total	2009	135.699	178	\$ 15.717
	2008	131.758	180	\$ 16.540
	2007	121.362	181	\$ 14.167

*en millones de dólares

Distribuidores Cat

QUIÉNES SOMOS

Distribuidores Cat en
América del Norte
Latinoamérica
EAME
Asia Pacífico



Junta directiva de 2009

QUIÉNES SOMOS



(de izquierda a derecha): W. Frank Blount, John R. Brazil, Daniel M. Dickinson, John T. Dillon, Eugene V. Fife, Gail D. Fosler, Juan Gallardo, David R. Goode, Peter A. Magowan, William A. Osborn, James W. Owens, Charles D. Powell, Edward B. Rust, Jr., Susan C. Schwab, Joshua I. Smith

Junta directiva de 2009

W. Frank Blount
John R. Brazil
Daniel M. Dickinson
John T. Dillon
Eugene V. Fife
Gail D. Fosler
Juan Gallardo
David R. Goode
Peter A. Magowan
William A. Osborn
James W. Owens
Charles D. Powell
Edward B. Rust, Jr.
Susan C. Schwab
Joshua I. Smith

W. FRANK BLOUNT, de 71 años, Presidente y Director Ejecutivo de JI Ventures, Inc. (empresa de capitales de riesgo) y antiguo Presidente y Director Ejecutivo de TTS, Inc. (empresa de capital privado). Otras juntas directivas actuales: Alcatel-Lucent S.A.; Entergy Corporation y KBR, Inc. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Blount de Adtran Inc. y Hanson PLC. El Sr. Blount es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1995.

JOHN R. BRAZIL, de 64 años, antiguo Presidente de la Universidad Trinity (San Antonio, Texas). El Dr. Brazil es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1998.

DANIEL M. DICKINSON, de 48 años, Socio Administrativo de Thayer | Hidden Creek (empresa de inversión de capital privado). Otras juntas directivas actuales: Dickinson de IESI-BFC Ltd. y Mistras Group, Inc. El Sr. Dickinson es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2006.

JOHN T. DILLON, de 71 años, Director Administrativo Superior de las actividades de inversión y negocio de capital privado de la empresa Evercore Capital Partners' (empresa de asesoría e inversión) y antiguo Vicepresidente de la firma. Otras juntas directivas actuales: E. I. du Pont de Nemours and Company y Kellogg Co. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Vertis Inc. El Sr. Dillon es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1997.

EUGENE V. FIFE, de 69 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 actualmente trabaja como Presidente no ejecutivo. Otras juntas directivas actuales: Eclipsys Corporation. El Sr. Fife es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2002.

Junta directiva de 2009

QUIÉNES SOMOS

GAIL D. FOSLER, de 62 años, Consejera Superior de The Conference Board (asociación para la investigación y los negocios). Antes de ocupar su puesto actual, el Sr. Fosler ha trabajado como Presidente, Administrador Legal, Vicepresidente Ejecutivo, Vicepresidente Jefe y Economista Jefe de The Conference Board. Otras juntas directivas actuales: Baxter International Inc. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: DBS Group Holdings Ltd. y Unisys Corporation. El Sr. Fosler es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2003.

JUAN GALLARDO, de 62 años, Presidente y antiguo Director Ejecutivo de Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V. (empresa de embotellado). Antiguo Vicepresidente de Home Mart de México, S.A. de C.V. (comercio minorista), Antiguo Vicepresidente del Grupo Azucarero México, S.A. de C.V. (empresa azucarera) y antiguo Vicepresidente de Mexico Fund Inc. (sociedad de inversión colectiva). Otras juntas directivas actuales: Grupo México, S.A. de C.V. y Lafarge S.A. El Sr. Gallardo es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1998.

DAVID R. GOODE, de 69 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 actuales: Delta Air Lines, Inc. y Texas Instruments Incorporated. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Norfolk Southern Corporation y Georgia-Pacific Corporation. El Sr. Goode es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1993.

PETER A. MAGOWAN, de 68 años, antiguo Presidente y Socio Administrativo General de San Francisco Giants (equipo de béisbol de la liga nacional). Otras juntas directivas de los últimos cinco años: DaimlerChrysler AG, Safeway Inc. y Spring Group plc. El Sr. Magowan es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1993.

WILLIAM A. OSBORN, de 62 años, Presidente y Director Ejecutivo jubilado de Northern Trust Corporation (sociedad de participación de banca múltiple) y de The Northern Trust Company (banco). Otras juntas directivas actuales: Abbott Laboratories y General Dynamics. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Nicor Inc. y Northern Trust Corporation. El Sr. Osborn es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2000.

JAMES W. OWENS, de 64 años, Presidente y Director Ejecutivo de Caterpillar Inc. (maquinaria, motores y productos financieros). Antes de ocupar el puesto actual, el Sr. Owens fue Vicepresidente de Caterpillar. Otras juntas directivas actuales: Alcoa Inc. e International Business Machines Corporation. El Sr. Owens es miembro de la junta directiva desde 2004.

CHARLES D. POWELL, de 68 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 el puesto actual, Lord Powell fue Presidente de Sagitta Asset Management Limited (empresa de administración de valores). Otras juntas directivas actuales: Hongkong Land Holdings Limited; LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton; Mandarin Oriental International Ltd.; Textron Corporation; y Schindler Holding Ltd. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Yell Group plc. Lord Powell es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2001.

EDWARD B. RUST, JR., de 59 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 empresas principales afiliadas a State Farm, así como Administrador Legal y Presidente de State Farm Mutual Fund Trust y State Farm Variable Product Trust. Otras juntas directivas actuales: Helmerich & Payne, Inc. y The McGraw-Hill Companies, Inc. El Sr. Rust es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2003.

Junta directiva de 2009

QUIÉNES SOMOS

SUSAN C. SCHWAB, de 55 años, Profesora en la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad de Maryland. Antes de ocupar su puesto actual, la embajadora Schwab ocupó varios puestos, incluidos el de representante de Comercio de EE. UU. (miembro del gabinete del Presidente), segundo representante de Comercio de EE. UU. y Presidente y Director Ejecutivo de la fundación University System of Maryland. Otras juntas directivas actuales: FedEx Corporation y The Boeing Company. Otras juntas directivas de los últimos cinco años: Adams Express Company, Calpine Corporation y Petroleum & Resources Corporation. La embajadora Schwab es miembro de la junta directiva desde 2009.

JOSHUA I. SMITH, de 69 años, Presidente y Socio Administrativo de Coaching Group, LLC (empresa de consultoría administrativa). Otras juntas directivas actuales: 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 desde 1993.

Directores**QUIÉNES SOMOS**

(de izquierda a derecha): James W. Owens, Richard P. Lavin, Stuart L. Levenick, Douglas R. Oberhelman*, Edward J. Rapp, Gerard R. Vittecoq, Steven H. Wunning

Directores

Presidente y Director Ejecutivo

JAMES W. OWENS

Jim Owens es Presidente y Director Ejecutivo de Caterpillar Inc. Después de incorporarse a la empresa en 1972, como economista corporativo, ha ocupado muchos puestos administrativos.

Presidentes de Grupo

RICHARD P. LAVIN

Rich Lavin es responsable de las divisiones de Movimientos de Tierra y Excavaciones de la empresa, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), la división en Asia Pacífico y la división de Caterpillar China.

STUART L. LEVENICK

Stu Levenick es responsable de la división de Servicios de Distribución en América, la división de operaciones de América, la división de minería, la división de Canteras e Industrias Especializadas y del Centro de excelencia de mercadotecnia y asistencia al producto.

DOUGLAS R. OBERHELMAN*

Doug Oberhelman es responsable de los recursos humanos de la empresa, de las funciones de desarrollo sostenibles, así como del creciente negocio de la refabricación de Caterpillar.

Directores

QUIÉNES SOMOS

EDWARD J. RAPP

Ed Rapp es responsable de la división de Productos Financieros, la división de Productos de Construcción, la división de Servicios Legales, la división de Finanzas Globales y Respaldo Estratégico y la división de Servicios Globales de Información.

GERARD R. VITTECOQ

Gerard Vittecoq es responsable de la división de Servicios de Distribución de Europa, África, Oriente Medio (EAME) y la Comunidad de estados independientes, la división de Operaciones de EAME, la división de Motores Marinos y para Petróleo, la división de Energía Eléctrica y de la división del Centro de excelencia de producción de la empresa.

STEVEN H. WUNNING

Steve Wunning es responsable de la división de sistemas avanzados, la división de componentes clave, la división de sistemas electrónicos y de máquinas, la división de logística, del Centro de excelencia para desarrollo de productos y la división de Compras Globales.

*La junta directiva de Caterpillar nombró Vicepresidente y Director Ejecutivo electo a Doug Oberhelman con fecha vigente el 1 de enero de 2010. Oberhelman será el sucesor de Jim Owens como Director Ejecutivo tras la jubilación de Owens el 1 de julio de 2010. Owens se mantendrá como Presidente del consejo hasta el 31 de octubre de 2010, momento en el se nombrará Presidente del Consejo a Oberhelman.

Vicepresidentes

KENT M. ADAMS
WILLIAM P. AINSWORTH
ALI M. BAHAJ
RODNEY C. BEELER
MARY H. BELL
THOMAS J. BLUTH
DAVID P. BOZEMAN
JAMES B. BUDA
DAVID B. BURRITT
RICHARD J. CASE
ROBERT B. CHARTER
CHRISTOPHER C. CURFMAN
PAOLO FELLIN
STEVEN L. FISHER
GREGORY S. FOLLEY
STEPHEN A. GOSSELIN
HANS A. HAEFELI
JOHN S. HELLER

GWENNE A. HENRICKS
STEPHEN P. LARSON
DANIEL M. MURPHY
JAMES J. PARKER
MARK R. PFLEDERER
WILLIAM J. ROHNER
CRISTIANO V. SCHENA
WILLIAM F. SPRINGER
GARY A. STAMPANATO
GARY A. STROUP
TANA L. UTLEY
JAMES D. WATERS, JR.
ROBERT T. WILLIAMS
JIMING ZHU

También reconocemos las contribuciones de los antiguos Vicepresidentes Sidney C. Banwart, que se jubiló en octubre de 2009, después de más de 41 años de servicio y Thomas A. Gales, que se jubiló en noviembre de 2009 después de casi 40 años de servicio.

