



Oportunidad

Informe Anual 2004





Desde los bulliciosos **metros** hasta los animados **pueblitos** de





Lowe's se siente orgullosa de atender a sus clientes durante casi 60 años. La expansión continua de la compañía, guiada por un compromiso constante para apoyar las necesidades de mejoras para el hogar de nuestros clientes, refleja el crecimiento de adquisiciones de viviendas en Estados Unidos y es un reflejo de los deseos de nuestros clientes de obtener comodidad, libre expresión y calidad para sus hogares. Nuestro éxito radica en la dedicación de nuestros empleados, más de 160,000, que saben que el servicio al cliente de excelencia, la selección de los mejores productos y los precios bajos todos los días conforman la base de nuestro brillante futuro. Llegamos al 2005 con más de 6 décadas de experiencia exitosa en operaciones, un historial de crecimiento y rentabilidad permanentes, una clara visión del futuro y un plan sólido para tener éxito.

Estados Unidos, Lowe's ofrece muchas **oportunidades** de crecimiento

Perfil de la Compañía » Lowe's Companies, Inc. es una compañía minorista, que ofrece una línea completa de productos y servicios de mejoras para el hogar, cuyas ventas alcanzan \$36.5 mil millones de dólares. A través de 1,087 tiendas ubicadas en 48 estados, la compañía atiende semanalmente a más de 11 millones de clientes entre los que se cuentan clientes bricoladores, clientes que requieren la instalación de productos y Clientes Comerciales. Lowe's ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras para el hogar y el décimo primer lugar entre las tiendas minoristas de EE.UU. » La expansión de Lowe's continúa y, en promedio, inaugura una tienda nueva cada tres días. Los planes de expansión de la compañía incluyen dos prototipos: una tienda de 116,000 pies cuadrados (116 mil) para mercados grandes y una tienda de 94,000 pies cuadrados (94 mil) destinada principalmente a atender mercados más pequeños. Ambos prototipos incluyen un centro de jardinería con una superficie promedio adicional de 31,000 pies cuadrados para las tiendas de 116 mil y 26,000 pies cuadrados para las tiendas de 94 mil. A comienzos del ejercicio 2005, la superficie total de ventas alcanzaba aproximadamente 124 millones de pies cuadrados. » Durante el 2004, Lowe's abrió 140 tiendas nuevas, y una parte importante de éstas se encuentra en mercados metropolitanos. Durante el año 2005, la compañía planea abrir 150 tiendas nuevas y continuar con su énfasis en ciudades cuya población supere los 500,000 habitantes, como Boston, Chicago, Los Ángeles, Nueva York y Tampa. » Lowe's participa activamente en las comunidades donde opera. La compañía es un socio nacional (EE.UU.) de la Cruz Roja Norteamericana y la Fundación Habitat for Humanity International, y apoya varias obras de beneficencia locales. A través del programa de voluntarios Lowe's Heroes y de Home Safety Council, la compañía ayuda a grupos cívicos que participan en proyectos de seguridad pública y comparte información importante sobre seguridad en el hogar y prevención de incendios con comunidades de todo el país. » Con su casa matriz en Mooresville, N.C., Lowe's es una compañía con 59 años de experiencia y más de 160,000 empleados. Los empleados son dueños de aproximadamente el 5% de las acciones de la compañía, a través del plan de ahorros para el retiro 401(k) de Lowe's. La compañía se compromete a comprender y reflejar las culturas diversas de sus comunidades en su personal, en sus asociaciones comerciales y en los productos que vende. El compromiso de Lowe's es que la diversidad y la inclusión sean una parte natural de la manera de operar. » Lowe's cotiza en la bolsa desde el 10 de octubre de 1961. Las acciones se cotizan en la Bolsa de Nueva York con el símbolo LOW. Para obtener más información, visite www.Lowes.com. »

Información financiera destacada

EN MILLONES, SALVO INFORMACIÓN POR ACCIÓN

	Aumento sobre 2003	Ejercicio 2004	Ejercicio 2003*
Ventas Netas**	18.2%	\$ 36,464	\$ 30,838
Margen Bruto	258 cpp***	33.73%	31.15%
Utilidades antes de deducir impuestos	20.1%	\$ 3,536	\$ 2,944
Utilidades por operaciones continuas	19.0%	\$ 2,176	\$ 1,829
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos		\$ –	\$ 15
Utilidad neta	18.0%	\$ 2,176	\$ 1,844
Utilidades por acción			
Básicas (<i>Operaciones continuas</i>)		\$ 2.80	\$ 2.33
(<i>Operaciones discontinuadas</i>)		\$ –	\$ 0.02
Utilidades básicas por acción	19.1%	\$ 2.80	\$ 2.35
Totales (<i>Operaciones continuas</i>)	19.9%	\$ 2.71	\$ 2.26
(<i>Operaciones discontinuadas</i>)		\$ –	\$ 0.02
Rentabilidad total por acción	18.9%	\$ 2.71	\$ 2.28
Dividendos en efectivo por acción	36.4%	\$ 0.15	\$ 0.11

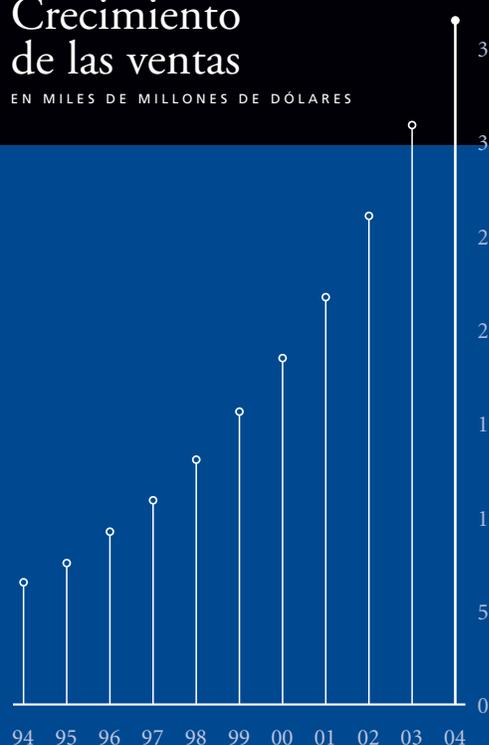
* Los montos se han ajustado para reflejar la actualización analizada en la Nota 2 y el resultado de la implementación de EITF 04-8 analizada en las Notas 1 y 11 anexas en los estados financieros consolidados.

** Las cifras de las ventas son de operaciones continuas y no incluyen las ventas de las instalaciones de los Contractor Yards, que se vendieron en el 2003.

*** Centésimos de punto porcentual

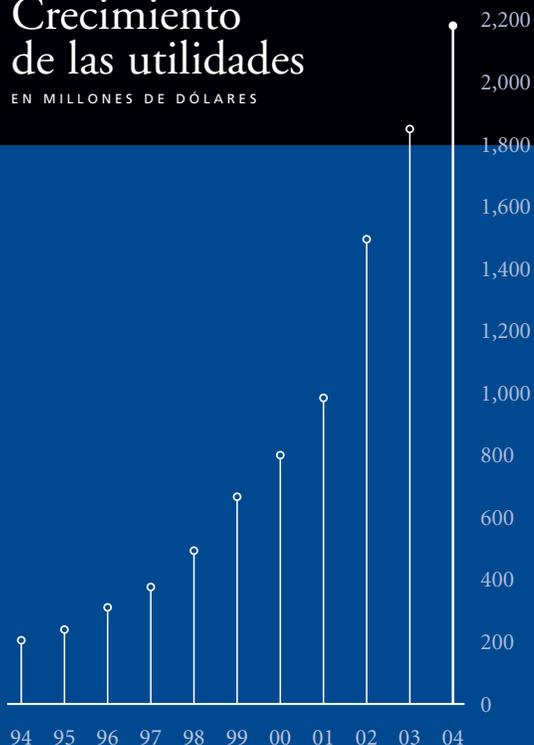
Crecimiento de las ventas

EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES



Crecimiento de las utilidades

EN MILLONES DE DÓLARES



Carta a nuestros accionistas

El 2004 fue otro gran año para Lowe's. Un servicio al cliente de excelencia y el desempeño en todas las tiendas generaron \$36.5 mil millones de dólares en ventas y \$2.2 mil millones de dólares en utilidades netas. Esas ventas fueron impulsadas por la apertura de 140 tiendas Lowe's nuevas en importantes mercados en los EE.UU., además de un fuerte crecimiento del 6.6% en las ventas comparables en las tiendas. Nuestros resultados en ventas comparables en las tiendas en el 2004, superiores al crecimiento del 6.7% y al 5.8% que experimentó la compañía en los años 2003 y 2002, respectivamente, son una clara señal de que nuestras iniciativas en operaciones, comercialización, mercadeo y distribución están funcionando para impulsar las ventas. En el año 2004, experimentamos una solidez general, en que las 18 categorías de productos y las 21 regiones tuvieron un crecimiento positivo durante el año en las ventas comparables en las tiendas. Nuestro objetivo en el año 2005 es asegurarnos de aprovechar ese impulso y lograr otro año de solidez en las ventas a nivel general.

El logro de estos resultados no hubiese sido posible sin el arduo trabajo, compromiso y dedicación de nuestros 160,000 empleados. Gracias a ellos, Lowe's cumplió muchas metas en el 2004. Abrimos nuestra tienda número 1,000 y reemplazamos nuestra última tienda pequeña, una tienda de 33,000 pies cuadrados ubicada en Kentucky, por una nueva tienda de 116,000 pies cuadrados. Abrimos nuestras primeras tiendas en Minnesota, Wisconsin y Maine, y terminamos el año con tiendas en 48 estados. Durante el tercer trimestre, abrimos nuestro décimo Centro de Distribución Regional en Poinciana, Florida, y, a principios del 2005, abrimos nuestro décimo primer Centro de Distribución Regional en Plainfield, Connecticut.

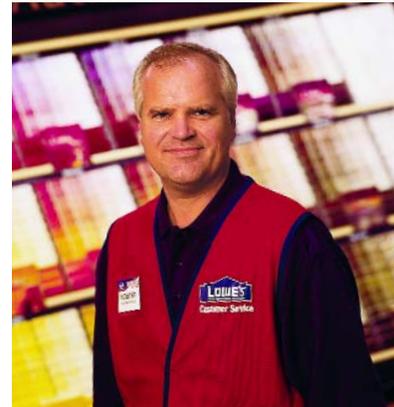
Seguimos experimentando un gran éxito con nuestras iniciativas de ventas Big 3: Ventas de Productos con Instalación Incluida, Ventas por Pedidos Especiales y nuestro enfoque en Clientes Comerciales.

En primer lugar, nuestra iniciativa de Ventas de Productos con Instalación Incluida sigue teniendo un rápido crecimiento. Aunque durante años hemos realizado la instalación de productos como gabinetes de cocina, pisos, puertas y ventanas, concluimos la implementación de nuestro nuevo modelo de ventas de productos con instalación incluida en el cuarto trimestre. Ese modelo, que tomó dos años en su desarrollo y un año más en su implementación, separa la función de ventas del proceso administrativo necesario para finalizar una instalación. Con la implementación del nuevo modelo, ahora contamos con un proceso mejorado y una mejor infraestructura que podemos perfeccionar a medida que nuestra compañía crezca. Los clientes, que han probado el nuevo modelo, parecen estar de acuerdo en que hemos mejorado nuestro proceso de ventas de productos con instalación incluida, ya que el 90% ha señalado que usarían los servicios de Lowe's para una futura instalación. Seguiremos incorporando opciones adicionales de instalación en nuestras tiendas, ya que actualmente estamos probando instalaciones de terrazas, sistemas de purificación de agua, iluminación de jardines y mucho más. En el 2005, por primera vez anunciaremos y destacaremos las ventajas que ofrecen nuestros servicios de instalación a nivel nacional. Una vez que nuestro modelo esté completamente implementado, podemos lanzar con confianza al mercado el programa a nivel nacional y tener la certeza de que los clientes quedarán más satisfechos que nunca con nuestro proceso de instalación. Esperamos que este modelo siga creciendo a un ritmo mayor que nuestras ventas generales, porque nuestra capacidad de entregar a los clientes una opción de instalación fácil y cómoda se fortalece cada vez más.

En las Ventas por Pedidos Especiales (SOS, por sus siglas en inglés), los avances tecnológicos y las mejoras en la distribución representaron los impulsores clave de las mejoras en nuestra oferta durante el 2004. Un avance importante en el 2004 fue la implementación de SOS Express para nuestro departamento de Plomería Decorativa. Utilizamos nuestro software comprobado m2o como el pilar de un nuevo sistema que integra un componente de almacenamiento y distribución a nuestra oferta de pedidos especiales. Con esto, nuestros colaboradores de ventas pueden tener acceso a los niveles de inventario en nuestro centro de distribución de pedidos especiales, lo que les permite entregar a los clientes expectativas seguras de entrega. Además, los componentes de almacenamiento y distribución de SOS Express han reducido en forma significativa los plazos, lo que permite realizar entregas en 24 horas. Basados en el éxito de esta plataforma, estamos evaluando otras categorías para un programa similar en el futuro.

Otro proyecto SOS exitoso durante el 2004 fue la implementación de un sistema automatizado de notificación en dos regiones destinado a informar a los clientes que su pedido SOS está disponible para su retiro. Estimamos que con este sistema cada tienda ahorrará aproximadamente 40 horas semanales en comparación con el sistema manual antiguo. Esas horas se redistribuirán en actividades de ventas y atención al cliente para asegurarnos de seguir entregando un servicio excepcional. Durante el 2005, implementaremos este proceso en las regiones restantes.

La tecnología es el futuro de las ventas por pedidos especiales. Continuaremos realizando mejoras que incrementen la selección, simplifiquen el proceso de pedidos, impulsen la eficiencia y aceleren la entrega a nuestros clientes.



Robert A. Niblock

Presidente del Directorio,
Presidente y Director Ejecutivo

La última iniciativa de ventas Big 3 se concentra en los Clientes Comerciales (CBC, por sus siglas en inglés). Nuestra relación con estos clientes continúa fortaleciéndose, y Lowe's se vuelve cada vez más conveniente a medida que nuestras tiendas se expanden. El sólido rendimiento de nuestra iniciativa CBC durante el 2004 demuestra el fortalecimiento de esta relación. Nuestros Clientes Comerciales generaron ventas en tiendas comparables superiores a dos veces el promedio de la compañía, y nosotros obtuvimos ventas para la compañía de dos dígitos en 15 de las 18 categorías de mercancía. Nos motiva el hecho de que nuestra actividad comercial con este segmento de clientes está creciendo en todas las categorías de productos, no sólo en madera y materiales de construcción. El aumento de la comodidad, junto con la entrega de excelentes productos, precios competitivos y servicio al cliente de excelencia, es el punto central de nuestro éxito con estos clientes.

Una parte integral de nuestra capacidad de impulsar ventas comparables en las tiendas sólidas año tras año es nuestro compromiso de invertir en nuestras tiendas existentes. Durante el año 2004, invertimos más de \$500 millones de dólares para mejorar la infraestructura de nuestras tiendas existentes, en que abarcamos la gama completa desde mantenimiento de rutina hasta importantes proyectos de nuevo acondicionamiento de productos. Nuestro objetivo es garantizar que los clientes que compran en una tienda con 10 años de antigüedad disfruten de los mismos exhibidores atractivos e inspiradores y mercaderías que aquellos clientes que visitan nuestra tienda más nueva. Con el propósito de lograr esa meta, durante el 2004 realizamos un nuevo acondicionamiento de los productos en las 132 tiendas, renovando sus surtidos de mercaderías y mejorando el entorno de los productos. Las áreas en que nos concentramos fueron Gabinetes y Superficies, Electrodomésticos, Pisos y Carpintería, al igual que en otras áreas, según necesidad, con el fin de que estas tiendas de prototipo más antiguo se ajusten a nuestras normas más recientes. Un ejemplo de un importante reacondicionamiento realizado en el 2004 es en Tool World, en que nuestras tiendas se modernizaron reorganizando la distribución de los estantes y efectuando un nuevo acondicionamiento de los productos de nuestro departamento de herramientas para transformarlo en un lugar más atractivo y más práctico para comprar.

Durante el año 2005, seguiremos invirtiendo en nuestras actuales tiendas. Nuestros planes de inversión tienen destinados más de \$700 millones de dólares a estas tiendas, que incluyen importantes proyectos de nuevo acondicionamiento de los productos en las 180 tiendas más antiguas. Como siempre, mejoraremos nuestros surtidos de mercaderías y seguiremos garantizando que el ambiente de compras sea similar para todos los clientes.

En el segundo semestre del 2004, iniciamos una iniciativa importante de distribución, que llamamos Reposición de Respuesta Rápida o R3. Esta iniciativa está diseñada para aprovechar mejor la inversión multianual de aproximadamente mil millones de dólares que hemos realizado en distribución, mediante el manejo de más unidades de administración de existencias en todos nuestros centros de distribución, la existencia de más productos de seguridad en inventario en los centros de distribución, listo para ser enviado a las tiendas que lo necesitan, y el aumento de la frecuencia de los envíos a nuestras tiendas. Esto dará como resultado una reducción del inventario en las tiendas individuales. Cuando esté completamente implementada, podremos distribuir mejor la demanda a nivel de tiendas y reducir la variabilidad en los plazos para los productos destinados a nuestras tiendas. El resultado final se traducirá en mejores posiciones en el inventario y una menor inversión en inventario en general. Sin embargo, para asegurar nuestra capacidad de satisfacer la demanda de los clientes cuando implementamos la iniciativa R3, adoptamos un método conservador para cambiar el flujo de inventario: primero creamos inventario en nuestro sistema de distribución y luego redujimos el inventario de seguridad en nuestras tiendas. Estamos seguros de que cuando esta iniciativa esté completamente implementada en el segundo semestre del 2005, obtendremos los beneficios esperados.

Aunque obtuvimos muchos logros en el 2004, el año no estuvo exento de problemas. Nuestras tiendas y comunidades en Florida y la costa del Golfo vivieron una de las temporadas de huracanes más intensos de la historia, con cuatro tormentas de gran intensidad que devastaron estas áreas. El compromiso de nuestros empleados de las tiendas en las áreas afectadas, al igual que nuestro personal de instalaciones, logística y distribución, hizo posible que nuestras tiendas abrieran rápidamente después de las tormentas. En muchos casos, abrimos al día siguiente y, de ese modo, fuimos capaces de ayudar a las comunidades que atendemos.

Como consecuencia del éxito continuo de nuestras innumerables iniciativas internas para impulsar las ventas y mejorar la productividad, el entorno macroeconómico se mantiene fortalecido y nos da confianza en nuestro negocio durante el ejercicio actual. Según los indicadores económicos de valores de primera clase, el panorama para el empleo es positivo y los cálculos actuales indican que el clima favorable de la economía de los Estados Unidos permitirá la creación de más de dos millones de nuevos empleos este año. Hay un aumento en los ingresos y se espera que los ingresos disponibles reales aumenten aproximadamente un 3%. Además, respaldada por una fuerte demanda y expectativas de que las tasas hipotecarias se mantendrán en niveles históricamente bajos, la National Association of Realtors® espera que el año 2005 sea el segundo mejor año consignado para el mercado habitacional, y el mejor de tres años récord consecutivos. A esto se suma el hecho de que las tendencias demográficas y sociales siguen siendo favorables para la industria de mejoras para el hogar, y queda claro el motivo por el cual nos sentimos optimistas en cuanto a nuestras perspectivas para el año 2005 y el futuro.

El 28 de enero de 2005, Bob Tillman jubiló y dejó su puesto de Presidente y Director Ejecutivo después de trabajar 42 años en la compañía. Tengo el privilegio, en representación de los cientos de miles de empleados y ex empleados de Lowe's que se vieron beneficiados por la visión y liderazgo de Bob, de agradecerle por todos los años que dedicó al servicio de Lowe's. Estoy orgulloso y me siento honrado de asumir los cargos de Presidente y Director Ejecutivo, y mi objetivo es continuar mejorando la excepcional compañía que Bob ayudó a formar. Estoy convencido de que con el respaldo de los más de 160,000 empleados de Lowe's, cada uno comprometido con nuestra cultura de servicio al cliente, el futuro de la compañía seguirá siendo tan brillante como siempre.



Robert A. Niblock
Presidente del Directorio, Presidente y Director Ejecutivo
15 de abril de 2005 Mooresville, NC



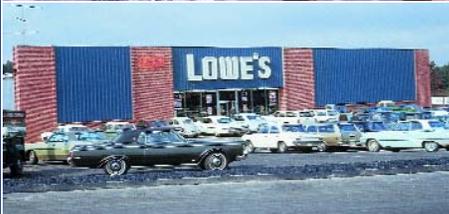
Cuando Bob Tillman se incorporó a Lowe's en 1962, John F. Kennedy era presidente, Johnny Carson empezaba a emerger como el rey de los programas de televisión nocturnos y Lowe's era una cadena de 18 tiendas en cinco estados.

En ese entonces, Lowe's era más bien una barraca de maderas que un almacén de mejoras para el hogar, cuyo mercado objetivo eran las compañías constructoras de viviendas nuevas en lugar de las ventas minoristas. De hecho, Lowe's como promedio sólo contaba con aproximadamente 10,000 pies cuadrados de superficie de ventas minorista, y más del 80% de nuestras ventas se concentraba en madera y materiales de construcción.

Aunque Lowe's había tenido éxito durante cuatro décadas, a mediados de la década de los 80 nuestros clientes y competidores experimentaban cambios y fue necesario que la compañía sufriera una transformación para satisfacer los desafíos de la década de los 90 y del siglo XXI. En 1989, bajo el liderazgo de Bob Tillman, el equipo gerencial articuló una nueva visión para Lowe's, fruto de miles de horas de investigaciones sobre clientes. Esta visión centrada en el cliente fue una guía para nuestro crecimiento. En los años siguientes, la dedicación de miles de empleados de Lowe's permitió que la compañía se transformara de una cadena regional de tiendas pequeñas en una cadena nacional con un tamaño promedio de venta de una tienda de 114,000 pies cuadrados. Bob con frecuencia comparaba esta difícil transición con cambiar las cuatro llantas de un automóvil cuando éste va a 60 millas por hora. Bob Tillman fue el arquitecto de esa transformación y un visionario que visualizó en que podía y debía convertirse Lowe's.

En 1996, cuando Bob asumió como Presidente y Director Ejecutivo, Lowe's terminó el año con 402 tiendas, 53,000 empleados y ventas de \$8.6 mil millones de dólares. Terminamos el ejercicio 2004 con 1,087 tiendas en 48 estados, con más de 160,000 empleados y \$36.5 mil millones de dólares en ventas. Durante ese período, el precio de las acciones de Lowe's aumentó un 578%.

Bob se jubiló el 28 de enero de 2005, después de permanecer 42 años en la compañía y ser el empleado con más antigüedad de Lowe's. Agradecemos su dedicación, liderazgo y visión, que han beneficiado tanto a clientes, empleados y accionistas. Su dirección contribuyó al liderazgo, que superó con creces las expectativas, de Lowe's en mejoras para el hogar.



1962	Bob Tillman se incorpora a Lowe's como aprendiz de gerente de oficina
1963	
1964	
1965	
1966	
1967	
1968	
1969	Bob Tillman es ascendido a Gerente de Tienda de Lowe's en Wilmington, NC
1970	
1971	
1972	
1973	Bob Tillman ocupa el cargo de Gerente de Mercadeo Regional
1974	
1975	
1976	
1977	Bob Tillman vuelve a la división de operaciones en tiendas como Gerente de Tienda de Lowe's en Wilmington, NC
1978	
1979	
1980	
1981	
1982	
1983	
1984	
1985	Bob Tillman es ascendido a Vicepresidente Regional - Operaciones en Tiendas
1986	
1987	
1988	
1989	Bob Tillman ocupa el cargo de Primer Vicepresidente - Comercialización
1990	
1991	Bob Tillman es ascendido a Vicepresidente Ejecutivo - Comercialización
1992	
1993	
1994	Bob Tillman asume el cargo de Director de Operaciones y es nombrado miembro del Directorio de Lowe's
1995	
1996	
1997	
1998	Bob Tillman es nombrado Presidente y Director Ejecutivo
1999	
2000	
2001	Bob Tillman es elegido Presidente del Directorio
2002	
2003	
2004	
2005	28 de enero de 2005 Bob Tillman jubila y deja su cargo de Presidente y Director Ejecutivo



Oportunidad de Crecer.

La trayectoria de Lowe's se caracteriza por un mejoramiento constante, un **crecimiento estratégico** a largo plazo y un servicio al cliente excepcional. Lowe's, con el objetivo claro de "mejorar las mejoras" para el hogar para sus clientes, como lo indica su lema **Improving Home Improvement®**, continúa definiendo **nuevas oportunidades** para crecer, ya que nos esforzamos por ser la primera opción de nuestros clientes en cuanto a mejoras para el hogar.

Con cada década que pasa, aumentan en forma significativa la atención y la dedicación que los consumidores de EE.UU. entregan a sus hogares. Las personas están optando por dedicar una mayor parte de su tiempo libre en casa disfrutando de la compañía de su familia y amigos. Para casi todas las familias, la casa propia representa la inversión más grande de su vida, y las inversiones que realizan en sus hogares reflejan su estilo de vida, prioridades y sueños.

En cada etapa de nuestro crecimiento, nos hemos concentrado en la importancia fundamental de formar una organización centrada en el cliente, realizando inversiones a largo plazo en nuestro negocio y empleados. Esas inversiones nos permiten ofrecer a una cantidad cada vez mayor de clientes una amplia selección de productos y completas soluciones de mejoras para el hogar.

En el 2004, tuvimos un desempeño positivo en todas nuestras categorías de productos y en todas las regiones. En nuestro mercado altamente fragmentado, en que Lowe's y su principal competidor poseen aproximadamente el 20% de la participación de las ventas en EE.UU., nuestra oportunidad de crecimiento sigue siendo sólida. Nos estamos expandiendo a un ritmo de más de una tienda nueva cada tres días, y para eso usamos nuestra tienda de 116,000 pies cuadrados (116 mil) para atender los mercados más grandes de EE.UU. y nuestra tienda



más nueva de 94,000 pies cuadrados (94 mil) destinada a atender los mercados más pequeños del país conformados por tiendas de una sola línea.

Las tendencias demográficas de los Estados Unidos también nos ayudan a impulsar nuestro negocio. Estas tendencias incluyen niveles récord de propiedad de viviendas, una población joven entre 20 y 29 años en aumento que está adquiriendo la primera vivienda a una edad más temprana que sus padres y una población nacida en la época de la posguerra que está adquiriendo una segunda vivienda. Además, una mayor diversidad y el aumento de las poblaciones de minorías e inmigrantes en los Estados Unidos contribuyen a estimular la demanda de viviendas. De hecho, se prevé que la contribución de las minorías al crecimiento del sector habitacional será al menos dos tercios durante las próximas décadas, ya que se esfuerzan por lograr el sueño americano de la casa propia.

Con una perspectiva de una economía en general más sólida en el 2005, los consumidores tendrán mayor poder adquisitivo y Lowe's ofrecerá los productos y servicios para satisfacer sus necesidades. Mientras el ambiente macroeconómico siga siendo favorable, nuestra oportunidad de crecimiento surgirá de las iniciativas internas estratégicas en cada nivel de nuestro negocio. Nuestro planteamiento del diseño de líneas de productos incluye ofertas en todo el espectro de precios, asegurando así que nuestros clientes encuentren productos atractivos que inspiren proyectos y faciliten su ejecución. Las inversiones en nuestra red

de distribución de primera clase, que mejoran el acceso y eficiencia del inventario, nos ayudarán a proveer a cada una de nuestras tiendas con los productos específicos que desean nuestros clientes, lo que optimizará las ventas y sacará ventaja de nuestra inversión en inventario. Nuestro compromiso con la nueva tecnología, en la superficie de ventas y en el sistema administrativo de nuestras tiendas, facilita el proceso de compras para nuestros clientes e impulsa un funcionamiento eficiente en toda nuestra organización.

Sin embargo, nuestra fuerte cultura de servicio al cliente y el deseo de captar clientes leales a Lowe's para toda la vida es lo que impulsa principalmente nuestro crecimiento. Nuestra idea no es sólo satisfacer las necesidades de nuestros clientes, sino que ir más allá que cumplir con el deber de ayudar a los clientes a realizar los sueños que tienen para sus hogares.



