



ESTAMOS EXPANDIENDO NUESTRA VISIÓN
INFORME ANUAL DE LOWE'S 2000

PERFIL DE LA COMPAÑÍA Lowe's Companies, Inc. ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras en el hogar. A través de 650 tiendas ubicadas en 40 estados, atiende semanalmente a más de cinco millones de clientes entre los que se cuentan empresas y personas que realizan las tareas en su propio hogar. A comienzos del año 2001, la superficie total de nuestras tiendas minoristas alcanzaba aproximadamente 68 millones de pies cuadrados.

Lowe's se encuentra a mitad de camino en la aplicación de su más intenso plan de expansión, que incluye la apertura de más de dos supertiendas nuevas por semana. El prototipo actual de tienda de Lowe's tiene una planta de ventas de 121,000 pies cuadrados rodeada por un centro de jardinería con una superficie promedio de más de 30,000 pies cuadrados. El plan de expansión de Lowe's para el 2001 incluye la apertura de entre 115 y 120 nuevas tiendas (lo que incluye la reubicación de 12 tiendas viejas de formato más pequeño), y está orientado principalmente a los mercados metropolitanos, incluyendo Boston, Nueva York y Los Ángeles.

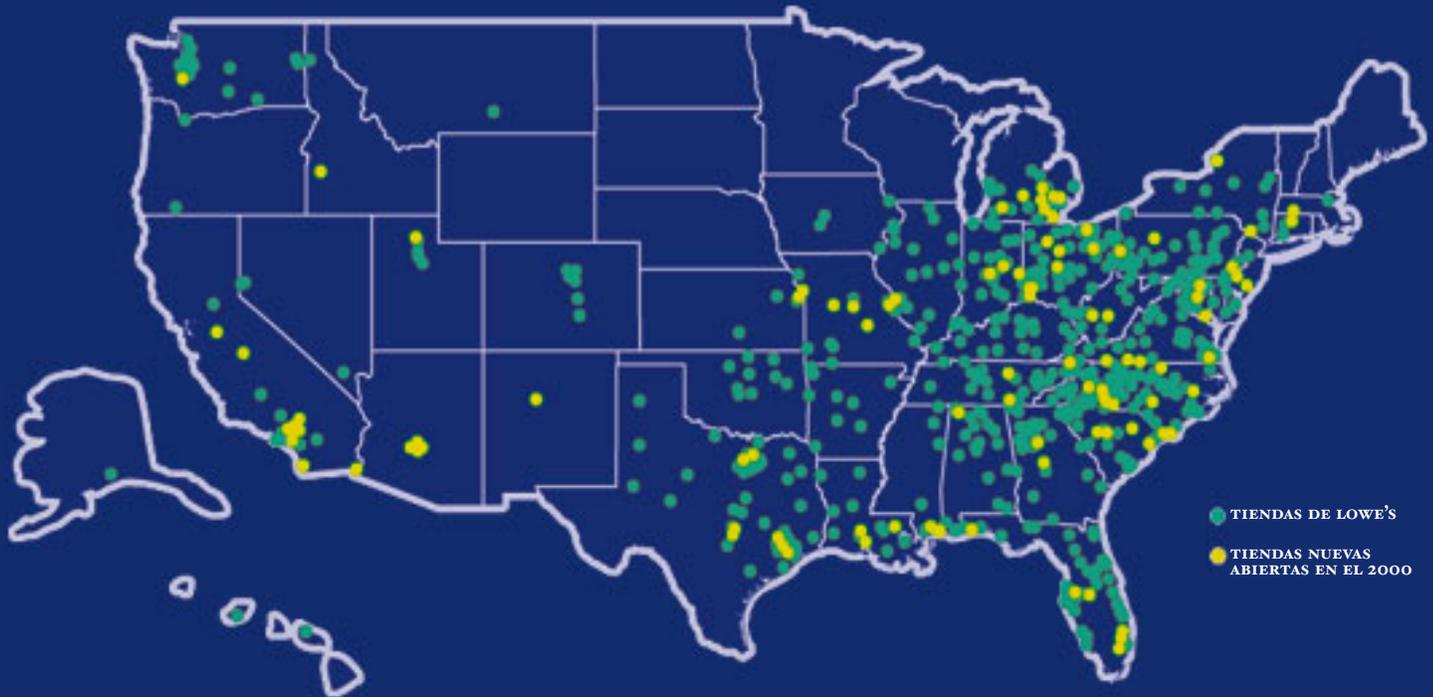
Lowe's hace aportes a las comunidades donde actúa a través de programas y a través de la participación en tareas voluntarias. Hacemos contribuciones periódicas a organizaciones sin fines de lucro de los pueblos y ciudades donde están nuestras tiendas. A través del programa "Lowe's Heroes" ("Héroes de Lowe's") y del Consejo de Seguridad del Hogar, ayudamos a grupos cívicos en proyectos de seguridad para el hogar y compartimos información importante sobre seguridad y protección contra incendios con comunidades de todo el país.

Nuestra casa matriz está en Wilkesboro, Carolina del Norte. Somos una empresa de 55 años que tiene más de 100,000 empleados. Los empleados son dueños de aproximadamente el 8 por ciento de las acciones de Lowe's a través del Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés) y del plan de ahorro para el retiro 401(k). Nos comprometemos a entender a diversas culturas, lo que se ve reflejado en nuestra política de recursos humanos, en las asociaciones comerciales que establecemos y en la mercadería que vendemos. Nuestro compromiso es que la diversidad y la inclusión sean una parte natural de nuestra manera de operar.

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

EXPANSIÓN EN NUEVOS MERCADOS

SIGUIENDO UN PLAN DE CRECIMIENTO CUIDADOSAMENTE PLANEADO,
LOWE'S ABRIÓ 100 TIENDAS NUEVAS DURANTE EL 2000.



● TIENDAS DE LOWE'S
● TIENDAS NUEVAS
ABIERTAS EN EL 2000

TIENDAS DE LOWE'S
(INCLUYE APERTURAS DE
TIENDAS PROGRAMADAS
DURANTE EL EJERCICIO
2001)

ALABAMA 22
ALASKA 1
ARIZONA 9
ARKANSAS 8
CALIFORNIA 35

CAROLINA DEL NORTE 77
CAROLINA DEL SUR . . 32
COLORADO 7
CONNECTICUT 5
DELAWARE 4
FLORIDA 47
GEORGIA 33
HAWAII 2
IDAHO 2
ILLINOIS 15

INDIANA 25
IOWA 5
KANSAS 4
KENTUCKY 23
LOUISIANA 14
MARYLAND 20
MASSACHUSETTS 6
MICHIGAN 23
MISSISSIPPI 9
MISSOURI 19

MONTANA 1
NEBRASKA 2
NEVADA 5
NUEVA JERSEY 6
NUEVA YORK 14
NUEVO MÉXICO 2
OHIO 48
OKLAHOMA 12
OREGON 3
PENNSYLVANIA 33

RHODE ISLAND 2
TENNESSEE 33
TEXAS 63
UTAH 8
VIRGINIA 42
VIRGINIA OCCIDENTAL . 12
WASHINGTON 20

**42 ESTADOS
753 TIENDAS**

Estamos expandiendo nuestra visión

EN LOWE'S, ESTAMOS EXPANDIENDO NUESTRA VISIÓN PARA ASEGURARNOS DE SEGUIR SUMINISTRANDO A NUESTROS CLIENTES LA MÁS ALTA CALIDAD EN SOLUCIONES DE MEJORAS PARA EL HOGAR.



AUMENTO DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

LOS ESTADOS UNIDOS OFRECEN LA OPORTUNIDAD DE UN MERCADO DE \$400 MIL MILLONES, EN EL CUAL EL 80% ESTÁ ALTAMENTE FRAGMENTADO ENTRE COMPETIDORES MÁS PEQUEÑOS Y REGIONALES. EXISTEN OPORTUNIDADES PARA QUE LOWE'S SIGA AUMENTANDO SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO MIENTRAS BUSCAMOS INCANSABLEMENTE SOLUCIONES PARA NUESTROS CLIENTES.

En el año 2000, Lowe's **expandió su alcance** presentando nuestras tiendas limpias y relucientes donde usamos la creatividad para poner nuestra mercadería al alcance de millones de nuevos clientes. A medida que esta **industria de \$400 mil millones** sigue creciendo, seguimos siendo fieles a nuestra misión de suministrar a nuestros clientes soluciones de mejoras para el hogar, y buscar constantemente maneras de **expandir nuestro liderazgo** en el rubro. A pesar de la gran envergadura de la industria de las mejoras para el hogar, existen pocos competidores a nivel nacional. De hecho, más del 80 por ciento de la industria está en manos de competidores más pequeños o regionales. Y esto representa una **gran oportunidad de crecimiento** para Lowe's. **Nuestra agresiva política de expansión geográfica** nos lleva a mercados donde las nuevas tiendas de Lowe's son

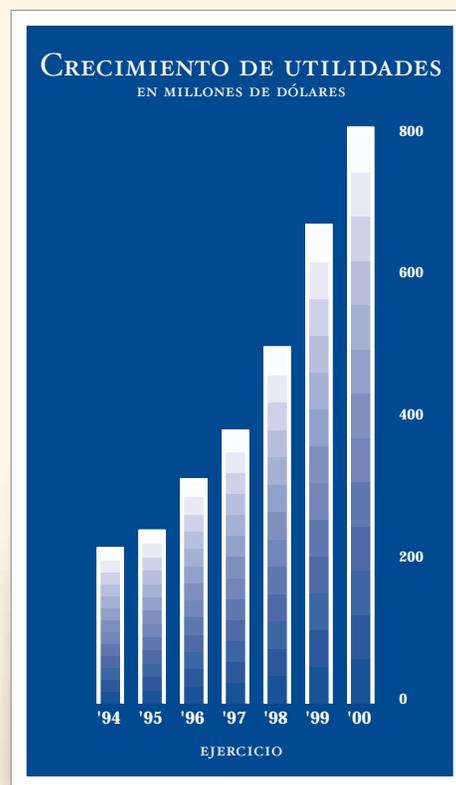
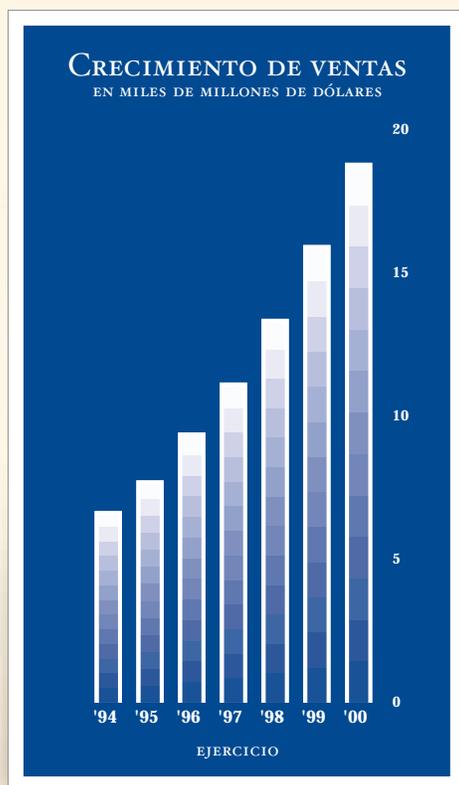
recibidas con gran entusiasmo. Los planes de expansión para el año 2001 incluyen la apertura de entre 115 y 120 nuevas tiendas, lo que representa un crecimiento del dieciocho al veinte por ciento en la superficie de tiendas. Del mismo modo, al revisar y perfeccionar constantemente nuestra selección de productos, suministramos un ambiente de compras preferido por nuestros clientes. Cumpliendo con nuestro propósito de centrar nuestra atención en el cliente, buscamos constantemente nuevas maneras de mejorar, lo que a su vez permite **expandir nuestra visión** de cómo atender mejor a nuestros clientes.

Información destacada sobre finanzas

EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN

	AUMENTO CON RESPECTO A 1999	EJERCICIO 2000	EJERCICIO 1999**
VENTAS	18.1 %	\$18,778,559	\$15,905,595
MARGEN BRUTO	63 BPS*	28.17%	27.54%
UTILIDADES ANTES DE DEDUCIR IMPUESTOS	20.5 %	\$ 1,281,440	\$ 1,063,117
UTILIDADES NETAS	20.4 %	\$ 809,871	\$ 672,795
UTILIDADES POR ACCIÓN:			
BÁSICAS	20.5 %	\$ 2.12	\$ 1.76
DILUIDAS	20.6 %	\$ 2.11	\$ 1.75
DIVIDENDOS EN EFECTIVO POR ACCIÓN	7.7 %	\$ 0.14	\$ 0.13

* Puntos de base **Incluye el cargo de \$24.4 millones abonado por única vez por costos relativos a la fusión con Eagle Hardware & Garden, Inc. el 2 de abril de 1999.



A NUESTROS ACCIONISTAS:

Cuando se producen cambios en el clima económico, los mejores minoristas del mundo buscan nuevas oportunidades. El marcado cambio económico que se produjo a finales del año 2000 trajo consigo un momento de oportunidad que Lowe's aprovechó para evaluar nuestro negocio y agudizar nuestra visión para el futuro. Si bien hubo obstáculos —como ser el retraso económico y la grave deflación en la industria maderera— que no nos permitieron alcanzar todos nuestros objetivos para el año 2000, Lowe's registró de todos modos un récord de ventas y utilidades durante esos momentos de desafío económico. Las ventas de Lowe's en el año 2000 alcanzaron los \$18,800 millones de dólares, lo que significa un aumento del 18 por ciento con respecto a 1999; las ganancias netas superaron los \$800 millones, lo que representa una mejora del 20 por ciento con relación a 1999; y las utilidades por acción aumentaron de \$1.75 a \$2.11, es decir un 21%.

Siguiendo nuestro plan de crecimiento cuidadosamente planeado, Lowe's abrió 100 tiendas nuevas durante el 2000. Incrementamos nuestra presencia en las 25 principales áreas metropolitanas (MSA por las iniciales en inglés) de los EE.UU. por medio de la apertura de nuevas tiendas en estas áreas cruciales hasta alcanzar el 18 por ciento del total de tiendas. Las 25 áreas metropolitanas principales representan aproximadamente la mitad del mercado nacional de personas que hacen las refacciones y mejoras en el hogar por sí mismas (DIY por las iniciales en inglés de "Do It Yourself"). Esto representa una gran oportunidad para el crecimiento futuro a medida que Lowe's sigue expandiéndose en estas áreas.

Durante el año 2000, convertimos las 41 tiendas de Eagle en almacenes de refacciones y mejoras hogareñas Lowe's. Este gran esfuerzo se completó en el tercer trimestre del 2000, en gran medida gracias a la dedicación y la asistencia de nuestros empleados de estas tiendas y de todo Lowe's, y gracias también a nuestros socios proveedores. Ahora estamos haciendo hincapié en dar a conocer la reputación de Lowe's en cuanto a servicio al cliente de calidad superior, calidad de productos y marcas exclusivas, además de la garantía Lowe's de precios bajos y satisfacción total del cliente. Esperamos seguir experimentando mejoras financieras en estas "nuevas" tiendas de Lowe's.

Al mirar hacia el futuro, sólo vemos progresos en la industria de las mejoras en el hogar, un mercado en rápido crecimiento, altamente fragmentado y con un valor de \$400 mil millones. Se espera que este mercado crezca más del cuatro por ciento por año durante los próximos cuatro años, a medida que los integrantes de la generación nacida en la posguerra, los "baby boomers", cambian de casa, o remodelan y mejoran sus casas, y a medida que los miembros de la generación X compran su primera casa y se preparan para formar una familia. Lo que es aún más promisorio es el hecho de que la industria de las mejoras en el hogar está dominada

por dos líderes de la industria. Lowe's y nuestro competidor principal son los principales jugadores pero controlan menos del 20 por ciento del mercado. El resto de la industria está altamente fragmentado, lo que crea una oportunidad continua de incrementar la participación en el mercado.

Otro aspecto importante y positivo de la industria de las mejoras en el hogar es la constante adaptabilidad que ha demostrado históricamente durante períodos económicos difíciles. Normalmente, aunque se produzca



ROBERT L. TILLMAN
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO,
PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO

un retraso en la economía, los dueños de viviendas siguen invirtiendo en su activo más importante y duradero: su hogar. El número de dueños de viviendas se mantiene a niveles récord y, al bajar las tasas de interés, los propietarios se sienten atraídos por las posibilidades de refinanciamiento, lo que los anima a gastar dinero en mejoras en el hogar.

Durante el año 2001, tenemos planeado abrir entre 115 y 120 tiendas nuevas, de las cuales el 65 por ciento estará en mercados metropolitanos con más de 500,000 habitantes. Este plan de expansión agresivo reforzará la base establecida de 650 tiendas en 40 estados que teníamos a fines del año 2000.

Ahora que hay tiendas de Lowe's en todo Estados Unidos, la publicidad es más importante que nunca para lograr el amplio reconocimiento de la marca. Febrero de 2001 marcó un hito para Lowe's, con el lanzamiento de nuestra campaña publicitaria televisiva en redes nacionales. Con la expansión de Lowe's a California, a la zona noroeste del Pacífico y al noreste, la publicidad en redes nacionales es un medio eficaz en función del costo para que millones de estadounidenses conozcan a Lowe's. El ingreso en el mundo de la publicidad nacional se produce al mismo tiempo que el enorme crecimiento de Lowe's y presagia nuestros éxitos futuros.

A medida que Lowe's sigue creciendo, debemos perfeccionar constantemente nuestra oferta de mercadería, teniendo en cuenta las necesidades y los deseos de nuestros clientes. Una de las principales iniciativas del año pasado, y un área de continua oportunidad para el futuro, ha sido ofrecer una selección más amplia de productos cada vez más populares de primera calidad, haciendo hincapié en la variedad de precios, y logrando orientar eficazmente el interés de nuestros clientes hacia productos de mejor valor. Nuestros clientes nos han dicho que quieren productos de primera línea, de mejor calidad, y que sean diferentes y exclusivos. Nuestros proveedores están suministrando y presentando estos productos en el ambiente ideal: nuestras atractivas tiendas diseñadas para la comodidad y la conveniencia de los consumidores. Nuestras tiendas más limpias, más iluminadas, mejor organizadas y fáciles de recorrer constituyen un ambiente excelente para exhibir mejores marcas y productos de primer nivel. La presentación

innovadora, informativa e incluso inspiradora también ayuda a que hacer las compras en Lowe's sea una experiencia interesante y placentera.