Directores

QUIÉNES SOMOS

Otros directores

JAMES B. BUDA

Consejero General y Secretario

DAVID B. BURRITT

Director General de Finanzas

JOHN S. HELLER

Director General de Información

BRADLEY M. HALVERSON

Controlador

KEVIN E. COLGAN

Tesorero

EDWARD J. SCOTT

Director General de Auditorías

CHRISTOPHER C. SPEARS

Director General de Principios Éticos y Cumplimiento de Leyes

JANANNE A. COPELAND

Director General de Contabilidad

ROBIN D. BERAN

Asistente del Tesorero

LAURIE J. HUXTABLE

Secretaria Adjunta

Qué hacemos: negocios



Qué hacemos:

Maquinaria, motores y productos financieros

Caterpillar potencia el progreso mundial. Somos líderes en tecnología y trabajamos con una amplia cartera de sectores, entre los que se incluyen la construcción general y pesada, la minería, el sector forestal y la generación de energía y de electricidad. En más de 180 países de todo el mundo, el equipo Cat® está trabajando en autopistas, vías férreas, océanos y ríos, bosques, canteras y campos de petróleo.

El equipo Cat proporciona una potencia y fiabilidad incomparables. Proporcionamos máquinas, soluciones y asistencia para que nuestros clientes puedan destacar en diferentes terrenos, suelos y condiciones climáticas. Los motores y turbinas de gas Cat® proporcionan la potencia suficiente para mover bienes y materias primas por todo el mundo, mientras que los generadores Cat® proporcionan energía donde sea necesario.

Nuestra excelencia de fabricación se complementa con negocios de servicios de primera categoría que proporcionan logística, productos financieros y refabricación. Para nuestros distribuidores y clientes, así como para nuestros accionistas, ésta es una combinación ganadora.

Negocios: Maquinaria

QUÉ HACEMOS

La línea de productos Cat, compuesta de más de 300 máquinas con una reputación de calidad incomparable, establece el referente del sector. Entre nuestros productos especializados en los sectores de la construcción, el minero y el forestal, se incluyen los tractores de ruedas y cadenas, las palas de ruedas y cadenas, los tiendetubos, las motoniveladoras, las excavadoras de ruedas y de cadena, las retropalas, los tractores forestales, los dúmperes, los dúmperes articulados, los productos de pavimentación y las cargadoras compactas. Además, somos líderes en servicios de logística y en el diseño, fabricación y refabricación de productos de ferrocarriles.



Puntos destacados

Se produjo el dúmper Cat® de bastidor rígido número 50.000: estos camiones mueven más del 50% de las rocas del sector de las canteras y los áridos.



Se lanzó y se proporcionó el primer Tractor de Cadenas Cat® D7E, que cuenta con una innovadora tecnología de transmisión eléctrica que permite alcanzar mayor rendimiento, valor y sostenibilidad. Comparado con tractores en la misma categoría de peso y potencia, su revolucionario diseño reduce el consumo de combustible entre un 10 y un 30%, y logra una mayor productividad con un menor coste de servicio durante su vida útil.



Se introdujo el nuevo Dúmper para Minería Cat® 793F, la quinta generación en la serie, que ofrece mejoras significativas en cuanto a eficiencia del combustible, control de emisiones, sencillez operativa y durabilidad.

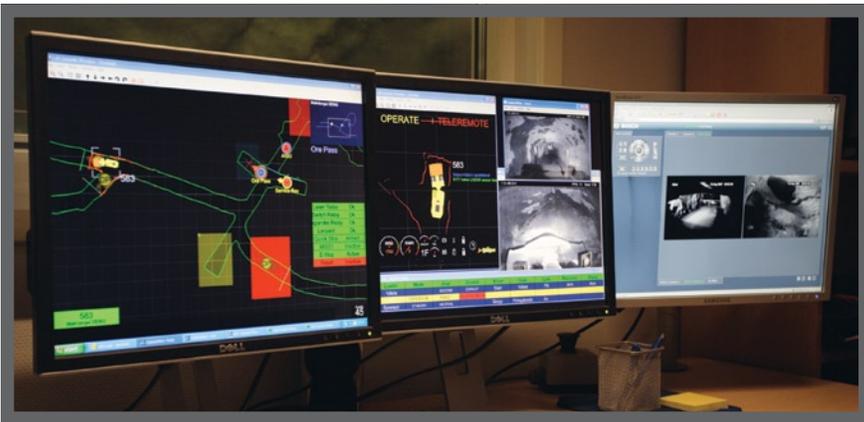
Negocios: Maquinaria

QUÉ HACEMOS



Puntos destacados (continuación)

Se lanzó el nuevo cargador forestal de pluma recta, de la serie B, que incorpora un motor y un sistema energético hidráulico mejorados, lo que reduce el consumo de combustible y proporciona más control al operador para poder ajustar la potencia generada en el cargador a los requisitos del trabajo.



Se anunció la próxima generación del sistema de automatización subterránea, MINEGEM™, diseñado para mejorar la seguridad y aumentar la eficacia del operador en operaciones de minería subterránea. MINEGEM™ es el primer sistema de minería semi-autónomo disponible comercialmente.



Se lanzó una nueva recogedora transportadora de troncos desde Cat Forest Products que introdujo dos modelos con capacidades de 18 toneladas métricas y 20 toneladas métricas. Los nuevos Cat® 584 y Cat 584HD están diseñados para soportar los exigentes requisitos de transportar grandes cargas útiles durante largas distancias y sobre terrenos difíciles, proporcionando al operador comodidad, un control y una facilidad de mantenimiento sobresalientes.

Negocios: Motores

QUÉ HACEMOS

Los motores Cat® son conocidos por la calidad, la fiabilidad y la innovación tecnológica. Diseñamos y fabricamos motores, con una potencia entre 10 y más de 21.000 hp, que proporcionan potencia a embarcaciones y barcos, aplicaciones de petróleo y gas y aplicaciones industriales, así como a nuestra máquinas de construcción y minería. Los sistemas de energía eléctrica de emergencia y principales para diferentes usos: plataformas petrolíferas de alta mar, hospitales, colegios, fábricas, aeropuertos y edificios de oficinas. Nuestros servicios de refabricación permiten a los clientes realizar sus operaciones de forma más eficiente y sostenible. Caterpillar es también líder mundial en diseño, fabricación y servicio de soluciones de sistemas de energía de turbinas de gas industriales, con potencias de entre 1.600 y 30.000 hp, para los sectores de petróleo, gas y generación de energía.



Puntos destacados

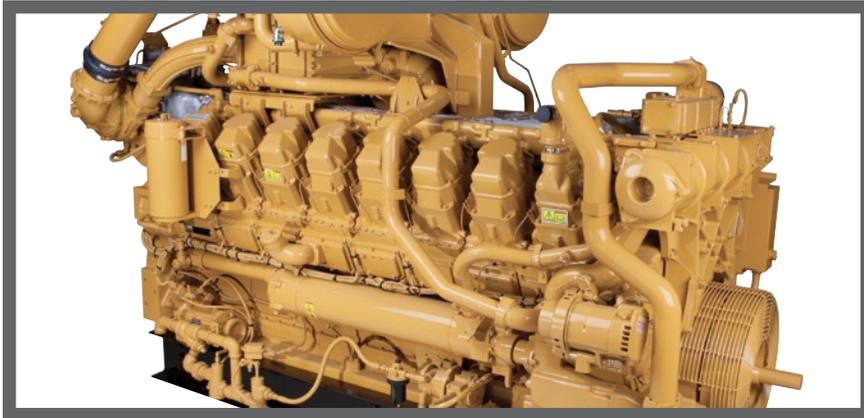
Introdujo un nuevo módulo de perforación diésel, el C175-16, diseñado para aplicaciones de alta mar. Los grupos electrógenos, que ofrecen mayor densidad de potencia, menores emisiones, intervalos de servicio más largos y menores costes de instalación, están optimizados para las exigentes demandas de generación de energía que requieren las plataformas petrolíferas de alta mar y establecen un nuevo referente de plataformas autoelevables y en agua poco profunda.



Se anunciaron varias adiciones para la gama de motores industriales Cat adaptada al Tier 4 Interim/Fase IIIB, llegando así a 15 el número total de motores de esta categoría. La plataforma del motor optimiza el consumo de combustible en ciclos operativos reales de dúmpers. Los motores también utilizan tecnologías ACERT™ para alcanzar una reducción del 90% en partículas y de un 45% en óxidos de nitrógeno (NO_x).

Negocios: Motores

QUÉ HACEMOS

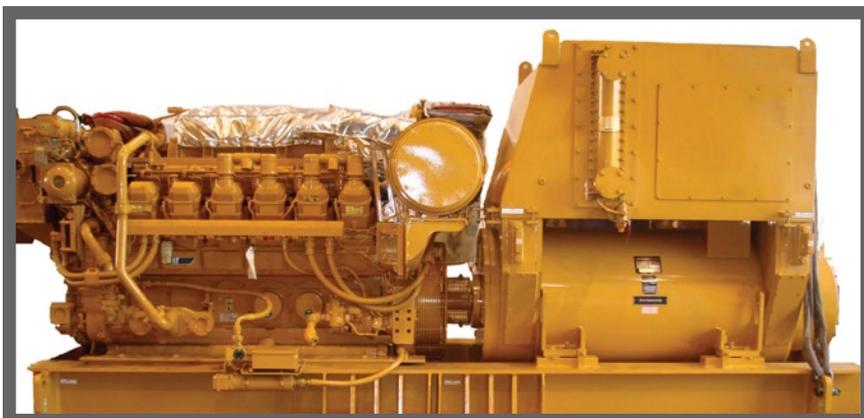


Puntos destacados (continuación)

Se introdujo una serie de motores a gas con de tecnología Ultra Lean Burn (ULB) que cumple la mayoría de los requisitos actuales más estrictos y los próximos requisitos referentes a emisiones. Las unidades, utilizadas para aplicaciones de compresión de gas, utilizan una solución en el motor para cumplir coherentemente los requisitos que limitan las emisiones de NOx a niveles muy bajos.



