



RESUMEN ANUAL DE 2012

# CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

Potencial | Posición | Plan | Personas | Rendimiento



En un mercado global caracterizado por una dinámica en constante cambio, nuestros clientes confían en Caterpillar para que les proporcione productos, servicios y soluciones que satisfagan sus necesidades. Esta estrategia es la fuerza que estabiliza nuestro negocio. Hoy en día, continuamos confiando tanto en nuestra fuerza, sólida como una roca, como lo hemos hecho durante toda nuestra historia.

## Declaraciones prospectivas

Algunas de las afirmaciones de este resumen anual de 2012 se refieren a futuros acontecimientos y expectativas y constituyen declaraciones prospectivas que se definen en la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 (Ley estadounidense de reforma de los litigios sobre valores privados de 1995). Los términos como "creer", "estimar", "expresiones en tiempo futuro", "esperar", "anticipar", "planear", "proyectar", "intentar", "podría", "debería" o términos y expresiones similares suelen hacer referencia a declaraciones prospectivas. Cualquier declaración que no sea un hecho histórico es una declaración prospectiva, incluyendo, sin limitarse a, las declaraciones relativas a perspectivas, proyecciones, previsiones o descripciones de tendencias. Estas declaraciones no garantizan rendimientos futuros, y no tenemos previsto actualizar nuestras declaraciones prospectivas.

Los resultados reales de Caterpillar pueden ser materialmente diferentes de aquellos descritos o implícitos en nuestras declaraciones prospectivas, en función de una serie de factores que incluyen, pero no se limitan, a: (i) las condiciones económicas generales y condiciones económicas de los sectores y mercados a los que ofrecemos nuestros servicios; (ii) las políticas monetarias o fiscales gubernamentales y gastos gubernamentales en infraestructuras; (iii) el aumento de los precios de las materias primas, las fluctuaciones en la demanda de los productos o la disponibilidad limitada de las materias primas de los productos para los componentes, incluido el acero; (iv) la capacidad de gestión y acceso a la liquidez tanto nuestra como de nuestros clientes, distribuidores y proveedores; (v) la inestabilidad y los riesgos políticos y económicos, los conflictos nacionales o internacionales y disturbios civiles; (vi) nuestra capacidad y la de Cat Financial para: mantener sus calificaciones crediticias, evitar el incremento del coste de los préstamos y acceder a los mercados de capital; (vii) la situación financiera y la solvencia de los clientes de Cat Financial; (viii) los cambios en los tipos de interés o en la liquidez del mercado; (ix) los cambios en las regulaciones de los servicios financieros; (x) la incapacidad de obtener beneficios esperados de adquisiciones, como la de ERA Mining Machinery Limited, y de las desinversiones, como la de Bucyrus International, Inc., y la distribución empresarial a nuestros distribuidores independientes; (xi) las políticas de comercio internacional y de inversión; (xii) la aceptación en el mercado de nuestros productos y servicios; (xiii) los cambios en el entorno competitivo, como la cuota de mercado, los precios o la mezcla de productos; (xiv) la implementación satisfactoria de proyectos con capacidad de expansión, iniciativas de reducción de costes e iniciativas de eficiencia o productividad, incluido Caterpillar Production System; (xv) las decisiones de gestión de inventarios y las prácticas de abastecimiento para nuestros distribuidores o fabricantes de equipos originales; (xvi) el cumplimiento de leyes y normas ambientales; (xvii) las infracciones presuntas o reales de leyes y normativas anticorrupción o de comercio; (xviii) el gasto y la exposición de impuestos adicionales; (xix) las fluctuaciones de divisas; (xx) el cumplimiento por nuestra parte o de Cat Financial con los convenios financieros; (xxi) el incremento de las obligaciones de financiación relacionadas con los planes de pensiones; (xxii) las polémicas con los sindicatos u otros problemas de relaciones laborales; (xxiii) los procesos legales, reclamaciones, demandas o investigaciones significativos; (xxiv) los requisitos de conformidad si se adoptan normativas y leyes sobre emisiones de carbono; (xxv) los cambios en las normas de contabilidad; (xxvi) los fallos o la brechas de seguridad de tecnologías de la información; (xxvii) los efectos adversos de los desastres naturales; y (xxviii) otros factores que se describen con más detalle en "Item 1A. Risk Factors" (Artículo 1A: Factores de riesgo) de nuestro documento 10-K presentado ante la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) el 19 de febrero de 2013 para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2012. Este documento está disponible en nuestro sitio web en [www.caterpillar.com/secfilings](http://www.caterpillar.com/secfilings).

## Información comercial

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

© 2013 COMUNICADO PÚBLICO DE CATERPILLAR Todos los derechos reservados. Impreso en EE. UU.



## 2 DECLARACIONES PROSPECTIVAS E INFORMACIÓN COMERCIAL

## 4 MENSAJE DEL PRESIDENTE

## 6 POTENCIAL CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

Cuesta encontrar otra empresa que abarque tantos sectores y con unos fundamentos de demanda a largo plazo tan atractivos como Caterpillar.

## 11 UNA POSICIÓN CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

Actualmente, disfrutamos de un alcance global sin igual en el sector. La amplitud y profundidad de nuestra gama de productos, junto con nuestra red global de distribuidores, nos desmarcan de la competencia. Un nivel sin precedentes de capacidad adicional y desarrollo de productos nos permite no solo mantener, sino también fortalecer y expandir, esta posición única.

## 16 UN PLAN CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

La fuerza de Caterpillar se basa en asegurarse de que los clientes reciban los mejores productos, el mejor servicio y la mejor propuesta de valor del mercado.

## 21 PERSONAS CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

La amplia cadena de valor de Caterpillar incluye a empleados, distribuidores y proveedores de todo el mundo que tienen un mismo objetivo: los clientes. El talento y el compromiso de este equipo son fundamentales para nuestro éxito. Ese es el motivo que nos lleva a invertir en nuestro personal y a trabajar juntos de una forma más estrecha que nunca.

## 27 RENDIMIENTO CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

Nuestra renovada filosofía centrada en los clientes está dando resultados. Los productos y servicios de Caterpillar proporcionan un rendimiento de talla mundial a nuestros clientes y, por consiguiente, estamos bien situados para ofrecer un rendimiento económico de talla mundial a nuestros accionistas. En 2012 cumplimos este objetivo y convertimos el récord de ventas e ingresos una sólida rentabilidad.

## 33 SEGMENTOS DE NEGOCIO

## 39 RESUMEN DE RENDIMIENTO

## 47 ACERCA DE CATERPILLAR

## 50 DIRECTORES EJECUTIVOS

## 51 DIRECTORES

## 52 JUNTA DIRECTIVA

## 54 LA FUNDACIÓN CATERPILLAR

## Mensaje del presidente

**Cuando nos encontramos con un obstáculo, nuestro modo de actuar es lo que nos define. 2012 estuvo lleno de desafíos para el equipo de Caterpillar, pero todas nuestras respuestas tuvieron la solidez de una roca.**

Doug Oberhelman,  
presidente y  
director ejecutivo



### **FORTALECIMIENTO DE NUESTRA POSICIÓN PARA ALCANZAR EL ÉXITO: ASUNTOS CORPORATIVOS Y GUBERNAMENTALES GLOBALES**

Estamos convencidos de que tanto Caterpillar como nuestros distribuidores ofrecemos los mejores productos y servicios del mundo. Sin embargo, la actuación de los distintos gobiernos puede afectar considerablemente a nuestro negocio, así como a nuestros empleados, clientes y accionistas. El mundo es un lugar vasto y lleno de adversidades, pero en Caterpillar no nos dedicamos solo a ver cómo evoluciona, sino que nos implicamos en su cambio.

Tenemos un gran peso en asuntos clave, como comercio, energía, infraestructuras e impuestos, que garantiza nuestro crecimiento y competitividad dentro de la economía mundial. En 2012, apoyamos con fuerza un nuevo proyecto de ley de carreteras en EE. UU. con el envío de más de 40 000 cartas de empleados, distribuidores, proveedores y clientes en favor de una ley que fomentará la inversión en una infraestructura robusta y moderna que pueda asumir el creciente número de exportaciones a nuestros clientes de todo el mundo.

(continuación)

Hoy en día, parece que pocas cosas son sólidas. El mercado global cambia constantemente y las economías de todo el mundo se enfrentan a la incertidumbre en todos los frentes: fiscal, político y social. El mundo lucha contra problemas que plantean la energía, las infraestructuras, la preparación de la mano de obra y la competitividad en una economía global. Asimismo, nuestros clientes tienen que sortear más obstáculos que nunca.

Actualmente es muy difícil encontrar algo sólido, estable y de confianza. Pero eso es exactamente lo que nosotros intentamos ofrecer a nuestros clientes, accionistas, empleados, distribuidores y proveedores. Vivimos fieles a nuestros valores (integridad, excelencia, trabajo en equipo y compromiso) e intentamos que sean nuestra guía en todos nuestros negocios a lo largo y ancho del mundo, con el fin de ser justos y constantes. Cuando alguien trata con Caterpillar, ya sabe lo que se va a encontrar.

Nuestros productos siempre se han fabricado con la dureza, la durabilidad y la fiabilidad en mente. Y nuestros esfuerzos por mejorar la calidad no cesan en ningún momento. En 2012, la calidad de nuestros productos alcanzó su máximo histórico. ¡Fantástico! Pero las noticias son incluso mejores al ver que también alcanzamos los mayores volúmenes de nuestra historia y que lanzamos al mercado productos conformes con la norma Tier 4 Interim.

El equipo ha cumplido de verdad. Estoy contento por la calidad, pero lo más importante es que nuestros clientes también están contentos y así nos lo hacen saber. ¡Sólidos como una roca!

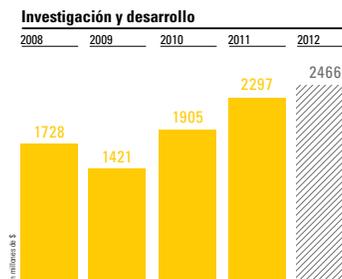
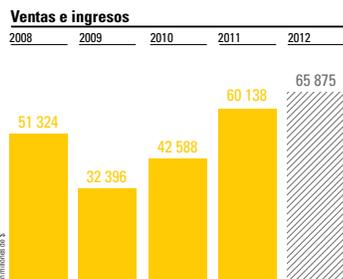
Pero nuestro trabajo no termina aquí. Hoy en día, nuestros clientes cuentan con nosotros para mucho más.

Por eso innovamos. En 2012 invertimos 2500 millones de dólares en I+D. Nuestros técnicos e ingenieros trabajan en productos y servicios para nuestros clientes tanto de cara al presente como al futuro.

Por eso vamos marcando el camino. Caterpillar se ha expresado con sinceridad respecto a los problemas que afectan a nuestros clientes. Es nuestra responsabilidad educar a nuestros empleados, comunidades y funcionarios del gobierno sobre nuestra posición respecto al comercio, los impuestos, las infraestructuras y la energía.

(continuación)

Mensaje del presidente (continuación)



(continuación)

También tenemos una de las voces cantantes en la presión al Congreso estadounidense para establecer unas relaciones comerciales normales y permanentes con Rusia, lo que supone un nuevo paso hacia la inversión y la creación de empleo, la apertura de nuevos mercados y el aumento del crecimiento económico.

Aunque todas estas victorias son importantes, todavía nos queda mucho por hacer. Hemos redefinido nuestra estrategia de compromiso global y hemos creado una nueva división, Global Government & Corporate Affairs, que nos permita asegurarnos una mejor posición para poder cambiar el mundo. Bajo la dirección de nuestra nueva vicepresidenta, Kathryn Karol, hemos reforzado aún más nuestros objetivos empresariales para que todos los equipos gubernamentales globales de la empresa vayan en la misma línea. Es un compromiso que tenemos con nuestros clientes, distribuidores, empleados y accionistas. Continuaremos asegurándonos de que tenemos el equipo correcto en cada lugar para que pueda explicar nuestra historia y compartir nuestros retos como corporación global. Para obtener más información sobre nuestro compromiso, visite [caterpillar.com/company/global-issues](http://caterpillar.com/company/global-issues).

Y por eso conservamos nuestra fuerza interior. En Caterpillar, hablamos de controlar todo lo que podamos dentro de nuestra empresa. El mundo que nos rodea continuará cambiando y debemos estar preparados. Por ese motivo, nuestras operaciones deben ser sólidas como la roca. Nos centramos en mantener un balance sólido y unos procesos eficientes en nuestras fábricas y oficinas, así como en desarrollar el mejor equipo. Todo esto nos ayuda a mantenernos fuertes.

La expresión "con la solidez de una roca" no significa ser perfectos. También nosotros cometemos errores, como todo el mundo. Pero aprendemos de ellos y los utilizamos para hacernos más fuertes.

Podrá presenciar esta fuerza en nuestro resumen anual. El trabajo de nuestros clientes, empleados y comunidades está siendo excepcional y me siento orgulloso de poder compartir sus historias con ustedes.

He aquí una pequeña muestra de nuestros sólidos logros a lo largo de 2012.

- Récord de ventas, ingresos y beneficios en 2012
- Inauguración del centro de visitantes de Caterpillar
- Despliegue de las exposiciones más grandes de nuestra historia en Bauma China y MineExpo
- Inversión de 60 millones de dólares en nuestras comunidades a través de la Fundación Caterpillar
- Anuncio de ocho nuevas instalaciones y ampliaciones
- Registro de la máquina nº 100 000 con VisionLink™
- Fabricación de la primera máquina de la historia en Tailandia

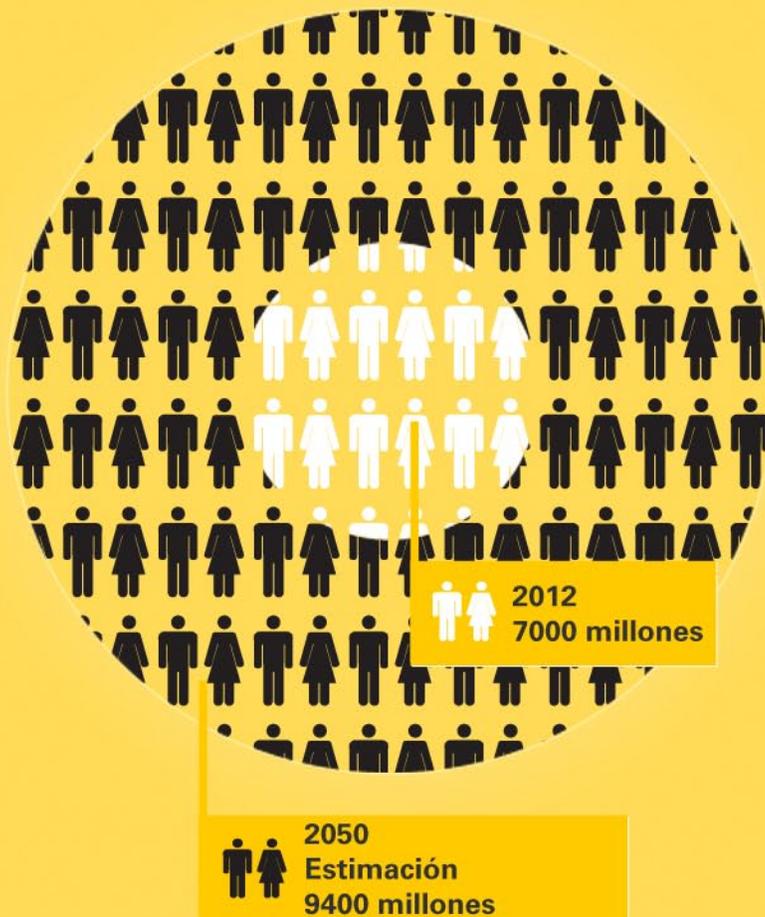
¡Este ha sido un año fantástico para nuestro equipo! Me siento orgulloso de todo lo que hemos logrado y espero que 2013 siga por el mismo camino. No puedo predecir el futuro y el año 2013 podría ser muy duro, pero nuestro equipo está preparado para llevar a cabo y procurar lo que sea necesario, independientemente de las circunstancias.

Tenemos grandes planes para nuestro personal, nuestros clientes y nuestros accionistas y les ofreceremos un rendimiento sólido, a la altura de sus expectativas. Esto es lo que nos hace ser sólidos como la roca. No importa lo que suceda en el mundo que nos rodea, nosotros siempre estaremos preparados y listos para actuar.



Doug Oberhelman  
Presidente y director ejecutivo de Caterpillar Inc.

## PERSONAS EN EL MUNDO



# Potencial CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

### **Energía, materias primas e infraestructura.**

Cuesta encontrar otra empresa que abarque tantos sectores y con unos fundamentos de demanda a largo plazo tan atractivos como Caterpillar. El crecimiento de la población mundial conlleva unas mayores necesidades de energía, agua, carreteras, colegios, sistemas de suministro de energía y viviendas, por mencionar algunas, y todas ellas son necesidades que nuestros clientes ayudarán a satisfacer en los próximos años.

## Potencial con la solidez de una roca

# DESARROLLO EN EL DESIERTO

Arabia Saudí invierte millones en la mejora de las infraestructuras.



**Ocasionalmente, las duras condiciones desérticas de Arabia Saudí se ven interrumpidas súbitamente por una lluvia torrencial que suele provocar graves inundaciones. Según el responsable de ventas de Caterpillar, Maarten de Haas, el problema de la ciudad de Jeddah, la segunda más grande de Arabia Saudí, reside en un alcantarillado y un sistema de desagüe anticuados e incapaces de asumir grandes volúmenes de agua durante un aguacero. En los años 2009 y 2011, esta ciudad sufrió devastadoras inundaciones que destruyeron negocios, dejaron carreteras sumergidas en agua y acabaron con la vida de casi 500 personas.**

La reiteración de esta catástrofe llevó al gobierno de Arabia Saudí a buscar una solución permanente al problema de drenaje de la ciudad: una inversión de 171 millones de dólares en un programa de mejora de las infraestructuras para el agua de lluvia, el control de inundaciones y las aguas residuales. Este programa requiere la construcción de cinco presas, la ampliación de los canales de aguas pluviales actuales en las secciones norte, sur y este de Jeddah, y la construcción de un nuevo canal junto a un aeropuerto internacional de gran calibre. Este nuevo sistema permitirá recoger el agua en presas y canalizarla bajo la ciudad y alrededor de esta para llevarla hasta el mar. De este modo se evitarán futuras inundaciones en la ciudad.

En el corazón de esta esperada solución se encuentran las máquinas Cat®. Más de 100 máquinas Cat trabajarán las 24 horas del día en este necesario proyecto, con el fin de terminarlo en menos de ocho meses.

"Utilizamos máquinas Cat porque ofrecen la mejor productividad y los mayores tiempos de actividad", afirmó Shaikh Sulaiman Al-Harbi, cliente de Caterpillar y presidente de la junta directiva de Saudi Pan Kingdom Company (SAPAC), uno de los principales contratistas del proyecto. "El principal desafío de este proyecto es el tiempo, por lo que queríamos asegurarnos de que las máquinas fueran fiables y de que pudiésemos trabajar con un distribuidor con buena reputación y capaz de satisfacer las necesidades de este proyecto".

Al-Harbi declaró que el servicio postventa proporcionado por el distribuidor Cat® Zahid Tractor fue un factor decisivo a la hora de elegir las máquinas Cat. Durante todo el proyecto, Zahid ha proporcionado una magnífica asistencia, ayuda con las piezas y el servicio, cursillos de formación semanales para los operadores y visitas de demostración.

El programa de drenaje y gestión de aguas de lluvia de Jeddah es tan solo uno de los muchos proyectos destinados a mejorar las infraestructuras de Arabia Saudí. El país cuenta con varios proyectos de mejora y desarrollo de infraestructuras a todos los niveles. Solo en 2012, se presupuestaron alrededor de 25 mil millones de dólares para el desarrollo de infraestructuras.

