

No es sólo una casa,  
es nuestro hogar.



# Lowe's conoce la diferencia...

## IMPROVING HOME IMPROVEMENT™

El hogar es ... un castillo, un refugio, un lugar donde crecer y un lugar para hacer suyo. Durante 2001, los estadounidenses volvieron a concentrarse en lo que significa un hogar: confort, seguridad, amigos y familia. Y Lowe's estuvo allí, listo para ayudar.

Los empleados de Lowe's atienden a clientes en áreas metropolitanas y ciudades pequeñas de costa a costa en nuestras tiendas bien iluminadas, limpias y bien organizadas para que hacer compras sea un placer. Durante el año 2002 tenemos planeado abrir 123 tiendas nuevas y expandir el concepto Lowe's a nuestro 43° y 44° estados.

Porque en Lowe's entendemos lo importante que es el hogar para nuestros clientes, ofrecemos opciones que representan el mejor valor por su dinero: desde los productos que se encuentran en nuestros estantes hasta los servicios que permiten garantizar que el trabajo se haga bien de una sola vez.

El hogar es el sueño americano. Lowe's tiene un compromiso inquebrantable con los propietarios de viviendas que se esfuerzan por alcanzar su sueño y con los profesionales que les ayudan a lograrlo.

**Perfil de la compañía** Lowe's Companies, Inc. es un minorista dedicado a una línea completa de productos y equipos para mejoras en el hogar, cuyas ventas alcanzan los \$22 mil millones. A través de 744 tiendas ubicadas en 42 estados, la compañía atiende semanalmente a más de siete millones de clientes entre los que se cuentan empresas y personas que realizan las tareas en su propio hogar. Lowe's ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras en el hogar y el 14° lugar entre las tiendas minoristas de los EE.UU.

Lowe's se encuentra a mitad de camino en la aplicación de un intenso plan de expansión, que incluye la apertura de una tienda cada tres días como promedio. El prototipo actual de tienda de la compañía tiene una planta de ventas de 121,000 pies cuadrados rodeada por un centro de jardinería con una superficie promedio de 30,000 pies cuadrados adicionales. A comienzos del año 2002, la superficie total de nuestras tiendas minoristas alcanzaba

aproximadamente 81 millones de pies cuadrados.

Durante 2001, Lowe's abrió 115 tiendas nuevas, la mayoría de las cuales se encuentran en mercados metropolitanos. Durante 2002, la compañía planea abrir 123 tiendas nuevas y continuar con su énfasis en ciudades cuya población supere los 500,000 habitantes, como ser Nueva York, Boston y Los Ángeles.

Lowe's participa activamente en las comunidades en las que opera. A través del programa de voluntarios Lowe's Heroes (Héroes de Lowe's) y del Lowe's Home Safety Council (el Consejo de Lowe's para la Seguridad en el Hogar), ayudamos a grupos cívicos en proyectos de seguridad para el hogar y compartimos información importante sobre seguridad y protección contra incendios con comunidades de todo el país.

Nuestra casa matriz está en Wilkesboro, NC, y somos una empresa de 56 años que tiene más de 110,000 empleados. Los empleados son



dueños de aproximadamente el 7% de las acciones de Lowe's a través del Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés) y del plan de ahorro para el retiro 401(k).

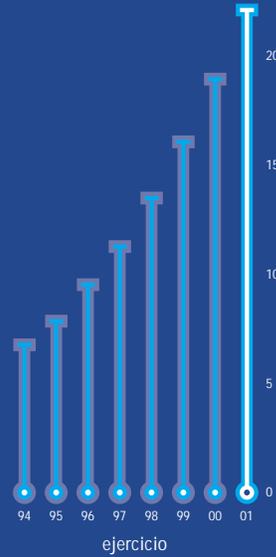
Lowe's se compromete a comprender y reflejar las culturas diversas de nuestras comunidades en su personal, en sus asociaciones comerciales y en los productos que vendemos. Nuestro compromiso es que la diversidad y la inclusión sean una parte natural de nuestra manera de operar.

Lowe's cotiza en bolsa desde el 10 de octubre de 1961. Nuestras acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York bajo el símbolo LOW.

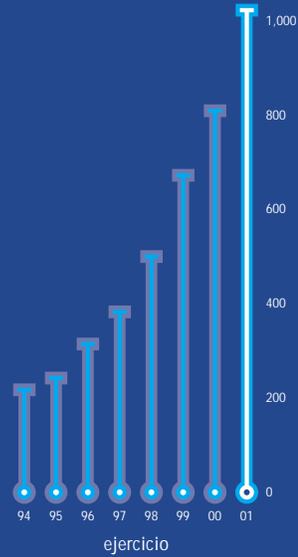
Si desea más información, visite [Lowe.com](http://Lowe.com).



Crecimiento de ventas  
en miles de millones de dólares



Crecimiento de utilidades  
en millones de dólares



## Información destacada sobre finanzas

EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN

	Aumento con respecto a 2000	Ejercicio 2001	Ejercicio 2000
Ventas	17.7 %	\$ 22,111,108	\$ 18,778,559
Margen bruto	63 pb*	28.80 %	28.17 %
Utilidades antes de descontar impuestos	26.8 %	\$ 1,624,251	\$ 1,281,440
Utilidad neta	26.3 %	\$ 1,023,262	\$ 809,871
Utilidades por acción:			
Básicas	25.5 %	\$ 1.33	\$ 1.06
Diluidas	23.8 %	\$ 1.30	\$ 1.05
Dividendos en efectivo por acción	10.7 %	\$ 0.08	\$ 0.07

\* Puntos de base

# A nuestros accionistas:



Robert L. Tillman  
Presidente del directorio y  
Director ejecutivo

De cualquier manera que se lo mire, 2001 fue un año de desafíos. Un año de cambios, introspección y progreso.

En un entorno económico y competitivo en el que muchas empresas vacilaron y otras fallaron, Lowe's prevaleció y prosperó. La compañía abrió 115 tiendas, lo que llevó el número total a 744; las ventas alcanzaron los \$22,100 millones, lo que representa un incremento del 17.7% con respecto al año anterior; y las utilidades netas aumentaron el 26.3%, hasta superar los mil millones de dólares, o \$1.30 por acción.

Es importante destacar que este desempeño fue equilibrado. Los aumentos en las ventas de la compañía se debieron al fuerte desempeño de nuestras tiendas nuevas, y al crecimiento de las tiendas comparables (las tiendas abiertas hace 13 meses o más), que crecieron a una tasa respetable del 2.4% en 2001... a pesar de la economía débil y la disminución en la confianza de los consumidores. Este desempeño equilibrado también se debió a: aumentos *tanto* en el tráfico de consumidores *como* en la cuenta promedio de los consumidores; una mejor variedad de ventas que tuvo como resultado márgenes brutos más altos; controles de costos más ajustados, y un compromiso continuo con la mejora de los procesos comerciales.

Nuestro desempeño, según se informa en nuestros estados financieros, refleja solamente nuestros éxitos numéricos. La verdadera historia está detrás de los números. El aumento de dos puntos porcentuales en la cuenta promedio (el sexto aumento anual consecutivo) refleja la eficacia de nuestra exposición de los productos, nuestros carteles indicadores y nuestros programas de capacitación. Nuestra mejora del margen bruto de 63 puntos de base sugiere que nuestro enfoque en el diseño de líneas de productos está funcionando. Y el aumento del 15% en el número de transacciones ilustra nuestra capacidad de atraer y satisfacer más clientes que nunca con surtidos mejorados, mejor valor, niveles de servicio más altos y tiendas más organizadas en las que es más fácil hacer las compras.

En la primavera de 2001 abrimos nuestra primera tienda en el área metropolitana de Boston, en Danvers, MA. En el otoño, abrimos dos tiendas en el área de la ciudad de Nueva York, en Medford, NY y North Bergen, NJ. El éxito de estas tiendas ratifica nuevamente nuestra estrategia de expandirnos en áreas metropolitanas. Seguimos comprometidos a abrir más tiendas en los principales mercados metropolitanos, donde nuestras tiendas suelen tener un desempeño que está por encima de los promedios de la compañía. De hecho, aproximadamente el 65% de las 123 tiendas que abriremos en 2002 están ubicadas en áreas metropolitanas. Pero Lowe's está construyendo más que tiendas. Estamos construyendo una marca —la marca *Lowe's*. Las grandes marcas son como los buenos amigos. Iremos a donde sea por ellos porque los apreciamos y les tenemos confianza. Las marcas exitosas establecen tanto una conexión racional como una conexión emocional con los consumidores. Y en la medida en que la marca sea realmente diferente y mejor que la marca de la competencia, podrá lograr lo que todas las marcas aspiran a lograr... lealtad y longevidad. La plataforma de establecimiento de marca de Lowe's está diseñada para responder a la pregunta "¿Por qué Lowe's?" ¿Por qué deberíamos esperar que los clientes sigan de largo al pasar por tiendas de la competencia de Lowe's para comprar los productos que necesitan o quieren para mantener, reparar y mejorar sus hogares?

La respuesta a esta pregunta constituye la base de la estrategia operativa y de mercaderías de Lowe's. Actualmente, Lowe's ofrece a sus clientes marcas nacionales acreditadas, de confianza y, donde sea apropiado y posible, *exclusivas*. Estas marcas se exhiben en una tienda dispuesta eficazmente que es limpia, segura, está bien iluminada y cuenta con el personal apropiado. Una tienda en la que los empleados amables, bien informados y accesibles son la regla y no la excepción; donde las normas se cumplen y donde se mantiene la uniformidad; y donde la oferta de mercaderías está perfectamente integrada a nuestro conjunto exclusivo y uniforme de servicios de apoyo.

Ofrecer productos de calidad a precios competitivos, bajo una marca nacional reconocible y confiable, disponible únicamente en Lowe's, es el elemento fundamental para responder a la pregunta de "¿Por qué Lowe's?" Resulta claro que las marcas exclusivas desempeñan un papel importante en la diferenciación de Lowe's con respecto a otras tiendas. Actualmente, dentro de la campaña Home Improvement Warehouse, Lowe's promociona con orgullo grandes nombres y productos exclusivos fabricados por o bajo licencia de: Artefactos KitchenAid® y Whirlpool®; equipos eléctricos para exteriores Husqvarna®; parrillas de gas Jenn-Air®; puertas y ventanas Pella®; tractores y máquinas para cortar el césped Cub Cadet®; productos para plantas Miracle-Gro®; pintura Olympic®; cultivadoras y tractores Troybilt®; madera compuesta Weyerhaeuser® ChoiceDek™; alfombras, empapelados y cortinas Alexander Julian® y Laura Ashley® y muchos más.

Otra iniciativa importante de mercaderías y operaciones de las tiendas es nuestra estrategia "Up The Continuum", es decir ofrecer productos de mayor valor. Hoy, más que nunca, nuestros clientes propietarios de viviendas están destinando más tiempo y dinero a su activo más valioso... su hogar. Y en su mayoría consideran sus gastos como inversiones, las cuales pueden disfrutar ahora y de las que también pueden obtener rentabilidad en el futuro.

Ofrecer servicios de mayor valor significa simplemente reconocer que los consumidores eligen la calidad cuando se trata de invertir en sus hogares. Los clientes nos dicen lo que quieren y lo que están dispuestos a pagar por mercaderías de calidad y de marca que son únicas y adecuadas para sus gustos y estilos de vida, y que duran más y tienen un mejor desempeño. Al establecer perfiles de surtidos de productos diferentes y promocionarlos de manera diferente, Lowe's está cambiando la variedad de productos de nuestra dependencia histórica en mercaderías de precio inicial en un extremo de la gama de precios hacia una variedad más equilibrada dentro de los niveles de precios medio y alto. No estamos dejando a un lado nuestros precios iniciales; simplemente estamos pasando a destinar una parte mayor de nuestros recursos (espacio en las tiendas, inversión en inventario y publicidad) de mercadería "buena" a productos "mejores, óptimos y superiores". Este cambio se traduce en una variedad de productos más rentable tanto para Lowe's como para nuestros proveedores... y lo que es más importante, en una experiencia más satisfactoria para nuestros clientes.

La respuesta a nuestra pregunta de diferenciación "¿Por qué Lowe's?" no está completa sin el compromiso y el apoyo de nuestros más de 110,000 asociados de ventas. Tener los productos adecuados, en existencias y a los precios adecuados es el costo inicial que hay que pagar para entrar en el bolsillo de los clientes. Ofrecerles asistencia accesible y experta es esencial para ganar su lealtad y lograr que vuelvan. Tomamos la iniciativa para ayudar a nuestros clientes de muchas maneras.

Nuestra base de datos de casi 40 millones de hogares, con perfiles de cliente completos que incluyen información específica sobre el comportamiento de compra de productos, le brinda a Lowe's información muy valiosa. Este conocimiento se usa para comunicar de manera oportuna y pertinente avisos sobre nuevos productos o servicios, o consejos acerca de proyectos que el cliente pueda estar planeando.

Otra manera de comunicarnos con nuestros clientes es a través de nuestra campaña nacional en redes televisivas. Nuestro exitoso tema "Improving Home Improvement"™ (Mejorar las mejoras en el hogar) es más que un eslogan publicitario. "Improving Home Improvement" es nuestro serio compromiso de ayudar a nuestros clientes a desarrollar su potencial al máximo en lo que se refiere a mantenimiento, reparaciones y mejoras en sus hogares. Por ejemplo, nuestros programas de marketing están diseñados para informar por qué determinados productos o marcas son mejores que otros para aplicaciones o situaciones específicas.

Nuestros dos vehículos de comunicaciones más eficaces son nuestros clientes y nuestros empleados. Escuchamos a nuestros clientes. Estamos al tanto de qué les gusta y qué no les gusta. Sabemos lo que *ellos* necesitan y lo que *nosotros* necesitamos para atenderlos mejor. Nuestros programas de investigación y opinión de los clientes son los mejores de la industria minorista. Y los usamos. En todas las tiendas se realizan encuestas diarias entre los clientes; y todos, desde la gerencia de la tienda hasta los asociados de ventas, reciben recompensas financieras por brindar un servicio superior a los clientes.

Pero el servicio de calidad superior a los clientes sólo puede lograrse cuando nuestros asociados de ventas tienen el tiempo y el conocimiento para ayudar o añadir valor a las transacciones de los clientes. Para que nuestros

empleados tengan el tiempo necesario para atender a los clientes eficazmente, hemos llevado adelante una serie de iniciativas de mejora de los procesos comerciales. Se trata de proyectos diseñados para eliminar ineficiencias, burocracia y tareas que llevan a desperdiciar el tiempo. Hemos reemplazado estas actividades que implican un mal aprovechamiento del tiempo por programas de capacitación intensivos, procesos más dinámicos y más tiempo de contacto directo con los clientes en el área de ventas.

¿Qué esperarán de Lowe's los clientes del futuro? Nos lo están diciendo hoy. "Simplifiquennos la vida." Hacemos frente al desafío con una variedad de servicios diseñados para ayudar a nuestros clientes a maximizar el valor y a optimizar el placer de disfrutar de sus hogares. Para categorías de productos como materiales para pisos, muebles y aparatos para el hogar, Lowe's ofrece instalaciones de calidad con satisfacción garantizada realizadas por instaladores capacitados y certificados por Lowe's.

Lowe's está respondiendo al llamado de los clientes que buscan productos exclusivos para personalizar sus hogares. Las opciones por pedidos especiales ofrecen cientos de miles de productos exclusivos de decoración, jardinería y construcción. Y con tecnologías modernas y la colaboración de los proveedores y de las áreas de logística, mercaderías y operaciones de las tiendas, la transacción completa de los pedidos especiales se lleva a cabo sin contratiempos, sin problemas y rápidamente para todas las partes involucradas... desde los fabricantes hasta el personal de la tienda y los clientes.

Y la mercadería en existencias circula de manera más rápida y eficaz, lo que permite una mayor productividad del inventario y niveles más altos de productos en existencias. Nuestra red de distribución —que cuenta con el apoyo de nuestros sistemas de reabastecimiento y pronóstico, y nuestros centros de distribución regionales, centros de distribución de productos especiales y centros de recarga de bienes— nos permite transportar los productos rápida y económicamente desde el fabricante hasta los estantes y finalmente hasta las manos y los hogares de nuestros clientes.

Si bien los factores parecen indicar que se producirá una recuperación económica en 2002, el panorama aún no es claro. Sin embargo, Lowe's encara el año venidero con confianza.

Los programas iniciados en 2001 para dinamizar nuestros procesos y mejorar el servicio a los clientes ya están dando resultados y marcarán la forma de trabajo de la próxima década.

Los planes en cuanto a bienes inmuebles apuntan a construir tiendas mayor ubicadas y más eficientes que pongan nuestros productos y servicios al alcance de los propietarios de viviendas en las principales ciudades de los Estados Unidos.

Las alianzas que hemos creado con fabricantes permiten ofrecer a los clientes opciones de calidad superior además de las ofertas de productos buenos-mejores-óptimos ya disponibles en nuestras tiendas.

Y estamos presentando la ventaja de Lowe's en los hogares de todo el país a través de campañas de marketing y publicidad que son pertinentes para las necesidades de los propietarios de viviendas.

En 2001, Lowe's alcanzó una serie de hitos importantes. En octubre, celebramos nuestro 40° aniversario como empresa de cotización pública. También alcanzamos ventas que superaron los \$22 mil millones y ganancias que superaron los \$1,000 millones por primera vez en la historia de nuestra compañía.

Al comenzar el año 2002, nuestro equipo gerencial y nuestros más de 110,000 empleados-propietarios están comprometidos con la mejora continua que permitirá ofrecer un desempeño sobresaliente para nuestros clientes y accionistas: administrar los gastos, mejorar los procesos, impulsar las ventas y ofrecer un servicio excelente a nuestros clientes... en resumen, Mejorar las mejoras en el *hogar*.



Robert L. Tillman  
Presidente del directorio y  
Director ejecutivo  
Wilkesboro, NC, 15 de abril de 2002

# Lowe's conoce la diferencia.

## NO HAY NINGÚN LUGAR COMO EL HOGAR (SUYO)

Es fácil *decir* que somos una empresa orientada al cliente, pero es más difícil *serlo*. A través de investigación especializada y expansión planeada cuidadosamente, Lowe's se orienta a los clientes de costa a costa —con un ambiente de compras limpio y reluciente, productos de calidad y una gama de servicios que simplifica las vidas de nuestros clientes.

Lowe's atiende a más de un millón de clientes por día. Se trata de propietarios de viviendas y contratistas, personas que hacen las reparaciones en el hogar por sí mismas y personas que tienen un proyecto pero quieren que otro haga el trabajo pesado.

Casi el 70% de los estadounidenses son propietarios de viviendas, pero la demografía está cambiando. Los adultos jóvenes de hoy están comprando viviendas más temprano en sus vidas que la generación anterior. Las mujeres solteras son el segmento de mayor crecimiento entre los propietarios de viviendas, y los nacidos durante el "Baby Boom" están construyendo las casas de sus sueños. Lowe's se encuentra en la posición ideal para aprovechar estas tendencias y el aumento continuo en el número de propietarios de viviendas.

Para la mayoría de las personas, una casa es la mayor inversión que harán. Y una vez que se convierten en propietarios de una vivienda, por lo general comienzan inmediatamente a personalizarla de acuerdo con sus propias necesidades y sus gustos personales. Una recorrida por una tienda de Lowe's puede inspirar y tentar a estas personas. Una lata de pintura puede representar mucho más que simplemente color sobre una pared. Puede crear una actitud novedosa y atrevida o un rincón tranquilo. En Lowe's somos sensibles a las necesidades y deseos de nuestros clientes, escuchamos sus ambiciones e ideas, ofrecemos una amplia selección de opciones y el consejo experto que los clientes necesitan. El resultado: el máximo de personalización... el hogar.



Lowe's satisface las necesidades de personalización de los clientes —desde cortinas personalizadas para ventanas hasta el aparato para el hogar que usted necesita.



Es más que madera, tornillos  
y pintura. Es la oportunidad  
de que mi hija vea una  
golondrina por primera vez.



El personal capacitado de Lowe's tiene conocimientos especializados; por eso, pueden ayudar tanto a personas que quieren hacer las mejoras en el hogar por sí mismas como a profesionales a elegir entre los productos en existencias o las opciones por pedidos especiales.

## LO QUE USTED QUIERE

Los clientes dicen que ya tienen demasiadas "cosas". Quieren productos de calidad y soluciones oportunas. Con más de 40,000 productos en existencias todos los días, y muchos más disponibles por pedidos especiales, Lowe's hace que sea más fácil para los clientes encontrar calidad y valor. Seguimos desarrollando la estrategia de ofrecer productos de mayor valor, pero sin abandonar la oferta de productos básicos y asequibles de buena calidad para los consumidores que cuidan sus gastos.

La calidad también tiene que ver con la confianza. Lowe's continúa expandiendo sus servicios de instalación para un segmento creciente de propietarios de viviendas a los que no les alcanza el tiempo. Los clientes confían en que el trabajo estará bien hecho porque tiene el aval de Lowe's.