A medida que la generación nacida en la posguerra, los "baby boomers", van pasando de la etapa de hacer las tareas por sí mismos (DIY por las iniciales en inglés de "Do It Yourself") a la de comprar las cosas por sí mismos (BIY por las iniciales en inglés de "Buy It Yourself"), nuestra capacidad de ofrecer programas completos de productos e instalación basados en soluciones se convierte en un elemento vital para nuestro éxito. Las principales iniciativas de ventas del 2000 se orientaron a nuestros clientes comerciales (CBC por las iniciales en inglés), a las ventas por pedidos especiales (SOS por las iniciales en inglés) y a las de productos con instalación incluida. Estos programas seguirán impulsando las ventas en el año 2001 y en el futuro, mientras seguimos apuntando a satisfacer las necesidades y superar las expectativas de nuestros clientes.

En Lowe's, queremos que nuestros clientes hagan sus compras de la manera que mejor se adapte a sus necesidades. Por eso, durante el 2000 lanzamos una versión nueva y mejorada de LOWES.COM. La presencia de Lowe's en Internet nos permite ofrecer más productos por pedidos especiales y también nos permite mejorar nuestras relaciones con los clientes, por medio de instrucciones online para hacer por sí mismos más de 300 proyectos de mejoras en el hogar.

Con el fin de mejorar de manera constante nuestros procesos y ofrecer un mejor valor a nuestros clientes, durante el año 2000 integramos nuestros grupos de tecnología y logística, lo que significó aunar dos de las ventajas competitivas más fuertes de Lowe's. Esta sinergia entre la gestión de inventarios, la distribución, la gestión de sistemas de información y la Internet reduce los costos de la cadena de abastecimiento de mercaderías. Para mejorar nuestra red logística existente, compuesta de instalaciones de distribución altamente automatizadas, el año pasado planeamos la apertura de dos nuevos centros de distribución regionales en Perris, California y en Findlay, Ohio. Estos centros de distribución, cuya apertura está programada para el 2001, aumentarán nuestra infraestructura logística y mejorarán nuestra capacidad de transportar los productos desde nuestros

proveedores hasta las tiendas de Lowe's y de ahí hasta las manos y los hogares de los clientes usando métodos eficaces en función del costo.

Durante el 2000, Lowe's otorgó más flexibilidad a los gerentes de tienda para administrar las cantidades y las selecciones de inventario. Mientras que las áreas de compras y logística permanecen centralizadas, hemos transferido las responsabilidades adicionales de nuestra sede central de Wilkesboro a las tiendas individuales, dando autoridad a la gerencia de las tiendas para ajustar las cantidades y la selección de inventario de acuerdo con las necesidades locales. Esto da a los asociados de ventas —los empleados que tienen el contacto más cercano con el cliente— una mayor oportunidad de participar en el abastecimiento de mercadería de la tienda, teniendo en cuenta las preferencias regionales y locales, las reglamentaciones gubernamentales o los códigos de construcción, para así asegurarse de satisfacer las necesidades de los clientes.

Ofrecer los productos adecuados a precios competitivos en un ambiente de compras preferido es esencial; pero ésta es sólo una parte de la ecuación. El servicio a los clientes es de importancia vital para nuestro éxito, y el servicio es el elemento que completa la experiencia del cliente. La calidad del servicio a los clientes depende de la calidad de las personas. Sabemos que tener empleados bien capacitados es una condición para ofrecer un buen servicio; por eso, nos esforzamos por atraer y retener a los mejores empleados en todos los mercados. Recomendamos a nuestros asociados por su dedicación en el servicio a los clientes y ofrecemos el mejor y más completo paquete de beneficios del mercado minorista. El programa "Buy, Own, Save" ("Compre, Sea dueño, Ahorre") de Lowe's es un plan compuesto por tres elementos que ayuda a los empleados a planear su futuro. Los empleados son dueños de casi el siete por ciento de las acciones de Lowe's a través del Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés). A través de este programa, todos los asociados que tienen más de un año de servicio reciben una contribución en acciones de Lowe's. A través de este programa y de otros incentivos basados en el desempeño, Lowe's enlaza eficazmente el éxito de la empresa con el

éxito personal; de este modo, hace llegar a todos los empleados el mismo mensaje con respecto al papel importante que desempeñan en la determinación del crecimiento y el éxito de Lowe's.

Confiamos en que nuestro programa de beneficios nos permite atraer y retener a los mejores empleados disponibles, lo que a su vez mejora el servicio a los clientes. Estamos mejorando constantemente nuestra fuerza laboral a través una búsqueda intensa de personal, y por medio de acompañamiento y capacitación constantes.

En Lowe's, expandir nuestra visión significa encontrar nuevas maneras de superar las expectativas de nuestros clientes. En un mercado en constante cambio, esto se traduce en perfeccionar constantemente todos los aspectos de nuestro negocio, desde el servicio al cliente y la selección de mercaderías, hasta la logística y la tecnología. Fieles a esta filosofía, seguimos creciendo, ofreciendo a nuestros clientes sólo lo mejor para las mejoras en el hogar.

Al ingresar en un nuevo ejercicio, la promesa de Lowe's de *Mejorar las mejoras en el hogar* continua impulsando todos los aspectos de nuestra estrategia de negocios. No importa lo simples o complejas que sean las necesidades de un cliente, no importa lo pequeño o lo grande que sea su proyecto, nuestra misión es proporcionar un ambiente en el que los clientes minoristas y comerciales puedan encontrar todo lo que necesitan para mejorar sus inversiones más valiosas: sus hogares y sus negocios.

Atentamente,



ROBERT L. TILLMAN
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO,
PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO
Wilkesboro, NC, 16 de abril de 2001



ILUMINACIÓN

AISLAMIENTO

ENTADA DE PA

CERCOS

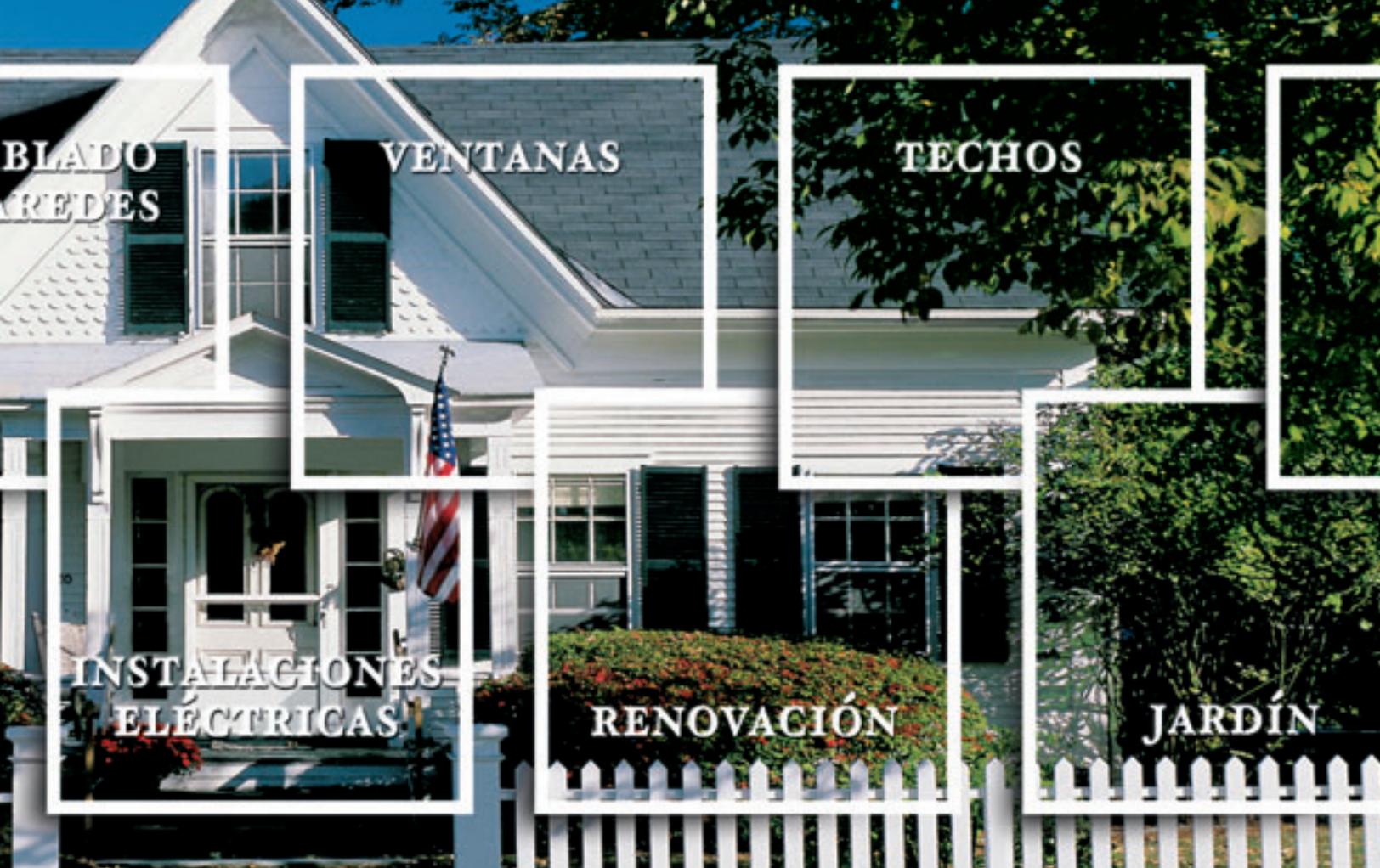
PISOS

PLOMERÍA



UNA OBRA EN CONSTANTE DESARROLLO

EN LOWE'S, LAS PRESENTACIONES INNOVADORAS, INFORMATIVAS E INCLUSO INSPIRADORAS AYUDAN A EXPANDIR LA VISIÓN DE LOS PROPIETARIOS DE VIVIENDAS EN LA EVOLUCIÓN CONTINUA DE "CASA" A "HOGAR".



Estados Unidos se orienta a las mejoras en el hogar.

Desde el rancho más viejo hasta la mansión más nueva, cualquier hogar es una obra en desarrollo. El mantenimiento es esencial. Las mejoras prácticas son invaluableles. Las reparaciones son inevitables. Y no hay nada como un proyecto de expansión bien planeado para dar lugar a una familia en crecimiento. No importa cuán perfecta pueda ser una casa; los propietarios saben que siempre hay una manera de mejorar las cosas.

Lo mismo sucede con Lowe's.

Celebramos cada vez que ingresamos en un nuevo mercado. Nos alegramos cuando los clientes nos dicen cómo Lowe's les ayudó a completar un proyecto con éxito. Pero, por sobre todo, anticipamos el próximo proyecto, porque sabemos que mientras nos mantengamos enfocados en satisfacer las necesidades de mejoras en el hogar de nuestros clientes, nuestra oportunidad de crecimiento en el futuro está asegurada.

Lowe's pone en primer lugar la satisfacción de los clientes al ofrecer productos de calidad a precios competitivos respaldados por asesoramiento experto para todos, desde las personas que hacen por sí mismas las reparaciones en el hogar hasta el mercado en rápido crecimiento de los clientes comerciales. Servimos a nuestros clientes a través de canales múltiples: en cualquiera de nuestras tiendas en todo el país, por teléfono, por fax u online en el nuevo y mejorado sitio web: LOWES.COM. Estos puntos de contacto múltiples les dan a nuestros clientes minoristas y comerciales la flexibilidad de buscar y comprar como más les plazca, lo que convierte a Lowe's en su fuente predilecta de productos para mejoras en el hogar.



ENFOQUE EN EL CLIENTE

DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA DE CRECIMIENTO Y EVOLUCIÓN, LOWE'S SE HA ASEGURADO DE NO PERDER NUNCA DE VISTA AL CLIENTE. DESDE EL PERFECCIONAMIENTO DE NUESTRO CONCEPTO HASTA LA UBICACIÓN DE NUESTRAS TIENDAS, EL ENFOQUE EN NUESTROS CLIENTES HA GUIADO NUESTROS DIEZ AÑOS DE TRANSFORMACIÓN, Y SEGUIRÁ SIENDO EL ENFOQUE CENTRAL EN LOS AÑOS VENIDROS.

Sabemos quiénes son nuestros clientes.

ESTAMOS INCREMENTANDO NUESTRA VISIBILIDAD EN TODO EL PAÍS.

Con la apertura de 100 tiendas nuevas y con la conversión de 41 tiendas de Eagle durante el año 2000, Lowe's está fortaleciendo su presencia en los mercados metropolitanos de EE.UU. Ingresamos en nueve de estos mercados durante el año 2000. De esta manera, fortalecimos nuestra posición en estos mercados grandes y dinámicos. Actualmente, el 18 por ciento de nuestras tiendas se encuentra en los 25 mercados principales de los EE.UU. Durante el año 2001, aprovecharemos este impulso y expandiremos nuestro alcance a aún más mercados importantes del país.

Pero las tiendas de Lowe's no sólo están creciendo en número. Están creciendo en fortaleza. Estudiamos constantemente el mercado, anticipamos tendencias y perfeccionamos nuestro concepto para hacer que nuestras tiendas sean lo más cómodas y convenientes posible para nuestros clientes. Los empleados que tienen contacto cercano con los clientes tienen autoridad para perfeccionar la oferta de productos para satisfacer necesidades específicas de cada mercado. El resultado es una cadena de productos para mejoras en el hogar que crece y se adapta para satisfacer las necesidades de los clientes.

SIN PERDER DE VISTA A NUESTROS CLIENTES.

El 75 por ciento de las ventas del año 2000 provinieron de clientes minoristas, incluyendo los clientes que hacen las cosas por sí mismos (DIY — "Do It Yourself") y los clientes que compran las cosas hechas (BIY — "Buy It Yourself"). Con ventas minoristas que representan más del 50 por ciento del mercado de las mejoras para el hogar, cuyo valor alcanza los \$400 mil millones, Lowe's está preparada para incrementar aún más las ventas minoristas ofreciendo las soluciones de productos y servicios de calidad superior que exigen estos clientes.

El 25 por ciento restante de nuestras ventas durante el año 2000 provino de nuestros clientes comerciales, un grupo que representa aproximadamente \$175 mil millones en gastos en mejoras para el hogar.



DESDE CLIENTES COMERCIALES, HASTA CLIENTES QUE HACEN LAS REPARACIONES POR SÍ MISMOS O CLIENTES QUE COMPRAN LAS COSAS HECHAS: EN LOWE'S SABEMOS LO QUE QUIEREN. NUESTRAS TIENDAS MÁS LIMPIAS, MEJOR ILUMINADAS Y MÁS FÁCILES DE RECORRER OFRECEN EL AMBIENTE IDEAL PARA SATISFACER TODAS LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES.

LOS PROFESIONALES DE LOWE'S

NUESTROS EMPLEADOS AMABLES Y CORTESES ESTÁN SIEMPRE LISTOS PARA DARLE UNA MANO O BRINDAR ASESORAMIENTO PROFESIONAL. POR ESO, YA SEA QUE ESTÉ PENSANDO EN UN PROYECTO DE MEJORA DE SU PRIMER HOGAR O SOÑANDO CON UN JUEGO DE COLUMPIOS COMO NINGÚN OTRO, LOS EMPLEADOS DE LOWE'S ESTÁN AHÍ PARA AYUDARLE.



VENTAS POR PEDIDOS ESPECIALES

TODOS TIENEN IDEAS SOBRE QUÉ MEJORAS CONVERTIRÍAN AL HOGAR EN UN LUGAR ESPECIAL. ADEMÁS DE NUESTRA AMPLIA OFERTA DE PRODUCTOS EN LAS TIENDAS, LOWE'S OFRECE CIENTOS DE MILES DE PRODUCTOS DE PRIMER NIVEL HECHOS A LA MEDIDA A TRAVÉS DE NUESTRO PROGRAMA DE PEDIDOS ESPECIALES.



Sabemos qué quieren los clientes.

Ya hace tiempo, Lowe's identificó la transformación del mercado de personas que hacen las mejoras en el hogar por sí mismas (DIY) en un mercado de personas que compran las cosas hechas (BIY), clientes que tienen el dinero, pero no siempre tienen el tiempo, para invertir en proyectos de mejoras en el hogar. Esta tendencia hizo que Lowe's anticipara las necesidades de este grupo emergente de consumidores y ofreciera servicios de instalación, creara herramientas de ayuda por Internet, y contratara profesionales con amplios conocimientos, habilidades y experiencia práctica para ayudar a los clientes a simplificar sus proyectos de mejoras en el hogar. La orientación del mercado hacia los clientes BIY también ha servido de incentivo para nuestra iniciativa para clientes comerciales.

Clientes con todo tipo de intereses y habilidades hacen sus compras en Lowe's porque saben que tenemos los conocimientos y la experiencia para responder preguntas, desde las más simples hasta las más complejas. Nuestros asociados de ventas tienen amplios conocimientos sobre las mejoras en el hogar y saben explicar los

proyectos y soluciones para que las personas que quieren hacer por sí mismas las mejoras en el hogar por primera vez sientan confianza. Y nuestros profesionales de Lowe's tienen amplios conocimientos sobre sus especialidades. Por eso, siempre habrá un experto disponible para recomendar productos que ofrezcan a nuestros clientes el mejor valor y el mejor rendimiento para la finalidad necesaria.



VENTAS DE PRODUCTOS CON INSTALACIÓN INCLUIDA

CADA VEZ SON MÁS LAS PERSONAS QUE TIENEN SUS AGENDAS MUY OCUPADAS Y QUIEREN TENER TIEMPO PARA DISFRUTAR DE OTRAS ACTIVIDADES. POR ESO, MUCHAS PERSONAS QUE HACÍAN LAS MEJORAS EN EL HOGAR POR SÍ MISMAS AHORA PREFIEREN COMPRAR LAS COSAS HECHAS. LOWE'S HA AMPLIADO SU OFERTA DE SERVICIOS DE INSTALACIÓN A MÁS DE VEINTE CATEGORÍAS DE PRODUCTOS PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE ESTE SEGMENTO DE CLIENTES EN CRECIMIENTO.