Por ejemplo, la Organización ferroviaria de Arabia Saudí concedió al cliente de Caterpillar, Saad Al Mobty & Partners, un contrato de más de 1700 millones de dólares para construir una vía periférica que permitiera trasladar la vía férrea del centro de la ciudad de Al-Hofuf. El nuevo recorrido reducirá considerablemente el tráfico en la ciudad y mejorará el sistema ferroviario actual.

"Creemos que los productos Cat® son los que ofrecen el mejor valor y calidad de todo el mundo", declaró Majed Al Mobty, de Mobty Company, que realiza este trabajo exclusivamente con equipos Cat®. "Con estas máquinas, tenemos la mejor productividad y asistencia, así como los costes de explotación más bajos".

Mobty cuenta con más de 100 máquinas Cat en la obra, además de tres generadores Cat®. Estas máquinas trabajan bajo condiciones extremas y se dedican a cortar cerca de 10 millones de metros cúbicos de caliza, cargar 8 millones de metros cúbicos de arena del desierto y, al mismo tiempo, construir nueve puentes y 3000 metros de protecciones para oleoductos. Zahid Tractor ha proporcionado dos técnicos cualificados que permanecerán en la obra durante todo el proyecto para realizar las reparaciones de garantía y el mantenimiento preventivo, así como un instructor certificado para formar a los operadores en la propia obra.

Este proyecto, con un coste de cerca de 200 millones de dólares (750 millones de riales saudíes), empezó en abril de 2011 y tiene una duración prevista de tres años. A estas alturas, ya se ha completado más del 35% del proyecto.

## Potencial con la solidez de una roca

# UNA ELECCIÓN NATURAL

Nuevas tecnologías en las que invertir en una nueva era de crecimiento para el gas natural



**El consumo de energía está aumentando rápidamente debido al crecimiento de la población mundial, las economías en desarrollo, la mejora del nivel de vida y el mayor uso de tecnologías que requieren energía. Por este motivo, para garantizar la seguridad energética y la prosperidad económica es imprescindible un acceso a fuentes de energía asequibles y seguras.**

En Caterpillar apoyamos el desarrollo y el uso de todas las fuentes de energía, tanto tradicionales como alternativas. El mundo necesita más de todo y cuando Caterpillar piensa en energía, no lo hace en términos de diésel o gas, sino de diésel y gas.

El gas natural ofrece importantes oportunidades, puesto que cada vez disfruta de mayor disponibilidad y de tecnologías que permiten utilizarlo en más productos. Caterpillar ya ha anunciado su intención de desarrollar las tecnologías que necesitan nuestros clientes para mantenerse a la par del incremento en el uso del gas natural. Con este fin, en 2011 Caterpillar adquirió MWM Holding GmbH (MWM), que permitió a la empresa expandir

significativamente sus opciones de soluciones sostenibles y basadas en gas natural para sus clientes. Caterpillar anunció que las locomotoras y los dúmperes de minería serán de las primeras máquinas Cat® que incorporen tecnología de inyección directa a alta presión (HPDI), con lo que demuestra su creciente compromiso con el gas natural en sus gamas de productos de alta potencia. Además, también se introdujo una gama de kits de modificación para la mezcla dinámica de gases, destinada a la exploración de energías y los motores de producción.

Caterpillar es uno de los principales proveedores del mundo de tecnología para el mercado de las energías diversificadas y adapta su tecnología y sus innovaciones a las crecientes necesidades energéticas del planeta. El gas continúa siendo una gran oportunidad para la empresa y sus clientes. El gas natural podría dar la vuelta a la partida y, por eso, Caterpillar tiene una estrategia clara que le permita triunfar en este apasionante mercado.

Para obtener más información, visite [caterpillar.com/naturalgas](http://caterpillar.com/naturalgas).

## Potencial con la solidez de una roca

# VÍAS EN TRES CONTINENTES

Inversiones para satisfacer las crecientes demandas del sector ferroviario



**Progress Rail Services y Electro-Motive Diesel (EMD) se dedican a aumentar la capacidad de producción de locomotoras a nivel global. La subida del precio del crudo durante los últimos años ha convertido a los ferrocarriles en una alternativa más eficiente que los camiones para los transportes prolongados.**

Desde la adquisición de EMD en el año 2010, Caterpillar y Progress Rail han realizado inversiones considerables en nuevos equipos y mejoras en las plantas con el fin de facilitar la creación de nuevos productos y servicios capaces de satisfacer las crecientes demandas del sector ferroviario internacional. Con nuevas sedes situadas estratégicamente en todo el mundo, Caterpillar goza de una posición privilegiada para abordar los retos del sector ferroviario global y proporcionar productos de calidad a clientes de todo el mundo.

La planta de montaje de locomotoras de Muncie (Indiana) fue la primera que se abrió en EE. UU. tras muchos años y marca la estrategia de Progress Rail para competir y triunfar en el sector ferroviario mundial. En menos de dos años, esta planta ha fabricado más de 100 locomotoras diésel-eléctricas para nuestros clientes.

En América del Sur, Progress Rail ha situado, gracias a su filial MGE Equipamentos e Serviços Ferroviários Ltda. (MGE), una planta de fabricación de locomotoras en Sete Lagoas, en el estado de Minas Gerais (Brasil), con el fin de poder servir mejor al mercado de locomotoras diésel-eléctricas de la región. La empresa invirtió en la apertura y la modernización de la planta de producción actual para poder fabricar locomotoras de categoría mundial. De los 100 000 metros cuadrados que tiene esta avanzada planta, con un amplio potencial de creación de empleo, 12 000 se destinan al montaje y la fabricación de locomotoras de la marca EMD.

Desde el año 2006, Caterpillar ha demostrado su compromiso con el ferrocarril invirtiendo más de 2 mil millones de dólares para satisfacer las crecientes necesidades de sus clientes. Gracias a estas inversiones conjuntas, ahora Progress Rail y EMD están en posición de fabricar las locomotoras más duraderas, fiables y sostenibles del mundo.

## Potencial con la solidez de una roca

# EN LO MÁS PROFUNDO DEL BOSQUE

La priorización del cliente fomenta el desarrollo de maquinaria forestal.



**Las raíces forestales de Caterpillar se remontan a la década de 1890, cuando The Best Manufacturing Company y The Holt Manufacturing Company utilizaban tractores con motores de vapor para las actividades madereras. En la actualidad, la ingeniería forestal es un negocio estratégico para Caterpillar y sus distribuidores. El tractor forestal, una máquina utilizada para extraer los troncos del bosque, no estaba pensado para sustituir a los tractores madereros de cadenas Cat®, ni siquiera pese a sus ventajas de velocidad, potencia para arrastrar cargas pesadas y maniobrabilidad para esquivar tocones. Pero las empresas madereras vieron cómo podían aumentar la producción con una máquina diseñada para satisfacer sus necesidades exclusivas, y el tractor forestal se convirtió en la primera de toda una gama de máquinas de tala Caterpillar en comercializarse internacionalmente.**

"En el año 2012, Caterpillar Forest Products mejoró la calidad de los productos, introdujo nuevas máquinas e implementos y amplió nuestra presencia en los mercados internacionales", explicó John T. Carpenter, director de Caterpillar Forest Products en 2012.

### NUEVOS PRODUCTOS

En 2012, Forest Products añadió un tercer modelo a la gama de taladores apiladores de ruedas de la serie C de Cat®. Gracias a un nuevo diseño, esta máquina cumple las normas de la EPA más restrictivas sobre emisiones, al mismo tiempo que proporciona una mayor potencia y un menor consumo que la competencia. Para las empresas madereras que trabajan en terrenos agrestes, un nuevo talador apilador de cadenas pasó a la fase de producción para lanzarse a principios de 2013. Y en Brasil, donde el eucalipto es la principal fuente de madera, se introdujo un implemento especializado para cortar las ramas y desprender la corteza.

Mediante colaboraciones, se logró combinar lo mejor de Caterpillar con otras empresas para crear nuevos productos forestales adicionales. El autocargador Prentice/Epsilon, que se utiliza montado en camiones de transporte de troncos, ofrece una precisión y una velocidad excepcionales a la hora de cargar y descargar troncos, y la manipuladora de troncos de elevación alta Demlone permite alcanzar alturas de apilado de hasta 6,1 metros, con el fin de mejorar el aprovechamiento del suelo del bosque.

### FORMACIÓN

Las empresas forestales cada vez tienen más dificultades para encontrar operadores cualificados. Para solucionar este problema, en 2012 una escuela profesional de Carolina del Norte presentó un curso de formación para este tipo de operadores. Caterpillar Forest Products es un socio importante de este programa y se encarga de facilitar instructores invitados para tratar los temas de mantenimiento y seguridad, así como de ofrecer en alquiler las máquinas necesarias para enseñar a los estudiantes a recoger los troncos, sacarlos del bosque y cargarlos en los camiones.

### CONCENTRACIÓN EN EL CLIENTE

Las bases para el crecimiento de Caterpillar en el mercado forestal y el origen de todos los logros del último año se encuentran en el centro de atención de la unidad de negocio sobre la opinión del cliente. Consejos formados por representantes de las empresas madereras y los distribuidores participan en el diseño de los nuevos productos. Durante las visitas a las plantas de los clientes también se realizan intercambios de opinión con los ingenieros de productos. Asimismo, los especialistas e ingenieros de productos visitan el lugar de trabajo de los clientes para ver en primera persona qué necesitan las empresas madereras para poder hacer su trabajo.

"Diseñamos productos que nacen del amplio conocimiento de las necesidades de nuestros clientes. Todo lo que hacemos gira en torno a los clientes. Esta priorización del cliente forma parte de nuestra filosofía empresarial y es lo que llevará a Caterpillar Forest Products a un éxito todavía mayor", destaca Carpenter.

## UNA POSICIÓN CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA



Actualmente, disfrutamos de un alcance global sin igual en el sector. La amplitud y profundidad de nuestra gama de productos, junto con nuestra red global de distribuidores, nos desmarcan de la competencia. Un nivel sin precedentes de capacidad adicional y desarrollo de productos nos permite no solo mantener, sino también fortalecer y expandir esta posición única.



## Una posición con la solidez de una roca

# MERCADOS EMERGENTES, NECESIDADES EMERGENTES

Una nueva marca dirigida a un nuevo tipo de cliente en China

**Los 85 años de liderazgo de Caterpillar se han construido sobre la capacidad de escuchar y dar una respuesta a nuestros clientes. Durante los últimos años, los mercados emergentes han dado lugar a un nuevo tipo de clientes con nuevas necesidades.**

"Durante las dos últimas décadas, nuevos clientes de economías emergentes se han hecho con una parte cada vez más grande de la industria global, especialmente en países como China, donde hay muchos nuevos contratistas que acceden al negocio", explicó Rich Lavin, expresidente del grupo Construction Industries. "Estos nuevos contratistas buscan productos básicos para abrirse hueco en el sector. Buscan máquinas que rindan bien, pero con un nivel de equipamiento y asistencia diferente".

Además de crear un nuevo tipo de cliente, las economías emergentes también están dando lugar a un nuevo tipo de competidor.

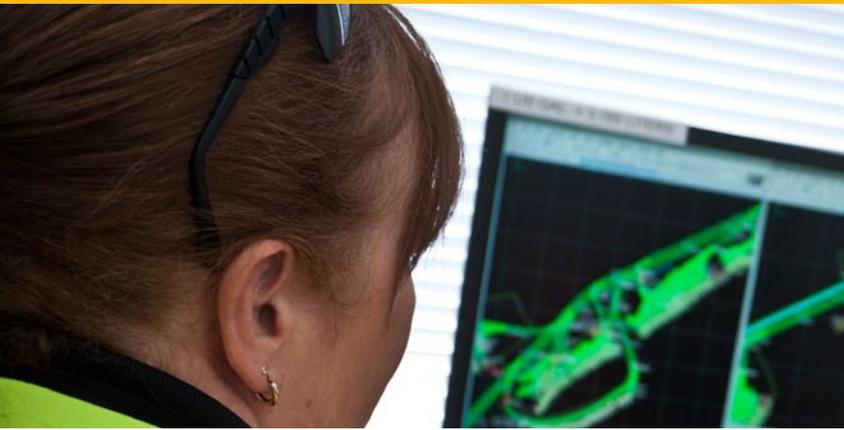
"Estos nuevos competidores entran al mercado con agresividad y se dirigen claramente a estos nuevos clientes, a quienes ofrecen productos y servicios a medida de sus necesidades únicas", dice Lavin. "Si queremos competir bien contra el creciente número de competidores, especialmente chinos, debemos ser capaces de ofrecer una gama de productos utilitarios que satisfaga las necesidades de nuestros clientes".

La marca utilitaria de Caterpillar, Shandong SEM Machinery Co., Ltd. (SEM), tiene como objetivo esta base de clientes que tan rápido está creciendo en China y en otras partes del mundo. Aunque los valores que propone SEM son diferentes de los de la marca Cat en su fundamento, las máquinas de SEM también son robustas y cuenta con una mayor disponibilidad de piezas y servicios de asistencia que otros competidores de este sector. Desde la adquisición de SEM en el año 2005, Caterpillar ha realizado inversiones considerables para desarrollar nuevos modelos utilitarios con

mayores niveles de calidad y fiabilidad. SEM ha expandido su gama clásica de productos de palas de ruedas para cubrir numerosas necesidades utilitarias con capacidades de dos a seis toneladas. También ha añadido tres motoniveladoras y tres compactadores de suelos. En 2013, SEM ampliará aún más su gama de productos con tractores de cadenas de su propia marca.

Además de ampliar la gama de productos, SEM también ha añadido nuevas capacidades. Cuando termine el proceso en el año 2014, las palas de ruedas SEM™ prácticamente habrán triplicado su capacidad desde que pasaron a formar parte de Caterpillar. SEM ha ampliado la producción para empezar a fabricar tractores de cadenas de la marca SEM para China y otros países en desarrollo, redoblando esfuerzos de cara a 2013 y 2014. Además de expandir los productos y la producción, SEM también ha ampliado sus secciones de venta y mantenimiento. Los distribuidores SEM™ ya están presentes en 33 países, con servicios de venta, recambios y mantenimiento básico. En 2013, SEM añadirá centros de distribución de recambios especializados fuera de China.

"La gama de productos SEM™ nos presta un muy buen servicio", explicó el vicepresidente de Caterpillar, Tom Bluth, responsable de movimiento de tierras en 2012. "Nos permite posicionarnos en China y en otros mercados en desarrollo, pero lo más importante es que nos permite atender a los clientes al principio de su experiencia industrial y pasarlos más adelante a la marca Cat, que ofrece un mayor valor. El fin último es establecer una relación que los fidelice a Caterpillar".



**Una posición con la solidez de una roca**

## TECNOLOGÍA PENSADA PARA LOS CLIENTES

La información en tiempo real ayuda a los clientes a optimizar la productividad.

**En un mundo con dispositivos inteligentes y en el que recibimos la información al instante, el nivel de conexión en las obras es cada vez mayor. Los clientes exigen información en tiempo real que les ayude a gestionar sus negocios con eficacia y eficiencia.**

Caterpillar reconoce que las soluciones adaptadas a las tecnologías actuales permiten diferenciarse de la competencia. Para triunfar en este contexto tecnológico tan cambiante, Caterpillar ha desarrollado una estrategia de soluciones de gestión tecnológica (TES, Technology Enabled Solutions). Nuestras soluciones incluyen funciones como la gestión de equipos y recursos, la supervisión remota y del estado y herramientas de previsión y diagnóstico.

Nuestras soluciones tecnológicas están hechas a medida de las necesidades de los clientes y se podrán integrar completamente en nuestras máquinas y motores durante el montaje inicial o mediante las opciones de modificación del servicio de postventa. El objetivo es que el sistema de gestión de flotas de Caterpillar se convierta en la referencia del sector con la combinación de módulos y aplicaciones interindustriales acreditados que ofrezcan a nuestros clientes una ventaja competitiva.

Nuestra inigualable red de distribuidores proporciona ayuda a los clientes con las soluciones tecnológicas. Los distribuidores ofrecen su experiencia técnica durante la implementación de las tecnologías, así como un servicio de asistencia para máquinas y motores, con el fin de mejorar el éxito de los clientes.

"Operativamente, la telemática nos permitirá acceder a una base de datos con la que podamos perfeccionar la información obtenida hasta niveles sin precedentes", dice Brett Lehmann, director del servicio de encuestas nacional de Abigroup Ltd. "Disfrutamos de una sólida relación con Caterpillar y nuestro distribuidor, por lo que el uso de la telemática nos beneficia mutuamente. Los datos sobre la eficiencia de la flota se envían directamente y en tiempo real a nuestros supervisores locales. El potencial que ofrece es simplemente sensacional".

Caterpillar se asocia con los mejores proveedores y socios de desarrollo para asegurarse de que sus soluciones tecnológicas cubran todas las vías de trabajo de los clientes. Caterpillar quiere utilizar la tecnología para reducir los costes de operación y mejorar la productividad de los clientes en todos los aspectos, desde el control de nivelación al posicionamiento global y los servicios específicos del sector.

"La tecnología será un factor determinante en la evolución del mercado. La tecnología de Caterpillar cubre todos nuestros equipos y proporciona información que nos permite continuar mejorando en términos de eficiencia y eficacia", afirmó Chad Jessen, de Kiewit, cliente y socio de innovación y desarrollo de Caterpillar. "No es ningún secreto que la red de distribuidores y la disponibilidad de piezas Cat® son las mejores de su categoría. Como clientes, sabemos que la plataforma tecnológica de Caterpillar será el siguiente ámbito donde Caterpillar ofrezca el mejor servicio a los clientes. Juntos conseguiremos desmarcarnos de todos los demás".

La rápida implementación de la estrategia de soluciones de gestión tecnológica (TES) garantizará el futuro éxito conjunto de Caterpillar, los distribuidores Cat y los clientes.

**Una posición con la solidez de una roca**

## UNA PODEROSA DEMOSTRACIÓN DE FUERZA MINERA

Una exposición con la mayor gama de equipos de minería nunca vistos en MINExpo



**Todos los asistentes de MINExpo International, independientemente de sus intereses, ya fueran la minería o los trabajos sobre tierra, la roca dura o la roca blanda, pudieron probar las máquinas y la tecnología del expositor de Caterpillar, diseñadas para ayudarles a excavar y mover los minerales de manera segura y productiva. MINExpo International, la feria de minería más grande y completa del mundo, puso de manifiesto nuestro lema: "Siempre que haya minas, estaremos allí". Caterpillar utilizó más de 4800 metros cuadrados del Centro de Convenciones de Las Vegas para exponer la mayor gama existente de equipos de minería y manipulación de materiales, con el respaldo del equipo de asistencia técnica más extenso y capaz del sector minero internacional.**

"No existe ningún otro escenario que nos proporcione una oportunidad mejor para explicar la historia minera de Caterpillar. Sabemos que la minería está en el centro de la urbanización y la modernización", explicó Doug Oberhelman, presidente y director ejecutivo de Caterpillar. "Creemos que las previsiones a largo plazo son positivas para este sector y nuestra posición para aprovechar este crecimiento es inigualable. Por ese motivo, Caterpillar ha hecho grandes inversiones en la sección de minería de la organización, además de ampliar y modernizar nuestras fábricas y de desarrollar productos y soluciones todavía mejores".

Desde julio de 2011, Caterpillar ha añadido más de 100 productos a su cartera de minería, muchos de los cuales estuvieron expuestos en MINExpo. El expositor de Caterpillar se dividió en dos partes, superficie y subterránea, y contó con más de dos docenas de productos y tecnologías, como un dúmper

rígido para minería, una excavadora hidráulica de ataque frontal, un Tractor de Cadenas Cat® D11T de próxima generación y varias máquinas para minería subterránea, como tuneladoras continuas, una cizalladora de tajo largo y otros equipos auxiliares. Entre los nuevos productos presentados en MINExpo se encontraba la Excavadora Hidráulica de Ataque Frontal Cat® 6120B H FS. La Cat 6120B es la primera excavadora de ataque frontal híbrida diésel/eléctrica del mercado, un avance que promete reducir los costes por tonelada en explotaciones mineras de categoría mundial.