## CUANDO USTED LO QUIERE

Cuando un aparato importante se rompe, no siempre se puede esperar para reemplazarlo. Lowe's ocupa una posición inigualada en cuanto a productos en existencias y ofrece opciones de crédito convenientes que permiten a los clientes conseguir ahora mismo el aparato que necesitan.

Para los clientes comerciales, el tiempo significa mucho más que números en un reloj... significa dinero en sus bolsillos. Lowe's provee a las personas que proveen a los propietarios de viviendas. Pedidos procesados con rapidez y listos para enviar; la posibilidad de hacer pedidos por fax, por teléfono u online; productos y suministros profesionales; cantidades comerciales; entrega; y personal dedicado y capacitado que entiende cuáles son las necesidades comerciales de los profesionales: éstas son sólo algunas de las maneras en las que Lowe's está incrementando sus negocios entre este importante grupo de clientes.

La estrategia de distribución centralizada de Lowe's ofrece una mejor manera de que los productos lleguen a las manos y a los hogares de nuestros clientes con la mayor rapidez posible. Durante los últimos ocho años, Lowe's ha invertido más de \$400 millones en siete centros de distribución. Nuestra logística moderna reduce el costo y el tiempo en la cadena de suministros, ayuda a administrar el inventario y el reabastecimiento de inventario, y aumenta el nivel de productos en existencias en nuestras tiendas. Como resultado, los clientes encuentran los productos que quieren, cuando los quieren y a un precio bajo garantizado.

## DONDE USTED ESTÁ

Durante 2001, Lowe's estuvo cerca de más propietarios de viviendas que nunca gracias a la apertura de 115 tiendas nuevas, la mayoría de las cuales están ubicadas en áreas metropolitanas. Casi el 50% de nuestra base de tiendas se encuentra en ciudades con poblaciones que superan los 500,000 habitantes; y el 65% de nuestros planes de expansión para 2002 corresponde a áreas metropolitanas.

Lowe's ha invertido inteligentemente—construyendo tiendas espaciosas, relucientes y atractivas. Nuestras tiendas son jóvenes, con un promedio de edad de cuatro años, y están bien posicionadas para satisfacer las demandas de los consumidores actuales.



Para mí no se trata sólo de clientes. Tengo un contratista que quiere que enviemos un calentador de agua al lugar de la obra, y el dueño de una vivienda que quiere que su hijo pueda darse un baño caliente. Dos personas. El mismo producto. Distintas necesidades.



No es sólo un piso fantástico.  
Es el lugar donde mis hijos aprenderán  
a gatear... a caminar... a bailar.

Lowe's es una marca fuerte y en crecimiento porque ofrecemos productos que nuestros clientes respetan y servicios de instalación en los que confían.



### CONSTRUIAMOS CONFIANZA — CONSTRUIAMOS SUEÑOS

Durante los últimos dos años, las personas han gastado más dinero en mejoras para el hogar. Lowe's está capturando un porcentaje cada vez mayor de ese dinero al ofrecer productos y servicios para los proyectos que ayudan a cumplir los sueños.

En Lowe's, edificamos nuestra marca asociándonos con las mejores marcas de la industria, como Porter Cable®, Pella, Delta® y Whirlpool. Mejoramos el poder de estas marcas respetadas y ofrecemos a nuestros clientes marcas innovadoras y exclusivas.

### HACEMOS NUESTRA TAREA

Lowe's evalúa los productos con base en la calidad, el valor, las preferencias de marca, las tendencias de los clientes y el comportamiento de compras. Por medio de pequeños ajustes constantes en nuestra oferta de productos en la tienda, logramos el promedio de ventas más alto por cliente, incrementamos nuestros márgenes brutos y mejoramos la productividad de Lowe's y de nuestros proveedores.

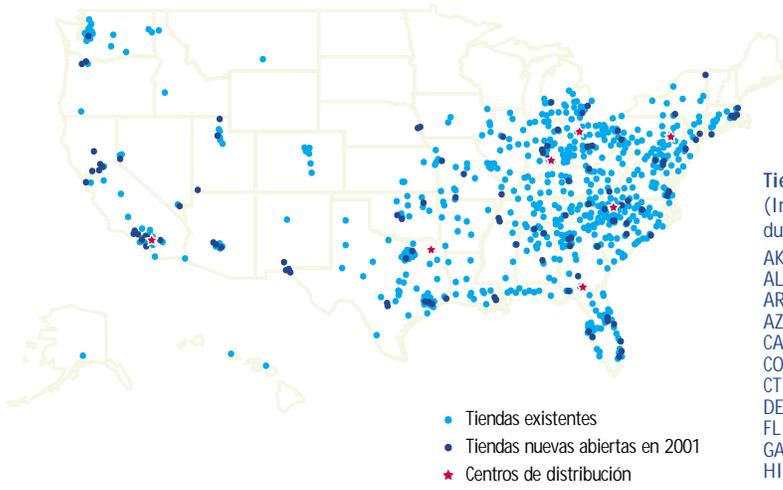
Lowe's obtuvo grandes éxitos en muchas categorías de productos durante 2001. Nuestra mejor pintura es ahora la mejor de los Estados Unidos. La pintura para interiores American Tradition, exclusiva de Lowe's, ha sido clasificada como "Best Buy" (Mejor oferta) por una de las principales revistas sobre consumo. Durante 2001, las ventas de aparatos siguieron creciendo y, para el cuarto trimestre, Lowe's dominaba el 10% del mercado de aparatos para el hogar de los EE.UU. y ostentaba el mayor crecimiento en participación en el mercado con respecto a sus competidores.

Seguimos mejorando la ecuación de valor para nuestros clientes. Esta primavera, Lowe's presentó los equipos para jardín Cub Cadet y Husqvarna, que antes sólo podían obtenerse en tiendas especializadas. La colección Waverly Home Classics® de revestimientos para paredes, accesorios para ventanas y accesorios para cortinas, una de las novedades en nuestras tiendas este año, es otro ejemplo del conocimiento práctico de Lowe's en decoración para el hogar.

La calidad es esencial pero, para satisfacer a los propietarios de viviendas, debe ofrecerse al precio adecuado. La política de Lowe's de precios bajos todos los días y garantía de precio del 10% significa que nuestros clientes no tienen que buscar ofertas para obtener el mejor precio en productos que necesitan para su hogar.



No es sólo publicidad.  
Son mensajes significativos.



Tiendas de Lowe's  
(Incluye aperturas de tiendas programadas durante el ejercicio 2002)

AK...2	IA...5	MS...11	PA...35
AL...25	ID...2	MT...1	RI...3
AR...9	IL...16	NC...74	SC...31
AZ...12	IN...32	NE...3	SD...1
CA...44	KS...6	NJ...18	TN...36
CO...8	KY...23	NM...4	TX...75
CT...5	LA...14	NV...8	UT...9
DE...5	MA...6	NY...16	VA...46
FL...50	MD...21	OH...57	WA...25
GA...37	MI...27	OK...16	WV...12
HI...2	MO...21	OR...5	WY...1
TOTAL 859			

## HABLAMOS SU MISMO IDIOMA

Lowe's ha llegado a más de 100 millones de hogares, es decir al 98% de los hogares del país, desde que lanzamos nuestra campaña publicitaria nacional en redes televisivas en horario central. Esta estrategia, sumada a los avisos en televisión regional, radio y periódicos, ayuda a edificar la conciencia de marca en todo el país y ayuda en la tarea de convertir a Lowe's Home Improvement Warehouse en la marca del hogar.

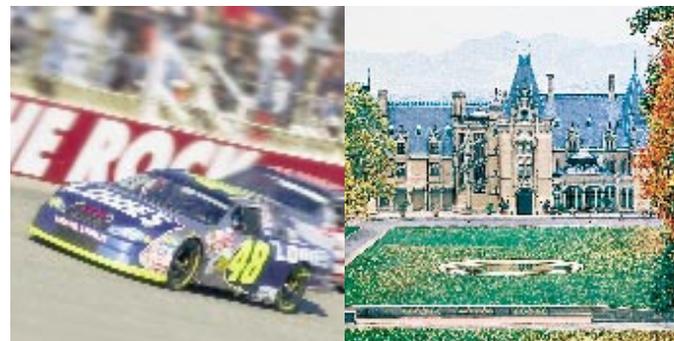
Lowe's no sólo realiza grandes inversiones en medios publicitarios masivos, sino que también creemos que los medios especiales y los programas de patrocinio ayudan a arraigar la imagen de Lowe's en las familias estadounidenses. Como proveedor oficial de mejoras para el hogar de Baltimore Estate en Asheville, Carolina del Norte, un monumento histórico nacional, Lowe's está cuidando el hogar más grande de los EE.UU. A través de *Specialties of the House (Especialidades de la casa)*, una serie de viñetas con consejos e instrucciones prácticas, Lowe's y Biltmore Estate ofrecen a los visitantes detalles detrás de escena que muestran cómo trabajan los expertos para mantener, decorar y preservar esta obra maestra y cómo los visitantes pueden hacer lo mismo en sus propios hogares.

Porque conocemos a nuestros clientes, en Lowe's podemos hablarles de una manera acorde y significativa para sus estilos de vida. La revista de Lowe's, *Creative Ideas (Ideas creativas)* ofrece todos los años inspiración a más de 20 millones de propietarios de viviendas, mientras que nuestras publicaciones *Garden Club* y *Woodworker's Club* llegan directo al corazón de algunos de los pasatiempos favoritos de los Estados Unidos. Nuestros programas galardonados de relaciones con los clientes también establecen lazos con profesionales de las reparaciones y las remodelaciones y con gerentes de propiedades para quienes las mejoras en el hogar constituyen tanto una profesión como una pasión.

La combinación de la presencia física y la presencia virtual significa muchísimo para los clientes que quieren hacer compras online, o que quieren hacer consultas online antes de visitar una tienda. Lowes.com permite que los visitantes personalicen su experiencia con base en sus intereses personales, ya sea decoración de interiores o administración de una empresa de construcción de terrazas, información sobre una marca, compras de productos o solicitud de trabajo en Lowe's.

Team 48 está haciendo que el mensaje de Lowe's llegue a clientes, empleados y aficionados a las carreras. El popular joven corredor Jimmie Johnson, integrante del equipo ganador Hendrick Motorsports, se está luciendo en el Team 48 de Lowe's, y Lowesracing.com está entre los más visitados sitios web de aficionados a las carreras.

La publicidad de Lowe's les habla a los clientes de maneras que son significativas para sus estilos de vida.





Servicio excelente, precios bajos y compromiso con nuestras comunidades. Se lo prometemos.

### EN LOWE'S ENCONTRARÁ EXCELENTES PERSONAS ...

Lowe's cuenta con más de 110,000 empleados. Nuestros empleados son nuestro contacto más importante con nuestros clientes; por eso, Lowe's les da los conocimientos necesarios para que suministren un servicio de excelencia uniforme. En Lowe's, creemos que preparar a la nueva generación de gerentes es la mejor inversión que puede hacer una compañía. Nuestro programa de capacitación intensivo garantiza que tengamos la cantidad necesaria de gerentes capacitados para abastecer el intenso crecimiento de Lowe's.

Las iniciativas de mejora del proceso comercial están ayudando a los empleados a trabajar de manera más inteligente. Lowe's asigna a los empleados estratégicamente en cada departamento para satisfacer la demanda durante las horas de compras pico. También estamos reduciendo el tiempo que pasan los empleados en tareas administrativas para incrementar el tiempo que tienen disponible para compartir sus conocimientos y experiencia y brindar asistencia a nuestros clientes.

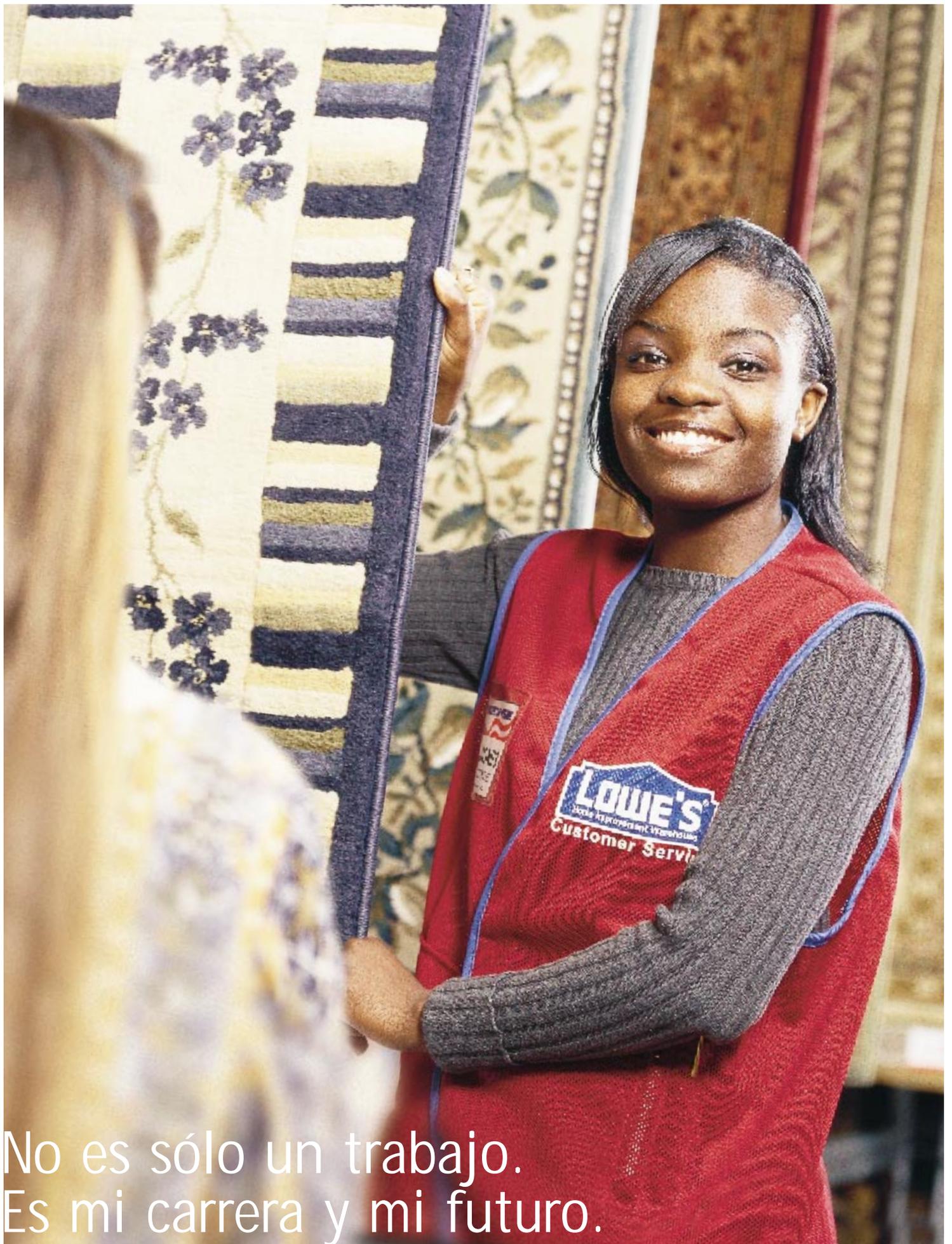
Tratar a las personas con dignidad y respeto siempre ha sido parte de la conducta empresarial de Lowe's. Estamos haciendo hincapié en el valor de la diversidad y la inclusión para crear un entorno de compras y de trabajo en el que todas las personas se sientan bienvenidas. En 2001, Lowe's fue nombrada Empresa del Año por dos organizaciones: la Región sudeste de la NAACP por nuestro compromiso con la comunidad, y la North Carolina Vocational Rehabilitation Agency por la contratación y retención de empleados con discapacidades.

Lowe's recompensa a sus empleados con un paquete de beneficios que es considerado uno de los mejores de la industria minorista e incluye: salario competitivo, incentivos, opciones de compra de acciones, compras de acciones con descuento y un Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés). A medida que los empleados se destacan en la atención al cliente, se benefician con aumentos en las contribuciones a su ESOP, mientras que los accionistas se benefician a través de un incremento en las utilidades.

### ... QUE AYUDAN A SUS COMUNIDADES

Lowe's actúa como un ciudadano responsable y apoya los esfuerzos de organizaciones sin fines de lucro que ayudan a que nuestras comunidades se sientan seguras en sus hogares. Lowe's es un importante patrocinador de tareas de ayuda en casos de desastres. Durante los últimos tres años hemos recaudado más de \$1.5 millones para ayudar a las víctimas de tormentas e inundaciones. Asimismo, junto con nuestros empleados, clientes y proveedores, Lowe's recaudó más de \$6 millones en efectivo y productos después de la tragedia del 11 de septiembre. Y hemos demostrado el Poder del Orgullo a través de eventos comunitarios para apoyar a las familias de militares estadounidenses tanto dentro del país como en el exterior.

Lowe's también ha ayudado a extraer la primera palada de tierra como patrocinador fundador del National Garden, un museo vivo al aire libre que se encuentra junto al Jardín Botánico de los EE.UU. en el corazón de la capital nacional. La inauguración de este jardín está programada para 2004.



No es sólo un trabajo.  
Es mi carrera y mi futuro.

### MEJORAR LAS MEJORAS EN EL HOGAR

En Lowe's sabemos lo que un hogar significa para nuestros clientes —como inversión y como refugio confortable para la familia y los amigos. En Lowe's conocemos la diferencia entre un producto y la manera en que las personas lo utilizan para mejorar sus vidas. Ofrecemos la mejor variedad de productos para todos los niveles de precios, y estamos expandiendo la disponibilidad de marcas de primera calidad y artículos exclusivos que cada vez más clientes solicitan. Nuestra tecnología y nuestra infraestructura nos ayudan a que estos productos lleguen rápidamente a las manos y a los hogares de los clientes.

Lowe's está construyendo una presencia en las principales ciudades de los EE.UU. y continua atendiendo a clientes de costa a costa con tiendas relucientes y bien organizadas para ofrecer una experiencia de compras gratificante. El énfasis en la expansión en áreas metropolitanas seguirá impulsando nuestro crecimiento en el futuro inmediato.

La estrategia de Lowe's está funcionando. Los hitos alcanzados durante 2001 —ventas que superaron los \$22 mil millones, ganancias que superaron los \$1,000 millones y la celebración de nuestro 40° aniversario como empresa cotizada públicamente— son un trampolín hacia un futuro próspero y brillante.

Para nuestros empleados, nuestros clientes, comunidades, proveedores y accionistas, Lowe's está haciendo lo necesario todos los días para convertirse en la mejor tienda minorista del siglo XXI —Mejorar las mejoras en el *hogar*.



Para interiores y exteriores —inversiones que se valorizan y usted puede valorar.



No es sólo nuestro hogar.  
Es una inversión.

## Información financiera

Informe presentado por los auditores independientes / 18
Responsabilidad del nivel gerencial por los informes financieros / 19
Exposición y análisis de la gerencia / 20
Estados de utilidades consolidados / 25
Balance de situación consolidado / 26
Estados consolidados del capital propio / 27
Estados consolidados de flujos de caja / 28
Notas sobre los estados financieros consolidados / 29
Análisis trimestral del comportamiento / 39
Comportamiento de las acciones, reestructuración accionaria y dividendos por acciones / 40
Información financiera seleccionada / 41
Historia financiera de los últimos 10 años / 42

## Informe presentado por los auditores independientes

AL DIRECTORIO Y LOS ACCIONISTAS DE LOWE'S COMPANIES, INC.

Hemos auditado los balances de situación consolidados de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (la "Compañía") al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, así como los estados consolidados de utilidades, capital propio y flujos de caja de cada uno de los tres ejercicios comprendidos en el período que finalizó el 1° de febrero de 2002, los cuales se muestran en las páginas 25 a 38. La confección de tales estados financieros es responsabilidad de la gerencia de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre tales estados financieros tomando como base nuestra auditoría.

Llevamos a cabo la auditoría de acuerdo con las normas de auditoría aceptadas en los Estados Unidos de América. Tales normas exigen que se programe la auditoría y se la lleve a cabo de modo de tener una garantía razonable de que los estados financieros no contienen tergiversaciones materiales. Una auditoría incluye el análisis, a modo de verificación, de pruebas que respalden los montos y las divulgaciones de dichos estados financieros. La auditoría también comprende una evaluación de los principios contables utilizados y de las estimaciones significativas realizadas por la gerencia, así como una evaluación global de toda la presentación del estado financiero. Es nuestra convicción que nuestra auditoría constituye un fundamento razonable para las opiniones que exponemos.

En nuestra opinión, de acuerdo con nuestra auditoría, los estados financieros consolidados antes mencionados representan de manera fidedigna, en todos sus aspectos materiales, la situación financiera de Lowe's Companies, Inc. y de sus subsidiarias al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, así como los resultados de sus operaciones y flujos de caja para los tres ejercicios correspondientes al período finalizado el 1° de febrero de 2002, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América.