Se envió el motor marino número 5.000 del Centro marítimo de excelencia (MCOE) de Caterpillar. El Centro, ubicado cerca de Greenville, Carolina del Sur, es una instalación especializada para el diseño, el desarrollo, el montaje y la prueba de los Motores de propulsión marinos, desde el Cat® C7 hasta el C32.



Se introdujeron nuevos motores de Propulsión Eléctrica Diésel (DEP) de Caterpillar Marine Power Systems. Las unidades están diseñadas para diferentes aplicaciones comerciales y para mega yates, y cumplen las normativas medioambientales más recientes a través del equilibrio de la demanda de energía, el consumo de combustible y las emisiones de escape con cualquier tipo de carga.

Negocios: Productos financieros

QUÉ HACEMOS

Los productos financieros de Caterpillar son la fuente de una importante ventaja competitiva, especialmente en el mundo de restricción crediticia actual. Nuestros negocios financieros están formados principalmente por Caterpillar Financial Services Corporation (Cat Financial) y sus filiales.

Cat Financial proporciona una amplia gama de alternativas financieras a clientes y distribuidores, todas gestionadas en base a estándares de financiación sensibles y respaldados por los activos que ya conocemos - los equipos Cat®. Cat Financial dispone de más de 40 oficinas y filiales ubicadas en América, Asia, Australia y Europa.



Puntos destacados

Se continuó siendo sólidamente rentable en cada trimestre de 2009, a pesar de la recesión económica mundial.



Se proporcionó nueva financiación a minoristas de más de 7.600 millones de dólares.

Negocios: Productos financieros

QUÉ HACEMOS



Puntos destacados (continuación)

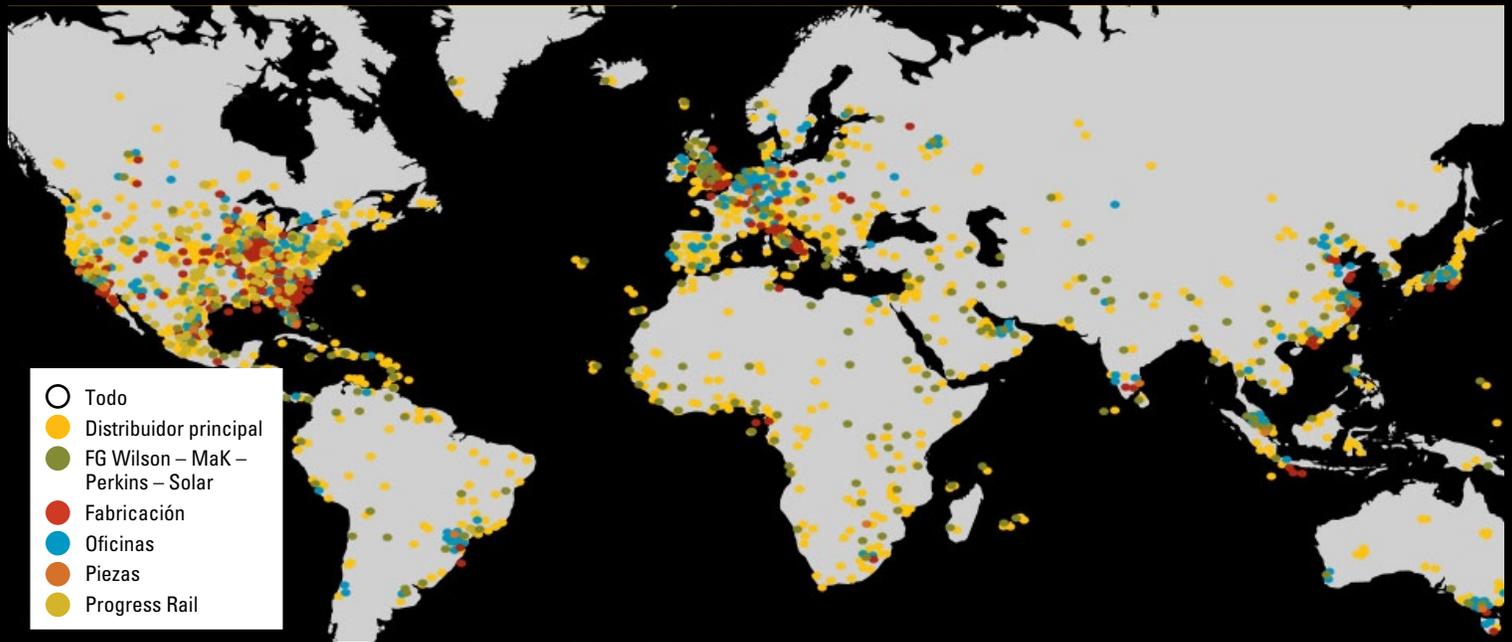
Se mantuvo el acceso a la deuda aplazada y a los mercados de pagarés, así como acuerdos de créditos renovables o aumentados con los bancos principales.



Se obtuvo el liderazgo en la certificación Gold 2.0 de Liderazgo en energía y diseño medioambiental para edificios ya construidos (LEED-EB®) para el Caterpillar Financial Center de Nashville, Tennessee. Éste es el primer edificio comercial privado en Tennessee que obtiene la certificación LEED-EB®.

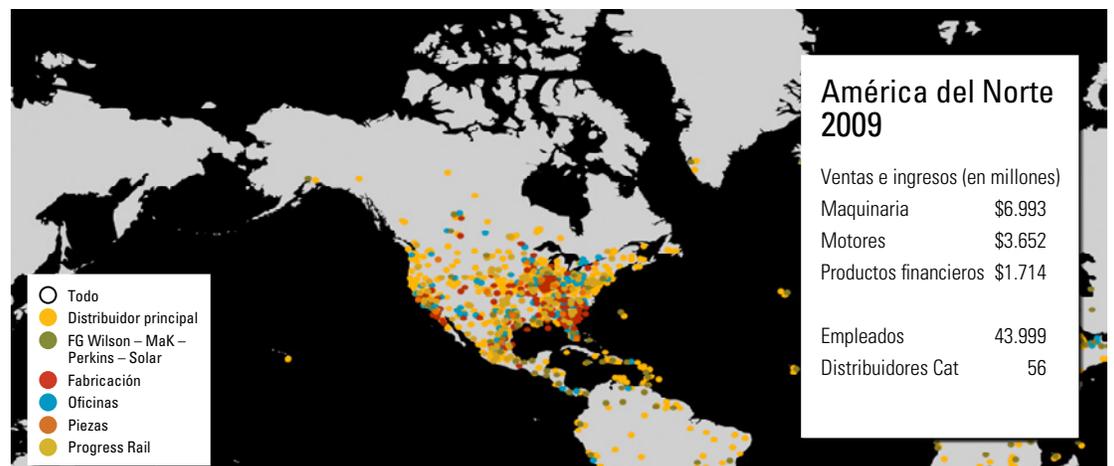
Ubicaciones en el mundo

QUÉ HACEMOS



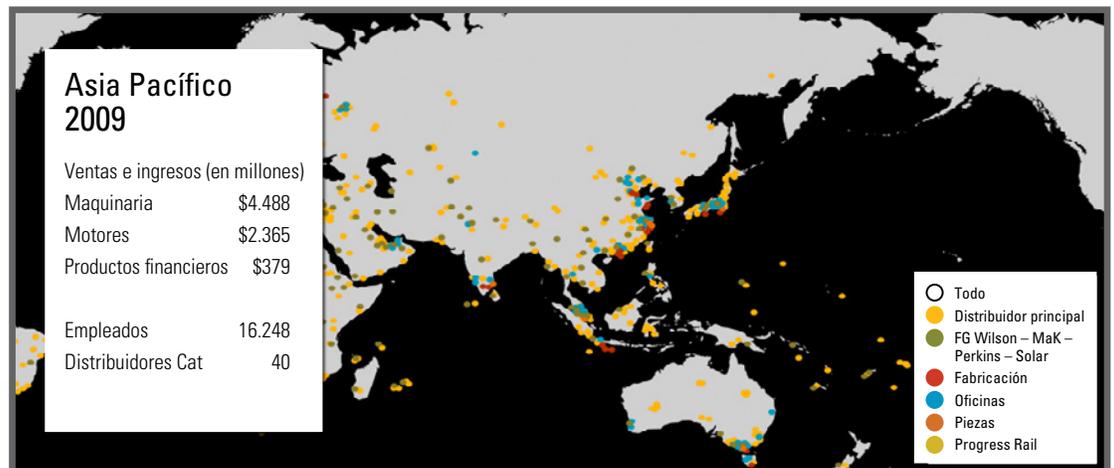
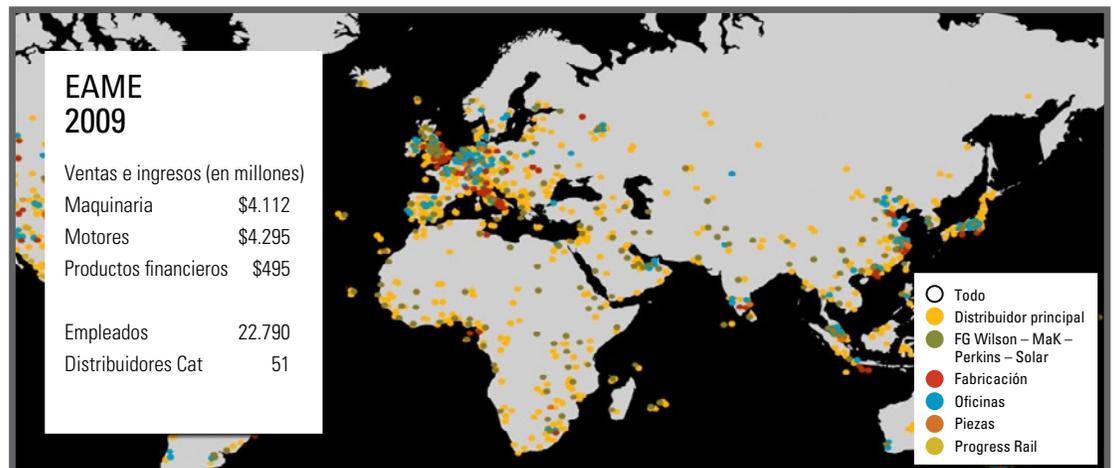
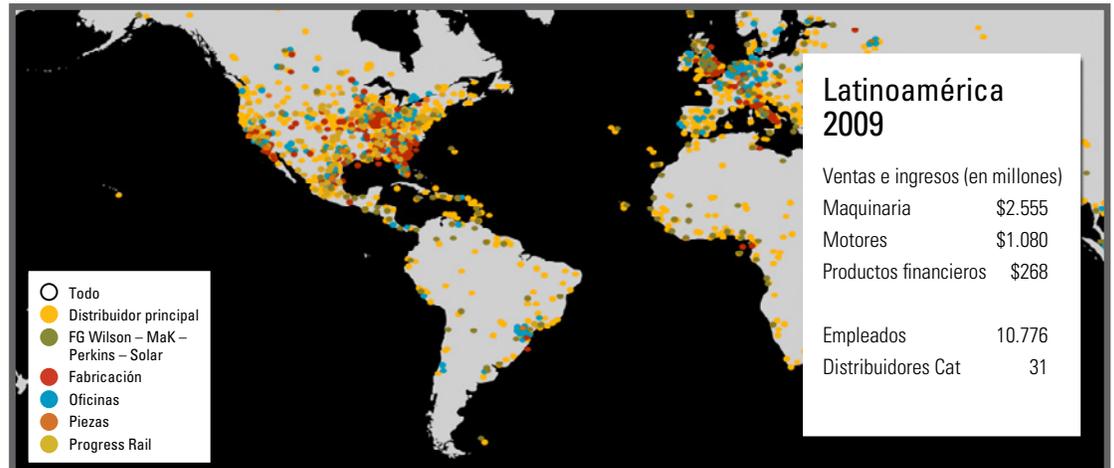
Presencia en
América del Norte
Latinoamérica
EAME
Asia Pacífico