LOWE'S

HOME IMPROVEMENT



Estamos refinando constantemente nuestro concepto.

Los mercados cambian. Los clientes cambian. Y Lowe's se está adaptando a las necesidades de nuestra creciente base de clientes. Estamos mejorando constantemente nuestro concepto por medio de ambientes cómodos y convenientes para los clientes y a través de productos exclusivos diseñados especialmente para satisfacer las necesidades y los deseos de los clientes de Lowe's.

Nuestros estudios de mercado nos dicen que los clientes disfrutan de hacer compras en nuestras tiendas debido al ambiente iluminado de las tiendas, a la presentación informativa de los productos y a la organización práctica de la tienda. Tenemos la capacidad de dedicar más espacio a esfuerzos de promoción de mercadería altamente especializados. De este modo, ofrecemos a nuestros clientes mejores presentaciones de productos que realzan su experiencia de compra al tiempo que impulsan las ventas de Lowe's en categorías como la decoración y los artefactos electrodomésticos.

En Lowe's, sabemos que nuestros clientes pueden estar buscando una opción de bajo costo, una solución de primer nivel, o algo intermedio. En Lowe's pueden encontrar una oferta completa con información clara y concisa para diferenciar fácilmente las características y los beneficios de cada producto. Para los clientes que quieren una selección aún más amplia, nuestro programa de ventas por pedidos especiales ofrece cientos de miles de productos adicionales.

A través de marcas propias y exclusivas, estamos trabajando para ofrecer a nuestros clientes productos que tienen características únicas que los distinguen de las alternativas antes disponibles en el mercado. La madera Top Choice®, las herramientas Kobalt™ y los productos de decoración Alexander Julian At Home® son sólo algunos ejemplos de marcas propias y exclusivas que Lowe's usa para ofrecer a los clientes un mejor valor, a través de una selección y calidad mejoradas a precios competitivos al nivel de los de otras marcas de menor calidad.

ESTAMOS PERFECCIONANDO LA LOGÍSTICA.

En Lowe's, sabemos que el minorista que puede llevar los productos desde el fabricante hasta la tienda y desde la tienda al cliente de la manera más rápida y eficaz posible y al menor costo posible será el minorista líder en el siglo XXI. Esta convicción explica por qué la gestión de inventario y la logística fueron una de las prioridades principales de Lowe's para el 2000, y por qué siguen siendo una prioridad importante para el 2001 y para el futuro.

Un componente importante del plan de gestión de inventario de Lowe's es la red de centros de distribución, que se extiende de costa a costa. Durante el 2001, está programada la apertura de nuevos centros de distribución regionales en Ohio y el sur de California. Esto colocará a Lowe's en una posición privilegiada para poder mantener productos en inventario en nuestras tiendas, lo que se traduce en mejor servicio al cliente y un potencial

de ventas más alto, minimizando al mismo tiempo los costos de distribución y la inversión en inventario de Lowe's.

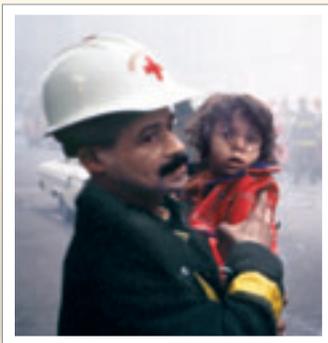
Nuestros sistemas de información están integrados con nuestros procesos de gestión de inventario, nuestros centros de distribución y la Internet para lograr un sistema estratégico de gestión de inventario que maximiza la eficacia y minimiza los costos de la cadena de abastecimiento. Y esto constituye una base sólida y crucial para Lowe's a medida que nos seguimos expandiendo en el siglo XXI.

LOS CLIENTES NOS HAN DICHO QUE QUIEREN PRODUCTOS DE PRIMERA LÍNEA, DE MEJOR CALIDAD Y QUE SEAN DIFERENTES Y EXCLUSIVOS. LAS MARCAS EXCLUSIVAS, COMO ALEXANDER JULIAN AT HOME®, ESTÁN DISEÑADAS PARA GARANTIZAR QUE LOWE'S PUEDA OFRECER PRODUCTOS QUE SE CARACTERICEN POR SU CALIDAD, SU VALOR Y UN EXCLUSIVO CONCEPTO DE DISEÑO PARA NUESTROS CLIENTES.





Estamos comprometidos con la comunidad.



LOWE'S SUMINISTRA ASISTENCIA FINANCIERA A ORGANIZACIONES NACIONALES COMO UNITED WAY Y LA CRUZ ROJA AMERICANA, Y CONTINUA PARTICIPANDO ACTIVAMENTE EN LAS COMUNIDADES EN LAS QUE OPERA. LOWE'S ALIENTA A LOS EMPLEADOS A HACER TRABAJO VOLUNTARIO A TRAVÉS DE PROGRAMAS COMO LOWE'S HEROES (HÉROES DE LOWE'S) Y A TRAVÉS DEL AUSPICIO DE PROYECTOS COMUNITARIOS DISEÑADOS PARA MEJORAR LA SEGURIDAD EN EL HOGAR.

Lowe's promueve la ciudadanía corporativa responsable a través de su apoyo a organizaciones caritativas conocidas como United Way y la Cruz Roja Americana. Además, Lowe's ofreció asistencia a víctimas de desastres naturales durante todo el año 2000. Los empleados de Lowe's también tienen oportunidades de enriquecer a sus comunidades a través de la participación en iniciativas como Lowe's Heroes (Héroes de Lowe's) y la Lowe's Charitable and Educational Foundation (Fundación caritativa y educativa Lowe's).

Lowe's es la segunda cadena más grande del mundo en el mercado de las mejoras para el hogar. Esto nos convierte en una de las fuentes principales de madera y productos de madera. Por eso, queremos colaborar para proteger los bosques en peligro en todo el mundo. Por este motivo, en el año 2000 anunciamos una política ambiental que establecía interrumpir la compra de productos de madera provenientes de bosques en peligro a medida que estas áreas se identifican. Esto incluye la prohibición inmediata de la madera proveniente del bosque Great Bear de la Columbia Británica en Canadá. Seguiremos trabajando constantemente junto a nuestros proveedores para fomentar la protección de los bosques naturales y las prácticas forestales responsables. Cuando la madera se obtiene de bosques plantados y administrados responsablemente, los bosques pueden seguir produciendo este recurso versátil y renovable durante muchas generaciones.

Además de nuestro compromiso de proteger estos invaluable bosques, también nos hemos comprometido como patrocinadores y fundadores del National Garden, un espacio verde de tres acres ubicado junto al Conservatorio del Jardín Botánico de los EE.UU. Este jardín se encuentra en el corazón de la capital del país y será el principal lugar de exhibición de plantas inusuales, ornamentales e indígenas, destacando la interrelación entre las personas, las plantas y la naturaleza. Este jardín abrirá durante el año 2001. Se trata de un museo vivo que ofrecerá belleza, educación y esparcimiento a millones de visitantes durante años y años.

Los empleados tienen un futuro brillante en Lowe's.

El equipo de Lowe's está integrado por más de 100,000 empleados. Por eso, Lowe's nunca subestima el papel importante que desempeñan nuestros empleados cuando se trata de ofrecer asesoramiento y soluciones a nuestros clientes. Esto, en definitiva, es lo que determina nuestro éxito. Brindamos capacitación completa y continua a nuestros empleados para profundizar el conocimiento sobre los productos y las habilidades personales, y permitimos a nuestros empleados convertirse en expertos en sus trabajos. Lo que diferencia a Lowe's de la competencia es el servicio amable, confiado y bien informado de nuestros empleados. Y es por esta misma razón que nuestros clientes vuelven a comprar en Lowe's.

En Lowe's, contratamos para trabajar en nuestras tiendas a individuos que quieren desarrollar una carrera, y les brindamos las herramientas y los recursos para crecer y avanzar dentro de la compañía. El programa de acompañamiento de la compañía ofrece asesoramiento personal tanto a nuevos empleados como a viejos empleados, y los programas de orientación fomentan la comunicación y la comprensión en toda la compañía.

Durante el tiempo de trabajo en la compañía, los empleados gozan de un sueldo competitivo, beneficios, incentivos por desempeño, opciones de adquisición de acciones y numerosas oportunidades de desarrollo profesional. A nivel gerencial, un programa de bonificación basado en el rendimiento de la tienda ofrece a los gerentes sobresalientes la oportunidad de aumentar significativamente sus ingresos.

Lowe's reconoce el esfuerzo, la dedicación y el desempeño de todos los empleados a través del programa de acumulación de acciones "Buy, Own, Save" ("Compre, Sea dueño, Ahorre"). Desde el primer día de empleo, los empleados pueden elegir inscribirse en el plan de compra de acciones con descuento de Lowe's, que les permita "comprar" acciones de Lowe's con un 15 por ciento de descuento. Después de un año de servicio, los empleados que cumplen con los requisitos se inscriben automáticamente en el Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés), y reciben contribuciones anuales de acciones de Lowe's. Esto les permite "ser dueños" de una parte del éxito financiero de Lowe's. También alentamos a nuestros miembros del equipo a "ahorrar" a través del programa 401(k) de Lowe's, nuestro Plan de inversión y ahorro para empleados. Los tres programas están diseñados para recompensar a los empleados por el trabajo arduo, para crear un vehículo para la seguridad financiera y para enlazar el éxito individual con el éxito de la compañía.



EN LOWE'S, NUESTRO ACTIVO MÁS VALIOSO ES NUESTRA GENTE. EL SERVICIO A LOS CLIENTES COMIENZA CON NUESTROS EMPLEADOS.

VALORAMOS EL PAPEL DE CADA EMPLEADO EN NUESTRO ÉXITO Y LOS RECOMPENSAMOS CON UN SUELDO COMPETITIVO, GRANDES BENEFICIOS Y LA OPORTUNIDAD DE CRECER JUNTO A LOWE'S.



Estamos expandiendo nuestra visión.

En Lowe's, mantenemos nuestra promesa de *Mejorar las mejoras en el hogar*. Nuestros nuevos conceptos innovadores en el campo de la venta minorista de mejoras para el hogar no sólo atraen a nuevos clientes de mercados no explorados anteriormente, sino que hacen que nuestros clientes vuelvan, una y otra vez.

Nuestro conocimiento sobre productos no tiene igual. Nuestras habilidades superiores de servicio a los clientes siguen mejorando nuestra posición de liderazgo entre nuestros clientes minoristas y comerciales. Y lo que es aún más importante, las herramientas y los procesos que seguimos perfeccionando nos ayudarán a brindar un mejor servicio a nuestros clientes, y continuarán impulsando nuestro crecimiento. En el año 2001, nuestra estrategia irá mucho más allá de la selección de productos predilectos y precios bajos todos los días. Nuestra estrategia del siglo XXI involucra identificar y aprovechar nuevas oportunidades y hacer hincapié en la expansión geográfica. Al tomar provecho de estas oportunidades cruciales a medida que se presentan, Lowe's sigue creciendo sobre la base de los éxitos pasados para el beneficio de nuestros accionistas, empleados, clientes y las comunidades en las que operamos.

INFORMACIÓN FINANCIERA

INFORME PRESENTADO POR LOS AUDITORES INDEPENDIENTES / 17
RESPONSABILIDAD DEL NIVEL GERENCIAL POR LOS INFORMES FINANCIEROS / 18
EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LA GERENCIA / 19
ESTADOS DE UTILIDADES CONSOLIDADOS / 22
BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO / 23
ESTADOS CONSOLIDADOS DEL CAPITAL PROPIO / 24
ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE CAJA / 25
NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS / 26
ANÁLISIS TRIMESTRAL DEL COMPORTAMIENTO / 34
COMPORTAMIENTO DE LAS ACCIONES / 35
REESTRUCTURACIÓN ACCIONARIA Y DIVIDENDOS EN ACCIONES / 36
INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA / 37
HISTORIA FINANCIERA DE LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS / 38

INFORME PRESENTADO POR LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

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

Hemos auditado los balances de situación consolidados de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (la "Compañía") al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, 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 2 de febrero de 2001. 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. Los estados financieros consolidados ponen en vigencia retroactivamente la fusión de la Compañía con Eagle Hardware & Garden, Inc., realizada en 1999, de la cual se dio cuenta con el método de combinación de intereses según se describe en la Nota 2 anexa a los estados financieros consolidados. No hemos auditado los estados de utilidades, capital propio y flujos de caja de Eagle Hardware and Garden, Inc. para el ejercicio que finalizó el 29 de enero de 1999. Dicho estado de utilidades registra ingresos totales por \$1,085.7 millones. Esos estados financieros fueron auditados por otros auditores cuyo informe se nos ha facilitado y nuestra opinión, en todo lo que se refiere a los montos correspondientes a Eagle Hardware & Garden, Inc. para el ejercicio finalizado el 29 de enero de 1999, se fundamenta exclusivamente en el informe de esos auditores.

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

En nuestra opinión, de acuerdo con nuestra auditoría y con los informes presentados por otros auditores, los estados financieros consolidados antes mencionados representan de manera fidedigna, en todos sus aspectos materiales, la situación financiera de Lowe's Companies, Inc. y de sus subsidiarias al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, así como los resultados de sus operaciones y flujos de caja para los tres ejercicios correspondientes al período finalizado el 2 de febrero de 2001, de conformidad con los principios de contabilidad aceptados en los Estados Unidos de América.

Deloitte + Touche LLP

CHARLOTTE, NORTH CAROLINA
20 DE FEBRERO DE 2001

RESPONSABILIDAD DEL NIVEL GERENCIAL POR LOS INFORMES FINANCIEROS

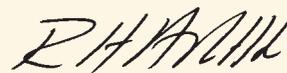
El nivel gerencial de Lowe's es responsable de la preparación, integridad y presentación de los estados financieros publicados. Tales estados financieros se han preparado de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados y, como tales, incluyen montos provenientes de las mejores estimaciones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

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

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



ROBERT L. TILLMAN
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO, PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO



ROBERT A. NIBLOCK
VICEPRESIDENTE PRIMERO Y DIRECTOR FINANCIERO

INFORMACIÓN CON RESPECTO A LAS PREVISIONES ACERCA DEL FUTURO

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

- * Nuestras ventas dependen de la salud económica del país, de las variaciones en la cantidad de casas nuevas construidas, 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 se adquiere para proyectos discretivos, que pueden demorarse.
- * Nuestra estrategia de expansión puede verse afectada por reglamentaciones ambientales, por zonificaciones y demoras locales, por la disponibilidad de la tierra y por disposiciones más restrictivas sobre el uso de la tierra que las existentes hasta ahora, y por la disponibilidad de mano de obra suficiente para facilitar nuestro crecimiento.
- * Muchos de nuestros productos son mercancías cuyos precios fluctúan erráticamente dentro de un ciclo económico, afirmación particularmente válida en el caso de la madera y los enchapados.
- * Nuestro negocio es muy competitivo y, a medida que nos expandimos hacia mercados más grandes y hacia la Internet, es posible que debamos enfrentar nuevas formas de competencia que no existen en los mercados que hemos servido hasta ahora.
- * La posibilidad de continuar con nuestra estrategia diaria de ofrecer precios competitivos y proporcionar los productos que el cliente quiere depende de que nuestros proveedores puedan suministrarnos las cantidades de mercancías necesarias a precios competitivos.
- * En una perspectiva de corto plazo, el clima también puede influir sobre las ventas de algunos productos, como los de jardinería, la madera y los materiales para la construcción.

EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LA GERENCIA SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LAS OPERACIONES

Esta exposición resume los factores significativos que afectaron los resultados operativos consolidados de la Compañía, su liquidez y recursos de capital durante el período de tres años que finalizó el 2 de febrero de 2001 (es decir, los ejercicios 2000, 1999 y 1998). El ejercicio 2000 incluye 53 semanas de ventas y gastos mientras que los ejercicios 1999 y 1998 incluyen 52 semanas de ventas y gastos. Esta exposición debe leerse conjuntamente con los estados financieros y las notas anexas a esta memoria anual.

La Compañía terminó el proceso de fusión con Eagle Hardware & Garden, Inc. (Eagle) el 2 de abril de 1999. La transacción, valorizada en \$1,300 millones aproximadamente, se estructuró como un intercambio libre de impuestos de las acciones ordinarias de la Compañía por acciones ordinarias de Eagle y se dio cuenta de ella con el método de combinación de intereses. Como resultado, toda la información financiera histórica se presenta en forma combinada.

Operaciones

Las utilidades netas para el año 2000 crecieron un 20%, ascendiendo a \$809.9 millones o 4.3% de las ventas, contra \$672.8 millones o 4.2% de las ventas para 1999. Las utilidades netas para 1999 crecieron un 34%, ascendiendo a \$672.8 millones o 4.2% de las ventas, contra \$500.4 millones o 3.8% de las ventas para 1998. Las utilidades diluidas por acción fueron de \$2.11 para el año 2000, en comparación con \$1.75 para 1999 y \$1.34 para 1998. La rentabilidad de los activos iniciales fue del 9.0% para el año 2000, mientras que fue del 9.5% para 1999; y la rentabilidad sobre el capital inicial de los accionistas fue del 17.2% para el año 2000 y del 18.6% para 1999. Los resultados del año anterior incluyen un cargo abonado por única vez de \$0.04 por acción por los costos relativos a la fusión con Eagle el 2 de abril de 1999. Las utilidades diluidas por acción aumentaron el 18% y las utilidades netas aumentaron el 17% con respecto a 1999, excluyendo el cargo abonado por única vez por la fusión.