*Deloitte & Touche LLP*

Charlotte, Carolina del Norte  
19 de febrero de 2002

## Responsabilidad del nivel gerencial por los informes financieros

El nivel gerencial de Lowe's es responsable de la preparación, integridad y presentación de los estados financieros publicados. Tales estados financieros se han preparado de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América y, como tales, incluyen montos provenientes de las mejores estimaciones y juicios de los gerentes. El nivel gerencial de Lowe's también prepara la información adicional incluida en el informe anual y es responsable de su exactitud y coherencia con los estados financieros.

Los estados financieros de la Compañía han sido auditados por la consultora contable independiente Deloitte & Touche LLP, a quien se permitió un acceso irrestricto a todos los registros contables y datos relacionados con ellos. La Compañía entiende que todas las presentaciones realizadas ante los auditores independientes durante sus auditorías fueron válidas y apropiadas. El informe de auditoría de Deloitte & Touche que se presenta aquí proporciona una opinión independiente sobre la objetividad de los estados financieros.

La Compañía tiene un sistema de control interno sobre los informes financieros diseñado especialmente para brindar al Directorio y a los gerentes de Lowe's una garantía razonable acerca de la preparación de estados financieros publicados fidedignos. El sistema incluye la distribución adecuada de responsabilidades, políticas y procedimientos establecidos, incluso un código de conducta que alienta un estricto ambiente ético, que se comunican a toda la Compañía, así como la selección cuidadosa, la capacitación y el desarrollo de su personal. Hay auditores internos que auditan el sistema de control interno y elevan los datos hallados y las recomendaciones pertinentes a los gerentes y al Directorio. Además, se adoptan medidas correctivas para subsanar las deficiencias y mejorar el sistema cada vez que resulta necesario. A través del comité de auditoría, el Directorio supervisa el proceso de preparación de informes financieros.



Robert L. Tillman  
Presidente del directorio y Director ejecutivo



Robert A. Niblock  
Vicepresidente ejecutivo y Director financiero

## Información con respecto a las previsiones acerca del futuro

Nuestro informe anual habla de nuestro futuro, especialmente en la sección "A nuestros accionistas" y en la sección "Exposición y análisis de la gerencia sobre la situación financiera y los resultados de las operaciones". Si bien tenemos la convicción de que nuestras previsiones y pronósticos son razonables, no podemos garantizarlos y el lector deberá tener en cuenta este hecho cuando considere afirmaciones nuestras que no sean datos históricos. Entre los distintos factores que pueden hacer que los resultados concretos difieran significativamente de los previstos, se encuentran las siguientes circunstancias:

- \* Nuestras ventas dependen de la salud económica del país, de las variaciones en la cantidad de casas nuevas construidas y ventas de casas existentes, del nivel de reparaciones, remodelaciones y anexos agregados a las casas ya existentes, de la actividad general del gremio de la construcción y de la disponibilidad y el costo del financiamiento. Un vuelco económico negativo que afecte la confianza de los consumidores para efectuar gastos relativos a la compra de viviendas y las mejoras en el hogar podría afectar las ventas porque una parte de nuestras existencias se adquiere para proyectos discrecionales, que pueden demorarse.
- \* Nuestra estrategia de expansión puede verse afectada por reglamentaciones ambientales, por zonificaciones y demoras locales, por la disponibilidad y el desarrollo de la tierra y por disposiciones más restrictivas sobre el uso de la tierra que las existentes hasta ahora, así como por la disponibilidad de mano de obra suficiente para facilitar nuestro crecimiento.
- \* Muchos de nuestros productos son mercancías cuyos precios fluctúan erráticamente dentro de un ciclo económico, afirmación particularmente válida en el caso de la madera y los enchapados.
- \* Nuestro negocio es muy competitivo y, a medida que nos expandimos hacia mercados más grandes, es posible que debamos enfrentar nuevas formas de competencia que no existen en los mercados que hemos servido hasta ahora.
- \* La posibilidad de continuar con nuestra estrategia diaria de ofrecer precios competitivos y proporcionar los productos que el cliente quiere depende de que nuestros proveedores puedan suministrarlos las cantidades de mercancías necesarias a precios competitivos.
- \* En una perspectiva de corto plazo, el clima también puede afectar las ventas de algunos productos, como los de jardinería, la madera y los materiales para la construcción.

## Exposición y análisis de la gerencia sobre la situación financiera y los resultados de las operaciones

Esta exposición resume los factores significativos que afectaron los resultados operativos consolidados de la Compañía, su liquidez y recursos de capital durante el período de tres años que finalizó el 1° de febrero de 2002 (es decir, los ejercicios 2001, 2000 y 1999). Los ejercicios 2001 y 1999 abarcan 52 semanas de ventas y gastos mientras que el ejercicio 2000 abarca 53 semanas. Esta exposición debe leerse conjuntamente con los estados financieros y las notas anexas a este informe anual.

El 25 de mayo de 2001, el Directorio de la Compañía aprobó una reestructuración accionaria de dos por cada una de las acciones ordinarias de la Compañía. Como consecuencia, el 29 de junio de 2001 los accionistas recibieron una acción adicional por cada acción que poseían en el registro al 8 de junio de 2001. El valor nominal de las acciones ordinarias de la Compañía se mantuvo en \$0.50. Toda la información financiera relacionada que se presenta, incluyendo los datos por acción, refleja el efecto de la reestructuración accionaria.

### ESTIMACIONES Y POLÍTICAS CONTABLES

A continuación presentamos una exposición y un análisis de los resultados de las operaciones y la condición financiera basados en los estados financieros que se prepararon de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. La preparación de estos estados financieros requiere que la gerencia haga estimaciones que afectan los montos declarados de activos, pasivos, ingresos y gastos y las divulgaciones relacionadas de activos y pasivos contingentes. La Compañía basa estas estimaciones en los resultados históricos y en otras presunciones que se consideran razonables, cuyos resultados constituyen la base para realizar estimaciones acerca del valor contable de activos y pasivos que no pueden obtenerse fácilmente de otras fuentes. Los resultados reales pueden ser diferentes a estas estimaciones.

Las políticas contables significativas de la Compañía se describen en la Nota 1 anexa a los estados financieros consolidados. La gerencia cree que las siguientes políticas contables afectan las estimaciones más significativas utilizadas en la preparación de los estados financieros consolidados.

La Compañía registra una reserva de inventario para la pérdida asociada a la venta de inventarios discontinuos a precios inferiores al costo. Esta reserva se basa en el conocimiento actual de la gerencia con respecto a los niveles de inventario, las tendencias en las ventas y la experiencia histórica con relación a la liquidación de inventarios discontinuos. La gerencia no cree que los inventarios de mercadería de la Compañía estén sujetos a un riesgo significativo de obsolescencia a corto plazo; asimismo, la gerencia tiene la habilidad de ajustar sus prácticas de compras con base en las tendencias de ventas anticipadas y las condiciones económicas generales. Sin embargo, los cambios en los patrones de compra de los con-

sumidores pueden dar como resultado la necesidad de reservas adicionales. La Compañía también registra una reserva de inventario para la merma estimada entre inventarios físicos. La reserva se basa principalmente en los resultados reales de la merma de inventarios físicos anteriores. Los cambios en los resultados reales de la merma de inventarios físicos completos pueden dar como resultado revisiones de gastos de merma registrados previamente. La Gerencia cree que cuenta con conocimientos actuales e históricos suficientes para registrar estimaciones razonables para estas dos reservas de inventario.

La Compañía cuenta con un autoseguro para determinadas pérdidas relacionadas con reclamos por compensación de trabajadores, vehículos, así como reclamos generales o relativos a productos. Los reclamos de autoseguro presentados o los reclamos incurridos pero no informados se acumulan de acuerdo con las estimaciones de la gerencia con relación a la responsabilidad acumulada por reclamos incurridos no asegurados usando suposiciones actuariales seguidas en la industria del seguro y la experiencia histórica. Si bien la gerencia considera que tiene la habilidad para registrar adecuadamente las pérdidas estimadas relativas a reclamos, es posible que los resultados reales difieran significativamente de los pasivos de autoseguro registrados.

### OPERACIONES

Las utilidades netas para 2001 crecieron un 26%, y ascendieron a \$1,020 millones o 4.6% de las ventas, contra \$809.9 millones o 4.3% de las ventas para 2000. Las utilidades netas para el año 2000 crecieron un 20%, y ascendieron a \$809.9 millones o 4.3% de las ventas, contra \$672.8 millones o 4.2% de las ventas para 1999. Las utilidades diluidas por acción fueron de \$1.30 para el año 2001, en comparación con \$1.05 para 2000 y \$0.88 para 1999. La rentabilidad de los activos iniciales fue del 9.0% para los años 2001 y 2000, y la rentabilidad sobre el capital inicial de los accionistas fue del 18.6% para el año 2001 comparada con 17.2% para el año 2000.

La Compañía registró ventas por \$22,100 millones durante 2001, lo cual significa un aumento del 18% con respecto a las ventas del año 2000, que alcanzaron los \$18,800 millones. Las ventas del año 2000 fueron un 18% más altas que las de 1999. Las ventas en tiendas comparables aumentaron un 2.4% durante el año 2001. El aumento de las ventas puede atribuirse al programa de expansión y reubicación constante de tiendas de la Compañía. Las causas del aumento en las ventas en tiendas comparables fueron la estabilización de los precios de la madera y los materiales de construcción, junto con el aumento en las ventas en la mayoría de las categorías de mercadería. Durante el año, la Compañía experimentó los aumentos en ventas más fuertes en materiales de construcción, pintura, aparatos para el hogar y materiales para pisos. En la tabla siguiente se presenta la información relativa a las ventas y las tiendas:

	2001	2000	1999
Ventas (en millones de dólares)	\$22,111	\$18,779	\$15,906
Incremento de las ventas	18%	18%	19%
Incremento de las ventas en las tiendas comparables	2%	1%	6%
<b>Al finalizar el año:</b>			
Tiendas	744	650	576
Superficie de tiendas (en millones de pies cuadrados)	80.7	67.8	57.0
Tamaño promedio de una tienda (en miles de pies cuadrados)	108	104	99

El margen bruto en 2001 fue del 28.8% de las ventas, contra un 28.2% en el año 2000. Estos dos años significaron una mejora con respecto al 27.5% alcanzado en 1999. Hubo diversos factores que contribuyeron a aumentar los márgenes el año 2001, principalmente el progreso continuo en las revisiones de líneas de productos, y las mejoras en las compras y en la variedad de productos.

Los gastos por ventas, generales y administrativos ascendieron a \$3,900 millones o un 17.7% de las ventas durante el año 2001. En los dos años anteriores, los mismos gastos fueron de \$3,300 y \$2,800 millones o 17.8% y 17.4% de las ventas, respectivamente. Durante el año 2001, los gastos por ventas, generales y administrativos aumentaron un 17%, mientras que las ventas aumentaron un 18%. Durante el año 2000, los gastos por ventas, generales y administrativos aumentaron un 21%, mientras que las ventas aumentaron un 18%. La mejora en el nivel de gastos por ventas, generales y administrativos durante 2001 se debe principalmente a los controles de gastos en los costos de nómina y publicidad. El aumento en los gastos por ventas, generales y administrativos durante el año 2000 se debió principalmente a un aumento de salarios en las tiendas en combinación con niveles de ventas inferiores a los esperados.

Los costos de apertura de tiendas, imputados como gastos a medida que se produjeron, fueron de \$139.9 millones en 2001, en comparación con \$131.8 millones y 98.4 millones en los años 2000 y 1999, respectivamente. Estos costos están relacionados con la apertura de 115 tiendas en 2001 (101 nuevas y 14 reubicadas). Comparativamente, en el año 2000 se abrieron 100 tiendas (80 nuevas y 20 reubicadas) y en 1999, 91 tiendas (60 nuevas y 31 reubicadas). Los costos de apertura de tiendas expresados como un porcentaje de las ventas fueron del 0.6% en 2001, en comparación con el 0.7% y el 0.6% en los años 2000 y 1999, respectivamente. El costo promedio de apertura de tiendas fue de aproximadamente \$1.2 millones, \$1.1 millones y \$1.0 millón por tienda en 2001, 2000 y 1999, respectivamente.

La depreciación, reflejo de la permanente expansión de los activos fijos, creció un 26% y alcanzó \$516.8 millones en 2001, en comparación con incrementos del 21% y del 17% en los años 2000 y 1999, respectivamente. La depreciación como porcentaje de las ventas fue del 2.4% para el año 2001, lo que representa un pequeño aumento con respecto al 2.2% del año 2000 y el 2.1% de 1999. Aproximadamente el 25% de las tiendas nuevas abiertas en

los últimos tres años han sido arrendadas, y un 9% de ellas se encontraba bajo arrendamientos de capital. Los bienes inmuebles, menos depreciación acumulada, aumentaron a \$8,700 millones al 1° de febrero de 2002, en comparación con \$7.0 mil millones al 2 de febrero de 2001. El crecimiento de los bienes inmuebles se debe principalmente al programa de expansión de tiendas de la Compañía, incluidos terrenos, edificios, equipamiento de las tiendas, instalaciones fijas y exhibidores.

Los costos de intereses netos como porcentaje de las ventas fueron del 0.8% en 2001, 0.7% en 2000 y 0.5% en 1999. Los costos de intereses netos sumaron \$173.5 millones en 2001, \$120.8 millones en 2000 y \$84.9 millones en 1999. Los costos de intereses han aumentado debido a un incremento en los niveles de deuda. Los costos de intereses relacionados con arrendamientos de capital fueron de \$40.4, \$42.0 y \$42.6 millones para 2001, 2000 y 1999, respectivamente. Remítase al comentario sobre liquidez y recursos de capital incluido más adelante.

Las tasas efectivas de impuestos a las ganancias de la Compañía fueron del 37.0%, 36.8% y 36.7% en los años 2001, 2000 y 1999, respectivamente. Las tasas más altas aplicadas en 2001 y 2000 se relacionan principalmente con la expansión hacia estados cuyas tasas de impuesto a las ganancias son más elevadas.

## LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL

Las tablas que se encuentran a continuación resumen las obligaciones contractuales y los compromisos comerciales significativos de la Compañía.

Obligaciones contractuales (en miles)	Vencimiento de pagos por período				
	Total	Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Después de 5 años
Deuda a corto plazo	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda a largo plazo	3,826,290	40,321	64,494	616,674	3,104,801
Obligaciones por arrendamientos de capital	851,533	59,345	118,020	114,210	559,958
Arrendamientos operativos	2,991,367	187,705	379,349	358,586	2,065,727
Total de obligaciones contractuales en efectivo	\$7,769,190	\$387,371	\$561,863	\$1,089,470	\$5,730,486

Las fuentes primarias de liquidez son los flujos de caja provenientes de las actividades de explotación y ciertas actividades de financiación, junto con diversas líneas de crédito. El efectivo neto generado por las actividades de explotación fue de \$1,600 millones en 2001. Comparativamente, fue de \$1,100 y \$1,200 millones en los años 2000 y 1999, respectivamente. El aumento en el efectivo generado por las actividades de explotación durante 2001 se debió principalmente al aumento de las utilidades netas, a la financiación del ESOP de la Compañía por medio de la emisión de acciones ordinarias en comparación con efectivo en el año anterior y a la mejora de la administración del inventario. La disminución del efectivo generado por las actividades de explotación durante el 2000 se debió principalmente al aumento en el inventario de un año a otro

que excedió el aumento en las cuentas a pagar, que se compensó parcialmente con un aumento en las utilidades y un aumento en otros pasivos de explotación. El capital circulante al 1° de febrero de 2002 era de \$1,900 millones, en comparación con \$1,200 millones al 2 de febrero de 2001.

El componente primario del efectivo neto utilizado en las actividades de inversión siguen siendo las nuevas instalaciones de tiendas en relación con el plan de expansión de la Compañía. Las adquisiciones de activos fijos en efectivo fueron de \$2,200 millones en 2001. En comparación, en 2000 y 1999, fueron de \$2,300 millones y \$1,500 millones, respectivamente. La superficie de ventas minoristas al 1° de febrero de 2002 aumentó un 19 % respecto de la superficie de ventas al 2 de febrero de 2001. La superficie total de ventas al 2 de febrero de 2001 sumaba 67.8 millones de pies cuadrados, lo que representa un incremento del 19% con respecto a 1999. Las actividades de financiación e inversión también incluyen las transacciones no al contado de arrendamientos de capital para nuevas instalaciones y equipamiento de tiendas, cuyo resultado es el aumento de la deuda a largo plazo y de los bienes inmuebles.

Los flujos de caja generados por las actividades de financiación fueron de \$929.5 millones en 2001, \$1,100 millones en 2000 y \$583.5 millones en 1999. El efectivo generado por las actividades financieras durante 2001 se debió principalmente a la emisión de pagarés convertibles prioritarios por un monto de capital total de \$580.7 millones con vencimiento en octubre de 2021 y la emisión de pagarés convertibles por un monto de capital total de \$1,005 millones con vencimiento en febrero de 2021. Estos ingresos de efectivo se vieron contrarrestados por una disminución del efectivo generada por el pago de \$59.9 millones en concepto de dividendos en efectivo, \$63.8 millones en vencimientos de deudas programados y el pago de \$150 millones en endeudamientos a corto plazo. Durante el año 2000, el efectivo generado por las actividades de financiación incluyó la emisión de obligaciones al 8.25% por un monto de capital de \$500 millones, con vencimiento en junio de 2010, y obligaciones al 7.5% por un monto de capital de \$500 millones, con vencimiento en diciembre de 2005. Estos ingresos estuvieron contrarrestados por una disminución del efectivo generada por el pago de \$53.5 millones en concepto de dividendos en efectivo y \$61.3 millones en pagos de deudas programados. Las principales actividades de financiación durante 1999 incluyeron la emisión de obligaciones al 6.5% por un monto de capital de \$400 millones con vencimiento en marzo de 2029, y \$348.3 millones de ingreso neto generado por una oferta de acciones ordinarias. Estos ingresos se vieron contrarrestados por pagos de dividendos en efectivo por \$47.6 millones y pagos de deuda programados por \$108.3 millones. La razón deuda a largo plazo / capital accionario más deuda a largo plazo fue del 36.2%, 33.3% y 27.6% al cierre de los ejercicios 2001, 2000 y 1999, respectivamente.

En octubre de 2001, la Compañía emitió pagarés convertibles prioritarios por un monto de capital total de \$580.7 millones con un precio de emisión de \$861.03 por pagaré. El interés sobre los pagarés, con una tasa del 0.8610% anual sobre el monto de capital al momento del vencimiento, se abona con mora dos veces por año hasta octubre de 2006. Después de esa fecha, la Compañía no abonará intereses en efectivo sobre los pagarés antes del vencimiento. En lugar de ello, en octubre de 2021, la fecha de vencimiento de los pagarés, el titular recibirá \$1,000 por pagaré, lo que representa un rendimiento al vencimiento del 1%. Los titulares pueden convertir sus pagarés en 17.212 acciones ordinarias de la Compañía, cantidad sujeta a ajuste, sólo si (1) el precio de venta de las acciones ordinarias de la compañía alcanza umbrales especificados, (2) la calificación crediticia de los pagarés se encuentra por debajo de un nivel especificado, (3) se anuncia el rescate de los pagarés, o (4) han ocurrido determinadas transacciones. Los titulares pueden requerir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos en octubre de 2003 o en octubre de 2006 a un precio de \$861.03 por pagaré más intereses acumulados en efectivo, si los hubiere, o en octubre de 2011, a un precio de \$905.06 por pagaré. La Compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o en acciones ordinarias, o en una combinación de efectivo y acciones ordinarias. Además, si se produce un cambio en el control de la Compañía en octubre de 2006 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todos los pagarés del titular o una parte de ellos. La Compañía puede amortizar por efectivo todos los pagarés o una parte de ellos en cualquier momento en octubre de 2006 o después a un precio igual a la suma del precio de emisión más el descuento de emisión original acumulado y los intereses acumulados en efectivo, si los hubiere, a la fecha de amortización. Ninguna de las condiciones que permitirían la conversión se había satisfecho al 1° de febrero de 2002.

En febrero de 2001, la Compañía emitió pagarés convertibles por un monto de capital total de \$1,005 millones con un precio de emisión de \$608.41 por pagaré. No se pagará interés sobre los pagarés antes del vencimiento en febrero de 2021. En ese momento, los titulares recibirán \$1,000 por pagaré, lo que representa un rendimiento al vencimiento del 2.5%. Los titulares pueden convertir sus pagarés en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes, a menos que los pagarés hayan sido comprados o amortizados anteriormente, y obtener a cambio 16.448 acciones ordinarias de la Compañía por cada pagaré. Los titulares de los pagarés pueden requerir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos en febrero de 2004 a un precio de \$655.49 por pagaré o en febrero de 2011 a un precio de \$780.01 por pagaré. En cualquiera de estas fechas, la Compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o en acciones ordina-

rias, o en una combinación de efectivo y acciones ordinarias. Además, si se produce un cambio en el control de la Compañía en febrero de 2004 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todos los pagarés del titular o una parte de ellos.