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, marketing, 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 cercana a nuestra base mundial de clientes.



Ubicaciones en el mundo

QUÉ HACEMOS



Productos

QUÉ HACEMOS

Como líder en tecnología, ganamos por nuestro compromiso con la investigación y el desarrollo de productos. Actualmente, hay más de 3 millones de máquinas y motores Cat® en activo en todo el mundo. Caterpillar introduce continuamente innovaciones tecnológicas y mejoras de capacidades en nuestros productos que cumplen las necesidades de los clientes de mayor productividad, menores emisiones y mayor potencia.

Entre nuestros productos se incluyen:

Dúmperes articulados

Retropalas

Compactadores

Motores

Máquinas forestales

Grupos electrógenos

Excavadoras hidráulicas

Manipuladoras de materiales

Motoniveladoras

Dúmperes rígidos

Maquinaria de pavimentación

Tiendetubos

Mototraíllas

Cargadoras compactas

Palas de cadenas

Tractores de cadenas

Turbinas

Vehículos de minería subterránea

Tractores de ruedas

Excavadoras de ruedas

Cargadores de ruedas



Dúmperes articulados

Un tipo de unidad de tractor de remolque mayoritariamente utilizada para transportar cargas pesadas, con frecuencia sobre terrenos difíciles en trabajos de construcción y minería.

Retropalas

Combina las prestaciones de dos máquinas independientes: una retropala y una pala y se suele utilizar para trabajos de carreteras y proyectos de construcción importantes.



Compactadores

Maximizan la densidad del suelo y compactan otros materiales en aplicaciones de construcción, pavimentación y vertederos, entre otras.



Productos

QUÉ HACEMOS

Motores

Con más de 500 tipos de motores, somos uno de los mayores fabricantes de motores para maquinaria, camiones de carretera, dúmperes, minería subterránea y embarcaciones marítimas.



Máquinas forestales

Al servicio del sector forestal, estas máquinas se utilizan para recoger troncos, cargar y procesar maderas.



Grupos electrógenos

Sistemas de producción de energía integrados, diésel o de gas natural para necesidades de generación de energía de emergencia, de reserva, principal y continúa.



Excavadoras hidráulicas

Material de excavación y carga para diferentes aplicaciones, entre las que se incluyen minería y construcción de carreteras y tuberías.



Manipuladoras de materiales

Diseñadas para mover y procesar materiales pesados mediante cucharones o cucharones bivalvos o imanes.



Motoniveladoras

Máquinas de tres ejes que cuentan con una hoja larga que se utiliza para crear una superficie plana en aplicaciones de minería, construcción de carreteras y construcciones pesadas.



Dúmperes rígidos

Diseñados para mover grandes volúmenes de material, con una capacidad entre 40 y 380 toneladas, en minas, canteras y construcción.



Productos



Maquinaria de pavimentación

Extiende asfalto para carreteras y autopistas con anchos de pavimentación de hasta 3 metros.

Tiendetubos

Utiliza un cabestrante y una pluma para colocar tubos pesados donde sea necesario: un referente del sector de los tubos durante décadas.



Mototraíllas

Grandes excavadoras que recogen y colocan material y que son útiles para cortar y rellenar en construcciones pesadas, urbanización de terrenos y minería.



Cargadoras compactas

Máquinas pequeñas de gran capacidad de maniobra utilizadas en construcción y paisajismo para empujar, transportar y cargar material, que se pueden configurar con diferentes accesorios que permiten ahorrar tiempo y trabajo.



Palas de cadenas

Palas más grandes y de mayor capacidad que funcionan en condiciones de terrenos blandos con cadenas en lugar de ruedas y que pueden mover y cargar materiales de un peso superior a 1.800 kilos.



Tractores de cadenas

Máquinas versátiles utilizadas para despejar espacio, mover materiales, grava, desprendimientos, zanjas en diferentes lugares de construcción y de trabajo.



Turbinas

Turbinas de gas industriales de gama media para su uso en sistemas de generación de energía eléctrica, gas natural y bombeo.



Productos

QUÉ HACEMOS



Vehículos de minería subterránea

Dúmpers articulados y palas de carga, transporte y descarga diseñadas para cumplir las demandas especializadas de aplicaciones de minería subterránea y permitir altos volúmenes de producción con bajos costes por tonelada.

Tractores de ruedas

Combinan las capacidades de empuje de tractores de cadenas con la movilidad y la versatilidad de las palas de ruedas. Se utilizan ampliamente en aplicaciones de generación de energía, mantenimiento de carreteras, minería de superficie y reciclado.



Excavadoras de ruedas

Cumplen necesidades de excavación, desde aplicaciones de limpieza de canales y ríos y de mantenimiento de carreteras hasta aplicaciones de grandes movimientos de tierra y de demolición en las que la movilidad es un requisito clave.

Cargadores de ruedas

Diseñados para cargar y transportar material rápida y eficientemente con capacidades del cucharón de 1,7 a 34 metros cúbicos (de 2 a 41 yardas cúbicas) para aplicaciones de minería del mayor volumen, canteras, áridos, vertederos y movimientos de tierra.



Sectores

QUÉ HACEMOS

Nuestros productos se utilizan en una amplia y diversa cartera de sectores. A pesar de los retos a corto plazo asociados a la crisis económica mundial de 2009, las previsiones a largo plazo en la mayoría de mercados finales son sólidas debido a la necesidad imperante en todo el mundo de ampliar y reconstruir infraestructura.

Entre los sectores con los que trabajamos se incluyen:

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



Demolición y chatarra

Las máquinas y las soluciones de herramientas de trabajo Cat® están diseñadas para ofrecer alta productividad y durabilidad para cada fase del proceso, desde la demolición y preparación del lugar hasta el reciclado de chatarra y el manejo de material, incluso en las condiciones más exigentes de lugares de trabajo.



Trabajo forestal

Las capacidades del equipo forestal Cat® se extienden desde el principio al final del proceso de la madera: construcción de carreteras, tala, extracción de madera, procesamiento, carga, aserraderos y reforestación. El equipo Cat está diseñado para aumentar la productividad, la rentabilidad y la sostenibilidad de las operaciones.



Construcción general

Caterpillar ofrece una gama completa de equipos de construcción, entre los que se incluyen retropalas, excavadoras de cadena y de ruedas, palas de ruedas, cargadoras compactas y cargadoras industriales integradas. Nuestras soluciones de construcción están diseñadas para ofrecer lo mejor a través de un rendimiento, una fiabilidad y una calidad mejorados.

Sectores

QUÉ HACEMOS



Administraciones públicas

Caterpillar ofrece una gama completa de equipo estándar, modificado e integrado que cumple las necesidades de clientes a escala local y nacional, así como militares. Un servicio y una asistencia duraderos, fiables y líderes del sector garantizan lo mejor para los clientes del gobierno.



Construcción pesada

Caterpillar es el líder en el rendimiento de equipos de construcción general y de carreteras. Cada máquina de la gama es líder en su clase, mejorada con las mejores prestaciones del sector. Caterpillar dispone de las máquinas para llevar a cabo el trabajo, tanto si es una nueva construcción como una operación de mantenimiento (explanación, estabilización del suelo, perfilado de pavimentos, compactación de suelo o asfalto).



Fabricantes de equipos originales/industriales

En todo el mundo trabajan más de 100.000 motores Cat®, en martillos cinceladores, compresores de aire, zanjadoras, irrigadoras, bombas para extinción de incendios, locomotoras y máquinas de minería, entre otras. Los motores de gas y diésel están disponibles en la gama de potencias más amplia del sector, de 10 a más de 6.000 hp, cada uno fabricado siguiendo exactamente los mismos estándares con el fin de proporcionar alta productividad, durabilidad y bajos costes operativos.



Paisajismo

Caterpillar ofrece una línea completa de equipo de construcción compacto, incluidas cargadoras compactas, palas de cadenas compactas, excavadoras hidráulicas y palas de ruedas compactas. Nuestra amplia gama de máquinas y accesorios de herramientas de trabajo versátiles Cat cumplen las necesidades de diversas aplicaciones de paisajismo.



Marino

Caterpillar es el proveedor de motores diésel de velocidad alta y media, líder del sector, de grupos electrógenos y de motores auxiliares. Caterpillar Marine Power Systems está comprometido con el cumplimiento de los requisitos de los clientes mediante la fabricación de motores marinos de las marcas Cat® y MaK®.