Las ventas de la Compañía ascendieron a \$18,800 millones en el año 2000, lo cual significa un aumento del 18% con respecto a las ventas de 1999, que alcanzaron los \$15,900 millones. Las ventas de 1999 fueron un 19% más altas que las de 1998. Las ventas en tiendas comparables aumentaron un 1.2% durante el año 2000. El aumento de las ventas puede atribuirse al programa de expansión y reubicación constante de tiendas de la Compañía. Las ventas en las tiendas comparables de la Compañía sufrieron el impacto de varios factores durante el año 2000, incluyendo el recambio de mercadería en las antiguas tiendas de Eagle y la deflación en los precios de la madera y los materiales de construcción, lo que produjo un impacto negativo en los puntos de base de 170 y 150 respectivamente. Además, la decisión tomada por la Compañía en 1999 de reemplazar productos electrónicos altamente cíclicos de bajo margen por productos pequeños con mayor margen tuvo un impacto negativo de 40 puntos de base sobre las ventas en tiendas comparables, pero tuvo también

un impacto favorable sobre los dólares de margen bruto. Durante el año, la Compañía experimentó sus ingresos más fuertes en artefactos electrodomésticos, pisos y muebles. En la tabla siguiente se presenta la información relativa a las ventas y las tiendas:

	2000	1999	1998
Ventas (en millones de dólares)	\$18,779	\$15,906	\$13,331
Incremento en las ventas	18%	19%	20%
Incremento en las ventas de las tiendas comparables	1%	6%	6%
Al finalizar el año:			
Tiendas	650	576	520
Superficie de tiendas (en millones de pies cuadrados)	67.8	57.0	47.8
Tamaño promedio de una tienda (en miles de pies cuadrados)	104	99	92

El margen bruto en el año 2000 fue del 28.2% de las ventas, contra un 27.5% en 1999. Estos dos años significaron una mejora con respecto al 26.8% alcanzado en 1998. El progreso continuo en las revisiones de líneas de productos y las mejores compras proporcionaron mejoras marginales neto de un impacto apropiado de 10 puntos base a causa de una promoción de 10% de descuento en toda la compañía durante diciembre de 2000.

Los gastos por ventas, generales y administrativos ascendieron a \$3,300 millones o un 17.8% de las ventas durante el año 2000. En los dos años anteriores, los mismos gastos fueron de \$2,800 y \$2,300 millones o 17.4% y 17.5% de las ventas, respectivamente. Durante el año 2000, 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 se puede atribuir principalmente a un aumento de salarios en las tiendas en combinación con niveles de ventas inferiores a los esperados.

Los costos de apertura de tiendas, imputados como gastos a medida que se produjeron, fueron de \$131.8 millones en el año 2000, en comparación con \$98.4 millones y \$75.6 millones en 1999 y 1998, respectivamente. Estos costos están relacionados con la apertura de 100 tiendas en el 2000 (80 nuevas y 20 reubicadas). Comparativamente, en 1999 se abrieron 91 tiendas (60 nuevas y 31 reubicadas) y en 1998, 81 tiendas (50 nuevas y 31 reubicadas). Los costos de apertura de tiendas expresados como un porcentaje de las ventas fueron del 0.7% para el año 2000 y del 0.6% tanto para 1999 como para 1998. El costo promedio de apertura de tiendas fue de aproximadamente \$1.1 millones por tienda en el 2000.

La depreciación, reflejo de la permanente expansión de los activos fijos, creció un 21% y alcanzó \$408.6 millones en el año 2000, en comparación con incrementos del 17% y del 13% en 1999 y 1998, respectivamente. La depreciación como porcentaje de las ventas fue del 2.2% para el año 2000, lo que representa un pequeño aumento con respecto al 2.1% de 1999 y coincide con el porcentaje de 1998. Aproximadamente el 25% de las tiendas nuevas abiertas en los

últimos tres años han sido arrendadas, y un 30% de ellas se encontraba bajo arrendamientos de capital. Los bienes inmuebles, menos depreciación acumulada, aumentaron a \$7,000 millones al 2 de febrero de 2001, en comparación con \$5,200 millones al 28 de enero de 2000. El crecimiento de los bienes inmuebles se debe en buena medida al programa de expansión de tiendas, incluidos terrenos, edificios, equipamiento de las tiendas, instalaciones fijas y exhibidores.

Los costos de intereses netos como porcentaje de las ventas fueron del 0.7% en el 2000, del 0.5% en 1999 y del 0.6% en 1998. Los costos de intereses netos sumaron \$120.8 millones en 2000, \$84.9 millones en 1999 y \$80.9 millones en 1998. Los costos de intereses relacionados con arrendamientos de capital fueron de \$42.0, \$42.6 y \$39.3 millones para los años 2000, 1999 y 1998, respectivamente. Remítase al comentario sobre liquidez y recursos de capital incluido más adelante.

Las tasas efectivas de impuestos a las ganancias de la Compañía fueron del 36.8%, 36.7% y 36.4% en los años 2000, 1999 y 1998, respectivamente. Las tasas más altas aplicadas en 2000 y 1999 se relacionan principalmente con la expansión hacia estados cuyas tasas de impuesto a las ganancias son más elevadas. El aumento de la tasa en 1999 también es atribuible al impacto de los gastos de fusión no deducibles.

Liquidez y recursos de capital

Las fuentes primarias de liquidez son los flujos de caja provenientes de actividades de explotación y ciertas actividades de financiación. El efectivo neto generado por las actividades de explotación fue de \$1,100 millones en el 2000. Comparativamente, fue de \$1,200 millones y \$746.0 millones en 1999 y 1998, respectivamente. La disminución del efectivo neto generado por las actividades de explotación durante el 2000 se debe principalmente al aumento en el inventario, neto de un aumento en las cuentas a pagar, de un año a otro, que se compensó parcialmente con un aumento en las utilidades y un aumento mayor en otros pasivos de explotación. El incremento de efectivo neto generado por las actividades de explotación en 1999 y 1998 se relaciona principalmente con un aumento de beneficios y diversos pasivos de explotación que se compensaron con un aumento en el inventario, neto de un aumento en las cuentas a pagar, de un año al otro. El capital circulante al 2 de febrero de 2001 era de \$1,200 millones, en comparación con \$1,300 millones al 28 de enero de 2000.

El componente primario del efectivo neto utilizado en las actividades de inversión siguen siendo las nuevas instalaciones de tiendas en relación con el plan de expansión de la Compañía. Las adquisiciones de activos fijos en efectivo fueron de \$2,300 millones en el 2000. En comparación, en 1999 y 1998, fueron de \$1,500 millones y \$1,100 millones, respectivamente. La superficie de ventas minoristas al 2 de febrero de 2001 aumentó un 19 % respecto de la superficie de

ventas al 28 de enero de 2000. La superficie total de ventas al 28 de enero de 2000 sumaba 57.0 millones de pies cuadrados, lo que representa un incremento del 19% con respecto a 1998. Las actividades de financiación e inversión también incluyen las transacciones no al contado de arrendamientos de capital para nuevas instalaciones y equipamiento de tiendas, cuyo resultado es el aumento de la deuda a largo plazo y de los bienes inmuebles.

Los flujos de caja generados por las actividades de financiación fueron de \$1,100 millones en el 2000, \$583.5 millones en 1999 y \$283.2 millones en 1998. Los principales componentes de efectivo de las actividades de financiación desarrolladas en el 2000 incluyeron un aumento del efectivo proveniente de la emisión de obligaciones al 8.25% por un monto de capital de \$500 millones, con vencimiento el 1° de junio de 2010, y obligaciones al 7.5% por un monto de capital de \$500 millones, con vencimiento el 15 de diciembre de 2005. Estos ingresos de efectivo se vieron contrarrestados por una disminución del efectivo generada por el pago de \$53.5 millones en concepto de dividendos en efectivo y \$61.3 millones en vencimientos de deudas programados. En 1999, las actividades de financiación incluyeron la emisión de pagarés al 6.5% por un monto de capital de \$400 millones, y \$348.3 millones de ingreso neto generado por una oferta de acciones ordinarias. Estos ingresos estuvieron contrarrestados por una disminución del efectivo generada por el pago de \$47.6 millones en concepto de dividendos en efectivo y \$108.3 millones en pagos de deudas programados. Las principales actividades de financiación durante 1998 incluyeron el efectivo recibido por la emisión de pagarés por un monto de capital total de \$300 millones, compensado por el pago de dividendos en efectivo de \$50.8 millones y \$23.3 millones en concepto de reintegros de deudas programados. La razón deuda a largo plazo / capital accionario más deuda a largo plazo fue del 33.3%, 27.6% y 28.9% al cierre de los ejercicios 2000, 1999 y 1998, respectivamente.

En febrero de 2001, la Compañía emitió obligaciones LYON (Liquid Yield Option™ Notes*) por un monto de capital total de \$1,005 millones con un precio de emisión de \$608.41 por LYON. No se pagarán intereses sobre las obligaciones LYON antes del vencimiento. Al vencimiento el 16 de febrero de 2021, los titulares recibirán \$1,000 por LYON, lo que representa un rendimiento al vencimiento de 2.5%. Los titulares pueden convertir sus obligaciones LYON en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes, a menos que las obligaciones LYON hayan sido compradas o amortizadas anteriormente, y obtener a cambio 8.224 acciones ordinarias de la Compañía por cada LYON. La Compañía puede amortizar por efectivo todas las LYON o una parte de ellas en cualquier momento el 16 de febrero de 2004 o antes a un precio igual a la suma del precio de emisión y el descuento de emisión original acumulado a la fecha de amortización. Los titulares de las obligaciones LYON pueden exigir a la Compañía que compre todas las LYON o un parte de ellas el 16 de febrero de 2004 a

* Marca de Merrill Lynch & Co., Inc.

un precio de \$655.49 por LYON o el 16 de febrero de 2011 a un precio de \$780.01 por LYON. La Compañía puede optar por pagar el precio de compra de las LYON 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 el 16 de febrero de 2004 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todas las LYON del titular o una parte de ellas.

La Compañía mantiene una línea de crédito de renovación automática de \$300 millones con un consorcio de 11 bancos, la cual vence en noviembre de 2001. Esta línea de crédito se utiliza para mantener el programa de documentos comerciales de la Compañía y para los endeudamientos a corto plazo. Los documentos comerciales pendientes bajo esta línea de crédito alcanzaban los \$149.8 millones al 2 de febrero de 2001. La Compañía tiene a su disposición líneas de crédito por una suma total de \$218 millones para la emisión de cartas de crédito documentarias y standby. Al 2 de febrero de 2001, las cartas de crédito pendientes sumaban \$133.2 millones. Además, la Compañía tiene a su disposición \$100 millones, sin garantía, para endeudamiento a corto plazo conforme a las ofertas de varios bancos. Al 2 de febrero de 2001, no había endeudamientos pendientes bajo esta línea de crédito. Asimismo, la Compañía tiene a su disposición un crédito de renovación automática y un acuerdo de garantía por un valor de \$100 millones, con \$100 millones pendientes al 2 de febrero de 2001.

Actualmente el presupuesto de capital de la Compañía para el 2001 es de \$2,700 millones, incluyendo aproximadamente \$286 millones de arrendamientos operativos o de capital. Aproximadamente el 89% de este compromiso planificado corresponde a la expansión de tiendas y nuevos centros de distribución. Los planes de expansión para el 2001 consisten de aproximadamente 115 a 120 tiendas (incluyendo la reubicación de 12 tiendas más viejas, de formato más reducido). Se espera que esta expansión planificada aumente la superficie cubierta de ventas aproximadamente de un 18% a un 20%. Alrededor del 6% de los proyectos del 2001 se arrendarán y el 94% serán propios. Al 2 de febrero de 2001, la Compañía contaba con cinco centros de distribución regionales. Durante el año 2000, la Compañía comenzó a construir otros dos centros de distribución regionales. El primero se encuentra en Perris, California y se espera que esté en funcionamiento durante el primer trimestre de 2001. El segundo está localizado en Findlay, Ohio, y se espera que esté en funcionamiento a fines de 2001. Durante el año 2001, se espera que la Compañía inicie la construcción de un centro de distribución regional con una superficie de 900,000 pies cuadrados en Cheyenne, Wyoming. La Compañía cree que los fondos generados por las operaciones, los fondos provenientes de las emisiones de deuda, los arrendamientos y los contratos de crédito a corto plazo existentes serán adecuados para financiar el plan de expansión del año 2001 y otros requisitos operativos.

Riesgo del mercado

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

VENCIMIENTOS DE LA DEUDA A LARGO PLAZO POR EJERCICIO

(EN MILLONES DE DÓLARES)	TASA FIJA	TASA DE INTERÉS PROMEDIO	TASA VARIABLE	TASA DE INTERÉS PROMEDIO
2001	\$ 26.1	7.58%	\$ 0.1	4.60%
2002	43.2	7.63	0.1	4.60
2003	11.9	7.58	0.1	4.60
2004	59.1	7.95	0.1	4.60
2005	612.7	7.32	0.1	4.60
En adelante	1,534.0	7.30%	2.1	4.27%
Total	\$ 2,287.0		\$ 2.6	
Valor razonable	\$ 2,269.1		\$ 2.6	

El riesgo de mercado de la Compañía no ha cambiado materialmente desde el año pasado con la excepción de deuda nueva emitida durante el 2000.

Nuevas normas contables

La declaración de normas contables financieras N° 133 (SFAS 133, por las iniciales en inglés), "Contabilidad de instrumentos derivados y actividades de cobertura", se emitió en el mes de junio de 1998. La SFAS 133, y sus enmiendas SFAS 137 y SFAS 138, tienen vigencia para la Compañía a partir del 3 de febrero de 2001, y exigen que todos los derivados sean reconocidos en el balance con un valor razonable, ya sea como activos o como pasivos. La gerencia no cree que la adopción de la SFAS 133 vaya a tener un impacto material sobre el estado financiero de la Compañía o sobre los resultados de las operaciones.

LOWE'S COMPANIES, INC.
ESTADOS DE UTILIDADES CONSOLIDADOS

(EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN) EJERCICIOS TERMINADOS EL	2 DE FEBRERO DE 2001	% DE VENTAS	28 DE ENERO DE 2000	% DE VENTAS	29 DE ENERO DE 1999	% DE VENTAS
Ventas netas	\$ 18,778,559	100.0%	\$ 15,905,595	100.0%	\$ 13,330,540	100.0%
Costo de las ventas	13,487,791	71.8	11,525,013	72.5	9,756,645	73.2
Margen bruto	5,290,768	28.2	4,380,582	27.5	3,573,895	26.8
Gastos:						
De ventas, generales y administrativos	3,348,060	17.8	2,772,428	17.4	2,341,410	17.5
Gastos por apertura de tiendas	131,825	0.7	98,448	0.6	75,571	0.6
Amortización	408,618	2.2	337,359	2.1	288,607	2.2
Interés (Nota 14)	120,825	0.7	84,852	0.5	80,941	0.6
Costos no recurrentes por fusión (Nota 2)	—	—	24,378	0.2	—	—
Gastos totales	4,009,328	21.4	3,317,465	20.8	2,786,529	20.9
Utilidades antes de deducir impuestos	1,281,440	6.8	1,063,117	6.7	787,366	5.9
Provisión para impuesto a las ganancias (Nota 12)	471,569	2.5	390,322	2.5	286,992	2.1
Utilidad neta	\$ 809,871	4.3%	\$ 672,795	4.2%	\$ 500,374	3.8%
Utilidades básicas por acción (Nota 8)	\$ 2.12		\$ 1.76		\$ 1.35	
Utilidades diluidas por acción (Nota 8)	\$ 2.11		\$ 1.75		\$ 1.34	
Dividendos en efectivo por acción	\$ 0.14		\$ 0.13		\$ 0.12	

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

LOWE'S COMPANIES, INC.

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(EN MILES)	2 DE FEBRERO DE 2001	% TOTAL	28 DE ENERO DE 2000	% TOTAL
Activo				
Activo corriente:				
Caja y equivalentes de caja	\$ 455,658	4.0 %	\$ 491,122	5.5 %
Inversiones a corto plazo (Nota 3)	12,871	0.1	77,670	0.9
Cuentas a cobrar — Neto (Notas 1 y 5)	160,985	1.4	147,901	1.6
Mercaderías en inventario (Nota 1)	3,285,370	28.9	2,812,361	31.2
Impuestos a las ganancias diferidos (Nota 12)	81,044	0.7	53,145	0.6
Otros activos corrientes	179,085	1.6	110,957	1.2
Total activo corriente	4,175,013	36.7	3,693,156	41.0
Bienes inmuebles, menos amortización acumulada (Notas 4 y 6)	7,034,960	61.8	5,177,222	57.5
Inversiones a largo plazo (Nota 3)	34,690	0.3	31,114	0.3
Otros activos (Nota 1)	131,091	1.2	110,831	1.2
Total del activo	\$ 11,375,754	100.0 %	\$ 9,012,323	100.0 %
Pasivos y capital propio				
Pasivo corriente:				
Endeudamiento a corto plazo (Nota 5)	\$ 249,829	2.2 %	\$ 92,475	1.0 %
Parte a corto plazo de deudas a largo plazo (Nota 6)	42,341	0.4	59,908	0.7
Cuentas a pagar	1,731,957	15.2	1,566,946	17.4
Planes de retiro para los empleados (Nota 11)	75,656	0.7	101,946	1.1
Sueldos y salarios devengados	166,392	1.4	164,003	1.8
Otros pasivos corrientes	662,410	5.8	400,676	4.5
Total pasivo corriente	2,928,585	25.7	2,385,954	26.5
Deudas a largo plazo, menos parte a corto plazo (Notas 6, 7 y 10)	2,697,669	23.8	1,726,579	19.2
Impuestos a las ganancias diferidos (Nota 12)	251,450	2.2	199,824	2.2
Otros pasivos a largo plazo	3,165	—	4,495	—
Total pasivo	5,880,869	51.7	4,316,852	47.9
Capital propio (Nota 9):				
Acciones preferidas — \$5 valor nominal, ninguna emitida	—		—	
Acciones ordinarias — \$0.50 valor nominal;				
Acciones emitidas y pendientes				
2 de febrero de 2001 383,242				
28 de enero de 2000 382,359	191,621	1.7	191,179	2.1
Capital por encima del valor nominal	1,786,769	15.7	1,755,616	19.5
Utilidades retenidas	3,518,356	30.9	2,761,964	30.6
Compensación no salarial — Adjudicación restringida de acciones	(2,312)	—	(12,868)	(0.1)
Otros ingresos globales acumulados (Pérdida)	451	—	(420)	—
Total capital propio	5,494,885	48.3	4,695,471	52.1
Total pasivos y capital propio	\$ 11,375,754	100.0 %	\$ 9,012,323	100.0 %

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

LOWE'S COMPANIES, INC.