Aprovechar la Oportunidad

Nuestros clientes desean expresar su estilo personal, invertir en su vida diaria y crear un ambiente cómodo para su familia y amigos. Lowe's, con nuestros dos prototipos de tiendas exitosos, está creciendo rápidamente para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en el lugar donde viven, ya sea en edificios de altura o sectores alejados.



Oportunidad

inspirada por Clientes



¿Qué ven nuestros clientes?

Una habitación adicional que será el cuarto perfecto para los niños. Una terraza en el patio trasero llena de amigos y familiares en las noches tibias de verano.

Un taller en el garaje provisto de las herramientas adecuadas, justo donde puede encontrarlas.

En Lowe's, nosotros vemos lo mismo.

Compartir una visión con nuestros clientes es más que tan sólo proporcionar productos que servirán para realizar su proyecto. Es saber que el hogar es donde transcurre la vida, y aunque cada cliente es único, todos nosotros compartimos un sentimiento de aprecio por nuestro hogar y nos sentimos orgullosos de cómo éste refleja nuestra individualidad. También es ofrecer una completa experiencia de compra, que incluye la mejor selección de mercaderías, precios bajos todos los días, servicios de instalación disponibles y empleados informados que pueden ayudarlo a realizar sus proyectos.

A medida que continuamos nuestra expansión a nivel nacional, sabemos que nuestros clientes prefieren un ambiente de compras bien organizado, de modo que en nuestras tiendas realizamos constantemente inversiones con el fin de mejorar las señales direccionales y el diseño de las tiendas, y de garantizar que nuestras tiendas estén limpias e iluminadas. Nuestros clientes comerciales nos indican que su tiempo es dinero; por lo tanto, contamos con colaboradores de ventas experimentados para ayudarlos a encontrar rápidamente lo que necesitan. Además, todos los clientes nos señalan que desean alternativas de compra, y que precio y calidad no son opciones alternativas, de modo que ofrecemos marcas respetadas y productos de calidad a puntos de precios que captan la atención de todos los presupuestos. Nuestros clientes desean contar con la ayuda de un asesor en mejoras para el hogar confiable en cada etapa de un proyecto, de modo que implementamos un nuevo modelo de ventas de productos con instalación incluida para que los proyectos de mejoras para el hogar sean más fáciles de principio a fin.

El deseo de nuestros clientes de tener alternativas de compra nos hace invertir en la iniciativa de Ventas por Pedidos Especiales (SOS), que experimentó un crecimiento significativo durante el 2004 y no muestra señales de disminución. Sabemos que nuestros clientes desean mejorar sus hogares con productos que reflejen su estilo personal, y por eso, ofrecemos cientos de miles de productos por pedidos especiales que se pueden elegir y encargar directamente

en cada tienda Lowe's. Durante el 2005, seguiremos implementando mejoras a nuestras capacidades de ventas por pedidos especiales que aumenten la selección, faciliten el proceso de pedidos, impulsen la eficiencia y aceleren la entrega a nuestros clientes.

Todos los clientes, sin importar su nivel de habilidad o su presupuesto, son bienvenidos en Lowe's. Nos sentimos orgullosos de atender a clientes principiantes en mejoras para el hogar, clientes expertos que realizan mejoras por sí mismos para su hogar y Clientes Comerciales que hacen compras en Lowe's para satisfacer las necesidades de sus proyectos. Para los clientes principiantes en la realización de mejoras para el hogar, en cada tienda ofrecemos talleres prácticos todas las semanas. Los clientes expertos que realizan por sí mismos mejoras para su hogar pueden comprar sin ningún esfuerzo en nuestras tiendas los mismos materiales de alta calidad que utilizan los profesionales. Incluso sabemos que nuestros Clientes Comerciales tienen necesidades únicas. Para atender la demanda de todos estos clientes, cada tienda Lowe's ofrece productos de calidad profesional, grandes cantidades de productos y un mostrador de servicios comerciales atendido por empleados informados. También ofrecemos un servicio de pedidos por teléfono o fax para ayudar a nuestros Clientes Comerciales a conseguir rápidamente con su asesor en mejoras para el hogar lo que necesitan y a precios convenientes.



Aprovechar la Oportunidad

Durante el año 2004, continuamos con la inversión en nuestras tiendas existentes, asegurándonos de que cada una de éstas cumpla con las normas actuales de comercialización y que la infraestructura de compra sea similar a la de nuestras tiendas más nuevas. Terminamos el reacondicionamiento de Tool World en la mayoría de nuestras tiendas; el reacondicionamiento de las tiendas restantes se efectuará a principios del 2005. Ahora, es más fácil comprar en el nuevo Tool World, ya que cuenta con mejores exhibidores de productos y un entorno mejorado. Los comentarios de los clientes han sido mayoritariamente positivos, y las ventas de herramientas en las tiendas reacondicionadas superan los niveles anteriores.

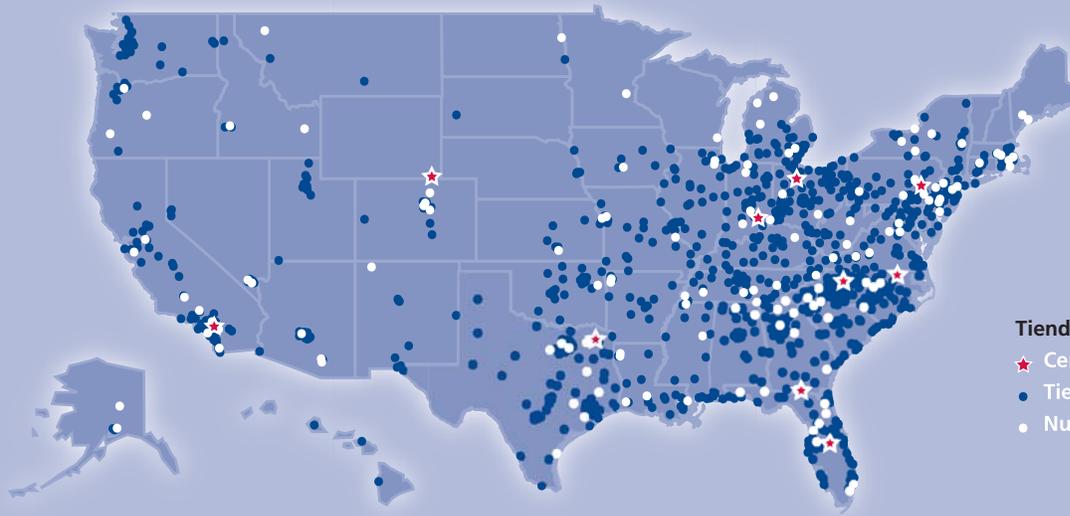


Oportunidad en Nuevos Mercados.

Lowe's, con la **estrategia** de distribución adecuada y excelentes diseños de tienda, cuenta con la infraestructura para facilitar nuestra **expansión rápida y constante**.

Lowe's, con dos formatos de tienda propios y un completo conjunto de futuras tiendas, puede satisfacer, en forma rentable, las necesidades de nuestros clientes desde mercados metropolitanos grandes hasta mercados pequeños en toda la nación.

Durante el 2004, los clientes de Minneapolis, Milwaukee, Brooklyn y Brunswick, Maine, le dieron la bienvenida a Lowe's a sus comunidades por primera vez. En total, abrimos 140 tiendas nuevas en el 2004, y estamos seguros de que Lowe's aún tiene muchas oportunidades de seguir abriendo tiendas rentables en todo el país. Para fines del año 2004, el 28% de nuestras tiendas estaban ubicadas en los principales 25 mercados de la nación y aproximadamente el 54% de éstas se ubicaron en los principales 100 mercados del país. Puesto que estos mercados metropolitanos más grandes poseen más del 65% de nuestro mercado objetivo potencial, continuaremos abriendo tiendas en esas áreas que actualmente no reciben servicio. De hecho, para fines de 2004, nuestro comité de bienes raíces había aprobado casi 400 futuras tiendas. De esas tiendas aprobadas, más del 35% están ubicadas en los principales 25 mercados de la nación, y el 65% de éstas se ubican en los principales 100 mercados. Utilizaremos nuestra tienda prototipo de 116 mil pies cuadrados para aumentar nuestra presencia en los principales 100 mercados metropolitanos de los Estados Unidos durante el 2005.



Tiendas Lowe's

- ★ Centros de Distribución Regional
- Tiendas existentes
- Nuevas tiendas abiertas en 2004

AK - 4	CO - 14	HI - 3	KS - 9	ME - 2	MT - 3	NM - 7	OR - 9	TN - 43	WI - 1
AL - 29	CT - 6	IA - 9	KY - 27	MI - 37	NC - 78	NV - 11	PA - 47	TX - 95	WV - 15
AR - 13	DE - 5	ID - 5	LA - 20	MN - 1	ND - 2	NY - 29	RI - 3	UT - 9	WY - 1
AZ - 15	FL - 70	IL - 24	MA - 13	MO - 24	NE - 3	OH - 67	SC - 35	VA - 46	1,087
CA - 61	GA - 49	IN - 38	MD - 21	MS - 15	NJ - 23	OK - 21	SD - 1	WA - 24	TIENDAS

Nivelaremos nuestra expansión en los mercados metropolitanos con las oportunidades que presentan los mercados más pequeños, a los que nos podemos introducir con nuestra tienda prototipo de 94 mil pies cuadrados. Nuestra tienda de 94 mil pies cuadrados demanda una inversión promedio menor y una estructura de gastos operativos más bajos que nuestro formato de 116 mil pies cuadrados, lo que permite que estas tiendas generen rentabilidad, a pesar de tener volúmenes más bajos de ventas. Estamos seguros de que existen cientos de mercados de una tienda más pequeños en que sólo Lowe's tiene la oportunidad de posicionarse, en gran parte gracias a nuestra infraestructura de distribución centralizada de primera clase.

Lowe's promovió una estrategia de distribución centralizada mucho antes de iniciar nuestra expansión nacional. Nuestros centros de distribución regionales (RDC, por sus siglas en inglés) están diseñados para atender a nuestras tiendas actuales y futuras, y para satisfacer las necesidades de la clientela exclusiva de cada tienda. Cada centro RDC tiene una superficie de un millón de pies cuadrados aproximadamente, casi el tamaño de 28 campos de fútbol. Estas modernas instalaciones generan cientos de empleos y cuentan con una capacidad para atender entre 120 y 140 tiendas Lowe's. En el 2004, abrimos un nuevo centro RDC en Poinciana, Florida, y, a principios del 2005, abrimos nuestro décimo primer centro RDC en Plainfield, Connecticut. Estas instalaciones respaldarán nuestro crecimiento en estas dos importantes regiones del país que crecen a un ritmo acelerado.

En el 2004, seguimos invirtiendo en nuestra infraestructura de distribución a través de nuestra iniciativa de Reposición de Respuesta Rápida, o R3, para aprovechar mejor esta infraestructura. La iniciativa R3 es una iniciativa diseñada para mejorar los procesos comerciales a largo plazo que mejorará los niveles de existencias de nuestras tiendas, reducirá el inventario de seguridad necesario a nivel de tienda, disminuirá al mínimo las reducciones de precios, con lo que se garantiza que a cada tienda se destinen las cantidades adecuadas de productos, y aumentará nuestra visión de una expansión rentable a los mercados más pequeños de todo el país.



Aprovechar la Oportunidad

Nuestra red de distribución centralizada ayuda a definir el futuro de Lowe's. En la actualidad, nuestra iniciativa R3 está generando ingresos durante la fase de implementación. Para fines del ejercicio 2005, esperamos aumentar la frecuencia y reducir la variabilidad en los plazos de las entregas de productos de nuestras tiendas y mejorar los niveles de productos en existencia, lo que finalmente nos ayudaría a controlar los costos y a continuar obteniendo ventajas de nuestra inversión en inventario a medida que crece la compañía.



Oportunidad
mediante Servicios Mejorados.



El lema de Lowe's "Mejoremos las mejoras para el hogar"
es posible gracias a una cultura que se basa en brindar un
servicio al cliente de calidad superior.
Lo fundamental de nuestra cultura es entregar servicios que
satisfagan las necesidades de nuestros clientes, mejoren su calidad
de vida y superen sus expectativas.

Estamos conscientes de que muchos de nuestros clientes no son expertos en realizar mejoras por sí mismos para su hogar y que desean contar con la ayuda de un asesor en mejoras para el hogar confiable en todas las etapas de un proyecto. En las tiendas Lowe's, el cliente puede encontrar todas las mejoras para el hogar en un solo lugar, desde la investigación del proyecto hasta la instalación final, para más de 40 categorías, que incluyen pisos, iluminación, gabinetes y superficies de cocina, y carpintería. Lowe's ha ofrecido servicios de instalación durante varios años, pero esa oferta aumentó el año 2004 cuando completó la implementación del nuevo modelo de ventas de productos con instalación incluida en cada una de nuestras tiendas. El nuevo modelo separa la función de ventas de productos de la gestión de proyectos de instalación, es decir, nuestros empleados se dedican a atender a los clientes en la tienda y un especialista en ventas de productos con instalación incluida es el punto de contacto de un cliente durante todas las fases de la instalación.

Ampliaremos nuestras ofertas de servicios a nuevas categorías de instalación, que actualmente están en etapa de prueba. Además, las mejoras en tecnología, que apoyan nuestro proceso de ventas de productos con instalación incluida, serán útiles para garantizar que el cliente tenga una experiencia más fácil y más integrada desde la visita inicial hasta la instalación finalizada. Nuestros especialistas en ventas y los equipos de ventas de productos con instalación incluida también contarán con nuevas herramientas de gestión de contactos para asegurarnos de hacer un seguimiento a los clientes interesados y de mejorar nuestra capacidad de controlar el desempeño del instalador. Esto nos permite confirmar que estamos asociados con instaladores profesionales que comparten nuestro compromiso hacia el servicio al cliente.

Durante el 2004, seguimos creando servicios para mantenernos en contacto con los clientes en sus hogares, lo que nos permite estrechar relaciones y aumentar el valor que entregamos al número cada

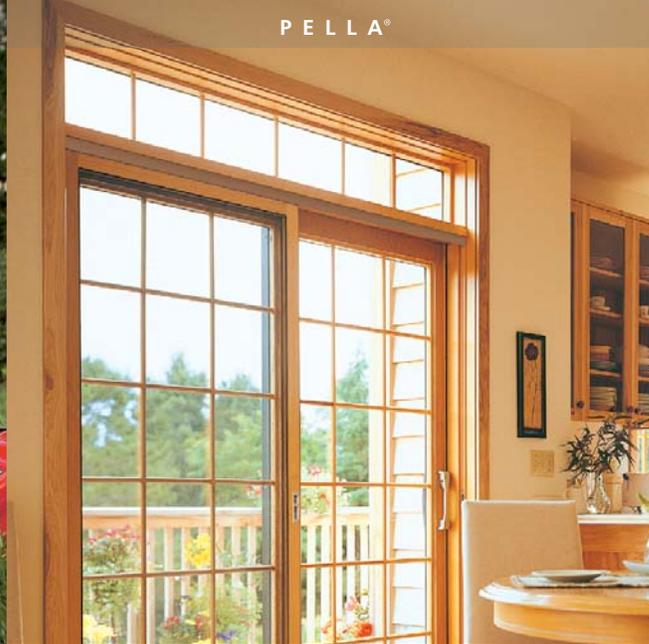
vez mayor de compradores de productos de mejoras para el hogar. La popularidad de nuestros grupos de intereses comunes, Team Lowe's Racing Fan Club (Club de aficionados a carreras por equipos de Lowe's), Lowe's Garden Club (Club de jardinería de Lowe's), Woodworkers Club (Club de carpintería) y la revista *Creative Ideas*[®] (Ideas creativas) aumenta cada día. Estos grupos proporcionan a Lowe's una gran oportunidad para estrechar relaciones con nuestros clientes y para entregar servicios e información que correspondan a sus preferencias y expectativas. Además, nuestro sitio Web de compras y educación, Lowes.com, ofrece una biblioteca de más de 1,500 guías prácticas de mejoras para el hogar, listas de compras, artículos, consejos sobre seguridad en el hogar e ideas de mantenimiento preventivo.

Durante todo el año 2005, seguiremos mejorando nuestros servicios y estrechando relaciones con nuestros clientes. Actualmente, estamos probando nuevas herramientas de diseño en nuestras tiendas que ayudan a los clientes a iniciar proyectos de mejoras para el hogar de mayor complejidad, por ejemplo, instalar una cocina nueva. Los clientes pueden utilizar una terminal de computación con pantalla sensible al tacto para avanzar por los distintos pasos para seleccionar las dimensiones, el diseño y el color de los productos y para coordinar los productos. También estamos introduciendo herramientas de diseño en el departamento de maderas para ayudar a los clientes a realizar proyectos, por ejemplo, varas para cobertizo y edificios para almacenaje.



Aprovechar la Oportunidad

A través de nuestros servicios y opciones de instalación en constante expansión, hemos ampliado nuestra capacidad para atender las necesidades de nuestros clientes con la atención y profesionalismo que ellos esperan de Lowe's. Hemos recibido comentarios positivos de nuestros clientes, y el 92% de éstos señalan que usarían nuevamente los servicios Lowe's para una instalación futura. Durante el 2004, este éxito generó un aumento total de casi un 27% en las ventas de productos con instalación incluida.



Oportunidad de ofrecer Más.

 **KOBALT**

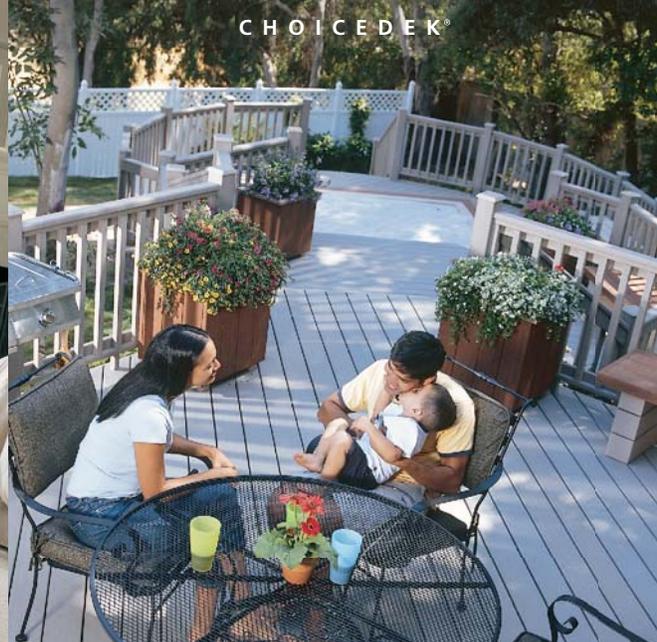
 **JENN-AIR**

La innovación en los productos es un elemento fundamental de la estrategia de comercialización de Lowe's.

Esta innovación es un aspecto que nos diferencia de nuestra competencia y que motiva a nuestros clientes a comprar en Lowe's porque saben que nuestra tienda cuenta con una atractiva selección de productos, los últimos avances en productos con precios bajos todos los días, en cada categoría y para todo presupuesto.

En Lowe's, facilitamos la compra de mejoras para el hogar. Sabemos que muchos de nuestros clientes, especialmente aquéllos nuevos en el área de mejoras para el hogar, agradecen la ayuda que proporcionan los empleados de nuestras tiendas y acuden a nosotros en busca de consejos expertos sobre cómo evaluar productos y conocer sus opciones de mejoras para el hogar. Los productos de marca que ofrecemos y los consejos que proporcionamos infunden seguridad, y nuestros clientes se sienten cómodos comprando en nuestras tiendas con pasillos amplios y bien iluminadas. Además, los precios bajos todos los días que Lowe's ofrece los hace volver a nuestras tiendas una y otra vez.

Incorporamos excelentes productos nuevos y surtidos de mercaderías durante el 2004, hecho que contribuyó a mejorar nuestra oferta para los clientes. Algunos ejemplos incluyen la incorporación de gabinetes de primera calidad Schuler™ y las superficies de piedra procesada Zodiac® exclusivas de DuPont™ que desempeñaron un papel importante en el éxito que tuvimos este año en la venta de gabinetes y superficies. La incorporación de Bosch, una marca conocida por sus máquinas para lavar, secadoras y lavaplatos de alta calidad y elegantes, y de Fisher & Paykel a nuestra importante línea de electrodomésticos es una prueba de nuestro esfuerzo continuo por mejorar nuestra



BREEZE®

MOHAWK®

CHOICEDEK®

 Electrolux

 WERNER

KICHLER 

PORTFOLIO

 Pella

American Tradition
Yates

 TROY-BILT

 TOP CHOICE
LUMBER PRODUCTS

HITACHI

 Harbor Breeze

garden
treasures™

 GP Georgia-Pacific

oferta de electrodomésticos con características más innovadoras y una amplia variedad de marcas conocidas para nuestros clientes. Nuestro convenio exclusivo de ventas de puertas Therma-Tru®, la marca más reconocida y preferida en puertas, es una señal clara de nuestro compromiso con la incorporación de marcas de calidad que exigen los clientes. Portfolio y Harbor Breeze, dos marcas de propiedad de Lowe's, tuvieron un gran año en el 2004, gracias al excelente diseño de sus productos, gran valor y mejores embalajes.

Nuestro objetivo es seguir incorporando marcas de calidad superior que tengan características que faciliten la vida de nuestros clientes. Las siguientes son algunas marcas que incorporaremos en el 2005: Whirlpool®, con su refrigerador con puertas laterales equipado con purificador de agua PUR®, un producto exclusivo para Lowe's, que entrega agua purificada directamente de la puerta del refrigerador; Kidde, que ofrece innovadores productos de seguridad contra incendios, entre los que se incluyen extintores de incendios de uso específico, especialmente formulados para apagar incendios de aceite y grasa en la cocina, incendios de colchones en los dormitorios, incendios eléctricos en oficinas e incendios químicos en garajes y Electrolux, que lanza al mercado aspiradoras con una nueva tecnología de purificación de aire que limpia en forma simultánea el piso y el aire de su hogar.

Si bien las marcas nacionales de renombre son el núcleo de nuestra oferta de productos, en algunas categorías de productos la marca es menos importante y las decisiones de compra con frecuencia se basan en el estilo, calidad y otras características, incluido el precio, de los productos. Mediante Abastecimiento Global de Lowe's, podemos reducir costos en la adquisición de productos si seleccionamos estratégicamente el abastecimiento de los productos para nuestras tiendas. Estos productos ofrecen a nuestros clientes alta calidad, diseños innovadores y gran valor.



Aprovechar la Oportunidad

Un avance importante para nuestra oferta de pedidos especiales en el 2004 fue la implementación de SOS Express para nuestro departamento de plomería decorativa. Gracias a nuestro centro de distribución de SOS Express, el nuevo sistema permite que nuestros empleados tengan mayor acceso al inventario disponible, lo que les permite entregar a los clientes información inmediata sobre disponibilidad de los productos, expectativas seguras de entrega y una distribución más rápida.



Oportunidad de Atender.



Nos sentimos orgullosos de nuestros empleados por el arduo trabajo que desempeñan y por concentrar su atención en el **servicio al cliente** en cada una de nuestras tiendas. También nos sentimos agradecidos por la entrega permanente y generosa de su tiempo libre y apoyo financiero para realizar mejoras en las **comunidades** en que operamos y para ir en ayuda de aquéllos que lo necesitan.

Nuestro objetivo de invertir en el futuro de nuestro negocio va más allá de nuestras tiendas o los productos que se exhiben en nuestros estantes. En Lowe's, sabemos que nuestro mayor capital son nuestros empleados, y también estamos realizando inversiones en ellos. Incorporamos a un Gerente de Recursos Humanos en cada una de nuestras tiendas para mejorar la dotación de personal en las tiendas, perfeccionar la capacitación y facilitar la comunicación de las oportunidades de carrera a largo plazo que ofrecemos a nuestros empleados. Creemos que nuestras nuevas iniciativas de capacitación entregan a cada empleado la oportunidad de ascender y de aprender habilidades que les permitan desempeñarse mejor en su trabajo, que, al mismo tiempo, mejora nuestra atención al cliente y la experiencia de compra para nuestros clientes.

Además, Lowe's, sus empleados, proveedores asociados y clientes han aunado fuerzas para reunir más de \$22 millones de dólares para contribuir a importantes proyectos comunitarios y labores de auxilio y socorro. Lowe's y nuestros clientes, como socios nacionales de la Cruz Roja Norteamericana, donaron más de \$1.5 millones de dólares en efectivo para ayudar a las víctimas de los cuatro huracanes que devastaron el sudeste de los Estados Unidos en el 2004. Los empleados de las tiendas Lowe's no afectadas por los huracanes viajaron a las áreas afectadas y trabajaron día y noche para garantizar que nuestras tiendas estuvieran dotadas de personal para ayudar a los clientes. Los empleados también colaboraron estrechamente con funcionarios de emergencia durante todo el desastre para ayudar a preparar y reconstruir las áreas destruidas por las tormentas. Además, el fondo de emergencias para empleados Lowe's Employee Relief Fund distribuyó casi \$900,000 en ayuda de emergencia a los empleados cuyas viviendas sufrieron daños.

Lowe's se siente orgulloso de ser un socio nacional de Habitat for Humanity International (Habitat), organización que ayuda a proporcionar vivienda a familias de todo el mundo. A fines del 2004, Lowe's trabajó junto a Habitat en su operación de mayor

envergadura hasta la fecha, para entregar ayuda a las miles de víctimas del tsunami del Océano Índico ocurrido el 26 de diciembre de 2004. Más de 1,000 tiendas se transformaron en sucursales de donación en efectivo; en esta campaña, los empleados y clientes donaron más de \$2 millones de dólares, incluida la contribución de contrapartida de \$1 millón de dólares que realizó Lowe's, dinero suficiente para construir más de 1,200 viviendas en las áreas afectadas.

Aquí en los Estados Unidos, la Fundación Caritativa y Educacional de Lowe's de Lowe's donó más de \$3 millones de dólares a organizaciones sin fines de lucro para proyectos de mejoras comunitarias y de educación en todo el país.

Continuamos con nuestra labor de mantener la seguridad de las familias en sus hogares en el 2004, cuando nos reunimos con nuestros socios proveedores para recaudar \$12 millones de dólares para Home Safety Council, organización sin fines de lucro dedicada a ayudar a prevenir accidentes en el hogar. A través del programa Lowe's Heroes, una iniciativa de trabajo voluntario abierta a todos los empleados, los empleados de Lowe's, como colaboradores de Home Safety Council, visitaron cientos de hogares para entregar información y productos de seguridad.

Lowe's también está comprometido con la protección de nuestro ambiente y utiliza su posición de liderazgo en las ventas minoristas para ayudar a educar a los clientes sobre cómo pequeñas decisiones pueden causar un gran impacto. Lowe's se siente orgulloso de haber recibido la más alta distinción, otorgada por Agencia de Protección del Medioambiente y el Departamento de Energía de los Estados Unidos, por tercer año consecutivo cuando nuestra compañía fue nombrada Socio Minorista del Año ENERGY STAR® en el 2005. Con casi ocho millones productos con certificación de ENERGY STAR vendidos en Lowe's durante el 2004, los clientes ahorrarán aproximadamente \$95 millones de dólares en las facturas de electricidad por año y reducirán la contaminación equivalente a sacar de circulación a más de 100,000 carros.



Aprovechar la Oportunidad

Lowe's, con un compromiso de \$2 millones de dólares en el 2004, se convirtió en el principal apoyo nacional del programa Women Build de Habitat, que motiva a las mujeres a aprender construcción en un medio favorable y, al mismo tiempo, ayuda a las familias necesitadas a construir un mejor futuro para sus hijos. La participación de Lowe's en el programa Women Build refleja nuestro compromiso por abordar el problema nacional de viviendas deficientes. Nuestro objetivo es seguir respaldando a Habitat y al programa Women Build durante el 2005 con un aporte de \$2 millones de dólares adicionales y la ayuda de nuestros empleados.