Sectores

QUÉ HACEMOS



Minería

Con la mayor gama de equipo de minería del sector, Caterpillar proporciona soluciones integradas para aplicaciones de tecnología de superficie, subterráneas y minería. Nuestras tecnologías permiten la gestión de flotas, la perforación y voladura, la carga, el transporte, el empuje, la asignación de camiones y el seguimiento de materiales. El equipo de minería Cat ayuda a los clientes a aumentar la productividad, eficiencia y seguridad.



Petróleo y gas

Caterpillar proporciona productos de alta tecnología para perforación, producción, servicio y bombeo a pozos. Caterpillar es la primera opción para las soluciones de potencia del sector petrolífero por su liderazgo en el mercado y una atención centrada en el cliente a escala mundial en productos y sistemas de perforación, compresión de gas y pozos.



Pavimentación

Los productos de pavimentación Cat ofrecen una solución completa para el sector de la pavimentación, incluidos equipo, capacitación, consultoría, servicio y asistencia. Las máquinas de pavimentación de alta producción Cat son fiables y duraderas, con bajos costes globales de adquisición y con los valores de reventa más altos del sector.



Oleoductos

La amplia gama de productos y accesorios para oleoductos Cat ofrecen a los contratistas de oleoductos la capacidad para ajustar el equipo a sus necesidades de producción, condiciones del lugar y requisitos medioambientales. Caterpillar proporciona soluciones integrales para necesidades de oleoductos como limpieza y nivelación, limpieza de canales y ríos, conexiones de tubos, soldadura, descensos y relleno, entre otras.



Generación de energía

Cat Power Generation Systems proporciona una gama completa de soluciones para proporcionar los principales equipos de generación de energía, diseño de proyectos, construcción, operación y mantenimiento. Los desarrolladores de los principales proyectos eléctricos de todo el mundo eligen Caterpillar por su capacidad, experiencia y confianza.

Sectores

QUÉ HACEMOS



Canteras y áridos

De palas de ruedas a excavadoras, Caterpillar dispone de la máquina adecuada para satisfacer todos los desafíos del sector de canteras y áridos. La línea de productos de áridos incluye palas de ruedas grandes, excavadoras de ataque frontal, plumas de excavación, camiones, excavadoras, dúmperes articulados, palas de ruedas medianas y grupos electrógenos y de motores.



Ferrocarril

Los motores Cat® ofrecen varios de los menores costes de adquisición y de operación disponibles en motores, probados en aplicaciones de ferrocarriles en todo el mundo. Los motores Cat suministran potencia a cientos de locomotoras públicas y para maniobras de todo el mundo y proporciona potencia con admisión delantera o posterior, o de cabecera (HEP), a las locomotoras de pasajeros. Una gama completa de motores Cat está disponible también en equipo de mantenimiento.



Construcción de carreteras

Caterpillar dispone de la amplitud de la línea de productos, el conocimiento de la aplicación de máquinas y la organización de experimentados distribuidores para hacer la construcción de carreteras más productivas, eficientes y rentables. Caterpillar dispone de la tecnología correcta para poder llevar a cabo el trabajo con seguridad y a tiempo, tanto si se fraccionan o se reciclan carreteras existentes, se crean nuevas carreteras, se construyen recorridos base, o bien se pavimenta y se nivela.



Servicios y suministros subterráneos

Para el negocio altamente competitivo de servicios y suministros subterráneos, Caterpillar ofrece una gama completa de excavadoras, tractores y palas que proporcionan soluciones eficientes y rentables.



Servicios de residuos

Caterpillar fabrica una gama de equipos a medida de cada tipo de trabajo para el sólido sector de los residuos. Nuestra máquinas de residuos trabajan en prácticamente cualquier sistema, tanto cargando en una estación de transferencia como en un centro de reciclado, trabajando en un vertedero o en mantenimiento de lugares.

Servicios

QUÉ HACEMOS

Los productos líderes del sector van unidos a los servicios de talla mundial que ofrecen a los clientes soluciones flexibles adecuadas a sus necesidades financieras, logísticas, de mantenimiento, de refabricación y otras necesidades empresariales clave. Los servicios de Caterpillar ayudan a clientes en más de 180 países para que sean más sostenibles, eficientes y rentables.

Entre nuestros servicios se incluyen:

Financiación

Seguros

Mantenimiento y reparación de locomotoras y vagones ferroviarios

Logística

Soluciones de fabricante de equipo original

Refabricación

Alquiler

Servicios para clientes de Solar Turbines

Formación



Financiación

Durante más de 25 años, Cat Financial ha proporcionado a clientes y distribuidores Cat® una amplia gama de alternativas financieras para Cat y el equipo relacionado. Cat Financial dispone de más de 40 oficinas y filiales ubicadas en América, Asia, Australia y Europa.



Seguros

Caterpillar proporciona seguros a los distribuidores y clientes Cat de todo el mundo con los productos y servicios que necesitan para proteger su equipo nuevo y usado. Nuestra plantilla de expertos en gestión de riesgos y seguros desarrolla y gestiona programas que respaldan la reputación de la marca Cat en equipos, piezas y servicios de calidad.



Mantenimiento y reparación de locomotoras y vagones ferroviarios

Progress Rail Services, filial propia de Caterpillar, es uno de los mayores proveedores de los servicios externos de mantenimiento y reparación en el sector ferroviario de América del Norte. Con la sede en Albertville, Alabama, dispone actualmente de más de 100 instalaciones en todo Estados Unidos, Canadá y México. Entre sus clientes se incluyen los principales ferrocarriles, o ferrocarriles de "Clase 1", de América del Norte, así como ferrocarriles regionales y autoridades de tránsito público.

Servicios

QUÉ HACEMOS



Logística

Caterpillar Logistics Services proporciona soluciones integradas de cadenas de suministro de talla mundial que ofrecen una ventaja competitiva y tienen impacto sobre el rendimiento corporativo. Cat Logistics, con más de 105 oficinas en todo el mundo, trabaja para Caterpillar y otras más de 65 corporaciones líderes en sectores comerciales, entre los que se incluyen el sector de automoción, industrial, de consumibles duraderos, tecnológico y electrónico.



Soluciones de fabricante de equipo original

Caterpillar proporciona sistemas integrados adecuados a cada rendimiento a los fabricantes de equipos originales para cumplir los requisitos específicos de cada aplicación con el fin de alcanzar la diferenciación de los productos y mejorar la competitividad.



Refabricación

Cat Reman es una organización mundial con habilitación tecnológica centrada en las capacidades de recuperación que reparan y restauran la maquinaria y las tecnologías usadas para adecuarlas a nuevas condiciones y especificaciones.



Alquiler

Los establecimientos The Cat Rental Store están equipados para satisfacer diversas necesidades de equipos pesados de clientes. Más de 1.500 establecimientos en todo el mundo ofrecen productos Cat y otras marcas líderes, desde sierras de hormigón a equipos de construcción pesados.

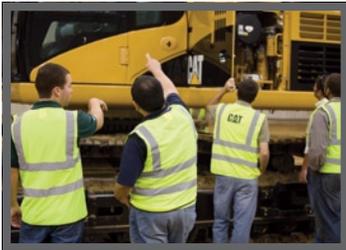
Servicios

QUÉ HACEMOS



Servicios para clientes de Solar Turbines

Los servicios de atención al cliente de Solar Turbine ayudan a sacar el máximo provecho de los equipos de turbinas a través de servicios in situ de expertos, servicios de piezas certificadas, programas de capacitación, servicios de gestión de maquinaria y reparación y restauración de equipos.



Formación

Caterpillar ayuda a una gran cartera de clientes a mejorar la eficiencia, la seguridad del lugar de trabajo y a recortar costes mediante los programas de capacitación de Caterpillar. Gracias a nuestros programas de capacitación de operadores y teleformación sobre seguridad, los operadores alcanzan altos niveles de pericia que permite aprovechar al máximo el valor del equipo Cat®.

Marcas

QUÉ HACEMOS

Nuestra cartera de marcas, creada tras décadas de resultados, representa calidad, fiabilidad y una garantía de lo mejor en diseño, ingeniería y atención al cliente.

Entre nuestras marcas se incluyen:

Cat
Cat Financial
Cat Logistics
Cat Reman
Cat Rental Store

FG Wilson
MaK
Perkins
Progress Rail Services
Solar Turbines



Cat

La marca Cat® representa productos y servicios líderes del sector que han sido fabricados por Caterpillar. La marca Cat es la marca de los productos y servicios insignia de Caterpillar, representando al equipo y los servicios relacionados de la empresa y a la red de distribuidores que proporciona asistencia a los clientes en todo el mundo.



Cat Financial

Durante más de 25 años, Cat Financial ha proporcionado a clientes y distribuidores Cat una amplia gama de alternativas financieras para Cat y el equipo relacionado. Cat Financial dispone de más de 40 oficinas y filiales ubicadas en América, Asia, Australia y Europa.



Cat Logistics

La marca Cat Logistics proporciona soluciones y servicios integrados de cadenas de suministro de talla mundial a Caterpillar y a otras más de 65 corporaciones líderes en sectores comerciales, entre los que se incluyen el sector de automoción, industrial, de consumibles duraderos, tecnológico y electrónico.



Cat Reman

Cat Reman es una organización mundial con habilitación tecnológica centrada en las capacidades de recuperación que reparan y restauran la maquinaria y las tecnologías usadas para adecuarlas a nuevas condiciones y especificaciones. Cat Reman, uno de los mayores refabricantes del mundo, dispone de instalaciones en Estados Unidos, Reino Unido, Europa, México y China.



The Cat Rental Store

The Cat Rental Store es una cómoda fuente de productos Cat. Los establecimientos The Cat Rental Store, que suman más de 1.500 en todo el mundo, ofrecen alquileres a corto y largo plazo para el sector general de la construcción.

Marcas



FG Wilson

FG Wilson, fundada en 1966, produce grupos electrógenos, tanto unidades pequeñas para uso doméstico como grandes unidades para suministrar la red nacional de energía eléctrica.



MaK

Los motores diésel marinos de la marca MaK se comercializan y se mantienen a través de Caterpillar Marine Power Systems (CMPS), con la sede en Hamburgo, Alemania. Entre sus clientes, se incluyen operadores de grandes buques de altura, como transbordadores de contenedores, tanques de productos químicos, graneleros, embarcaciones de suministro para altamar, embarcaciones de trabajo, ferries y barcos de cruceros.



