

A woman with reddish-brown hair, wearing a bright green short-sleeved button-down shirt and light-colored trousers, stands in a dark wood doorway. She is smiling warmly at the camera. The door is ornate with a large oval glass insert featuring a decorative pattern. To the left of the door is a large, dark, classical-style urn filled with greenery and yellow and pink flowers. To the right, a black metal railing is visible, also adorned with flowers. The scene is set on a brick step leading up to the door.

Una
OPORTUNIDAD
detrás de cada puerta



Informe anual 2007

Descripción comercial

Lowe's Companies, Inc. es una empresa minorista que factura \$48.3 mil millones, que ofrece una completa línea de productos y servicios para la mejora del hogar. A través de sus subsidiarias, cada semana la empresa presta sus servicios a aproximadamente 14 millones de clientes de "hágalo usted mismo", "hágalo por mí" y negocios comerciales en 1,534 tiendas en Estados Unidos y Canadá. Fundada en 1946 y situada en Mooresville, N.C., Lowe's es la segunda empresa minorista de mejoras del hogar más grande del mundo, con más de 215,000 empleados. Desde el 10 de octubre de 1961, Lowe's cotiza sus acciones en la Bolsa de Nueva York bajo el símbolo LOW. Para obtener más información, visite www.Lowes.com.

Características financieras destacadas

EN MILLONES, EXCEPTO LOS DATOS DE LAS ACCIONES

	Cambio durante 2006	Año fiscal 2007	Año fiscal 2006
Ventas netas	2.9%	\$48,283	\$46,927
Margen bruto	12 bps ¹	34.64%	34.52%
Ingresos previos a la deducción de impuestos	-9.7%	\$ 4,511	\$ 4,998
Ganancias por acción			
Ganancias básicas por acción	-5.9%	\$ 1.90	\$ 2.02
Ganancias diluidas por acción	-6.5%	\$ 1.86	\$ 1.99
Dividendos en efectivo por acción	61.1%	\$ 0.29	\$ 0.18

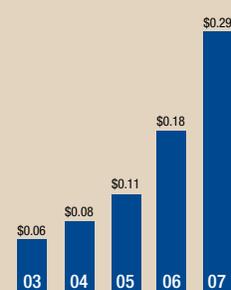
¹ Puntos básicos

Ganancias anuales diluidas por acción



En los últimos años, las ganancias diluidas por acción han aumentado de \$1.3 a \$1.86, lo que representa una tasa de crecimiento anual compuesta del 5%.

Dividendos anuales en efectivo



Desde que comenzó a cotizar en bolsa en 1961, Lowe's ha pagado un dividendo en efectivo cada trimestre. En los últimos cinco años, nuestro dividendo aumentó de manera considerable, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 47%.



Robert A. Niblock
Presidente de la Junta y Presidente Ejecutivo

Carta a los ACCIONISTAS

CON MÁS DE 60 AÑOS
DE EXPERIENCIA EN
VENTAS MINORISTAS,
HEMOS SORTEADO
MUCHOS CICLOS.

Me gustaría comenzar por admitir algo que resulta obvio para aquellos que siguieron de cerca los resultados de la compañía durante el año pasado: el año 2007 presentó un entorno de ventas muy difícil para Lowe's y la industria de mejoras del hogar.

Con más de 60 años de experiencia en ventas minoristas, hemos sorteado muchos ciclos, pero francamente, en 2007 estábamos preparados para cerrar nuestras puertas. Uno de los hechos destacados del año fue la atenuación sin precedentes en el movimiento del mercado de la vivienda debido a que una rápida disminución en el volumen de negocios inmobiliarios presionó los precios de las viviendas en muchas áreas de Estados Unidos. Como consecuencia, los consumidores redujeron los gastos en el mercado de mejoras del hogar. Además, las estrictas normas sobre préstamos hipotecarios y la disponibilidad reducida de créditos en la última mitad del año tuvieron un impacto en el acceso a capital por parte de los consumidores que, a su vez, afectó nuestras ventas.

Debido a que la dinámica del mercado de la vivienda varió ampliamente en las distintas áreas de Estados Unidos, advertimos marcadas diferencias en nuestras ventas según la región. Los mercados como California y Florida, que experimentaron la mayor disminución de los precios inmobiliarios e hizo más lenta la rotación de los negocios inmobiliarios, arrojaron los peores resultados relativos de ventas. Aunque en la mayoría de los mercados se realizaron ventas relacionadas con el mantenimiento de rutina del hogar, los consumidores fueron cautelosos a la hora de realizar compras discrecionales y se mostraron reacios a emprender proyectos costosos, especialmente en los mercados más presionados.

Y, como si esto fuera poco, un clima impropio de la estación, que incluyó sequías excepcionales en ciertas áreas de Estados Unidos, exacerbó el entorno de ventas que ya se presentaba como todo un reto.

EN UN ENTORNO DE VENTAS DESAFIANTE, LAS COMPAÑÍAS FUERTES BUSCAN OPORTUNIDADES DE OBTENER VENTAJAS ESTRATÉGICAS Y CAPTURAR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO. ESO FUE EXACTAMENTE LO QUE HICIMOS EN 2007.

Ciertamente, es larga la lista de factores que afectaron nuestra industria y que influyeron en los resultados decepcionantes de las ventas del año. Sin embargo, en un entorno de ventas desafiante, las compañías fuertes buscan oportunidades para ganar ventajas estratégicas y conseguir participación en el mercado. Eso fue exactamente lo que hicimos en 2007.