En agosto de 2001, la Compañía obtuvo una línea de crédito prioritaria por \$800 millones. Esta línea de crédito se dividió en un tramo de cinco años de \$400 millones, con vencimiento en agosto de 2006 y un tramo de \$400 millones de 364 días, con vencimiento en agosto de 2002 y renovable anualmente. Esta línea de crédito se utiliza para mantener el programa de documentos comerciales de la Compañía por \$800 millones y para los endeudamientos a corto plazo. El precio de los préstamos se determina de acuerdo con las condiciones del mercado en el momento de la financiación según los términos de la línea de crédito prioritaria. La línea de crédito prioritaria contiene algunas estipulaciones restrictivas que incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos, entre otras. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 1° de febrero de 2002. Quince instituciones bancarias participan de la línea de crédito prioritaria por \$800 millones y, al 1° de febrero de 2002, no había préstamos pendientes bajo esta línea de crédito. Esta línea de crédito reemplaza el acuerdo de crédito de renovación automática por \$300 millones. Al 2 de febrero de 2001, la compañía tenía \$149.8 millones en documentos comerciales pendientes bajo la línea de crédito de \$300 millones.

La Compañía cuenta también con varias líneas de crédito que pueden suministrar liquidez adicional. En diciembre de 2001, la Compañía completó un acuerdo de crédito de renovación automática y un acuerdo de garantía por un valor de \$100 millones con vencimiento en diciembre de 2002 y renovable anualmente con una institución financiera. La compañía tiene la intención de renovar esta línea de crédito en diciembre de 2002. Las tasas de interés según este acuerdo se determinan al momento de solicitar el préstamo con base en las condiciones del mercado y según los términos del acuerdo. La compañía tenía \$100 millones pendientes al 1° de febrero de 2002 bajo este acuerdo, y \$134.7 millones en cuentas a cobrar prendadas como garantía. Este acuerdo reemplazó un acuerdo de crédito renovable por \$100 millones que venció en noviembre de 2001.

Además, la compañía tenía a su disposición \$25 millones al 1° de febrero de 2002 y \$100 millones al 2 de febrero de 2001, sin garantía, para endeudamiento a corto plazo conforme a las ofertas de varios bancos. Estas líneas no están comprometidas y tanto los bancos como la Compañía las revisan en forma periódica. Al 1° de febrero de 2002 o al 2 de febrero de 2001, no había préstamos pendientes de pago bajo estas líneas de crédito.

Siete bancos han otorgado líneas de crédito por una suma total de \$276.5 millones para la emisión de cartas de crédito documen-

tarias y standby. Tales líneas no tienen fechas de terminación sino que se revisan en forma periódica. Se pagan comisiones de compromiso que oscilan entre 0.25% y 0.50% por año sobre los montos de las cartas de crédito standby emitidas. Las cartas de crédito pendientes sumaban \$162.2 millones al 1° de febrero de 2002 y \$133.2 millones al 2 de febrero de 2001.

La Compañía cuenta con tres acuerdos de arrendamientos operativos en los cuales los arrendadores se han comprometido a comprar tierra, financiar los costos de construcción y arrendar los bienes inmuebles a la Compañía. Los términos de arrendamiento iniciales son cinco años con dos opciones de renovación por otros cinco años. Un término inicial vence en 2005 y los dos términos iniciales restantes vencen en 2006. Los acuerdos contienen valores residuales garantizados hasta una porción del costo original de los bienes inmuebles y opciones de compra al costo original para todos los bienes inmuebles cubiertos por los acuerdos. Los acuerdos contienen algunas estipulaciones restrictivas que incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos, entre otras. A través de estos acuerdos de arrendamiento, la Compañía ha financiado cuatro centros de distribución regionales, dos de los cuales se encuentran en construcción, y 14 tiendas minoristas. Los compromisos totales bajo estos acuerdos de arrendamientos operativos alcanzaban los \$329.4 millones y los \$236.1 millones al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, respectivamente. Los adelantos pendientes bajo estos compromisos eran \$201.1 y \$167.7 millones al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001. Los pagos relacionados con estos acuerdos se han incluido en la tabla de obligaciones contractuales y compromisos comerciales significativos presentada anteriormente.

Actualmente el presupuesto de capital de la Compañía para 2002 es de \$2,800 millones, incluyendo aproximadamente \$307 millones de arrendamientos operativos o de capital. Aproximadamente el 96% de este compromiso planificado corresponde a la expansión de tiendas y nuevos centros de distribución. Los planes de expansión para 2002 consisten en aproximadamente 123 tiendas, incluyendo aproximadamente ocho reubicaciones de tiendas viejas. Se espera que esta expansión planificada aumente la superficie cubierta de ventas aproximadamente un 18%. Alrededor del 4% de los proyectos de 2002 se arrendarán y el 96% serán propios. Al 1° de febrero de 2002, la Compañía contaba con siete centros de distribución regionales. Durante el año 2001, la Compañía comenzó a construir otros dos centros de distribución regionales. El primero se encuentra en Cheyenne, Wyoming, y se espera que esté en funcionamiento durante el tercer trimestre de 2002; y el segundo se encuentra en Northampton, Carolina del Norte, y se espera que esté en funcionamiento a fines de 2002.

La Compañía cree que los fondos generados por las operaciones, los fondos provenientes de las emisiones de deuda, los arren-

damientos y las líneas de crédito a corto plazo existentes serán adecuados para financiar el plan de expansión del año 2002 y sus necesidades operativas. Sin embargo, los vuelcos económicos generales, las fluctuaciones en los precios de los productos, el impacto no anticipado de la competencia y las condiciones climáticas adversas podrían afectar los fondos generados por las operaciones y nuestros planes de expansión. Además, la disponibilidad de fondos a través de la emisión de documentos comerciales y nuevo endeudamiento puede verse afectada negativamente debido a una reducción en la calificación de la deuda o un deterioro de ciertos índices financieros. El acuerdo de crédito renovable y garantía por \$100 millones requiere una calificación de inversión mínima para recibir financiación. No existen en estos acuerdos cláusulas que requieran una cancelación temprana en efectivo de deudas o arrendamientos existentes como resultado de una reducción en la calificación de la deuda de la Compañía o una disminución en el precio de las acciones de la Compañía. Los titulares de los \$580.7 millones en pagarés convertibles prioritarios de la Compañía pueden convertir sus pagarés en acciones ordinarias de la Compañía si no se mantiene la calificación de inversión mínima.

### RIESGO DE MERCADO

La mayor exposición de la Compañía al riesgo del mercado es la pérdida potencial a raíz del impacto de las variaciones de las tasas de interés sobre la deuda a largo plazo. La política de la Compañía es administrar los riesgos de tasas de interés manteniendo una combinación de instrumentos financieros a tasa fija y a tasa variable. La tablas siguientes resumen los riesgos de mercado de la Compañía relacionados con la deuda a largo plazo, excluyendo los arrendamientos capitalizados. La tablas presentan las principales erogaciones de efectivo y las tasas de interés relacionadas por año de vencimiento, excluyendo el descuento de emisión original no amortizado, al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001. Los valores razonables incluidos a continuación se determinaron utilizando las tasas de mercado cotizadas o las tasas de interés actualmente disponibles para la Compañía para deuda con plazos y vencimientos restantes similares.

### VENCIMIENTOS DE LA DEUDA A LARGO PLAZO POR EJERCICIO

#### Vencimientos de la deuda a largo plazo por ejercicio 1° de febrero de 2002

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio	Tasa variable	Tasa de interés promedio
2002	\$ 40.2	7.65%	\$ 0.1	1.55%
2003	8.7	7.66	0.1	1.55
2004	55.6	7.98	0.1	1.55
2005	608.9	7.32	0.1	1.55
2006	7.7	7.70	–	NA
En adelante	3,102.7	4.54%	2.1	1.65%
Total	\$ 3,823.8		\$ 2.5	
Valor razonable	\$ 3,811.3		\$ 2.5	

#### Vencimientos de la deuda a largo plazo por ejercicio 2 de febrero de 2001

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio	Tasa variable	Tasa de interés promedio
2001	\$ 26.1	7.58%	\$ 0.1	4.60%
2002	43.2	7.63	0.1	4.60
2003	11.9	7.58	0.1	4.60
2004	59.1	7.95	0.1	4.60
2005	612.7	7.32	0.1	4.60
En adelante	1,534.0	7.30%	2.1	4.27%
Total	\$ 2,287.0		\$ 2.6	
Valor razonable	\$ 2,269.1		\$ 2.6	

### NUEVAS NORMAS CONTABLES

En octubre de 2001, la Junta de normas contables financieras (FASB, por las iniciales en inglés) publicó la norma SFAS N° 144 sobre "Contabilidad del deterioro o la eliminación de activos de larga vida", que reemplaza la norma SFAS N° 121 sobre "Contabilidad del deterioro o la eliminación de activos de larga vida o activos de larga vida a ser eliminados", pero retiene muchas de las disposiciones fundamentales. Asimismo, esta declaración amplía el alcance de las operaciones discontinuadas para abarcar más transacciones de eliminación. La norma SFAS N° 144 entrará en vigencia para la Compañía para el ejercicio que comenzó el 2 de febrero de 2002. En junio de 2001, la FASB publicó la norma SFAS N° 143 sobre "Contabilidad de obligaciones asociadas con el retiro de activos de larga vida". La norma SFAS N° 143 requerirá la acumulación, a un valor razonable, de la obligación estimada por retiro de activos tangibles de larga vida si la compañía está obligada legalmente a realizar actividades de retiro al finalizar la vida del activo relacionado. La norma SFAS N° 143 entrará en vigencia para la Compañía para el ejercicio que comienza el 1° de febrero de 2003. La gerencia cree que la adopción inicial de estas normas no tendrá un impacto material sobre los estados financieros de la Compañía.

Lowe's Companies, Inc.  
Estados de utilidades consolidados

(En miles, excepto para los datos por acción) Ejercicios terminados el	1° de febrero de 2002	% Ventas	2 de febrero de 2001	% Ventas	28 de enero de 2000	% Ventas
<b>Ventas netas</b>	<b>\$ 22,111,108</b>	<b>100.0%</b>	<b>\$ 18,778,559</b>	<b>100.0%</b>	<b>\$ 15,905,595</b>	<b>100.0%</b>
Costo de las ventas	15,743,267	71.2	13,487,791	71.8	11,525,013	72.5
<b>Margen bruto</b>	<b>6,367,841</b>	<b>28.8</b>	<b>5,290,768</b>	<b>28.2</b>	<b>4,380,582</b>	<b>27.5</b>
Gastos:						
De ventas, generales y administrativos (Nota 5)	3,913,355	17.7	3,348,060	17.8	2,772,428	17.4
Gastos por apertura de tiendas	139,870	0.6	131,825	0.7	98,448	0.6
Amortización	516,828	2.4	408,618	2.2	337,359	2.1
Interés (Nota 15)	173,537	0.8	120,825	0.7	84,852	0.5
Costos no recurrentes por fusión (Nota 2)	–	–	–	–	24,378	0.2
<b>Gastos totales</b>	<b>4,743,590</b>	<b>21.5</b>	<b>4,009,328</b>	<b>21.4</b>	<b>3,317,465</b>	<b>20.8</b>
Utilidades antes de deducir impuestos	1,624,251	7.3	1,281,440	6.8	1,063,117	6.7
Provisión para impuesto a las ganancias (Nota 13)	600,989	2.7	471,569	2.5	390,322	2.5
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 1,023,262</b>	<b>4.6%</b>	<b>\$ 809,871</b>	<b>4.3%</b>	<b>\$ 672,795</b>	<b>4.2%</b>
<b>Utilidad básica por acción (Nota 9)</b>	<b>\$ 1.33</b>		<b>\$ 1.06</b>		<b>\$ 0.88</b>	
<b>Utilidad diluida por acción (Nota 9)</b>	<b>\$ 1.30</b>		<b>\$ 1.05</b>		<b>\$ 0.88</b>	
<b>Dividendos en efectivo por acción</b>	<b>\$ 0.08</b>		<b>\$ 0.07</b>		<b>\$ 0.06</b>	

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

## Lowe's Companies, Inc.

### Balance de situación consolidado

(En miles, excepto para los datos sobre valor nominal)	1° de febrero de 2002	% Total	2 de febrero de 2001	% Total
<b>Activo</b>				
<b>Activo corriente:</b>				
Caja y equivalentes de caja	\$ 798,839	5.8 %	\$ 455,658	4.0 %
Inversiones a corto plazo (Nota 3)	54,389	0.4	12,871	0.1
Cuentas a cobrar — Neto (Notas 1 y 6)	165,578	1.2	160,985	1.4
Mercaderías en inventario (Nota 1)	3,610,776	26.3	3,285,370	28.9
Impuestos a las ganancias diferidos (Nota 13)	92,504	0.7	81,044	0.7
Otros activos corrientes	198,306	1.4	161,498	1.5
<b>Total activo corriente</b>	<b>4,920,392</b>	<b>35.8</b>	<b>4,157,426</b>	<b>36.6</b>
Bienes inmuebles, menos amortización acumulada (Notas 4 y 7)	8,653,439	63.0	7,034,960	61.9
Inversiones a largo plazo (Nota 3)	21,660	0.2	34,690	0.3
Otros activos (Nota 5)	140,728	1.0	131,091	1.2
<b>Total del activo</b>	<b>\$13,736,219</b>	<b>100.0 %</b>	<b>\$11,358,167</b>	<b>100.0 %</b>
<b>Pasivos y capital propio</b>				
<b>Pasivo corriente:</b>				
Endeudamiento a corto plazo (Nota 6)	\$ 100,000	0.7 %	\$ 249,829	2.2 %
Vencimientos actuales de deudas a largo plazo (Nota 7)	59,259	0.5	42,341	0.4
Cuentas a pagar	1,714,776	12.5	1,714,370	15.1
Planes de retiro para los empleados (Nota 12)	126,339	0.9	75,656	0.7
Sueldos y salarios devengados	220,885	1.6	166,392	1.4
Otros pasivos corrientes (Nota 5)	795,571	5.8	662,410	5.8
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>3,016,830</b>	<b>22.0</b>	<b>2,910,998</b>	<b>25.6</b>
Deudas a largo plazo, menos vencimientos actuales (Notas 7, 8 y 11)	3,734,011	27.2	2,697,669	23.8
Impuestos a las ganancias diferidos (Nota 13)	304,697	2.2	251,450	2.2
Otros pasivos a largo plazo	6,239	—	3,165	—
<b>Total pasivo</b>	<b>7,061,777</b>	<b>51.4</b>	<b>5,863,282</b>	<b>51.6</b>
<b>Capital propio (Nota 10):</b>				
Acciones preferidas — \$5 valor nominal, ninguna emitida	—	—	—	—
Acciones ordinarias — \$0.50 valor nominal;				
Acciones emitidas y en circulación				
1° de febrero de 2002	775,714			
2 de febrero de 2001	766,484		383,242	3.4
Capital por encima del valor nominal	1,804,161	13.2	1,595,148	14.0
Utilidades retenidas	4,481,734	32.6	3,518,356	31.0
Compensación no salarial — Adjudicación restringida de acciones	—	—	(2,312)	—
Otros ingresos globales acumulados	690	—	451	—
<b>Total capital propio</b>	<b>6,674,442</b>	<b>48.6</b>	<b>5,494,885</b>	<b>48.4</b>
<b>Total pasivos y capital propio</b>	<b>\$13,736,219</b>	<b>100.0 %</b>	<b>\$11,358,167</b>	<b>100.0 %</b>

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

## Lowe's Companies, Inc.

### Estados consolidados del capital propio

(En miles)	Acciones ordinarias		Capital por encima del valor nominal	Utilidades retenidas	Compensación no salarial adjudicación restringida de acciones	Otros ingresos globales acumulados (Pérdida)	Total capital propio
	Acciones	Importe					
<b>Saldo al 29 de enero de 1999</b>	<b>748,776</b>	<b>\$ 374,388</b>	<b>\$1,138,622</b>	<b>\$2,136,727</b>	<b>\$ (30,387)</b>	<b>\$ 417</b>	<b>\$ 3,619,767</b>
Ingreso global:							
Utilidad neta				672,795			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: pérdida no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 10)						(837)	
Ingreso global total							671,958
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			9,888				9,888
Dividendos en efectivo				(47,558)			(47,558)
Oferta de acciones ordinarias	12,414	6,206	342,094				348,300
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 10)	1,664	832	20,204				21,036
Acciones emitidas para el ESOP (Notas 12 y 15)	2,156	1,078	58,434				59,512
Acciones emitidas para los directores (Nota 10)	32	16	35				51
Compensación no salarial —							
Adjudicación restringida de acciones (Nota 10)	(324)	(162)	(4,840)		17,519		12,517
<b>Saldo al 28 de enero de 2000</b>	<b>764,718</b>	<b>\$ 382,358</b>	<b>\$1,564,437</b>	<b>\$2,761,964</b>	<b>\$ (12,868)</b>	<b>\$ (420)</b>	<b>\$ 4,695,471</b>
Ingreso global:							
Utilidad neta				809,871			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: pérdida no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 10)						871	
Ingreso global total							810,742
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			7,465				7,465
Dividendos en efectivo				(53,479)			(53,479)
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 10)	1,256	628	11,432				12,060
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los directores (Nota 10)	144	72	358				430
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 10)	874	438	14,451				14,889
Compensación no salarial —							
Adjudicación restringida de acciones (Nota 10)	(508)	(254)	(2,995)		10,556		7,307
<b>Saldo al 2 de febrero de 2001</b>	<b>766,484</b>	<b>\$ 383,242</b>	<b>\$1,595,148</b>	<b>\$3,518,356</b>	<b>\$ (2,312)</b>	<b>\$ 451</b>	<b>\$ 5,494,885</b>
Ingreso global:							
Utilidad neta				1,023,262			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: pérdida no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 10)						239	
Ingreso global total							1,023,501
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			35,019				35,019
Dividendos en efectivo				(59,884)			(59,884)
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 10)	5,622	2,811	74,709				77,520
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los directores (Nota 10)	32	16	87				103
Acciones ordinarias para el ESOP (Notas 12 y 15)	1,946	973	62,476				63,449
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 10)	1,688	844	37,093				37,937
Compensación no salarial —							
Adjudicación restringida de acciones (Nota 10) (58)		(29)	(371)		2,312		1,912
<b>Saldo al 1° de febrero de 2002</b>	<b>775,714</b>	<b>\$ 387,857</b>	<b>\$1,804,161</b>	<b>\$4,481,734</b>	<b>\$ —</b>	<b>\$ 690</b>	<b>\$ 6,674,442</b>

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

# Lowe's Companies, Inc.

## Estados consolidados de flujos de caja

(En miles) Ejercicios terminados el	1° de febrero de 2002	2 de febrero de 2001	28 de enero de 2000
<b>Flujo de caja de actividades de explotación:</b>			
Utilidad neta	\$ 1,023,262	\$ 809,871	\$ 672,795
Ajustes para conciliar los beneficios netos con el efectivo neto por actividades de explotación:			
Depreciación y amortización	534,102	409,511	337,822
Impuestos a las ganancias diferidos	41,658	23,284	13,439
Pérdida por enajenación/amortización de activos fijos y otros activos	38,930	22,733	51,520
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones	35,019	7,465	9,888
Cambios en el activo y pasivo de explotación:			
Cuentas a cobrar — Neto	(4,593)	(13,084)	(3,973)
Mercaderías en inventario	(325,406)	(473,009)	(427,661)
Otros activos de explotación	(36,792)	(59,651)	(50,324)
Cuentas a pagar	406	158,419	335,408
Planes de retiro para empleados	113,823	(26,357)	76,024
Otros pasivos de explotación	192,640	270,527	182,223
<b>Efectivo neto por actividades de explotación</b>	<b>1,613,049</b>	<b>1,129,709</b>	<b>1,197,161</b>
<b>Flujo de caja por actividades de inversión:</b>			
(Aumento) Disminución de activos de inversión:			
Inversiones a corto plazo — Neto	(29,958)	75,738	(50,998)
Compras de inversiones a largo plazo	(1,042)	(13,951)	(12,413)
Ingreso por la venta/vencimiento de inversiones a largo plazo	2,878	750	2,531
Aumento de otros activos a largo plazo	(13,661)	(51,675)	(53,028)
Activos fijos adquiridos	(2,199,108)	(2,331,922)	(1,472,348)
Ingreso por la venta de activos fijos y otros activos a largo plazo	41,557	71,399	67,837
<b>Efectivo neto en actividades de inversión</b>	<b>(2,199,334)</b>	<b>(2,249,661)</b>	<b>(1,518,419)</b>
<b>Flujo de caja por actividades financieras:</b>			
(Disminución) Aumento neto del endeudamiento a corto plazo	(149,829)	157,354	(24,600)
Endeudamiento a largo plazo	1,087,071	1,014,878	394,588
Pago de la deuda a largo plazo	(63,762)	(61,285)	(108,309)
Ingreso por la oferta de acciones	—	—	348,300
Ingresos por el plan de compra de acciones de los empleados	37,937	14,889	—
Ingreso por el ejercicio de las opciones de compra de acciones	77,933	12,131	21,085
Pago de dividendos en efectivo	(59,884)	(53,479)	(47,558)
<b>Efectivo neto por actividades financieras</b>	<b>929,466</b>	<b>1,084,488</b>	<b>583,506</b>
Aumento (Disminución) neto de caja y equivalentes de caja	343,181	(35,464)	262,248
Caja y equivalentes de caja, al inicio del ejercicio	455,658	491,122	228,874
<b>Caja y equivalentes de caja, al cierre del ejercicio</b>	<b>\$ 798,839</b>	<b>\$ 455,658</b>	<b>\$ 491,122</b>

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

## Notas sobre los estados financieros consolidados

EJERCICIOS FINALIZADOS EL 1° DE FEBRERO DE 2002, EL 2 DE FEBRERO DE 2001 Y EL 28 DE ENERO DE 2000

### NOTA 1 > RESUMEN DE LAS POLÍTICAS CONTABLES MÁS IMPORTANTES

La Compañía ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras en el hogar. Al 1° de febrero de 2002 opera 744 tiendas en 42 estados. A continuación se detallan las políticas contables que se consideran más importantes.