Perkins

Con sede en Peterborough, Reino Unido, Perkins fabrica más de 400.000 motores anuales proporcionando a los clientes miles de especificaciones diferentes. Antes de formar parte de la familia Caterpillar, Perkins funcionaba como proveedor de Caterpillar.



Progress Rail Services

Progress Rail Services, con más de 100 instalaciones en Estados Unidos, Canadá y México, es uno de los mayores proveedores de servicios externos de mantenimiento y reparación del sector ferroviario de América del Norte. Entre sus clientes se incluyen los principales ferrocarriles, o ferrocarriles de "Clase 1", de América del Norte, así como ferrocarriles regionales y autoridades de tránsito público.

Solar Turbines

A Caterpillar Company

Solar Turbines

Solar Turbines es un líder mundial en el diseño, la fabricación y el servicio de motores de turbinas de gas industriales. Sus productos se utilizan en tierra y en alta mar para la producción y transmisión de petróleo y gas natural, y también se utilizan para generar electricidad y energía térmica en una amplia cartera de aplicaciones industriales.

Información comercial

CAT, CATERPILLAR, sus respectivos logotipos, TODAY'S WORK., TOMORROW'S WORLD., el color "Caterpillar Yellow" y la imagen comercial "Power Edge", así como la identidad corporativa y del producto utilizados aquí, son marcas comerciales de Caterpillar y no se pueden usar sin autorización. MaK es una marca comercial de Caterpillar Motoren GmbH & Co. KG y no se puede usar sin autorización. PROGRESS RAIL SERVICES y su logotipo son marcas comerciales de Progress Rail Services Corporation y no se pueden utilizar sin autorización. SOLAR, al igual que la identidad corporativa y del producto utilizados en este documento, son marcas comerciales de Solar Turbines Incorporated y no se pueden usar sin autorización. PERKINS, el logotipo de "círculos y cuadrados" y "Perkins Blue" son marcas comerciales registradas de Perkins Holdings Limited y no pueden utilizarse sin su autorización. FG WILSON y el logotipo del "globo terráqueo" son marcas comerciales registradas de FG WILSON (Engineering) Limited y no pueden utilizarse sin su autorización.

Cómo lo hicimos



Cómo lo hicimos:
Estable,
disciplinado
y rentable

La peor recesión desde 1930 ha presionado críticamente el rendimiento financiero de Caterpillar durante 2009. Además, uno de los años más duros de nuestra historia en muchos aspectos también ha provocado uno de los mejores esfuerzos en cuanto a rendimiento de nuestra historia.

El descenso en ventas e ingresos de Caterpillar en un 37% en 2009 fue el mayor porcentaje de descenso en ventas e ingresos anuales desde la década de los cuarenta. Además, conseguimos tres de nuestros objetivos más importantes: mantener la rentabilidad, conservar nuestra tasa crediticia frente a ajustados mercados financieros y mantener el dividendo.

más de **2.400 millones de dólares**
en reducciones de inventario

Nuestra rigurosa estrategia de gestión fue fundamental para alcanzar estos tres objetivos. Esta estrategia se formuló para prepararse ante la inactividad económica y nos proporcionó un plan de acción durante el año. Disminuimos la producción a medida que los distribuidores reducían los inventarios. Disminuimos los costes operativos, mantuvimos los precios y aprovechamos 6 Sigma y el Sistema de Producción Caterpillar. A final de año, redujimos el inventario en más de 2.400 millones de dólares.

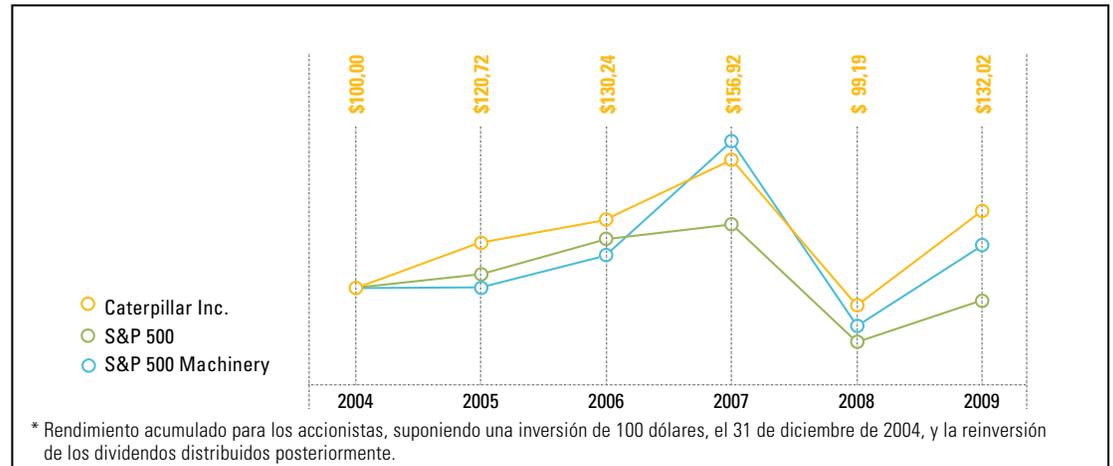
Aunque muchas de estas acciones fueron difíciles, fueron necesarias para asegurar el futuro de Caterpillar. A largo plazo, las empresas supervivientes son las que toman decisiones duras en tiempos difícil con el fin de proteger la viabilidad de la empresa a largo plazo.

2009 fue un año desafiante para nuestros distribuidores, clientes, empleados y proveedores. A medida que se va desarrollando 2010, estamos motivados por los signos de una mejora en la demanda y trabajamos mano a mano con cada uno de los accionistas para asegurar que todos "aumentamos nuestra potencia" para afrontar la recuperación de manera inteligente y disciplinada.

La necesidad mundial de infraestructura no ha desaparecido y, de hecho, muestra signos de mejora. Caterpillar está preparado para aprovechar estas oportunidades y esperar nuevos éxitos en el futuro.

CÓMO LO HICIMOS

Beneficios totales: Caterpillar frente a S&P



CÓMO LO HICIMOS

Resumen financiero de cinco años

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

Año natural hasta el 31 de diciembre,	2009	2008	2007	2006	2005
Ventas e ingresos	\$32.396	\$51.324	\$44.958	\$41.517	\$36.339
Ventas	\$29.540	\$48.044	\$41.962	\$38.869	\$34.006
Porcentaje dentro de EE. UU.	31%	33%	37%	46%	47%
Porcentaje fuera de EE. UU.	69%	67%	63%	54%	53%
Ingresos	\$2.856	\$3.280	\$2.996	\$2.648	\$2.333
Beneficios ^{5,6,7}	\$895	\$3.557	\$3.541	\$3.537	\$2.854
Beneficios por acción ordinaria ^{1,5,6}	\$1,45	\$5,83	\$5,55	\$5,37	\$4,21
Beneficios por acción ordinaria: diluidos ^{2,5,6}	\$1,43	\$5,66	\$5,37	\$5,17	\$4,04
Dividendos declarados por acción ordinaria	\$1,68	\$1,62	\$1,38	\$1,15	\$0,955
Rendimiento del capital promedio del accionista en acciones ordinarias ^{3,4,6,8}	11,9%	46,8%	44,4%	45,9%	35,7%
GASTOS DE CAPITAL					
Propiedad, planta y equipo	\$1.348	\$2.445	\$1.700	\$1.593	\$1.201
Equipo arrendado a terceros	\$968	\$1.566	\$1.340	\$1.082	\$1.214
Depreciación y amortización	\$2.336	\$1.980	\$1.797	\$1.602	\$1.477
Gastos en investigación y desarrollo	\$1.421	\$1.728	\$1.404	\$1.347	\$1.084
Como porcentaje de ventas e ingresos	4,4%	3,4%	3,1%	3,2%	3,0%
Sueldos, salarios y beneficios para empleados	\$7.416	\$9.076	\$8.331	\$7.512	\$6.928
Número promedio de empleados	99.359	106.518	97.444	90.160	81.673
31 DE DICIEMBRE,					
Total de activos: ^{4,6}	\$60.038	\$67.782	\$56.132	\$51.449	\$47.553
Deuda a largo plazo con vencimiento tras un año:					
Consolidada	\$21.847	\$22.834	\$17.829	\$17.680	\$15.677
Maquinaria y motores	\$5.652	\$5.736	\$3.639	\$3.694	\$2.717
Productos financieros	\$16.195	\$17.098	\$14.190	\$13.986	\$12.960
Deuda total:					
Consolidada	\$31.631	\$35.535	\$28.429	\$27.296	\$25.745
Maquinaria y motores	\$6.387	\$7.824	\$4.006	\$4.277	\$3.928
Productos financieros	\$25.244	\$27.711	\$24.423	\$23.019	\$21.817

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. Fecha vigente el 31 diciembre de 2006: cambiamos la forma de contabilizar los beneficios del post empleo.

5. En 2006, cambiamos la forma de contabilizar la compensación basada en acciones.

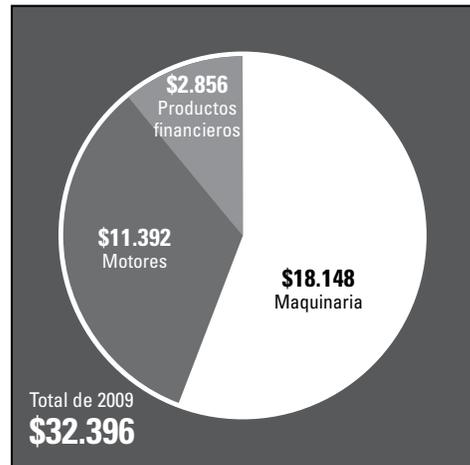
6. En 2007, cambiamos la forma de contabilizar situaciones fiscales inciertas.