Exposición y Análisis de la Gerencia sobre la Situación Financiera y los Resultados de las Operaciones

Esta exposición resume los factores significativos que afectaron nuestros resultados operativos consolidados, situación financiera, liquidez y recursos de capital durante el período de tres años que finalizó el 28 de enero de 2005 (nuestros ejercicios 2004, 2003 y 2002). Cada uno de los ejercicios presentados contiene 52 semanas de ventas y gastos. Esta exposición debe leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados y las notas anexas a éstos en este informe anual.

Durante el cuarto trimestre del ejercicio 2003, vendimos 26 instalaciones concentradas en productos que operaban con el nombre The Contractor Yard (en lo sucesivo, los "Contractor Yards"). Esta venta se efectuó para permitirnos continuar concentrándonos en nuestras actividades minoristas y comerciales. De acuerdo con la norma SFAS N° 144, "Contabilidad del Deterioro o la Eliminación de Activos de Larga Vida", informamos de los resultados de las operaciones de Contractor Yards como operaciones discontinuadas para los ejercicios 2003 y 2002.

Actualización de los estados financieros

Como resultado de nuestro sistema de controles internos sobre los informes financieros, que incluye el control de problemas contables emergentes y la revisión de archivos similares, antes del término del ejercicio 2004, iniciamos una revisión de las políticas y prácticas contables relacionadas con arrendamientos. Como resultado de esta revisión, determinamos que el tratamiento por nuestra parte de determinadas actividades relacionadas con arrendamientos no estaban en conformidad con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. Posteriormente a esta revisión, concluimos, después de escuchar la opinión de nuestra consultora contable independiente legalmente constituida, Deloitte & Touche LLP, y después de analizar el problema con el comité de auditoría del directorio, actualizar nuestros estados financieros del período anterior para corregir los errores producto de nuestra contabilidad de arrendamientos.

En la actualización, aceleramos los gastos por depreciación para los activos en arrendamiento y mejoras en arrendamiento para limitar la vida útil de depreciación de esos activos al período de arrendamiento, conforme a la norma SFAS N° 13, "Contabilidad de Arrendamientos", que definimos para incluir el período de arrendamiento no cancelable y cualquier opción de período de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. También revisamos nuestro cálculo de gastos de alquiler (y el pasivo diferido por alquiler relacionado) para arrendamientos de terrenos, e incluimos en nuestros cálculos de gastos de alquiler lineales todos los períodos de ocupación exentos de pago de alquiler para determinados arrendamientos de terrenos mientras se construye nuestra tienda en la propiedad arrendada. En la actualización, también ajustamos nuestros estados financieros correspondientes a períodos anteriores para corregir errores contables insignificantes identificados previamente durante las auditorías de esos estados financieros. Nuestros Formularios 10-Q para el ejercicio 2005 reflejarán la información actualizada para los trimestres correspondientes en el ejercicio 2004.

Consulte la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados para ver una exposición más completa de los efectos que tienen estos cambios en nuestros estados financieros consolidados. Salvo que se indique lo contrario, se presenta toda la información financiera en este informe anual, incluidas estas revisiones.

Perspectiva general ejecutiva

El ejercicio 2004 representó otro año de crecimiento para Lowe's. Terminamos el año con 1,087 tiendas en 48 estados, y con planes de abrir tiendas en los 50 estados en los próximos años. En nuestras tiendas, atendimos a aproximadamente 11 millones de clientes por semana. Nuestra visión es ser la primera opción de nuestros clientes en mejoras para el hogar en todos los mercados que atendemos. Para lograr esta visión, nos concentramos en entregar un servicio al cliente de excelencia, Precios Bajos Todos los Días (EDLP, por sus siglas en inglés) e innovadoras estrategias operacionales y de comercialización. También estamos haciendo esfuerzos para expandir nuestra participación en el mercado de mejoras para el hogar.

El mercado de mejoras para el hogar es un mercado grande, fragmentado y en crecimiento, debido en parte a tendencias socioeconómicas determinadas. El aumento de los ingresos medios de la generación nacida en la época de la posguerra, junto con los niveles récord de propiedad de una segunda vivienda y el deseo de contratar servicios de instalación profesionales, representa una fuente del crecimiento esperado. Las personas también están adquiriendo su primera vivienda cuando son más jóvenes. Además, la cantidad de hogares con ingresos superiores a \$120,000 ha aumentado un 73% desde 1995. Estos hogares invierten más del doble del promedio nacional en mejoras para el hogar. Otra fuente de crecimiento en el mercado de mejoras para el hogar es el aumento del gasto que las poblaciones de minorías e inmigrantes realizan en mejoras para el hogar. Se prevé que la contribución de las minorías será al menos dos tercios del crecimiento del sector habitacional en las próximas décadas.

Creemos que existen oportunidades significativas para crecer dentro de este mercado de mejoras para el hogar cada vez más grande. Los grandes mercados metropolitanos ofrecen una fuente de oportunidad para nuestra expansión. En el ejercicio 2004, sólo el 54% de nuestras tiendas estaban ubicadas en los principales 100 mercados metropolitanos. Estos 100 mercados comprenden más del 65% del mercado de mejoras para el hogar. Aprovechando esa oportunidad, abrimos tiendas en los mercados de Nueva York, Chicago, Minneapolis y Milwaukee en el ejercicio 2004. Durante el 2004, abrimos un total de 67 tiendas en los principales 100 mercados. Además, existen oportunidades de expansión en varios mercados más pequeños que utilizan nuestra tienda prototipo de 94,000 pies cuadrados (94 mil). Éstas son tiendas que ofrecen la misma apariencia y sensación de nuestra tienda prototipo más grande de 116,000 pies cuadrados (116 mil), un servicio consolidado en ciertos departamentos y menos SKUs. Estas tiendas demandan una inversión promedio y una estructura de gastos operativos menores, lo que nos permite atender en forma rentable estos mercados más pequeños.

Esperamos abrir 150 tiendas en el ejercicio 2005, lo que aumentaría la superficie total entre un 13% y un 14%. Estimamos que de estas tiendas, aproximadamente el 80% serán tiendas prototipo de 116 mil pies cuadrados destinadas a atender mercados más grandes y el 20% serán tiendas de 94 mil pies cuadrados destinadas a atender mercados más pequeños. Casi el 57% de estas tiendas se ubicarán en los principales 100 mercados metropolitanos de todo el país.

Iniciativas que Impulsan el Desempeño Existen varias iniciativas clave que siguen en implementación para impulsar el crecimiento de nuestro negocio y nuestros resultados de operaciones. Estas iniciativas se han puesto en operación para aprovechar el crecimiento de la industria de mejoras para el hogar y las tendencias socioeconómicas identificadas. Estas iniciativas están relacionadas principalmente con la infraestructura, ventas especializadas y comercialización y mercadeo.

Infraestructura

Para respaldar nuestros planes de expansión, debemos contar con una infraestructura apropiada. Como resultado, hemos realizado una fuerte inversión en proyectos de capital, que incluyen las tiendas nuevas y las existentes, en tecnología de la información y en nuestra red de distribución. Hemos destinado recursos para tecnología con el fin de mejorar la eficiencia y las experiencias de compra de los clientes. También hemos invertido en nuestra estructura de operaciones para garantizar que ésta respalde en forma adecuada a nuestros empleados, de modo que puedan atender con eficacia a nuestros clientes.

Continuamos invirtiendo en nuestra red de distribución: abrimos nuestro décimo centro de distribución regional (RDC) en Florida durante el 2004 y abriremos otro centro en Connecticut en febrero del 2005. También somos propietarios y operamos 10 centros de distribución de superficie plana para almacenar y distribuir productos grandes. Hemos identificado formas de reducir la variabilidad en los plazos de los envíos a través de nuestra red de centros RDC y de mejorar los niveles de productos en existencia en nuestras tiendas a través de nuestra iniciativa de Reposición de Respuesta Rápida (R3). Estamos incrementando el envío de productos a través de nuestra red de centros RDC y aumentando la frecuencia de las entregas de centros RDC a nuestras tiendas. Como parte de la iniciativa R3, podremos trasladar los productos de seguridad de nuestras tiendas y llevarlos a nuestra red de centros RDC. Al incrementar la cantidad de envíos a cada tienda desde nuestros centros RDC y al reducir las entregas directas de proveedores, podremos transportar en forma rápida y eficiente los productos a las tiendas y en las cantidades necesarias para satisfacer la demanda de ventas. Para mantener nuestros niveles de servicio, adoptamos un método conservador para la implementación de estos cambios, que se traduce en agregar inventario a nuestra red de distribución sin reducir los niveles de inventario en nuestras tiendas. Como resultado de esto, el crecimiento del inventario superó el crecimiento de las ventas en el ejercicio 2004. Cuando comencemos a reducir los productos de seguridad en nuestras tiendas, empezaremos a disfrutar de los beneficios de la iniciativa R3, traducidos en un aumento del inventario y mejoras en la rotación del inventario en el segundo semestre del 2005.

Ventas Especializadas

Nuestras iniciativas de ventas especializadas incluyen tres categorías importantes: Ventas de Productos con Instalación Incluida, Ventas por Pedidos Especiales (SOS) y ventas para Clientes Comerciales. Creemos que estas categorías ofrecen una oportunidad significativa para aumentar las ventas brutas y el promedio.

Ventas de Productos con Instalación Incluida – La población nacida en la época de la posguerra de altos ingresos ha impulsado en gran medida la demanda de servicios que requieren instalación. Como resultado de esto, hemos desarrollado un modelo de ventas de productos con instalación incluida para asegurarnos de aprovechar el crecimiento de este sector del mercado de mejoras para el hogar. Cada tienda cuenta con un gerente de ventas de productos con instalación incluida responsable de seleccionar al instalador, controlar la calidad y asegurar la satisfacción del cliente. El total de ventas de productos con instalación incluida aumentó aproximadamente un 27% en el 2004.

Ventas por Pedidos Especiales (SOS) – Nuestras iniciativas de SOS también siguen teniendo un buen desempeño, que se traduce en el aumento del total de las ventas de SOS en aproximadamente un 27% en el 2004. Actualmente ofrecemos cientos de miles de productos por medio de pedidos especiales. En el ejercicio 2004, continuamos implementando una herramienta de ventas electrónica que automatiza los procesos de configuración, pedido, distribución y reposición para los pedidos especiales. Esta herramienta es un ejemplo de cómo nuestra inversión en tecnología ha mejorado el proceso de selección de productos, ingreso de pedidos y plazos, lo que se traduce en un mejor servicio al cliente en relación a los pedidos especiales.

Clientes Comerciales – Seguimos concentrando nuestros esfuerzos en la iniciativa de Clientes Comerciales. Con nuestra expansión nacional constante que hace que las tiendas sean más convenientes, nuestros sistemas de logística que garantizan que contemos con los niveles de inventario apropiados para asegurar que haya grandes cantidades en

existencia y nuestra estrategia EDLP, experimentamos aumentos en las ventas comerciales en tiendas comparables de dos veces el promedio de la compañía en el ejercicio 2004.

Comercialización y Mercadeo

Nuestras oportunidades de mercadeo se relacionan con el diseño apropiado de líneas de productos, marcas y uso de importaciones de productos.

Diseño de Líneas de Productos – Nuestros esfuerzos se concentran en ofrecer una combinación razonable de productos con puntos de precios de apertura y de productos de primera calidad para equilibrar los objetivos de aumento en el número de clientes y en ventas promedio. La oferta de productos con puntos de precios de apertura ofrece valor y aumenta las transacciones, mientras que nuestra estrategia de ofrecer productos de mayor calidad impulsa el aumento en las ventas promedio y crea alternativas para nuestros clientes que deseen comprar productos más exclusivos.

Estrategia de Marcas y Uso de Importaciones de Productos – También debemos tomar en consideración las expectativas de nuestros clientes en cuanto a la oferta de marcas reconocidas y respetadas. Nuestra estrategia de marcas está diseñada para consolidar la marca Lowe's con rapidez, eficiencia y eficacia, al ofrecer a nuestros clientes las marcas nacionales más conocidas y respetadas. Para mantener nuestra estrategia de EDLP y ofrecer los productos de alta calidad que exigen nuestros clientes, también hemos aumentado las importaciones de productos. Las importaciones ofrecen exclusividad en los productos y diseños, incluidas las marcas registradas, y una oportunidad para reducir los costos de inventario y mantener, al mismo tiempo, control sobre la calidad de los productos. En el 2004, las importaciones crecieron casi el doble de la tasa de nuestro incremento de las ventas totales. Esperamos que las importaciones sigan creciendo durante los próximos años.

Estimaciones y políticas contables fundamentales

A continuación presentamos una exposición y un análisis de la situación financiera y los resultados de las operaciones basados en los estados financieros consolidados y las notas anexas a éstos presentados en este informe anual 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 nosotros realicemos estimaciones que afectan los montos declarados de activos, pasivos, ventas y gastos, y las divulgaciones relacionadas de activos y pasivos contingentes. Basamos estas estimaciones en los resultados históricos y en otras presunciones que se consideran razonables, que 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.

Nuestras políticas contables significativas se describen en la Nota 1 anexa a los estados financieros consolidados. Creemos que las siguientes políticas contables afectan las estimaciones más significativas utilizadas en la preparación de los estados financieros consolidados.

Mercaderías en inventario Registramos una reserva de inventario para la pérdida asociada a la venta de inventarios discontinuos a precios inferiores al costo. Esta reserva se basa en nuestro conocimiento actual con respecto a los niveles de inventario, las tendencias en las ventas y la experiencia histórica en relación con la liquidación de inventarios discontinuados. No creemos que nuestras mercaderías en inventario estén sujetas a un riesgo significativo de obsolescencia a corto plazo; asimismo, tenemos la facultad de ajustar nuestras prácticas de compras según las tendencias de ventas previstas y las condiciones económicas generales. Sin embargo, los cambios en los patrones de compra de los consumidores podrían originar la necesidad de reservas adicionales. Usando la metodología que aquí se describe, durante el año 2004 aumentamos nuestra reserva de inventarios discontinuos en \$16 millones, llegando a \$77 millones al 28 de enero de 2005. También registramos 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 estimados previamente. Usando la metodología que aquí se describe, durante el año 2004 aumentamos nuestra reserva para merma de inventarios en \$12 millones, llegando a \$94 millones al 28 de enero de 2005. Creemos que tenemos conocimientos actuales e históricos suficientes como para registrar estimaciones razonables para estas dos reservas de inventario.

Fondos de proveedores Recibimos fondos de proveedores durante el curso normal de las operaciones por diversos motivos, incluidos los descuentos por volumen de compra, pagos por publicidad, reembolsos por costos relacionados con servicios internos de terceros, pagos por mercadería defectuosa, pagos y reembolsos de gastos por concepto de ventas y costos y costos de exhibidores. Utilizamos las proyecciones de volúmenes de compra para determinar los índices de utilidades, validar estas proyecciones sobre la base de las tendencias de compra reales e históricas y aplicar esos índices a los volúmenes de compra reales para determinar el monto de los fondos percibidos y las cuentas por cobrar del proveedor. Los montos percibidos pueden verse afectados si los volúmenes de compra reales difieren con los proyectados. De acuerdo con los lineamientos establecidos en Emerging Issues Task Force N° 02-16 (EITF 02-16) sobre “Registro contable por parte de un cliente (incluido un revendedor) de ciertas retribuciones recibidas de un proveedor”, los pagos por publicidad cooperativa y los fondos de servicios internos de terceros deben tratarse como una reducción del costo de inventario, a menos que representen un reembolso de costos específicos, adicionales e identificables incurridos por el cliente para vender el producto del proveedor. En la práctica, los fondos de publicidad cooperativa y de servicios internos de terceros que recibimos no cumplen los criterios específicos, adicionales e identificables de EITF 02-16. Por lo tanto, en el caso de los acuerdos de fondos de publicidad cooperativa y de servicios internos de terceros celebrados después del 31 de diciembre de 2002, que correspondía a la fecha de entrada en vigencia de la disposición relacionada de EITF 02-16, la Compañía trata estos fondos como una reducción del costo de inventario y reconoce estos fondos como una reducción del costo de las ventas cuando se ha vendido el inventario. Históricamente, estos fondos se registraron como una compensación del gasto relacionado en los gastos de ventas, generales y administrativos. No hay efecto en las fechas cuando los fondos se reciben de proveedores o son los flujos de caja asociados. Este cambio contable redujo la rentabilidad total por acción en \$0.16 en el ejercicio 2004. Este cambio contable no tuvo un efecto importante en los resultados financieros del ejercicio 2003, dado que básicamente todos los pagos por publicidad cooperativa y los acuerdos de fondos por servicios internos de terceros para el ejercicio 2003 se realizaron antes del 31 de diciembre de 2002.

Autoseguro Contamos con un autoseguro para determinadas pérdidas relacionadas con reclamos del seguro de accidentes de trabajo, seguro automotriz, seguro de daños a bienes materiales, así como seguros generales de responsabilidad civil y seguro de responsabilidad del productor. Los reclamos de autoseguro presentados o los reclamos incurridos pero no informados se acumulan de acuerdo con nuestras estimaciones en relación con el costo final descontado por reclamos incurridos no asegurados usando supuestos actuariales aplicados en la industria del seguro y la experiencia histórica. Estas estimaciones están sujetas a cambios en la nómina de pagos, ventas y unidades vehiculares, así como la frecuencia y gravedad de los reclamos. Si bien consideramos que tenemos la capacidad de registrar adecuadamente las pérdidas estimadas relativas a reclamos, es posible que los resultados reales difieran de los pasivos de autoseguro registrados. Usando la metodología que aquí se describe, registramos cargos por autoseguro de \$279 millones durante el ejercicio 2004. Los pasivos de autoseguro alcanzaron los \$432 millones y \$327 millones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, respectivamente. Una diferencia del 10% en nuestros pasivos de autoseguro habría afectado las utilidades netas en aproximadamente \$27 millones para el ejercicio que finalizó el 28 de enero de 2005.

Activos de larga vida Se reconoce la existencia de pérdidas relacionadas con el deterioro de los activos de larga vida cuando las circunstancias indican que es posible que el valor contable de los activos no sea recuperable. Periódicamente, verificamos el potencial deterioro del valor contable de los activos de larga vida. Cuando decidimos cerrar o reubicar una tienda o cuando existen indicadores de que es posible que el valor contable de los activos de larga vida no sea recuperable, evaluamos el valor contable de los activos en relación con los flujos de caja no descontados esperados en el futuro. Si el valor contable de los activos es mayor que los futuros flujos de caja esperados no descontados y el valor equitativo de los activos es menor que el valor contable, se realiza una reserva para el deterioro de los activos basada en el exceso del valor contable con respecto al valor equitativo de los activos. Los cálculos de la pérdida por deterioro exigen que apliquemos nuestro juicio en la estimación de los valores equitativos de los activos y de los futuros flujos de caja, incluidos los índices de crecimiento de las utilidades y las ventas estimadas y las presunciones respecto del desempeño del mercado. Aplicando la metodología de revisión del deterioro aquí descrita, durante el ejercicio 2004 registramos cargos de \$31 millones por deterioro de los activos de larga vida. Si los resultados reales no coinciden con las presunciones y juicios utilizados en la estimación de los valores equitativos de los activos y flujos de caja futuros, estaríamos expuestos a más pérdidas por deterioro.

Arrendamientos Evaluamos los períodos de nuestros acuerdos de arrendamiento con el fin de determinar el tratamiento contable adecuado de cada arrendamiento, en virtud de los principios contables generalmente aceptados en Estados Unidos de Norteamérica. Nuestros períodos de arrendamiento comienzan en la fecha en que se han cumplido todas las condiciones suspensivas de nuestra obligación de pago de alquiler e incluyen plazos de arrendamiento no anulables y cualquier opción de período de renovación donde el no ejercicio de tal opción podría tener como resultado una multa económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera razonablemente garantizada. Esta definición de período de arrendamiento se utiliza en nuestras clasificaciones de arrendamiento de capital frente al arrendamiento operativo, en nuestros cálculos de gastos de alquiler en forma lineal y en la vida susceptible de depreciación de los activos que utilizamos para activos en arrendamiento y mejoras en los derechos de arrendamiento.

En el caso de acuerdos de arrendamiento que disponen pagos de alquiler crecientes o períodos de ocupación con un alquiler flexible, reconocemos gastos de alquiler en forma lineal con respecto al período de arrendamiento. Los activos en arrendamiento de capital y las mejoras en arrendamiento se amortizan de acuerdo con nuestra política normal de depreciación para los activos de nuestra propiedad o durante el período del arrendamiento, si fuere más corto, como se estableció anteriormente. Durante el período del arrendamiento, si se realiza una inversión adicional importante en una tienda arrendada, también reevaluamos nuestra definición del período de arrendamiento con el fin de determinar si nuestra inversión constituiría una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse la reevaluación, se considera satisfactoriamente garantizada. Como tal, los juicios que emitiremos en relación con nuestra definición del período de arrendamiento afectan los montos que reconocemos como gastos de alquiler y gastos por depreciación, al igual que nuestra determinación de la clasificación de un arrendamiento de capital u operativo.

Operaciones

La siguiente tabla establece la relación porcentual respecto de las ventas netas de cada partida de los estados consolidados de utilidades, al igual que el cambio porcentual que afecta a los montos en dólares correspondientes al año anterior. Esta tabla se debe leer junto con la siguiente exposición y análisis y con los estados financieros consolidados, incluidas las notas relacionadas con los estados financieros consolidados.

	2004	2003	Aumento / (Disminución) Porcentual punto porcentual en Montos en dólares del Año anterior	Aumento / (Disminución) de centésimos de en Porcentaje de Ventas netas del Año anterior
			2003-2004	2003-2004
Ventas netas	100.00%	100.00%	18%	N.A.
Margen Bruto	33.73	31.15	28	258
Gastos:				
De ventas, generales y administrativos	20.74	18.09	36	265
Gastos por apertura de tiendas	0.34	0.42	(4)	(8)
Depreciación	2.47	2.52	16	(5)
Intereses	0.48	0.58	(2)	(10)
Gastos totales	24.03	21.61	32	242
Utilidades antes de deducir impuestos	9.70	9.54	20	16
Provisión para el impuesto a las utilidades	3.73	3.61	22	12
Utilidades a partir de operaciones continuas	5.97	5.93	19	4
Utilidades a partir de operaciones discontinuadas, Deducidos los impuestos	0.00	0.05	(100)	(5)
Utilidad neta	5.97%	5.98%	18%	(1)

	2003	2002	2002-2003	2002-2003
Ventas netas	100.00%	100.00%	18%	N.A.
Margen Bruto	31.15	30.44	21	71
Gastos:				
De ventas, generales y administrativos	18.09	17.71	21	38
Gastos por apertura de tiendas	0.42	0.49	(1)	(7)
Depreciación	2.52	2.46	21	6
Intereses	0.58	0.70	(1)	(12)
Gastos totales	21.61	21.36	19	25
Utilidades antes de deducir impuestos	9.54	9.08	24	46
Provisión para el impuesto a las utilidades	3.61	3.42	25	19
Utilidades a partir de operaciones continuas	5.93	5.66	24	27
Utilidades a partir de operaciones discontinuadas, Deducidos los impuestos	0.05	0.05	25	0
Utilidad neta	5.98%	5.71%	24%	27

Otros valores	2004	2003	2002
Incrementos en las ventas de las tiendas comparables ¹	6.6%	6.7%	5.8%
Venta promedio ²	\$ 63.43	\$ 59.21	\$ 56.80
Número de tiendas (al cierre del ejercicio)	1,087	952	828
Superficie de tiendas (en millones de pies cuadrados, al cierre del ejercicio)	123.7	108.8	94.7
Tamaño promedio de una tienda (en miles de pies cuadrados)	114	114	114
Rentabilidad del activo inicial ³	11.6%	11.6%	11.0%
Rentabilidad del capital propio inicial ⁴	21.3%	22.4%	22.6%

¹ Definimos una tienda comparable como una tienda que se ha abierto hace más de 13 meses.

² Definimos venta promedio como las ventas netas divididas por el número de transacciones.

³ Rentabilidad de los activos iniciales se define como las utilidades netas divididas por el total de activos iniciales.

⁴ Rentabilidad del capital propio inicial se define como las utilidades netas divididas por el capital propio inicial.

Ejercicio 2004 Comparado con el Ejercicio 2003 El aumento en las ventas registrado en el año 2004 puede atribuirse al programa de expansión y reubicación constante de nuestras tiendas y al aumento de las ventas en tiendas comparables. Incorporamos 140 tiendas en el ejercicio 2004, incluidas nuestras primeras tiendas en Minnesota, Wisconsin y Maine, y tenemos planes de abrir en los próximos años más tiendas en estos mercados al igual que en grandes mercados metropolitanos.

El aumento de 6.6% en las ventas en tiendas comparables en el año 2004 refleja una mejora de las ventas en casi todas las categorías de mercaderías. Entre las categorías que registraron un desempeño superior a nuestro aumento en las ventas en tiendas comparables promedio se incluyen carpintería, plomería básica, maderas, materiales de construcción, instalaciones eléctricas básicas, ferretería, equipos eléctricos para exteriores, productos de temporada y gabinetes y superficies. Registramos aumentos en las ventas en tiendas comparables en cada categoría de producto y en todas las regiones geográficas, en parte debido a la implementación de las estrategias de mercadeo y de operaciones analizadas anteriormente. Nuestras iniciativas de ventas especializadas, que incluyen las ventas de productos con instalación incluida, las ventas por pedidos especiales (SOS, por sus siglas en inglés) y las iniciativas de clientes comerciales también contribuyeron al aumento de las ventas en tiendas comparables en el año en curso. Concluimos la implementación de nuestro nuevo modelo de ventas de productos con instalación incluida en todas nuestras tiendas durante el ejercicio 2004. Con la oportunidad de expandirnos a nuevas categorías de instalación, creemos que las ventas de productos con instalación incluida seguirán ofreciendo un área de crecimiento de las ventas en el futuro. También registramos resultados positivos en nuestras iniciativas de ventas de pedidos especiales (SOS), con un aumento aproximado de un 27% en las ventas totales por SOS en el ejercicio 2004. La iniciativa de clientes comerciales también tuvo un buen desempeño en el 2004, con aumentos en las ventas de tiendas comparables de más del doble del promedio de la Compañía y aumentos de dos dígitos en las ventas en tiendas comparables en 15 de las 18 categorías de mercaderías. Nos incentiva el hecho de que nuestras operaciones con la iniciativa de Clientes Comerciales están aumentando en toda la tienda, no solamente en maderas y materiales de construcción. También experimentamos una inflación en los precios de maderas y materiales de construcción durante el año, lo cual tuvo un efecto positivo en las ventas en tiendas comparables en aproximadamente 150 centésimos de punto porcentual.

Las ventas promedio aumentaron \$4.22 ó 7.1%, de \$59.21 en el 2003 a \$63.43 en el 2004, debido en parte al éxito de la iniciativa de proporcionar productos de mayor calidad, así como también los programas de crédito de Lowe's.

El aumento en el margen bruto como porcentaje de las ventas se puede atribuir principalmente a la implementación de EITF 02-16. La implementación de EITF 02-16, que tuvo como resultado la reclasificación de los reembolsos que hacen nuestros proveedores por los costos de publicidad cooperativa y de servicios internos de terceros, que se registraban como gastos por ventas, generales y administrativos y ahora constituyen una reducción de los costos de ventas cuando el inventario asociado se ha vendido, afectó favorablemente el margen bruto como porcentaje de las ventas en 258 centésimos de punto porcentual para el ejercicio 2004. Excluido el efecto de la implementación de EITF 02-16, el margen bruto como porcentaje de las ventas fue uniforme en comparación con el 2003. Esto se debió en parte a cambios desfavorables en la variedad de productos y a un aumento de los costos de distribución. El aumento de los costos de distribución se asoció a la iniciativa R3, que incluye la adición de productos de seguridad para nuestros centros de distribución, la reconfiguración del almacenamiento y la implementación de nuevas normas de productividad. Esta estrategia causó un aumento temporal de nuestros costos de distribución, pero con implicancias positivas a más largo plazo para la posición de nuestros productos en existencias, la productividad del inventario y la influencia de los gastos por ventas, generales y administrativos. El aumento de los precios de los combustibles también contribuyó al incremento en los costos de distribución.