**Ejercicio económico** El ejercicio económico de la Compañía finaliza el viernes más cercano al 31 de enero. Los ejercicios que finalizaron el 1° de febrero de 2002 y el 28 de enero de 2000 fueron de 52 semanas. El ejercicio finalizado el 2 de febrero de 2001 abarcó 53 semanas. Todas las referencias que aquí se hacen a los años 2001, 2000 y 1999 representan los ejercicios que terminaron el 1° de febrero de 2002, el 2 de febrero de 2001 y el 28 de enero de 2000, respectivamente.

**Reestructuración accionaria** El 25 de mayo de 2001, el Directorio de la Compañía aprobó una reestructuración accionaria de dos por cada una de las acciones ordinarias de la Compañía. Como consecuencia, el 29 de junio de 2001 los accionistas recibieron una acción adicional por cada acción que poseían en el registro al 8 de junio de 2001. El valor nominal de las acciones ordinarias de la Compañía se mantuvo en \$0.50. Toda la información financiera relacionada que se presenta, incluyendo los datos por acción, refleja el efecto de la reestructuración accionaria.

**Principios de la consolidación** Los estados financieros consolidados comprenden las cuentas de la Compañía y de sus subsidiarias, las cuales son de propiedad absoluta de la Compañía. Se han eliminado todas las cuentas y transacciones significativas entre compañías.

**Estimaciones** La preparación de los estados financieros de la Compañía, de acuerdo con las normas contables generalmente aceptadas en los Estados Unidos de América, exige que la gerencia realice estimaciones que afectan los importes de activos, pasivos, ingresos y gastos que se informan y la divulgación correspondiente de activos y pasivos contingentes. La Compañía basa estas estimaciones en los resultados históricos y en otras presunciones que se consideran razonables, cuyos resultados constituyen la base para realizar estimaciones acerca del valor contable de activos y pasivos que no pueden obtenerse fácilmente de otras fuentes. Los resultados reales pueden ser diferentes de estas estimaciones.

**Caja y equivalentes de caja** En Caja y equivalentes de caja se incluye el efectivo en caja, los depósitos a la vista y las inversiones a corto plazo con vencimientos originales a tres meses o menos al momento de su adquisición.

**Inversiones** La Compañía tiene un programa de administración de efectivo que dispone la inversión de los saldos de efectivo, que no se planea utilizar en las operaciones actuales, en instrumentos financieros con vencimientos de hasta cinco años. Las inversiones, excluyendo los equivalentes de caja, con fechas de vencimiento a

un año o menos a partir de la fecha del balance o que se espera que se usen en las operaciones actuales, se clasifican como inversiones a corto plazo. Todas las demás inversiones se clasifican como inversiones a largo plazo. Las inversiones consisten fundamentalmente en pagarés y bonos exentos de impuestos, pagarés de empresas, acciones municipales preferidas exentas de impuestos y acuerdos de recompra.

La Compañía ha clasificado todos los valores de inversión como disponibles para la venta y los mismos se venden a su valor razonable de mercado. Las ganancias y pérdidas no realizadas de tales valores se incluyen en otros ingresos globales acumulados en el capital propio.

**Instrumentos financieros derivados** La Compañía no utiliza instrumentos financieros derivados para fines comerciales. La Compañía adoptó la norma contable financiera N° 133 (SFAS N° 133, por las iniciales en inglés) sobre "Contabilidad de instrumentos derivados y actividades de cobertura", y sus enmiendas SFAS 137 y SFAS 138, para el año fiscal que comenzó el 3 de febrero de 2001. La adopción de esta norma no tuvo un impacto material sobre los estados financieros de la Compañía.

**Cuentas a cobrar** La mayoría de las cuentas a cobrar son por ventas a clientes comerciales. La previsión por deudores morosos se basa en la experiencia histórica y en una revisión de las cuentas a cobrar existentes. Al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, la previsión por deudores morosos ascendía a \$4.9 millones y \$2.0 millones respectivamente.

Las ventas generadas a través de la tarjeta de crédito propia de la Compañía no se reflejan en las cuentas a cobrar. En virtud de un acuerdo con Monogram Credit Card Bank of Georgia (de aquí en adelante, el Banco), una subsidiaria de propiedad absoluta de General Electric Capital Corporation (GECC), el crédito a los consumidores es otorgado directamente por el Banco a los clientes y todos los servicios relacionados con el programa de crédito son realizados y controlados por el Banco en forma directa. Al finalizar el acuerdo la Compañía tiene la opción, pero no la obligación, de comprar las cuentas a cobrar. La cartera total de cuentas a cobrar administradas por GECC era de aproximadamente \$2,900 millones al 1° de febrero de 2002 y de \$2,500 millones al 2 de febrero de 2001.

**Mercaderías en inventario** El inventario se expresa al valor que sea menor: de costo o de mercado, usando el método FIFO (primeras entradas, primeras salidas) para la contabilidad del inventario. El costo del inventario también comprende determinados costos de procesamiento relacionados con la preparación del inventario para su reventa.

**Bienes y amortización** Los bienes se registran al costo. Los costos relacionados con incorporaciones de gran envergadura se capitalizan y amortizan. Al deshacerse de un bien, el costo y su respectiva amortización acumulada se eliminan de las cuentas y se reflejan las ganancias y las pérdidas en los resultados.

La amortización se realiza durante la vida útil estimada de los activos sujetos a amortización. En general los activos se amortizan utilizando el método de amortización uniforme. Las mejoras en arrendamiento se amortizan durante el tiempo que sea menor: la vida útil estimada o el período del respectivo arrendamiento.

**Arrendamientos** Los activos arrendados se amortizan de acuerdo con la política normal de amortización de la Compañía para los activos que posee o durante el período del arrendamiento, si fuere más corto, y la carga a utilidades se incluye en el gasto por amortización en los estados financieros consolidados.

**Autoseguro** La compañía cuenta con un autoseguro para determinadas pérdidas relacionadas con reclamos por compensación de trabajadores, vehículos, así como reclamos generales o relativos a productos. La compañía cuenta con cobertura contra pérdidas para limitar la exposición que surja de estos reclamos. Las pérdidas de autoseguro por reclamos presentados o por reclamos incurridos pero no informados se acumulan de acuerdo con las estimaciones de la Compañía con relación a la responsabilidad acumulada por reclamos incurridos no asegurados usando suposiciones actuariales seguidas en la industria del seguro y la experiencia histórica de la compañía.

**Impuestos a las ganancias** Los impuestos a las ganancias se expresan para diferencias transitorias entre las bases impositivas y financieras de activos y pasivos utilizando el método de pasivos. Los efectos impositivos de tales diferencias se reflejan en el balance a la tasa impositiva aprobada que se supone que estará en vigencia cuando la diferencia se revierta.

**Costos previos a la apertura de nuevas tiendas** Los costos de apertura de nuevas tiendas minoristas se van cargando a operaciones a medida que ocurren.

**Costos de deterioro/cierre de tiendas** Las pérdidas relacionadas con el deterioro de los activos de larga vida y con la venta de esos activos se reconocen cuando las circunstancias indican que el valor contable de los activos puede no ser recuperable. En el momento en que la gerencia se compromete a cerrar o reubicar un local, la Compañía evalúa el valor contable de los activos en relación con los flujos de caja futuros que se esperan de los mismos. Si el valor contable de los activos es mayor que los flujos de caja futuros esperados, se realiza una reserva para el deterioro de los activos con base en el valor razonable estimado de los activos. Las pérdidas por deterioro debidas al cierre de bienes inmuebles se registran cuando el valor contable de los activos supera el valor razonable. La pérdida por deterioro se mide con base en el exceso del valor contable sobre el valor razonable estimado. Cuando la ubicación de una tienda arrendada se deteriora o se cierra, se

dispone una reserva por el valor actual de las obligaciones futuras de arrendamiento, neta de ingresos anticipados por subarrendamiento. Las reservas por los costos de deterioro y de cierre de tiendas se incluyen en gastos de administración y ventas y generales.

**Reconocimiento de ingresos** La Compañía reconoce los ingresos cuando ocurren las transacciones por ventas y los clientes toman posesión de la mercadería. Se realiza una provisión para la devolución de mercaderías anticipada en el período en el que se registraron las ventas relacionadas.

**Publicidad** Los costos relacionados con la publicidad se imputan a operaciones cuando ocurren. Los gastos de publicidad ascendieron a \$94.3, \$114.1 y \$69.2 millones para 2001, 2000 y 1999, respectivamente.

**Compensación con base accionaria** La Compañía aplica el método contable de valor intrínseco para los planes de compensación basados en acciones. Por lo tanto, no se ha reconocido ningún gasto por compensación con base accionaria cuando el precio de la opción se aproxima al valor de mercado razonable de las acciones en la fecha de su otorgamiento, que no fuera por adjudicaciones de acciones restringidas.

**Nuevas normas contables** En octubre de 2001, la Junta de normas contables financieras (FASB, por las iniciales en inglés) publicó la norma SFAS N° 144 sobre "Contabilidad del deterioro o la eliminación de activos de larga vida", que reemplaza la norma SFAS N° 121 sobre "Contabilidad del deterioro o la eliminación de activos de larga vida o activos de larga vida a ser eliminados", pero retiene muchas de las disposiciones fundamentales. Asimismo, esta declaración amplía el alcance de las operaciones discontinuadas para abarcar más transacciones de eliminación. La norma SFAS N° 144 entrará en vigencia para la Compañía para el ejercicio que comenzó el 2 de febrero de 2002. En junio de 2001, la FASB publicó la norma SFAS N° 143 sobre "Contabilidad de obligaciones asociadas con el retiro de activos de larga vida". La norma SFAS N° 143 requerirá la acumulación, a un valor razonable, de la obligación estimada por retiro de activos tangibles de larga vida si la Compañía está obligada legalmente a realizar actividades de retiro al finalizar la vida del activo relacionado. La norma SFAS N° 143 entrará en vigencia para la Compañía para el ejercicio que comienza el 1° de febrero de 2003. La gerencia cree que la adopción inicial de estas normas no tendrá un impacto material sobre los estados financieros de la Compañía.

## NOTA 2 > FUSIÓN

El 2 de abril de 1999, la Compañía finalizó su fusión con Eagle Hardware & Garden, Inc. (de aquí en adelante, Eagle). La operación se estructuró como un intercambio libre de impuestos de las acciones ordinarias de la Compañía por las acciones ordinarias de Eagle y se dio cuenta de ella con el método de combinación de intereses. La Compañía incurrió en gastos relacionados con la fusión por un valor de \$24.4 millones que se cargaron a operaciones durante el primer trimestre del ejercicio 1999. Dichos gastos incluían \$15.7 millones referentes a la baja de bienes no utilizables de Eagle, \$1.5 millones en concepto de obligaciones por indemnización por despido a ex ejecutivos de Eagle y \$7.2 millones por costos directos de fusión tales como honorarios contables, legales, bancos de inversión y otros honorarios.

## NOTA 3 > INVERSIONES

Los valores de inversión de la Compañía se clasifican como disponibles para la venta. El costo amortizado, las ganancias y pérdidas brutas no realizadas por tenencia y los valores razonables de las inversiones al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001 son los siguientes:

(En miles) Tipo	1° de febrero de 2002			
	Costo amortizado	Ganancias brutas no realizadas	Pérdidas brutas no realizadas	Valor razonable
Obligaciones municipales	\$ 8,664	\$ 104	-	\$ 8,768
Acciones preferidas del mercado monetario	40,000	-	-	40,000
Pagarés de empresas	4,952	166	-	5,118
Pagarés de organismos federales	500	3	-	503
<b>Clasificados a corto plazo</b>	<b>54,116</b>	<b>273</b>	<b>-</b>	<b>54,389</b>
Obligaciones municipales	15,980	488	-	16,468
Pagarés de empresas	4,891	300	-	5,192
<b>Clasificados a largo plazo</b>	<b>20,871</b>	<b>788</b>	<b>-</b>	<b>21,660</b>
<b>Total</b>	<b>\$74,987</b>	<b>\$1,061</b>	<b>-</b>	<b>\$76,049</b>

(En miles) Tipo	2 de febrero de 2001			
	Costo amortizado	Ganancias brutas no realizadas	Pérdidas brutas no realizadas	Valor razonable
Obligaciones municipales	\$ 12,836	\$ 51	\$ 16	\$ 12,871
<b>Clasificadas a corto plazo</b>	<b>12,836</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>12,871</b>
Obligaciones municipales	23,800	276	1	24,075
Pagarés de organismos federales	500	10	-	510
Pagarés de empresas	9,756	349	-	10,105
<b>Clasificados a largo plazo</b>	<b>34,056</b>	<b>635</b>	<b>1</b>	<b>34,690</b>
<b>Total</b>	<b>\$46,892</b>	<b>\$686</b>	<b>\$17</b>	<b>\$47,561</b>

El producto de las ventas de valores disponibles para la venta ascendió a \$1.0, \$8.6 y \$17.1 millones para 2001, 2000 y 1999, respectivamente. Las ganancias y pérdidas brutas realizadas por la venta de valores disponibles para la venta no fueron significativas para ninguno de los períodos que se presentan. Las obligaciones

municipales y los pagarés corporativos clasificados a largo plazo al 1° de febrero de 2002 vencerán en un período de uno a cinco años.

## NOTA 4 > BIENES INMUEBLES Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA

Los bienes inmuebles se resumen a continuación:

(En miles)	1° de febrero de 2002	2 de febrero de 2001
Costo:		
Terrenos	\$2,622,803	\$2,150,206
Edificios	4,276,713	3,465,163
Equipo de oficinas, distribución y de tiendas	3,106,099	2,623,822
Mejoras en locales arrendados	626,737	389,140
<b>Costo total</b>	<b>10,632,352</b>	<b>8,628,331</b>
Depreciación acumulada y amortización	(1,978,913)	(1,593,371)
<b>Bienes inmuebles netos</b>	<b>\$8,653,439</b>	<b>\$7,034,960</b>

La vida amortizable, estimada en años, de los bienes de la Compañía es la siguiente: edificios, 20 a 40 años; equipos para tienda, distribución y oficina, 3 a 10 años; mejoras en arrendamiento, en general la duración del arrendamiento correspondiente.

Los bienes inmuebles netos comprenden \$460.9 y \$454.4 millones en activos bajo arrendamientos de capital al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, respectivamente.

## NOTA 5 > COSTOS DE DETERIORO Y DE CIERRE DE TIENDAS

Cuando la gerencia de la Compañía toma la decisión de cerrar o reubicar una tienda, el valor contable de los activos relacionados se evalúa en relación con los flujos de caja futuros que se esperan de los mismos. Las pérdidas relacionadas con el deterioro de los activos de larga vida a ser eliminados se reconocen cuando los flujos de caja futuros que se esperan son menores que el valor contable de los activos. Si el valor contable de los activos es mayor que los flujos de caja futuros esperados, se realiza una reserva para el deterioro de los activos con base en el exceso del valor contable sobre el valor razonable. El valor razonable de los activos suele basarse en valoraciones internas o externas y en la experiencia histórica de la Compañía. Las reservas por los costos de deterioro y de cierre de tiendas se incluyen en gastos de administración y ventas y generales.

El valor contable de los bienes inmuebles de las tiendas cerradas se incluye en otros activos y, al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, ascendía a \$81.6 y \$76.4 millones, respectivamente.

Cuando las ubicaciones de tiendas arrendadas se deterioran o se cierran, se reconoce un pasivo por el valor actual neto de las obligaciones futuras de arrendamiento, neto de ingresos anticipados por subarrendamiento. La siguiente tabla ilustra este pasivo y

los cambios respectivos en la obligación, que se incluyen en el pasivo corriente en los balances de situación consolidados.

<b>Pasivo de arrendamientos</b>	
<b>Saldo al 29 de enero de 1999</b>	<b>\$ 18,433,701</b>
Acumulación por costo de cierre de tiendas	4,489,091
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(5,483,037)
<b>Saldo al 28 de enero de 2000</b>	<b>\$ 17,439,755</b>
Acumulación por costo de cierre de tiendas	8,246,117
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(6,250,011)
<b>Saldo al 2 de febrero de 2001</b>	<b>\$ 19,435,861</b>
Acumulación por costo de cierre de tiendas	6,262,682
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(8,646,099)
<b>Saldo al 1° de febrero de 2002</b>	<b>\$ 17,052,444</b>

### NOTA 6 > ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO Y LÍNEAS DE CRÉDITO

La Compañía tiene una línea de crédito prioritaria por \$800 millones. Esta línea de crédito se dividió en un tramo de cinco años de \$400 millones, con vencimiento en agosto de 2006 y un tramo de \$400 millones de 364 días, con vencimiento en agosto de 2002 y renovable anualmente. Esta línea de crédito se utiliza para mantener el programa de documentos comerciales de la Compañía por \$800 millones y para los endeudamientos a corto plazo. El precio de los préstamos se determina de acuerdo con las condiciones del mercado en el momento de la financiación según los términos de la línea de crédito prioritaria. La línea de crédito prioritaria contiene algunas estipulaciones restrictivas que incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos, entre otras. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 1° de febrero de 2002. Quince instituciones bancarias participan de la línea de crédito prioritaria por \$800 millones y, al 1° de febrero de 2002, no había préstamos pendientes bajo esta línea de crédito. Esta línea de crédito reemplazó el acuerdo de crédito de renovación automática por \$300 millones en agosto de 2001. La Compañía tiene la intención de renovar el tramo de 364 días en agosto de 2002. Al 2 de febrero de 2001, la compañía tenía \$149.8 millones en documentos comerciales pendientes bajo la línea de crédito de \$300 millones.

La Compañía también tiene un acuerdo de crédito de renovación automática y un acuerdo de garantía por un valor de \$100 millones con vencimiento en diciembre de 2002 y renovable anualmente con una institución financiera. Las tasas de interés según este acuerdo se determinan al momento de solicitar el préstamo con base en las condiciones del mercado y según los términos del acuerdo. La Compañía tenía \$100 millones pendientes al 1° de febrero de 2002 bajo este acuerdo. La Compañía tiene la intención de renovar esta línea de crédito en diciembre de 2002. Al 1° de febrero de 2002, la Compañía tenía \$134.7 millones en cuentas a cobrar preñadas como garantía bajo este acuerdo. Este acuerdo reemplazó un acuerdo de crédito renovable por \$100 millones que venció en noviembre de 2001. La compañía tenía \$100 millones

pendientes y tenía \$145.0 millones en cuentas a cobrar preñadas como garantía al 2 de febrero de 2001 bajo el acuerdo anterior.

Además, la compañía tenía a su disposición \$25 millones al 1° de febrero de 2002 y \$100 millones al 2 de febrero de 2001, sin garantía, para endeudamiento a corto plazo conforme a las ofertas de varios bancos. Estas líneas no están comprometidas y tanto los bancos como la Compañía las revisan en forma periódica. Al 1° de febrero de 2002 o al 2 de febrero de 2001, no había préstamos pendientes de pago bajo estas líneas de crédito.

Siete bancos han otorgado líneas de crédito por una suma total de \$276.5 millones para la emisión de cartas de crédito documentarias y standby. Tales líneas no tienen fechas de terminación sino que se revisan en forma periódica. Se pagan comisiones de compromiso que oscilan entre 0.25% y 0.50% por año sobre los montos de las cartas de crédito standby. Las cartas de crédito pendientes sumaban \$162.2 millones al 1° de febrero de 2002 y \$133.2 millones al 2 de febrero de 2001.

La tasa de interés para endeudamientos pendientes a corto plazo al 2 de febrero de 2001 era de 1.86%. Al 2 de febrero de 2001, la tasa de interés promedio ponderada para endeudamientos a corto plazo era de 6.40%.