7. Beneficios atribuibles a accionistas comunes.

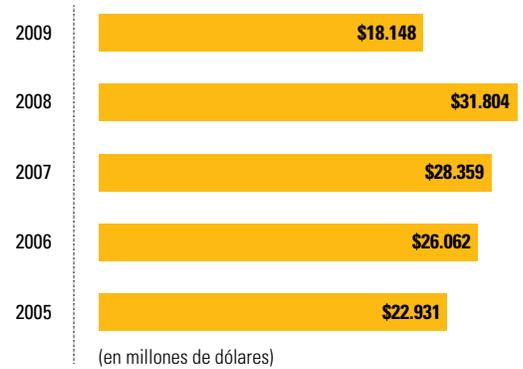
8. Fecha vigente el 1 de enero de 2009: cambiamos la manera en la que nos responsabilizamos de intereses no mayoritarios.

CÓMO LO HICIMOS

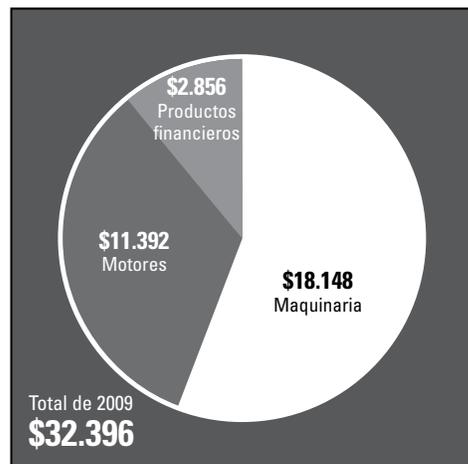
Ventas e ingresos: Maquinaria



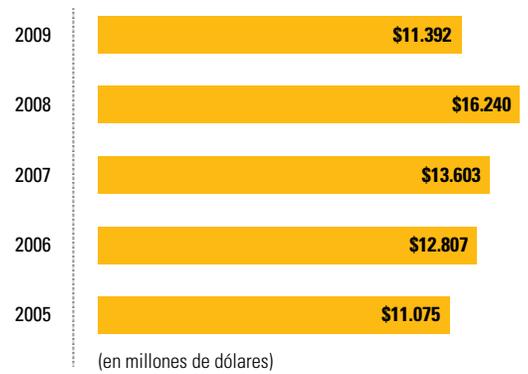
Maquinaria



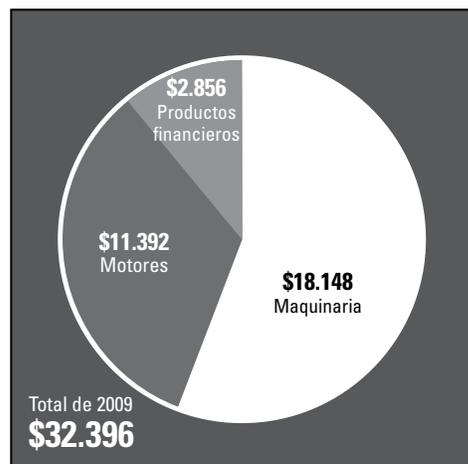
Ventas e ingresos: Motores



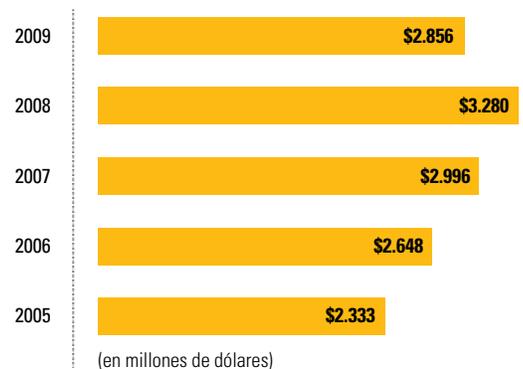
Motores



Ventas e ingresos: Productos financieros

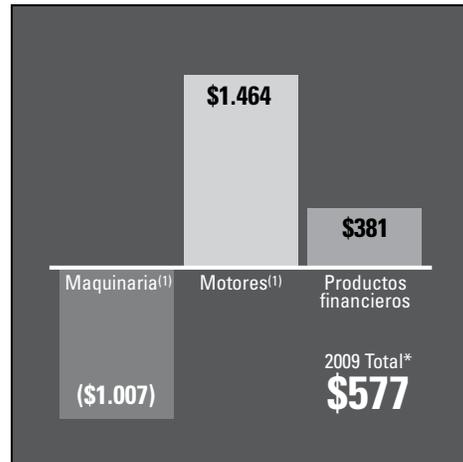


Productos financieros

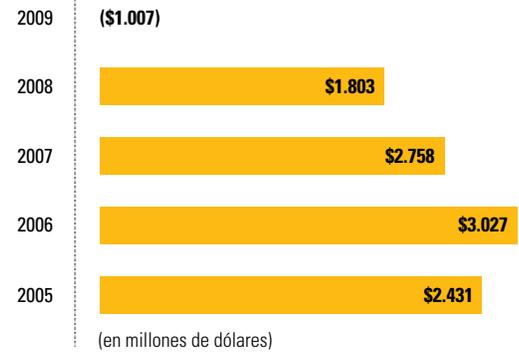


CÓMO LO HICIMOS

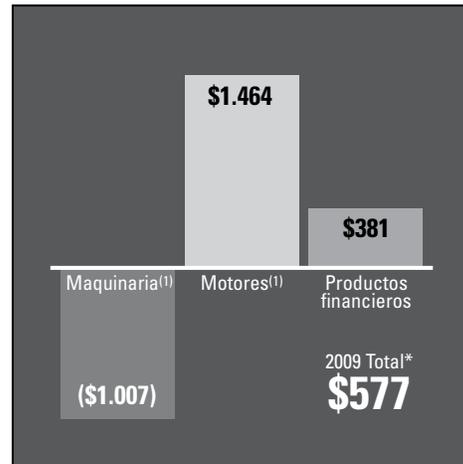
Beneficio de explotación: Maquinaria



Maquinaria⁽¹⁾



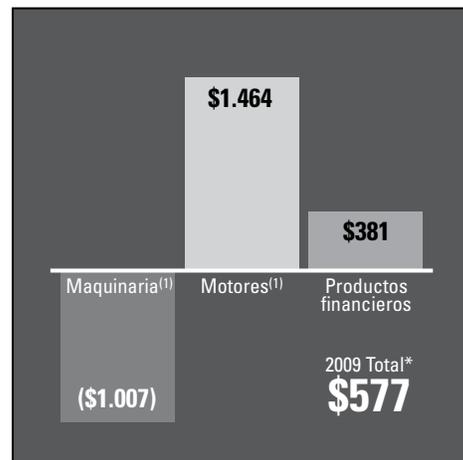
Beneficio de explotación: Motores



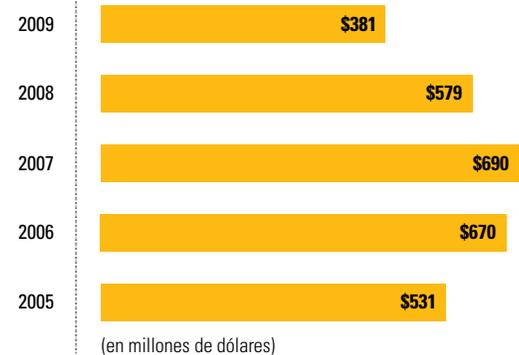
Motores⁽¹⁾



Beneficio de explotación: Productos financieros



Productos financieros

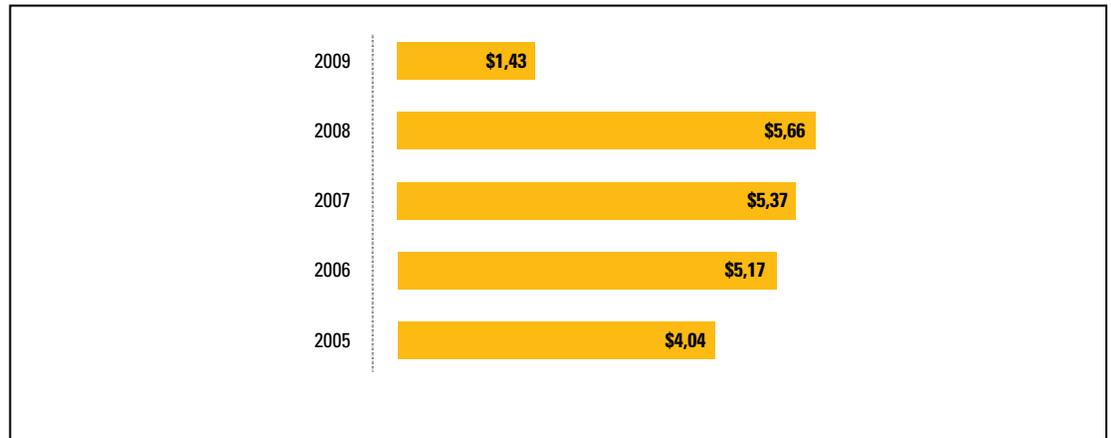


(1) Las operaciones de Caterpillar están muy integradas; por lo tanto, la empresa utiliza una serie de asignaciones para determinar las tendencias del beneficio de explotación empresarial para las líneas de negocio de maquinaria y motores.

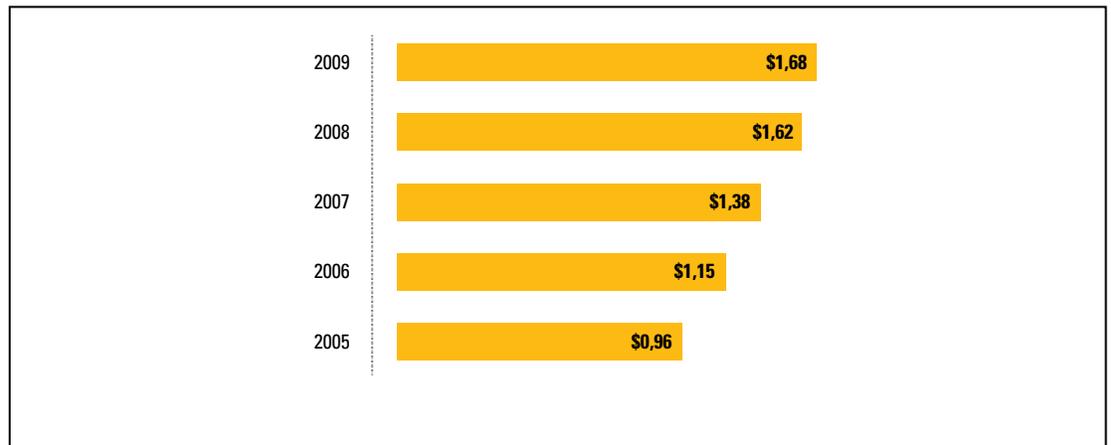
* Son necesarias las eliminaciones de (\$249), (\$406), (\$353), (\$253) y (\$261) (en millones de dólares) para 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009, respectivamente para alcanzar beneficios operativos consolidados.