El aumento de los gastos por ventas, generales y administrativos como porcentaje de las ventas del 2003 al 2004 se debió principalmente a la implementación de EITF 02-16, como se analizó anteriormente. Esto tuvo un efecto desfavorable en los gastos por ventas, generales y administrativos como porcentaje de las ventas en 316 centésimos de punto porcentual para el ejercicio 2004. Esto se compensó parcialmente con la influencia de los gastos brutos por publicidad y salarios como porcentaje de las ventas, al igual que por las mejoras en el desempeño de la cartera de créditos administrados por GE.

Los gastos por apertura de tiendas, que incluyen los costos de nómina y de suministros incurridos antes de abrir una tienda y los costos de publicidad por la inauguración, se imputaron a medida que se produjeron y sumaron \$123 millones en el 2004, en comparación con \$128 millones en el 2003. Estos costos están asociados a la apertura de 140 tiendas en el 2004 (136 nuevas y cuatro reubicadas), en comparación con la apertura de 130 tiendas en el 2003 (125 nuevas y cinco reubicadas). Debido a que los costos de apertura de tiendas se imputan como gastos a medida que se producen, los gastos reconocidos pueden fluctuar sobre la base de las fechas de apertura de tiendas en períodos futuros o anteriores. El costo promedio de apertura de tiendas fue de aproximadamente \$0.9 millones por tienda en el 2004 en comparación con \$1 millón en el 2003.

La depreciación ejerció un efecto multiplicador de cinco centésimos de punto porcentual como porcentaje de las ventas en el ejercicio 2004. Aproximadamente un 97% de las nuevas tiendas abiertas en los tres últimos años son propias, lo que incluye las tiendas en terrenos en arrendamiento. Los bienes inmuebles, menos la depreciación acumulada, aumentaron a \$13,900 millones al 28 de enero de 2005, en comparación con \$11,800 millones al 30 de enero de 2004. El crecimiento de los bienes inmuebles se debe en buena medida a nuestro programa de expansión de tiendas, al aumento en la capacidad de distribución y a una inversión adicional de \$300 millones en tecnologías de la información. Abrimos nuestro décimo centro de distribución regional en el ejercicio 2004, al igual que centros de distribución de superficie plana.

Los gastos por intereses han disminuido debido a menores niveles de deuda como resultado de pagos de deuda programados. Los gastos por intereses relacionados con arrendamientos de capital fueron de \$38 millones durante el 2004 y de \$39 millones durante el 2003. Para mayor información, consulte el comentario sobre Condición financiera, Liquidez y Recursos de Capital.

Nuestras tasas efectivas de impuestos a las utilidades fueron del 38.5% y 37.9% en los años 2004 y 2003, respectivamente. Las tasas más altas aplicadas en el 2004 se debieron principalmente a la expansión hacia estados cuyas tasas de impuesto a las utilidades son más elevadas, al igual que a diferencias permanentes entre los impuestos en función de los ingresos contables e ingresos por concepto de impuestos relacionados con los gastos de compensación con base accionaria.

Ejercicio 2003 Comparado con el Ejercicio 2002 El aumento de 6.7% en las ventas en tiendas comparables en el 2003 se debió principalmente a la mejora en las ventas en todas las categorías de mercaderías gracias a las iniciativas operacionales y de mercadeo implementadas en el año 2003. Durante el ejercicio 2003, experimentamos los aumentos de ventas más fuertes en maderas, materiales de construcción, equipos eléctricos para exteriores, aparatos para el hogar, pintura, materiales para piso y organización del hogar. Además, la carpintería, ferretería, paredes y ventanas, viveros y gabinetes y superficies tuvieron un rendimiento cercano al aumento promedio de las ventas en tiendas comparables de la empresa en general. Experimentamos aumentos en las ventas en tiendas comparables en cada categoría de producto y en todas las regiones geográficas. Experimentamos una ligera inflación en los precios de maderas y materiales de construcción durante el ejercicio 2003, lo cual tuvo un efecto positivo en las ventas en tiendas comparables en aproximadamente 50 centésimos de punto porcentual.

El aumento del margen bruto como porcentaje de las ventas del año 2002 al 2003 se debió a la reducción en los costos de adquisición del inventario. Estos menores costos se debieron en parte al proceso de revisión de líneas de productos, el cual quita los costos de la cadena de suministro, así como también el uso de nuestras oficinas de abastecimiento para importar productos cuando es posible. Del 2002 al 2003, la reducción en la

merma del inventario provocó un aumento de 14 centésimos de punto porcentual en el margen bruto como porcentaje de las ventas.

Durante el año 2003, los gastos por ventas, generales y administrativos aumentaron un 21%, mientras que las ventas aumentaron un 18%. El aumento en los gastos por ventas, generales y administrativos como porcentaje de las ventas durante el año 2003 se debió principalmente al gasto de compensación de acciones registrado como resultado de la adopción de las disposiciones de reconocimiento del valor equitativo de la norma SFAS N°123, "Contabilidad de Compensación Basada en Acciones", posiblemente para todas las gratificaciones a los empleados otorgadas o modificadas después del 31 de enero de 2003.

Los gastos por apertura de tiendas, que se imputan a medida que se producen, sumaron \$128 millones en el 2003, en comparación con \$129 millones en el 2002. Estos costos están asociados a la apertura de 130 tiendas en el 2003 (125 nuevas y cinco reubicadas), en comparación con la apertura de 123 tiendas en el 2002 (112 nuevas y 11 reubicadas). Debido a que los costos de apertura de tiendas se imputan como gastos a medida que se producen, los gastos reconocidos pueden fluctuar sobre la base de las fechas de apertura de tiendas en períodos futuros o anteriores. El costo promedio de apertura de tiendas fue de aproximadamente \$1 millón por tienda el año 2003 y un poco más de \$1 millón por tienda el 2002.

La depreciación, reflejo de la permanente expansión, creció un 21% y llegó a \$777 millones durante el 2003. Los bienes inmuebles, menos la depreciación acumulada, aumentaron a \$11,800 millones al 30 de enero de 2004, en comparación con \$10,200 millones al 31 de enero de 2003. El incremento de los bienes inmuebles se debe principalmente al programa de expansión de tiendas y al aumento en la capacidad de distribución de la Compañía.

Los gastos por intereses en el 2003 disminuyeron debido a menores niveles de deuda como resultado de pagos de deuda programados. Los gastos por intereses relacionados con arrendamientos de capital fueron de \$39 millones durante el 2003 y de \$40 millones durante el 2002. Para mayor información, consulte el comentario sobre Condición Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.

Nuestras tasas efectivas de impuestos a las utilidades fueron del 37.9% y 37.6% en los años 2003 y 2002, respectivamente. Las tasas más altas se relacionan principalmente con la expansión hacia estados cuyas tasas de impuesto a las utilidades son más elevadas.

Condición financiera, liquidez y recursos de capital

El crecimiento del inventario de un 30% superó el crecimiento de las ventas de un 18% en el ejercicio 2004, gracias a la implementación de las iniciativas de redes de distribución. Estamos incrementando el envío de productos a través de nuestra red de centros RDC y aumentando la frecuencia de las entregas de centros RDC a nuestras tiendas. La iniciativa R3 nos permite trasladar los productos de seguridad de nuestras tiendas y llevarlos a nuestra red de RDC. No obstante, durante el ejercicio 2004, se agregaron productos de seguridad a la red de distribución antes de reducir los productos de seguridad en nuestras tiendas con el objetivo de mantener niveles de servicio. Cuando comencemos a reducir los productos de seguridad en nuestras tiendas, empezaremos a disfrutar de los beneficios de la iniciativa R3, traducidos en la multiplicación del inventario y mejoras en la rotación del inventario, lo cual sucedería en el segundo semestre de 2005.

La disminución en las cuentas por cobrar en el año en curso se debió a la venta de nuestra cartera de cuentas por cobrar de clientes comerciales a GE en mayo del 2004. Durante el período del acuerdo, que termina el 31 de diciembre de 2009, a menos de que sea rescindido antes por las partes, GE también adquiere a valor nominal nuevas cuentas por cobrar de clientes comerciales originadas por la Compañía y atiende estas cuentas. Estas cuentas por cobrar provienen principalmente de las ventas de bienes y servicios a nuestros Clientes Comerciales. El objetivo principal de este acuerdo es mejorar la prestación de servicios a nuestros clientes comerciales mediante la labor del personal de apoyo de GE, que está especializado en atender este tipo de cuentas, al igual que mediante el uso de las funcionalidades de la plataforma de sistemas de información de GE.

Flujos de caja La tabla que se encuentra a continuación resume los componentes de los estados consolidados de flujos de caja, al igual que el cambio de porcentaje en montos en dólares en relación con el año anterior. Esta tabla se debe leer junto con la siguiente exposición y análisis y con los estados financieros consolidados, incluidas las notas relacionadas con los estados financieros consolidados:

(En millones)	2004	2003	2002	Aumento/ (Disminución) del porcentaje en Montos en dólares del Año anterior	
				2003- 2004	2002- 2003
Efectivo neto por actividades de explotación de las operaciones continuas	\$ 3,033	\$ 2,942	\$ 2,654	3%	11%
Efectivo neto utilizado para invertir en actividades de explotación de las operaciones continuas	(2,257)	(2,497)	(2,477)	(10)	1
Efectivo neto utilizado para financiar actividades de explotación de las operaciones continuas	(1,047)	(17)	(64)	NS	(73)
Efectivo neto por actividades discontinuadas	—	112	16	NS	NS
Aumento (Disminución) neto de caja y equivalentes de caja	(271)	540	129	(150)	319
Caja y equivalentes de caja, al inicio del ejercicio	913	373	244	145	53
Caja y equivalentes de caja, al cierre del ejercicio	\$ 642	\$ 913	\$ 373	(30%)	145%

* NS: No significativo

Los flujos de caja de las actividades de explotación proporcionan una fuente importante para nuestra liquidez. El aumento de efectivo generado por las actividades de explotación durante 2004 se debió principalmente al aumento en las utilidades netas, compensado por nuestra inversión en el inventario durante el año en curso como parte de la iniciativa R3. El aumento de efectivo generado por las actividades de explotación durante 2003 se debió principalmente al aumento de las utilidades netas. El capital circulante al 28 de enero de 2005 era de \$1,300 millones, en comparación con \$2,300 millones al 30 de enero de 2004. La disminución del capital circulante se debió principalmente a la recompra de acciones durante el ejercicio 2004 y a nuestras mencionadas inversiones en el inventario.

El principal componente del efectivo neto usado en las actividades de inversión a partir de las operaciones continuas siguen siendo las tiendas nuevas y la infraestructura y tecnología para apoyar este desarrollo. Las adquisiciones de activos fijos en efectivo fueron de \$2,900 millones en el 2004 y de \$2,300 millones tanto en el 2003 como 2002. La superficie de ventas minorista de 123.7 millones de pies cuadrados al 28 de enero de 2005 aumentó 14% respecto de la superficie de ventas al 30 de enero de 2004. La superficie de ventas total de 108.8 millones de pies cuadrados al 30 de enero de 2004 representó un aumento del 15% con respecto al 31 de enero de 2003.

El flujo de caja usado para financiar actividades financieras proveniente de las operaciones continuas aumentó considerablemente en el año 2004, debido principalmente a nuestro programa de recompra de acciones de \$1,000 millones. Los usos de efectivo para financiación en el 2003 y 2002 consistieron principalmente en pagos de dividendos en efectivo, pago de préstamos a corto plazo y pagos de deudas programados. Estos usos se compensaron parcialmente con ingresos generados por el ejercicio de la opción de compra de acciones e ingresos en efectivo del plan de compra de acciones por parte de los empleados. La razón deuda a largo plazo / capital más deuda a largo plazo fue del 21.0%, 26.5% y 31.2% al cierre de los ejercicios 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

Fuentes de liquidez Además de nuestro flujo de caja proveniente de las operaciones, tenemos una línea de crédito prioritaria de \$1,000 millones que vence en julio de 2009. La línea está disponible para apoyar el programa de documentos comerciales de \$1,000 millones de la empresa y para 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 un índice financiero específico. Cumplimos estas estipulaciones al 20 de enero de 2005. Quince instituciones bancarias participan de la línea de crédito prioritaria por \$1,000 millones y, al 28 de enero de 2005, no había préstamos pendientes en virtud de esta línea de crédito.

Cinco bancos han otorgado líneas de crédito por una suma total de \$513 millones para la emisión de cartas de crédito documentarias y de reserva. 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 pendientes. Las cartas de crédito pendientes sumaban \$304 millones al 28 de enero de 2005 y \$161 millones al 30 de enero de 2004.

Requisitos de efectivo En enero de 2005, el Directorio autorizó un programa de recompra de acciones por un monto máximo de \$1,000 millones hasta fines del 2006. La intención es que este nuevo programa sea implementado mediante compras realizadas de vez en cuando ya sea en el mercado abierto o a través de transacciones privadas. Las acciones adquiridas mediante este programa se retiraron y se devuelven al estado de autorizadas y no emitidas. Al 28 de enero de 2005, el programa de recompra de acciones tenía un saldo autorizado remanente de \$1,000 millones para futuras recompras de acciones ordinarias. Durante el ejercicio 2004, recomparamos 18.4 millones de acciones a un costo total de \$1,000 millones según la autorización de recompra de acciones de diciembre de 2003, sin dejar montos restantes en virtud de esta autorización previa.

Nuestros dividendos trimestrales en efectivo por acción aumentaron en el 2003 a \$0.03 y nuevamente en el 2004, a \$0.04. Esto aumentó el efectivo pagado por dividendo en el año 2004 en comparación con el 2003.

Durante el ejercicio 2005, vencerá la deuda a largo plazo que asciende a \$608 millones. Anticipamos tener la capacidad de liquidar esta deuda mediante el efectivo proveniente de las operaciones.

Nuestro presupuesto de capital para el 2005 es de \$3,700 millones, incluido un monto de aproximadamente \$335 millones por concepto de arrendamientos. Aproximadamente el 78% de este compromiso planificado corresponde a la expansión de tiendas y nuevos centros de distribución. Los planes de expansión para el 2005 consisten en aproximadamente 150 tiendas, incluidas aproximadamente tres reubicaciones de tiendas antiguas. Se espera que esta expansión planificada aumente la superficie cubierta de ventas aproximadamente en un 13 a 14%. Aproximadamente el 68% de los proyectos del 2005 serán propios, el 31% será en propiedades arrendadas y el 1% será en arrendamientos construidos a la medida.

Al 28 de enero de 2005, poseíamos y operábamos 10 centros de distribución regionales. Comenzamos a hacer envíos desde otro centro de distribución regional en Plainfield, Connecticut, en febrero de 2005. A fines del ejercicio 2004, poseíamos y operábamos 10 centros de distribución de superficie plana para el manejo de maderas, materiales de construcción y artículos de gran tamaño. Esperamos abrir otros tres centros de distribución de superficie plana en el 2005.

Creemos que los fondos provenientes de operaciones y los fondos disponibles de nuestras líneas de crédito serán suficientes para financiar nuestros planes de expansión y otros requisitos de operación. Sin embargo, los vuelcos económicos generales, las fluctuaciones en los precios de los productos y el efecto no anticipado de la competencia podrían afectar los fondos generados por las operaciones y nuestros planes de expansión en el futuro. 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. No existen en estos acuerdos cláusulas que requieran una liquidación temprana en efectivo del actual endeudamiento o arrendamientos como resultado de una reducción en nuestra calificación de la deuda o una disminución en el precio de nuestras acciones. Los tenedores de los \$580.7 millones en pagarés convertibles prioritarios pueden convertir sus pagarés en acciones ordinarias si no se mantiene la calificación de inversión mínima. No existen indicios de que no podamos mantener esta calificación de inversión mínima. Además, si se produce un cambio en el

control de la Compañía en octubre de 2006 o antes, es posible que los tenedores de pagarés prioritarios convertibles nos exijan que compremos, a cambio de efectivo, la totalidad o parte de los pagarés del tenedor. Podemos rescatar a cambio de 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 del rescate. Nuestras calificaciones de endeudamiento al 28 de enero de 2005 son las siguientes:

Calificaciones actuales de endeudamiento	S&P	Moody's	Fitch
Efectos comerciales	A1	P1	F1
Deuda prioritaria	A+	A2	A
Perspectiva	Estable	Positiva	Positiva

Acuerdos fuera del balance general y otras obligaciones contractuales

No poseemos financiamiento fuera del balance general que no sea el relacionado con la ejecución de los arrendamientos operativos. La tabla que se encuentra a continuación resume nuestras obligaciones contractuales y los compromisos comerciales significativos:

Obligaciones contractuales (En millones)	Vencimiento de pagos por período				
	Total	Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Después de 5 años
Deuda a largo plazo (montos de capital e intereses, neto de descuento)	\$ 5,605	\$ 769	\$ 295	\$ 219	\$ 4,322
Obligaciones por arrendamientos de capital	688	60	118	117	393
Arrendamientos operativos	3,843	249	493	487	2,614
Obligaciones de compra ¹	450	377	56	8	9
Subtotal – Obligaciones contractuales	\$ 10,586	\$ 1,455	\$ 962	\$ 831	\$ 7,338
Compromisos comerciales (En millones)	Monto del compromiso Vencimiento por período				
Cartas de crédito ²	\$ 304	\$ 293	\$ 11	\$ –	\$ –
Total de obligaciones contractuales y compromisos comerciales	\$ 10,890	\$ 1,748	\$ 973	\$ 831	\$ 7,338

¹ Representa los contratos de adquisiciones de propiedades y construcción de edificios, al igual que compromisos relacionados con ciertos programas de mercadeo y tecnologías de la información.

² Las cartas de crédito se utilizan para programas de seguros, la adquisición de inventarios de mercaderías importadas y contratos de construcción y bienes inmuebles.

Perspectiva de la Compañía

Durante el ejercicio 2005, tenemos planificado abrir 150 tiendas, lo que originaría un crecimiento de la superficie total de 13 al 14% aproximadamente. Esperamos un aumento de un 17% aproximadamente en las ventas totales y un aumento cercano a un 5% para las ventas en tiendas comparables. Se espera que los márgenes operativos, lo que se define como el margen bruto menos los gastos por ventas, generales y administrativos (SG&A) y la depreciación, aumenten aproximadamente 20 centésimos de punto porcentual. Además, se espera que los costos de apertura de tiendas sean de \$127 millones aproximadamente. Se espera una rentabilidad total por acción de \$3.25 a \$3.34 para el ejercicio que finaliza el 3 de febrero de 2006. El ejercicio 2005 incluirá una semana adicional en el cuarto trimestre con un total de 53 semanas.

Información cuantitativa y cualitativa acerca del riesgo del mercado

Nuestra mayor exposición al riesgo del mercado es la pérdida potencial a raíz del efecto de las variaciones de las tasas de interés sobre la deuda a largo plazo. Actualmente sólo tenemos deudas con tasa fija. Nuestra política es administrar los riesgos de tasas de interés asociadas con esta deuda, y creemos que cualquier riesgo significativo se podría compensar con instrumentos de tasa variable a través de nuestras líneas de crédito. Las tablas siguientes resumen nuestros riesgos de mercado relacionados con la deuda a largo plazo, excluidos los arrendamientos de capital. Las tablas presentan los principales egresos de efectivo y las tasas de interés relacionadas por año de vencimiento, excluido el descuento de emisión original no amortizado, al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004. Los valores equitativos incluidos en las siguientes tablas se determinaron utilizando las tasas de mercado cotizadas o las tasas de interés actualmente a nuestra disposición para obligaciones con plazos y vencimientos restantes similares.

Vencimientos de la deuda a largo plazo para el ejercicio 28 de enero de 2005

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio
2005	\$ 608	7.32%
2006	7	7.70
2007	61	6.89
2008	6	7.39
2009	1	7.52
Años posteriores	3,025	4.49%
Total	\$ 3,708	
Valor equitativo	\$ 3,974	

Vencimientos de la deuda a largo plazo para el ejercicio 30 de enero de 2004

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio
2004	\$ 54	7.98%
2005	608	7.32
2006	8	7.70
2007	61	6.89
2008	6	7.39
Años posteriores	3,036	4.49%
Total	\$ 3,773	
Valor equitativo	\$ 3,985	

Información con respecto a las previsiones acerca del futuro

Nuestro Informe Anual habla de nuestro futuro, especialmente en la “Carta a los accionistas” y en la sección “Exposición y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones”. Si bien creemos que nuestras expectativas y estimaciones son razonables, no hay garantías de un desempeño a futuro. Los resultados reales pueden diferir sustancialmente de las expectativas, por causas como las siguientes:

- * Nuestras ventas dependen de la salud económica del país, de las variaciones en la cantidad de casas nuevas construidas, del nivel de reparaciones, remodelación 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 puede afectar las ventas, porque buena parte de nuestras existencias son adquiridas por nuestros clientes para sus proyectos discrecionales, que pueden demorarse o evitarse. Además, en una perspectiva a corto plazo, el clima también puede influir sobre las ventas de algunos productos, como los de jardinería, maderas y materiales de construcción.
 - * Nuestra estrategia de expansión puede verse afectada por reglamentaciones ambientales, por zonificaciones locales, por la disponibilidad y aprovechamiento de la tierra y por disposiciones más restrictivas sobre el uso de la tierra. Además, nuestra capacidad para asegurar una fuerza de trabajo altamente capacitada constituye un elemento importante para el éxito de nuestra estrategia de expansión.
 - * Muchos de nuestros productos, como madera y enchapados, son mercancías cuyos precios pueden fluctuar erráticamente dentro de un ciclo económico.
 - * Nuestro negocio es muy competitivo y, a medida que nos expandimos hacia mercados más grandes y utilizamos nuevos canales de ventas como Internet, es posible que debamos enfrentar otras y nuevas formas de competencia.
 - * La posibilidad de continuar con nuestra estrategia diaria de ofrecer precios bajos y proporcionar los productos que el cliente desea depende de que nuestros proveedores puedan suministrarnos las cantidades de productos necesarias a precios competitivos y de nuestra capacidad para administrar efectivamente nuestro inventario. Dado que una parte importante de los productos que vendemos son importados, cualquier restricción o limitación a la importación de productos específicos o el incumplimiento de las leyes y reglamentaciones de los países desde los cuales los importamos podría interrumpir nuestra cadena de inventario de importaciones.
 - * Nuestro compromiso por aumentar la participación de mercado y mantener los precios bajos requieren de parte nuestra una inversión sustancial en tecnología y procesos nuevos, cuyos beneficios pueden demorar más de lo esperado y puede haber dificultades en su implementación e integración.
- Todas las previsiones con respecto al futuro son válidas solamente a la fecha de este informe o, en el caso de cualquier documento incorporado como referencia, a la fecha de ese documento. Todas las previsiones orales y escritas subsiguientes que se pueden atribuir a la Compañía o a cualquier persona que actúe en nombre de la Compañía son calificadas por las declaraciones preventivas de esta sección. Lowe’s no asume ninguna obligación en cuanto a actualizar o publicar cualquier revisión de las previsiones con respecto al futuro a fin de que reflejen hechos, circunstancias o cambios en las expectativas con posterioridad a la fecha de este informe.

Informe de la Gerencia sobre el Control Interno de los Informes Financieros

La gerencia de Lowe’s Companies, Inc. y sus subsidiarias es responsable de establecer controles internos adecuados con respecto a los informes financieros (Control Interno), como se define en las Reglas 13a-15(f) y 15d-15(f) de la Ley 1934 de la Comisión de valores y bolsa (SEC), con sus eventuales modificaciones. Nuestro Control Interno fue diseñado para proporcionar una garantía razonable a nuestra gerencia y directorio con respecto a la confiabilidad de los informes financieros y a la preparación y presentación adecuada de los estados financieros publicados.

Todos los sistemas de control interno, sin importar lo bien que estén diseñados, tienen limitaciones inherentes, que incluyen la posibilidad de error humano y la evasión o anulación de los controles. Por lo tanto, incluso los sistemas identificados como efectivos pueden proporcionar sólo una garantía razonable con respecto a la confiabilidad de los informes financieros y a la preparación y presentación de los estados financieros. Además, debido a cambios en las condiciones, la efectividad puede variar con el tiempo.

Nuestra gerencia evaluó la efectividad de nuestro Control Interno al 28 de enero de 2005. En esta evaluación, usamos los criterios establecidos por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway (COSO, por sus siglas en inglés) en *Marco Interno de Control Integrado*. Basados en la evaluación de nuestra gerencia, hemos concluido que, con fecha 28 de enero de 2005, nuestro Control interno es efectivo.

Deloitte & Touche LLP, la consultora contable independiente legalmente constituida que auditó los estados financieros contenidos en este informe, ha emitido un informe certificado de la evaluación de nuestra gerencia sobre nuestro Control Interno. Este informe aparece en la página 26.

Informe de consultora contable independiente legalmente constituida

AL DIRECTORIO Y ACCIONISTAS DE LOWE'S COMPANIES, INC. // MOORESVILLE, CAROLINA DEL NORTE

Hemos auditado los balances consolidados adjuntos de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (en lo sucesivo, denominados en conjunto, la "Compañía") al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, 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 28 de enero de 2005. 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.

Realizamos nuestra auditoría de acuerdo con las normas de la Public Company Accounting Oversight Board (Junta de Supervisión de Contabilidad de Empresas Públicas, Estados Unidos). 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, dichos estados financieros consolidados representan de manera fidedigna, en todos sus aspectos esenciales, la situación financiera de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, así como los resultados de sus operaciones y flujos de caja para los tres ejercicios correspondientes al período finalizado el 28 de enero de 2005, de conformidad con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de Norteamérica.

Como se menciona en la Nota 1 anexa a los estados financieros consolidados, la Compañía cambió su método contable para la compensación basada en acciones, en vigencia desde el 1 de febrero de 2003.

También hemos auditado, de conformidad con las normas de Public Company Accounting Oversight Board, la efectividad del control interno de la Compañía de los informes financieros de la Compañía al 28 de enero de 2005, basándose en los criterios establecidos en el *Marco Interno de Control Integrado* publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway y nuestro informe con fecha 11 de abril de 2005 expresó una opinión sin reservas sobre la evaluación de la gerencia respecto de la efectividad del control interno de la Compañía de los informes financieros y una opinión sin reservas en relación con la efectividad del control interno de la Compañía de los informes financieros.

Deloitte & Touche LLP

Charlotte, Carolina del Norte / 11 de abril de 2005

Informe de consultora contable independiente legalmente constituida

AL DIRECTORIO Y ACCIONISTAS DE LOWE'S COMPANIES, INC. // MOORESVILLE, CAROLINA DEL NORTE

Hemos auditado la evaluación de la gerencia, incluido el Informe de la Gerencia sobre el Control Interno sobre los Informes Financieros, que se adjunta en la página 25, en cuanto a que Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (en lo sucesivo, denominados en conjunto la "Compañía") mantuvieron un control interno efectivo de los informes financieros al 28 de enero de 2005, basándose en los criterios establecidos en el *Marco Interno de Control Integrado* publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway (COSO, por sus siglas en inglés). La gerencia de la Compañía es responsable de mantener un control interno efectivo sobre los informes financieros y de la evaluación de la efectividad del control interno con respecto a los informes financieros. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión con respecto a la evaluación de la gerencia y una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía sobre los informes financieros basándonos en nuestra auditoría.

Realizamos nuestra auditoría de acuerdo con las normas de la Public Company Accounting Oversight Board (Junta de Supervisión de Contabilidad de Empresas Públicas, Estados Unidos). Estas normas requieren que planifiquemos y realicemos la auditoría con el fin de obtener una garantía razonable respecto de si se mantiene un control interno efectivo sobre los informes financieros en todos los aspectos relevantes. Nuestra auditoría incluye lograr una comprensión del control interno sobre los informes financieros, una estimación de la evaluación de la gerencia, prueba y evaluación del diseño y de la efectividad operativa del control interno y la ejecución de otros procedimientos que consideremos necesarios en las circunstancias. Es nuestra convicción que nuestra auditoría constituye un fundamento razonable para las opiniones que exponemos.