"Al igual que nuestros clientes, Caterpillar está comprometida a crear un mundo mejor. Por este motivo, cuando nuestros clientes nos solicitaron más productos y servicios para el sector minero, la compañía respondió a lo grande", afirmó Steve Wunning, presidente de Resource Industries del grupo Caterpillar. "Más allá de los minerales, comprendemos los muchos asuntos que deben atender nuestros clientes, como la seguridad, la gestión ambiental, las normas de emisiones y la falta de cualificación y formación del personal, y trabajamos juntos para solventarlos. Y este continuará siendo nuestro objetivo".

La Locomotora Electro-Motive Diesel (EMD) SD70ACe, pintada de color amarillo Caterpillar y única entre todas las máquinas de MINExpo, tanto en el expositor de Caterpillar como en los cientos de expositores de otras marcas, permitió al mundo de la minería conocer la tecnología de carriles que se encarga de transportar los minerales al mercado. Las Locomotoras EMD™ SD70ACe se utilizan en explotaciones mineras de todo el mundo.

**Una posición con la solidez de una roca**

## LA PIEZA CORRECTA, EL LUGAR ADECUADO Y EL MOMENTO OPORTUNO

Cuando se trata de piezas, los minutos sí importan.



**Las máquinas Cat® trabajan en todos los rincones del mundo durante las 24 horas del día. Cuando los clientes compran "hierro amarillo", esperan encontrar las bien sabidas prestaciones de los productos de Caterpillar que les ayuden a mejorar su productividad y rentabilidad por encima de sus competidores. Caterpillar se encarga de garantizar que los clientes tengan la pieza correcta, en el lugar adecuado y en el momento oportuno.**

El servicio de piezas para distribuidores y clientes funciona 24 horas al día, 7 días a la semana y 365 días al año. Los minutos son de vital importancia para los clientes y, por lo tanto, también para Caterpillar, que expide más de 158 millones de pedidos de piezas al año. O, lo que es lo mismo, más de 400 000 pedidos al día, más de 18 000 pedidos a la hora y más de 300 pedidos por minuto, todos los días del año. Este tipo de asistencia ininterrumpida no sería posible sin una red de distribución de talla mundial.

Pese a que no hay nadie que haga sombra a la red de distribución de Caterpillar, esta se amplía y mejora constantemente para asegurarnos de que los clientes siempre tengan nuestra ayuda dónde y cuándo la necesiten. De hecho, en 2012, Caterpillar invirtió en servicios de postventa en todas las regiones del mundo y anunció nuevos centros de distribución en Yatala (Australia) y San Luis Potosí (México). Todo esto forma parte de un plan de modernización de varios años para mejorar la red de distribución de piezas global de Caterpillar y lograr que las piezas lleguen más rápido a los distribuidores y los clientes.

Estas instalaciones se unirán a los nuevos centros de distribución de Waco (Texas), Clayton (Ohio), Spokane (Washington), Arvine (California) y Dubái (Emiratos Árabes Unidos, EAU). Estas nuevas instalaciones representan un crecimiento de casi 420 000 metros cuadrados para el total de la red de distribución y contribuyen a nuestro compromiso de ofrecer la mejor disponibilidad de piezas a nuestros clientes y distribuidores de todo el mundo.

Además de crear nuevos centros de distribución, Caterpillar también invirtió en la ampliación de los centros de distribución existentes de Grimbergen (Bélgica), Melbourne (Australia) y Shanghái (China). Todos estos centros contribuyen a mejorar los procesos y sistemas comunes, además de al desarrollo del sistema de administración de piezas de repuesto (SPM, Service Parts Management) basado en SAP, una solución global que sustituye a los numerosos sistemas informáticos que se utilizaban previamente en la red de piezas de Caterpillar.

"Estamos decididos a garantizar el éxito de nuestros clientes con una red rápida y global que pueda ofrecer la mejor disponibilidad de piezas del sector", afirmó Steve Larson, presidente de Caterpillar Logistics Inc. "Todas estas inversiones tienen el singular objetivo de asegurarse de que Caterpillar y los distribuidores Cat® contribuyan mejor que nadie al éxito de nuestros clientes".



### UNA HISTORIA CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

En agosto de 1928, en plena época de cosecha, un cliente llamó a un concesionario Cat® a las 6:00 de la madrugada. Una de sus máquinas se había averiado en el campo, a 65 kilómetros del concesionario. Cousins Tractor Co. organizó un envío aéreo y consiguió que el cliente tuviera las piezas que necesitaba solo una hora después de hacer la llamada.

## UN PLAN CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA



La fuerza de Caterpillar se basa en asegurarse de que los clientes reciban los mejores productos, el mejor servicio y la mejor propuesta de valor del mercado. Nuestra nueva estrategia Vision 2020 está pensada para cumplir estos objetivos. Dos años después de la puesta en escena de la estrategia, estamos más convencidos que nunca de que seguimos el plan correcto.

Un plan con la solidez de una roca

## UNA COMBINACIÓN RENOVABLE

Solar Turbines mejora la eficiencia.



**La creciente demanda de energías sostenibles está fomentando el uso de combustibles renovables en aplicaciones de generación de energía. Las expectativas por satisfacer las necesidades energéticas globales y, al mismo tiempo, minimizar el impacto en el medio ambiente, están creando verdaderas oportunidades de negocio. Solar Turbines, una empresa de Caterpillar, quiere aprovechar esta oportunidad con el desarrollo de una nueva tecnología de generación combinada de calor y energía eléctrica (CHP).**

La CHP, conocida también como cogeneración, es un método limpio, eficiente y fiable de generación de energía eléctrica y térmica a partir de una única fuente de combustible. La instalación de un sistema CHP puede mejorar considerablemente la eficiencia operativa y reducir, al mismo tiempo, los costes energéticos.

Cientes como Veolia Environmental Services, una empresa situada a las afueras de París (Francia), han instalado una planta de ciclo combinado de 15 megavatios que funciona con gases residuales. Esta planta utiliza un grupo electrógeno de turbinas de gas Mars 100 Solar™, proporcionado por la planta europea de Turbomach en Suiza.

El uso de combustibles renovables en las aplicaciones CHP fomenta la eficiencia, la sostenibilidad y la seguridad energética. Caterpillar continúa dedicando recursos de I+D a los combustibles renovables como parte de una solución para lograr energía limpia y un futuro sostenible.



## UNA HISTORIA CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

En 1946, Solar invirtió en el diseño de una turbina de gas, un producto que se convertiría en su producto estrella y que continúa teniendo una gran trascendencia incluso hoy, 85 años después de la fundación de Solar en 1928 como empresa de construcción de aeronaves.

## Un plan con la solidez de una roca

# LOS DISTRIBUIDORES ENTRAN EN LA MINERÍA

Integración de la distribución en nuestro negocio minero



**Cuando Caterpillar adquirió el fabricante de equipos mineros Bucyrus en el año 2011, sus vías de distribución tuvieron que adaptarse al modelo de Caterpillar, que se centraba más en el distribuidor. A través de una serie de desinversiones, Caterpillar está logrando que los distribuidores se comprometan con los métodos de distribución y asistencia de nuestro negocio.**

"El objetivo principal de las desinversiones es mejorar el servicio al usuario final adoptando las vías de distribución acreditadas de nuestros distribuidores", explicó Dave Hoffman, director general de finanzas de Resource Industries y responsable de dirigir el equipo de desinversión. A finales de 2012, Caterpillar había completado con éxito 13 transacciones de venta a los distribuidores, una parte significativa del negocio de distribución de Bucyrus. De este modo se sigue el plan de Caterpillar de lograr que los distribuidores se comprometan lo antes posible con las oportunidades que ofrece Bucyrus.

"Nuestros distribuidores tienen a sus espaldas un dilatado historial de servicio excepcional a clientes de minería en todo el mundo y conocen las necesidades de los mercados locales y de las distintas minas. A medida que mejore el servicio a los clientes, los distribuidores recibirán su recompensa y, en última instancia, también Caterpillar logrará un mayor nivel de satisfacción de los clientes y un mayor nivel de ventas", declaró Hoffman.

Cada transacción es única y requiere una actuación profesional con un marcado énfasis en la calidad. Además, los territorios no se solapan directamente con los distribuidores Cat®, por lo que el proceso de desinversión garantiza un cambio suave y la continuidad del servicio para nuestros clientes.

"Visto de lejos, integrar los distribuidores en la cadena de valor parece bastante sencillo, pero el desafío reside en los detalles", reveló Hoffman.

"Estamos decididos a hacerlo bien desde el principio y tenemos un equipo in situ dedicado a garantizar que el cambio se desarrolle sin contratiempos".

Hasta ahora, los cambios se han realizado correctamente y los problemas para los clientes de Caterpillar han sido mínimos. Clive Thomson, director ejecutivo de Barloworld, distribuidor Cat en Sudáfrica y Botsuana, afirmó que "esta adquisición sigue exactamente la misma línea que la estrategia de crecimiento del grupo: aprovecha nuestros puntos fuertes y mejorará nuestra posición de liderazgo en el sector minero gracias a la considerable ampliación de la oferta de equipos para los clientes que operan en el sur de África".



## Un plan con la solidez de una roca

# VISIÓN DE ALTA TECNOLOGÍA

Hemos creado una hoja de ruta tecnológica para garantizar la competitividad de nuestros clientes.

**¿Qué depara el futuro a Caterpillar y a sus clientes? ¿Dónde y cómo se utilizarán los productos Cat® en el año 2030? ¿Qué tecnologías necesitarán los clientes para triunfar? La comunidad de desarrollo de productos de Caterpillar está estudiando estas cuestiones en el presente para poder satisfacer sin problemas las necesidades de los clientes en el futuro.**

La estrategia de productos y tecnologías de la empresa es la base de la visión de futuro de Caterpillar. Esta estrategia, concebida en 2011 e implementada en 2012, define las principales tecnologías y áreas de investigación y desarrollo en las que se debe invertir para satisfacer las necesidades de los clientes y lograr que Caterpillar pueda mantener sus ventajas competitivas a largo plazo.

Gira en torno a tres temas: sistemas de energía y potencia, máquinas y sistemas de la máquina y soluciones empresariales y de automatización. Cada uno de estos temas tiene objetivos clave que se utilizan para medir el progreso. Las actividades de investigación e ingeniería avanzada que se desarrollan actualmente en estas áreas incluyen oportunidades para reducir los costes de operación y de propiedad para los clientes, así como para mejorar la productividad, la seguridad y el cuidado del medio ambiente.

En 2012, la estrategia tecnológica cobró vida en forma de varias tecnologías y productos innovadores y de gran valor para los clientes.

**Sistemas de energía y potencia.** En las aplicaciones de algunos clientes, el gas natural puede ser una gran oportunidad para ahorrar en combustible en comparación con el uso exclusivo de diésel. Gracias a la adquisición de MWM y a la firma de un acuerdo con Westport Innovations para desarrollar inyectores de combustible dual (diésel y gas) para los dúmperes para minería grandes y las locomotoras EMD, la ampliación de los productos con sistemas de propulsión a base de gas natural ya está muy avanzada. "Los motores de combustible dual y de gas natural pueden reducir significativamente los costes en el balance final de muchos clientes. Para lograrlo, estamos introduciendo una gama completa de sistemas de propulsión compatibles con gas en todos los segmentos del mercado (energía eléctrica, petróleo, minería, ferrocarril y marítimo)", declaró Joel Feucht, director general de la sección de Motores de velocidad media/gas de la división Large Power Systems and Growth Markets de Caterpillar.

**Máquinas y sistemas de la máquina.** Un paquete de tecnologías para sistemas de la máquina aúna las innovaciones en sistemas hidráulicos y transmisiones para lograr niveles de eficiencia y productividad sin precedentes. La Cat® 336E H, la primera excavadora hidráulica híbrida de Caterpillar, consume hasta un 25% menos de combustible que la Excavadora Cat® 336E estándar, y ofrece además un rendimiento igual de bueno o incluso mejor. "Estamos utilizando tecnologías que reducen los costes de operación y de propiedad de los clientes para asegurarnos de que aumentan más sus beneficios con los productos Cat y la red de distribuidores Cat® que con la competencia. Esta nueva generación de máquinas consume mucho menos, lo que se traduce en menos gastos para los clientes y menos contaminación", afirmó Ken Gray, responsable global de productos de la línea de grandes excavadoras hidráulicas en la división Excavation de Caterpillar.

**Soluciones empresariales y de automatización.** Cat Command para transporte está logrando que las minas autónomas del futuro empiecen a ser una realidad. Desde marzo de 2011, Caterpillar, en colaboración con BHP Billiton, ha estado utilizando la mina navajo de Billiton, en Nuevo México, para probar una pequeña flota de Dúmperes para Minería Cat® 793 autónomos las 24 horas al día durante los 7 días de la semana.

"La tecnología que utilizamos en estas máquinas sin conductor revolucionará la manera de ver la minería en el futuro. Estos dúmperes pueden trabajar en situaciones peligrosas y de manera ininterrumpida sin poner en peligro a nuestro personal", explicó Jim Humphrey, primer gestor de proyecto del programa y miembro del equipo de soluciones mineras. "Hasta el momento, la prueba ha sido todo un éxito".

El futuro depara muchos desafíos a los clientes de Caterpillar. La comunidad de desarrollo de productos de Caterpillar está trabajando actualmente en las innovaciones que deben ayudar a superar estos desafíos y a convertirlos en oportunidades de éxito a largo plazo.

Un plan con la solidez de una roca

## MENOS RECLAMACIONES Y MÁS BENEFICIOS

Las grandes mejoras en la calidad de las piezas aportan ventajas para los clientes.

**Una máquina inactiva significa un menor beneficio. Por este motivo, la disponibilidad de las piezas puede salvar el negocio de un cliente de Caterpillar.** Y, además, es el principal motivo de fidelización de clientes y una parte integral de la marca Cat. Constituye un aspecto fundamental del modelo empresarial de Caterpillar.

En 2008, Caterpillar lanzó un nuevo y ambicioso plan para afrontar los problemas de calidad de las piezas y conocer las necesidades exactas de los clientes. Este plan ha logrado reducir de manera impresionante los errores, los defectos y los residuos, incluso con los mayores volúmenes de hoy en día. Si desea obtener más información sobre esta iniciativa que pretende reducir las reclamaciones y facilitar el éxito de nuestros clientes, visite <http://youtu.be/6149wZWHwOM>.

A man wearing a blue and white baseball cap and a light blue short-sleeved button-down shirt is sitting in the operator's seat of a large piece of yellow and black machinery. He is smiling and looking towards the camera. His hands are on the steering wheel and controls of the machine. The background is slightly blurred, showing more of the machinery and a bright, industrial setting.

# PERSONAS CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

La amplia cadena de valor de Caterpillar incluye a empleados, distribuidores y proveedores de todo el mundo que tienen un mismo objetivo: los clientes. El talento y el compromiso de este equipo son fundamentales para nuestro éxito. Ese es el motivo que nos lleva a invertir en nuestro personal y a trabajar juntos de una forma más estrecha que nunca.



## Personas con la solidez de una roca

# MEJOR JUNTOS

Grandes ejemplos de colaboración en la cadena de valor

**Caterpillar se esfuerza por fomentar una perspectiva empresarial en toda la cadena de valor: proveedores, distribuidores y también clientes. Actualmente, se están desarrollando varias iniciativas internas para ampliar la colaboración a todos los niveles de la cadena de valor.**

Los proveedores de China, por ejemplo, están implementando el sistema Caterpillar Production System (CPS) con el fin de lograr los mismos cambios que este sistema ya ha proporcionado a nuestras propias operaciones de producción. La marca Cat y la promoción de esta constituyeron una iniciativa clave con los distribuidores, y el programa de desarrollo de liderazgo de Caterpillar está invitando ahora a directivos de proveedores clave, gerentes de distribuidores y clientes selectos. Nuestro objetivo es aportar a las personas la solidez de una roca.

### CPS PARA PROVEEDORES

En 2006, Caterpillar desplegó el CPS, centrándose en primer lugar en las operaciones internas. Tres años más tarde, el CPS se extendió a la base de suministros mediante el programa CPS para proveedores, con el fin de fomentar la colaboración en todos los niveles de la cadena de valor. En la actualidad, este programa está dando magníficos resultados en todo el mundo, creando relaciones a largo plazo con proveedores clave que comparten nuestro objetivo: fabricar productos de la máxima calidad de la manera más eficiente y segura posible.

"La introducción del CPS ha influido notablemente en la mentalidad de los proveedores chinos", explicó Gao Erging, director general de BUT Construction Machinery Manufacturing en Xuzhou (China). "Ahora somos más conscientes de la importancia de eliminar residuos, reducir costes y mantener nuestra competitividad para los productos Cat®".

Según Erging, que lleva casi 17 años como proveedor de Caterpillar, los principios del CPS les han permitido reducir el espacio de la zona de producción en casi un 40%. "Actualmente solo utilizamos tres quintas partes de la zona de producción original con la misma capacidad de producción", afirmó Erging. "El CPS nos ha ayudado a reducir considerablemente los gastos de la planta y a volvernos más eficientes, lo que para nosotros es muy importante".

### DISTRIBUIDORES QUE DEFIENDEN LA MARCA CAT

Caterpillar lleva más de 85 años cuidando una relación única con sus distribuidores. Esta asociación, tan simple como poderosa, ha podido combinar las posibilidades que ofrece un líder mundial de tecnología y producción con distribuidores que quieren mantener estrechas relaciones con sus clientes, en su mismo idioma y cultura.

La red de distribuidores está al servicio de Caterpillar y de los clientes de todo el mundo. Los distribuidores Cat® comparten la pasión de Caterpillar, mejoran la competitividad de la empresa y se aseguran de que los clientes reciban el máximo valor profesional de los productos y servicios Cat. La mayoría de los distribuidores Cat son empresas locales independientes que disfrutan de relaciones sólidas y duraderas con sus clientes.

Constituyen una parte integral de la estrategia corporativa y juegan un papel fundamental en el modelo empresarial de Caterpillar, puesto que se encuentran en la primera línea de contacto con el cliente. Esto nos proporciona una ventaja en competitividad fuera del alcance de otras empresas del sector. Y, por este motivo, los distribuidores Cat tuvieron un papel fundamental en el despliegue de la revitalizada estrategia de la marca Caterpillar en 2012, basada en el fomento y el desarrollo de una filosofía muy centrada en el cliente.

(continuación)

(continuación)

"Nos estamos adaptando con el fin de satisfacer la promesa de la marca. Queremos asegurarnos de que la manera de presentarnos, tanto a nivel interno como externo, refleja nuestra dedicación inquebrantable al éxito de nuestros clientes", declaró Stu Levenick, presidente del grupo Caterpillar. Además de los más de 9000 empleados de Caterpillar en todo el mundo que realizaron los cursillos de formación sobre la marca, más de 600 jefes de marketing de 114 distribuidores de 13 regiones de todo el planeta, así como 22 de sus agencias, también tuvieron oportunidad de conocer la promesa de la marca Cat y actualizaron sus infraestructuras publicitarias globales. Si trabajamos juntos y tenemos una misma idea de lo que representa la marca Cat, seremos los paladines del éxito de nuestros clientes.

#### L.E.A.D. PARA PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES

El programa Excelencia de liderazgo en responsabilidad y desarrollo (L.E.A.D., Leadership Excellence in Accountability and Development), el programa de desarrollo de liderazgo de Caterpillar, contiene unas directrices de referencia diseñadas específicamente con el fin de preparar a los futuros dirigentes de Caterpillar para los cargos ejecutivos. Este programa, desarrollado en colaboración con la Escuela de negocios de la Universidad de Stanford,

incluye exhaustivas sesiones semanales, repartidas a lo largo de 12 meses y en distintos lugares del planeta, y tiene el objetivo de que los participantes puedan experimentar la presencia global de Caterpillar, con un mayor énfasis en los mercados en crecimiento.