### NOTA 7 > DEUDA A LARGO PLAZO

(En miles) Categoría de deuda	Tasas de interés	Ejercicio del vencimiento final	1° de febrero de 2002	2 de febrero de 2001
<b>Deuda asegurada:<sup>1</sup></b>				
Pagarés hipotecarios	7.00% a 9.25%	2028	\$ 61,631	\$ 93,395
Otros pagarés	1.55% a 8.00%	2020	4,764	7,117
<b>Deuda no garantizada:</b>				
Obligaciones	6.50% a 6.88%	2029	691,790	691,481
Pagarés	7.50% a 8.25%	2010	993,692	992,583
Pagarés a mediano plazo Serie A	7.08% a 8.20%	2023	106,000	121,000
Pagarés a mediano plazo <sup>2</sup> Serie B	6.70% a 7.59%	2037	266,363	266,215
Pagarés prioritarios	6.38%	2005	99,597	99,493
Pagarés convertibles	0.9% a 2.5%	2021	1,102,677	-
<b>Arrendamientos de capital</b>				
	6.58% a 19.57%	2029	466,756	468,726
<b>Total deuda a largo plazo</b>			<b>3,793,270</b>	<b>2,740,010</b>
menos vencimientos actuales			59,259	42,341
<b>Deuda a largo plazo, excluyendo vencimientos actuales</b>			<b>\$3,734,011</b>	<b>\$2,697,669</b>

Los vencimientos de las deudas, excluyendo los arrendamientos de capital, para los próximos cinco ejercicios son los siguientes (en millones de dólares): 2002, \$40.3; 2003, \$8.8; 2004, \$55.7; 2005, \$609.0; 2006, \$7.7.

Las obligaciones, los pagarés prioritarios, los pagarés a mediano plazo y los pagarés convertibles de la Compañía contienen ciertas estipulaciones financieras entre las que se incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos, entre otras. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001.

En octubre de 2001, la Compañía emitió pagarés convertibles prioritarios por un monto de capital total de \$580.7 millones con un precio de emisión de \$861.03 por pagaré. El interés sobre los pagarés, con una tasa del 0.8610% anual sobre el monto de capital al momento del vencimiento, se abona con mora dos veces por año hasta octubre de 2006. Después de esa fecha, la Compañía no abonará intereses en efectivo sobre los pagarés antes del vencimiento. En lugar de ello, en octubre de 2021, cuando vencen los pagarés, el titular recibirá \$1,000 por pagaré, lo que representa un rendimiento al vencimiento del 1%. Los titulares pueden convertir sus pagarés en 17.212 acciones ordinarias de la Compañía, cantidad sujeta a ajuste, sólo si: el precio de venta de las acciones ordinarias de la Compañía alcanza umbrales especificados, la calificación crediticia de los pagarés se encuentra por debajo de un nivel especificado, se anuncia el rescate de los pagarés, o han ocurrido determinadas transacciones. Los titulares pueden requerir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos en octubre de 2003 o en octubre de 2006 a un precio de \$861.03 por pagaré más intereses acumulados en efectivo, si los hubiere, o en octubre de 2011, a un precio de \$905.06 por pagaré. La Compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o en acciones ordinarias, o en una combinación de efectivo y acciones ordinarias. Además, si se produce un cambio en el control de la Compañía en octubre de 2006 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todos los pagarés del titular o una parte de ellos. La Compañía puede amortizar por efectivo todos los pagarés o una parte de ellos en cualquier momento a partir de octubre de 2006 a un precio igual a la suma del precio de emisión más el descuento de emisión original acumulado y los intereses acumulados en efectivo, si los hubiere, a la fecha de amortización. Las condiciones que permitirían la conversión no se habían satisfecho al 1° de febrero de 2002.

En febrero de 2001, la Compañía emitió pagarés convertibles por un monto de capital total de \$1,005 millones con un precio de emisión de \$608.41 por pagaré. No se pagará interés sobre los pagarés antes del vencimiento en febrero de 2021. En ese momento, los titulares recibirán \$1,000 por pagaré, lo que representa un rendimiento al vencimiento del 2.5%. Los titulares pueden conver-

tir sus pagarés en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes, a menos que los pagarés hayan sido comprados o amortizados anteriormente, y obtener a cambio 16.448 acciones ordinarias de la Compañía por cada pagaré. Los titulares de los pagarés pueden requerir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos en febrero de 2004 a un precio de \$655.49 por pagaré o en febrero de 2011 a un precio de \$780.01 por pagaré. En cualquiera de estas fechas, la Compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o en acciones ordinarias, o en una combinación de efectivo y acciones ordinarias. Además, si se produce un cambio en el control de la Compañía en febrero de 2004 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todos los pagarés del titular o una parte de ellos.

<sup>1</sup>Los bienes inmuebles prendados como garantía de la deuda asegurada tenían los siguientes valores contables netos al 1° de febrero de 2002: pagarés hipotecarios – \$134.5 millones y otros pagarés – \$26.6 millones.

<sup>2</sup>Aproximadamente un 37% de estos pagarés a mediano plazo podrán tener opción de reventa a opción del tenedor en la décima o vigésima fecha aniversario de su emisión al valor nominal. En la actualidad ninguno de estos pagarés posee opción de reventa.

## NOTA 8 > INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La caja y los equivalentes de caja, las cuentas a cobrar, los préstamos a corto plazo, las cuentas comerciales a pagar y el pasivo acumulado se reflejan en los estados contables a un costo que se aproxima al valor razonable. Las inversiones a corto y largo plazo, clasificadas como títulos valores disponibles para la venta, se reflejan en los estados contables a su valor razonable. Se han estimado valores razonables para la deuda a largo plazo utilizando la información disponible en el mercado y siguiendo las metodologías de valuación apropiadas. Sin embargo, se requiere una gran sensatez para interpretar la información del mercado y estimar los valores razonables. Por lo tanto, las estimaciones que aquí se presentan no indican necesariamente los montos que la Compañía podría obtener mediante su realización en el mercado actual. El uso de diferentes presunciones sobre el mercado y/o metodologías de estimación puede ejercer un efecto significativo en los montos estimados del valor razonable. El valor razonable de la deuda a largo plazo de la Compañía excluyendo los arrendamientos de capital es el siguiente:

(En miles)	1° de febrero de 2002		2 de febrero de 2001	
	Valor contable	Valor razonable	Valor contable	Valor razonable
<b>Pasivos:</b>				
Deuda a largo plazo				
(Excluyendo los arrendamientos de capital)	\$3,326,514	\$3,813,861	\$2,271,284	\$2,271,729

Los valores razonables para emisiones de deuda que no cotizan en bolsa se determinan utilizando las tasas de interés actualmente disponibles para la Compañía para la emisión de deuda con plazos y vencimientos restantes similares.

## NOTA 9 > UTILIDADES POR ACCIÓN

Las utilidades básicas por acción excluyen la dilución y se calculan dividiendo las utilidades netas por el número promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación para el período. Las utilidades diluidas por acción se calculan con base en el promedio ponderado de acciones ordinarias según ajuste por el posible efecto de dilución de las opciones de compra de acciones y los pagarés convertibles correspondientes a la fecha del balance. El efecto de la conversión supuesta de los pagarés prioritarios convertibles por \$580.7 millones, emitidos en octubre de 2001, se excluyó de las utilidades diluidas por acción para el ejercicio que finalizó el 1° de febrero de 2002 porque ninguna de las condiciones que permitirían la conversión se había satisfecho durante el periodo (Nota 7). La conciliación de la utilidad básica por acción para 2001, 2000 y 1999 se expresa a continuación.

(En miles, excepto para los datos por acción)	2001	2000	1999
<b>Utilidades básicas por acción:</b>			
Utilidad neta	\$ 1,023,262	\$ 809,871	\$ 672,795
Promedio ponderado de acciones en circulación	772,098	765,596	762,480
Dividendos básicos por acción	\$ 1.33	\$ 1.06	\$ 0.88
<b>Utilidad diluida por acción:</b>			
Utilidad neta	\$ 1,023,262	\$ 809,871	\$ 672,795
Utilidad neta ajustada según los intereses de la deuda convertible, neto de impuestos	9,315	-	-
<b>Utilidad neta, según ajuste</b>	<b>\$ 1,032,577</b>	<b>\$ 809,871</b>	<b>\$ 672,795</b>
Promedio ponderado de acciones en circulación	772,098	765,596	762,480
Efecto de dilución de las opciones de compra de acciones	6,559	3,354	5,228
Efecto de dilución de la deuda convertible	15,940	-	-
<b>Promedio ponderado de acciones, según ajuste</b>	<b>794,597</b>	<b>768,950</b>	<b>767,708</b>
Utilidad diluida por acción	\$ 1.30	\$ 1.05	\$ 0.88

## NOTA 10 > CAPITAL PROPIO

Al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001, la cantidad de acciones ordinarias autorizadas ascendía a 2.8 millones.

La Compañía posee cinco millones de acciones preferidas autorizadas (valor nominal \$5), ninguna de las cuales se ha emitido. El Directorio puede emitir las acciones preferidas (sin acción por parte de los accionistas) en una o más series, con derechos a voto, dividendos y preferencias en caso de liquidación y con conversión y otros derechos que el Directorio indique en el momento de la emisión de tales acciones.

La Compañía posee un plan de derechos de los accionistas que dispone una distribución que otorga el derecho de compra de 0.5 acciones preferidas por cada acción ordinaria en circulación. Los derechos de compra se podrán ejercer y distribuir solamente si una persona o un grupo adquiere o inicia una oferta por el 15% o más de las acciones ordinarias de Lowe's. Una vez ejercible, cada derecho de compra de 0.5 dará a los accionistas (excepto a la persona o grupo comprador) el derecho de comprar una unidad de una serie de acciones preferidas por \$76.25; el precio de la unidad para la persona o el grupo comprador en ese caso será de \$152.50. La intención es que cada unidad sea equivalente a una acción ordinaria. El plan fue adoptado como factor disuasivo contra las ofertas no solicitadas para adquirir control de la Compañía. Los derechos expirarán en el 2008, salvo que la Compañía los amortice o canjee antes.

La Compañía tiene tres planes de incentivos para la compra de acciones, a los que se conoce como Programas de incentivo "2001," "1997" y "1994", en virtud de los cuales se pueden conceder a empleados clave incentivos y opciones de compra de acciones no calificadas. No se podrán hacer adjudicaciones después de 2011 bajo el plan 2001, después de 2007 bajo el plan 1997 y después de 2004 bajo el plan 1994. Las opciones de compra de acciones generalmente son por períodos que oscilan entre 5 y 10 años; normalmente se toma posesión de manera uniforme a lo largo de tres años y se asigna a las opciones un precio de ejercicio que no es inferior al del valor razonable de mercado en la fecha en que se otorgan. Al 1° de febrero de 2002, había 25,844,880, 1,515,486 y 1,393,750 acciones disponibles para su otorgamiento bajo los planes 2001, 1997 y 1994, respectivamente.

A continuación se presenta un resumen de las opciones de compra de acciones relacionadas con los Planes de incentivo 2001, 1997 y 1994.

**Planes de adquisición de acciones por parte de empleados clave**

	Acciones (En miles)	Precio promedio ponderado del ejercicio por acción
<b>En circulación al 29 de enero de 1999</b>	<b>11,488</b>	<b>\$13.35</b>
Otorgadas	2,288	\$24.97
Canceladas o vencidas	(1,240)	\$21.38
Ejercidas	(1,470)	\$10.73
<b>En circulación al 28 de enero de 2000</b>	<b>11,066</b>	<b>\$16.18</b>
Otorgadas	7,370	\$23.39
Canceladas o vencidas	(1,672)	\$23.33
Ejercidas	(1,256)	\$10.03
<b>En circulación al 2 de febrero de 2001</b>	<b>15,508</b>	<b>\$19.43</b>
Otorgadas	10,866	\$34.17
Canceladas o vencidas	(1,611)	\$25.50
Ejercidas	(5,622)	\$14.99
<b>En circulación al 1° de febrero de 2002</b>	<b>19,141</b>	<b>\$28.77</b>
<b>Ejercibles al 1° de febrero de 2002</b>	<b>6,707</b>	<b>\$21.67</b>
<b>Ejercibles al 2 de febrero de 2001</b>	<b>9,422</b>	<b>\$16.94</b>
<b>Ejercibles al 28 de enero de 2000</b>	<b>6,540</b>	<b>\$12.81</b>

Variación de los precios durante el ejercicio	En circulación		Ejercibles		
	Opciones (en miles)	Promedio ponderado período restante del ejercicio	Precio promedio ponderado del ejercicio	Opciones (en miles)	Precio promedio ponderado del ejercicio
\$ 5.18 - \$ 7.52	117	3.2	\$ 5.98	117	\$ 5.98
8.70 - 12.90	524	2.9	11.65	524	11.65
13.19 - 19.73	292	5.1	15.28	292	15.28
20.71 - 30.66	14,050	5.3	25.13	5,774	23.21
\$31.16 - \$45.70	4,158	7.0	44.85	-	-
<b>Total</b>	<b>19,141</b>	<b>5.5</b>	<b>\$ 28.77</b>	<b>6,707</b>	<b>\$ 21.67</b>

Durante 1998 y 1997 se realizaron adjudicaciones de acciones restringidas de 20,000 y 1,741,400 acciones a ciertos ejecutivos, con valores promedio ponderados de mercado por acción de \$17.57 y \$12.40, respectivamente. Durante 2001, 2000 y 1999 no se realizaron adjudicaciones de acciones restringidas. Estas acciones no eran transferibles y estaban sujetas a caducidad durante los períodos prescritos por la Compañía. Durante 2001, caducaron un total de 31,800 acciones y se confirió el ejercicio de 312,600. Al 1° de febrero de 2002, se habían ejercido completamente todas las adjudicaciones de acciones restringidas. Los gastos relacionados (que se cargaron a gastos por compensación) para 2001, 2000 y 1999 ascendieron a \$1.9, \$7.3 y \$12.5 millones, respectivamente.

Durante 1999, los accionistas de la Compañía aprobaron el Plan de Opción de Compra de Acciones para los Directores de Lowe's Companies, Inc., el cual reemplazó al Programa de Incentivo para la Compra de Acciones para Directores que terminó el 29 de mayo de 1998. Durante el período del Plan, a cada miembro del Directorio que no sea empleado de la Compañía se le otorgarán 4,000 opciones en la fecha de la primera reunión de Directorio después de cada asamblea anual de los accionistas de la Compañía (fecha de adjudicación). La cantidad máxima de acciones disponibles para su adjudicación en virtud del Plan es de 500,000, y esta cantidad está sujeta a ajustes. No se podrán realizar adjudicaciones en virtud del Plan después de la fecha de adjudicación en 2008. Se toma posesión de las opciones de manera uniforme a lo largo de tres años; las opciones vencen después de siete años y se les asigna un precio igual al valor de mercado de las acciones ordinarias de la Compañía en la fecha del otorgamiento. Durante 2001, se otorgaron 40,000 acciones a un precio de \$35.91 por acción; estas acciones permanecen en circulación al 1° de febrero de 2002. Durante 2000, se otorgaron 32,000 acciones a un precio de \$22.88 por acción; estas acciones permanecen en circulación al 1° de febrero de 2002. Al 1° de febrero de 2002, se podían ejercer un total de 10,672 opciones de la adjudicación de 2000. Durante 1999, se otorgaron 36,000 acciones bajo el Plan a un precio de \$25.84 por acción; estas acciones permanecen en circulación al 1° de febrero de 2002. Durante 2001, se cancelaron 8,000 acciones bajo ese Plan. Al 1° de febrero de 2002, se podían ejercer un total de 18,669 opciones de la adjudicación de 1999.

Durante el 2000, la Compañía estableció un plan de compras de acciones para empleados calificados que permite a los empleados elegibles participar en la compra de acciones designadas de las acciones ordinarias de la Compañía. Para este plan, se autorizaron diez millones de acciones, de las cuales 7,436,586 permanecen disponibles al 1° de febrero de 2002. El precio de compra de estas acciones es igual al 85% del precio de cierre al comienzo o al final de cada período de compra de acciones semianual, el que sea menor. La Compañía emitió 1,688,966 y 874,448 acciones ordinarias de acuerdo con este plan durante 2001 y 2000, respectivamente. No se registró ningún gasto por compensación en el estado de utilidades consolidado correspondiente con relación a este plan, ya que este plan está calificado como no compensatorio.

La Compañía aplica el método contable de valor intrínseco para los planes de compensación basados en acciones. Por lo tanto, no se ha reconocido ningún gasto por compensación con base accionaria cuando el precio de opción de la acción se aproxima al valor de mercado de la misma en la fecha de su otorgamiento, que no fuera por adjudicaciones de acciones restringidas. Si los gastos de compensación para las opciones de compra de acciones otorgadas en 2001, 2000 y 1999 se hubieran determinado usando el método del valor razonable, las utilidades netas de la Compañía y las utilidades por acción se aproximarían a los siguientes montos pro forma (en miles, salvo información por acción):

	2001		2000		1999	
	Según se informa	Pro forma	Según se informa	Pro forma	Según se informa	Pro forma
Utilidad neta	\$1,023,262	\$968,181	\$809,871	\$773,430	\$672,795	\$652,786
Utilidades por acción básicas \$	1.33	\$ 1.25	\$ 1.06	\$ 1.01	\$ 0.88	\$ 0.86
Utilidades por acción diluidas \$	1.30	\$ 1.22	\$ 1.05	\$ 1.01	\$ 0.88	\$ 0.85

El valor razonable de cada adjudicación de opciones se estima en la fecha de la adjudicación utilizando el modelo Black-Scholes para fijar el precio de las opciones con las siguientes presunciones.

	2001	2000	1999
<b>Promedio ponderado del valor razonable por acción</b>	<b>\$ 17.39</b>	<b>\$ 11.57</b>	<b>\$ 13.03</b>
Presunciones utilizadas:			
Promedio ponderado de la volatilidad esperada	41.1%	37.7%	38.1%
Promedio ponderado de la rentabilidad esperada del dividendo	0.23%	0.41%	0.52%
Promedio ponderado de la tasa de interés sin riesgo	4.58%	5.15%	6.24%
Promedio ponderado de la vida esperada, en años	7.0	7.0	7.0

La Compañía informa un ingreso global en su estado de capital propio consolidado. El ingreso global representa los cambios en el patrimonio neto de fuentes que no son propias. Para el período de tres años que finalizó el 1° de febrero de 2002, las ganancias (pérdidas) por tenencia no realizadas por valores disponibles para la venta fueron los únicos componentes de otros ingresos globales para la Compañía. La siguiente tabla resume la actividad en otros ingresos globales para los ejercicios terminados el 1° de febrero de 2002 y el 2 de febrero de 2001:

(En miles)	2001			2000		
	Ganancia (Pérdida) antes de deducir impuestos	Ganancia/ (Pérdida) (Gasto)/ Beneficio impositivo	Ganancia/ (Pérdida) después de deducir impuestos	Ganancia antes de deducir impuestos	Gastos impositivos	Ganancia después de deducir impuestos
Ganancia/pérdida neta no realizada surgida durante el ejercicio	\$353	\$(124)	\$229	\$1,319	\$(445)	\$874
Menos: Ajuste por reclasificación por ganancia/pérdida incluida en la ganancia neta	(16)	6	(10)	5	(2)	3
<b>Ganancia/pérdida neta no realizada por valores disponibles para la venta, neto de ajuste por reclasificación</b>	<b>\$369</b>	<b>\$(130)</b>	<b>\$239</b>	<b>\$1,314</b>	<b>\$(443)</b>	<b>\$871</b>

## NOTA 11 > ARRENDAMIENTOS

La Compañía arrienda algunas tiendas bajo contratos con períodos originales de generalmente son de 20 años. Algunos acuerdos de arrendamiento contienen cláusulas de reajuste de alquiler que se cargan a los gastos de alquiler de manera uniforme. Algunos contratos también disponen un arrendamiento contingente basado en el comportamiento de las ventas por encima de mínimos especificados. Durante los ejercicios económicos 2001, 2000 y 1999, los arrendamientos contingentes han sido nominales. Generalmente, los arrendamientos disponen cuatro opciones de renovación de cinco años cada una. La Compañía también arrienda cierto equipo

bajo contratos que van de dos a cinco años. Estos contratos usualmente contienen opciones de renovación que disponen una renovación del arrendamiento, a opción de la Compañía, sobre la base del valor razonable de mercado en ese momento.

A continuación sigue un resumen de los pagos futuros mínimos por arrendamientos en virtud de arrendamientos operativos y de capital con períodos de arrendamiento inicial o remanente no cancelable de más de un año:

Ejercicio económico	Arrendamientos operativos		Arrendamientos de capital		Total
	Inmuebles	Equipamiento	Inmuebles	Equipamiento	
2002	\$ 187,276	\$ 429	\$ 56,842	\$ 2,503	\$ 247,050
2003	192,328	41	56,795	2,303	251,467
2004	186,976	4	56,978	1,944	245,902
2005	181,349	–	56,993	182	238,524
2006	177,237	–	56,993	42	234,272
Ejercicios posteriores	2,065,727	–	559,958	–	2,625,685
<b>Pagos totales mínimos por arrendamientos</b>	<b>\$2,990,893</b>	<b>\$474</b>	<b>\$844,559</b>	<b>\$6,974</b>	<b>\$3,842,900</b>
<b>Pagos totales mínimos por arrendamientos de capital</b>				<b>\$ 851,533</b>	
Menos cantidad que representa interés				384,777	
<b>Valor actual de pagos mínimos de arrendamiento menos vencimientos actuales</b>				<b>466,756</b>	<b>18,938</b>
<b>Valor actual de pagos mínimos de arrendamiento, menos vencimientos actuales</b>				<b>\$ 447,818</b>	

Los gastos por arrendamientos en virtud de arrendamientos operativos de inmuebles y equipo ascendieron a \$188.2, \$161.9 y \$144.0 millones durante 2001, 2000 y 1999, respectivamente.