El control interno de una Compañía de los informes financieros es un proceso diseñado por el ejecutivo principal o bajo su supervisión y por los directivos financieros principales de la Compañía o personal que realiza funciones similares y es ejecutado por el directorio, la gerencia y otros funcionarios de la Compañía, con el fin de ofrecer una garantía razonable respecto de la confiabilidad de los informes financieros y de la preparación de los estados financieros para efectos externos de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. El control interno de una Compañía de los informes financieros incluye aquellas políticas y procedimientos que (1) se relacionan con el mantenimiento de registros que, en con detalles razonables, reflejan de manera precisa y fidedigna las transacciones y enajenaciones de los activos de la Compañía; (2) proporcionan una garantía razonable en cuanto a que las transacciones se registran de la manera necesaria como para permitir la preparación de los estados financieros de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados y a que los ingresos y gastos de la Compañía se están realizando solamente de acuerdo con las autorizaciones de la gerencia y de los directores de la Compañía, y (3) ofrecen una garantía razonable respecto a la prevención o detección oportuna de adquisiciones, uso, o enajenación no autorizados de los activos de la Compañía que pudieran tener un efecto significativo en los estados financieros.

Dadas las limitaciones inherentes del control interno de los informes financieros, que incluyen la posibilidad de colusión o uso indebido de los controles por parte de la gerencia, es posible que no se eviten o detecten, oportunamente, tergiversaciones sustanciales debido a errores o fraudes. De la misma forma, las proyecciones de períodos futuros con respecto a cualquier evaluación de la efectividad del control interno sobre los informes financieros están sujetas al riesgo de que los controles no sean suficientes como consecuencia de cambios en las condiciones o que sea menor el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos.

En nuestra opinión, la evaluación de la gerencia en cuanto a que la Compañía mantuvo un control interno efectivo de los informes financieros al 28 de enero de 2005, se presenta de manera fidedigna, en todos los aspectos esenciales, basados en los criterios indicados en el *Marco Interno de Control Integrado* publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway. En nuestra opinión, la Compañía mantuvo, en todos los aspectos esenciales, un control interno efectivo de los informes financieros al 28 de enero de 2005, basados en los criterios indicados en el *Marco Interno de Control Integrado* publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway.

También hemos auditado, de conformidad con las normas de la Public Company Accounting Oversight Board (Junta de Supervisión de Contabilidad de Empresas Públicas, Estados Unidos), los estados financieros consolidados de la Compañía al 28 de enero de 2005 y para el ejercicio que finaliza en esa fecha. Nuestro informe con fecha 11 de abril de 2005 expresó la opinión sin reservas sobre esos estados financieros e incluyó un párrafo explicativo con respecto al cambio que efectuó la Compañía en el método contable de la compensación basada en acciones, tal como se describe en la Nota 1 de los estados financieros consolidados.

Deloitte & Touche LLP

Charlotte, Carolina del Norte / 11 de abril de 2005

Lowe's Companies, Inc.

Estados consolidados de utilidades

(En millones, salvo datos por acción y datos de porcentajes) Ejercicios terminados el	28 de enero de 2005	% Ventas	30 de enero de 2004 Actualizados (Nota 2)	% Ventas	31 de enero de 2003 Actualizados (Nota 2)	% Ventas
Ventas netas	\$ 36,464	100.00%	\$ 30,838	100.00%	\$ 26,112	100.00%
Costo de ventas	24,165	66.27	21,231	68.85	18,164	69.56
Margen bruto	12,299	33.73	9,607	31.15	7,948	30.44
Gastos:						
De ventas, generales y administrativos (Nota 7)	7,562	20.74	5,578	18.09	4,625	17.71
Gastos por apertura de tiendas (Nota 1)	123	0.34	128	0.42	129	0.49
Depreciación	902	2.47	777	2.52	640	2.46
Intereses (Nota 17)	176	0.48	180	0.58	182	0.70
Gastos totales	8,763	24.03	6,663	21.61	5,576	21.36
Utilidades antes de deducir impuestos	3,536	9.70	2,944	9.54	2,372	9.08
Provisión para impuesto a las utilidades (Nota 15)	1,360	3.73	1,115	3.61	893	3.42
Utilidades por operaciones continuas	2,176	5.97	1,829	5.93	1,479	5.66
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos (Nota 3)	–	0.00	15	0.05	12	0.05
Utilidad neta	\$ 2,176	5.97%	\$ 1,844	5.98%	\$ 1,491	5.71%
Utilidades básicas por acción (Nota 11)						
Operaciones continuas	\$ 2.80		\$ 2.33		\$ 1.89	
Operaciones discontinuadas	–		0.02		0.02	
Utilidad básica por acción	\$ 2.80		\$ 2.35		\$ 1.91	
Rentabilidad total por acción (Nota 11)						
Operaciones continuas	\$ 2.71		\$ 2.26		\$ 1.84	
Operaciones discontinuadas	–		0.02		0.02	
Rentabilidad total por acción	\$ 2.71		\$ 2.28		\$ 1.86	
Dividendos en efectivo por acción	\$ 0.15		\$ 0.11		\$ 0.09	

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

Lowe's Companies, Inc.

Balances consolidados

(En millones, salvo datos sobre valor nominal y datos de porcentajes)	28 de enero de 2005	% Total	30 de enero de 2004 Actualizado (Nota 2)	% Total
Activo				
Activo corriente:				
Caja y equivalentes de caja (Nota 1)	\$ 642	3.0%	\$ 913	4.9%
Inversiones a corto plazo (Nota 4)	171	0.8	711	3.8
Cuentas por cobrar — Neto (Notas 1 y 5)	9	—	146	0.8
Mercaderías en inventario (Nota 1)	5,982	28.2	4,584	24.4
Impuestos a las utilidades diferidos (Nota 15)	95	0.5	62	0.3
Otros activos	75	0.4	106	0.6
Total activo corriente	6,974	32.9	6,522	34.8
Bienes inmuebles, menos amortización acumulada (Notas 6 y 7)	13,911	65.6	11,819	63.0
Inversiones a largo plazo (Nota 4)	146	0.7	169	0.9
Otros activos (Nota 7)	178	0.8	241	1.3
Total del activo	\$ 21,209	100.0%	\$ 18,751	100.0%
Pasivos y capital propio				
Pasivo corriente:				
Vencimientos actuales de deudas a largo plazo (Nota 9)	\$ 630	3.0%	\$ 77	0.4%
Cuentas a pagar	2,687	12.7	2,212	11.8
Sueldos y salarios devengados	386	1.8	335	1.8
Otros pasivos corrientes (Nota 7)	2,016	9.5	1,576	8.4
Total pasivo corriente	5,719	27.0	4,200	22.4
Deudas a largo plazo, menos vencimientos actuales (Notas 9, 10 y 13)	3,060	14.4	3,678	19.6
Impuestos a las utilidades diferidos (Nota 15)	736	3.5	594	3.2
Otros pasivos a largo plazo	159	0.7	63	0.3
Total pasivo	9,674	45.6	8,535	45.5
Capital propio (Nota 12):				
Acciones preferidas — \$5 valor nominal, ninguna emitida	—	—	—	—
Acciones ordinarias — \$0.50 valor nominal;				
Acciones emitidas y en circulación				
28 de enero de 2005	774			
30 de enero de 2004	787			
Capital superior al valor nominal	1,514	7.1	2,247	12.0
Utilidades retenidas	9,634	45.5	7,574	40.4
Otros ingresos globales acumulados	—	—	1	—
Total capital propio	11,535	54.4	10,216	54.5
Total pasivos y capital propio	\$ 21,209	100.0%	\$ 18,751	100.0%

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

Lowe's Companies, Inc.

Estados consolidados del capital propio

(En millones)	Acciones ordinarias		Capital superior al valor nominal	Utilidades retenidas	Otros ingresos globales acumulados	Total capital propio
	Acciones	Cantidad				
Saldo al 1 de febrero de 2002, Actualizado (Nota 2)	775.7	\$ 388	\$ 1,803	\$ 4,392	\$ 1	\$ 6,584
Ingresos globales:						
Utilidad neta, Actualizado (Nota 2)				1,491		
Ingresos globales totales, Actualizados (Nota 2)						1,491
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			29			29
Dividendos en efectivo				(66)		(66)
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	2.9	1	64			65
Acciones emitidas para el ESOP (Notas 14 y 17)	1.9	1	78			79
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	1.4	1	49			50
Saldo al 31 de enero de 2003, Actualizado (Nota 2)	781.9	\$ 391	\$ 2,023	\$ 5,817	\$ 1	\$ 8,232
Ingresos globales:						
Utilidad neta, Actualizado (Nota 2)				1,844		
Ingresos globales totales, Actualizados (Nota 2)						1,844
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			27			27
Dividendos en efectivo				(87)		(87)
Gasto en compensación de acciones, Revisado (Notas 1, 2 y 12)			51			51
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	4.0	2	95			97
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	1.4	1	51			52
Saldo al 30 de enero de 2004, Actualizado (Nota 2)	787.3	\$ 394	\$ 2,247	\$ 7,574	\$ 1	\$ 10,216
Ingresos globales:						
Utilidad neta				2,176		
Pérdida neta no realizada en inversiones					(1)	
Ingresos globales totales						2,175
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			33			33
Dividendos en efectivo				(116)		(116)
Gasto en compensación de acciones (Notas 1 y 12)			70			70
Recompra de acciones ordinarias (Nota 12)	(18.4)	(9)	(991)			(1,000)
Conversión de la deuda a acciones ordinarias	0.2		6			6
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	3.4	1	89			90
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 12)	1.3	1	60			61
Saldo al 28 de enero de 2005	773.8	\$ 387	\$ 1,514	\$ 9,634	\$ -	\$ 11,535

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

Lowe's Companies, Inc.

Estados consolidados de flujos de caja

(En millones) Ejercicios terminados el	28 de enero de 2005	30 de enero de 2004 Actualizado (Nota 2)	31 de enero de 2003 Actualizado (Nota 2)
Flujo de caja de actividades de explotación:			
Utilidad neta	\$ 2,176	\$ 1,844	\$ 1,491
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos	–	(15)	(12)
Utilidades por operaciones continuas	2,176	1,829	1,479
Ajustes para conciliar las utilidades de las operaciones continuas con el efectivo neto por actividades de explotación:			
Depreciación y amortización	920	800	659
Impuestos a las utilidades diferidos	109	157	221
Pérdida por enajenación/amortización de activos fijos y otros activos	21	31	18
Gasto en compensación basada en acciones	70	51	–
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones	33	31	29
Cambios en el activo y pasivo de explotación:			
Cuentas por cobrar — Neto	125	(16)	(9)
Mercaderías en inventario	(1,389)	(648)	(357)
Otros activos de explotación	31	(10)	(9)
Cuentas a pagar	475	421	202
Otros pasivos de explotación	462	296	421
Efectivo neto por actividades de explotación de las operaciones continuas	3,033	2,942	2,654
Flujo de caja por actividades de inversión:			
Disminución (Aumento) de las inversiones a corto plazo	690	86	(128)
Compras de inversiones a largo plazo	(156)	(381)	(24)
Ingreso por la venta/vencimiento de inversiones a largo plazo	28	193	–
Aumento de otros activos a largo plazo	(14)	(95)	(33)
Activos fijos adquiridos	(2,927)	(2,345)	(2,336)
Ingreso por la venta de activos fijos y otros activos a largo plazo	122	45	44
Efectivo neto utilizado para invertir en actividades de explotación de las operaciones continuas	(2,257)	(2,497)	(2,477)
Flujo de caja por actividades financieras:			
Disminución neta del endeudamiento a corto plazo	–	(50)	(50)
Pago de la deuda a largo plazo	(82)	(29)	(63)
Ingresos por el plan de compra de acciones de los empleados	61	52	50
Ingreso por el ejercicio de las opciones de compra de acciones	90	97	65
Pago de dividendos en efectivo	(116)	(87)	(66)
Recompra de acciones ordinarias	(1,000)	–	–
Efectivo neto utilizado para financiar actividades de explotación de las operaciones continuas	(1,047)	(17)	(64)
Efectivo neto por actividades discontinuadas	–	112	16
(Disminución) Aumento neto de caja y equivalentes de caja	(271)	540	129
Caja y equivalentes de caja, al inicio del ejercicio	913	373	244
Caja y equivalentes de caja, al cierre del ejercicio	\$ 642	\$ 913	\$ 373

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

NOTA 1 Resumen de las políticas contables significativas

La Compañía ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras para el hogar y al 28 de enero de 2005 operaba 1,087 tiendas en 48 estados. A continuación se indican las políticas contables que la Compañía considera significativas.

Ejercicio En general, el ejercicio de la Compañía termina el viernes más cercano al final de enero. Cada uno de los ejercicios presentados contiene 52 semanas. Todas las referencias que aquí se hacen a los años 2004, 2003 y 2002 representan los ejercicios terminados el 28 de enero de 2005, el 30 de enero de 2004 y el 31 de enero de 2003, respectivamente.

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

Uso de estimaciones La preparación de los estados financieros de la Compañía, de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de Norteamérica, exige que la gerencia realice estimaciones que afectan los importes de activos, pasivos, ventas 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, las cuales 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.

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 10 años. Las inversiones, sin incluir 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 principalmente en acciones preferidas del mercado monetario, obligaciones municipales, bonos de organismos, pagarés y acciones de sociedades anónimas, bonos cuyo tipo de interés variable se ajusta periódicamente conforme al proceso de subasta a la baja y fondos mutuos.

La Compañía ha clasificado todos los valores de inversión como disponibles para la venta y los mismos se venden a su valor justo 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.

Cuentas por cobrar La mayoría de las cuentas por cobrar corresponden a ventas a clientes comerciales. La Compañía vende sus cuentas por cobrar de clientes comerciales a General Electric Company y sus subsidiarias (GE). Cuando la Compañía vende sus cuentas por cobrar de clientes comerciales, conserva ciertos intereses en esas cuentas por cobrar, incluida la financiación de una reserva para pérdidas y su obligación relacionada con el servicio actual que presta GE con respecto a las cuentas por cobrar vendidas. Cualquier ganancia o pérdida en las ventas se determina sobre la base del valor contable anterior de los activos transferidos que se asigna a un valor equitativo entre las cuentas por cobrar vendidas y los intereses retenidos. El valor equitativo se basa en el valor actual de los flujos de caja esperados en el futuro tomando en cuenta las principales suposiciones respecto de las insolvencias anticipadas, tasas de pagos, tasas de honorarios fuera de plazo, los

costos de servicio de GE y la tasa de descuento correspondientes a la incertidumbre en cuestión. Debido a la naturaleza de corto plazo de las cuentas por cobrar vendidas, algunos cambios en las principales suposiciones no afectarían de manera significativa la ganancia o pérdida en las ventas de las cuentas por cobrar o el valor equitativo de los intereses retenidos en las cuentas por cobrar.

Consulte la Nota 5 para ver una exposición más completa de la venta de las cuentas por cobrar de la Compañía durante el ejercicio 2004.

La previsión por deudores morosos se basa en la experiencia histórica y en una revisión de las cuentas por cobrar existentes. Al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, la previsión por deudores morosos ascendía a \$2 millones y \$7 millones, respectivamente.

Las ventas generadas a través de la tarjeta de crédito propia de la Compañía no se reflejan en las cuentas por cobrar. En virtud del acuerdo con GE, esta empresa otorga créditos de consumo directamente a los clientes. Todos los servicios relacionados con el programa de crédito son realizados y controlados directamente por GE. Al finalizar el acuerdo, la Compañía tiene la opción, pero no la obligación, de comprar las cuentas por cobrar.

La cartera total de cuentas por cobrar administradas por GE, incluidas tanto las cuentas por cobrar originadas por GE a partir de la tarjeta de crédito propia de la Compañía como de las cuentas por cobrar de clientes comerciales originadas por la Compañía y vendidas a GE, ascendía aproximadamente a \$4,500 millones al 28 de enero de 2005 y a \$3,800 millones al 30 de enero de 2004.

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 relacionados con la preparación del inventario para su reventa.

La Compañía registra una reserva de inventario para la pérdida asociada a la venta de inventarios discontinuados 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 discontinuados. 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 facultad de ajustar sus prácticas de compras según las tendencias de ventas previstas y las condiciones económicas generales. Sin embargo, los cambios en los patrones de compra de los consumidores podrían originar 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 podrían dar como resultado las modificaciones a los gastos de merma previamente estimados. La Gerencia cree que cuenta con conocimientos actuales e históricos suficientes como para registrar estimaciones razonables para estas dos reservas de inventario.

Bienes raíces y depreciación Los bienes raíces se registran al costo. Los costos relacionados con incorporaciones de gran envergadura se capitalizan y deprecian. Se espera que los activos de capital rindan beneficios en el futuro y tengan vidas útiles que superen un año. El costo total de un activo de capital suele incluir todos los impuestos a las ventas aplicables, costos de entrega, costos de instalación y otros costos pertinentes incurridos por la Compañía en el caso de activos construidos por la Compañía. Luego de la enajenación de bienes, el costo y su respectiva depreciación acumulada se eliminan de las cuentas y se reflejan las ganancias y las pérdidas en los estados consolidados de utilidades.

Se realiza depreciación por la vida útil estimada de los activos sujetos a depreciación. Los activos se deprecian utilizando el método de depreciación lineal. Las mejoras en arrendamiento se deprecian durante

el tiempo que sea menor entre la vida útil estimada y el período del respectivo arrendamiento, que pueden incluir una o más opciones de períodos en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. Durante el período del arrendamiento, si se realiza una inversión adicional importante en una tienda arrendada, también reevaluamos nuestra definición del período de arrendamiento con el fin de determinar si nuestra inversión constituiría una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse la reevaluación, se considera satisfactoriamente garantizada.

Deterioro/cierre de tiendas Las pérdidas relacionadas con el deterioro de los activos de larga vida se reconocen cuando las circunstancias indican que es posible que el valor contable de los activos no sea recuperable. Periódicamente, la Compañía verifica el potencial deterioro del valor contable de los activos de larga vida. Cuando la gerencia decide cerrar o reubicar una tienda, o cuando existen indicadores de que es posible que el valor contable de los activos de larga vida no sea recuperable, la Compañía evalúa el valor contable de los activos con relación a los flujos de caja no descontados esperados en el futuro. Si el valor contable de los activos es mayor que los flujos de caja sin descontar esperados en el futuro y el valor equitativo de los activos es menor que el valor contable, se realiza una reserva para el deterioro de los activos basada en el exceso del valor contable con respecto al valor equitativo de los activos.

Cuando se cierra una tienda arrendada, se dispone una reserva por el valor equitativo de las obligaciones futuras de arrendamiento, incluidos los impuestos a la propiedad, servicios públicos y mantenimiento de áreas comunes, neta de ingresos anticipados por subarrendamiento. Las reservas por los costos de deterioro y de cierre de tiendas se incluyen en gastos por ventas, generales y administrativos (SG&A).

Arrendamientos Los activos en arrendamiento de capital se amortizan de acuerdo con la política normal de depreciación de la Compañía para los activos de su propiedad o, si fuere más corto, durante el período del arrendamiento no cancelable y cualquier opción de período de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. Durante el período del arrendamiento, si se realiza una inversión adicional importante en una tienda arrendada, también reevaluamos nuestra definición del período de arrendamiento con el fin de determinar si nuestra inversión constituiría una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse la reevaluación, se considera satisfactoriamente garantizada. La carga a utilidades se incluye en el gasto por depreciación en los estados financieros consolidados.

En el caso de acuerdos de arrendamiento que disponen pagos de alquiler crecientes o períodos de ocupación exentos de pago de alquiler, la Compañía reconoce gastos de alquiler en forma lineal con respecto al período de arrendamiento no cancelable y la opción de períodos de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. El período de arrendamiento comienza en la fecha en que se han cumplido todas las condiciones suspensivas a la obligación de pago de alquiler de la Compañía.

Autoseguro La Compañía cuenta con un autoseguro para determinadas pérdidas relacionadas con reclamos del seguro de accidentes de trabajo, seguro automotriz, seguro de daños a bienes materiales, así como seguros generales de responsabilidad civil y seguro de responsabilidad del productor. La Compañía cuenta con cobertura contra pérdidas para limitar la exposición que surja de estos reclamos. Los reclamos de autoseguro presentados o los reclamos incurridos pero no informados se acumulan de acuerdo con las estimaciones de la gerencia con relación al costo final descontado por reclamos incurridos no asegurados usando supuestos actuariales aplicados en la industria del seguro y la experiencia histórica. Si bien la gerencia considera que tiene capacidad de registrar adecuadamente las pérdidas estimadas relativas a reclamos, es posible que los resultados reales difieran de los pasivos de autoseguro registrados. El pasivo de autoseguro de la Compañía era de

\$432 millones y \$327 millones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, respectivamente, y se incluye en el pasivo corriente en los balances consolidados.

Impuestos a las utilidades Se establecen impuestos a las utilidades 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.

Gastos por apertura de tiendas Los gastos por apertura de nuevas tiendas o reubicación de nuevas tiendas minoristas, que incluyen los costos de nómina y de suministros incurridos antes de abrir una tienda y los costos de publicidad por la inauguración, se van cargando a operaciones a medida que ocurren.

Reconocimiento de ingresos La Compañía reconoce los ingresos cuando se producen las transacciones de 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. Se reconocen los ingresos de los servicios de instalación de productos cuando ésta se realiza. Los ingresos diferidos asociados con los montos recibidos por mercaderías de las cuales los clientes aún no toman posesión o por cuya instalación aún no se ha realizado fueron de \$265 millones y de \$200 millones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, respectivamente. Estos montos se incluyen en el pasivo corriente en los balances consolidados.

Se difieren y reconocen los ingresos de las tarjetas de regalo cuando éstas se canjean. El pasivo asociado con tarjetas de regalo no canjeadas fue de \$264 millones y \$201 millones al 28 de enero de 2005 y 30 de enero de 2004, respectivamente, y estos montos se incluyen en el pasivo corriente en los balances consolidados.

Garantías extendidas A partir del año 2003, Lowe's comenzó a vender contratos de garantía extendida con un precio separado bajo un nuevo programa con la marca Lowe's para el cual la Compañía es el deudor principal. La Compañía reconoce ingresos a partir de la venta de garantías extendidas en forma lineal con respecto al respectivo período de contrato. Los costos de adquisición directos incrementales asociados con la venta de las garantías extendidas también son diferidos y reconocidos como un gasto en forma lineal con respecto al respectivo período de contrato. Todos los otros costos, como los costos de servicios realizados en virtud del contrato, gastos generales y administrativos y gastos de publicidad se imputan a medida que se producen. Los ingresos diferidos relacionados con las ventas de garantías extendidas de la Compañía fueron de \$86 millones y \$8 millones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, respectivamente.

Publicidad Los costos relacionados con la publicidad se cargan a operaciones cuando ocurren. Los gastos brutos de publicidad ascendieron a \$740 millones, \$682 millones y \$608 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Los fondos de proveedores para publicidad cooperativa de \$2 millones, \$673 millones y \$583 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente, se registraron como una reducción de estos gastos, y se incluyó el importe neto en gastos por ventas, generales y administrativos. La reducción del monto de fondos de proveedores para publicidad cooperativa registrados como una reducción de los gastos de publicidad en el año 2004 es resultado de la implementación de lineamientos establecidos en Emerging Issues Task Force N° 02-16 (EITF 02-16) sobre "Registro contable por parte de un cliente (incluido un revendedor) por ciertas retribuciones recibidas de un proveedor". Consulte Fondos de proveedores para ver una exposición más completa de los pagos por publicidad cooperativa y del efecto de la implementación de EITF 02-16.

Fondos de proveedores La Compañía recibió fondos de proveedores durante el curso normal de las operaciones por diversos motivos, incluidos los descuentos por volumen de compra, pagos por publicidad, reembolsos por costos relacionados con servicios de terceros en la tienda, pagos por mercadería defectuosa, pagos y reembolsos de gastos de ventas y costos de exhibidores. La gerencia utiliza las proyecciones de volúmenes de compra para determinar los índices de utilidades, valida estas proyecciones sobre la base de las tendencias de compra reales e históricas y aplica esos índices a los volúmenes de compra reales para

determinar el monto de los fondos percibidos por la Compañía y las cuentas por cobrar del proveedor. Los montos percibidos pueden verse afectados si los volúmenes de compra reales difieren con los proyectados.

Históricamente, la Compañía ha tratado los descuentos o rebajas que se relacionan con volumen como una reducción de costos de inventario y los reembolsos de los gastos de operación recibidos de los proveedores, como una reducción de tales gastos específicos. El tratamiento contable histórico aplicado por la Compañía a estos fondos proporcionados por los proveedores cumple con la norma Emerging Issues Task Force (EITF) 02-16, con la excepción de ciertos descuentos por publicidad cooperativa y servicios en la tienda suministrados por terceros, los cuales finalmente son financiados por los proveedores. En el pasado, la Compañía ha tratado los pagos por publicidad cooperativa y los fondos por servicios de terceros en la tienda como una reducción del gasto relacionado.

De acuerdo con la norma EITF 02-16, los descuentos por publicidad cooperativa y los fondos de servicios de terceros en la tienda se tratan como una reducción del costo de inventario a menos que representen un reembolso de costos específicos, adicionales e identificables incurridos por el cliente para vender el producto del proveedor. En la práctica, los fondos por publicidad cooperativa y por servicios de terceros en la tienda que la Compañía recibió no cumplen con los criterios específicos, adicionales e identificables de EITF 02-16. Por lo tanto, para los acuerdos de fondos por publicidad cooperativa y por servicios de terceros en la tienda realizados después del 31 de diciembre de 2002, que era la fecha efectiva de la provisión relacionada de EITF 02-16, la Compañía trata estos fondos como una reducción del costo de inventario y reconoce estos fondos que no cumplen con los criterios específicos, adicionales e identificables como una reducción del costo de ventas cuando se ha vendido el inventario. No hay efecto en las fechas cuando los fondos se reciben de proveedores o son los flujos de caja asociados.

Los costos de servicios de terceros en la tienda se incluyen en gastos por ventas, generales y administrativos y los fondos recibidos de los proveedores se registran como una reducción del costo del inventario en el año 2004. Los costos de servicios de terceros en la tienda para el año 2003 y 2002 se presentan netos de los fondos de los proveedores de \$175 millones y \$69 millones, respectivamente.

Este cambio contable no tiene un efecto significativo en los estados financieros del 2003, puesto que casi todos los acuerdos de descuentos por publicidad cooperativa y de fondos de servicios de terceros en la tienda correspondientes a 2003 se suscribieron antes del 31 de diciembre de 2002, fecha de entrada en vigor de la disposición pertinente de la norma EITF 02-16. Este cambio contable redujo la rentabilidad total por acción en \$0.16 en el ejercicio 2004.

Ingresos globales La Compañía declara ingresos globales en su estado consolidado del capital propio. El ingreso global representa los cambios en el patrimonio neto de fuentes que no son propias. Para cada uno de los años del período de tres años que finalizó el 28 de enero de 2005, las ganancias/pérdidas por tenencia no realizadas por valores disponibles para la venta fueron los únicos componentes de otros ingresos globales para la Compañía y fueron insignificantes. Los ajustes por reclasificación para ganancias/pérdidas incluidos en las utilidades netas para 2004, 2003, y 2002 también fueron insignificantes.

Compensación basada en acciones Antes de 2003, la Compañía rendía cuentas de sus planes de compensación basada en acciones de acuerdo con las disposiciones de reconocimiento y medición de Accounting Principles Board (APB) Opinion N° 25, "Accounting for Stock Issued to Employees" (Junta de Principios Contables, Opinión N° 25, "Rendición de cuentas de acciones emitidas a los empleados") e Interpretaciones afines. Por lo tanto, en la utilidad neta de 2002 no se refleja ninguna compensación de empleados basada en acciones, aparte de las adjudicaciones de acciones restringidas, puesto que todas las opciones otorgadas en virtud de esos planes tenían un precio de ejercicio igual al valor de mercado de las acciones ordinarias principales en la fecha de la adjudicación.

A partir del 1 de febrero de 2003, la Compañía adoptó las disposiciones para el reconocimiento del valor equitativo de Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) N° 123, "Accounting for

Stock-Based Compensation" (Declaración de Normas Contables Financieras, N° 123, "Rendición de cuentas de compensación basada en acciones"), posiblemente, para todas las gratificaciones a los empleados otorgadas o modificadas después del 31 de enero de 2003. Por lo tanto, de acuerdo con las exigencias de SFAS N° 148, "Accounting for Stock-Based Compensation-Transition and Disclosure" ("Rendición de cuentas de compensación basada en acciones: transición y divulgación"), el costo relacionado con la compensación de empleados basada en acciones incluido en la determinación de la utilidad neta para el año terminado el 28 de enero de 2005 y 30 de enero de 2004 es menor que el que se habría reconocido si se hubiera aplicado el método basado en el valor equitativo a todas las gratificaciones a partir de la fecha de entrada en vigor original de SFAS N° 123. La Compañía reconoció un gasto en compensación para el 2004 y el 2003 de \$70 millones y \$51 millones, respectivamente, correspondientes a opciones de acciones y gratificaciones otorgadas o modificadas durante el año. En general, estas opciones se confieren en tres años.