Aunque el objetivo inicial de este programa era formar directivos de Caterpillar para que ocuparan cargos sénior en la empresa, pronto se hizo patente que todos los directivos de la cadena de valor podrían beneficiarse con la participación en él y que, además, darían una nueva dimensión al programa. Ahora, proveedores clave, equipos de dirección de los distribuidores y clientes selectos de Caterpillar suman alrededor de un tercio de los participantes del programa.

"El objetivo es que esté representada toda la cadena de valor para poder tener un punto de vista verdaderamente global de la empresa", afirmó Ed Rapp, presidente del grupo. "Los participantes, incluidos los directivos de los clientes, conocen el valor de un diálogo abierto y honesto y pueden experimentar la fuerza de toda la cadena de valor en un mismo lugar, trabajando en equipo para resolver los desafíos empresariales reales a los que debemos enfrentarnos".

## Personas con la solidez de una roca

# CELEBRACIÓN EN MÉXICO

Celebración de los 50 años de éxito de Caterpillar en México



**Caterpillar empezó sus operaciones en México en febrero de 1963. La planta de producción y distribución abrió sus puertas con 130 empleados y se enorgullecía de llamar su hogar a la ciudad de Monterrey.**

Cincuenta años más tarde, las operaciones de Caterpillar en México cuentan con varias plantas, cuatro de las cuales se dedican al suministro directo de la división Integrated Manufacturing Operations (IMOD). En la actualidad, más de 5000 empleados de la IMOD están especializados en grandes producciones para los negocios de la minería y la construcción.

En septiembre de 2012 se celebró una ceremonia para conmemorar el 50 aniversario. Varios directivos, socios comerciales e invitados especiales asistieron para agradecer a los empleados su dedicación, que ha contribuido a allanar el camino al éxito de Caterpillar durante años.

"La celebración tuvo lugar en Monterrey porque es el lugar donde empezó todo", explicó Ron Riekema, director general y de la región de México. "Y las celebraciones continuarán en todas las instalaciones de México".

Dos días después de la celebración, se realizó una jornada de puertas abiertas en las instalaciones de Monterrey (México) para todos los empleados y sus familias. Esta era la primera vez en más de 10 años que la planta se abría a las familias de los empleados. Esta circunstancia creó una gran expectativa y unas 10 000 personas asistieron a las visitas guiadas del edificio de producción, donde pudieron conocer cómo se fabrica uno de los principales productos, la carrocería de los camiones pequeños.

"La jornada de puertas abiertas fue fantástica para algunos de nuestros empleados más recientes", afirmó el director de logística, Roberto Téllez González, que lleva ya 14 años en Caterpillar. "Pudieron enseñar a sus familias todo lo que se hace en la planta de Monterrey. Todos pudimos asistir a la visita guiada de las instalaciones y fue espectacular".

María Carvajal Fernández, técnico de servicio, nos explicó que la jornada de puertas abiertas había estado muy bien organizada y que se sintió orgullosa de poder traer a su familia.

"Caterpillar es la única empresa donde he trabajado y he presenciado muchos cambios desde que empezara a trabajar aquí hace 24 años", nos contó Fernández. "Creo que la jornada de puertas abiertas fue una gran oportunidad para que nuestras familias pudieran ver y comprender qué hacemos y dónde trabajamos. Me sentí muy orgullosa porque pude traer a mi madre, que ya había podido venir a la última jornada de puertas abiertas hace 10 años atrás, y pudo comparar y ver todos los cambios positivos que se han realizado".

Además de conocer los productos Cat®, las familias que visitaron la planta de Monterrey también pudieron disfrutar de un parque infantil, una presentación de un programa de televisión infantil local y un museo sobre la presencia y las contribuciones de Caterpillar en México.

Para muchos de los participantes, la principal atracción fue un espectáculo interactivo con máquinas Cat®, bailarines, músicos y acróbatas. Entre dichos participantes había una Retropala Cat® 416E, una Pala de Ruedas Cat® 966E y un Dúmpster Rígido Cat® 770.

Los empleados se mostraron muy agradecidos por esta fantástica oportunidad de compartir con sus familias el orgullo de trabajar en Caterpillar.

"Me siento muy orgulloso del equipo que se ha formado con los años, tanto para el negocio como para nuestras comunidades", afirmó Riekema.

## Personas con la solidez de una roca

# LA HISTORIA DEL HIERRO AMARILLO

Un nuevo expositor para la historia, la tecnología y las personas que impulsan Caterpillar.



**La gente sabe lo que es el hierro amarillo y ahora ya pueden conocer la historia, la tecnología y el equipo global que lo hace posible.** Lo que antaño fuera un bloque vacío frente al río en Peoria (Illinois) ahora alberga el centro de visitantes Caterpillar, que ofrece una gran variedad de exhibiciones interactivas a miles de visitantes cada semana. Tan solo seis semanas después de su inauguración, el 20 de octubre de 2012, el centro de visitantes de Caterpillar ya había recibido más de 20 000 visitas.

Para conmemorar la inauguración, se colocó una caja del tiempo en el globo del vestíbulo del centro de visitantes. Esta caja contiene 78 artículos diferentes, como el anteproyecto de una máquina Cat® D73, el tapón de un depósito de líquido de escape diésel y un par de botas de trabajo Cat®, que se revelarán dentro de 38 años, cuando Caterpillar cumpla su 125 aniversario.

El centro en sí es un edificio moderno y certificado por LEED, que ofrece una visión fascinante de la empresa, el hierro y su personal, sólido como la roca, que hacen posible el progreso sostenible en todo el mundo. En prácticamente 4600 metros cuadrados para explorar, los empleados, jubilados, distribuidores, clientes, proveedores y público general pueden aprender la historia de Caterpillar a través de 28 expositores, 53 vídeos y alrededor de 775 fotografías.

Probablemente, lo más destacado sea el imponente Dúmper para Minería Cat® 797 a tamaño real que hay en el corazón del edificio. Todos los visitantes empiezan su viaje a pies del Cat 797, en los asientos tapizados de un teatro con capacidad para 62 personas. Aquí se proyecta un vídeo que narra historias sobre los clientes de Caterpillar, que cuentan a qué se dedican y cómo su trabajo afecta su entorno, cada día y en todo el mundo. Estos clientes son el corazón del negocio de Caterpillar y el centro de atención del centro de visitantes.



## UNA HISTORIA CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

Reconocida en su momento como la sala de exposiciones más grande del mundo en su categoría, la sala de exposiciones del edificio HH, situada en East Peoria, (Illinois), medía 94 metros de largo y 33 de ancho y contenía, como mínimo, una muestra de cada una de las máquinas fabricadas por Caterpillar en un momento dado. Esta sala de exposiciones, inaugurada en 1929, recibía miles de visitas todos los años, tanto de distribuidores y clientes como del público general. Solo en el año 1938, recibió a 14 566 visitantes.

## Personas con la solidez de una roca

# MARCANDO LA DIFERENCIA

Diferenciación del trabajo en Caterpillar para los nuevos aspirantes



## MI CAMINO AL PROGRESO

### ¿Cómo es trabajar en Caterpillar?

**"Trabajar en Caterpillar es hacerlo para un líder global con recursos globales al servicio de sus trabajadores. Trabajas con un talentoso equipo construido a partir de valores atemporales. Y, gracias a que todos colaboramos, Caterpillar permite ejercer un impacto tangible y visible tanto en la comunidad local como en el mundo."**

Estas afirmaciones son los pilares del mensaje de trabajo de la marca Caterpillar, que se desarrolló en el año 2012 para describir qué diferencia existe entre trabajar en Caterpillar o hacerlo en otro lugar. Son los motivos por los cuales nuestros empleados prefieren trabajar aquí y por los cuales los aspirantes deberían querer trabajar en Caterpillar.

Para definir el mensaje de trabajo y asegurarnos de que se corresponde realmente con la experiencia laboral que diferencia a Caterpillar de las otras empresas, se llevaron a cabo exhaustivas investigaciones entre los empleados actuales, los nuevos contratados, los líderes ejecutivos y los aspirantes. Ahora, el mensaje de trabajo de la marca se utiliza para describir la experiencia de trabajo Caterpillar a los aspirantes, así como para mejorar el contexto laboral de los empleados actuales.

"Después de añadir más de 30 000 nuevos empleados en todo el mundo durante los dos últimos años con contratos directos y adquisiciones, nos pareció que estratégicamente sería importante desarrollar un mensaje coherente sobre cómo es trabajar en Caterpillar", explicó el vicepresidente y director general de Recursos Humanos, Kim Hauer. "Queremos que nuestro crecimiento global vaya acompañado del refuerzo y la perpetuación de la cultura y la marca Caterpillar que hemos heredado de generaciones anteriores".

Como líder global con recursos globales, Caterpillar ofrece:

- Más de 85 años de liderazgo en el mercado gracias a una amplia gama de productos, un liderazgo corporativo tan respetado como admirado por su inclusión como empresa Fortune 50 en el índice industrial Dow Jones.
- Empleos dinámicos y flexibles con una libertad total de crecimiento gracias a los cientos de instalaciones en todo el mundo y a nuestras numerosas ramas profesionales. Esto significa que los empleados pueden ganar experiencia en sus campos y moverse entre distintos sectores de productos y áreas de negocio.
- La oportunidad de trabajar con un equipo comprometido con el éxito de los clientes y de ser testigo de Nuestros valores en acción, el código global de conducta de Caterpillar.
- Innovación decidida y tangible. Actualmente, Caterpillar cuenta con más de 10 000 ingenieros y a lo largo de su historia ha registrado más de 7000 patentes.
- La oportunidad de marcar la diferencia. Los equipos de Caterpillar juegan un papel inconfundible en los países en desarrollo y en la creación de crecimiento económico. Trabajar en Caterpillar ofrece una oportunidad real de cambiar el mundo.

En Caterpillar, hace décadas que se dice que el camino al progreso empieza con un camino, y punto. Así que, a medida que Caterpillar hace posible el progreso en todo el mundo mediante sus potentes productos y soluciones de motores y maquinaria, también emplea a "personas con la solidez de una roca", que pueden decir "mi camino al éxito empieza trabajando en Caterpillar".

Puede encontrar el mensaje de trabajo de la marca que defiende por qué trabajar en Caterpillar en el sitio web [caterpillar.com/careers](http://caterpillar.com/careers).



# RENDIMIENTO CON LA SOLIDEZ DE UNA ROCA

**Nuestra renovada filosofía centrada en los clientes está dando resultados. Los productos y servicios de Caterpillar proporcionan un rendimiento de talla mundial a nuestros clientes y, por consiguiente, estamos bien situados para ofrecer un rendimiento económico de talla mundial a nuestros accionistas. En 2012 cumplimos este objetivo y convertimos el récord de ventas e ingresos en una sólida rentabilidad.**

## Rendimiento con la solidez de una roca

# CONVERTIR LOS GASTOS VARIABLES EN FIJOS

Job Site Solutions ayuda a mejorar la gestión de los resultados finales de una explotación lechera.



**Si pasa un tiempo en las explotaciones lecheras de la familia McCarty, seguro que oírás las palabras familia, relación, confianza e integridad, así como análisis e innovación. Todas ellas formaron parte de una reciente operación de Foley Equipment para adquirir 17 nuevas máquinas Cat® que manipulasen los alimentos y el estiércol en las granjas de la familia McCarty.**

La familia McCarty trasladó toda su explotación de Pennsylvania a Kansas, puesto que el encarecimiento de los costes les impidió adquirir la superficie que necesitaban para expandir el negocio. Y fue esta expansión lo que incrementó la cantidad de máquinas que necesitaba la explotación. Los McCarty se pusieron en contacto con su proveedor, Foley Equipment, y con Caterpillar para analizar las opciones disponibles.

Como la mayoría de negocios, también el negocio de la leche tiene mucha más competencia ahora que en el pasado, por lo que vigilar los costes es fundamental. "Cualquier mes podemos sufrir 30 000 o 40 000 dólares de 'gastos inesperados' debido a la reparación de máquinas o equipos", explicó Ken McCarty, que dirige la explotación lechera Rexford junto con su hermano Clay.

"Nuestro objetivo es minimizar las fluctuaciones de los costes de operación. Nos esforzamos por encontrar socios y métodos que nos permitan conocer todas las facetas ocultas del negocio", afirmó Clay. "Foley lo hizo, y ahora tenemos una idea bastante clara de los gastos de maquinaria a largo plazo", añadió Ken. "Esto aporta una gran dosis de estabilidad a nuestros costes de explotación, algo que termina por reflejarse en los resultados".

Dustin Daniels, un experimentado representante comercial de Foley, y Scott Bailey, del equipo de Job Site Solutions de Caterpillar, llevaron a cabo un análisis completo y exhaustivo de toda la explotación, incluidos el capital y la liquidez, la maquinaria necesaria y su adecuación a las distintas tareas, los flujos de trabajo, la productividad, la seguridad y el mantenimiento.

El resultado de este análisis es una solución que optimiza la utilización de las máquinas, la vida útil de los componentes, el rendimiento del operador, el consumo de combustible y la disponibilidad total de la flota, todo por un precio fijo. El resultado final es una flota totalmente integrada en las operaciones de la explotación lechera, lo que mejora considerablemente el balance final.

Supervisar y administrar todas las máquinas sería imposible sin la tecnología adecuada. Todas las máquinas están equipadas con Cat® Product Link™ y se supervisan desde Foley a través de las aplicaciones de control móviles y de sobremesa de VisionLink™. Según la obra y el trabajo necesario se limitan determinados parámetros operativos de las máquinas, que se supervisan utilizando varias dimensiones de productividad.

Ahora pueden verse problemas como revoluciones excesivas de los motores, puntos de cambio incorrectos o un funcionamiento en vacío excesivo, que podrían afectar a la seguridad, provocar una reparación no programada o incrementar los costes de operación. De esta manera, Foley puede identificar los problemas y buscar soluciones antes de que provoquen costosas paradas.

También se hace un seguimiento de la productividad de las máquinas para mejorar la eficiencia. Los volúmenes de carga y los tiempos de los ciclos permiten detectar las faltas de eficiencia y los cuellos de botella en las operaciones diarias, con lo que permiten buscar una solución.

Delton Taylor, director de soluciones de equipos de Foley Equipment, será el principal punto de contacto en relación con la mayoría de esta información de supervisión de estado. "Lo mejor de esto es que esta información será totalmente transparente para el cliente. En la mayoría de casos sabremos que existe un problema incluso antes de que el cliente tenga que llamarnos. De hecho, es posible que nosotros seamos los que informemos del problema", explicó Taylor.

"Cuanto más lo mirábamos, más obvio nos parecía", nos contaba Mike McCarty. "Mírelo de esta manera: hemos cogido una serie de gastos variables y los hemos convertido en fijos. Esto es fantástico. Hemos cogido el mantenimiento de la máquina y lo hemos puesto en manos de personas que realmente conocen las máquinas. A medida que la tecnología evoluciona, cada vez es más difícil instruir a los trabajadores y enseñarles los últimos avances. Además, en una explotación de este calibre, cada vez es más importante cuidar la calidad de vida y no pasar el tiempo libre reparando una máquina", concluye McCarty.

## Rendimiento con la solidez de una roca

# ELOGIOS PARA UN PROCESO Y PRODUCTO NUEVOS

Una nueva filosofía de desarrollo gana elogios para las motoniveladoras Tier 4i.



**Tan solo un año después de su lanzamiento, la nueva motoniveladora Cat® de la serie M2 continúa ganando adeptos gracias a su gran rendimiento, fiabilidad y productividad. Pero aunque lo que realmente cuenta es la satisfacción de los clientes, el proceso previo a su lanzamiento también recibió grandes elogios y subió el listón para el lanzamiento de nuevos productos en Caterpillar.**

La Cat M2 fue la primera máquina de Caterpillar en cumplir una nueva serie de normas sobre emisiones en Europa y América del Norte: Tier 4 Interim (Tier 4i) en EE. UU. y Stage IIIB en la Unión Europea (UE).

Según Jeff Castleman, responsable de introducción de nuevos productos (NPI, New Product Introduction) para la motoniveladora Caterpillar, tanto los extensos trabajos en equipo como las colaboraciones implicadas fueron todo un ejemplo de organización que abarcó cuatro continentes y son una clara representación del equipo de desarrollo de productos, los centros de producción y la base de suministro de Caterpillar.

"Esto sí que es un fantástico ejemplo de cómo Caterpillar da lo mejor de sí, en términos de colaboración global, para garantizar un desarrollo de productos excelente", explicó Castleman. "El equipo trazó un plan muy agresivo para ejecutar y lanzar un producto que, además de cumplir los requisitos sobre emisiones, también ofreciera un valor superior a nuestros clientes".

Un año después del lanzamiento, Castleman afirmó que "el distribuidor recibió respuestas muy positivas sobre la serie Cat M2. En especial, se han destacado las mejoras en las prestaciones de la máquina y en las presentaciones de esta, que además de aumentar el valor para los clientes, facilitan el trabajo".

Kevin Shanley, responsable de ventas del distribuidor Cat® Empire Machinery, explicó que la introducción de las tecnologías sobre emisiones Tier 4i en la Cat M2 ha supuesto una transición totalmente fluida tanto para Empire como para sus clientes. "Desde nuestro punto de vista, las Motoniveladoras Cat M2 han sido excepcionales", afirmó. "Muchos clientes nos han dicho que, desde el principio, las diferencias en el rendimiento son extraordinarias y además con

el tiempo han experimentado grandes ahorros en combustible, una gran fiabilidad y una disminución de los tiempos de inactividad no programados. Basándonos en las buenas opiniones de los clientes, los positivos datos de calidad iniciales y la gran confianza que muestran nuestros directores de cuentas, podemos decir que la Cat M2 ha superado con creces las expectativas en cuanto a rendimiento y fiabilidad.

Las Cat 120M2, Cat 12M2, Cat 140M2 y Cat 160M2, construidas sobre los puntos fuertes de sus predecesoras, están equipadas con nuevos motores, unas revolucionarias palancas tipo joystick y tecnologías integradas que permiten efectuar más trabajo en menos tiempo y con un menor coste total. Entre las nuevas características también se incluyen un nuevo diseño del ripper, un paquete de refrigeración basculante, lunas antihielo y un control de nivelación Cat®.

"El nuevo radiador basculante de la serie M2 facilita notablemente el trabajo de mantenimiento", explicó Bobby Aiken, director del departamento de carreteras del condado de Seminole (Georgia). "Las máquinas permanecen paradas mucho menos tiempo".

Desde el lanzamiento de la Cat M2, varios productos han pasado a producción con Tier 4i: palas de ruedas medianas, dúmpers articulados, tractores de cadenas y muchos más. Las nuevas normativas sobre emisiones, Tier 4 Final, entrará en vigor el 1 de enero de 2014.

"El lanzamiento de la Cat M2 ha llevado nuestro compromiso con la mejora continuada del proceso general de desarrollo y ejecución hasta un nivel sin precedentes", afirmó Pat O'Connell, jefe de productos global para las motoniveladoras. "Ahora estamos ampliando y mejorando esta base con el fin de prepararnos para las normativas Tier 4 Final".

## Rendimiento con la solidez de una roca

# GESTIÓN Y CONTROL INTELIGENTES

Los sistemas electrónicos inteligentes mejoran el rendimiento de los motores.



**Caterpillar no deja nunca de desarrollar y refinar tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y la productividad de los equipos de los clientes, así como la eficiencia de gestión de sus flotas y operaciones.**

Los sistemas electrónicos inteligentes, por ejemplo, ayudan a supervisar y controlar las estaciones eléctricas de compresión de gas que Caterpillar tiene por todo el mundo. Estas innovadoras soluciones también permiten que los clientes de Energy Power Systems puedan utilizar los datos de los equipos para gestionar los activos, desde un sistema básico de ubicación hasta un avanzado control de estado.