ESTADOS CONSOLIDADOS DEL CAPITAL PROPIO

(EN MILES)	ACCIONES ORDINARIAS		CAPITAL POR ENCIMA DEL VALOR NOMINAL	UTILIDADES RETENIDAS	COMPENSACIÓN NO SALARIAL	OTROS INGRESOS GLOBALES	TOTAL CAPITAL PROPIO
	ACCIONES	IMPORTE			ADJUDICACIÓN RESTRINGIDA DE ACCIONES	ACUMULADOS (PÉRDIDA)	
Saldo al 30 de enero de 1998	369,238	\$ 184,619	\$1,148,367	\$1,677,524	\$ (32,694)	\$ 188	\$ 2,978,004
Ingreso global:							
Utilidad neta				500,374			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: ganancia no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 9)						229	
Ingreso global total							500,603
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			4,371				4,371
Dividendos en efectivo				(41,171)			(41,171)
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 9)	676	338	12,853				13,191
Acciones emitidas para el ESOP (Nota 11)	1,666	833	59,691				60,524
Conversión de la deuda convertible en acciones	3,060	1,530	84,862				86,392
Acciones emitidas para los directores (Nota 9)	12	6	469				475
Compensación no salarial — Adjudicación restringida de acciones (Nota 9)	(264)	(132)	15,203		2,307		17,378
Saldo al 29 de enero de 1999	374,388	187,194	1,325,816	2,136,727	(30,387)	417	3,619,767
Ingreso global:							
Utilidad neta				672,795			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: pérdida no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 9)						(837)	
Ingreso global total							671,958
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			9,888				9,888
Dividendos en efectivo				(47,558)			(47,558)
Oferta de acciones ordinarias	6,207	3,103	345,197				348,300
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 9)	832	416	20,620				21,036
Acciones emitidas para el ESOP (Nota 11)	1,078	539	58,973				59,512
Acciones emitidas para los directores (Nota 9)	16	8	43				51
Compensación no salarial — Adjudicación restringida de acciones (Nota 9)	(162)	(81)	(4,921)		17,519		12,517
Saldo al 28 de enero de 2000	382,359	191,179	1,755,616	2,761,964	(12,868)	(420)	4,695,471
Ingreso global:							
Utilidad neta				809,871			
Otro ingreso global, neto de impuestos a las ganancias y ajustes de reclasificación: ganancia no realizada de valores disponibles para la venta (Nota 9)						871	
Ingreso global total							810,742
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones no calificadas			7,465				7,465
Dividendos en efectivo				(53,479)			(53,479)
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los empleados (Nota 9)	628	314	11,746				12,060
Ejercicio de las opciones de compra de acciones de los directores	72	36	394				430
Plan de compra de acciones de los empleados (Nota 9)	437	219	14,670				14,889
Compensación no salarial — Adjudicación restringida de acciones (Nota 9)	(254)	(127)	(3,122)		10,556		7,307
Saldo al 2 de febrero de 2001	383,242	\$ 191,621	\$1,786,769	\$3,518,356	\$ (2,312)	\$ 451	\$ 5,494,885

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

LOWE'S COMPANIES, INC.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE CAJA

(EN MILES) EJERCICIOS TERMINADOS EL	2 DE FEBRERO DE 2001	28 DE ENERO DE 2000	29 DE ENERO DE 1999
Flujo de caja de actividades de explotación:			
Utilidad neta	\$ 809,871	\$ 672,795	\$ 500,374
Ajustes para conciliar los beneficios netos con el efectivo neto por actividades de explotación:			
Depreciación y amortización	409,511	337,822	289,052
Impuestos a las ganancias diferidos	23,284	13,439	8,226
Pérdida por enajenación/amortización de activos fijos y otros activos	22,733	51,520	24,018
Efecto impositivo del ejercicio de la opción de compra de acciones	7,465	9,888	4,371
Cambios en el activo y pasivo de explotación:			
Cuentas a cobrar — Neto	(13,084)	(3,973)	(25,520)
Mercaderías en inventario	(473,009)	(427,661)	(399,660)
Otros activos de explotación	(66,243)	(61,319)	(7,937)
Cuentas a pagar	165,011	346,403	184,660
Planes de retiro de empleados	(26,357)	76,024	75,675
Otros pasivos de explotación	270,527	182,223	92,757
Efectivo neto por actividades de explotación	1,129,709	1,197,161	746,016
Flujo de caja por actividades de inversión:			
(Aumento) Disminución de activos de inversión:			
Inversiones a corto plazo	75,738	(50,998)	19,848
Compras de inversiones a largo plazo	(13,951)	(12,413)	(19,866)
Ingreso por la venta/vencimiento de inversiones a largo plazo	750	2,531	2,644
Aumento de otros activos a largo plazo	(51,675)	(53,028)	(21,723)
Activos fijos adquiridos	(2,331,922)	(1,472,348)	(1,078,107)
Ingreso por la venta de activos fijos y otros activos a largo plazo	71,399	67,837	38,202
Efectivo neto en actividades de inversión	(2,249,661)	(1,518,419)	(1,059,002)
Flujo de caja por actividades financieras:			
Aumento (Disminución) neta del endeudamiento a corto plazo	157,354	(24,600)	18,971
Endeudamiento a largo plazo	1,014,878	394,588	328,159
Pago de la deuda a largo plazo	(61,285)	(108,309)	(23,318)
Ingreso por la oferta de acciones	—	348,300	—
Ingresos por el plan de compra de acciones de los empleados	14,889	—	—
Ingreso por el ejercicio de las opciones de compra de acciones	12,131	21,085	10,102
Pago de dividendos en efectivo	(53,479)	(47,558)	(50,757)
Efectivo neto por actividades financieras	1,084,488	583,506	283,157
Aumento (Disminución) neto de caja y equivalentes de caja	(35,464)	262,248	(29,829)
Caja y equivalentes de caja, al inicio del ejercicio	491,122	228,874	258,703
Caja y equivalentes de caja, al cierre del ejercicio	\$ 455,658	\$ 491,122	\$ 228,874

Véanse las notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

EJERCICIOS FINALIZADOS EL 2 DE FEBRERO DE 2001, 28 DE ENERO DE 2000 Y 29 DE ENERO DE 1999



Resumen de las políticas contables más importantes

La Compañía ocupa el segundo lugar en el mundo entre las empresas minoristas dedicadas a las mejoras en el hogar. Al 2 de febrero de 2001 opera 650 tiendas en 40 estados. A continuación se detallan las políticas contables que se consideran más importantes.

EJERCICIO ECONÓMICO El ejercicio económico de la compañía finaliza el viernes más cercano al 31 de enero. El ejercicio que finalizó el 2 de febrero de 2001 fue de 53 semanas. Los ejercicios que finalizaron el 28 de enero de 2000 y el 29 de enero de 1999 fueron de 52 semanas cada uno. Todas las referencias que aquí se hacen a los años 2000, 1999 y 1998 representan los ejercicios que terminaron el 2 de febrero de 2001, el 28 de enero de 2000 y el 29 de enero de 1999, respectivamente.

PRINCIPIOS DE LA CONSOLIDACIÓN Los estados financieros consolidados comprenden las cuentas de la Compañía y de sus subsidiarias, las cuales son de propiedad absoluta de la Compañía. Se han eliminado todas las cuentas y transacciones significativas entre compañías.

ESTIMACIONES La preparación de los estados financieros de la Compañía, de acuerdo con las normas contables generalmente aceptadas, exige que la gerencia realice estimaciones y presunciones que afectan los importes del activo y del pasivo que se informan y la divulgación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros y los importes que se exponen sobre ingresos y egresos durante el período que se informa. Los resultados reales pueden diferir de los que se estiman.

CAJAY 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 del exceso de los saldos de efectivo en instrumentos financieros con vencimientos de hasta cinco años. Las inversiones, excluyendo los equivalentes de caja, con fechas de vencimiento a un año o menos a partir de la fecha del balance o que se espera que se usen en las operaciones actuales, se clasifican como inversiones a corto plazo. Todas las demás inversiones se clasifican como inversiones a largo plazo. Las inversiones consisten fundamentalmente en pagarés y bonos exentos de impuestos, acciones municipales preferidas exentas de impuestos y acuerdos de recompra.

La Compañía ha clasificado todos los valores de inversión como disponibles para la venta y los mismos se venden a su valor 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. Los convenios de intercambio y de tope máximo de las tasas de interés, que utiliza ocasionalmente la Compañía para administrar la exposición a las tasas de interés, se representan sobre una base de cancelación. Los ingresos y egresos se registran en la misma categoría que la que surge del respectivo pasivo. Al 2 de febrero de 2001, la Compañía no era parte de ningún instrumento financiero derivado de importancia.

CUENTAS A COBRAR La mayoría de las cuentas a cobrar son por ventas a clientes comerciales. La previsión por deudores morosos se basa en la experiencia histórica y en una revisión de las cuentas a cobrar existentes. Al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, la previsión por deudores morosos ascendía a \$2.0 millones.

Las ventas generadas a través de la tarjeta de crédito propia de la Compañía no se reflejan en las cuentas a cobrar. En virtud de un acuerdo con Monogram Credit Card Bank of Georgia (de aquí en adelante, el Banco), una subsidiaria de propiedad absoluta de General Electric Capital Corporation, el crédito a los consumidores es otorgado directamente por el Banco a los clientes y todos los servicios relacionados con el programa de crédito son realizados por el Banco en forma directa.

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.

BIENES Y AMORTIZACIÓN Los bienes se registran al costo. Los costos relacionados con incorporaciones de gran envergadura se capitalizan y amortizan. A deshacerse de un bien, el costo y su respectiva amortización acumulada se eliminan de las cuentas reflejando las ganancias y las pérdidas en los resultados.

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

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

AUTOSEGURO La compañía cuenta con un autoseguro para determinadas pérdidas relacionadas con reclamos por compensación de trabajadores, vehículos, así como reclamos generales o relativos a productos. La compañía cuenta con cobertura contra pérdidas para limitar la exposición que surja de estos reclamos. Las pérdidas de autoseguro por reclamos presentados o por reclamos incurridos pero

no informados se acumulan de acuerdo con las estimaciones de la Compañía con relación a la responsabilidad acumulada por reclamos incurridos no asegurados usando suposiciones actuariales seguidas en la industria del seguro y la experiencia histórica de la compañía.

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

COSTOS PREVIOS A LA APERTURA DE NUEVAS TIENDAS Los costos de inauguración de las nuevas tiendas minoristas se van cargando a operaciones a medida que ocurren.

COSTOS DE DETERIORO/CIERRE DE TIENDAS Las pérdidas relacionadas con el deterioro de los activos de larga vida y con la venta de esos activos se reconocen cuando los flujos de caja futuros que se esperan son menores que el valor contable de los activos. En el momento en que la gerencia se compromete a cerrar o reubicar un local, la Compañía evalúa el valor contable de los activos en relación con los flujos de caja futuros que se esperan de los mismos. Si el valor contable de los activos es mayor que los flujos de caja futuros esperados, se realiza una reserva para el deterioro de los activos. Cuando la ubicación de una tienda arrendada se deteriora, se dispone una reserva por el valor actual de las obligaciones futuras de arrendamiento, neta de ingresos anticipados por subarrendamiento. Las reservas por los costos de deterioro y de cierre de tiendas se incluyen en gastos de administración y venta y generales.

El valor estimado de realización de la propiedad inmueble de una tienda cerrada se incluye en otros activos, y al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000 ascendía a \$76.4 y \$56.4 millones, respectivamente.

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

PUBLICIDAD Los costos relacionados con la publicidad se imputan a operaciones cuando ocurren. Los gastos de publicidad ascendieron a \$114.1, \$69.2 y \$116.5 millones en 2000, 1999 y 1998, respectivamente.

NUEVAS NORMAS CONTABLES La declaración de normas contables financieras N° 133 (SFAS 133, por las iniciales en inglés), "Contabilidad de instrumentos derivados y actividades de cobertura", se emitió en el mes de junio de 1998. La SFAS 133, y sus enmiendas SFAS 137 y SFAS 138, tienen vigencia para la Compañía a partir del 3 de febrero de 2001, y exigen que todos los derivados sean reconocidos en el balance con un valor razonable, ya sea como activos o como pasivos. La gerencia no cree que la adopción de la SFAS 133 vaya a tener un impacto material sobre el estado financiero de la Compañía o sobre los resultados de las operaciones.

NOTA 2

Fusión

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

NOTA 3

Inversiones

Los valores de inversión de la compañía se clasifican como disponibles para la venta. El costo amortizado, las ganancias y pérdidas brutas no realizadas por tenencia y los valores razonables de las inversiones al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000 son los siguientes:

(EN MILES) TIPO	2 DE FEBRERO DE 2001			
	COSTO AMORTIZADO	GANANCIAS BRUTAS NO REALIZADAS	PÉRDIDAS BRUTAS NO REALIZADAS	VALOR RAZONABLE
Obligaciones municipales	\$ 12,836	\$ 51	\$ 16	\$12,871
Clasificadas a corto plazo	12,836	51	16	12,871
Obligaciones municipales	23,800	276	1	24,075
Pagarés de organismos federales	500	10	—	510
Pagarés de empresas	9,756	349	—	10,105
Clasificados a largo plazo	34,056	635	1	34,690
Total	\$ 46,892	\$686	\$ 17	\$47,561

(EN MILES) TIPO	28 DE ENERO DE 2000			
	COSTO AMORTIZADO	GANANCIAS BRUTAS NO REALIZADAS	PÉRDIDAS BRUTAS NO REALIZADAS	VALOR RAZONABLE
Obligaciones municipales	\$ 10,668	\$ 12	\$ 10	\$10,670
Acciones preferidas del mercado monetario	67,000	—	—	67,000
Clasificadas a corto plazo	77,668	12	10	77,670
Obligaciones municipales	31,761	8	655	31,114
Clasificadas a largo plazo	31,761	8	655	31,114
Total	\$109,429	\$ 20	\$665	\$108,784

El producto de las ventas de valores disponibles para la venta ascendió a \$8.6, \$17.1 y \$37.5 millones durante 2000, 1999 y 1998, 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,

los pagarés de empresas y el pagaré de organismo federal clasificados como a largo plazo el 2 de febrero de 2001 vencen en 1 a 5 años.



Bienes y amortización acumulada

Los bienes inmuebles se resumen a continuación:

(EN MILES)	2 DE FEBRERO DE 2001	28 DE FEBRERO DE 2000
Costo:		
Terrenos	\$2,150,206	\$ 1,488,896
Edificios	3,465,163	2,516,951
Equipo de oficinas, distribución y de tiendas	2,623,822	2,147,532
Mejoras en locales arrendados	389,140	293,945
Costo total	8,628,331	6,447,324
Depreciación acumulada y amortización	(1,593,371)	(1,270,102)
Bienes inmuebles netos	\$7,034,960	\$5,177,222

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

Los bienes inmuebles netos comprenden \$454.4 y \$478.6 millones en activos bajo arrendamientos de capital al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, respectivamente.



Endeudamiento a corto plazo y líneas de crédito

La Compañía mantiene una línea de crédito de renovación automática de \$300 millones con un consorcio de 11 bancos, la cual vence en noviembre de 2001. Esta línea de crédito se utiliza para mantener el programa de documentos comerciales de la Compañía y para los endeudamientos a corto plazo. Se paga una comisión al prestamista por esta línea de crédito que oscila entre 0.06% y 0.075% por el monto que no se utiliza de estas facilidades. La línea de crédito de renovación automática contiene algunas estipulaciones restrictivas que incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos. Al 2 de febrero de 2001, la Compañía tenía \$149.8 millones en documentos comerciales pendientes bajo esta línea de crédito de renovación automática. No había endeudamientos pendientes bajo esta línea de crédito al 28 de enero de 2000.

Una institución financiera ha puesto a disposición un crédito de renovación automática y un acuerdo de garantía por un valor de \$100 millones que vence en noviembre de 2001 y que es renovable anualmente. Las tasas de interés bajo este acuerdo se determinan en el momento del préstamo. En virtud de los términos actuales del acuerdo, los préstamos se basan en la tasa de los documentos comerciales más 29 puntos de base. La Compañía tenía \$100 millones pendientes

al 2 de febrero de 2001 y \$92.5 millones pendientes al 28 de enero de 2000 bajo este acuerdo de crédito y garantía. Al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, \$145.0 millones y \$146.7 millones, respectivamente, de las cuentas a cobrar de la Compañía estaban preñadas como garantía bajo este acuerdo.

Además, la compañía tenía a su disposición \$100 millones al 2 de febrero de 2001 y \$50 millones al 28 de enero de 2000, sin garantía, para endeudamiento a corto plazo conforme a las ofertas de varios bancos. Estas líneas no están comprometidas y tanto los bancos como la Compañía las analizan en forma periódica. Al 2 de febrero de 2001 o al 28 de enero de 2000 no había préstamos pendientes de pago bajo estas líneas de crédito.

Siete bancos han otorgado líneas de crédito por una suma total de \$218.2 millones para la emisión de cartas de crédito documentarias y standby. Tales líneas no tienen fechas de terminación sino que se revisan en forma periódica. Se pagan comisiones de compromiso que oscilan entre 0.25% y 0.50% por año sobre los montos de las cartas de crédito standby emitidas. Las cartas de crédito pendientes sumaban \$133.2 al 2 de febrero de 2001.

La tasa de interés promedio ponderada para préstamos a corto plazo al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000 era de 6.40% y 5.91%, respectivamente.