CÓMO LO HICIMOS

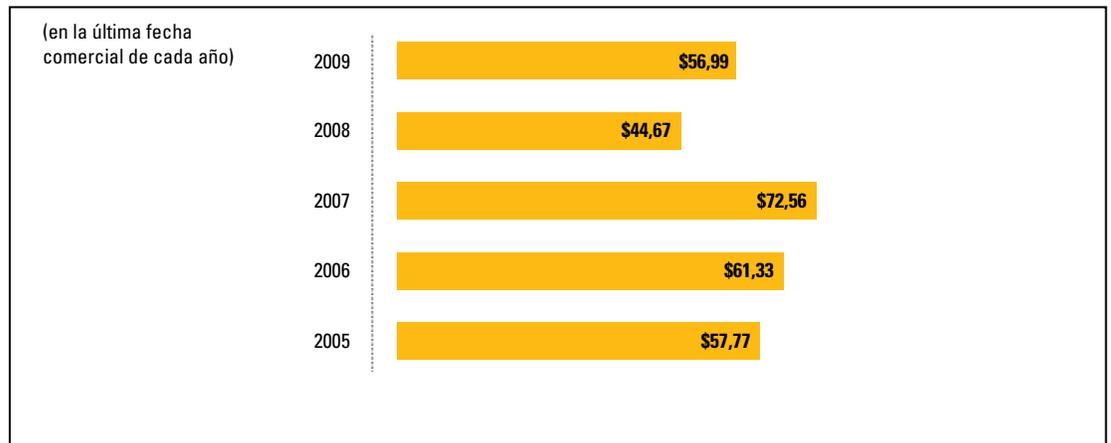
Beneficios por acción



Dividendos anuales declarados por acción

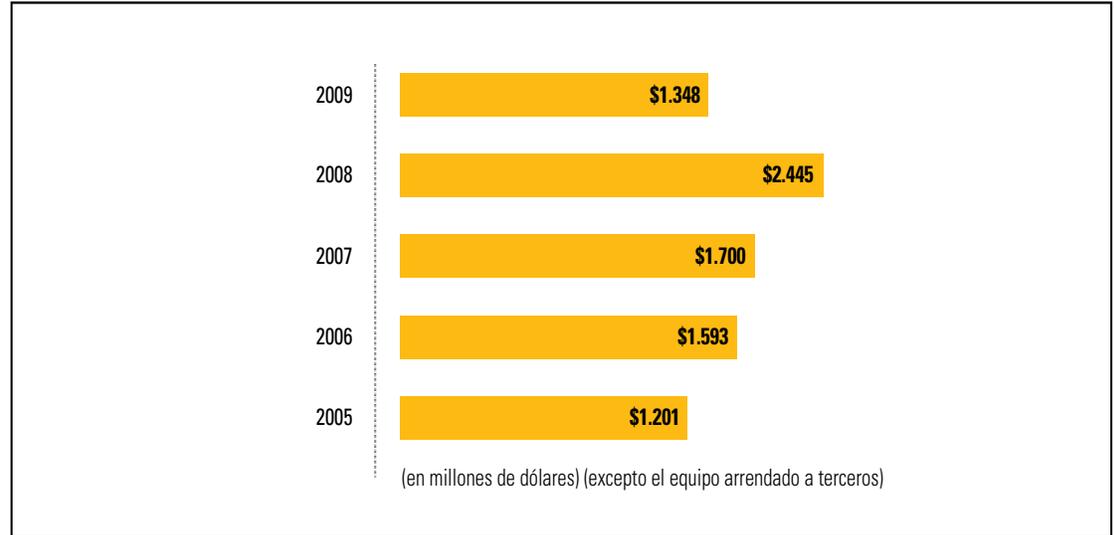


Precio de cierre de las acciones

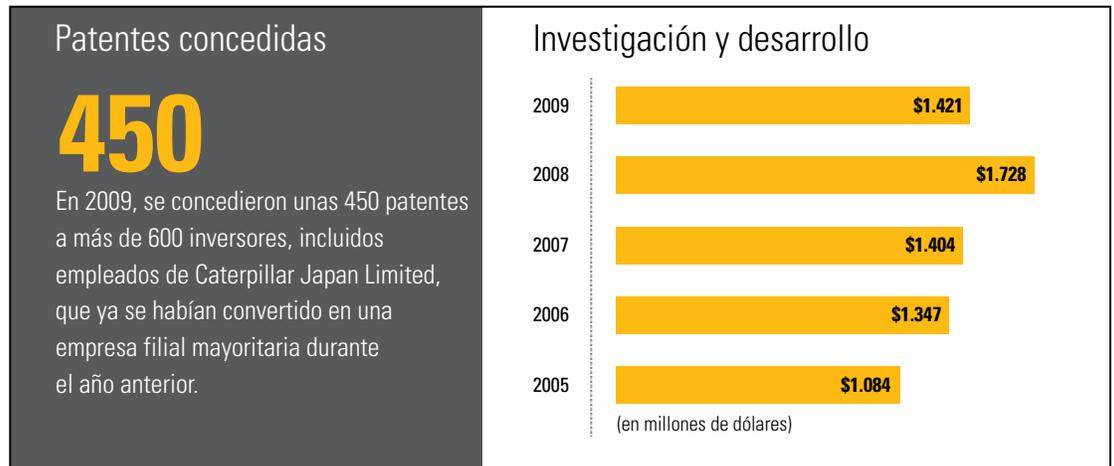


CÓMO LO HICIMOS

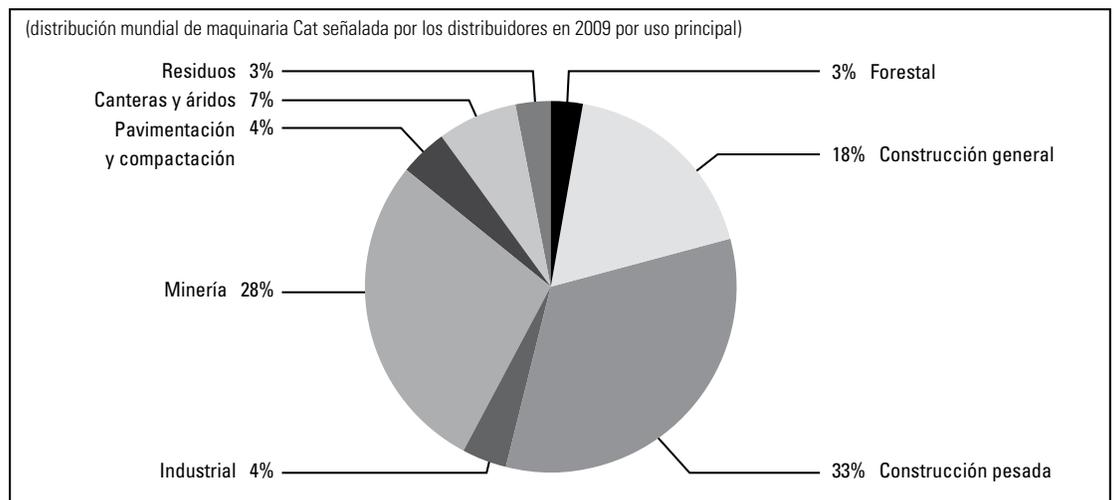
Gastos de capital



Patentes, investigación y desarrollo de 2009

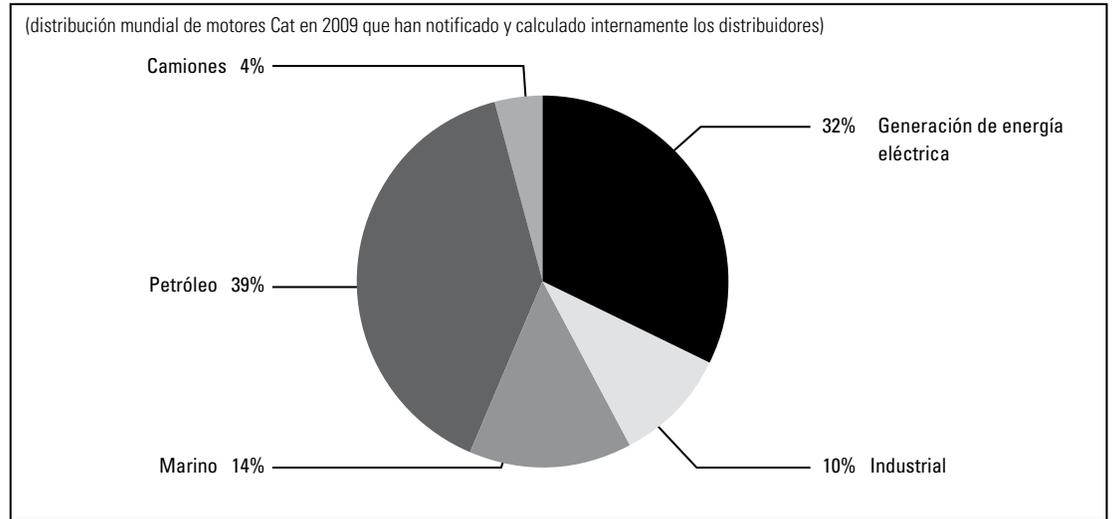


Patentes, investigación y desarrollo (ventas de distribuidores) de 2009



CÓMO LO HICIMOS

Distribución de motores nuevos a usuarios finales (ventas de distribuidores) de 2009



Filantropía corporativa de 2009

La misión de la Fundación Caterpillar es "Hacer posible el progreso sostenible en nuestras comunidades" mediante:

- La promoción del acceso a las necesidades humanas básicas (humanidad sostenible)
- El avance en el conocimiento y la educación (educación sostenible)
- La protección del entorno y la conservación de recursos (desarrollo sostenible).

32 millones de dólares invertidos en comunidades de todo el mundo

Exportaciones desde EE. UU. (por zona) de 2009