El valor de este sistema electrónico inteligente se hace patente en la estación de compresores de Atmos Energy Corporation, en el noroeste de Fort Worth (Texas). Aquí, Atmos opera dos Motores Cat® G3612. Ambas unidades deben funcionar las 24 horas del día, los siete días de la semana, pero la estación permanece sin personal por las noches y durante los fines de semana. El sistema de control de Caterpillar cubre esta falta de personal, mejorando el valor y contribuyendo al éxito del cliente.

Gracias a la implementación del sistema de control, el cliente ha logrado un índice de funcionamiento del 99% y la interacción entre los operadores y los expertos de Caterpillar se ha mostrado muy útil a la hora de mejorar el conocimiento de los operadores sobre este equipo.

Las presiones del negocio por mejorar la fiabilidad y reducir los costes han aumentado los obstáculos de las explotaciones y las empresas de mantenimiento a medida que se adquieren motores que utilizan la tecnología más reciente. Caterpillar tiene una dilatada historia de innovación al servicio de sus clientes. Los clientes de Energy Power Systems han decidido enfrentarse a estos desafíos utilizando las soluciones de control de equipos de Caterpillar, ya que les permiten gestionar activamente sus equipos.

## Rendimiento con la solidez de una roca

# PREPARADOS, LISTOS... ¡A MONTAR!

La colaboración mejora el montaje de los dúmperes.



**Pocas organizaciones del mundo pueden presumir de relaciones tan exitosas y sólidas como las que existen entre Caterpillar y sus distribuidores, que siempre están buscando nuevas formas de mejorar la eficiencia y la eficacia de su colaboración en beneficio del cliente.**

La iniciativa de 2012 entre Caterpillar y los distribuidores Cat® para mejorar el tiempo de montaje del Gran Dúmpere para Minería Cat® 793F es un fantástico ejemplo de cómo esta colaboración beneficia a los clientes.

Este enorme dúmpere mide más de 5,5 metros de altura y 13,5 metros de longitud, pesa más de 120 000 kilos y tiene una carga útil de 250 toneladas. El montaje de esta mula de carga es una tarea faraónica. Históricamente, los trabajos de montaje llevaban varias semanas y requerían varios técnicos, dependiendo de la configuración del dúmpere. Este proceso ataba de pies y manos a los técnicos cualificados del distribuidor, impidiéndoles trabajar en otras necesidades de los clientes.

Un equipo global formado por 15 personas, con otras 60 personas que representan a 13 distribuidores diferentes y a siete unidades de negocio de Caterpillar, decidieron colaborar para mejorar este proceso.

"Cuando el equipo empezó a tratar los detalles del problema, pronto se hizo patente que este desafío tenía numerosas dimensiones, que la solución debía ser global y sostenible y que el proyecto requeriría un nivel de comunicación y colaboración excepcional entre varias divisiones y distribuidores", explicó Cameron Ferguson, responsable de capacidades de los distribuidores. "Con un tema tan complejo como el montaje de productos enormes en distintos lugares del mundo, que implica a cientos de personas, miles de piezas, varios idiomas y personalizaciones para cada región, este proyecto demostró que, con las herramientas adecuadas y compromiso, puede lograrse una solución flexible y constante que sobrepase las expectativas de los clientes".

El equipo utilizó el rigor de la metodología 6 Sigma y la disciplina de Caterpillar Production System (CPS) para identificar las áreas de oportunidad y definir soluciones sostenibles. Los objetivos generales eran adaptar óptimamente la mano de obra a las tareas, reducir el tiempo de ciclo y las horas de trabajo totales, procurar el trabajo estándar de una manera sostenible y mejorar la seguridad identificando las herramientas especializadas y del taller correctas para las distintas tareas.

El resultado ha sido encomiable. Con los nuevos procesos y herramientas, el tiempo de montaje básico se ha reducido en un 40% de media. Además de agilizar el montaje, también se ha mejorado notablemente el nivel de calidad de las máquinas gracias al uso de herramientas y procesos estándar, que se están implementando también en otros grandes dúmperes para minería. Este tipo de colaboración global permite entregar a los clientes un producto mejor, más rápido y con mejores costes.

Darren Tasker, jefe de operaciones de WesTrac, uno de los distribuidores más implicados en este proyecto, destacó que "WestTrac se ha centrado en la mejora continua de toda su organización, incluido el ciclo 'el pedido a la entrega' de los grandes dúmperes para minería. La colaboración entre Caterpillar y WesTrac permitió que el proyecto fuera ganando inercia y que los beneficios fueran inmediatos".

Estos beneficios incluyeron la eliminación de residuos, la disminución de los defectos y los trabajos repetidos y la posibilidad de predecir los tiempos de ciclo y las horas de trabajo necesarias para montar las máquinas.

"No cabe duda de que, sin la ayuda de Caterpillar, WesTrac no podría haber alcanzado este nivel de beneficios, que también podrá ser aprovechado por otros distribuidores Cat", añade Tasker.

## Rendimiento con la solidez de una roca

### ¿POR QUÉ CATERPILLAR?

Motivos por los cuales Caterpillar es una fantástica elección para todas las partes interesadas.

Con más de siete mil millones de personas en el mundo que necesitan infraestructuras, energía y electricidad, así como las materias primas que ofrece el planeta, Caterpillar se encuentra en una posición fantástica para triunfar en el mercado global. Ed Rapp, presidente del grupo, describe los numerosos factores que desmarcan a Caterpillar de la competencia:

- La gama más amplia de productos y servicios del mercado, así como una integración vertical de productos, componentes y sistemas que ofrecen ventajas únicas sobre la competencia.
- Una actividad de fabricación global que ayuda a compensar las fluctuaciones en las economías mundiales.
- Una red de distribuidores inigualable y una cadena de suministro que ha permitido un crecimiento hasta niveles de récord.
- Un modelo de negocio Caterpillar que pone la mayor gama de máquinas sobre el terreno con el menor coste total de propiedad para el cliente.
- Un equipo de personas fantástico, diversificado y con gran talento
- Un balance robusto que proporciona fuerza financiera, ya que Caterpillar alcanzó un nuevo récord de ventas, ingresos y beneficios en 2012.

Para obtener más información, visite <http://youtu.be/GETaxNQ9mw>.

## Segmentos de negocio

### CONSTRUCTION INDUSTRIES

Construction Industries se centra en ayudar a nuestros clientes a fabricar lo que el mundo necesita: nuevas carreteras, vías férreas, aeropuertos, sistemas de agua, viviendas, hospitales y escuelas, por citar algunos. Se encarga principalmente de ayudar a los clientes en el uso de maquinaria para la construcción de infraestructuras y viviendas. Sus responsabilidades incluyen estrategia empresarial, diseño, gestión y el desarrollo de productos, fabricación, marketing, ventas y servicio postventa. Su gama de productos incluye retropalas, palas de ruedas pequeñas, tractores de cadenas pequeños, cargadoras compactas, cargadoras compactas todoterreno, miniexcavadoras, palas de ruedas compactas, implementos selectos, excavadoras de cadenas pequeñas, medianas y grandes, excavadoras de ruedas, palas de ruedas medianas, tractores de cadenas medianos, cargadoras de cadenas, motoniveladoras, manipuladoras telescópicas, tiendetubos y piezas relacionadas.

### ENERGY & POWER SYSTEMS

Energy & Power Systems se centra en ayudar a los clientes a satisfacer la creciente demanda de energía mediante numerosas soluciones y aplicaciones. Este segmento se encarga principalmente de ayudar a los clientes en el uso de motores alternativos, turbinas y piezas relacionadas en los sectores al servicio de aplicaciones de energía eléctrica, industriales, petrolíferas y marítimas, así como en el sector ferroviario. Sus responsabilidades incluyen estrategia empresarial, diseño, gestión y desarrollo de productos, fabricación, marketing, ventas y servicio postventa para grupos electrógenos con motores alternativos, sistemas integrados para la industria de generación de energía eléctrica, motores alternativos y sistemas y soluciones integrados para los sectores marítima y petrolífera, motores alternativos para el sector industrial y la maquinaria de Caterpillar. También incluyen estrategia empresarial, diseño, gestión y desarrollo de productos, fabricación, marketing, ventas y servicio postventa para turbinas y servicios relacionados, el desarrollo, la fabricación, la refabricación, el mantenimiento, el alquiler y la reparación de componentes y locomotoras diésel-eléctricas, así como otros productos y servicios relacionados con el ferrocarril.

### RESOURCE INDUSTRIES

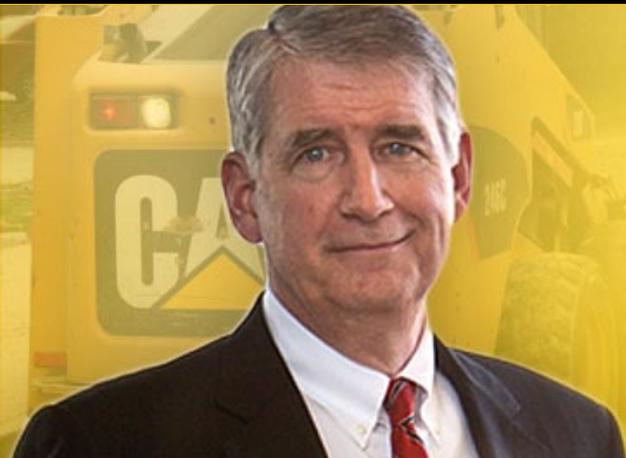
Resource Industries ayuda a los clientes en los trabajos de minería y recolección de materias primas como el carbón, el mineral de hierro y la madera. Sus responsabilidades incluyen estrategia empresarial, diseño, gestión y desarrollo de productos, fabricación, marketing, ventas y servicio postventa. Su gama de productos incluye tractores de cadenas grandes, dúmperes para minería grandes, equipos de minería subterránea, equipos de túneles, palas de ruedas grandes, dúmperes rígidos, dúmperes articulados, mototraillas, tractores de ruedas, compactadores, implementos selectos, productos para trabajo forestal, productos de pavimentación, componentes para maquinaria y sistemas electrónicos y de control. Además, Resource Industries también se encarga de gestionar las áreas que prestan servicios a otras partes de la empresa, como la fabricación integrada, la investigación y el desarrollo y la coordinación de Caterpillar Production System. Tras la adquisición de Bucyrus en 2011, también se sumaron responsabilidades adicionales, como estrategia empresarial, diseño, gestión y desarrollo de productos, fabricación, marketing, ventas y servicio postventa para excavadoras de ataque frontal eléctricas con cable, dragalinas, excavadoras hidráulicas de ataque frontal, perforadoras, tuneladoras y dúmperes rígidos eléctricos.

### CUSTOMER & DEALER SUPPORT

Customer & Dealer Support se encarga de reforzar la excelencia del servicio postventa de Caterpillar centrándose principalmente en el servicio postventa y las piezas de la marca Cat y ayudando al desarrollo de los distribuidores. Este segmento proporciona varios tipos de ayuda a los clientes y los distribuidores, por ejemplo, facilitando formación sobre equipos a los empleados en la obra, suministrando servicios y piezas de repuesto y ofreciendo soluciones de comercio electrónico y de administración de equipos. Uno de sus principales puntos fuertes es la posibilidad de fabricar piezas y componentes, ofrecer soluciones de refabricación y garantizar una disponibilidad de piezas inigualable a distribuidores y clientes de todo el mundo.

### PRODUCTOS FINANCIEROS

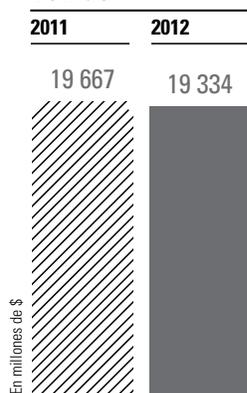
Para garantizar una relación saludable con sus distribuidores, clientes y proveedores, Caterpillar facilita soluciones financieras personalizadas a través de sus oficinas de más de 35 países. Los planes de financiación incluyen alquileres y arrendamientos, contratos de venta a plazos, préstamos de capital de explotación y planes de financiación al por mayor. Esta sección también facilita varios tipos de seguros para los clientes y distribuidores, con el fin de facilitarles la compra y el alquiler de los equipos Cat®.



## Construction Industries

RICH LAVIN  
*Presidente del grupo Caterpillar*

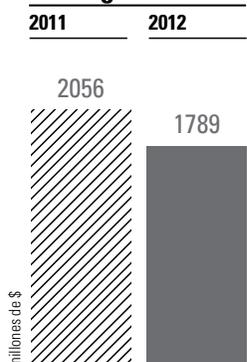
### Ventas



**Pese a que este ha sido un año difícil y desafiante, Construction Industries (CI) ha contribuido a otro año de récords para la empresa y ha conseguido algunos logros increíbles.**

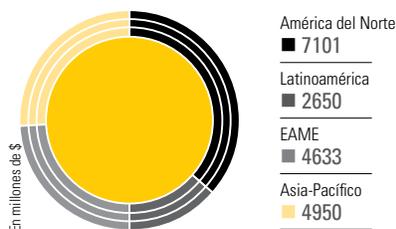
- Hemos logrado hitos históricos tanto en calidad como en seguridad
- y mejorado nuestra posición de liderazgo global en el mercado.
- Hemos avanzado en China; Bauma China 2012 fue un ejemplo excelente que exhibió la fuerza de nuestra oferta de productos en este país oriental.
- Hemos mejorado la diversidad de nuestro liderazgo en la región de Asia-Pacífico.
- Hemos podido hacer grandes progresos en el camino a convertirnos en el fabricante con menores costes (LCP, Lowest Cost Producer).
- Hemos implementado Tier 4i, al tiempo que hemos conseguido mejorar el valor total para los clientes y mantener una calidad excelente.
- Hemos presenciado una expansión positiva de nuestras plantas a nivel global y continuamos triunfando en las existentes.

### Beneficios del segmento



A finales del año pasado, comencé una nueva fase de mi vida al jubilarme, y el presidente del grupo Ed Rapp asumió la dirección de Construction Industries. Estoy seguro de que Ed llevará el rendimiento de nuestro negocio al siguiente nivel y que ampliará la enorme base que tenemos establecida actualmente. Me voy de Caterpillar con un gran optimismo respecto a su futuro a largo plazo y a los éxitos que le aguardan durante los próximos años.

### Ventas por región en 2012

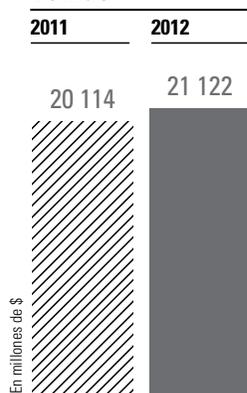




## Energy & Power Systems

GERARD VITTECOQ  
*Presidente del grupo Caterpillar*

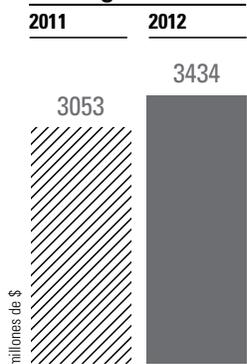
### Ventas



En 2012, Energy & Power Systems obtuvo unos resultados de récord, lo que supone un gran avance de cara a nuestros objetivos para 2015.

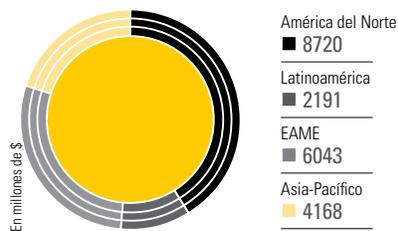
Ampliamos nuestra capacidad con la inauguración de una nueva planta de Rail en Sete Lagoas (Brasil) y una nueva planta de Solar Turbines en Zatec (República Checa). Hemos conseguido grandes avances con la integración de MWM en Caterpillar, tras su adquisición en 2011, que nos ha permitido ampliar considerablemente nuestras ofertas de soluciones sostenibles de generación de energía. También hicimos varios anuncios fascinantes, como la empresa conjunta con Ariel Corporation para suministrar soluciones de bombas a presión a clientes globales de los sectores petrolíferos y de gas, o el acuerdo con Westport para desarrollar tecnologías a base de gas natural para los equipos todoterreno. Por otro lado, hemos ampliado nuestra creciente lista de acuerdos con proveedores de International Power Project (IPP) para desarrollar soluciones de energía temporales con el fin de satisfacer las necesidades del creciente segmento de IPP.

### Beneficios del segmento



En el plano personal, a finales de año anuncié mi jubilación después de más de 37 años en la empresa. A principios de este año, Jim Uempleby asumió el cargo de presidente del grupo, convirtiéndose en el máximo responsable de Energy & Power Systems. Tengo una gran confianza en la capacidad de Jim para liderar este negocio y continuar ampliando los éxitos que hemos cosechado hasta el momento. En lo que respecta a nuestro negocio Energy & Power Systems, siempre llevamos a cabo las actividades adecuadas en el momento oportuno. Tenemos un potencial sólido como la roca y estoy impaciente por ver los muchos éxitos que el futuro depara a este grupo.

### Ventas por región en 2012



## Resource Industries

STEVE WUNNING  
*Presidente del grupo Caterpillar*



De cara a un año que se augura igual de desafiante que 2012, es importante que no olvidemos todos los avances logrados en Resource Industries. Tenemos muchos logros que destacar y me gustaría aprovechar esta oportunidad para mencionar algunos. La integración de Bucyrus va viento en popa y está cumpliendo los compromisos adquiridos con nuestros clientes y partes interesadas. La puntualidad de expedición de nuestras plantas ya supera el 85%, en comparación con el menos de 40% de cinco años atrás. Hemos ampliado y modernizado nuestras plantas de producción de máquinas y componentes en todo el mundo, convirtiéndolas en una referencia mundial.

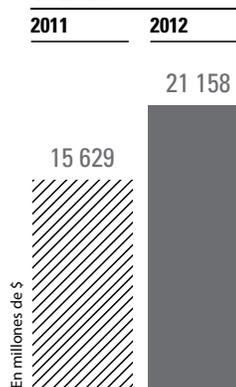
Las nuevas plantas de Asia contribuyen a desmarcar a Caterpillar todavía más de la competencia, gracias a una producción más extensa, moderna y global para el sector minero. La exposición de todos nuestros nuevos productos, tecnologías y soluciones en MINExpo fue un claro ejemplo para nuestros clientes de que nos tomamos muy en serio nuestro liderazgo en el sector minero.

Nuestros negocios diversificados continúan respondiendo ante un contexto empresarial difícil e incierto, especialmente en los negocios Forest Products, Tunneling Products y Paving Products. Nuestro nuevo negocio estratégico Industrial & Waste está dando la importancia que merece a este segmento clave. Y nuestros negocios Defense & Federal Products, OEM Solutions y Work Tool están funcionando extraordinariamente bien, contribuyendo de manera significativa a la empresa.

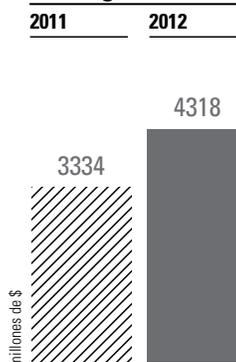
La calidad de los productos ha mejorado exponencialmente y continúa el legado que ha sido el centro de nuestro negocio durante más de 85 años. Seguimos invirtiendo e implementando con éxito nuestro Caterpillar Production System (CPS) en todas nuestras nuevas plantas, desde Milwaukee del Sur (Wisconsin) hasta Thiruvallur (India), líder en excelencia de producción. El negocio de los componentes también ha sido todo un éxito, pues se han mejorado los servicios de entrega, y las inversiones en nuestra estrategia de tecnologías de productos y en la implementación de Tier 4 continúan diferenciándonos de los demás, puesto que nos permiten ofrecer un mayor valor a nuestros clientes, tanto ahora como de cara al futuro. Pero lo más importante es que, durante los 10 últimos años, hemos experimentado una mejora excepcional en la seguridad laboral. Estamos muy contentos con el progreso realizado, pero somos conscientes de que todavía nos falta mucho para llegar al objetivo Vision Zero.