Deuda a largo plazo

(EN MILES) DE DEUDA	TASAS DE INTERÉS	EJERCICIO DEL VENCIMIENTO FINAL	2 DE FEBRERO DE 2001	28 DE ENERO DE 2000
Deuda asegurada:¹				
Pagarés hipotecarios	7.00% a 9.25%	2028	\$ 93,395	\$ 79,927
Otros pagarés	3.87% a 8.00%	2020	7,117	9,124
Deuda no garantizada:				
Obligaciones	6.50% a 6.88%	2029	691,481	691,167
Pagarés	7.50% a 8.25%	2010	992,583	–
Pagarés a mediano plazo				
Serie A	7.08% a 8.20%	2023	121,000	155,000
Pagarés a mediano plazo²				
Serie B	6.70% a 7.61%	2037	266,215	266,067
Pagarés prioritarios	6.38%	2005	99,493	99,386
Arrendamientos de capital	6.12% a 19.57%	2029	468,726	485,816
Total deuda a largo plazo			2,740,010	1,786,487
Menos vencimientos actuales			42,341	59,908
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales			\$2,697,669	\$1,726,579

Los vencimientos de las deudas, excluyendo los arrendamientos de capital, para los próximos cinco ejercicios son los siguientes (en millones de dólares): 2001, \$26.3; 2002, \$43.3; 2003, \$12.0; 2004, \$59.2; 2005, \$612.7.

Las obligaciones, los pagarés prioritarios y los pagarés a mediano plazo de la Compañía contienen ciertas estipulaciones financieras entre las que se incluyen el mantenimiento de índices financieros específicos. La Compañía cumplía con estas estipulaciones al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000.

En febrero de 2001, la Compañía emitió obligaciones LYON (Liquid Yield Option™ Notes) por un monto de capital total de \$1,005 millones con un precio de emisión de \$608.41 por LYON. No se pagarán intereses sobre las obligaciones LYON antes del vencimiento. Al vencimiento el 16 de febrero de 2021, los titulares recibirán \$1,000 por LYON, lo que representa un rendimiento al vencimiento de 2.5%. Los titulares pueden convertir sus obligaciones LYON en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes, a menos que las obligaciones LYON hayan sido compradas o amortizadas anteriormente, y obtener a cambio 8.224 acciones ordinarias de la Compañía por cada LYON. La Compañía puede amortizar por efectivo todas las LYON o una parte de ellas en cualquier momento el 16 de febrero de 2004 o antes a un precio igual a la suma del precio de emisión y el descuento de emisión original acumulado a la fecha de amortización. Los titulares de las obligaciones LYON pueden exigir a la Compañía que compre todas las LYON o un parte de ellas el 16 de febrero de 2004 a un precio de \$655.49 por LYON o el 16 de febrero de 2011 a un precio de \$780.01 por LYON. La Compañía puede optar por pagar el precio de compra de las LYON 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 el 16 de febrero de 2004 o antes, cada titular puede requerir que la Compañía compre, a cambio de efectivo, todas las LYON del titular o una parte de ellas.

¹Los bienes inmuebles prendados como garantía de la deuda asegurada tenían los siguientes valores contables netos al 2 de febrero de 2001: pagarés hipotecarios \$164.7 millones y otros pagarés \$29.1 millones.

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



Instrumentos financieros

La caja y los equivalentes de caja, las cuentas a cobrar, los préstamos a corto plazo, las cuentas comerciales a pagar y el pasivo acumulado se reflejan en los estados contables a un costo que se aproxima al valor razonable. Las inversiones a corto y largo plazo, clasificadas como títulos valores disponibles para la venta, se reflejan en los estados contables a su valor razonable. Se han estimado valores razonables para la deuda a largo plazo utilizando la información disponible en el mercado y siguiendo las metodologías de valuación apropiadas. Sin embargo, se requiere una gran sensatez para interpretar la información del mercado y estimar los valores

razonables. Por lo tanto, las estimaciones que aquí se presentan no indican necesariamente los montos que la Compañía podría obtener mediante su realización en el mercado actual. El uso de diferentes presunciones sobre el mercado y/o metodologías de estimación puede ejercer un efecto significativo en los montos estimados del valor razonable. El valor razonable de la deuda a largo plazo de la Compañía excluyendo los arrendamientos de capital es el siguiente:

(EN MILES)	2 DE FEBRERO DE 2001		28 DE ENERO DE 2000	
	VALOR DE LIBROS	VALOR RAZONABLE	VALOR DE LIBROS	VALOR RAZONABLE
Pasivos:				
Deuda a largo plazo				
(Excluyendo los arrendamientos de capital)	\$2,271,284	\$2,271,729	\$1,300,671	\$1,202,311

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.



Utilidades por acción:

Las utilidades básicas por acción excluyen la dilución y se calculan dividiendo las utilidades netas por el número promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación para el período. La reducción de la utilidad básica por acción incluye los efectos de reducción de los equivalentes de las acciones ordinarias y deuda convertible, según corresponda. La conciliación de la utilidad básica por acción para 2000, 1999 y 1998 se expresa a continuación.

(EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN)	2000	1999	1998
Utilidades básicas por acción:			
Utilidad neta	\$ 809,871	\$ 672,795	\$ 500,374
Promedio ponderado de acciones en circulación	382,798	381,240	370,812
Dividendos básicos por acción	\$ 2.12	\$ 1.76	\$ 1.35
Utilidad diluida por acción:			
Utilidad neta	\$ 809,871	\$ 672,795	\$ 500,374
Utilidad neta ajustada según la deuda convertible	—	—	3,589
Utilidad neta, según ajuste	\$ 809,871	\$ 672,795	\$ 503,963
Promedio ponderado de acciones en circulación	382,798	381,240	370,812
Efecto de dilución de las opciones de compra de acciones	1,677	2,614	1,954
Efecto de dilución de la deuda convertible	—	—	2,985
Promedio ponderado de acciones, según ajuste	384,475	383,854	375,751
Utilidad diluida por acción	\$ 2.11	\$ 1.75	\$ 1.34



Capital propio

Al 2 de febrero de 2001 y al 28 de enero de 2000, la cantidad de acciones ordinarias autorizadas ascendía a 1,400 millones.

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

La Compañía posee un plan de derechos de los accionistas que dispone una distribución que otorga el derecho de compra de una acción preferida por cada acción ordinaria en circulación. Los derechos de compra se podrán ejercer y distribuir solamente si una persona o un grupo adquiere o inicia una oferta por el 15% o más de las acciones ordinarias de Lowe's. Una vez ejercible, cada derecho de compra dará a los accionistas (excepto a la persona o grupo comprador) el derecho de comprar una unidad de una serie de acciones preferidas por \$152.50; el precio de la unidad para la persona o grupo comprador en ese caso será de \$305. La intención es que cada unidad sea equivalente a una acción ordinaria. El plan fue adoptado como factor disuasivo contra las ofertas no solicitadas para adquirir control de la Compañía. El plan de derechos vencerá en el 2008, salvo que la Compañía amortice los derechos antes.

La Compañía tiene dos planes de bonificaciones para la compra de acciones, a los que se conoce como Programas de Bonificaciones "1994" y "1997", en virtud de los cuales se pueden conceder a empleados claves bonificaciones y opciones de compra de acciones no calificadas. No se podrán hacer adjudicaciones después del 31 de enero de 2004 bajo el plan 1994 y de 2007 bajo el plan de 1997. Las opciones de compra de acciones generalmente son por períodos que oscilan entre 5 y 10 años; normalmente se toma posesión de manera uniforme a lo largo de 3 años y se asigna a las opciones un precio de ejercicio que no es inferior al del valor razonable de mercado en la fecha en que se otorgan. Al 2 de febrero de 2001, había 66,283 y 3,494,025 acciones disponibles para su otorgamiento bajo los planes 1994 y 1997, respectivamente.

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

PLANES DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES POR PARTE DE EMPLEADOS CLAVE

	ACCIONES (EN MILES)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO DEL EJERCICIO POR ACCIÓN
En circulación al 30 de enero de 1998	4,747	\$19.03
Otorgadas	1,991	\$41.20
Canceladas o vencidas	(306)	\$20.04
Ejercidas	(688)	\$18.83
En circulación al 29 de enero de 1999	5,744	\$26.69
Otorgadas	1,144	\$49.93
Canceladas o vencidas	(620)	\$42.76
Ejercidas	(735)	\$21.46
En circulación al 28 de enero de 2000	5,533	\$32.36
Otorgadas	3,685	\$46.78
Canceladas o vencidas	(836)	\$46.65
Ejercidas	(628)	\$20.06
En circulación al 2 de febrero de 2001	7,754	\$38.86
Ejercibles al 2 de febrero de 2001	4,711	\$33.87

VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DURANTE EL EJERCICIO	PENDIENTES			EJERCIBLES	
	OPCIONES (EN MILES)	PERÍODO PROMEDIO PONDERADO RESTANTE	PRECIO PROMEDIO PONDERADO DEL EJERCICIO	OPCIONES (EN MILES)	PRECIO PRO- MEDIO PONDE- RADO DEL EJERCICIO
\$ 2.87 - \$ 4.17	37	0.6	\$ 3.65	37	\$ 3.65
10.36 - 15.04	132	3.7	11.65	132	11.65
17.39 - 25.79	1,936	3.3	21.17	1,936	21.17
26.37 - 39.46	279	6.2	31.75	256	31.49
41.41 - 61.31	5,366	5.6	46.58	2,348	46.29
\$62.31 - \$64.07	4	8.1	63.03	2	63.03
Totales	7,754	5.0	\$ 38.86	4,711	\$ 33.87

Durante 1998 y 1997 se realizaron adjudicaciones de acciones restringidas de 10,000 y 870,700 acciones a ciertos ejecutivos, con valores promedio ponderados de mercado por acción de \$35.13 y \$24.80, respectivamente. Durante el 2000 y 1999 no se realizaron adjudicaciones de acciones restringidas. Estas acciones no son transferibles y están sujetas a caducidad durante los períodos prescritos por la Compañía. Estas acciones se pueden convertir en acciones transferibles sobre las cuales se puede ejercer derecho con anterioridad, de acuerdo con el cumplimiento de determinadas medidas de rendimiento. Durante el 2000, caducaron un total de 68,450 acciones y se confirió el ejercicio de 720,200. Al 2 de febrero de 2000, las adjudicaciones que totalizaban 372,950 acciones se incluyen en el capital propio y se amortizan como utilidades durante períodos no superiores a cuatro años. El gasto relacionado con las mismas (que se carga a gastos por compensación) para 2000, 1999 y 1998 ascendió a \$7.3, \$12.5 y \$18.5 millones, respectivamente.

Durante 1999, los accionistas de la Compañía aprobaron el Plan de Opción de Compra de Acciones para los Directores de Lowe's Companies, Inc. Durante el período del Plan, a cada miembro del

Directorio que no sea empleado de la Compañía se le otorgarán 2,000 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 250,000, y esta cantidad está sujeta a ajustes. No se podrán realizar adjudicaciones en virtud del Plan después de la fecha de adjudicación en el 2008. Se toma posesión de las opciones de manera uniforme a lo largo de tres años; las opciones vencen después de siete años y se les asigna un precio igual al valor de mercado de las acciones ordinarias de la Compañía en la fecha del otorgamiento. Durante el 2000, se adjudicaron 16,000 acciones a un precio de \$45.75 por acción; estas acciones permanecían ejercibles el 2 de febrero de 2001. Durante 1999, se adjudicaron 18,000 acciones de acuerdo con el Plan a un precio de \$51.69 por acción. Las acciones de este otorgamiento que se pueden ejercer son 13,332 al 2 de febrero de 2001, ya que 4,668 acciones caducaron durante el 2000.

El Plan de Opción de Compra de Acciones para Directores reemplazó al Plan de Bonificación para la Compra de Acciones para Directores que terminó el 29 de mayo de 1998. Bajo este plan, estaban disponibles para ser emitidas un máximo de 50,000 acciones. En 1998, se emitieron 12,000 acciones bajo ese Plan. Antes de su terminación en 1994, se otorgaron 280,000 opciones bajo el Plan de Opción para la Compra de Acciones para Directores No Empleados. Bajo este Plan, durante 2000, 1999 y 1998 se ejercieron 72,000, 16,000 y 40,000 acciones, respectivamente. En 2000, se cancelaron 8,000 acciones bajo ese Plan. No se canceló ninguna acción en 1999 y 1998. Al 2 de febrero de 2001, estaban en circulación 8,000 acciones, todas las cuales se podían ejercer. El precio de ejercicio de las opciones restantes pendientes al 2 de febrero de 2001 fue de \$5.48 por acción y el período restante es un año.

Durante el 2000, la Compañía estableció un plan de compras de acciones para empleados calificados que permite a los empleados calificados participar en la compra de acciones designadas de las acciones ordinarias de la Compañía. Para este plan, se autorizaron cinco millones de acciones, de las cuales 4,562,776 permanecen disponibles al 2 de febrero de 2001. El precio de compra de estas acciones es igual al 85% del precio de cierre al comienzo o al final del período de compra de acciones semianual, el que sea menor. La Compañía emitió 437,224 acciones ordinarias de acuerdo con este plan durante el 2000. No se registró ningún gasto por compensación en el estado de utilidades consolidado correspondiente con relación a este plan, ya que este plan está calificado como no compensatorio.

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

de acciones restringidas. Si los gastos de compensación para las opciones de compra de acciones otorgadas en 2000, 1999 y 1998 se hubieran determinado usando el método del valor razonable, las utilidades netas de la Compañía y las utilidades por acción para 2000, 1999 y 1998 se aproximarían a los siguientes montos pro forma (en miles, salvo información por acción):

	2000		1999		1998	
	SEGÚN SE INFORMA	PRO FORMA	SEGÚN SE INFORMA	PRO FORMA	SEGÚN SE INFORMA	PRO FORMA
Utilidad neta	\$809,871	\$773,430	\$672,795	\$652,786	\$500,374	\$491,151
Utilidades por acción						
básicas	\$ 2.12	\$ 2.02	\$ 1.76	\$ 1.71	\$ 1.35	\$ 1.32
Utilidades por acción						
diluidas	\$ 2.11	\$ 2.01	\$ 1.75	\$ 1.70	\$ 1.34	\$ 1.32

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

	2000	1999	1998
Promedio ponderado del valor razonable por acción	\$ 23.13	\$ 26.05	\$ 17.48
Presunciones utilizadas:			
Promedio ponderado de la volatilidad esperada	37.7%	38.1%	34.2%
Promedio ponderado de la rentabilidad esperada del dividendo	0.41%	0.52%	0.31%
Promedio ponderado de la tasa de interés sin riesgo	5.15%	6.24%	4.78%
Promedio ponderado de la vida esperada, en años	7.0	7.0	7.3

La Compañía informa un ingreso global en su estado de capital propio consolidado. El ingreso global representa los cambios en el patrimonio neto de fuentes que no son propias. Para el período de tres años que finalizó el 2 de febrero de 2001, las ganancias (pérdidas) por tenencia no realizadas por valores disponibles para la venta fueron los únicos componentes de otros ingresos globales para la Compañía. La siguiente tabla resume la actividad en otros ingresos globales para los ejercicios terminados el 2 de febrero de 2001 y 28 de enero de 2000:

	2000		1999		GANANCIA/ (PÉRDIDA) DESPUÉS DE	
	GANANCIA ANTES DE DEDUCIR IMPUESTOS	GASTOS IMPOSITIVOS	GANANCIA DESPUÉS DE DEDUCIR IMPUESTOS	GANANCIA/ (PÉRDIDA) ANTES DE DEDUCIR IMPUESTOS	(GASTO)/ IMPOSITIVO IMPUESTOS	DE DEDUCIR IMPUESTOS
(EN MILES)						
Ganancia/pérdida neta no realizada surgida durante el ejercicio	\$1,319	\$(445)	\$874	\$(1,245)	\$435	\$(810)
Ajuste por reclasificación por ganancia/pérdida incluida en la ganancia neta	5	(2)	3	42	(15)	27
Ganancia/pérdida neta no realizada por valores disponibles para la venta, neto de ajuste por reclasificación	\$1,314	\$(443)	\$871	\$(1,287)	\$450	\$(837)

NOTA
10

Arrendamientos

La Compañía arrienda algunas tiendas bajo contratos con períodos originales de veinte años. Algunos contratos disponen un arrendamiento contingente basado en el comportamiento de las ventas por sobre mínimos especificados. Durante los ejercicios económicos 2000, 1999 y 1998, los arrendamientos contingentes han sido nominales. Generalmente, los arrendamientos disponen cuatro opciones de renovación de cinco años cada una. La Compañía también arrienda cierto equipo bajo contratos que van de dos a cinco años. Estos contratos usualmente contienen opciones de renovación que disponen una renegociación del arrendamiento, a opción de la Compañía, sobre la base del valor razonable de mercado en ese momento.

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

(EN MILES) EJERCICIO ECONOMICO	ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS		ARRENDAMIENTOS DE CAPITAL		TOTAL
	INMUEBLES	EQUIPAMIENTO	INMUEBLES	EQUIPAMIENTO	
2001	\$ 160,794	\$ 940	\$ 55,744	\$ 590	\$ 218,068
2002	165,370	429	55,744	590	222,133
2003	160,034	41	55,744	537	216,356
2004	154,454	4	55,927	326	210,711
2005	150,195	—	55,942	181	206,318
Ejercicios posteriores	1,640,574	—	594,861	42	2,235,477
Pagos totales mínimos por arrendamientos	\$2,431,421	\$1,414	\$873,962	\$2,266	\$3,309,063
Pagos totales mínimos por arrendamientos de capital			\$ 876,228		
Menos cantidad que representa interés			407,502		
Valor actual de pagos mínimos de arrendamiento			468,726		
Menos vencimientos actuales			16,041		
Valor actual de pagos mínimos de arrendamiento, Menos vencimientos actuales			\$ 452,685		

Los gastos por arrendamientos en virtud de arrendamientos operativos de inmuebles y equipo ascendieron a \$161.9, \$144.0 y \$113.3 millones durante 2000, 1999 y 1998, respectivamente.