La Compañía cuenta con tres acuerdos de arrendamientos operativos en los cuales los arrendadores se han comprometido a comprar tierra, financiar los costos de construcción y arrendar los bienes inmuebles a la compañía. Los términos de arrendamiento iniciales son cinco años con dos opciones de renovación por otros cinco años. Un término inicial vence en 2005 y los dos términos iniciales restantes vencen en 2006. Los acuerdos contienen valores residuales garantizados hasta una porción del costo original de los bienes inmuebles y opciones de compra al costo original para todos los bienes inmuebles cubiertos por los acuerdos. Los acuerdos contienen algunas estipulaciones restrictivas que incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos, entre otras. A través de estos acuerdos de arrendamiento, la Compañía ha financiado cuatro centros de distribución regionales, dos de los cuales se encuentran en construcción, y 14 tiendas minoristas. Los compromisos totales bajo estos acuerdos de arrendamientos operativos alcanzaban los \$329.4 millones y los \$236.1 millones al 1° de febrero de

2002 y al 2 de febrero de 2001, respectivamente. Los adelantos pendientes bajo estos compromisos eran \$201.1 y \$167.7 millones al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001. Los pagos relacionados con estos acuerdos se han incluido en la tabla de pagos mínimos por arrendamiento, presentada anteriormente.

## NOTA 12 > PLANES DE RETIRO PARA LOS EMPLEADOS

El aporte de la Compañía al Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés) se basa en un aporte mínimo que puede incrementarse con base en el logro de determinadas medidas de rendimiento que están sujetas a la aprobación del Directorio. Generalmente, el ESOP comprende a todos los empleados de Lowe's con un año de antigüedad en la Compañía y 1,000 horas de servicio durante ese año, con aportes cuyo ejercicio se confiere de manera imponible a lo largo de siete años. Los empleados que participan en el Plan, que tienen 50 años de edad o más y 10 años de servicio o más, reciben una opción de diversificación que les permite transferir el 50% de sus acciones del plan al Plan de ahorro para el retiro 401(k) de la Compañía. Los empleados participantes que tengan por lo menos 20 años de servicio también pueden optar por recibir un retiro único del 50% de su saldo. Una vez que un participante alcanza la edad de 59 1/2 años, con siete años de servicio o más, puede optar por que se le distribuya el total del saldo de la cuenta. Los aportes se adjudican a los participantes sobre la base de su compensación elegible en relación con la compensación total elegible. Los aportes se pueden hacer en efectivo o en acciones ordinarias de la Compañía, y generalmente se realizan al año siguiente. El gasto del ESOP para 2001, 2000 y 1999 ascendió a \$119.2, \$72.1 y \$84.7 millones, respectivamente. Al 1° de febrero de 2002, el ESOP tenía aproximadamente 6.2% del capital accionario ordinario en circulación de la Compañía. El derecho de voto por las acciones de la Compañía mantenidas en el plan en nombre de los participantes es ejercido por los participantes.

Las contribuciones de la Compañía al plan 401 (k) se basan en una fórmula de equiparación aplicada a las contribuciones de los empleados. Los empleados son elegibles para participar en el plan 401(k) después de haber completado 90 días de servicio continuo. Las contribuciones de la Compañía al plan 401(k) se acreditan inmediatamente a la cuenta del participante. Los aportes de la Compañía al plan 401(k) para 2001, 2000 y 1999 ascendieron a \$14.7, \$13.6 y \$11.5 millones, respectivamente. Los participantes pueden elegir entre un grupo de fondos mutuos para determinar de qué manera se invertirán tanto las contribuciones del empleado como las del empleador. Las acciones ordinarias de la Compañía son también una de las opciones de inversión para las contribuciones al plan. El derecho de voto por las acciones de la Compañía mantenidas en el plan en nombre de los participantes es ejercido por los participantes.

## NOTA 13 > IMPUESTOS A LAS GANANCIAS

	2001	2000	1999
	<b>Conciliación de la tasa estatutaria</b>		
Tasa estatutaria del impuesto a las ganancias federal	35.0%	35.0%	35.0%
Impuestos estatales a las ganancias—	3.0	2.7	2.8
Neto de beneficios impositivos federales			
Otros, Neto	(1.0)	(0.9)	(1.1)
<b>Tasa impositiva efectiva</b>	<b>37.0%</b>	<b>36.8%</b>	<b>36.7%</b>

(En miles)	<b>Componentes de la provisión para el impuesto a las ganancias</b>		
<b>Actual</b>			
Federal	\$490,569	\$398,335	\$333,257
Estadual	68,762	49,950	43,626
<b>Total actual</b>	<b>559,331</b>	<b>448,285</b>	<b>376,883</b>
<b>Diferido</b>			
Federal	35,120	19,298	11,303
Estadual	6,538	3,986	2,136
<b>Total diferido</b>	<b>41,658</b>	<b>23,284</b>	<b>13,439</b>
<b>Total provisión para el impuesto a las ganancias</b>	<b>\$600,989</b>	<b>\$471,569</b>	<b>\$390,322</b>

El efecto impositivo de las diferencias temporarias acumuladas que dieron origen a los activos y pasivos impositivos diferidos al 1° de febrero de 2002 y al 2 de febrero de 2001 es el siguiente (en miles):

	<b>1° de febrero de 2002</b>		
(En miles)	Activo	Pasivo	Total
<b>Costo de exceso de bienes</b>			
inmuebles y cierre de tiendas	\$ 27,856	—	\$ 27,856
Seguro	62,885	—	62,885
Amortización	—	\$ (330,888)	(330,888)
Acumulación de vacaciones	27,160	—	27,160
Rentabilidad de las ventas	8,397	—	8,397
Otros, Neto	12,282	(19,885)	(7,603)
<b>Total</b>	<b>\$138,580</b>	<b>\$ (350,773)</b>	<b>\$ (212,193)</b>

	<b>2 de febrero de 2001</b>		
(En miles)	Activo	Pasivo	Total
<b>Costo de exceso de bienes</b>			
inmuebles y cierre de tiendas	\$ 20,879	—	\$ 20,879
Seguro	45,228	—	45,228
Amortización	—	\$ (272,170)	(272,170)
Acumulación de vacaciones	23,220	—	23,220
Rentabilidad de las ventas	6,467	—	6,467
Otros, Neto	19,492	(13,522)	5,970
<b>Total</b>	<b>\$115,286</b>	<b>\$ (285,692)</b>	<b>\$ (170,406)</b>

## NOTA 14 > LITIGIOS

La Compañía es la parte demandada en procedimientos judiciales que se consideran normales en la transacción de negocios, ninguno de los cuales, en forma singular o colectiva, se considera de importancia para la Compañía.

## NOTA 15 > OTRA INFORMACIÓN

Los gastos netos por intereses se componen de la siguiente manera:

(En miles)	2001	2000	1999
Deuda a largo plazo	\$161,228	\$117,024	\$86,675
Intereses hipotecarios	7,980	7,667	6,686
Arrendamientos de capital	40,441	42,041	42,552
Deuda a corto plazo	4,154	11,638	5,847
Amortización del descuento de la emisión original y de los costos de los préstamos	18,165	2,631	801
Ingresos por intereses	(24,653)	(25,049)	(38,373)
Intereses capitalizados	(33,778)	(35,127)	(19,336)
<b>Gasto neto por intereses</b>	<b>\$173,537</b>	<b>\$120,825</b>	<b>\$84,852</b>

Información complementaria sobre el flujo de caja:

(En miles)	2001	2000	1999
Efectivo pagado por intereses (Neto del monto capitalizado)	\$ 178,354	\$ 132,457	\$ 128,265
Efectivo pagado por impuesto a las ganancias	\$ 532,235	\$ 428,385	\$ 408,366

Actividades financieras y de inversión sin movimiento de efectivo:

Activos fijos adquiridos bajo arrendamientos de capital	\$ 12,677	\$ 1,259	\$ 27,573
Cancelación de arrendamientos de capital	-	2,223	-
Acciones ordinarias emitidas para el ESOP (Nota 12)	63,449	-	59,512
Acciones ordinarias emitidas para ejecutivos y directores, netas de compensación no salarial	1,912	7,734	12,488
Documentos comerciales recibidos por venta de bienes inmuebles	\$ 4,150	\$ -	\$ -

Ventas por categoría de producto:

(En millones de dólares) Categoría de producto	2001		2000		1999	
	Total Ventas	%	Total Ventas	%	Total Ventas	%
Aparatos eléctricos	\$2,504	11%	\$ 1,922	10%	\$ 1,341	8%
Madera/Enchapados	1,997	9	1,676	9	1,607	10
Productos para usar al aire libre	1,474	7	1,323	7	1,102	7
Carpintería	1,443	6	1,197	6	1,021	6
Viveros	1,401	6	1,247	7	1,006	6
Gabinets/Muebles/Estantes	1,383	6	1,138	6	897	6
Productos eléctricos decorativos	1,340	6	1,135	6	959	6
Herramientas	1,282	6	1,124	6	951	6
Pisos	1,278	6	1,009	5	726	5
Plomería decorativa	1,263	6	1,046	6	862	5
Ferretería	1,251	6	1,070	6	946	6
Pintura	1,244	6	996	5	858	5
Materiales de construcción	1,239	6	1,148	6	1,080	7
Plomería e instalaciones eléctricas básicas	1,147	5	993	5	854	5
Equipos de energía para exteriores	818	4	768	4	676	4
Paredes/Ventanas	533	2	452	2	361	2
Otros	514	2	535	4	659	6
<b>Total</b>	<b>\$22,111</b>	<b>100%</b>	<b>\$18,779</b>	<b>100%</b>	<b>\$15,906</b>	<b>100%</b>

# Lowe's Companies, Inc.

## Análisis trimestral del comportamiento (No auditado)

### Estado de utilidades

(En miles, excepto para los datos por acción)

Trimestre terminado el	Ejercicio 2001				Ejercicio 2000			
	2/1/02	11/2/01	8/3/01	5/4/01	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00
<b>Ventas netas</b>	<b>\$5,253,483</b>	<b>\$5,454,534</b>	<b>\$6,126,726</b>	<b>\$5,276,365</b>	<b>\$4,543,052</b>	<b>\$4,504,141</b>	<b>\$5,264,252</b>	<b>\$4,467,114</b>
Margen bruto	1,565,715	1,590,889	1,717,708	1,493,529	1,291,253	1,299,372	1,452,027	1,248,116
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	1,000,868	973,036	999,706	939,745	874,873	809,427	857,052	806,708
Gastos por apertura de tiendas	32,842	42,766	28,470	35,792	41,027	37,161	27,852	25,785
Amortización	139,125	134,054	124,571	119,078	111,954	104,681	98,495	93,488
Intereses	46,178	43,419	42,614	41,326	40,567	28,021	26,224	26,013
<b>Gastos totales</b>	<b>1,219,013</b>	<b>1,193,275</b>	<b>1,195,361</b>	<b>1,135,941</b>	<b>1,068,421</b>	<b>979,290</b>	<b>1,009,623</b>	<b>951,994</b>
Utilidades antes de deducir impuestos	346,702	397,614	522,347	357,588	222,832	320,082	442,404	296,122
Provisión para el impuesto a las ganancias	128,300	147,117	193,264	132,308	82,002	117,789	162,805	108,973
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 218,402</b>	<b>\$ 250,497</b>	<b>\$ 329,083</b>	<b>\$ 225,280</b>	<b>\$ 140,830</b>	<b>\$ 202,293</b>	<b>\$ 279,599</b>	<b>\$ 187,149</b>
<b>Utilidad básica por acción</b>	<b>\$ 0.28</b>	<b>\$ 0.32</b>	<b>\$ 0.43</b>	<b>\$ 0.29</b>	<b>\$ 0.18</b>	<b>\$ 0.26</b>	<b>\$ 0.37</b>	<b>\$ 0.24</b>
<b>Utilidad diluida por acción</b>	<b>\$ 0.28</b>	<b>\$ 0.32</b>	<b>\$ 0.42</b>	<b>\$ 0.29</b>	<b>\$ 0.18</b>	<b>\$ 0.26</b>	<b>\$ 0.36</b>	<b>\$ 0.24</b>

### Cambios en el estado de utilidades

Cambios con relación al mismo trimestre el año anterior, al décimo más cercano

Trimestre terminado el	Ejercicio 2001				Ejercicio 2000			
	2/1/02	11/2/01	8/3/01	5/4/01	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00
<b>Ventas netas</b>	<b>15.6%</b>	<b>21.1%</b>	<b>16.4%</b>	<b>18.1%</b>	<b>19.9%</b>	<b>15.2%</b>	<b>18.7%</b>	<b>18.4%</b>
Margen bruto	21.3	22.4	18.3	19.7	17.7	19.3	22.3	23.9
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	14.4	20.2	16.6	16.5	23.1	16.9	21.6	21.4
Gastos por apertura de tiendas	(20.0)	15.1	2.2	38.8	5.1	44.5	80.1	41.6
Amortización	24.3	28.1	26.5	27.4	22.7	21.1	20.5	20.0
Intereses	13.8	55.0	62.5	58.9	97.6	48.1	18.7	11.6
<b>Gastos totales</b>	<b>14.1</b>	<b>21.9</b>	<b>18.4</b>	<b>19.3</b>	<b>24.0</b>	<b>18.9</b>	<b>22.5</b>	<b>17.8</b>
Utilidades antes de deducir impuestos	55.6	24.2	18.1	20.8	(5.2)	20.3	21.8	48.9
Provisión para el impuesto a las ganancias	56.5	24.9	18.7	21.4	(4.7)	21.0	22.4	47.3
<b>Utilidad neta</b>	<b>55.1</b>	<b>23.8</b>	<b>17.7</b>	<b>20.4</b>	<b>(5.4)</b>	<b>19.9</b>	<b>21.5</b>	<b>49.8</b>
<b>Utilidad básica por acción</b>	<b>55.6</b>	<b>23.1</b>	<b>16.2</b>	<b>20.8</b>	<b>(5.1)</b>	<b>20.5</b>	<b>21.7</b>	<b>48.5</b>
<b>Utilidad diluida por acción</b>	<b>55.6%</b>	<b>23.1%</b>	<b>16.7%</b>	<b>20.8%</b>	<b>(5.1)%</b>	<b>20.5%</b>	<b>21.7%</b>	<b>48.5%</b>

### Porcentajes del estado de utilidades

Porcentaje de ventas redondeado al centésimo más cercano; el impuesto a las ganancias es un % de las utilidades antes de deducir impuestos

Trimestre terminado el	Ejercicio 2001				Ejercicio 2000			
	2/1/02	11/2/01	8/3/01	5/4/01	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00
<b>Ventas netas</b>	<b>100.00%</b>							
Margen bruto	29.80	29.17	28.04	28.31	28.42	28.85	27.58	27.94
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	19.05	17.84	16.32	17.81	19.26	17.97	16.28	18.06
Gastos por apertura de tiendas	0.63	0.78	0.46	0.68	0.90	0.83	0.53	0.58
Amortización	2.64	2.46	2.03	2.26	2.47	2.32	1.87	2.09
Intereses	0.88	0.80	0.70	0.78	0.89	0.62	0.50	0.58
<b>Gastos totales</b>	<b>23.20</b>	<b>21.88</b>	<b>19.51</b>	<b>21.53</b>	<b>23.52</b>	<b>21.74</b>	<b>19.18</b>	<b>21.31</b>
Utilidades antes de deducir impuestos	6.60	7.29	8.53	6.78	4.90	7.11	8.40	6.63
Provisión para el impuesto a las ganancias	37.00	37.00	37.00	37.00	36.80	36.80	36.80	36.80
<b>Utilidad neta</b>	<b>4.16%</b>	<b>4.59%</b>	<b>5.37%</b>	<b>4.27%</b>	<b>3.10%</b>	<b>4.49%</b>	<b>5.31%</b>	<b>4.19%</b>

# Comportamiento de las acciones (No auditado)

## Variación trimestral de la cotización de las acciones de Lowe's y pago de dividendos en efectivo\*

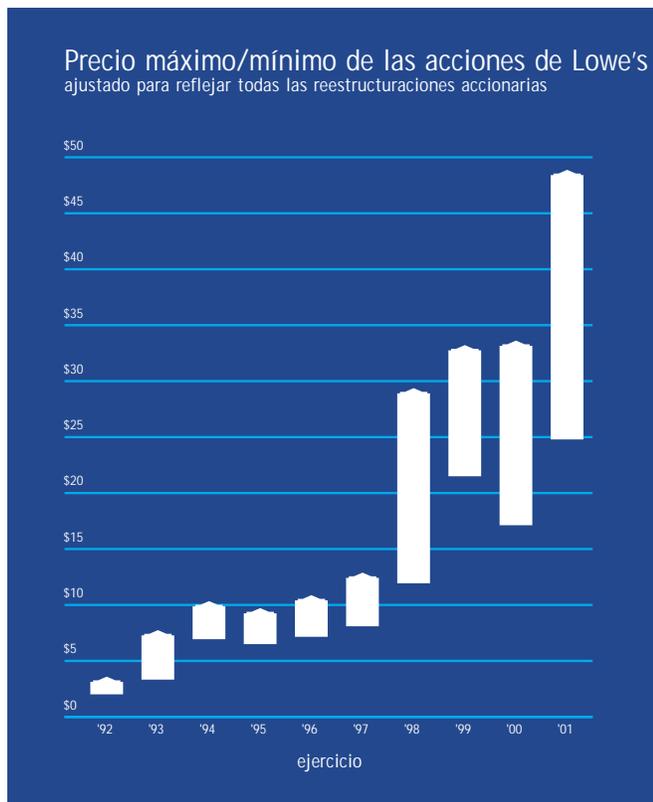
	Ejercicio 2001			Ejercicio 2000			Ejercicio 1999		
	Máxima	Mínima	Dividendo	Máxima	Mínima	Dividendo	Máxima	Mínima	Dividendo
1er Trimestre	\$ 32.30	\$ 24.79	\$ 0.018	\$ 33.63	\$ 20.38	\$ 0.018	\$ 33.22	\$ 25.66	\$ 0.015
2do Trimestre	39.86	30.30	0.020	26.35	20.19	0.018	30.00	24.84	0.015
3er Trimestre	39.30	24.99	0.020	27.25	17.13	0.018	27.97	21.50	0.015
4to Trimestre	\$ 48.88	\$ 33.70	\$ 0.020	\$ 27.75	\$ 18.88	\$ 0.018	\$ 30.00	\$ 21.53	\$ 0.018

\* Ajustada para reflejar la reestructuración accionaria de 2 por 1 a los accionistas registrados en el libro de acciones al 8 de junio de 2001, según corresponda.