En 2013, Resource Industries tendrá que demostrar flexibilidad, pero tenemos suerte de contar con la constante que supone nuestro grupo de empleados dedicados que siempre logra cumplir con las entregas, independientemente de la dificultad.

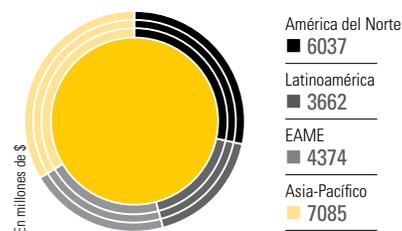
### Ventas



### Beneficios del segmento



### Ventas por región en 2012



## Customer & Dealer Support

STU LEVENICK  
*Presidente del grupo Caterpillar*



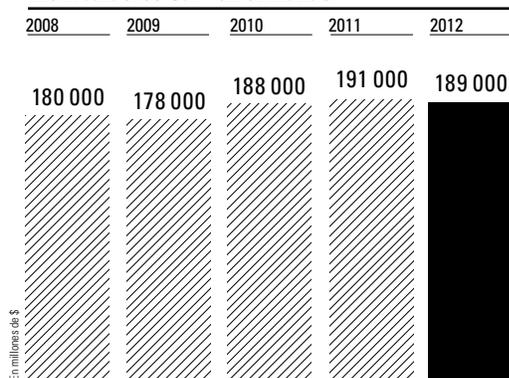
**Aunque, en 2012, The Customer & Dealer Support (C&DS) tuvo que superar varios obstáculos, continuamos dando preferencia a nuestros clientes y desempeñando el papel clave que tenemos en el modelo empresarial de Caterpillar. Hicimos gala de una estrategia sólida como la roca y de una organización muy bien estructurada y profesional.**

Me siento orgulloso de los logros de esta organización, que nos permiten continuar avanzando hacia las exigentes metas que tenemos para 2015, y, de nuevo, hemos vuelto a sobrepasar nuestros objetivos de seguridad. Hemos hecho una gran inversión en nuestra red de distribución de piezas, en todas las regiones, y en la capacidad global de nuestros componentes y Reman. Pese a las dificultades económicas de todo el año, continuamos mejorando la calidad. Hemos conseguido grandes avances en nuestros esfuerzos por ofrecer un servicio postventa de categoría mundial a la mayor red de distribución del planeta. Nuestras soluciones de comercio electrónico han seguido creciendo, hemos acelerado nuestra entrada en la telemática y la gestión de equipos y hemos lanzado una revitalizada estrategia de marca mundial que nos sitúa en una posición única y refuerza la marca Cat en el mercado global.

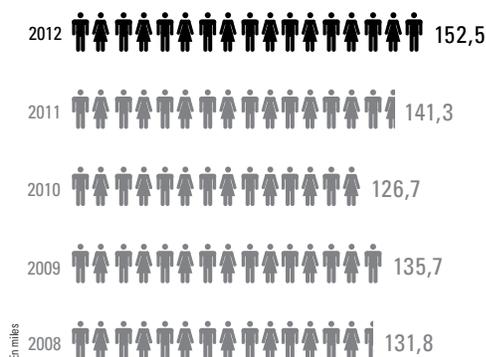
Estos son tan solo algunos de los muchos logros de la organización Customer & Dealer Support en 2012. Les animo a leer sobre lo mucho que ha hecho Caterpillar durante 2012 en colaboración con distribuidores, innovación, suministro de energía y construcción de infraestructuras. Pronto comprenderán por qué estoy tan orgulloso de formar parte de los extraordinarios logros de Caterpillar y tener la oportunidad de estar al frente de un gran equipo de trabajadores.

Lo que hacemos marca diferencias, no solo para Caterpillar, sino también para nuestros clientes y distribuidores. Y esto es lo más importante.

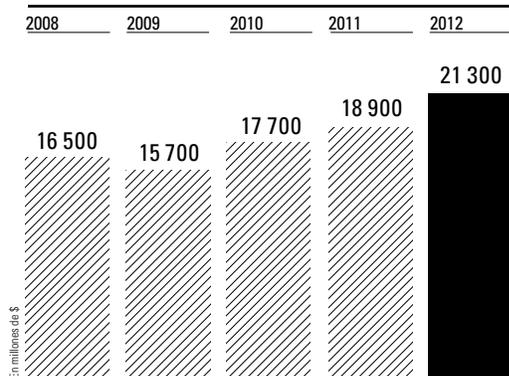
### Distribuidores Cat® en el mundo

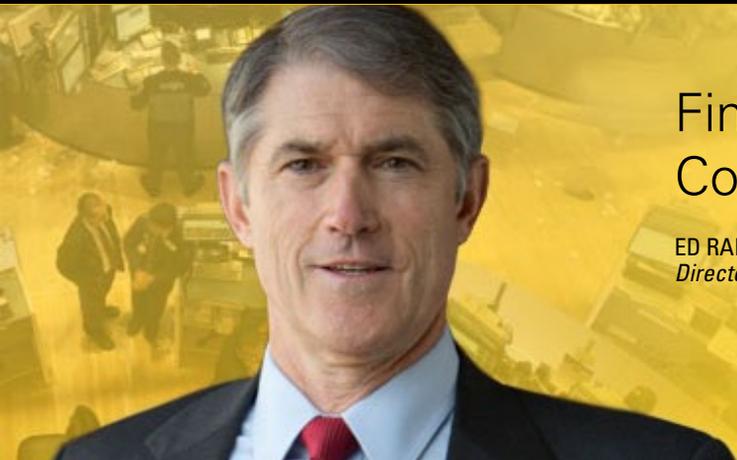


### Empleados de distribuidores



### Valor neto de distribuidores

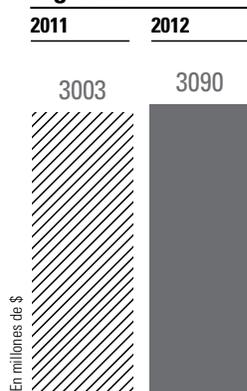




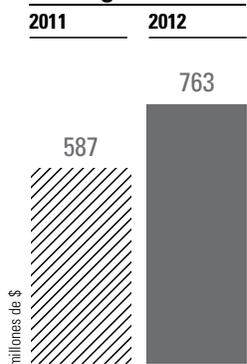
## Financial Products & Corporate Services

ED RAPP  
Director general de finanzas y presidente del grupo Caterpillar

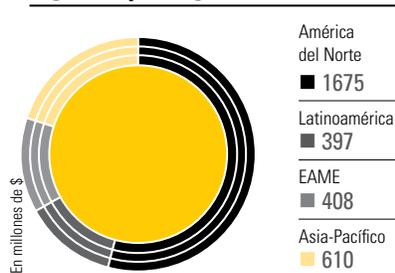
### Ingresos



### Beneficios del segmento



### Ingresos por región en 2012



Quando pienso en 2012 desde mi posición como presidente de Financial Products & Corporate Services, veo claro que los logros de los trabajadores de los grupos de servicio y productos financieros son extraordinarios:

- Nuestra recuperación desde la "gran recesión" ha supuesto el mayor repunte en la historia de la empresa, que se ha extendido tanto en la empresa como en la cadena de suministros. Creo que hemos hecho un buen trabajo construyendo relaciones con los proveedores.
- Cat Financial salió de este periodo tan dificultoso incluso con más fuerza y logramos mejorar nuestra posición.
- Y además, estamos integrando cuatro grandes adquisiciones estratégicas, incluida la más grande de la historia de la empresa, con lo que nos encontramos con el mayor programa de expansión de capital que hayamos hecho nunca y nuestra mayor desinversión. Todas estas actividades han implicado todos nuestros servicios postventa. Y ahora, la empresa debe centrarse en la ejecución.
- Todos nuestros grupos han sufrido profundas transformaciones que nos están volviendo más eficientes y efectivos a la hora de prestar servicios al negocio, a la cadena de suministros y a los clientes: iniciativas del personal para desarrollar el mejor equipo, la transformación del proceso de compras, la transformación del proceso del pedido a la entrega y de finanzas (Mach 1) y nuestra estrategia de asistencia como empresa de financiación cautiva.
- Pero todo esto es tan solo una pequeña parte de la profunda experiencia y las operaciones fundamentales que se llevan a cabo sin contratiempos, día sí y día también, en Cat Financial, tecnologías de la información, recursos humanos, compras y financiación.

Corporate Services y Cat Financial tienen una gran capacidad para aportar valor al negocio. Estas capacidades se están utilizando para solucionar problemas reales del negocio y para incorporar este valor añadido a los resultados finales. Me enorgullece poder decir que he formado parte de Corporate Services antes de pasar a dirigir Construction Industries en 2013.



## Resumen de rendimiento

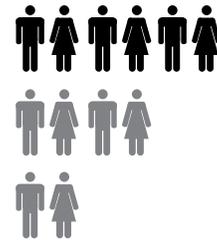
Rendimiento financiero



Rendimiento del mercado



Rendimiento empresarial



Rendimiento por regiones en 2012

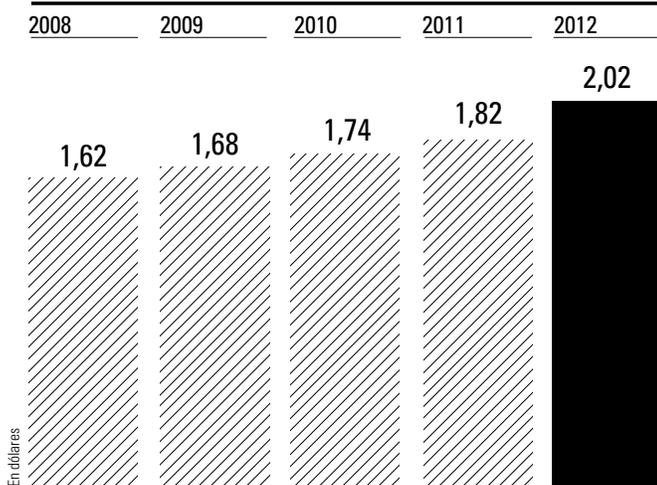


Resumen financiero de 5 años



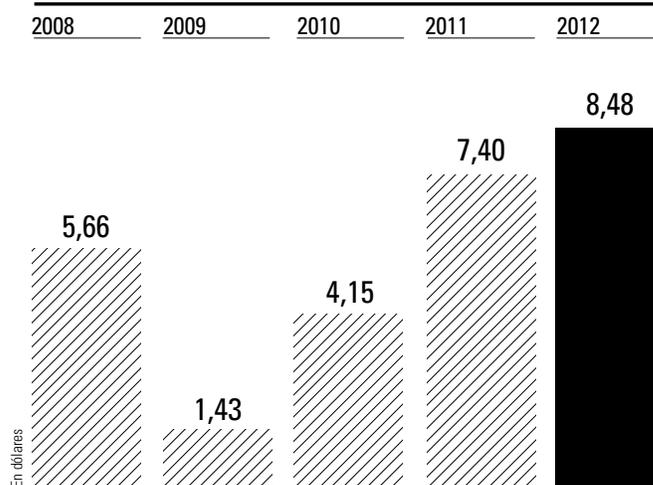
## Rendimiento financiero

### Dividendos declarados por acción



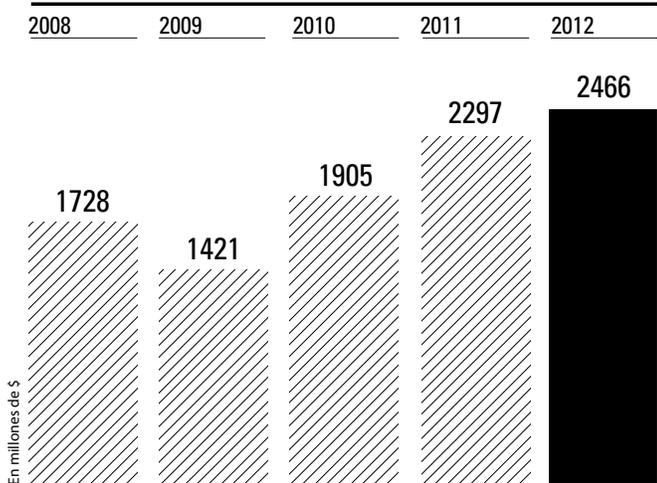
2012 ha sido el decimonoveno año consecutivo que Caterpillar paga un dividendo mayor que el año anterior a los accionistas.

### Beneficios por acción (diluido)



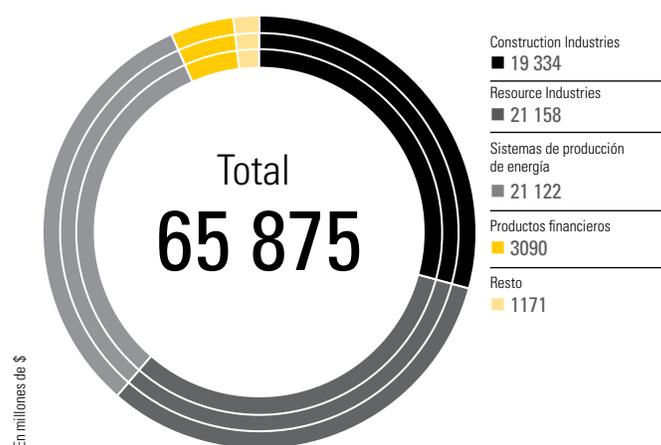
El aumento significativo del beneficio por acción en 2012 reflejó la recuperación del beneficio efectivo, uno de nuestros "8 grandes" imperativos estratégicos.

### Investigación y desarrollo



La inversión en investigación y desarrollo alcanzó niveles récord en 2012.

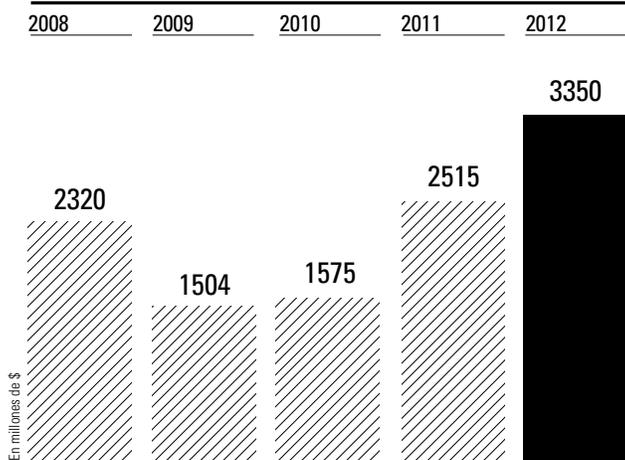
### Ventas e ingresos por segmento en 2012



Las ventas y los ingresos fueron de 65 880 millones de dólares, en comparación con los 60 140 millones de dólares de 2011. El incremento en las ventas y los ingresos es consecuencia del impacto neto de las adquisiciones y desinversiones, el crecimiento del volumen de ventas y el mejor precio obtenido.

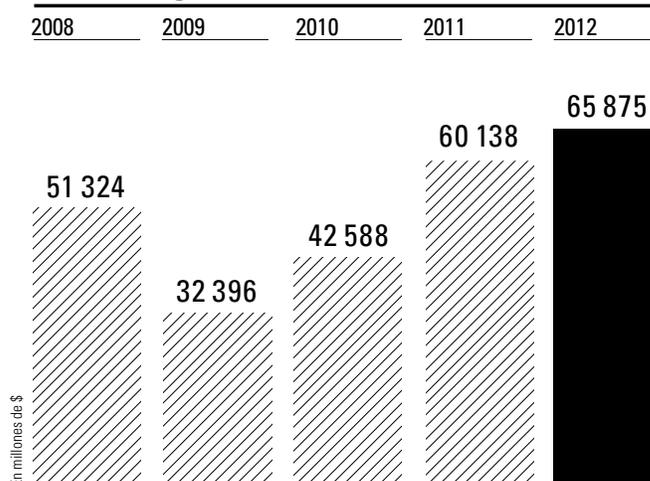
## Rendimiento financiero

### Gastos de capital (excluidos los equipos arrendados)



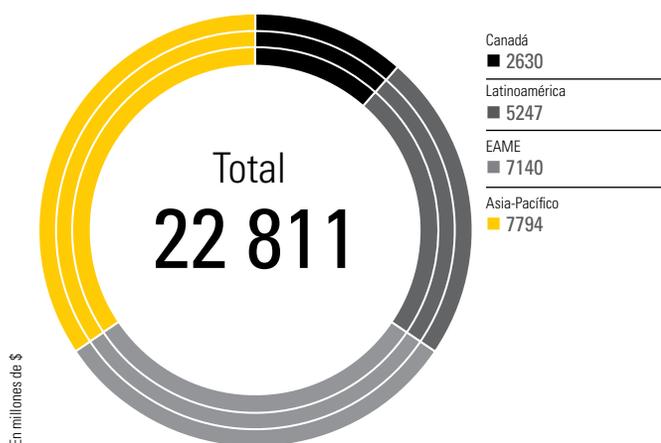
Caterpillar invirtió más de 3350 millones de dólares en gastos de capital en 2012, lo que refleja la ampliación de capacidad en todo el mundo para poder cubrir la demanda de los clientes.

### Ventas e ingresos



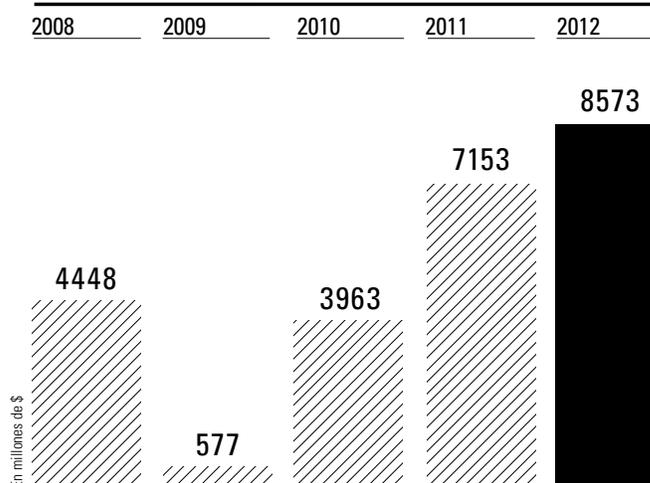
Las ventas y los ingresos aumentaron un 10% hasta los 65 880 millones de dólares en 2012, un récord absoluto.

### Exportaciones desde EE. UU. por región en 2012



Las exportaciones desde EE. UU. de 22 810 millones de dólares aumentaron un 16% de 2011 a 2012.

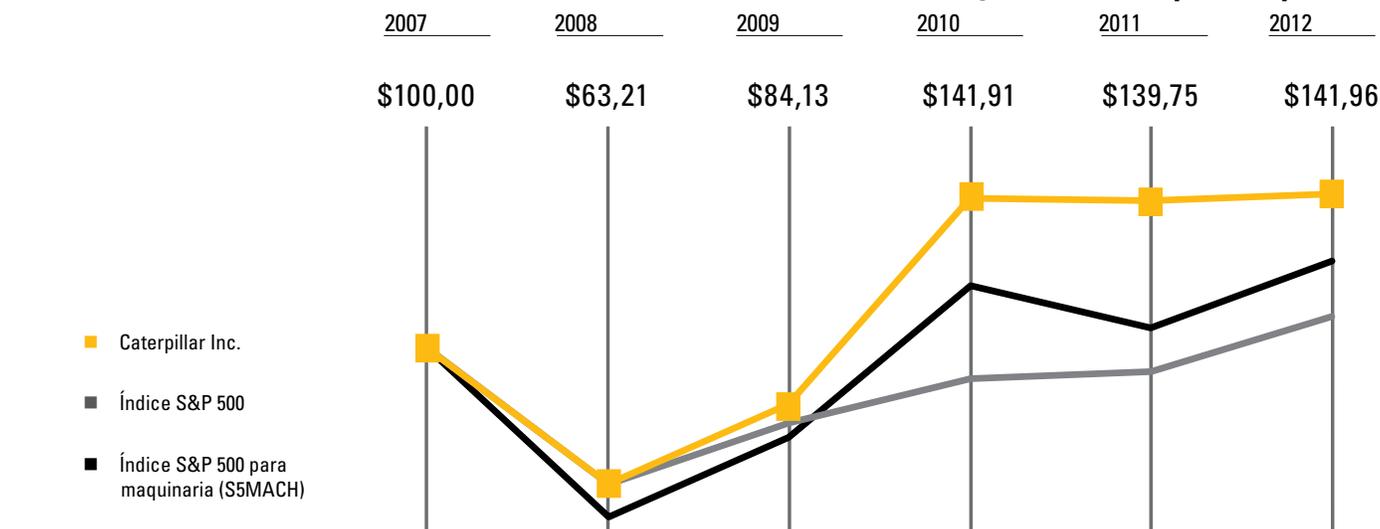
### Beneficios de explotación



Los beneficios de explotación fueron de 8570 millones de dólares, en comparación con los 7150 millones de dólares de 2011.