La siguiente tabla ilustra el efecto en las utilidades netas y las utilidades por acción si se hubiera aplicado el método basado en el valor equitativo a todas las gratificaciones pendiente y no conferidas en cada período:

(En millones, excepto datos por acción)	2004	2003 Actualizados (Nota 2)	2002 Actualizados (Nota 2)
Utilidades netas informadas	\$ 2,176	\$ 1,844	\$ 1,491
Sumar: Compensación basada en acciones			
Gastos incluidos en las utilidades netas, valor razonable para todas las adjudicaciones	43	32	–
Restar: Total de compensación			
Gasto en compensación determinado según el método basado en el valor equitativo para todas las gratificaciones neto de los efectos impositivos	(85)	(93)	(85)
Ingresos netos pro forma	\$ 2,134	\$ 1,783	\$ 1,406
Utilidades por acción:			
Básicas – informadas	\$ 2.80	\$ 2.35	\$ 1.91
Básicas – pro forma	\$ 2.75	\$ 2.26	\$ 1.81
Rentabilidad total – informada	\$ 2.71	\$ 2.28	\$ 1.86
Rentabilidad total – pro forma	\$ 2.66	\$ 2.20	\$ 1.75

El valor equitativo 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 presunciones indicadas en la tabla siguiente.

	2004	2003	2002
Promedio ponderado del valor equitativo por opción	\$ 16,56	\$ 17.64	\$ 19.22
Supuestos utilizados:			
Promedio ponderado de la volatilidad esperada	38.3%	44.0%	43.7%
Promedio ponderado del rendimiento esperado del dividendo	0.22%	0.26%	0.27%
Promedio ponderado de la tasa de interés sin riesgo	2.39%	2.89%	4.35%
Promedio ponderado de la esperanza de vida, en años	3.3	5.5	4.0-7.0

Costos de envío y manejo La Compañía incluye los costos de envío y manejo relacionados con el envío de productos a clientes a través de terceros en el costo de ventas. Los costos de envío y manejo, que incluyen los gastos de salarios y vehículos relacionados con la entrega de productos a clientes por parte de la Compañía, se clasifican como gastos de ventas, generales y administrativos. Los gastos de envío y manejo incluidos en los gastos de ventas, generales y administrativos fueron de \$255 millones, \$216 millones y \$193 millones durante 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

Normas contables recientes En enero de 2003, la Financial Accounting Standards Board (FASB) emitió la Interpretación 46, “Consolidation of Variable Interest Entities, an Interpretation of ARB No 51” (“Consolidación de Entidades con Intereses Variables, Interpretación de ARB No 51”)(FIN 46). En diciembre de 2003, FASB emitió una revisión de FIN 46 para efectuar ciertas correcciones técnicas y abordar ciertos problemas de implementación que habían surgido. FIN 46 proporcionaba orientación sobre la identificación y consolidación de las entidades con intereses variables o VIE, entidades cuyo control se realiza con medios diferentes a los derechos de votación. Se requiere aplicar las disposiciones de FIN 46 a las VIE creadas, o por las cuales la Compañía obtiene intereses después del 31 de enero de 2003. En el caso de las VIE en que la Compañía posea intereses variables adquiridos con posterioridad al 1 de febrero de 2003, las disposiciones de FIN 46 tienen vigencia durante el primer trimestre de 2004. La adopción de la FIN 46, según la revisión, no tuvo un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

En octubre de 2004, la EITF llegó a un consenso con respecto a EITF Issue No 04-8 (EITF 04-8), “Accounting Issues Related to Certain Features of Contingently Convertible Debt and the Effect on Diluted Earnings per Share” (Contabilidad relacionada con características de la deuda convertible aleatoriamente y el efecto en la rentabilidad total por acción). Basándose en la conclusión de la EITF, el efecto diluido de los instrumentos de deuda convertibles aleatoriamente se deben incluir en el cálculo de la rentabilidad total por acción sin importar si se cumplió la contingencia. La Compañía implementó las disposiciones de EITF 04-8 en el cuarto trimestre de 2004. De acuerdo con las disposiciones de transición de of EITF 04-8, la Compañía ha ajustado retroactivamente los cálculos de la rentabilidad total por acción para todos los períodos presentados con el fin de incluir el efecto de dilución de la conversión asumida de los pagarés prioritarios convertibles de la Compañía por \$580.7 millones, emitidos en octubre de 2001. La implementación de EITF 04-8 redujo la rentabilidad total por acción en \$0.03 para el ejercicio que finaliza el 28 de enero de 2005, y \$0.02 por cada uno de los años que finalizaron el 30 de enero de 2004 y el 31 de enero de 2003. Consulte la Nota 11 anexa a los estados financieros consolidados para ver una exposición más completa.

En diciembre de 2004, la Junta de normas contables financieras (FASB, por las iniciales en inglés) publicó la norma SFAS No 123 (revisada) “Pago basado en acciones”. Esta declaración elimina la alternativa de justificar transacciones de compensaciones basadas en acciones usando las disposiciones de Accounting Principles Board (APB) Opinion No 25 y requerirá que el gasto de compensación sea medido según el valor equitativo en la fecha de otorgamiento de la gratificación y reconocido sobre el período de servicio requerido para las gratificaciones que confieren. La Compañía en la actualidad está evaluando el impacto de esta Declaración, que entra en vigencia a principios del primer período provisorio o del período de informes anuales que comienza después del 15 de junio de 2005. La Compañía en la actualidad reconoce los gastos de compensación basada en acciones de acuerdo con las disposiciones de valor equitativo de la SFAS No 123. La adopción de la SFAS No 123 (revisada) puede afectar la metodología de la Compañía para determinar el valor equitativo de las transacciones de compensación basada en acciones y el método para reconocer el gasto asociado con estas transacciones. No obstante, la Compañía no espera que la adopción de esta declaración tenga un efecto significativo en sus estados financieros consolidados.

En diciembre de 2004, la FASB publicó la SFAS No 153, “Intercambio de activos no monetarios, una modificación de la Opinión No 29 de APB “Contabilidad para transacciones no monetarias”. Las modificaciones hechas por SFAS No 153 se basan en el principio de que los intercambios monetarios de activos se deben medir según el valor equitativo de los activos intercambiados. Además, las modificaciones eliminan la excepción de intercambios no monetarios de activos productivos similares y la reemplazan por una excepción más amplia para intercambios de activos no monetarios que no tienen esencia comercial. Las disposiciones de SFAS No 153 son válidas para intercambios de

activos no monetarios que tienen lugar en los períodos contables que comienzan después del 15 de junio de 2005. La Compañía no espera que la adopción de esta declaración tenga un efecto significativo en sus estados financieros consolidados.

Información de segmento Las operaciones de la Compañía están incorporadas dentro de un segmento que se puede informar y que representa las operaciones de las tiendas minoristas de mejoras para el hogar de la Compañía dentro de Estados Unidos de Norteamérica.

Reclasificaciones Se han reclasificado ciertos montos correspondientes a períodos anteriores para que se ajusten a las clasificaciones actuales.

NOTA 2 Actualización

Con posterioridad a la publicación de los estados financieros consolidados de la Compañía al 30 de enero de 2004, la Compañía determinó que su tratamiento de ciertas actividades relacionadas con el arrendamiento no cumplían los principios contables generalmente aceptados en Estados Unidos de Norteamérica. Esto se identificó como consecuencia de la revisión que efectuó la Compañía de sus políticas y prácticas contables relacionadas con arrendamientos. Posteriormente a esta revisión, la Compañía concluyó, después de escuchar la opinión de nuestra consultora contable pública registrada independiente, Deloitte & Touche LLP, y después de analizarlo con el comité de auditoría del directorio, actualizar los estados financieros del período anterior de la Compañía para corregir los errores producto de nuestra contabilidad de arrendamientos. Pese a que la Compañía no cree que este error pueda tener como resultado tergiversaciones materiales de los estados financieros consolidados de la Compañía para los períodos provisorios o anuales, los efectos de corrección del error habrían tenido un efecto significativo en los resultados de las operaciones de la Compañía para el cuarto trimestre del ejercicio 2004.

En la actualización, la Compañía aceleró los gastos por depreciación para los activos en arrendamiento y mejoras en arrendamiento para limitar la vida útil de depreciación de esos activos al período de arrendamiento, conforme a la norma SFAS No 13, “Contabilidad de Arrendamientos”, que la Compañía define para incluir el período de arrendamiento no cancelable y cualquier opción de período de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. Antes, la Compañía depreciaba esos activos durante la vida útil estimada para activos propios similares. La Compañía también revisó su cálculo de gastos de alquiler (y el pasivo diferido por alquiler relacionado) para arrendamientos de terrenos, e incluyó en sus cálculos de gastos de alquiler lineales todos los o períodos de ocupación exentos de pago de alquiler para determinados arrendamientos de terrenos mientras se construye la tienda en la propiedad arrendada. La Compañía antes reconocía los gastos de alquiler para estos tipos de arrendamientos al comienzo de los pagos de arrendamiento. En la actualización, la Compañía también ajustó sus estados financieros correspondientes a períodos anteriores para corregir errores contables insignificantes identificados previamente durante las auditorías de esos estados financieros. El efecto en las utilidades netas informadas anteriormente a partir de estos otros ajustes tuvo como resultado una disminución de \$18 millones y un aumento de \$38 millones para los ejercicios 2003 y 2002, respectivamente.

Las siguientes tablas resumen los efectos de la actualización de los balances de situación consolidados de la Compañía al 30 de enero de 2004, al igual que los efectos de estos cambios en los estados consolidados de utilidades de la Compañía en los ejercicios 2003 y 2002 y el efecto en las utilidades retenidas al 1 de febrero de 2002. Estos cambios no afectaron los flujos de caja en el 2003 ó 2002.

(En millones)	Balance consolidado		
	30 de enero de 2004 Como se informó previamente *	Ajustes	30 de enero de 2004 Actualizados
Impuestos a las utilidades diferidos	\$ 59	\$ 3	\$ 62
Total activo corriente	6,519	3	6,522
Bienes inmuebles, menos amortización acumulada	11,945	(126)	11,819
Total del activo	\$ 18,874	\$ (123)	\$ 18,751
Impuestos a las utilidades diferidos	657	(63)	594
Otros pasivos a largo plazo	30	33	63
Total pasivo	8,565	(30)	8,535
Capital superior al valor nominal	2,237	10	2,247
Utilidades retenidas	7,677	(103)	7,574
Total capital propio	10,309	(93)	10,216
Total pasivos y capital propio	\$ 18,874	\$ (123)	\$ 18,751

* Se han reclasificado ciertos montos para que se ajusten a las clasificaciones actuales.

Ejercicios terminados el (En millones, excepto datos por acción)	Estados consolidados de utilidades		
	30 de enero de 2004 Como se informó previamente	Ajustes	30 de enero de 2004 Actualizados
Gastos:			
De ventas, generales y administrativos	\$ 5,543	\$ 35	\$ 5,578
Depreciación	758	19	777
Gastos totales	6,609	54	6,663
Utilidades antes de deducir impuestos	2,998	(54)	2,944
Provisión para el impuesto a las utilidades	1,136	(21)	1,115
Utilidades por operaciones continuas	1,862	(33)	1,829
Utilidad neta	\$ 1,877	\$ (33)	\$ 1,844
Utilidades básicas por acción (Notas 1 y 11)			
Operaciones continuas	\$ 2.37	\$ (0.04)	\$ 2.33
Operaciones discontinuadas	0.02	–	0.02
Utilidad básica por acción	\$ 2.39	\$ (0.04)	\$ 2.35
Rentabilidad total por acción (Notas 1 y 11)			
Operaciones continuas	\$ 2.30	\$ (0.04)	\$ 2.26
Operaciones discontinuadas	0.02	–	0.02
Rentabilidad total por acción	\$ 2.32	\$ (0.04)	\$ 2.28

Ejercicios terminados el (En millones, excepto datos por acción)	Estados consolidados de utilidades		
	31 de enero de 2003 Como se informó previamente	Ajustes	31 de enero de 2003 Actualizados
Gastos:			
De ventas, generales y administrativos	\$ 4,676	\$ (51)	\$ 4,625
Depreciación	622	18	640
Gastos totales	5,609	(33)	5,576
Utilidades antes de deducir impuestos	2,339	33	2,372
Provisión para el impuesto a las utilidades	880	13	893
Utilidades por operaciones continuas	1,459	20	1,479
Utilidad neta	\$ 1,471	\$ 20	\$ 1,491
Utilidades básicas por acción (Notas 1 y 11)			
Operaciones continuas	\$ 1.87	\$ 0.02	\$ 1.89
Operaciones discontinuadas	0.02	–	0.02
Utilidad básica por acción	\$ 1.89	\$ 0.02	\$ 1.91
Rentabilidad total por acción (Notas 1 y 11)			
Operaciones continuas	\$ 1.81	\$ 0.03	\$ 1.84
Operaciones discontinuadas	0.02	–	0.02
Rentabilidad total por acción	\$ 1.83	\$ 0.03	\$ 1.86

(En millones)	Estados consolidados del capital propio		
	1° de febrero de 2002 Como se informó previamente	Ajustes	1° de febrero de 2002 Actualizados
Utilidades retenidas	\$ 4,482	\$ (90)	\$ 4,392

Adicionalmente, los valores a tasas flotantes de la Compañía se incluyen en inversiones a corto plazo debido a recientes interpretaciones que hacen esta clasificación más adecuada que las clasificaciones de los años anteriores cuando se clasificaban en equivalentes en efectivo. El monto reclasificado fue de \$533 millones al 30 de enero de 2004. El efecto en los flujos de caja de las actividades de inversión que se derivó de esta reclasificación fue una disminución de \$53 millones en el 2003 y un aumento de \$75 millones en el 2002. No se produjo un efecto en los flujos de caja totales el año 2003 ó 2002.

NOTA 3 Operaciones discontinuadas

Durante el cuarto trimestre del ejercicio 2003, la Compañía vendió 26 instalaciones concentradas en productos que operaban con el nombre The Contractor Yard (en lo sucesivo, los “Contractor Yards”). Esta venta se efectuó para permitir que la Compañía continuara concentrándose en sus actividades minoristas y comerciales. La Compañía ha declarado los resultados de las operaciones de Contractor Yards como operaciones discontinuadas para 2003 y 2002. Los activos netos totales del grupo enajenado y vendido al 30 de enero de 2004 fueron aproximadamente \$111 millones, y en su mayoría, consistían en \$47 millones en cuentas por cobrar netas, \$37 millones en mercadería en inventario y \$27 millones en bienes, menos la depreciación acumulada.

El resultado de las operaciones de Contractor Yards incluido en las operaciones discontinuadas fue el siguiente:

(En millones)	Ejercicios terminados el	
	30 de enero de 2004	31 de enero de 2003
Ventas netas de operaciones discontinuadas	\$ 425	\$ 379
Utilidades antes de impuestos de operaciones discontinuadas	20	20
Ganancia por venta de Contractor Yards	5	–
Provisión para el impuesto a las utilidades	10	8
Utilidades por operaciones discontinuas		
Neto de impuesto	\$ 15	\$ 12

NOTA 4 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 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004 eran los siguientes:

Tipo (En millones)	Costo amortizado:	28 de enero de 2005		Valor equitativo
		Ganancias brutas no realizadas	Pérdidas brutas no realizadas	
Obligaciones municipales	\$ 162	\$ -	\$ -	\$ 162
Acciones preferidas del mercado monetario	9	-	-	9
Clasificados a corto plazo	171	-	-	171
Obligaciones municipales	97	-	(1)	96
Pagarés de empresas	19	-	-	19
Obligaciones respaldadas por activos	16	-	-	16
Fondos mutuos	14	1	-	15
Clasificados a largo plazo	146	1	(1)	146
Total	\$ 317	\$ 1	\$ (1)	\$ 317

Tipo (En millones)	Costo amortizado:	30 de enero de 2004		Valor equitativo
		Ganancias brutas no realizadas	Pérdidas brutas no realizadas	
Obligaciones municipales	\$ 626	\$ -	\$ -	\$ 626
Acciones preferidas del mercado monetario	78	-	-	78
Pagarés de empresas	7	-	-	7
Clasificados a corto plazo	711	-	-	711
Obligaciones municipales	92	-	-	92
Pagarés de empresas	32	-	-	32
Bonos de organismos del gobierno	23	-	-	23
Obligaciones respaldadas por activos	16	-	-	16
Fondos mutuos	5	1	-	6
Clasificados a largo plazo	168	1	-	169
Total	\$ 879	\$ 1	\$ -	\$ 880

El producto de las ventas de valores disponibles para la venta ascendió a \$117 millones, \$204 millones y \$2 millones para 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Las ganancias y pérdidas brutas y no realizadas por la venta de valores disponibles para la venta no fueron significativas para ninguno de los períodos que se presentan. Las obligaciones municipales clasificadas a largo plazo al 28 de enero de 2005 vencerán en un período de uno a cinco años. Los pagarés de sociedades anónimas clasificados a largo plazo al 28 de enero de 2005 vencerán en un período de uno a dos años. Las obligaciones respaldadas por activos clasificados a largo plazo al 28 de enero de 2005 vencerán en un período de uno a siete años.

NOTA 5 Cuentas por cobrar

En mayo de 2004, la Compañía estableció un acuerdo con GE para vender esta empresa la cartera de cuentas por cobrar de clientes comerciales de ese entonces. Durante el período del acuerdo, que termina el 31 de diciembre de 2009, a menos de que sea rescindido antes por las partes, GE también adquiere a valor nominal nuevas cuentas por cobrar de clientes comerciales originadas por la Compañía y los servicios a estas cuentas. Estas cuentas por cobrar provienen principalmente de las ventas de bienes y servicios a los clientes comerciales de la Compañía.

La Compañía justifica las transferencias como ventas de las cuentas por cobrar. Cuando la Compañía vende sus cuentas por cobrar de clientes comerciales, conserva ciertos intereses en esas cuentas por cobrar, incluida la financiación de una reserva para pérdidas y su obligación relacionada con el servicio actual que presta GE con respecto a las cuentas por cobrar vendidas. Cualquier ganancia o pérdida en las ventas se determina sobre la base del valor contable anterior de los

activos transferidos que se asigna a un valor equitativo entre las cuentas por cobrar vendidas y los intereses retenidos. El valor equitativo se basa en el valor actual de los flujos de caja esperados en el futuro tomando en cuenta las principales suposiciones respecto de las insolvencias anticipadas, tasas de pagos, tasas de honorarios fuera de plazo, los costos de servicio de GE y la tasa de descuento correspondientes a la incertidumbre en cuestión. Debido a la naturaleza de corto plazo de las cuentas por cobrar vendidas, algunos cambios en las principales suposiciones no afectarían de manera significativa la ganancia o pérdida en las ventas de las cuentas por cobrar o el valor equitativo de los intereses retenidos en las cuentas por cobrar.

La cartera inicial de cuentas por cobrar de clientes comerciales vendida a GE en mayo de 2004 ascendió a \$147 millones. El total de cuentas por cobrar de clientes comerciales vendidas a GE desde el comienzo del programa hasta el término del año 2004 ascendió a \$1,200 millones. Durante el 2004, la Compañía reconoció pérdidas de \$34 millones en estas ventas como gastos por ventas, generales y administrativos, que se relacionan principalmente con el valor equitativo de las obligaciones incurridas por los costos de servicio que se transfieren a GE todos los meses. Al 28 de enero de 2005, el valor equitativo de los intereses retenidos fue un pasivo neto de \$0.2 millones y fue determinado basado en el valor presente de los flujos de caja esperados en el futuro.

NOTA 6 Bienes y depreciación acumulada

La propiedad se resume por clase principal en la siguiente tabla:

(En millones)	Vida susceptible de depreciación (En años)	28 de enero de 2005	30 de enero de 2004
Costo:			
Terrenos	N.A.	\$ 4,197	\$ 3,635
Edificios	7-40	7,007	5,950
Equipamiento	3-10	5,405	4,355
Mejoras en locales arrendados*	7-30	1,401	1,133
Costo total		18,010	15,073
Depreciación y amortización acumuladas		(4,099)	(3,254)
Bienes inmuebles netos		\$ 13,911	\$ 11,819

* Las mejoras en arrendamiento se deprecian durante el tiempo que sea menor entre la vida útil estimada y el período del respectivo arrendamiento, que se define para incluir el período de arrendamiento no cancelable y la opción de períodos de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. Durante el período del arrendamiento, si se realiza una inversión adicional importante en una tienda arrendada, también reevaluamos nuestra definición del período de arrendamiento con el fin de determinar si nuestra inversión constituiría una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse la reevaluación, se considera satisfactoriamente garantizada.

En los bienes netos, se incluyen los activos en arrendamiento de capital por \$538 millones, menos la depreciación acumulada de \$227 millones al 28 de enero de 2005 y \$539 millones, menos la depreciación de \$201 millones al 30 de enero de 2004.

NOTA 7 Costos de deterioro y de cierre de tiendas

Periódicamente, la Compañía verifica el potencial deterioro del valor contable de los activos de larga vida. Cuando la gerencia decide cerrar o reubicar una tienda, o cuando existen indicadores de que es posible que el valor contable de los activos de larga vida no sea recuperable, la Compañía evalúa el valor contable de los activos con relación a los flujos de caja esperados en el futuro. Si el valor contable de los activos es mayor que los flujos de caja esperados en el futuro y el valor equitativo de los activos es menor que el valor contable, se realiza una reserva para el deterioro de los activos basada en el exceso del valor

contable con respecto al valor equitativo de los activos. El valor equitativo de los activos suele basarse en valoraciones y en la experiencia histórica de la Compañía. La reserva para deterioro se incluye en gastos por ventas, generales y administrativos. Las reservas por los costos de deterioro fueron de \$31 millones, \$14 millones y \$22 millones en el ejercicio 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

Los bienes inmuebles de las tiendas cerradas se incluyen en otros activos y ascendieron a \$56 millones y \$89 millones el 28 de enero de 2005 y el 30 de enero de 2004, respectivamente.

Cuando se cierran tiendas arrendadas, se reconoce un pasivo por el valor equitativo de las obligaciones contractuales futuras, incluidos los impuestos a la propiedad, servicios públicos y mantenimiento de áreas comunes, neta de ingresos anticipados por subarrendamiento. La reserva para costos de cierre de tiendas se incluye en gastos por ventas, generales y administrativos.

La siguiente tabla resume el pasivo por cierre de tiendas y los cambios respectivos en la obligación, que se incluyen en el pasivo corriente en los balances de situación consolidados.

(En millones)	Pasivo por cierre de tiendas	
Saldo al 1 de febrero de 2002	\$	17
Acumulación por costo de cierre de tiendas		9
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(10)	
Saldo al 31 de enero de 2003	\$	16
Acumulación por costo de cierre de tiendas		12
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(9)	
Saldo al 30 de enero de 2004	\$	19
Acumulación por costo de cierre de tiendas		16
Pago de arrendamientos, neto de ingresos por subarrendamiento	(11)	
Saldo al 28 de enero de 2005	\$	24

NOTA 8 Endeudamiento a corto plazo y líneas de crédito

La Compañía tiene una línea de crédito prioritaria por \$1,000 millones, con vigencia a partir de julio de 2004 y vencimiento en julio de 2009. La línea está disponible para apoyar el programa de documentos comerciales de \$1,000 millones de la Compañía y para 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, que incluyen el mantenimiento de un índice financiero específico. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 28 de enero de 2005. Quince instituciones bancarias participan de la línea de crédito prioritaria por \$1,000 millones y, al 28 de enero de 2005, no había préstamos pendientes en virtud de esta línea de crédito.

Cinco bancos han otorgado líneas de crédito por una suma total de \$513 millones para la emisión de cartas de crédito documentarias y de reserva. 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 pendientes. Las cartas de crédito pendientes sumaban \$304 millones al 28 de enero de 2005 y \$161 millones al 30 de enero de 2004. No había préstamos pendientes a corto plazo al 28 de enero de 2005 o al 30 de enero de 2004.

NOTA 9 Deuda a largo plazo

Categoría de deuda (En millones)	Tasas de interés	Año fiscal de vencimiento final	28 de enero de 2005	30 de enero de 2004
Deuda asegurada:¹				
Pagarés hipotecarios	6,82% a 8,25%	2028	\$ 37	\$ 45
Deuda no garantizada:				
Obligaciones	6,50% a 6,88%	2029	693	692
Pagarés	7,50% a 8,25%	2010	997	996
Pagarés a mediano plazo				
Serie A	7.35% a 8.20%	2023	27	74
Pagarés a mediano plazo				
Serie B ²	6.70% a 7.61%	2037	267	267
Pagarés prioritarios	6.38%	2005	100	100
Pagarés convertibles	0.86% a 2.50%	2021	1,146	1,136
Arrendamientos de capital		2029	423	445
Total deuda a largo plazo			3,690	3,755
Menos vencimientos actuales			630	77
Deuda a largo plazo, sin incluir				
Vencimientos actuales			\$ 3,060	\$ 3,678

¹ Al 28 de enero de 2005, se habían prendado bienes raíces con un valor contable agregado de \$86 millones como garantía para la deuda asegurada.

² Aproximadamente un 34% 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.

Los vencimientos de las deudas, sin incluir los arrendamientos de capital, para los próximos cinco años fiscales, y en lo sucesivo, son los siguientes: 2005, \$608 millones; 2006, \$7 millones; 2007, \$61 millones; 2008, \$6 millones; 2009, \$1 millón; años posteriores, \$3,025 millones.

Las obligaciones, los pagarés prioritarios, los pagarés a mediano plazo y los pagarés convertibles de la Compañía contienen ciertas estipulaciones restrictivas entre las que se incluyen el mantenimiento de un índice financiero específico. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2005.

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 de aproximadamente 1%. Los tenedores 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 tenedores pueden requerir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos 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 rescatar a cambio de 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 del rescate. Al 28 de enero de 2005 no se cumplieron las condiciones que permiten la conversión.

La Compañía emitió pagarés convertibles prioritarios por un monto de capital total de \$994.7 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 tenedores recibirán \$1,000 por pagaré, lo que representa un rendimiento al vencimiento del 2.5%. Los tenedores pueden convertir sus pagarés en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes, a menos que los pagarés hayan sido comprados o rescatados anteriormente, y obtener a cambio 16.448 acciones ordinarias de la Compañía por cada pagaré. Los tenedores de los pagarés pueden exigir que la Compañía compre todos los pagarés o una parte de ellos en febrero de 2011 a un precio de \$780.01 por pagaré. La Compañía puede optar por pagar el precio de compra de os pagarés en efectivo o en acciones ordinarias, o en una combinación de efectivo y acciones ordinarias. Los tenedores de un número insignificante de pagarés ejercieron su derecho a exigir que la Compañía compre sus pagarés durante el ejercicio 2004, los cuales, en su totalidad, se compraron en efectivo.

NOTA 10 Instrumentos financieros

La caja y los equivalentes de caja, las cuentas por 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 equitativo. Las inversiones a corto y largo plazo, clasificadas como títulos valores disponibles para la venta, se reflejan en los estados contables a su valor equitativo. Se han estimado valores equitativos para la deuda a largo plazo utilizando la información disponible en el mercado y siguiendo las metodologías de valoración apropiadas. Sin embargo, se requiere un criterio considerable para interpretar los datos del mercado y estimar los valores equitativos. Por lo tanto, las estimaciones que aquí se presentan no indican necesariamente los montos que la Compañía podría obtener 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 equitativo. El valor equitativo de la deuda a largo plazo de la Compañía sin incluir arrendamientos de capital es el siguiente:

(En millones)	28 de enero de 2005		30 de enero de 2004	
	Valor contable	Valor equitativo	Valor contable	Valor equitativo
Pasivos:				
Deuda a largo plazo (Sin incluir arrendamientos de capital)	\$ 3,267	\$ 3,974	\$ 3,310	\$ 3,985

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 11 Utilidades por acción

Las utilidades básicas por acción excluyen la dilución y se calculan dividiendo las utilidades netas pertinentes por el número del promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación para el periodo. La rentabilidad total por acción se calcula sobre la base del 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. La Compañía implementó las disposiciones de EITF 04-8 en el cuarto trimestre de 2004. Basándose en la conclusión de la EITF, el efecto diluido de los instrumentos de deuda convertibles aleatoriamente se deben incluir en el cálculo de la rentabilidad total por acción sin importar si se cumplió la contingencia. Como resultado de la implementación, la Compañía ha ajustado retroactivamente los cálculos de la rentabilidad total por acción para todos los periodos presentados con el fin de incluir el efecto de dilución de la conversión asumida de los pagarés prioritarios convertibles de la Compañía por \$580.7 millones, emitidos en octubre de 2001. La

implementación de EITF 04-8 redujo la rentabilidad total por acción en \$0.03 para el ejercicio que finaliza el 28 de enero de 2005, y \$0.02 por cada uno de los años que finalizaron el 30 de enero de 2004 y el 31 de enero de 2003. La siguiente tabla concilia las utilidades básicas por acción para los años 2004, 2003 y 2002.