## Cotización mensual de las acciones y volumen de las operaciones

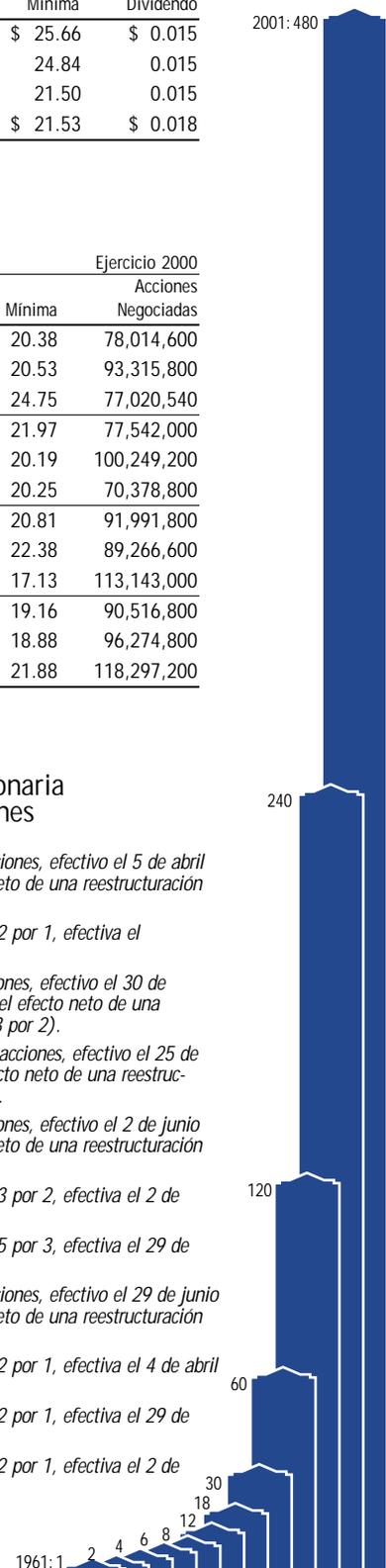
	Ejercicio 2001			Ejercicio 2000		
	Máxima	Mínima	Acciones Negociadas	Máxima	Mínima	Acciones Negociadas
Febrero	\$ 29.78	\$ 24.79	159,635,600	\$ 24.41	\$ 20.38	78,014,600
Marzo	32.30	26.60	168,595,600	29.94	20.53	93,315,800
Abril	31.85	26.15	137,328,000	33.63	24.75	77,020,540
Mayo	36.85	30.30	135,346,800	26.35	21.97	77,542,000
Junio	39.86	34.06	108,087,600	25.69	20.19	100,249,200
Julio	39.62	33.50	86,495,700	24.22	20.25	70,378,800
Agosto	39.30	34.83	89,117,900	24.78	20.81	91,991,800
Septiembre	38.23	24.99	93,421,100	27.25	22.38	89,266,600
Octubre	35.70	30.00	104,874,500	22.97	17.13	113,143,000
Noviembre	45.55	33.70	116,801,800	23.38	19.16	90,516,800
Diciembre	48.88	44.79	71,749,900	22.91	18.88	96,274,800
Enero	\$ 46.35	\$ 40.15	109,003,900	\$ 27.75	\$ 21.88	118,297,200

Fuente: The Wall Street Journal, Bloomberg



## Reestructuración accionaria y dividendos de acciones desde 1961

- \* Dividendo pagado 100% en acciones, efectivo el 5 de abril de 1966, (que tuvo el efecto neto de una reestructuración accionaria de 2 por 1).
- \* Reestructuración accionaria de 2 por 1, efectiva el 18 de noviembre de 1969.
- \* Dividendo pagado 50% en acciones, efectivo el 30 de noviembre de 1971, (que tuvo el efecto neto de una reestructuración accionaria de 3 por 2).
- \* Dividendo pagado 33 1/3% en acciones, efectivo el 25 de julio de 1972, (que tuvo el efecto neto de una reestructuración accionaria de 4 por 3).
- \* Dividendo pagado 50% en acciones, efectivo el 2 de junio de 1976, (que tuvo el efecto neto de una reestructuración accionaria de 3 por 2).
- \* Reestructuración accionaria de 3 por 2, efectiva el 2 de noviembre de 1981.
- \* Reestructuración accionaria de 5 por 3, efectiva el 29 de abril de 1983.
- \* Dividendo pagado 100% en acciones, efectivo el 29 de junio de 1992, (que tuvo el efecto neto de una reestructuración accionaria de 2 por 1).
- \* Reestructuración accionaria de 2 por 1, efectiva el 4 de abril de 1994.
- \* Reestructuración accionaria de 2 por 1, efectiva el 29 de junio de 1998.
- \* Reestructuración accionaria de 2 por 1, efectiva el 2 de julio de 2001.



## Lowe's Companies, Inc.

### Información financiera seleccionada (No auditada)

(En miles, excepto para los datos por acción)

	2001	2000	1999	1998	1997
<b>Información seleccionada del estado de utilidades:</b>					
Ventas netas	\$ 22,111,108	\$ 18,778,559	\$ 15,905,595	\$ 13,330,540	\$ 11,108,378
Margen bruto	6,367,841	5,290,768	4,380,582	3,573,895	2,953,046
Utilidad neta	1,023,262	809,871	672,795	500,374	383,030
Utilidad básica por acción	1.33	1.06	.88	.68	.52
Utilidad diluida por acción	1.30	1.05	.88	.67	.52
Dividendos por acción	\$ .08	\$ .07	\$ .06	\$ .06	\$ .06
<b>Información seleccionada del balance de situación:</b>					
Total del activo	\$ 13,736,219	\$ 11,358,167	\$ 9,006,757	\$ 7,086,882	\$ 5,861,790
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales	\$ 3,734,011	\$ 2,697,669	\$ 1,726,579	\$ 1,364,278	\$ 1,191,406

Información seleccionada trimestral:	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto
<b>2001</b>				
Ventas netas	\$ 5,276,365	\$ 6,126,726	\$ 5,454,534	\$ 5,253,483
Margen bruto	1,493,529	1,717,708	1,590,889	1,565,715
Utilidad neta	225,280	329,083	250,497	218,402
Utilidad básica por acción	.29	.43	.32	.28
Utilidad diluida por acción	\$ .29	\$ .42	\$ .32	\$ .28
<b>2000</b>				
Ventas netas	\$ 4,467,114	\$ 5,264,252	\$ 4,504,141	\$ 4,543,052
Margen bruto	1,248,116	1,452,027	1,299,372	1,291,253
Utilidad neta	187,149	279,599	202,293	140,830
Utilidad básica por acción	.24	.37	.26	.18
Utilidad diluida por acción	\$ .24	\$ .36	\$ .26	\$ .18

# Historia financiera (No auditada)

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS

Ejercicio terminado el	5 años TCC	1 de febrero de 2002	2 de febrero de* 2001	28 de enero de 2000	29 de enero de 1999	30 de enero de 1998	
<b>Tiendas y personal</b>							
1	Número de tiendas	11.6	744	650	576	520	477
2	Superficie en pies cuadrados	19.1	80,702,076	67,774,611	56,981,547	47,795,283	39,860,593
3	Número de empleados	13.1	108,317	94,601	86,160	72,715	64,070
4	Transacciones de clientes (En miles)	15.1	395,141	342,173	299,225	268,232	231,000
5	Compra promedio		\$ 55.96	\$ 54.88	\$ 53.16	\$ 49.70	\$ 48.09
<b>Estados comparativos de ingresos (En miles)</b>							
6	<b>Ventas</b>	<b>18.8</b>	<b>\$ 22,111,108</b>	<b>\$18,778,559</b>	<b>\$15,905,595</b>	<b>\$13,330,540</b>	<b>\$11,108,378</b>
7	Amortización	19.8	516,828	408,618	337,359	288,607	255,694
8	Ingresos operativos (EBITDA) <sup>1</sup>	25.2	2,314,616	1,810,883	1,485,328	1,156,915	925,940
9	Utilidades antes de deducir impuestos	27.2	1,624,251	1,281,440	1,063,117	787,367	598,631
10	Provisión para el impuesto a las ganancias	NS	600,989	471,569	390,322	286,992	215,601
11	<b>Utilidad neta</b>	<b>26.6</b>	<b>1,023,262</b>	<b>809,871</b>	<b>672,795</b>	<b>500,374</b>	<b>383,030</b>
12	Dividendos en efectivo	11.5	59,884	53,479	47,558	41,171	38,239
13	Utilidades retenidas	28.0	\$ 963,378	\$ 756,392	\$ 625,237	\$ 459,203	\$ 344,791
<b>Dólares por acción (Promedio ponderado suponiendo dilución)</b>							
14	Ventas	16.8	\$ 27.83	\$ 24.42	\$ 20.72	\$ 17.74	\$ 14.99
15	<b>Utilidades</b>	<b>24.8</b>	<b>1.30</b>	<b>1.05</b>	<b>0.88</b>	<b>0.67</b>	<b>0.52</b>
16	<b>Dividendos en efectivo</b>	<b>9.9</b>	<b>0.08</b>	<b>0.07</b>	<b>0.06</b>	<b>0.06</b>	<b>0.06</b>
17	Utilidades retenidas	26.1	1.21	0.98	0.81	0.61	0.47
18	Capital propio	19.0	\$ 8.40	\$ 7.15	\$ 6.12	\$ 4.82	\$ 4.02
<b>Índices financieros</b>							
19	Rotación del activo <sup>2</sup>		1.95	2.08	2.24	2.27	2.22
20	Rentabilidad de las ventas <sup>3</sup>		4.63%	4.31%	4.23%	3.75%	3.45%
21	Rentabilidad del activo <sup>4</sup>		9.01%	8.99%	9.49%	8.54%	7.66%
22	Rentabilidad del capital propio <sup>5</sup>		18.62%	17.25%	18.59%	16.80%	14.92%
<b>Balance comparativo (En miles)</b>							
23	Total activo corriente	18.2	\$ 4,920,392	\$ 4,157,426	\$ 3,687,590	\$ 2,864,574	\$ 2,426,636
24	Efectivo e inversiones a corto plazo	47.4	853,228	468,529	568,792	249,217	274,858
25	Cuentas a cobrar—Neto	7.1	165,578	160,985	147,901	143,928	118,408
26	Mercaderías en inventario	14.3	3,610,776	3,285,370	2,812,361	2,384,700	1,985,041
27	Otros activos corrientes	33.5	198,306	161,498	105,391	44,915	38,659
28	Activos fijos —Neto	25.6	8,653,439	7,034,960	5,177,222	4,085,798	3,321,332
29	Otros activos	19.7	140,728	131,091	110,831	107,794	78,661
30	<b>Total del activo</b>	<b>22.4</b>	<b>13,736,219</b>	<b>11,358,167</b>	<b>9,006,757</b>	<b>7,086,882</b>	<b>5,861,790</b>
31	Total pasivo corriente	15.9	3,016,830	2,910,998	2,380,388	1,924,256	1,554,359
32	Cuentas a pagar	11.9	1,714,776	1,714,370	1,561,380	1,220,543	1,035,882
33	Otros pasivos corrientes	30.1	795,571	662,410	400,676	269,734	241,041
34	Deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)	33.6	3,734,011	2,697,669	1,726,579	1,364,278	1,191,406
35	<b>Total pasivo</b>	<b>23.8</b>	<b>7,061,777</b>	<b>5,863,282</b>	<b>4,311,286</b>	<b>3,467,115</b>	<b>2,883,786</b>
36	<b>Capital propio</b>	<b>21.1</b>	<b>\$ 6,674,442</b>	<b>\$ 5,494,885</b>	<b>\$ 4,695,471</b>	<b>\$ 3,619,767</b>	<b>\$ 2,978,004</b>
37	Capital/Deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)		1.79	2.04	2.72	2.65	2.50
38	Factor de apalancamiento al cierre del ejercicio: Activo/Capital		2.06	2.07	1.92	1.96	1.97
<b>Accionistas, acciones y valor contable</b>							
39	Accionistas registrados en el libro de acciones, al cierre del ejercicio		19,277	16,895	15,446	14,508	12,386
40	Acciones en circulación, al cierre del ejercicio (En miles)		775,714	766,484	764,718	748,776	738,476
41	Promedio ponderado de acciones, suponiendo dilución (En miles)		794,597	768,950	767,708	751,502	741,264
42	Valor contable por acción		\$ 8.60	\$ 7.17	\$ 6.14	\$ 4.83	\$ 4.03
<b>Cotización de las acciones durante el año calendario<sup>6</sup> (Ajustada por reestructuración accionaria)</b>							
43	Máxima		\$ 48.88	\$ 33.63	\$ 33.22	\$ 25.84	\$ 12.24
44	Mínima		\$ 24.79	\$ 17.13	\$ 21.50	\$ 11.00	\$ 7.91
45	Cotización de cierre al 31 de diciembre		\$ 46.41	\$ 22.25	\$ 29.88	\$ 25.59	\$ 11.93
<b>Relación precio/beneficio</b>							
46	Máxima		38	32	38	39	24
47	Mínima		19	16	24	16	15

	31 de enero de 1997	31 de enero de 1996	31 de enero de 1995	31 de enero de 1994	31 de enero de 1993	
1	429	389	355	324	310	1
2	33,729,529	26,806,111	20,852,368	15,694,889	10,828,722	2
3	58,585	48,405	40,637	31,243	22,569	3
4	195,778	163,193	136,342	100,963	84,268	4
5	\$ 47.82	\$ 47.13	\$ 48.62	\$ 48.15	\$ 47.39	5
6	\$ 9,361,204	\$ 7,691,116	\$ 6,629,276	\$ 4,860,939	\$ 3,993,699	6
7	209,612	159,281	116,415	83,877	71,326	7
8	753,099	582,134	493,432	332,296	228,750	8
9	487,765	377,415	344,492	230,611	141,766	9
10	173,035	135,052	126,952	78,657	47,119	10
11	314,730	242,363	217,540	151,954	94,647	11
12	34,709	30,471	27,433	23,571	21,153	12
13	\$ 280,021	\$ 211,892	\$ 190,107	\$ 128,383	\$ 73,494	13
14	\$ 12.83	\$ 10.76	\$ 9.57	\$ 7.59	\$ 6.60	14
15	0.43	0.34	0.31	0.24	0.16	15
16	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	16
17	0.38	0.30	0.27	0.20	0.12	17
18	\$ 3.52	\$ 2.60	\$ 2.31	\$ 1.66	\$ 1.38	18
19	2.36	2.22	2.70	2.79	2.66	19
20	3.36%	3.15%	3.28%	3.13%	2.37%	20
21	7.93%	6.99%	8.87%	8.73%	6.29%	21
22	16.95%	15.12%	20.48%	18.21%	13.24%	22
23	\$ 2,134,761	\$ 1,804,994	\$ 1,744,465	\$ 1,233,872	\$ 827,344	23
24	122,558	177,888	273,914	110,920	56,128	24
25	117,562	113,483	109,214	48,500	53,288	25
26	1,854,795	1,483,397	1,332,831	1,017,424	690,859	26
27	46,824	38,329	34,857	68,513	37,863	27
28	2,771,889	2,059,427	1,559,851	1,120,339	832,679	28
29	57,301	61,857	79,466	58,009	57,929	29
30	4,999,566	3,967,337	3,467,241	2,452,628	1,741,222	30
31	1,443,249	1,051,466	1,014,775	735,861	529,475	31
32	978,224	696,484	721,149	503,696	349,693	32
33	213,062	162,598	144,554	86,482	75,670	33
34	875,754	967,725	784,991	597,248	313,562	34
35	2,432,020	2,110,637	1,864,118	1,390,530	906,569	35
36	\$ 2,567,546	\$ 1,856,700	\$ 1,603,123	\$ 1,062,098	\$ 834,653	36
37	2.93	1.92	2.04	1.78	2.66	37
38	1.95	2.14	2.16	2.31	2.09	38
39	12,530	12,728	11,360	8,773	8,475	39
40	730,596	672,984	667,344	620,698	606,330	40
41	729,516	714,668	692,880	640,102	604,710	41
42	\$ 3.51	\$ 2.76	\$ 2.40	\$ 1.71	\$ 1.38	42
43	\$ 10.88	\$ 9.72	\$ 10.35	\$ 7.75	\$ 3.59	43
44	\$ 7.16	\$ 6.50	\$ 6.94	\$ 3.33	\$ 2.00	44
45	\$ 8.91	\$ 8.38	\$ 8.69	\$ 7.44	\$ 3.02	45
46	25	29	33	32	22	46
47	17	19	22	14	13	47

## Notas explicativas

<sup>1</sup> Utilidades antes de deducir impuestos más amortización e interés.

<sup>2</sup> Rotación del activo: Ventas divididas por el activo inicial.

<sup>3</sup> Rentabilidad de las ventas: Utilidad neta dividida por las ventas.

<sup>4</sup> Rentabilidad del activo: Utilidad neta dividida por el activo inicial.

<sup>5</sup> Rentabilidad del capital propio: Utilidad neta dividida por el capital inicial.

<sup>6</sup> Fuente para la cotización de acciones: The Wall Street Journal

\* El ejercicio finalizado el 2 de febrero de 2001 abarcó 53 semanas. Todos los demás ejercicios abarcaron 52 semanas.

NS = no significativo

TCC = tasa de crecimiento compuesta

## Directorio



De pie, de izquierda a derecha: Robert Ingram, Kenneth Lewis, Thomas O'Malley, Peter Browning, Paul Fulton, Leonard Berry. Sentados, de izquierda a derecha: Dawn Hudson, Richard Lochridge, Robert Schwartz, Robert Tillman, Claudine Malone.

### DIRECTORIO

Robert L. Tillman	Presidente del Directorio y Director ejecutivo, Lowe's Companies, Inc., Wilkesboro, NC 3*
Leonard L. Berry, Ph.D	Distinguido profesor de Marketing y Titular de la cátedra M.B. Zale sobre "Liderazgo en ventas minoristas y marketing", Texas A&M University, College Station, TX 1,4
Peter C. Browning	Presidente del Directorio, Nucor Corporation, Charlotte, NC 2,3,4*
Paul Fulton	Presidente del Directorio, Bassett Furniture Industries, Bassett, VA 2*,3,4
Dawn E. Hudson	Vicepresidenta primera, Estrategia y Marketing, PCNA, Pepsi-Cola Company, Purchase, NY 1,4
Robert A. Ingram	Director operativo y Presidente, Operaciones farmacéuticas, GlaxoSmithKline, Research Triangle Park, NC 2,4
Kenneth D. Lewis	Presidente del Directorio, Director ejecutivo y Presidente, Bank of America, Charlotte, NC 2,4

Richard K. Lochridge	Presidente, Lochridge & Company, Boston, MA 1*,3,4
Claudine B. Malone	Presidenta y Directora ejecutiva, Financial & Management Consulting, Inc., McLean, VA 2,4
Thomas O'Malley	Presidente del Directorio, Presidente y Director ejecutivo, Premcor, Old Greenwich, CT 1,4
Robert G. Schwartz	Ex presidente del Directorio, Presidente y Jefe Ejecutivo, Metropolitan Life Insurance Company, Nueva York, NY 2,4

#### Participación en comités

1 – Comité de auditoría	3 – Comité ejecutivo
2 – Comité de compensación y organización	4 – Comité de gobierno

\* Presidente del Comité durante 2002

### GERENTES EJECUTIVOS

Robert L. Tillman	Presidente del Directorio y Director ejecutivo	Robert J. Gfeller, Jr.	Vicepresidente primero, Marketing y publicidad
Robert A. Niblock	Vicepresidente ejecutivo y Director financiero	Stephen A. Hellrung	Vicepresidente primero, Asesor general y Secretario
Dale C. Pond	Vicepresidente ejecutivo, Mercaderías	Lee Herring	Vicepresidente primero, Distribución
Larry D. Stone	Vicepresidente ejecutivo, Operaciones en tiendas	Perry G. Jennings	Vicepresidente primero, Recursos humanos
William C. Warden, Jr.	Vicepresidente ejecutivo, Administración	John L. Kasberger	Vicepresidente primero y Gerente general de mercaderías — Equipo
Thomas E. Whiddon	Vicepresidente ejecutivo, Logística y tecnología	Michael K. Menser	Vicepresidente primero y Gerente general de mercaderías — Decoración para el hogar
Theresa A. Anderson	Vicepresidenta primera, Apoyo de operaciones y mercaderías	David E. Shelton	Vicepresidente primero, Bienes raíces/Ingeniería y construcciones
Kenneth W. Black, Jr.	Vicepresidente primero y Director de contabilidad	Dave Steed	Vicepresidente primero y Gerente general de mercaderías — Productos para la construcción
Gregory M. Bridgeford	Vicepresidente primero, Desarrollo de negocios	Gregory J. Wessling	Vicepresidente primero, Operaciones en tiendas — División sur
Michael K. Brown	Vicepresidente primero, Operaciones en tiendas — División occidental		
Nick Canter	Vicepresidente primero, Operaciones en tiendas — División norte		

## Información para los inversores

### AGENTE PARA TRANSFERENCIAS BURSÁTILES, PAGO Y REVERSIÓN DE DIVIDENDOS

EquiServe Trust Company N.A.

P. O. Box 8218

Boston, MA 02266-8218

877-282-1174

### RESEÑA HISTÓRICA

Lowe's ha pagado trimestralmente dividendos en efectivo desde su primera emisión de acciones en 1961.

### FECHAS DE DECLARACIÓN DE DIVIDENDOS

Habitualmente a mediados de abril, julio, octubre y enero

### FECHAS DE PAGO DE DIVIDENDOS

Habitualmente a fines de abril, julio, octubre y enero

### NÚMEROS PARA COMUNICARSE CON LOWE'S

TELÉFONO

336-658-4000

FAX

336-658-4766

### DIRECCIONES DE LOWE'S

POSTAL

P.O. Box 1111

North Wilkesboro, NC 28656

REAL

1605 Curtis Bridge Road

Wilkesboro, NC 28697

CORREO ELECTRÓNICO

webeditor@Lowe.com

SITIO WEB

<http://www.Lowe.com>

### FECHA DE LA ASAMBLEA ANUAL DE ACCIONISTAS

31 de mayo de 2002 a las 10:00 a.m.

Park Hotel

Charlotte, NC

### ACCIONES ORDINARIAS DE LOWE'S

SÍMBOLO

LOW

COTIZA EN

New York Stock Exchange

20 Broad Street

New York, NY 10005

### ASESOR GENERAL

Stephen A. Hellrung

Vicepresidente primero, Secretario

336-658-5445

### CONTADORES PÚBLICOS CERTIFICADOS

Deloitte & Touche LLP

1100 Carillon Building

227 West Trade Street

Charlotte, NC 28202

704-372-3560

### SERVICIOS PARA LOS ACCIONISTAS

Las consultas de los accionistas y analistas de inversiones deben dirigirse a:

Marshall Croom

Vicepresidente y tesorero

336-658-4022

Paul Taaffe

Gerente, Relaciones con los inversores

336-658-5239

Las consultas de medios de comunicación deben dirigirse a:

Chris Ahearn

Directora, Relaciones públicas

336-658-7387

Para pedir copias de la información financiera, llame a:

888-34 LOWES (888-345-6937)



Lowe's Companies, Inc.

1605 Curtis Bridge Road Wilkesboro, North Carolina 28697  
[www.Lowes.com](http://www.Lowes.com)