## Rendimiento del mercado

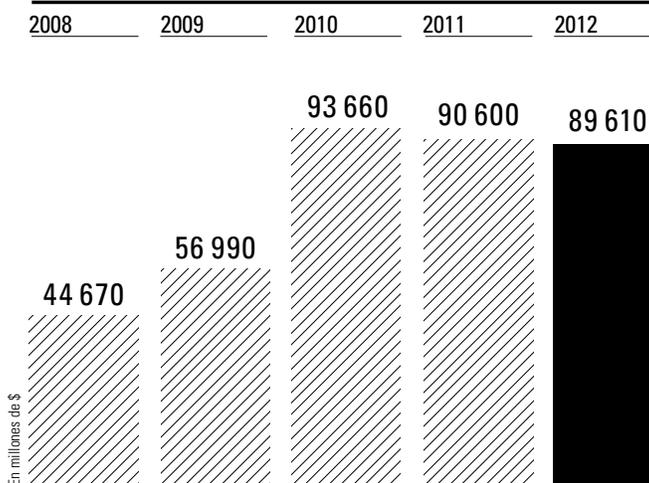
### Rendimiento total en 5 años de CAT frente al índice S&P 500 y al índice S&P para maquinaria



Retorno acumulado para los accionistas, para una inversión de 100 dólares el 31 de diciembre de 2007 con reinversión de los dividendos distribuidos posteriormente.

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

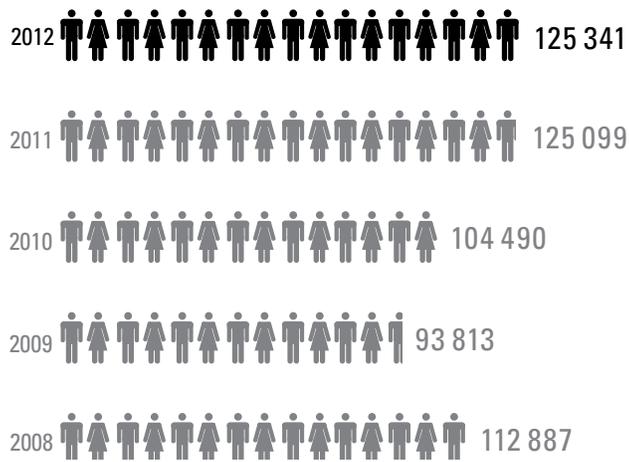
### Precio de cierre de las acciones en 5 años



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

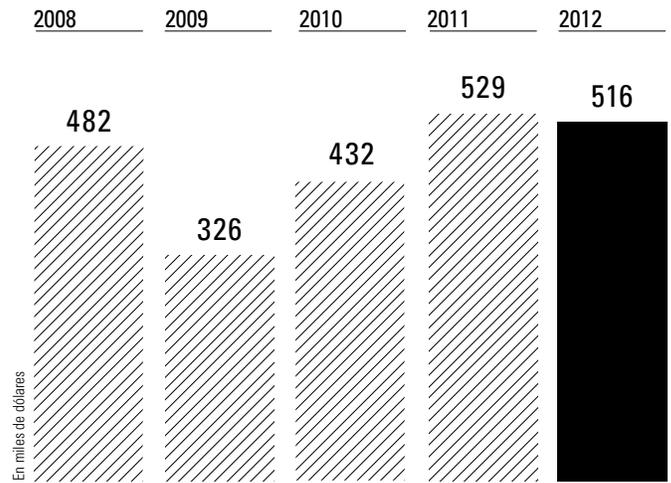
## Rendimiento empresarial

### Empleados globales (al final del ejercicio)



Los empleos a tiempo completo en todo el mundo fueron 125 341 a finales de 2012, en comparación con los 125 099 a finales de 2011.

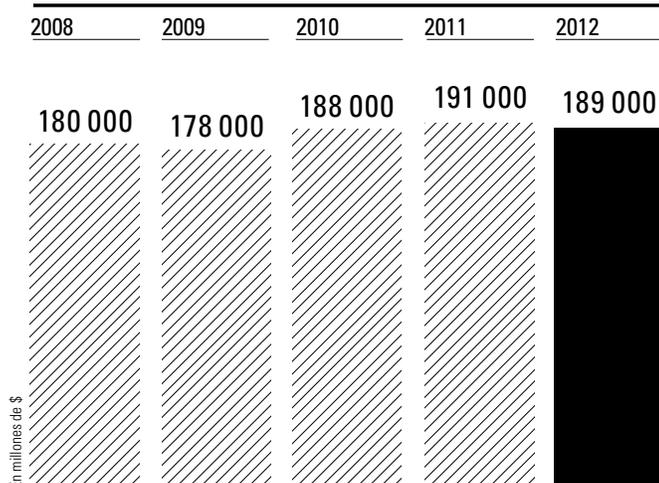
### Ventas e ingresos por empleado



Las ventas e ingresos por empleado en 2012 fueron de 516 000 dólares.

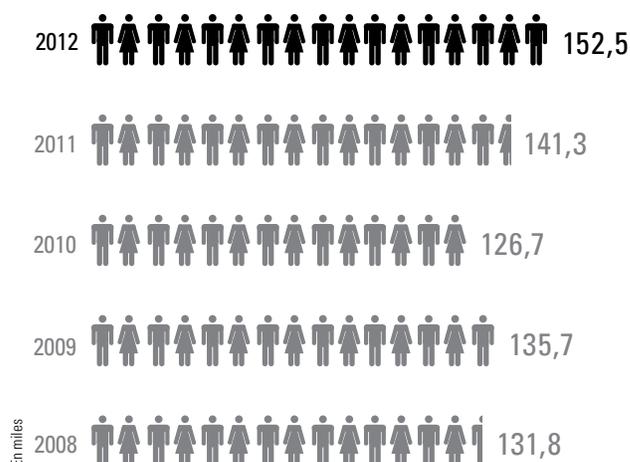
## Estadísticas de los distribuidores

### Distribuidores Cat® en el mundo



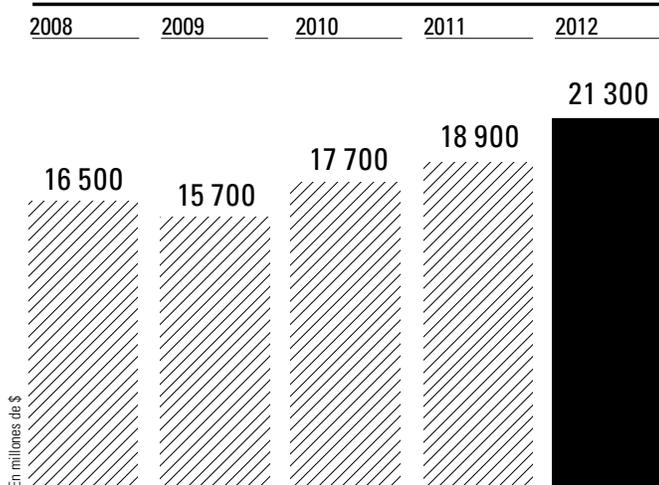
Nuestra amplia red de distribuidores ofrece soluciones integrales a los clientes de todo el mundo.

### Empleados de distribuidores



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

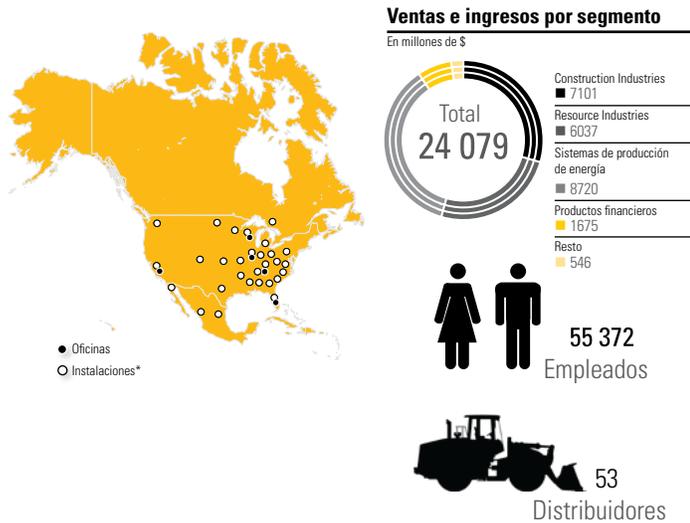
### Valor neto de distribuidores



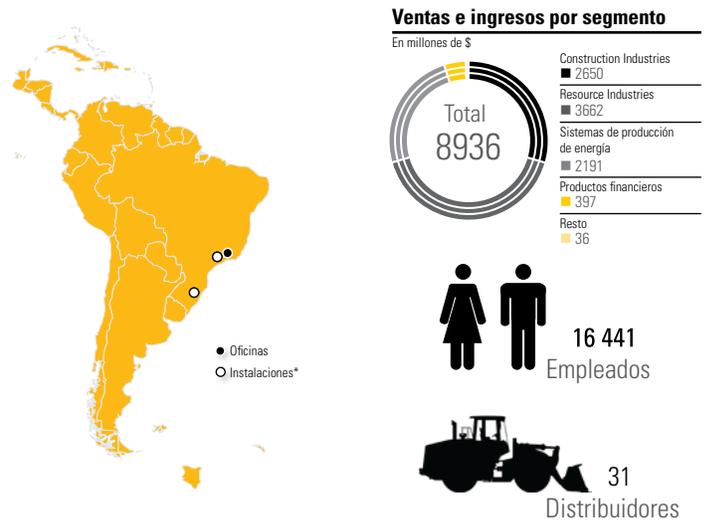
La mayoría de los distribuidores Cat® son independientes, negocios locales que cuentan con la ventaja de mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

## Rendimiento por regiones

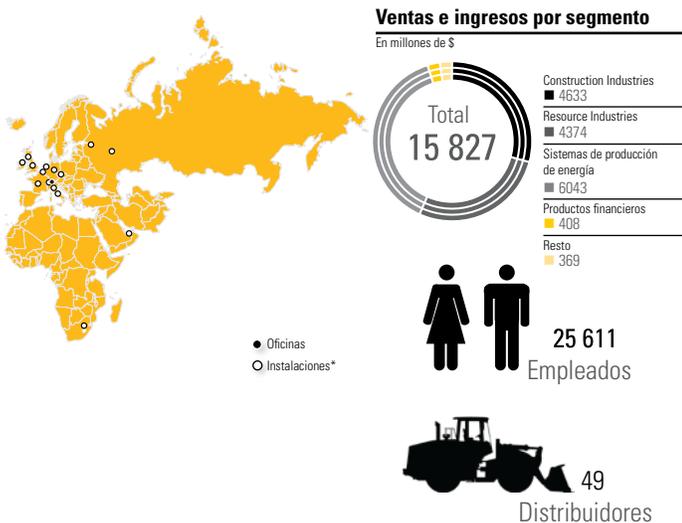
### América del Norte



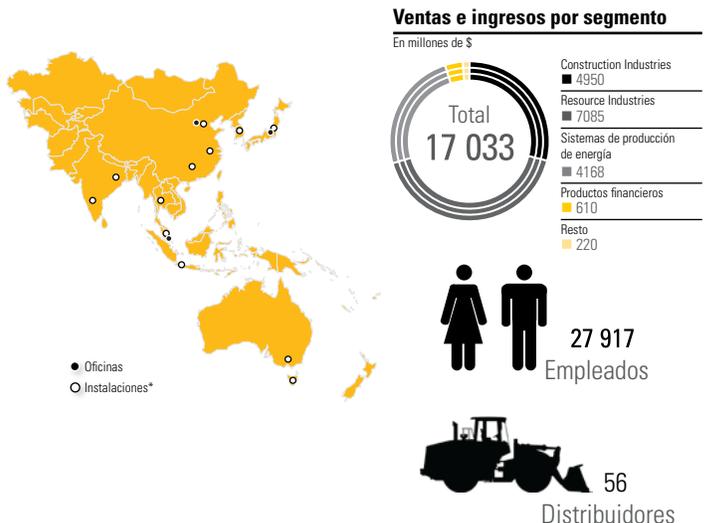
### Latinoamérica



### EAME



### Asia-Pacífico



\*Las instalaciones incluyen los principales emplazamientos de producción, distribución de piezas, transporte por ferrocarril y refabricación. En determinadas áreas geográficas, el símbolo de las instalaciones podría representar varios emplazamientos.

## RESUMEN FINANCIERO DE 5 AÑOS

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

<b>Año natural hasta el 31 de diciembre,</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Ventas e ingresos	<b>65 875</b>	60 138	42 588	32 396	51 324
Porcentaje dentro de Estados Unidos	<b>31%</b>	30%	32%	31%	33%
Porcentaje fuera de Estados Unidos	<b>69%</b>	70%	68%	69%	67%
Ventas	<b>63 068</b>	57 392	39 867	29 540	48 044
Ingresos	<b>2807</b>	2746	2721	2856	3280
Beneficios <sup>4</sup>	<b>5681</b>	4928	2700	895	3557
Beneficio por acción ordinaria <sup>1</sup>	<b>8,71</b>	7,64	4,28	1,45	5,83
Beneficio por acción ordinaria (diluído) <sup>2</sup>	<b>8,48</b>	7,40	4,15	1,43	5,66
Dividendos declarados por acción ordinaria	<b>2020</b>	1820	1740	1680	1620
Rendimiento del capital promedio del accionista en acciones ordinarias <sup>3,5</sup>	<b>37,2%</b>	41,4%	27,4%	11,9%	46,8%
<b>Gastos de capital:</b>					
Propiedad, planta y equipo	<b>3350</b>	2515	1575	1504	2320
Equipo arrendado a terceros	<b>1726</b>	1409	1011	968	1566
Depreciación y amortización	<b>2813</b>	2527	2296	2336	1980
Gastos en investigación y desarrollo	<b>2466</b>	2297	1905	1421	1728
Como porcentaje de ventas e ingresos	<b>3,7%</b>	3,8%	4,5%	4,4%	3,4%
Sueldos, salarios y beneficios para empleados	<b>11 756</b>	10 994	9187	7416	9076
Número promedio de empleados	<b>127 758</b>	113 620	98 554	99 359	106 518
<b>31 de diciembre</b>					
Total de activos	<b>89 356</b>	81 446	64 020	60 038	67 782
<b>Deuda a largo plazo con vencimiento tras un año:</b>					
Consolidada	<b>27 752</b>	24 944	20 437	21 847	22 834
Maquinaria y sistemas de producción de energía	<b>8666</b>	8415	4505	5652	5736
Productos financieros	<b>19 086</b>	16 529	15 932	16 195	17 098
<b>Deuda total:</b>					
Consolidada	<b>40 143</b>	34 592	28 418	31 631	35 535
Maquinaria y sistemas de producción de energía	<b>10 415</b>	9066	5204	6387	7824
Productos financieros	<b>29 728</b>	25 526	23 214	25 244	27 711

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

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

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

4. Beneficios atribuibles a accionistas comunes.

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



## Acerca de Caterpillar



### Resumen empresarial

Somos el mayor fabricante del mundo de maquinaria de construcción y de minería, motores diésel y de gas natural, turbinas de gas industriales y locomotoras diésel-eléctricas.



### Instantánea global

Con oficinas y plantas en seis continentes, nuestro alcance global no tiene rival en el mercado.



### Equipo directivo

Nuestros directivos y ejecutivos dirigen a más de 125 000 empleados en todo el mundo para hacer realidad nuestra estrategia.



### La Fundación Caterpillar

Desde 1952, la Fundación Caterpillar ayuda a hacer posible un progreso sostenible en todo el mundo.

## Resumen empresarial

Caterpillar impulsa el progreso del mundo. Los equipos Cat® (más de tres millones de unidades en todo el mundo) sirven a nuestros clientes en carreteras, líneas ferroviarias, ríos y océanos, bosques, canteras y campos petrolíferos. Nosotros suministramos las máquinas, las soluciones y los servicios para que nuestros clientes puedan brillar en todo tipo de terrenos, suelos y climas. Nuestros motores y nuestras turbinas de gas facilitan la potencia que los clientes necesitan para mover mercancías y materias primas en todos los rincones del planeta, mientras que los generadores suministran energía allí donde se necesita. La excelencia productiva de Caterpillar va acompañada de servicios de talla mundial y cuenta con la ayuda de servicios logísticos, financieros y de refabricación. Para obtener más información sobre los productos, servicios y soluciones de Caterpillar, visite [www.cat.com](http://www.cat.com).