(En millones, excepto datos por acción)	2004	2003	2002
Utilidades básicas por acción:			
Utilidades por operaciones			
continuas	\$ 2,176	\$ 1,829	\$ 1,479
Utilidades por operaciones			
discontinuas, neto de impuesto	–	15	12
Utilidad neta	\$ 2,176	\$ 1,844	\$ 1,491
Promedio ponderado de acciones			
En circulación	777	785	779
Utilidades básicas por acción:			
Operaciones continuas	\$ 2.80	\$ 2.33	\$ 1.89
Utilidades básicas por acción:			
Operaciones discontinuadas	–	0.02	0.02
Utilidades básicas por acción	\$ 2.80	\$ 2.35	\$ 1.91
Rentabilidad total por acción:			
Utilidad neta	\$ 2,176	\$ 1,844	\$ 1,491
Utilidad neta, según ajuste por			
interés en deuda convertible			
Neto de impuesto	14	14	14
Utilidad neta, según ajuste	\$ 2,190	\$ 1,858	\$ 1,505
Promedio ponderado de acciones			
En circulación	777	785	779
Efecto de dilución de las			
opciones de compra de acciones	5	4	4
Efecto de dilución de la			
deuda convertible	26	27	27
Promedio ponderado de acciones según ajuste	808	816	810
Rentabilidad total por acción:			
Operaciones continuas	\$ 2.71	\$ 2.26	\$ 1.84
Rentabilidad total por acción:			
Operaciones discontinuadas	–	0.02	0.02
Rentabilidad total por acción	\$ 2.71	\$ 2.28	\$ 1.86

NOTA 12 Capital propio

La cantidad de acciones ordinarias autorizadas ascendía a 2,800 millones al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004.

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.

En abril de 2004, el Directorio autorizó el término del plan de derechos de los accionistas y el canje relacionado de todos los derechos de compra en virtud de este plan. Estos derechos se canjearon por una veintea parte de un centavo (\$0.0005) por acción, o aproximadamente \$400,000.

En enero de 2005, el Directorio autorizó un programa de recompra de acciones por un monto máximo de \$1,000 millones hasta fines del 2006. La intención es que este nuevo programa sea implementado mediante compras realizadas de vez en cuando ya sea en el mercado abierto o a través de transacciones privadas. Las acciones adquiridas mediante este programa se retiraran y se devuelven al estado de autorizadas y no emitidas. Al 28 de enero de 2005, el programa de recompra de acciones tenía un saldo autorizado restante de \$1,000 millones para futuras recompras de acciones ordinarias. Durante el ejercicio 2004, la Compañía recompró 18.4 millones de acciones a un costo total de \$1,000 millones

bajo la autorización de recompra de acciones de diciembre de 2003, sin dejar montos restantes bajo esta autorización previa.

La Compañía otorgó gratificaciones de acciones restringidas de 346,000 acciones con un promedio ponderado de valor equitativo por acción de \$56.75 en 2004.

La Compañía otorgó gratificaciones de acciones restringidas de 550,000 acciones con un promedio ponderado de valor equitativo por acción de \$39.30 en 2003. Éstas normalmente se confieren de manera uniforme a lo largo de tres años. Durante el año 2002, no se realizaron adjudicaciones de acciones restringidas, sin registrar ningún gasto relacionado en el 2002. Los gastos relacionados (que se cargaron a gastos por compensación) para 2004, y 2003 ascendieron a \$12 millones y \$5 millones, respectivamente. 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 de siete años; normalmente confieren 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 justo de mercado en la fecha en que se otorgan. Los gastos relacionados (que se cargaron a gastos por compensación) para 2004 y 2003 ascendieron a \$39 millones y \$33 millones, respectivamente. Al 28 de enero de 2005, había 17,375,000 y 473,000 acciones disponibles para su otorgamiento bajo los planes 2001 y 1997, respectivamente; y no había acciones disponibles para su otorgamiento según el plan 1994.

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

Planes opción de compra de acciones para empleados clave

	Acciones (En miles)	Promedio ponderado precio de ejercicio por acción
En circulación al 1 de febrero de 2002	19,141	\$28.77
Otorgadas	5,537	43.65
Canceladas o vencidas	(1,085)	34.28
Ejercidas	(2,942)	22.20
En circulación al 31 de enero de 2003	20,651	\$33.37
Otorgadas	4,318	40.39
Canceladas o vencidas	(1,129)	39.66
Ejercidas	(3,745)	26.20
En circulación al 30 de enero de 2004	20,095	\$35.68
Otorgadas	2,959	56.11
Canceladas o vencidas	(759)	44.88
Ejercidas	(3,077)	30.18
En circulación al 28 de enero de 2005	19,218	\$39.56
Ejercibles al 28 de enero de 2005	8,795	\$30.93
Ejercibles al 30 de enero de 2004	7,525	\$27.58
Ejercibles al 31 de enero de 2003	7,770	\$23.75

Margen de precio del ejercicio	En circulación		Ejercibles	
	Opciones (En miles)	Promedio ponderado período restante del precio del ejercicio	Opciones (En miles)	Promedio ponderado período del precio del ejercicio
\$ 5.18 - \$ 7.52	48	0.8	48	\$ 5.85
8.70 - 12.60	14	2.3	14	10.79
13.19 - 19.44	173	2.6	173	14.95
21.34 - 31.16	5,508	2.4	5,505	25.41
35.12 - 52.06	10,958	4.4	3,055	42.27
\$53.57 - \$ 58.93	2,517	6.1	-	-
Totales	19,218	4.0	8,795	\$ 30.93

La Compañía mantiene el Plan de Opción de Compra de Acciones para Directores de Lowe's Companies, Inc. para cada miembro del Directorio que no sea empleado. 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 confieren 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 justo de mercado de las acciones ordinarias de la Compañía en la fecha del otorgamiento.

A continuación se presenta un resumen de las opciones de compra de acciones relacionadas con el Plan de Opción de Compra de Acciones para Directores:

Planes de opción de compra para directores

	Acciones (En miles)	Promedio ponderado precio de ejercicio por acción
En circulación a 1 de febrero de 2002	100	\$28.92
Otorgadas	40	47.16
Ejercidas	(4)	25.85
En circulación al 31 de enero de 2003	136	\$34.38
Otorgadas	36	42.26
Ejercidas	(25)	28.74
Canceladas o vencidas	(12)	43.03
En circulación al 30 de enero de 2004	135	\$36.77
Otorgadas	40	53.57
Ejercidas	(10)	27.62
Canceladas o vencidas	(8)	42.83
En circulación al 28 de enero de 2005	157	\$41.28
Ejercibles al 28 de enero de 2005	89	\$34.96
Ejercibles al 30 de enero de 2004	71	\$31.28
Ejercibles al 31 de enero de 2003	59	\$27.06

Margen de precio del ejercicio	En circulación		Ejercibles	
	Opciones (En miles)	Promedio ponderado período restante precio ejercido	Opciones (En miles)	Promedio ponderado período ejercido
\$22.88 - \$ 25.84	32	1.8	32	\$ 24.36
\$35.91 - \$ 53.57	125	5.0	57	40.87
Totales	157	4.3	89	\$ 34.96

La Compañía mantiene un plan de compras de acciones para empleados calificados que permite a los empleados idóneos 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 3,322,437 permanecen disponibles al 28 de enero de 2005. Para los períodos de oferta previos al 1 de diciembre de 2004, 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 semestral, el que sea menor. No obstante, a partir del 1 de diciembre de 2004, el período de oferta, se modificaron las disposiciones del plan para hacer que el precio de compra fuera igual al 85% del precio de cierre en la fecha de la compra. La Compañía emitió 1,331,294; 1,441,518 y 1,341,241 acciones ordinarias de acuerdo con este plan durante 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Como se observó en la Nota 1, vigente desde el 1 de febrero de 2003, la Compañía adoptó las disposiciones de reconocimiento del valor equitativo de SFAS N° 123 para todos los empleados cuyas adjudicaciones se han otorgado o modificado después del 31 de enero de 2003. Como resultado, durante el 2004 y 2003, la Compañía reconoció gastos en compensación que totalizaron \$19 millones y 13 millones en relación con las acciones emitidas en virtud del Plan de Compra de Acciones para los Empleados durante ese período, que está incluido en el gasto de compensación por \$70 millones

y \$51 millones reconocido en 2004 y 2003, respectivamente. En el 2002 no se registraron gastos de compensación en relación con el Plan de Compra de Acciones para los Empleados, puesto que el plan estaba calificado como no compensatorio según el método de valor intrínseco.

NOTA 13 Arrendamientos

La Compañía arrienda algunas tiendas y terrenos para ciertas tiendas bajo contratos con períodos originales generalmente de 20 años. Para acuerdos de arrendamiento que disponen pagos de alquiler crecientes o períodos de ocupación exentos de pago de alquiler, la Compañía reconoce gastos de alquiler en forma lineal con respecto al período de arrendamiento no cancelable y la opción de períodos de renovación en que no ejercer dicha opción podría ocasionar una sanción económica equivalente a un monto en que la renovación, al momento de iniciarse el arrendamiento, se considera satisfactoriamente garantizada. El período de arrendamiento comienza en la fecha en que se han cumplido todas las condiciones suspensivas a la obligación de pago de alquiler de la Compañía. Generalmente, los arrendamientos disponen cuatro a seis opciones de renovación de cinco años cada una.

Algunos contratos también disponen un arrendamiento contingente basado en el comportamiento de las ventas superiores a mínimos especificados. En 2004, 2003 y 2002, los arrendamientos contingentes han sido nominales.

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 renegociación del arrendamiento, a opción de la Compañía, sobre la base del valor justo de mercado en ese momento.

A continuación se presenta 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:

(En millones)	Arrendamientos operativos		Arrendamientos de capital		Total
	Inmuebles	Equipamiento	Inmuebles	Equipamiento	
Año fiscal					
2005	\$ 248	\$1	\$ 59	\$1	\$ 309
2006	246	1	58	1	306
2007	245	1	59	–	305
2008	244	–	59	–	303
2009	243	–	58	–	301
Ejercicios posteriores	2,614	–	393	–	3,007
Total Mínimo					
Pagos de arrendamientos	\$3,840	\$3	\$686	\$2	\$4,531
Pagos totales de arrendamiento de capital mínimo			\$ 688		
Menos cantidad que representa intereses			265		
Valor actual de los pagos por arrendamientos mínimos			423		
Menos vencimientos actuales			22		
Valor actual de los pagos mínimos por arrendamientos, menos vencimientos actuales			\$ 401		

Los gastos por arrendamientos en virtud de arrendamientos operativos de inmuebles y equipo ascendieron a \$271, \$238 y \$226 millones durante 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

NOTA 14 Planes de retiro de los empleados

La Compañía mantiene un plan de retiro con aportes definidos para sus empleados (el Plan 401(k)). Los empleados pueden participar en el Plan 401(k) después de haber completado 90 días de servicio continuado. 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 401(k). Los participantes ejercen su derecho a votar por las acciones de la Compañía que se mantienen en el Plan 401(k) a nombre de los mismos. La Compañía hace contribuciones al Plan 401(k) en cada período de pago de sueldo basándose en una fórmula que iguala las contribuciones de los empleados. Además, a partir de 2002, la Compañía ofrece una contribución por desempeño a participantes idóneos del Plan 401(k) basada en el crecimiento de las utilidades antes de impuestos para el ejercicio fiscal. Los participantes del Plan 401(k) deben tener tres o más años de servicio y estar empleados activamente al último día del ejercicio fiscal para ser idóneos para la contribución por desempeño. La contribución por desempeño se acredita en las cuentas de los participantes en el mes de abril del año siguiente. Las contribuciones de la Compañía al Plan 401(k) se acreditan inmediatamente a la cuenta del participante. Una vez que los participantes alcanzan la edad de 59 1/2, pueden optar por retirar todo el saldo del Plan 401(k). Esta es una oportunidad de distribución durante el servicio activo disponible una sola vez. Los participantes también pueden retirar las contribuciones y las contribuciones transferidas mientras están empleados activamente por motivos de necesidad extrema. Además, los participantes que tienen 20 o más años de servicio, y que tienen un saldo de cuenta trasladado del Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés) en el Plan 401(k), pueden optar por única vez por una distribución del 50% del saldo de esta cuenta mientras se encuentran en servicio.

La Compañía mantiene un Plan de Restauración de Beneficios (BRP por las iniciales en inglés) para proporcionar beneficios adicionales a los dispuestos en el Plan 401(k) a los participantes de éste cuyos beneficios están restringidos como resultado de determinadas disposiciones del IRC (Código de Rentas Internas) de 1986.

La Compañía reconoció gastos asociados a esta contribución a planes de retiro para empleados por \$68 millones, \$83 millones y \$115 millones en el año 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

En el ejercicio 2003, la Compañía implementó un programa de compensación diferido no calificado llamado Plan de Efectivo diferido de Lowe's. El plan está diseñado para permitir a los empleados con altas compensaciones diferir el recibo de parte de su compensación, con lo cual retrasan la aplicación de impuestos en el monto diferido y en sus subsiguientes utilidades hasta que se ha distribuido el saldo. Este plan no estipula contribuciones del empleado.

NOTA 15 Impuesto a las utilidades

A continuación se presenta una conciliación de la tasa impositiva efectiva con la tasa impositiva estatutaria federal para las operaciones continuas.

	2004	2003	2002
Tasa impositiva estatutaria del ingreso federal	35.0%	35.0%	35.0%
Impuestos estatales a las ganancias—Neto de federales			
Beneficio impositivo	3.5	3.1	3.3
Compensación basada en acciones			
Gasto	0.2	0.2	0.0
Otros, neto	(0.2)	(0.4)	(0.7)
Tasa impositiva efectiva	38.5%	37.9%	37.6%
	Componentes de la provisión para el impuesto a las utilidades para operaciones continuas		
(En millones)			
Actual			
Federal	\$ 1,077	\$ 834	\$ 590
Estatal	174	124	82
Total actual	1,251	958	672
Diferido			
Federal	86	143	183
Estatal	23	14	38
Total diferido	109	157	221
Total provisión para el impuesto a las ganancias	\$ 1,360	\$ 1,115	\$ 893

El efecto impositivo de las diferencias temporales acumuladas que dieron origen a los activos y pasivos impositivos diferidos al 28 de enero de 2005 y al 30 de enero de 2004, es el siguiente:

(En millones)	28 de enero de 2005		
	Activo	Pasivo	Total
Costo de exceso de bienes			
Inmuebles y cierre de tiendas	\$ 19	\$ -	\$ 19
Autoseguro	37	-	37
Depreciación	-	(776)	(776)
Alquiler	26	-	26
Acumulación de vacaciones	7	-	7
Previsión por ventas devueltas	43	-	43
Compensación basada en acciones			
Gasto	28	-	28
Otros, Neto	19	(44)	(25)
Total	\$ 179	\$ (820)	\$ (641)

(En millones)	30 de enero de 2004		
	Activo	Pasivo	Total
Costo de exceso de bienes			
Inmuebles y cierre de tiendas	\$ 22	\$ -	\$ 22
Autoseguro	31	-	31
Depreciación	-	(625)	(625)
Alquiler	13	-	13
Acumulación de vacaciones	5	-	5
Previsión por ventas devueltas	32	-	32
Compensación basada en acciones			
Gasto	2	-	2
Otros, Neto	17	(29)	(12)
Total	\$ 122	\$ (654)	\$ (532)

Dada la rentabilidad permanente de las operaciones pasadas, la Compañía cree que los activos impositivos diferidos se recuperarán y que no es necesaria la reserva de la valoración.

El gasto de impuesto a las utilidades y saldos de impuestos reconocidos por la Compañía se basan en la interpretación de la gerencia de las actuales leyes tributarias de múltiples jurisdicciones tributarias. Los gastos de impuesto a las utilidades reflejan las mejores estimaciones y presunciones de la Compañía con respecto al nivel de ganancias imponibles y a la interpretación de las actuales leyes tributarias.

Las autoridades fiscales auditan periódicamente las declaraciones de impuestos sobre las ganancias. Estas auditorías incluyen una revisión de las ubicaciones de la clasificación de los impuestos de la Compañía, entre ellos los plazos y montos de las ganancias y las deducciones en varias jurisdicciones tributarias. En la evaluación del pasivo asociado con sus numerosas ubicaciones de clasificación de los impuestos, la Compañía ha acumulado pasivo probable resultante de evaluaciones de impuestos de las autoridades fiscales. Estos montos acumulados no fueron significativos para los estados financieros consolidados de la Compañía en ninguno de los años presentados.

NOTA 16 Compromisos y contingencias

La Compañía es la parte demandada en procedimientos judiciales que se consideran en el curso normal de los negocios, y se estima que ninguno de los cuales, a nivel singular o colectivo, tiene un riesgo o un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía. En la evaluación del pasivo asociado con sus numerosos procedimientos judiciales, la Compañía ha acumulado pasivo probable asociado con estas materias. Estos montos acumulados no fueron significativos para los estados financieros consolidados de la Compañía en ninguno de los años presentados.

Al 28 de enero de 2005, la Compañía tenía compromisos no cancelables relacionados con compras de bienes inmuebles y la construcción de edificios, al igual que compromisos relacionados con ciertos programas de mercadeo y tecnologías de la información por \$450 millones. La realización de los pagos en virtud de estos compromisos está programada de la siguiente manera: 2005, \$377 millones; 2006, \$34 millones; 2007, \$22 millones; 2008, \$6 millones; 2009, \$2 millones; años posteriores, \$9 millones.

NOTA 17 Más información

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

(En millones)	2004	2003	2002
Deuda a largo plazo	\$ 159	\$ 162	\$ 163
Intereses hipotecarios	3	4	5
Arrendamientos de capital	38	39	40
Deuda a corto plazo	-	-	1
Amortización de emisión original			
Costos por descuentos y préstamos	20	19	19
Ingresos por intereses	(16)	(18)	(21)
Intereses capitalizados	(28)	(26)	(25)
Gasto neto por intereses	\$ 176	\$ 180	\$ 182

Información complementaria sobre el flujo de caja:

(En millones)	2004	2003	2002
Efectivo pagado por intereses			
(Neto del monto capitalizado)	\$ 174	\$ 179	\$ 186
Efectivo pagado por impuesto a las utilidades	\$ 1,192	\$ 926	\$ 695
Actividades financieras y de inversión sin movimiento de efectivo:			
Adquisiciones de activos fijos sin movimiento de efectivo,			
Incluye activos adquiridos conforme a			
Por arrendamientos de capital	\$ 133	\$ 102	\$ 39
Acciones ordinarias emitidas para el ESOP	-	-	79
Documentos comerciales recibidos por venta			
de Inmuebles	\$ -	\$ -	\$ 4

Lowe's Companies, Inc.

Datos financieros seleccionados (No auditados)

(En millones, excepto datos por acción)

	2004	2003 Actualizado ^{1,4}	2002 Actualizado ^{1,4}	2001 Actualizado ^{2,4}	2000 Actualizado ²
Datos seleccionados del estado de utilidades:					
Ventas netas	\$ 36,464	\$ 30,838	\$ 26,112	\$ 21,714	\$ 18,368
Margen Bruto	12,299	9,607	7,948	6,287	5,208
Utilidades por operaciones continuas	2,176	1,829	1,479	969	784
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos	–	15	12	13	14
Utilidad neta	2,176	1,844	1,491	982	798
Utilidades básicas por acción: operaciones continuas	2.80	2.33	1.89	1.25	1.03
Utilidades básicas por acción: operaciones discontinuas	–	0.02	0.02	0.02	0.02
Utilidades básicas por acción	2.80	2.35	1.91	1.27	1.05
Rentabilidad total por acción: operaciones continuas	2.71	2.26	1.84	1.21	1.02
Rentabilidad total por acción: operaciones discontinuas	–	0.02	0.02	0.02	0.02
Rentabilidad total por acción	2.71	2.28	1.86	1.23	1.04
Dividendos por acción	\$ 0.15	\$ 0.11	\$ 0.09	\$ 0.08	\$ 0.07
Datos seleccionados del balance de situación:					
Total del activo ³	\$ 21,209	\$ 18,751	\$ 15,843	\$ 13,546	\$ 11,287
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales	\$ 3,060	\$ 3,678	\$ 3,736	\$ 3,734	\$ 2,698

Nota: Los datos financieros seleccionados se han ajustado al presente para reflejar las instalaciones de los Contractor Yards vendidas en 2003 como una operación discontinuada para todos los períodos.

1 Los montos reflejan la actualización que se analiza en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados.

2 Los montos han sido actualizados para reflejar los temas que se analizan en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados.

3 Se han reclasificado ciertos montos para que se ajusten a las clasificaciones actuales.

4 Los montos se han ajustado para reflejar la implementación de EITF 04-8 analizada en las Notas 1 y 11 anexas a los estados financieros consolidados.

Lowe's Companies, Inc.

Datos financieros seleccionados (No auditados)(Continuación)

Información seleccionada trimestral:

(En millones, excepto datos por acción)	Primero		Segundo		Tercero		Cuarto
	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	
2004							
Ventas netas	\$ 8,681	\$ 8,681	\$ 10,169	\$ 10,169	\$ 9,064	\$ 9,064	\$ 8,550
Margen Bruto	2,870	2,870	3,389	3,389	3,051	3,051	2,989
Utilidades por operaciones continuas	455	452	704	700	522	516	508
Utilidades por operaciones discontinuadas, Deducidos los impuestos	–	–	–	–	–	–	–
Utilidad neta	455	452	704	700	522	516	508
Utilidades básicas por acción: operaciones continuas	0.58	0.57	0.91	0.90	0.68	0.67	0.66
Utilidades básicas por acción: operaciones discontinuas	–	–	–	–	–	–	–
Utilidades básicas por acción	0.58	0.57	0.91	0.90	0.68	0.67	0.66
Rentabilidad total por acción: operaciones continuas	0.56	0.56	0.88	0.87	0.65	0.64	0.64
Rentabilidad total por acción: operaciones discontinuas	–	–	–	–	–	–	–
Rentabilidad total por acción	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.88	\$ 0.87	\$ 0.65	\$ 0.64	\$ 0.64

Información seleccionada trimestral:

(En millones, excepto datos por acción)	Primero		Segundo		Tercero		Cuarto	
	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²	Como se informó previamente ¹	Como se actualizó ²
2003								
Ventas netas	\$ 7,118	\$ 7,118	\$ 8,666	\$ 8,666	\$ 7,802	\$ 7,802	\$ 7,252	\$ 7,252
Margen Bruto	2,219	2,219	2,626	2,626	2,441	2,441	2,321	2,321
Utilidades por operaciones continuas	419	404	594	588	448	442	401	395
Utilidades por operaciones discontinuadas, Deducidos los impuestos	2	2	3	3	4	4	6	6
Utilidad neta	421	406	597	591	452	446	407	401
Utilidades básicas por acción: operaciones continuas	0.54	0.52	0.76	0.75	0.56	0.56	0.51	0.50
Utilidades básicas por acción: operaciones discontinuas	–	–	–	–	0.01	0.01	0.01	0.01
Utilidades básicas por acción	0.54	0.52	0.76	0.75	0.57	0.57	0.52	0.51
Rentabilidad total por acción: operaciones continuas	0.52	0.50	0.74	0.73	0.55	0.55	0.49	0.48
Rentabilidad total por acción: operaciones discontinuas	–	–	–	–	0.01	0.01	0.01	0.01
Rentabilidad total por acción	\$ 0.52	\$ 0.50	\$ 0.74	\$ 0.73	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.50	\$ 0.49

Nota: Los datos financieros seleccionados se han ajustado al presente para reflejar las instalaciones de los Contractor Yards vendidas en 2003 como una operación discontinuada para todos los períodos.

1 Los montos se han ajustado para reflejar el resultado de la implementación de EITF 04-8 analizada en las Notas 1 y 11 anexas en los estados financieros consolidados.

2 Los montos reflejan la actualización que se analiza en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados.

Ventas por categoría de producto

(En millones de dólares)

Categoría de producto	2004		2003		2002		Categoría de producto	2004		2003		2002	
	Total Ventas	%	Total Ventas	%	Total Ventas	%		Total Ventas	%	Total Ventas	%	Total Ventas	%
Aparatos eléctricos	\$ 4,078	11%	\$ 3,518	11%	\$ 2,995	11%	Ferretería	\$ 1,980	5%	\$ 1,667	5%	\$ 1,417	5%
Madera	3,288	9	2,652	9	2,232	9	Equipos eléctricos para exteriores	1,511	4	1,202	4	983	4
Productos de temporada	2,442	7	2,008	7	1,738	7	Gabinets y superficies	1,369	4	1,029	3	790	3
Carpintería	2,439	7	2,043	7	1,724	7	Plomería básica	1,161	3	982	3	847	3
Pisos	2,370	6	1,998	6	1,651	6	Instalaciones eléctricas básicas	977	3	791	3	683	3
Pintura	2,317	6	2,048	7	1,737	7	Paredes/Ventanas	951	3	848	3	707	3
Viveros	2,201	6	1,954	6	1,656	6	Organización del hogar	793	2	670	2	528	2
Herramientas	2,150	6	1,822	6	1,576	6	Muebles	163	0	213	1	243	1
Plomería decorativa	2,128	6	1,820	6	1,556	6	Otros	32	0	50	0	55	0
Iluminación	2,089	6	1,857	6	1,586	6	Totales	\$ 36,464	100%	\$ 30,838	100%	\$ 26,112	100%
Materiales de construcción	\$ 2,025	6%	\$ 1,666	5%	\$ 1,408	5%							

Comportamiento de las acciones (No auditado)

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

	Fiscal 2004			Fiscal 2003			Fiscal 2002		
	Máxima	Mínima	Dividendo	Máxima	Mínima	Dividendo	Máxima	Mínima	Dividendo
1er Trimestre	\$ 58.66	\$ 51.70	\$ 0.030	\$ 46.00	\$ 33.37	\$ 0.025	\$ 47.78	\$ 41.35	\$ 0.020
2do Trimestre	56.16	47.68	0.040	48.71	38.20	0.025	49.99	32.70	0.020
3er Trimestre	57.75	45.90	0.040	59.95	45.54	0.030	46.00	32.50	0.020
4to Trimestre	\$ 60.54	\$ 55.05	\$ 0.040	\$ 60.42	\$ 50.75	\$ 0.030	\$ 43.80	\$ 33.86	\$ 0.025

* Ajustado 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.