NOTA
11

Planes de retiro para empleados

El Directorio determina cuál será el aporte de la Compañía al Plan de Adquisición de Acciones por parte de los Empleados (ESOP, por las iniciales en inglés). Generalmente, el ESOP comprende a todos los empleados de Lowe's con un año de antigüedad en la Compañía y 1,000 horas de servicio durante ese año. Los aportes se adjudican a los participantes sobre la base de la compensación elegible en relación con la compensación total elegible. Los aportes se pueden hacer en efectivo o en acciones ordinarias de la Compañía, y generalmente se realizan al año siguiente. El gasto del ESOP para 2000, 1999 y 1998 ascendió a \$72.1, \$84.7 y \$84.4 millones, respectivamente. Al 2 de febrero de 2001, el ESOP tenía aproximadamente 6.9% del capital accionario ordinario en circulación de la Compañía.

Todos los años el Directorio determina los aportes al Plan de Ahorro e Inversiones para los Empleados de la Compañía (ESIP, por las iniciales en inglés), un plan 401k calificado, sobre la base de una fórmula similar a la que se aplica a los aportes de los empleados. Todos los empleados pueden participar en el ESIP el primer día del mes siguiente a la fecha en que han cumplido un año de empleo. Los aportes de la Compañía al ESIP para 2000, 1999 y 1998 ascendieron a \$13.6, \$11.5 y \$10.6 millones, respectivamente. Las acciones ordinarias de la Compañía son una opción de inversión para los participantes del ESIP. El fideicomisario ejerce el derecho de voto de las acciones correspondientes al ESIP siguiendo las instrucciones del comité administrativo del mismo.

NOTA
12

Impuestos a las ganancias

	2000	1999	1998
	CONCILIACIÓN DE LA TASA ESTATUTARIA		
Tasa estatutaria del impuesto a las ganancias federal	35.0%	35.0%	35.0%
Impuestos estatales a las ganancias — Neto de beneficios impositivos federales	2.7	2.8	2.2
Otros, Neto	(0.9)	(1.1)	(0.8)
Tasa impositiva efectiva	36.8%	36.7%	36.4%

(EN MILES)	COMPONENTES DE LA PROVISIÓN PARA EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS		
Actual			
Federal	\$398,335	\$333,257	\$251,848
Estadual	49,950	43,626	26,918
Total actual	448,285	376,883	278,766
Diferido			
Federal	19,298	11,303	7,305
Estadual	3,986	2,136	921
Total diferido	23,284	13,439	8,226
Total provisión para el impuesto a las ganancias	\$471,569	\$390,322	\$286,992

El efecto impositivo de las diferencias temporarias acumuladas que dieron origen a los activos y pasivos impositivos diferidos al 2 de febrero de 2001 y 28 de enero de 2000 es el siguiente:

(EN MILES)	2 DE FEBRERO DE 2001		
	ACTIVO	PASIVO	TOTAL
Costo de exceso de bienes			
inmuebles y cierre de tiendas	\$ 20,879	–	\$ 20,879
Seguro	45,228	–	45,228
Amortización	–	\$ (272,170)	(272,170)
Acumulación de vacaciones	23,220	–	23,220
Otros, Neto	25,959	(13,522)	12,437
Total	\$115,286	\$ (285,692)	\$ (170,406)

(EN MILES)	28 DE ENERO DE 2000		
	ACTIVO	PASIVO	TOTAL
Costo de exceso de bienes			
inmuebles y cierre de tiendas	\$ 28,033	–	\$ 28,033
Seguro	30,754	–	30,754
Amortización	–	\$ (228,707)	(228,707)
Acumulación de vacaciones	13,088	–	13,088
Otros, Neto	19,213	(9,060)	10,153
Total	\$ 91,088	\$ (237,767)	\$ (146,679)



Litigios

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



Otra información

LOS GASTOS NETOS POR INTERESES SE COMPONEN DE LA SIGUIENTE MANERA:

(EN MILES)	2000	1999	1998
Deuda a largo plazo	\$117,024	\$86,675	\$68,800
Intereses hipotecarios	7,667	6,686	7,044
Arrendamientos de capital	42,041	42,552	39,255
Deuda a corto plazo	11,638	5,847	5,578
Amortización de los costos de los préstamos	2,631	801	1,144
Ingresos por intereses	(25,049)	(38,373)	(23,300)
Intereses capitalizados	(35,127)	(19,336)	(17,580)
Gasto neto por intereses	\$120,825	\$84,852	\$80,941

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA SOBRE EL FLUJO DE CAJA:

(EN MILES)	2000	1999	1998
Efectivo pagado por intereses			
(Neto del monto capitalizado)	\$ 132,457	\$ 128,265	\$ 112,383
Efectivo pagado por impuesto a las ganancias	\$ 428,385	\$ 408,366	\$ 280,230

Actividades financieras y de inversión sin movimiento de fondos:

	2000	1999	1998
Activo fijo adquirido bajo arrendamientos de capital	\$ 1,259	\$ 27,573	\$ 47,303
Cancelación de arrendamientos de capital	2,223	–	10,401
Acciones ordinarias emitidas para el ESOP (Nota II)	–	59,544	60,074
Acciones ordinarias emitidas para ejecutivos y directores, netas de compensación no salarial	7,734	12,488	17,853
Conversión de la deuda a acciones ordinarias	\$ –	\$ –	\$ 87,270

VENTAS POR CATEGORÍA DE PRODUCTO:

(EN MILLONES DE DÓLARES)	2000		1999		1998	
	TOTAL DE VENTAS	%	TOTAL DE VENTAS	%	TOTAL DE VENTAS	%
Aparatos eléctricos	\$ 1,922	10%	\$ 1,341	8%	\$ 1,037	8%
Madera/Enchapados	1,676	9	1,607	10	1,460	11
Productos para usar al aire libre	1,323	7	1,102	7	875	7
Viveros	1,247	7	1,006	6	896	7
Carpintería	1,197	6	1,021	6	803	6
Materiales de construcción	1,148	6	1,080	7	940	7
Gabinetes/Muebles/Estantes	1,138	6	897	6	662	5
Productos eléctricos decorativos	1,135	6	959	6	865	6
Herramientas	1,124	6	951	6	801	6
Ferretería	1,070	6	946	6	770	6
Plomería decorativa	1,046	6	862	5	762	6
Pisos	1,009	5	726	5	598	4
Pintura	996	5	858	5	747	6
Plomería e instalaciones eléctricas básicas	993	5	854	5	661	5
Equipos de energía para exteriores	768	4	676	4	521	4
Paredes/Ventanas	452	2	361	2	320	2
Otros	535	4	659	6	613	4
Total	\$18,779	100%	\$15,906	100%	\$13,331	100%

LOWE'S COMPANIES, INC.

ANÁLISIS TRIMESTRAL DEL COMPORTAMIENTO (NO AUDITADO)

ESTADO DE UTILIDADES

(EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN)

TRIMESTRE TERMINADO EL	EJERCICIO 2000				EJERCICIO 1999			
	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00	1/28/00	10/29/99	7/30/99	4/30/99
Ventas netas	\$4,543,052	\$4,504,141	\$5,264,252	\$4,467,114	\$3,789,269	\$3,909,188	\$4,435,219	\$3,771,919
Margen bruto	1,291,253	1,299,372	1,452,027	1,248,116	1,096,657	1,089,549	1,187,286	1,007,090
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	874,873	809,427	857,052	806,708	710,862	692,394	704,821	664,351
Gastos por apertura de tiendas	41,027	37,161	27,852	25,785	39,051	25,722	15,465	18,210
Amortización	111,954	104,681	98,495	93,488	91,276	86,440	81,723	77,920
Intereses	40,567	28,021	26,224	26,013	20,528	18,921	22,096	23,307
Gastos no recurrentes por fusión	—	—	—	—	—	—	—	24,378
Gastos totales	1,068,421	979,290	1,009,623	951,994	861,717	823,477	824,105	808,166
Utilidades antes de deducir impuestos	222,832	320,082	442,404	296,122	234,940	266,072	363,181	198,924
Provisión para el impuesto a las ganancias	82,002	117,789	162,805	108,973	86,008	97,384	132,964	73,966
Utilidad neta	\$ 140,830	\$ 202,293	\$ 279,599	\$ 187,149	\$ 148,932	\$ 168,688	\$ 230,217	\$ 124,958
Utilidad básica por acción	\$ 0.37	\$ 0.53	\$ 0.73	\$ 0.49	\$ 0.39	\$ 0.44	\$ 0.60	\$ 0.33
Utilidad diluida por acción	\$ 0.37	\$ 0.53	\$ 0.73	\$ 0.49	\$ 0.39	\$ 0.44	\$ 0.60	\$ 0.33

CAMBIOS EN EL ESTADO DE UTILIDADES

CAMBIOS CON RELACIÓN AL MISMO TRIMESTRE EL AÑO ANTERIOR, AL DÉCIMO MÁS CERCANO

TRIMESTRE TERMINADO EL	EJERCICIO 2000				EJERCICIO 1999			
	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00	1/28/00	10/29/99	7/30/99	4/30/99
Ventas netas	19.9%	15.2%	18.7%	18.4%	19.6%	19.2%	18.8%	19.8%
Margen bruto	17.7	19.3	22.3	23.9	25.4	23.5	20.3	21.3
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	23.1	16.9	21.6	21.4	20.2	19.7	17.1	16.6
Gastos por apertura de tiendas	5.1	44.5	80.1	41.6	40.1	26.4	3.4	49.9
Amortización	22.7	21.1	20.5	20.0	19.4	18.7	16.0	13.2
Intereses	97.6	48.1	18.7	11.6	(3.2)	(1.9)	17.5	7.7
Gastos no recurrentes por fusión	—	—	—	—	—	—	—	100.0
Gastos totales	24.0	18.9	22.5	17.8	20.2	19.2	16.7	20.2
Utilidades antes de deducir impuestos	(5.2)	20.3	21.8	48.9	49.3	39.1	29.4	25.8
Provisión para el impuesto a las ganancias	(4.7)	21.0	22.4	47.3	47.1	40.3	30.7	29.0
Utilidad neta	(5.4)	19.9	21.5	49.8	50.6	38.4	28.7	24.1
Utilidad básica por acción	(5.1)	20.5	21.7	48.5	44.4	33.3	25.0	22.2
Utilidad diluida por acción	(5.1)%	20.5%	21.7%	48.5%	50.0%	33.3%	25.0%	22.2%

PORCENTAJES DEL ESTADO DE UTILIDADES

PORCENTAJE DE VENTAS REDONDEADO AL CENTÉSIMO MÁS CERCANO; EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS ES UN % DE LAS UTILIDADES ANTES DE DEDUCIR IMPUESTOS

TRIMESTRE TERMINADO EL	EJERCICIO 2000				EJERCICIO 1999			
	2/2/01	10/27/00	7/28/00	4/28/00	1/28/00	10/29/99	7/30/99	4/30/99
Ventas netas	100.00%							
Margen bruto	28.42	28.85	27.58	27.94	28.94	27.87	26.77	26.70
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	19.26	17.97	16.28	18.06	18.76	17.71	15.89	17.61
Gastos por apertura de tiendas	0.90	0.83	0.53	0.58	1.03	0.66	0.35	0.48
Amortización	2.47	2.32	1.87	2.09	2.41	2.21	1.84	2.07
Intereses	0.89	0.62	0.50	0.58	0.54	0.48	0.50	0.62
Gastos no recurrentes por fusión	—	—	—	—	—	—	—	0.65
Gastos totales	23.52	21.74	19.18	21.31	22.74	21.06	18.58	21.43
Utilidades antes de deducir impuestos	4.90	7.11	8.40	6.63	6.20	6.81	8.19	5.27
Provisión para el impuesto a las ganancias	36.80	36.80	36.80	36.80	36.61	36.60	36.61	37.18
Utilidad neta	3.10%	4.49%	5.31%	4.19%	3.93%	4.32%	5.19%	3.31%

COMPORTAMIENTO DE LAS ACCIONES

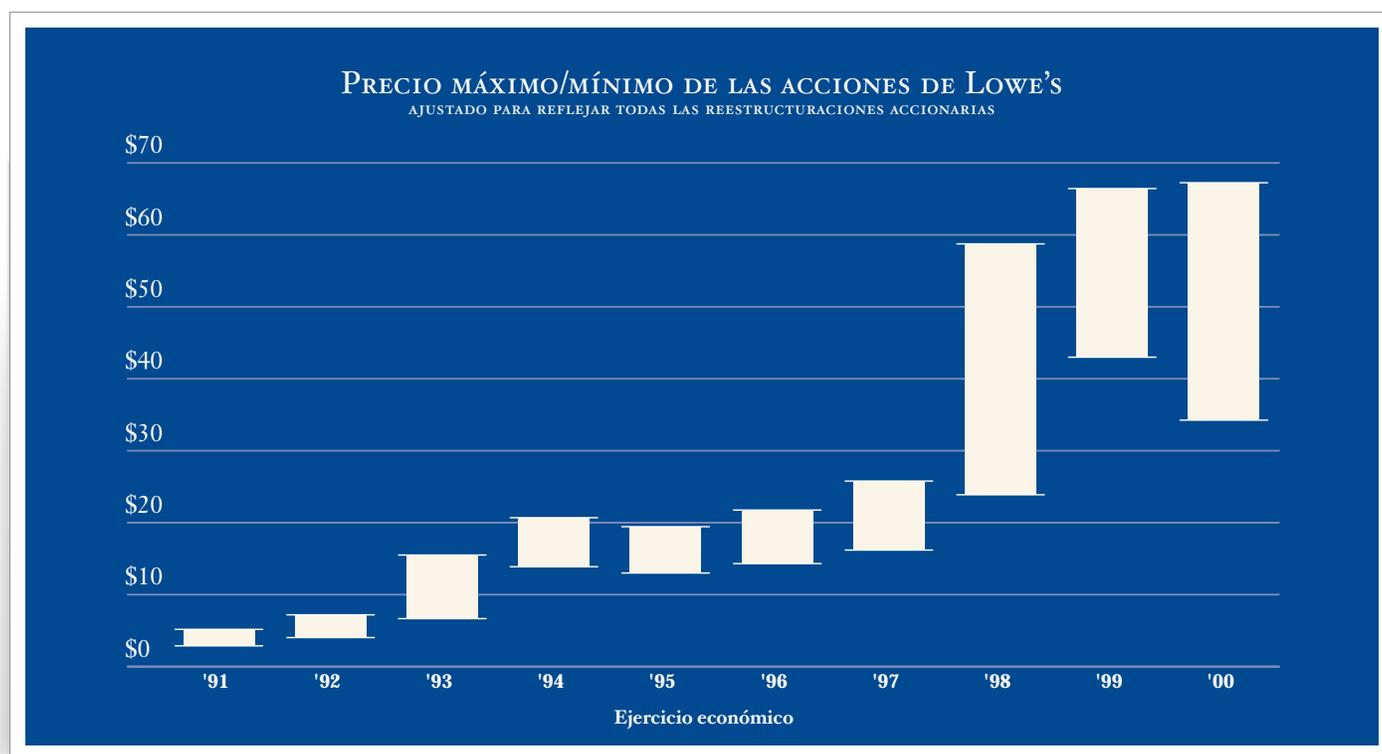
VARIACIÓN TRIMESTRAL DE LA COTIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE LOWE'S Y PAGO DE DIVIDENDOS EN EFECTIVO*

	EJERCICIO 2000			EJERCICIO 1999			EJERCICIO 1998		
	COTIZACIÓN MÁXIMA	COTIZACIÓN MÍNIMA	DIVIDENDO	COTIZACIÓN MÁXIMA	COTIZACIÓN MÍNIMA	DIVIDENDO	COTIZACIÓN MÁXIMA	COTIZACIÓN MÍNIMA	DIVIDENDO
1er Trimestre	\$ 67.25	\$ 40.75	\$ 0.035	\$ 66.44	\$ 51.31	\$ 0.030	\$ 36.22	\$ 25.88	\$ 0.028
2do Trimestre	52.69	40.38	0.035	60.00	49.69	0.030	45.13	33.88	0.030
3er Trimestre	54.50	34.25	0.035	55.94	43.00	0.030	42.25	24.94	0.030
4to Trimestre	\$ 55.50	\$ 37.75	\$ 0.035	\$ 60.00	\$ 43.06	\$ 0.035	\$ 58.31	\$ 34.44	\$ 0.030

*Ajustado para reflejar la reestructuración accionaria de 2 por 1 a los accionistas registrados en el libro de acciones al 12 de junio de 1998, según corresponda.

COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VOLUMEN DE LAS OPERACIONES*

	EJERCICIO 2000			EJERCICIO 1999		
	COTIZACIÓN MÁXIMA	COTIZACIÓN MÍNIMA	ACCIONES NEGOCIADAS	COTIZACIÓN MÁXIMA	COTIZACIÓN MÍNIMA	ACCIONES NEGOCIADAS
Febrero	\$ 48.81	\$ 40.75	39,007,300	\$ 60.06	\$ 51.50	33,832,400
Marzo	59.88	41.06	46,657,900	66.44	58.69	33,955,800
Abril	67.25	49.50	38,510,270	65.50	51.31	35,475,300
Mayo	52.69	43.94	38,771,000	56.88	50.63	25,997,800
Junio	51.38	40.38	50,124,600	57.00	49.69	23,311,700
Julio	48.44	40.50	35,189,400	60.00	52.50	19,669,600
Agosto	49.56	41.63	45,995,900	53.19	43.50	37,872,900
Septiembre	54.50	44.75	44,633,300	48.94	43.00	37,995,800
Octubre	45.94	34.25	56,571,500	55.94	47.25	39,012,700
Noviembre	46.75	38.31	45,258,400	58.44	49.81	37,069,000
Diciembre	45.81	37.75	48,137,400	60.00	47.94	36,764,900
Enero	\$ 55.50	\$ 43.75	59,148,600	\$ 59.44	\$ 43.06	38,120,000



Fuente: The Wall Street Journal, Bloomberg

REESTRUCTURACIÓN ACCIONARIA Y DIVIDENDOS DE ACCIONES

DESDE 1961



1 acción

1961



2 acciones

1966: 100% dividendo



4 acciones

1969: 2 por 1



6 acciones

1971: 50% dividendo



8 acciones

1972: 33 1/3% dividendo



12 acciones

1976: 50% dividendo



18 acciones

1981: 3 por 2



30 acciones

1983: 5 por 3



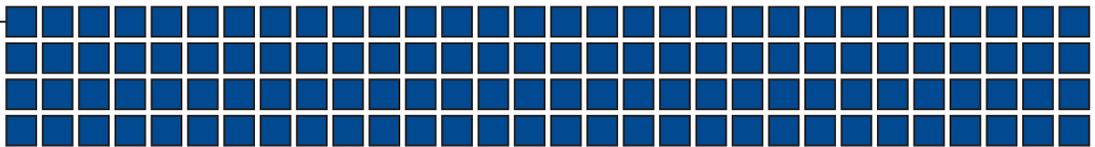
60 acciones

1992: 100% dividendo



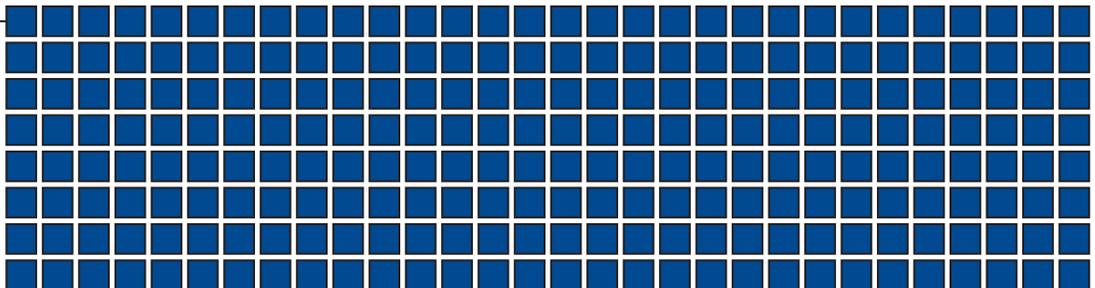
120 acciones

1994: 2 por 1



240 acciones

1998: 2 por 1



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

LOWE'S COMPANIES, INC.

INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA (NO AUDITADA)

(EN MILES, EXCEPTO PARA LOS DATOS POR ACCIÓN)

	2000	1999	1998	1997	1996
Información seleccionada del estado de utilidades:					
Ventas netas	\$ 18,778,559	\$ 15,905,595	\$ 13,330,540	\$ 11,108,378	\$ 9,361,204
Margen bruto	5,290,768	4,380,582	3,573,895	2,953,046	2,437,414
Utilidad neta	809,871	672,795	500,374	383,030	314,730
Utilidad básica por acción	2.12	1.76	1.35	1.04	0.90
Utilidad diluida por acción	2.11	1.75	1.34	1.04	0.88
Dividendos por acción	\$ 0.14	\$ 0.13	\$ 0.12	\$ 0.11	\$ 0.10

Información seleccionada del balance de situación:					
Total del activo	\$ 11,375,754	\$ 9,012,323	\$ 7,086,882	\$ 5,861,790	\$ 4,999,566
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales	\$ 2,697,669	\$ 1,726,579	\$ 1,364,278	\$ 1,191,406	\$ 875,754

Información seleccionada trimestral:	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
2000				
Ventas netas	\$ 4,467,114	\$ 5,264,252	\$ 4,504,141	\$ 4,543,052
Margen bruto	1,248,116	1,452,027	1,299,372	1,291,253
Utilidad neta	187,149	279,599	202,293	140,830
Utilidad básica por acción	0.49	0.73	0.53	0.37
Utilidad diluida por acción	\$ 0.49	\$ 0.73	\$ 0.53	\$ 0.37
1999				
Ventas netas	\$ 3,771,919	\$ 4,435,219	\$ 3,909,188	\$ 3,789,269
Margen bruto	1,007,090	1,187,286	1,089,549	1,096,657
Utilidad neta	124,958	230,217	168,688	148,932
Utilidad básica por acción	0.33	0.60	0.44	0.39
Utilidad diluida por acción	\$ 0.33	\$ 0.60	\$ 0.44	\$ 0.39

HISTORIA FINANCIERA

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS

EJERCICIO TERMINADO EL	5 AÑOS TCC	2 DE FEBRERO DE 2001	28 DE ENERO DE 2000	29 DE ENERO DE 1999	30 DE ENERO DE 1998	31 DE ENERO 1997	
Tiendas y personal							
1	Número de tiendas	10.8	650	576	520	477	429
2	Superficie en pies cuadrados	20.4	67,774,611	56,981,547	47,795,283	39,860,593	33,729,529
3	Número de empleados	14.3	94,601	86,160	72,715	64,070	58,585
4	Transacciones de clientes (En miles)	16.0	342,173	297,769	268,232	231,000	195,778
5	Compra promedio		\$ 54.88	\$ 53.42	\$ 49.70	\$ 48.09	\$ 47.82
Estados comparativos de ingresos (En miles)							
6	Ventas	19.5	\$ 18,778,559	\$ 15,905,595	\$ 13,330,540	\$ 11,108,378	\$ 9,361,204
7	Amortización	20.7	408,618	337,359	288,607	255,694	209,612
8	Reestructuración de tiendas	—	—	—	—	—	—
9	Ingresos operativos (EBITDA) ¹	25.5	1,810,883	1,485,328	1,156,915	925,940	753,099
10	Utilidades antes de deducir impuestos	27.7	1,281,440	1,063,117	787,367	598,631	487,765
11	Provisión para el impuesto a las ganancias	NS	471,569	390,322	286,992	215,601	173,035
12	Utilidad neta	27.3	809,871	672,795	500,374	383,030	314,730
13	Dividendos en efectivo	11.9	53,479	47,558	41,171	38,239	34,709
14	Utilidades retenidas	NS	\$ 756,392	\$ 625,237	\$ 459,203	\$ 344,791	\$ 280,021
Dólares por acción (Promedio ponderado suponiendo dilución)							
15	Ventas	17.8	\$ 48.84	\$ 41.44	\$ 35.48	\$ 29.97	\$ 25.66
16	Utilidades	25.4	2.11	1.75	1.34	1.04	0.88
17	Dividendos en efectivo	10.4	0.14	0.13	0.12	0.11	0.10
18	Utilidades retenidas	NS	1.97	1.63	1.22	0.93	0.77
19	Capital propio	22.4	\$ 14.29	\$ 12.23	\$ 9.63	\$ 8.03	\$ 7.04
Índices financieros							
20	Rotación del activo ²		2.08	2.24	2.27	2.22	2.36
21	Rentabilidad de las ventas ³		4.31%	4.23%	3.75%	3.45%	3.36%
22	Rentabilidad de los activos ⁴		8.99%	9.49%	8.54%	7.66%	7.93%
23	Rentabilidad del capital propio ⁵		17.25%	18.59%	16.80%	14.92%	16.95%
Balance comparativo (En miles)							
24	Total activo corriente	18.3	\$ 4,175,013	\$ 3,693,156	\$ 2,864,574	\$ 2,426,636	\$ 2,134,761
25	Efectivo e inversiones a corto plazo	21.4	468,529	568,792	249,217	274,858	122,558
26	Cuentas a cobrar — Neto	7.2	160,985	147,901	143,928	118,408	117,562
27	Mercaderías en inventario	17.2	3,285,370	2,812,361	2,384,700	1,985,041	1,854,795
28	Otros activos corrientes	36.1	179,085	110,957	44,915	38,659	46,824
29	Activos fijos — Neto	27.9	7,034,960	5,177,222	4,085,798	3,321,332	2,771,889
30	Otros activos	16.2	131,091	110,831	107,794	78,661	57,301
31	Total del activo	23.5	11,375,754	9,012,323	7,086,882	5,861,790	4,999,566
32	Total pasivo corriente	22.7	2,928,585	2,385,954	1,924,256	1,554,359	1,443,249
33	Cuentas a pagar	20.0	1,731,957	1,566,946	1,220,543	1,035,882	978,224
34	Otros pasivos corrientes	32.4	662,410	400,676	269,734	241,041	213,062
35	Deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)	22.8	2,697,669	1,726,579	1,364,278	1,191,406	875,754
36	Total pasivo	22.7	5,880,869	4,316,852	3,467,115	2,883,786	2,432,020
37	Capital propio	24.2	\$ 5,494,885	\$ 4,695,471	\$ 3,619,767	\$ 2,978,004	\$ 2,567,546
38	Capital/Deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)		2.04	2.72	2.65	2.50	2.93
39	Factor de apalancamiento al cierre del ejercicio: Activo/Capital		2.07	1.92	1.96	1.97	1.95
Accionistas, acciones y valor contable							
40	Accionistas registrados en el libro de acciones, al cierre del ejercicio		16,885	15,446	14,508	12,386	12,530
41	Acciones en circulación, al cierre del ejercicio (En miles)		383,242	382,359	374,388	369,238	365,298
42	Promedio ponderado de acciones, suponiendo dilución (En miles)		384,475	383,854	375,751	370,632	364,758
43	Valor contable por acción		\$ 14.34	\$ 12.28	\$ 9.67	\$ 8.07	\$ 7.03
Precio de cierre de las acciones durante el año calendario⁶ (Ajustado por reestructuración accionaria)							
44	Cotización máxima		\$ 67.25	\$ 66.44	\$ 51.69	\$ 24.47	\$ 21.75
45	Cotización mínima		\$ 34.25	\$ 43.00	\$ 22.00	\$ 15.82	\$ 14.32
46	Cotización de cierre al 31 de diciembre		\$ 44.50	\$ 59.75	\$ 51.19	\$ 23.85	\$ 17.82
Relación precio/beneficio							
47	Cotización máxima		32	38	39	24	25
48	Cotización mínima		16	25	17	15	17

	31 DE ENERO DE 1996	31 DE ENERO DE 1995	31 DE ENERO DE 1994	31 DE ENERO DE 1993	31 DE ENERO DE 1992	
1	389	355	324	310	310	1
2	26,806,111	20,852,368	15,694,889	10,828,722	8,505,121	2
3	48,405	40,637	31,243	22,569	18,968	3
4	163,193	136,342	100,963	84,268	65,607	4
5	\$ 47.13	\$ 48.62	\$ 48.15	\$ 47.39	\$ 47.36	5
6	\$ 7,691,116	\$ 6,629,276	\$ 4,860,939	\$ 3,993,699	\$ 3,107,377	6
7	159,281	116,415	83,877	71,326	58,707	7
8	—	—	—	—	71,288	8
9	582,134	493,432	332,296	228,750	87,363	9
10	377,415	344,492	230,611	141,766	12,039	10
11	135,052	126,952	78,657	47,119	819	11
12	242,363	217,540	151,954	94,647	11,220	12
13	30,471	27,433	23,571	21,153	20,020	13
14	\$ 211,892	\$ 190,107	\$ 128,383	\$ 73,494	\$ (8,800)	14
15	\$ 21.52	\$ 19.14	\$ 15.19	\$ 13.21	\$ 10.34	15
16	0.68	0.63	0.47	0.31	0.04	16
17	0.10	0.09	0.07	0.07	0.07	17
18	0.59	0.55	0.40	0.24	(0.02)	18
19	\$ 5.20	\$ 4.63	\$ 3.32	\$ 2.76	\$ 2.38	19
20	2.22	2.70	2.79	2.66	2.54	20
21	3.15%	3.28%	3.11%	2.37%	0.36%	21
22	6.99%	8.87%	8.72%	6.29%	0.92%	22
23	15.12%	20.48%	18.21%	13.24%	1.60%	23
24	\$ 1,804,994	\$ 1,744,465	\$ 1,233,872	\$ 827,344	\$ 818,208	24
25	177,888	273,914	110,920	56,128	33,111	25
26	113,483	109,214	48,500	53,288	115,739	26
27	1,483,397	1,332,831	1,017,424	690,859	662,885	27
28	38,329	34,857	68,513	37,863	15,357	28
29	2,059,427	1,559,851	1,120,339	832,679	623,678	29
30	61,857	79,466	58,009	57,929	50,762	30
31	3,967,337	3,467,241	2,452,628	1,741,222	1,503,998	31
32	1,051,466	1,014,775	735,861	529,475	605,139	32
33	696,484	721,149	503,696	349,693	319,859	33
34	162,598	144,554	86,482	75,670	62,639	34
35	967,725	784,991	597,248	313,562	113,650	35
36	2,110,637	1,864,118	1,390,530	906,569	788,971	36
37	\$ 1,856,700	\$ 1,603,123	\$ 1,062,098	\$ 834,653	\$ 715,027	37
38	1.92	2.04	1.78	2.66	6.29	38
39	2.14	2.16	2.31	2.09	2.10	39
40	12,728	11,360	8,773	8,475	6,216	40
41	336,492	333,672	310,349	303,165	149,293	41
42	357,334	346,440	320,051	302,355	300,430	42
43	\$ 5.52	\$ 4.80	\$ 3.42	\$ 2.75	\$ 4.79	43
44	\$ 19.44	\$ 20.69	\$ 15.50	\$ 7.19	\$ 5.18	44
45	\$ 13.00	\$ 13.88	\$ 6.66	\$ 4.00	\$ 2.88	45
46	\$ 16.75	\$ 17.38	\$ 14.88	\$ 6.04	\$ 4.27	46
47	29	33	33	23	130	47
48	19	22	14	13	72	48

Notas explicativas

¹ Utilidades antes de deducir impuestos más amortización e interés.

² Rotación del activo: Ventas divididas por el activo inicial.

³ Rentabilidad de las ventas: Utilidad neta dividida por las ventas.

⁴ Rentabilidad del activo: Utilidad neta dividida por el activo inicial.

⁵ Rentabilidad del capital propio: Utilidad neta dividida por el capital inicial.

⁶ Fuente para la cotización de acciones: The Wall Street Journal

NS = no significativo

TCC = tasa de crecimiento compuesta

DIRECTORIO Y GERENCIA EJECUTIVA



DE IZQUIERDA A DERECHA: ROBERT TILLMAN, DAWN HUDSON, RICHARD LOCHRIDGE, KENNETH LEWIS, ROBERT SCHWARTZ, LEONARD BERRY, CLAUDINE MALONE, PAUL FULTON, PETER BROWNING, THOMAS O'MALLEY, ROBERT INGRAM.

Directorio

Robert L. Tillman	Presidente del Directorio, Presidente y Director ejecutivo, Lowe's Companies, Inc., Wilkesboro, NC 3*	Kenneth D. Lewis	Presidente del Directorio y Director ejecutivo electo, Bank of America, Charlotte, NC 1,4
Leonard L. Berry, Ph.D.	Distinguido profesor de Marketing y Titular de la cátedra M.B. Zale sobre "Liderazgo en ventas minoristas y marketing", Texas A&M University, College Station, TX 1,4	Richard K. Lochridge	Presidente y Director ejecutivo, Lochridge & Company, Boston, MA 1*,3,4
Peter C. Browning	Presidente del Directorio, Nucor Corporation, Charlotte, NC 2,3,4*	Claudine B. Malone	Presidenta y Directora ejecutiva, Financial & Management Consulting, Inc., McLean, VA 2,4
Paul Fulton	Presidente del Directorio, Bassett Furniture Industries, Bassett, VA 2*,3,4	Thomas O'Malley	Presidente del Directorio y Director ejecutivo, Tosco Corporation, Old Greenwich, CT 1,4
Dawn E. Hudson	Vicepresidenta primera, Estrategia y Marketing, PCNA, Pepsi-Cola Company, Purchase, NY 1,4	Robert G. Schwartz	Ex presidente del Directorio, Presidente y Jefe Ejecutivo, Metropolitan Life Insurance Company, Nueva York, NY 2,4
Robert A. Ingram	Director operativo y Presidente, Operaciones farmacéuticas, GlaxoSmithKline, Research Triangle Park, NC 2,4		

PARTICIPACIÓN EN COMITÉS

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1 – Comité de auditoría | 3 – Comité ejecutivo |
| 2 – Comité de compensación y organización | 4 – Comité de gobierno |
| | * Presidente del Comité durante 2001 |

Gerentes ejecutivos

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

INFORMACIÓN PARA LOS INVERSORES

Agente para transferencias bursátiles, pago y reinversión de dividendos

EquiServe Trust Company N.A.
P. O. Box 8218
Boston, MA 02266-8218
877-282-1174

Reseña histórica

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

Fechas de declaración de dividendos

Habitualmente a mediados de abril, julio, octubre y enero

Fechas de pago de dividendos

Habitualmente a fines de abril, julio, octubre y enero

Números telefónicos de Lowe's

TELÉFONO:
336-658-4000

FAX:
336-658-4766

Direcciones de Lowe's

POSTAL:
P.O. Box 1111
North Wilkesboro, NC 28656

REAL:
1605 Curtis Bridge Road
Wilkesboro, NC 28697

CORREO ELECTRÓNICO:
webeditor@lowes.com

SITIO WEB:
<http://www.lowes.com>

Fecha de la Asamblea Anual de Accionistas

25 de mayo de 2001 a las 10:00 a.m.
Park Hotel
Charlotte, NC

Acciones ordinarias de Lowe's:

SÍMBOLO:
LOW

COTIZA EN:
Bolsa de Nueva York
20 Broad Street
Nueva York, NY 10005

Bolsa del Pacífico
301 Pine Street
San Francisco, CA 94104

Bolsa de Londres
Old Broad Street
Londres, ECNIHP Inglaterra

Asesor General

Stephen A. Hellrung
Vicepresidente primero y Secretario
336-658-5445

Contadores Públicos Certificados

Deloitte & Touche LLP
1100 Carillon Building
227 West Trade Street
Charlotte, NC 28202
704-372-3560

Servicios para los Accionistas

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

Marshall Croom
Vicepresidente y Tesorero
336-658-4022

Carson Anderson
Protesorero
336-658-4385

Paul Taaffe
Gerente, Relaciones con los Inversores
336-658-5239

Para pedir copias de la información financiera, llame a:
888-34 LOWES (888-345-6937)



LOWE'S COMPANIES, INC.

1605 CURTIS BRIDGE ROAD
WILKESBORO, NORTH CAROLINA 28697
WWW.LOWES.COM