### Principales grupos de productos

Dúmpster articulado  
Retropala  
Compactador  
Motor  
Máquinas forestales  
Grupo electrógeno

Excavadora hidráulica  
Locomotoras  
Manipuladora de materiales  
Motoniveladora  
Dúmpster rígido  
Camión comercial  
Maquinaria de pavimentación

Tiendetubos  
Mototraílla  
Cargadora compacta  
Minería de superficie  
Manipuladora telescópica  
Pala de cadenas

Tractor de cadenas  
Turbina  
Vehículos de minería subterránea  
Tractor de ruedas  
Excavadora de ruedas  
Pala de ruedas

### Principales sectores con los que trabajamos

Demolición y chatarra  
Trabajo forestal  
Construcción general  
Administraciones públicas

Construcción pesada  
Fabricantes de equipos originales/industriales  
Paisajismo  
Logística  
Marino

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

Ferrocarril  
Construcción de carreteras  
Servicios y suministros subterráneos  
Servicios de residuos

### Principales zonas de servicio

Servicios de atención al cliente  
Financiación

Seguros  
Mantenimiento y reparación de locomotoras y vagones ferroviarios

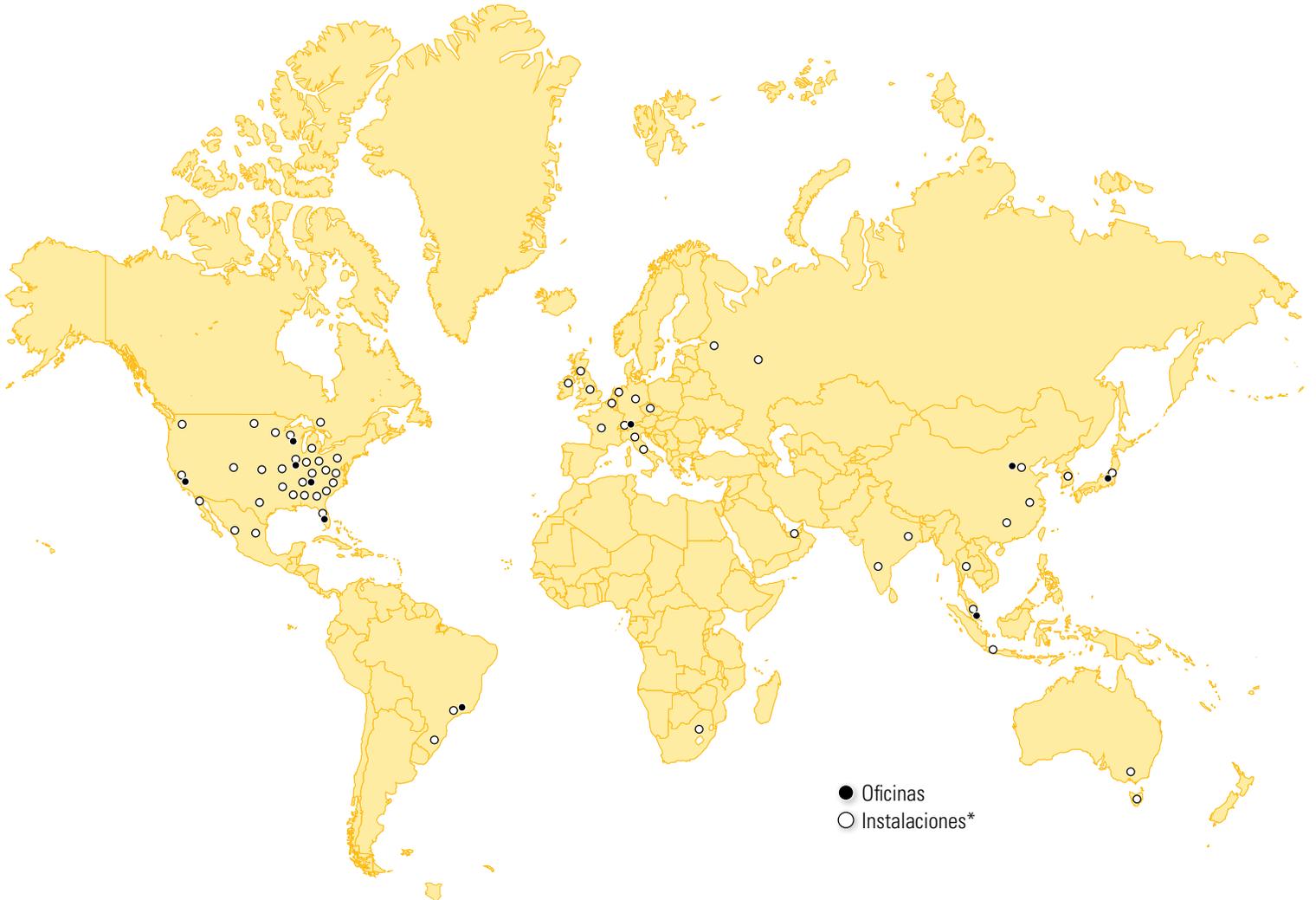
Soluciones de fabricantes de equipo original  
Refabricación  
Alquiler

Seguridad  
Turbinas  
Formación

### Marcas

Caterpillar Inc. es propietaria de una cartera de marcas que contribuyen a nuestra estrategia de crecimiento y nos ayudan a cumplir nuestros objetivos empresariales. La marca Caterpillar representa a nuestra empresa con la comunidad de inversión, los empleados, las autoridades responsables de las políticas y otras partes interesadas clave. Nuestra cartera de marcas (incluido el nombre de marca principal para el público, Cat®), construida sobre décadas de trabajo, representa calidad, fiabilidad y una garantía de lo mejor en diseño, ingeniería y atención al cliente. Para obtener una descripción general de la cartera de marcas de Caterpillar, visite [caterpillar.com/brands](http://caterpillar.com/brands).

## Instantánea global



*\*Las instalaciones incluyen los principales emplazamientos de producción, distribución de piezas, transporte por ferrocarril y refabricación. En determinadas áreas geográficas, el símbolo de las instalaciones podría representar varios emplazamientos.*



De izquierda a derecha: **Ed Rapp**, director de finanzas, Financial Products & Corporate Services; **Steve Wunning**, Resource Industries; **Gerard Vittecoq**, Resource Industries; **Doug Oberhelman**, presidente y director ejecutivo; **Rich Lavin**, Construction Industries; **Stu Levenick**, Customer & Dealer Support

## Directores ejecutivos (datos basados en el final del ejercicio 2012)

### **Doug Oberhelman**, *presidente y director ejecutivo*

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

### **Rich Lavin**, *Construction Industries*

En el año 2012, Rich Lavin ocupó el cargo de presidente del grupo y se convirtió en miembro de la oficina ejecutiva de Caterpillar como responsable de Construction Industries, que incluye las divisiones Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Europe/South America Operations, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Global Construction & Infrastructure y China/India/ASEAN. Lavin se jubiló a finales de 2012. Sus áreas de responsabilidad han sido asumidas por Ed Rapp.

### **Stuart L. Levenick**, *Customer & Dealer Support*

Stu Levenick es presidente del grupo Caterpillar y responsable de Customer & Dealer Support, que incluye las divisiones de distribución de Europa, África y Oriente Medio (EAME), América y Asia-Pacífico, las actividades de refabricación y componentes, los servicios de atención al cliente y la distribución de piezas y logística.

### **Ed Rapp**, *director de finanzas, Financial Products & Corporate Services*

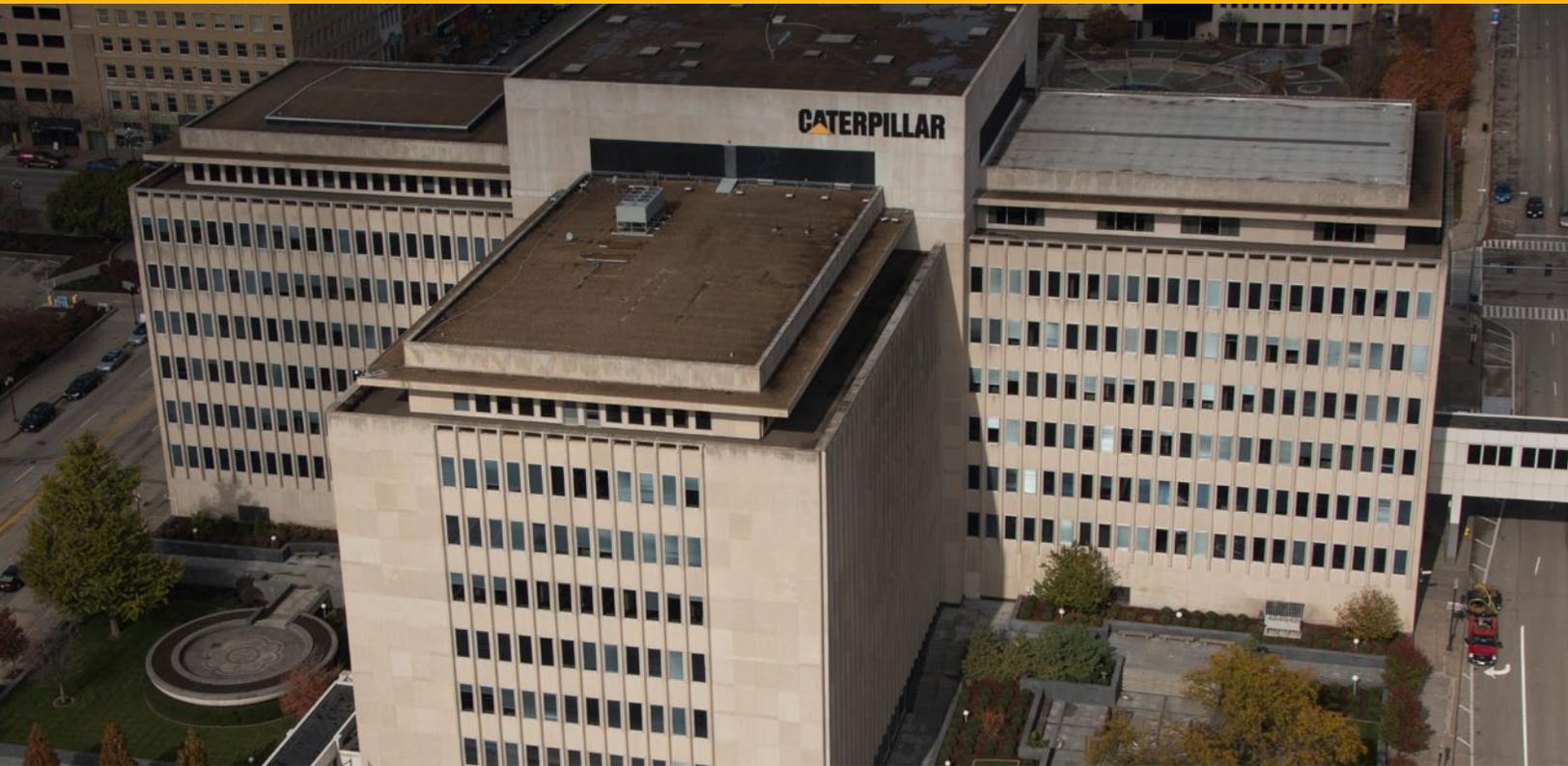
Durante el año 2012, Ed Rapp fue presidente del grupo y director de finanzas de Caterpillar, siendo responsable de las divisiones Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing y Financial Products. También es responsable de Strategy & Business Development, Corporate Auditing, Shared Services e Investor Relations. A efectos del 1 de enero de 2013, Rapp se convirtió en presidente del grupo Construction Industries y Bradley Halverson fue nombrado director de finanzas y presidente del grupo.

### **Gerard Vittecoq**, *Energy & Power Systems*

Durante el año 2012, Gerard Vittecoq fue presidente del grupo Caterpillar y responsable del grupo Energy & Power Systems de Caterpillar, que incluye las divisiones Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail y Solar Turbines. A finales de 2012, Vittecoq anunció su jubilación a efectos del 31 de mayo de 2013. James Umpleby fue nombrado presidente del grupo y responsable de Energy & Power Systems a efectos del 1 de enero de 2013.

### **Steve H. Wunning**, *Resource Industries*

Steve Wunning es presidente del grupo Caterpillar y responsable del grupo Resource Industries, que incluye las divisiones Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Sales & Support, Mining Products y Product Development & Global Technology.



## Directores (datos basados en el final del ejercicio 2012)

### **Presidente y director ejecutivo**

Douglas R. Oberhelman

### **Presidentes del grupo**

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

### **Vicepresidente ejecutivo, legislación y política pública**

James B. Buda

### **Vicepresidentes**

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

### **Director general de finanzas**

Edward J. Rapp

### **Tesorero**

Edward J. Scott

### **Director general de auditorías**

Matthew R. Jones

### **Director general de principios éticos y cumplimiento de leyes**

Christopher C. Spears

### **Controlador y director general de contabilidad**

Jananne A. Copeland

### **Secretario general**

Christopher M. Reitz

### **Asistente del tesorero**

Robin D. Beran

### **Secretaria adjunta**

Patrick G. Holcombe  
Joni J. Funk



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

## Junta directiva

### David L. Calhoun, 55 años

Director ejecutivo (desde mayo de 2010), director (desde enero de 2011) de Nielsen Holdings N.V. (información de marketing y de prensa) y presidente del consejo de administración y director ejecutivo de The Nielsen Company B.V. (desde septiembre de 2006). Antes de su cargo en Nielsen, Calhoun fue vicepresidente de General Electric Company y presidente y director ejecutivo de GE Infrastructure. Otras juntas directivas actuales: The Boeing Company. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: Medtronic, Inc. Calhoun es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2011.

### Daniel M. Dickinson, 51 años

Socio administrativo de HCI Equity Partners (empresa de inversión de capital privado). Otras juntas directivas actuales: MISTRAS Group, Inc. y HCI Equity Partners. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: Progressive Waste Solutions Ltd. Dickinson es miembro de la junta directiva de la compañía desde 2006.

### Eugene V. Fife, 72 años

Director administrativo de Vawter Capital, LLC (empresa de inversión privada). Fife fue director ejecutivo interino y presidente de Eclipsys Corporation (servicios de información de asistencia médica) entre abril y noviembre de 2005 y presidente no ejecutivo de 2001 a 2010, cuando Eclipsys se fusionó con Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Anteriormente, Fife fue socio de Goldman Sachs & Co., puesto del que se retiró en 1995. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. y Eclipsys Corporation. Fife ha sido miembro de la junta directiva desde 2002 y hasta finales de 2012.

### Juan Gallardo, 65 años

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

### David R. Goode, 71 años

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

### Jesse J. Greene, Jr., 67 años

Profesor de la facultad de empresariales Columbia Business School de la ciudad de Nueva York, donde imparte administración corporativa, gestión de riesgos y otros temas empresariales a nivel ejecutivo y de posgrado. Fue vicepresidente de gestión financiera y director general de riesgos financieros de International Business Machines Corporation (equipo informático y de oficina). Greene es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2011.

### Jon M. Huntsman, Jr., 52 años

Antiguo embajador de Estados Unidos en China (2009-2011) y gobernador de Utah (2005-2009). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Ford Motor Company y Huntsman Corporation. Huntsman es miembro de la junta directiva de la empresa desde abril de 2012.

(continuación)

## Junta directiva (continuación)

### **Peter A. Magowan, 70 años**

Antiguo presidente y socio administrativo general (1993-2008) de San Francisco Giants (equipo de béisbol de la liga nacional) y presidente (1980-1998) y director ejecutivo (1980-1993) de Safeway Inc. (minorista de alimentación). Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: DaimlerChrysler AG. Magowan es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1993.

### **Dennis A. Muilenburg, 48 años**

Vicepresidente ejecutivo de The Boeing Company (productos y servicios aeroespaciales/de defensa) y presidente y director ejecutivo de Boeing Defense, Space & Security desde septiembre de 2009. Antes de su cargo actual, Muilenburg fue presidente de Boeing Global Services & Support (2008-2009), vicepresidente y director general de la división Boeing Combat Systems (2006-2008). Muilenburg es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2011.

### **Douglas R. Oberhelman, 59 años**

Presidente y director ejecutivo de Caterpillar Inc. (maquinaria, sistemas de producción de energía y productos financieros). Antes de su cargo actual, Oberhelman fue vicepresidente, director ejecutivo electo y presidente del grupo Caterpillar Inc. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Eli Lilly and Company. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: Ameren Corporation. Oberhelman es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2010.

### **William A. Osborn, 65 años**

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

### **Charles D. Powell, 71 años**

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

### **Edward B. Rust, Jr., 62 años**

Presidente y director ejecutivo de State Farm Mutual Automobile Insurance Company (empresa de seguros). Además es presidente y director ejecutivo de State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company y otras filiales importantes de State Farm, así como administrador legal y presidente de State Farm Mutual Fund Trust y State Farm Variable Product Trust. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Helmerich & Payne, Inc. y The McGraw-Hill Companies, Inc. Rust es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2003.

### **Susan C. Schwab, 57 años**

Profesora en la facultad de Ciencias políticas de la Universidad de Maryland y consejera estratégica de Mayer Brown LLP. Antes de ocupar sus cargos actuales, la embajadora Schwab ocupó varios puestos, incluidos el de representante de comercio de EE. UU. (miembro del gabinete del presidente) y segunda representante de comercio de EE. UU. Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: FedEx Corporation y The Boeing Company. La embajadora Schwab es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2009.

### **Joshua I. Smith, 71 años**

Presidente y socio administrativo de Coaching Group, LLC (empresa de consultoría administrativa). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation y The Allstate Corporation. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: CardioComm Solutions Inc. Smith es miembro de la junta directiva de la empresa desde 1993.

### **Miles D. White, 57 años**

Presidente y director ejecutivo de Abbott Laboratories (productos médicos y farmacéuticos). Otras juntas directivas de las que forma parte actualmente: McDonald's Corporation. Otras juntas directivas en las que ha participado en los últimos cinco años: Motorola, Inc. y Tribune Company. White es miembro de la junta directiva de la empresa desde 2011.

## The Caterpillar Foundation

La Fundación Caterpillar refleja el carácter filantrópico de Caterpillar Inc. La Fundación Caterpillar, fundada en 1952 por Caterpillar, ha contribuido con más de 550 millones de dólares a posibilitar el progreso sostenible en todo el mundo, pues ha facilitado ayuda en áreas de sostenibilidad medioambiental, acceso a la educación y necesidades humanas básicas. Para obtener más información sobre las inversiones de la Fundación, visite [caterpillar.com/Foundation](http://caterpillar.com/Foundation).



12,6 millones de dólares

TOTAL DE LA CAMPAÑA DE UNITED WAY

6,3 millones de dólares

APORTADOS POR JUBILADOS Y EMPLEADOS DE CATERPILLAR

6,3 millones de dólares

IGUALADOS POR LA FUNDACIÓN CATERPILLAR

### Alimentos

La Fundación Caterpillar invierte en varios programas de EE. UU. y del resto del mundo para garantizar que los más necesitados cuentan con alimentos.



1 de cada 6 americanos NO TIENE SEGURIDAD ALIMENTARIA

870 millones

DE PERSONAS SUFREN HAMBRE CRÓNICA EN EL MUNDO

66 millones

DE NIÑOS DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS ASISTEN A CLASE CON HAMBRE



EL HAMBRE AFECTA A 1 de cada 5 niños en EE. UU.

#### PROGRAMA MUNDIAL DE ALIMENTOS

El Programa Mundial de Alimentos (WFP, World Food Programme) dirige programas de alimentación escolar en 60 países. En los países más pobres, este programa ha llegado a duplicar las inscripciones en la escuela primaria y suele igualar las diferencias de género. Gracias a la ayuda de la Fundación Caterpillar, el WFP llega a alrededor de **22 millones** de niños cada año.

#### FEEDING AMERICA

La red Feeding America, que cuenta con más de 200 bancos de alimentos en Estados Unidos, podrá servir **8 millones** de comidas gracias a la inversión de la Fundación Caterpillar.

### Agua

Para muchas personas, el acceso a agua potable y limpia no es tan fácil como abrir un grifo. La Fundación Caterpillar ayuda a organizaciones dedicadas a llevar agua potable a quienes la necesitan.

#### CHARITY: WATER

Desde 2010, charity: water ha establecido **6994** proyectos de agua en 20 países. Estos proyectos de pozos y sistemas de filtración para el sureste de Asia y África llegarán a más de 2,5 millones de personas. En 2012, la Fundación Caterpillar proporcionó ayuda para sus trabajos en Tanzania, Liberia y Malawi.



#### WATER.ORG

Water.org trabaja para proporcionar microcréditos que favorezcan el acceso al agua potable y la construcción de instalaciones sanitarias domésticas. La inversión de la Fundación Caterpillar en Water.org ha ayudado a que miles de personas de la India puedan acceder a agua potable y a unas instalaciones sanitarias dignas.

## The Caterpillar Foundation

(continuación)



### Refugio

La Fundación Caterpillar colabora con varias organizaciones especializadas en procurar una vivienda temporal, permanente o de transición a quienes la necesitan.

<p>HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD</p> <p><b>Más de 60 000</b></p> <p>VIVIENDAS ASEQUIBLES CONSTRUIDAS DESDE 1976.</p>	<p>RECONSTRUCCIÓN CONJUNTA</p> <p><b>\$25 000</b></p> <p>INVERTIDOS EN LOS PROGRAMAS DE RECONSTRUCCIÓN CONJUNTA PEORIA Y AURORA, ILL.</p>	<p>CRUZ ROJA AMERICANA</p> <p><b>+</b></p> <p>AYUDAMOS A LOS AFECTADOS POR DESASTRES CON SERVICIOS COMO REFUGIOS DE EMERGENCIA.</p>
--	---	---

#### TECHO

 <p>PROPORCIONA VIVIENDAS PROVISIONALES EN ZONAS POBRES</p>	<p>de</p> <p><b>19</b> Países latinoamericanos</p> <p>MUCHOS EMPLEADOS DE CATERPILLAR Y DE SUS DISTRIBUIDORES COLABORAN COMO VOLUNTARIOS CON TECHO PARA CONSTRUIR VIVIENDAS DESTINADAS A FAMILIAS DESFAVORECIDAS EN ESAS ZONAS.</p>	<p>DESDE 1997</p> <p><b>245 000</b> voluntarios</p>	<p>HAN CONSTRUIDO</p> <p><b>65 000</b> viviendas provisionales</p>	<p>PARA</p> <p><b>260 000</b> personas necesitadas</p>
--	---	---	--	--