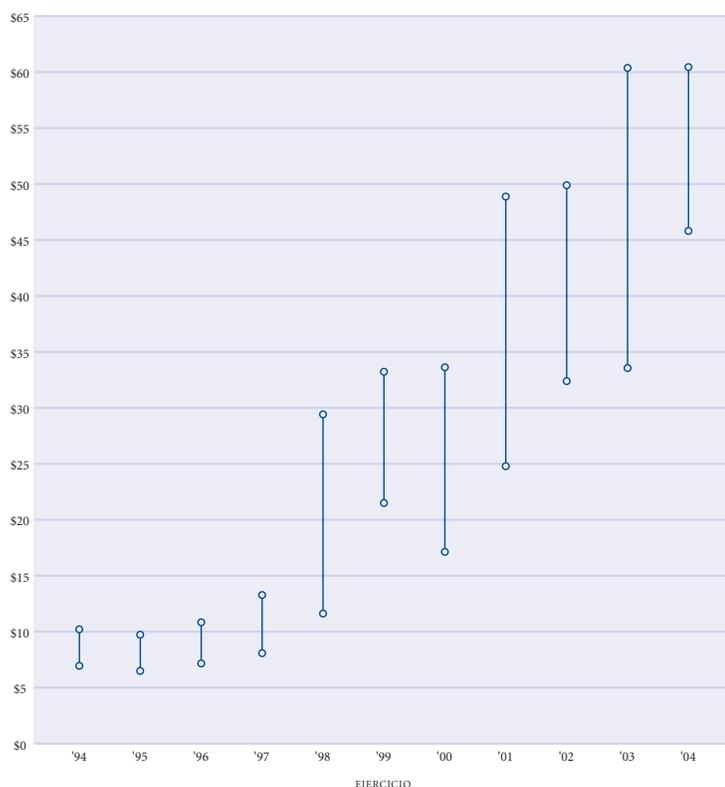
Cotización mensual de las acciones y volumen de las operaciones

	Fiscal 2004			Fiscal 2003		
	Máxima	Mínima	Acciones negociadas	Máxima	Mínima	Acciones negociadas
Febrero	\$ 58.66	\$ 52.80	73,906,400	\$ 39.66	\$ 33.37	89,268,500
Marzo	56.94	51.77	84,095,300	42.67	35.45	105,728,700
Abril	56.30	51.70	75,057,500	46.00	40.30	98,630,100
Mayo	54.49	48.10	95,790,900	46.43	38.20	128,446,200
Junio	56.16	51.88	73,855,900	45.84	42.09	96,608,800
Julio	54.09	47.68	75,771,300	48.71	41.81	92,624,300
Agosto	50.89	45.90	81,104,900	54.95	45.54	84,578,200
Septiembre	55.00	49.60	69,054,400	55.90	50.30	87,847,300
Octubre	57.75	53.89	61,724,800	59.95	52.00	80,708,800
Noviembre	60.54	55.05	77,236,000	60.42	56.80	58,594,200
Diciembre	59.56	55.64	55,758,800	58.62	52.44	75,445,000
Enero	\$ 58.33	\$ 55.07	56,302,500	\$ 56.25	\$ 50.75	91,458,800

Fuente: The Wall Street Journal, Bloomberg

Precio máximo/mínimo de las acciones de Lowe

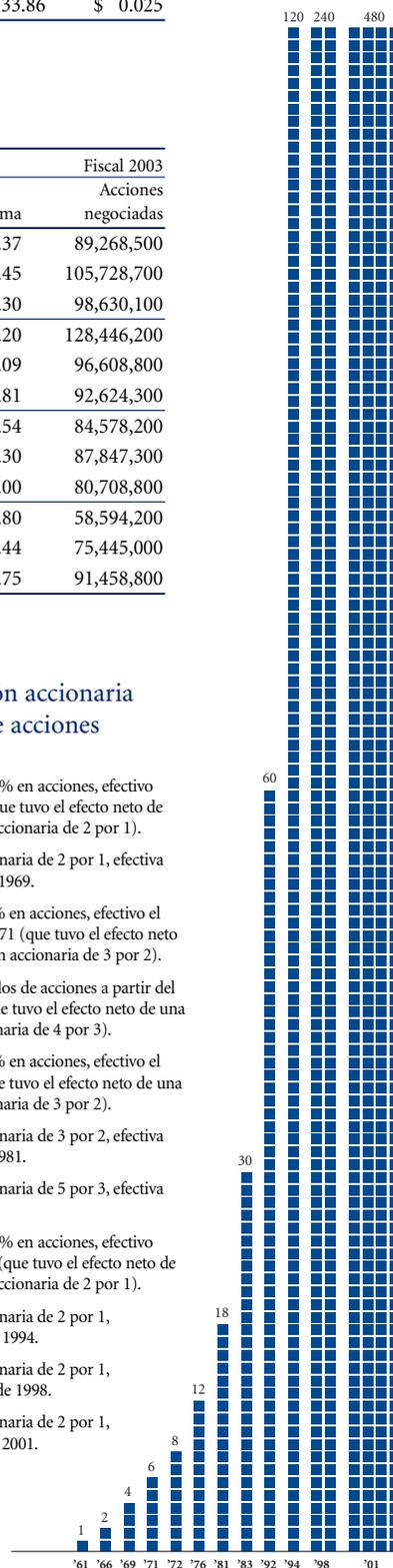
Ajustado para todas las reestructuraciones



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).
- Un 33 1/3% de dividendos de acciones a partir del 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.

Análisis trimestral del comportamiento (No auditado)

Estado de utilidades

(En millones, excepto datos por acción)

Trimestre terminado	Fiscal 2004				Fiscal 2003			
	1/28/05	10/29/04 Actualizados	7/30/04 Actualizados	4/30/04 Actualizados	1/30/04 Actualizados	10/31/03 Actualizados	8/1/03 Actualizados	5/2/03 Actualizados
Ventas netas	\$ 8,550	\$ 9,064	\$ 10,169	\$ 8,681	\$ 7,252	\$ 7,802	\$ 8,666	\$ 7,118
Margen Bruto	2,989	3,051	3,389	2,870	2,321	2,441	2,626	2,219
Gastos:								
Gastos por ventas, generales y administrativos	1,834	1,906	1,969	1,853	1,383	1,455	1,421	1,319
Gastos por apertura de tiendas	51	32	18	22	45	37	27	19
Depreciación	236	232	221	213	208	196	189	184
Intereses	43	40	45	48	45	42	45	48
Gastos totales	2,164	2,210	2,253	2,136	1,681	1,730	1,682	1,570
Utilidades antes de deducir impuestos	825	841	1,136	734	640	711	944	649
Provisión para el impuesto a las utilidades	317	325	436	282	245	269	356	245
Utilidades de operaciones continuas	508	516	700	452	395	442	588	404
Utilidades por operaciones, discontinuadas, deducidos los impuestos	-	-	-	-	6	4	3	2
Utilidad neta	\$ 508	\$ 516	\$ 700	\$ 452	\$ 401	\$ 446	\$ 591	\$ 406
Utilidad básica por acción	\$ 0.66	\$ 0.67	\$ 0.90	\$ 0.57	\$ 0.51	\$ 0.57	\$ 0.75	\$ 0.52
Rentabilidad total por acción	\$ 0.64	\$ 0.64	\$ 0.87	\$ 0.56	\$ 0.49	\$ 0.56	\$ 0.73	\$ 0.50

Cambios en el estado de utilidades – Cambios con relación al mismo trimestre el año anterior, al 10% más cercano

Trimestre terminado	Fiscal 2004				Fiscal 2003			
	1/28/05	10/29/04	7/30/04	4/30/04	1/30/04	10/31/03	8/1/03	5/2/03
Ventas netas	17.9%	16.2%	17.3%	22.0%	20.1%	23.5%	17.3%	11.7%
Margen Bruto	28.8	25.0	29.1	29.3	21.0	25.5	20.3	16.6
Gastos:								
Gastos por ventas, generales y administrativos	32.6	31.0	38.6	40.5	21.5	24.8	17.8	18.3
Gastos por apertura de tiendas	13.3	(13.5)	(33.3)	15.8	12.5	32.1	12.5	(48.6)
Depreciación	13.5	18.4	16.9	15.8	20.2	21.0	20.4	24.3
Intereses	(4.4)	(4.8)	0.0	0.0	0.0	(4.5)	(2.2)	2.1
Gastos totales	28.7	27.7	33.9	36.1	20.4	23.6	17.4	16.6
Utilidades antes de deducir impuestos	28.9	18.3	20.3	13.1	22.6	30.5	26.0	16.7
Provisión para el impuesto a las utilidades	29.4	20.8	22.5	15.1	22.5	31.9	27.1	17.2
Utilidades de operaciones continuas	28.6	18.7	19.0	11.9	22.7	29.6	25.4	16.4
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	200.0	33.3	0.0	(50.0)
Utilidad neta	26.7	15.7	18.4	11.3	23.8	29.7	25.2	15.7
Utilidad básica por acción	29.4	15.8	20.0	11.5	24.4	32.6	23.0	13.0
Rentabilidad total por acción	30.6%	14.3%	19.2%	12.0%	22.5%	30.2%	23.7%	13.6%

Porcentajes del estado de utilidades – Porcentaje de ventas redondeado al centésimo más cercano; el impuesto a las utilidades es un porcentaje de las utilidades antes de deducir impuestos

Trimestre terminado	Fiscal 2004				Fiscal 2003			
	1/28/05	10/29/04	7/30/04	4/30/04	1/30/04	10/31/03	8/1/03	5/2/03
Ventas netas	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Margen Bruto	34.96	33.66	33.33	33.06	32.00	31.29	30.30	31.17
Gastos:								
Gastos por ventas, generales y administrativos	21.45	21.03	19.36	21.35	19.07	18.65	16.40	18.53
Gastos por apertura de tiendas	0.60	0.35	0.18	0.25	0.62	0.47	0.31	0.27
Depreciación	2.76	2.56	2.17	2.45	2.87	2.51	2.18	2.58
Intereses	0.50	0.44	0.44	0.55	0.62	0.54	0.52	0.67
Gastos totales	25.31	24.38	22.15	24.60	23.18	22.17	19.41	22.05
Utilidades antes de deducir impuestos	9.65	9.28	11.18	8.46	8.82	9.12	10.89	9.12
Provisión para el impuesto a las utilidades	38.42	38.64	38.38	38.42	38.28	37.83	37.71	37.75
Utilidades de operaciones continuas	5.94	5.69	6.88	5.21	5.45	5.67	6.79	5.68
Utilidades por operaciones discontinuadas, deducidos los impuestos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.05	0.03	0.02
Utilidad neta	5.94%	5.69%	6.88%	5.21%	5.53%	5.72%	6.82%	5.70%

Nota: Los montos que aquí se presentan se han ajustado al presente para reflejar las instalaciones de los Contractor Yards vendidas en 2003 como una operación discontinuada para todos los períodos. Los montos se han ajustado para reflejar la actualización analizada en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados y la implementación de la EITF 04-8 analizada en las Notas 1 y 11 anexas a los estados financieros consolidados.

Historia financiera (No auditada)

INFORMACIÓN FINANCIERA DE 10 AÑOS.

Ejercicio terminado el	5 años CGR	28 de enero 2005	30 de enero 2004	31 de enero 2003	1 de febrero 2002	2 de febrero* 2001	
Tiendas y Personal³							
1	Número de tiendas	14.6	1,087	952	828	718	624
2	Superficie en pies cuadrados (en millones)	16.8	123.7	108.8	94.7	80.7	67.8
3	Número de empleados	13.7	161,964	147,052	120,692	107,404	93,669
4	Transacciones de clientes (En millones)	14.0	575	521	460	394	342
5	Compra promedio		\$ 63.43	\$ 59.21	\$ 56.80	\$ 55.05	\$ 53.78
Estados comparativos de ingresos (En millones)^{1,2,3}							
6	Ventas	18.7	\$ 36,464	\$ 30,838	\$ 26,112	\$ 21,714	\$ 18,368
7	Amortización	21.0	902	777	640	531	421
8	Intereses	15.7	176	180	182	174	121
9	Utilidades antes de descontar impuestos	28.2	3,536	2,944	2,372	1,535	1,238
10	Provisión para el impuesto a las ganancias	NS	1,360	1,115	893	566	454
11	Utilidades por operaciones continuas	27.4	2,176	1,829	1,479	969	784
12	Utilidades por operaciones discontinuadas, Deducidos los impuestos	NS	–	15	12	13	14
13	Utilidad neta	26.8	2,176	1,844	1,491	982	798
14	Dividendos en efectivo	19.3	116	87	66	60	53
15	Utilidades retenidas	27.3	\$ 2,060	\$ 1,757	\$ 1,425	\$ 922	\$ 745
Dólares por acción (Promedio ponderado, con el supuesto de dilución)^{1,2,3}							
16	Ventas	17.5	\$ 45.13	\$ 37.79	\$ 32.24	\$ 26.97	\$ 23.89
17	Utilidades	25.8	2.71	2.28	1.86	1.23	1.04
18	Dividendos en efectivo	18.1	0.14	0.11	0.08	0.07	0.07
19	Utilidades retenidas	26.1	2.55	2.15	1.76	1.15	0.97
20	Capital propio	18.7	\$ 14.28	\$ 12.52	\$ 10.16	\$ 8.18	\$ 7.08
Índices financieros¹							
21	Rotación del activo ⁴		1.94	1.95	1.93	1.92	2.05
22	Rentabilidad de las venta ⁵		5.97%	5.98%	5.71%	4.52%	4.34%
23	Rentabilidad del activo ⁶		11.60%	11.64%	11.01%	8.70%	8.91%
24	Rentabilidad del capital propio ⁷		21.30%	22.40%	22.65%	18.03%	17.13%
Balances comparativos (En millones)^{1,8}							
25	Total activos corrientes	13.6	\$ 6,974	\$ 6,522	\$ 5,409	\$ 4,818	\$ 4,158
26	Efectivo e inversiones a corto plazo	7.4	813	1,624	1,126	853	469
27	Cuentas a cobrar — Neto	(42.9)	9	146	169	163	159
28	Mercaderías en inventario	16.3	5,982	4,584	3,968	3,611	3,285
29	Otros activos corrientes	(6.6)	75	106	96	81	164
30	Activos fijos—Neto	22.1	13,911	11,819	10,245	8,565	6,964
31	Otros activos	9.9	178	241	160	141	131
32	Total del activo	18.8	21,209	18,751	15,843	13,546	11,287
33	Total pasivo corriente	19.2	5,719	4,200	3,407	2,940	2,911
34	Cuentas a pagar	11.5	2,687	2,212	1,791	1,589	1,708
35	Otros pasivos corrientes	32.0	2,016	1,576	1,251	971	745
36	Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales	12.1	3,060	3,678	3,736	3,734	2,698
37	Total pasivo	17.6	9,674	8,535	7,611	6,962	5,841
38	Capital propio	19.9	\$ 11,535	\$ 10,216	\$ 8,232	\$ 6,584	\$ 5,446
39	Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales		3.77	2.78	2.20	1.76	2.02
40	Factor de apalancamiento al cierre del ejercicio: Activo/Capital		1.84	1.84	1.92	2.06	2.07
Accionistas, acciones y valor contable							
41	Accionistas registrados en el libro de acciones, al cierre del ejercicio		27,071	26,553	25,405	19,277	16,895
42	Acciones en circulación, al cierre del ejercicio (En millones) ²		774	787	782	776	766
43	Promedio ponderado de acciones, con el supuesto de dilución (En millones) ²		808	816	810	805	769
44	Valor contable por acción ²		\$ 14.90	\$ 12.98	\$ 10.53	\$ 8.49	\$ 7.11
Cotización de las acciones durante el ejercicio⁶ (Ajustada por reestructuración accionaria)⁹							
45	Máxima		\$ 60.54	\$ 60.42	\$ 49.99	\$ 48.88	\$ 33.63
46	Mínima		\$ 45.90	\$ 33.37	\$ 32.50	\$ 24.79	\$ 17.13
47	Cotización de cierre al 31 de diciembre		\$ 57.59	\$ 55.39	\$ 37.50	\$ 46.41	\$ 22.25
Relación precio/utilidad							
48	Máxima		22	27	27	40	32
49	Mínima		17	15	17	20	16

	28 de enero 2000	29 de enero 1999	30 de enero 1998	31 de enero 1997	31 de enero 1996	
1	550	497	456	410	372	1
2	57.0	47.8	39.9	33.7	26.8	2
3	85,145	71,792	63,261	57,859	47,738	3
4	299	268	230	195	163	4
5	\$ 51.73	\$ 48.37	\$ 46.77	\$ 46.38	\$ 45.59	5
6	\$ 15,445	\$ 12,946	\$ 10,779	\$ 9,057	\$ 7,420	6
7	347	298	264	216	161	7
8	85	81	71	55	46	8
9	1,021	751	569	462	357	9
10	373	273	205	162	127	10
11	648	478	364	300	230	11
12	15	13	11	10	9	12
13	663	491	375	310	239	13
14	48	41	38	35	30	14
15	\$ 615	\$ 450	\$ 337	\$ 275	\$ 209	15
16	\$ 20.11	\$ 17.22	\$ 14.55	\$ 12.41	\$ 10.38	16
17	0.86	0.65	0.51	0.42	0.33	17
18	0.06	0.05	0.05	0.05	0.04	18
19	0.80	0.60	0.45	0.38	0.29	19
20	\$ 6.07	\$ 4.78	\$ 4.00	\$ 3.50	\$ 2.59	20
21	2.19	2.22	2.16	2.29	2.14	21
22	4.29%	3.79%	3.48%	3.42%	3.22%	22
23	9.41%	8.42%	7.52%	7.83%	6.89%	23
24	18.45%	16.58%	14.66%	16.74%	14.93%	24
25	\$ 3,688	\$ 2,865	\$ 2,427	\$ 2,135	\$ 1,805	25
26	569	249	275	123	178	26
27	148	144	118	118	113	27
28	2,812	2,385	1,985	1,855	1,483	28
29	105	45	39	47	38	29
30	5,122	4,046	3,294	2,756	2,052	30
31	111	108	79	57	62	31
32	8,952	7,047	5,835	4,984	3,960	32
33	2,380	1,924	1,554	1,443	1,051	33
34	1,561	1,221	1,036	978	696	34
35	503	355	306	274	208	35
36	1,727	1,364	1,191	876	968	36
37	4,293	3,453	2,874	2,426	2,109	37
38	\$ 4,658	\$ 3,594	\$ 2,961	\$ 2,558	\$ 1,852	38
39	2.70	2.63	2.49	2.92	1.91	39
40	1.92	1.96	1.97	1.95	2.14	40
41	15,446	14,508	12,386	12,530	12,728	41
42	765	749	738	731	673	42
43	768	752	741	730	715	43
44	\$ 6.09	\$ 4.80	\$ 4.01	\$ 3.50	\$ 2.75	44
45	\$ 33.22	\$ 29.37	\$ 12.89	\$ 10.88	\$ 9.72	45
46	\$ 21.50	\$ 11.93	\$ 8.09	\$ 7.16	\$ 6.50	46
47	\$ 29.88	\$ 25.59	\$ 11.93	\$ 8.91	\$ 8.38	47
48	39	45	25	26	29	48
49	25	18	16	17	20	49

Notas explicativas

¹ Los montos se han ajustado para reflejar la actualización que se analiza en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados.

² El promedio ponderado de acciones diluidas y montos de utilidades por acción que aquí se presentan ha sido ajustado para reflejar la implementación de la norma EITF 04-8 durante el ejercicio 2004, que se analiza en las Notas 1 y 11 anexas a los estados financieros consolidados.

³ Los montos aquí presentados reflejan las instalaciones de los Contractor Yards como una operación discontinuada.

⁴ Rotación del activo: Ventas divididas por el activo inicial.

⁵ Rentabilidad de las ventas: Utilidad neta dividida por las ventas.

⁶ Rentabilidad del activo: Utilidad neta dividida por el activo inicial.

⁷ Rentabilidad del capital propio: Utilidad neta dividida por el capital inicial.

⁸ Se han reclasificado ciertos montos para que se ajusten a las clasificaciones actuales.

⁹ 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

Robert A. Niblock	<i>Presidente del Directorio, Presidente y Director Ejecutivo, Lowe's Companies, Inc., Mooresville, NC 3*</i>	Robert L. Johnson	<i>Fundador y Presidente, BET Holdings, Inc., Washington, DC 1,4</i>
Leonard L. Berry, Ph.D.	<i>Distinguido profesor de Mercadeo, Titular de la cátedra M.B. Zale sobre Liderazgo en ventas minoristas y mercadeo y Profesor de Humanidades en Medicina, Texas A&M University, College Station, TX 2,4</i>	Marshall O. Larsen	<i>Presidente del Directorio, Presidente y Director Ejecutivo, Goodrich Corporation, Charlotte, NC 2,4</i>
Peter C. Browning	<i>Presidente no ejecutivo del Directorio, Nucor Corporation, Decano de McColl Graduate School of Business en Queens University en Charlotte, N.C. 2,3,4*</i>	Richard K. Lochridge	<i>Presidente, Lochridge & Company, Inc., Boston, MA 1*,3,4</i>
Paul Fulton	<i>Presidente del Directorio, Bassett Furniture Industries, Bassett, Va 2*,3,4</i>	Claudine B. Malone	<i>Presidenta y Directora Ejecutiva, Financial & Management Consulting, Inc., McLean, VA 1,4</i>
Dawn E. Hudson	<i>Presidente y Director Ejecutivo, Pepsi-Cola Norteamérica, Purchase, NY 2,4</i>	Stephen F. Page	<i>Ex Vicepresidente y Director Ejecutivo Financiero, United Technologies Corporation, Hartford, CT 1,4</i>
Robert A. Ingram	<i>Vicepresidente Operaciones farmacéuticas, GlaxoSmithKline, Research Triangle Park, NC 2,4</i>	O. Temple Sloan, Jr.	<i>Presidente y Director Ejecutivo, The International Group, Inc., Raleigh, NC 1,4</i>

PARTICIPACIÓN EN COMITÉS
 1 – Comité de auditoría
 2 – Comité de compensación y organización
 3 – Comité ejecutivo
 4 – Comité de gobernabilidad

* Presidente del Comité 2005

Gerentes ejecutivos

Robert A. Niblock	<i>Presidente del directorio, Presidente y Director ejecutivo</i>	Marshall A. Croom	<i>Primer Vicepresidente — Finanzas</i>
Dale C. Pond	<i>Primer vicepresidente ejecutivo — Comercialización/ Mercadeo</i>	Ricky D. Damron	<i>Primer Vicepresidente, Operaciones en tiendas — División Noreste</i>
Larry D. Stone	<i>Primer Vicepresidente Ejecutivo — Operaciones</i>	James M. Frasso	<i>Primer Vicepresidente, Operaciones en tiendas — División sudeste</i>
Gregory M. Bridgeford	<i>Vicepresidente Ejecutivo — Desarrollo de negocios</i>	Robert J. Gfeller, Jr.	<i>Primer Vicepresidente, — Mercadeo y Publicidad</i>
Robert F. Hull, Jr.	<i>Vicepresidente Ejecutivo y Director Ejecutivo Financiero</i>	John L. Kasberger	<i>Primer Vicepresidente y Gerente de comercialización general — Equipos</i>
Joseph M. Mabry, Jr.	<i>Vicepresidente Ejecutivo — Logística y Distribución</i>	Ross W. McCanless	<i>Primer Vicepresidente, Asesor General y Secretario</i>
Theresa A. Anderson	<i>Primera Vicepresidenta y Gerente de Comercialización General — Hogar, terraza y jardín</i>	Michael K. Menser	<i>Primer Vicepresidente y Gerente de Comercialización General — Decoración para el hogar</i>
Maureen K. Ausura	<i>Primera Vicepresidenta — Recursos Humanos</i>	David E. Shelton	<i>Primer Vicepresidente — Bienes Raíces/Ingeniería y Construcción</i>
Kenneth W. Black, Jr.	<i>Primer Vicepresidente y Director Ejecutivo de Contabilidad</i>	Eric D. Sowder	<i>Primer Vicepresidente — Logística</i>
Michael K. Brown	<i>Primer Vicepresidente, Operaciones en tiendas — División Sur Central</i>	John David Steed	<i>Primer Vicepresidente y Gerente de Comercialización General — Productos para la construcción</i>
Charles W. (Nick) Canter, Jr.	<i>Primer Vicepresidente, Operaciones en la tienda — División Norte Central</i>	Steven M. Stone	<i>Primer Vicepresidente y Director Ejecutivo de Información</i>
		Robert F. Wagner	<i>Primer Vicepresidente, Operaciones en la tienda — División Oeste</i>

Información para la Empresa y los Inversionistas

Lowe's presenta los informes ante la Comisión de Valores y Bolsa (SEC), incluidos los informes anuales en el Formulario 10-K, informes trimestrales en el Formulario 10-Q, informes actuales en el Formulario 8-K y cualquier otro archivo que requiera la SEC. Se incluyen las certificaciones, en relación a la calidad de la divulgación pública de la Compañía, del Director Ejecutivo y Director Financiero de Lowe's en los informes de Lowe's para la SEC, en conformidad con la Ley Sarbanes-Oxley del 2002. Además, en el 2004, el Director Ejecutivo de Lowe's entregó a la Bolsa de Nueva York la certificación anual de directores ejecutivos, en relación al cumplimiento por parte de Lowe's de las normas sobre gestión de la empresa para cotización en la Bolsa de valores de Nueva York.

Los informes que Lowe's presenta ante la SEC, y todas las enmiendas a dichos informes, están disponibles en forma gratuita en el sitio Web de Lowe's (www.Lowes.com) a la brevedad posible, una vez que Lowe's los presente ante la SEC o se los proporcione. Están disponibles para los accionistas copias gratuitas del Informe Anual 2004 de Lowe's en el Formulario 10-K y de los Informes Trimestrales en el Formulario 10-Q y del Informe Anual, mediante solicitud escrita a la Secretaría en las oficinas de la empresa Lowe's o por teléfono al número 888-345-6937.

En nuestro sitio Web, puede encontrar información adicional propia de Lowe's, que incluye Pautas sobre Gestión Empresarial, Estatutos para los Comités del Directorio, Código de Conducta y Ética Profesional en los Negocios e Informe de Responsabilidad Social, además de otras informaciones financieras. Los accionistas pueden obtener, previa solicitud, copias impresas de estos documentos.

Lowe's y el diseño del techo son marcas registradas de LF, LLC.

Oficinas de la empresa

1000 Lowe's Boulevard
Mooresville, NC 28117
704-758-1000

Sitio Web de Lowe's

www.Lowes.com

Agente para transferencias bursátiles, Agente de pago de dividendos y Agente de reinversión de dividendos

EquiServe Trust Company N.A.
150 Royall Street
Canton, MA 02021
877-282-1174

Para el depósito directo de los dividendos, los accionistas registrados pueden llamar a EquiServe al 877-282-1174.

Los accionistas registrados con dirección de correo electrónico pueden enviar sus consultas sobre la cuenta de forma electrónica a EquiServe, a través de su sitio Web en www.equiserve.com.

Los accionistas registrados pueden tener acceso a sus cuentas por Internet al visitar la página www.equiserve.com y hacer clic en Shareholder Services (Servicios para accionistas), Account Access (Acceso a cuenta).

Ahora los inversionistas pueden unirse al Plan de Compra Directa de Acciones Stock Advantage de Lowe's, al visitar la página www.Lowes.com/investor y hacer clic en Buy Stock Direct (Compra directa de acciones).

Dividendos

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

Las fechas de declaraciones de dividendos son habitualmente a mediados de abril, julio, octubre y enero.

Las fechas de pago de dividendos son habitualmente a fines de abril, julio, octubre y enero.

Asamblea anual

27 de Mayo de 2005 a las 10:00 a.m.
Park Hotel,
Charlotte, N.C.

Información de transacción de acciones

Las acciones ordinarias de Lowe's se cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York. (Símbolo: LOW)

Asesor general

Ross W. McCannless,
Primer Vicepresidente,
Asesor General y Secretario
704-758-1000

Consultora Contable Independiente Legalmente Constituida

Deloitte & Touche LLP
1100 Carillon Building
227 West Trade Street
Charlotte, NC 28202-1675
704-887-1690

Servicios para los accionistas

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

Paul Taaffe
Director, Relaciones con los inversionistas
704-758-2033

Para pedir copias de la información financiera, llame a: 888-34LOWES (888-345-6937) o visite www.Lowes.com/investor

Las consultas de medios de comunicación deben dirigirse a:

Chris Ahearn
Director, Relaciones públicas
704-758-2304
www.Lowes.com/presspass

Para ver el Informe de Responsabilidad Social de Lowe's, visite: www.Lowes.com/socialresponsibility

Impresión

Coherente con la política de adquisición de fibra de madera de Lowe's, este informe se imprime en papel hecho en un 30% de fibra reciclada y el 70% restante proveniente de bosques bien administrados certificados de forma independiente de acuerdo a una norma de manejo forestal sustentable.





Lowe's Companies, Inc.

1000 Lowe's Boulevard Mooresville, NC 28117 www.Lowes.com