En el año calendario 2007, donde el rendimiento relativo fue tan importante como los resultados absolutos, si bien nuestras ventas totales no alcanzaron nuestras expectativas, obtuvimos 80 puntos básicos de la participación total de mercado en unidades, según estimaciones de terceros. Quiero agradecer a nuestros más de 215,000 empleados, cuya orientación al cliente nos permitió capturar cuota de mercado. El incremento de dicha participación, combinado con una adecuada administración de los gastos en el muy desafiante ambiente de la industria de mejoras del hogar, nos permitió obtener ganancias aceptables para el año.

Otro de los hechos destacados de 2007 fue la apertura de nuestra primera tienda en Vermont. Hemos ampliado nuestro alcance y ahora contamos con tiendas en los 50 estados. También celebramos un hito importante en la historia de nuestra compañía cuando inauguramos exitosamente nuestras primeras tiendas fuera de Estados Unidos, en el área metropolitana de Toronto. Nos entusiasma prestar nuestros servicios a consumidores del mercado de mejoras del hogar en estos mercados activos.

CONTINUAMOS CENTRANDO NUESTRA ATENCIÓN EN LO QUE PODEMOS CONTROLAR: LA PRESTACIÓN DE UN EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE, LA ADMINISTRACIÓN DE LOS GASTOS DE CAPITAL, DE OTROS GASTOS, Y LA GARANTÍA AL CLIENTE DE QUE VIVIRÁ LA MEJOR EXPERIENCIA DE COMPRA EN EL ÁREA DE MEJORAS DEL HOGAR.

Desafortunadamente, cuando miramos hacia el año 2008, el entorno de ventas permanece desafiante y, probablemente, las presiones externas que enfrenta nuestra industria persistirán. Actualmente trabajamos para comprender aún más las variables externas que afectan nuestra industria, pero nuestra capacidad para predecir cuándo estas variables cambiarán a nuestro favor es limitada. Seguiremos examinando los factores estructurales de demanda, incluidos el volumen de negocios inmobiliarios, el porcentaje de propietarios de viviendas, los precios inmobiliarios relativos, el empleo y el ingreso personal real disponible, así como la opinión de los consumidores respecto a las mejoras del hogar. Pero, al final, continuamos centrando nuestra atención en lo que podemos controlar: la prestación de un excelente servicio al cliente, la administración de los gastos de capital, de otros gastos, y la garantía al cliente de que vivirá la mejor experiencia de compra en el área de mejoras del hogar.

El servicio al cliente sigue siendo nuestra pasión. Los empleados informados y comprometidos, preparados para asistir al cliente en sus necesidades de mejora y mantenimiento del hogar, son una ventaja competitiva. Trabajamos para perfeccionar esa ventaja a través de la capacitación constante a fin de intensificar las habilidades de venta, de conocimiento de los productos y de servicio al cliente para mantener nuestra cultura de ventas.

Seguimos identificando maneras de aumentar nuestra fuerte oferta de productos y seguimos trabajando para asegurar a los clientes una gran experiencia de compra en las mejores tiendas del rubro: las nuestras. Nuestras tiendas tienen magníficos exhibidores y letreros fáciles de entender que proporcionan a los clientes la información necesaria para realizar mantenimientos de rutina y los inspiran para emprender nuevos proyectos. Trabajamos en estrecha relación con nuestros proveedores de productos para ofrecer al cliente lo que hemos denominado "Innovación por el mismo valor". Históricamente, la innovación lleva aparejado un precio, pero esta iniciativa procura brindarles a los clientes los productos más inspiradores e innovadores desde todo punto de vista al precio de siempre.

Continuamos expandiendo nuestra compañía y, en el año fiscal 2008, planeamos abrir 120 tiendas en Estados Unidos y Canadá. Aunque esto represente una disminución en comparación con las 153 tiendas que abrimos en 2007, nuestra visión a largo plazo de la industria no ha cambiado sustancialmente. Aún consideramos la oportunidad de operar entre 2,400 y 2,500 tiendas de Lowe's en América del Norte.

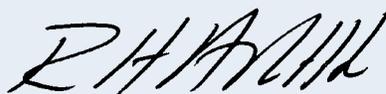
**EL ÉXITO SE DEFINIRÁ
SEGÚN NUESTRA
CAPACIDAD PARA
CAPTURAR PARTICIPACIÓN
RENTABLE EN EL MERCADO,
ASÍ COMO DE ADMINISTRAR
ADECUADAMENTE LOS
GASTOS DE CAPITAL Y
OTROS GASTOS Y, AL MISMO
TIEMPO, PRESTAR EL
MEJOR SERVICIO DE
LA INDUSTRIA A
NUESTROS CLIENTES.**

En pocas palabras, 2007 fue un año difícil, y probablemente 2008 también lo sea. Si se detiene a pensarlo, realmente estamos peleando una batalla en dos frentes. Estamos trabajando para maximizar los resultados de los trimestres venideros en el entorno desafiante que enfrentamos y, a la vez, estamos situando a la compañía para que aproveche las oportunidades a largo plazo que tiene por delante. Pese a los mejores esfuerzos de nuestros empleados, el éxito en 2008 tendrá un aspecto muy diferente al de años anteriores. Los años de crecimiento de las ventas en tiendas comparables que nos condujeron a este período difícil de ventas abrirán paso nuevamente a una disminución de las ventas en tiendas comparables en 2008, nuestra capacidad para apalancar los gastos en este entorno será desafiada y se prevé una disminución de las ganancias. En dicho entorno, el éxito se definirá según nuestra capacidad para capturar participación rentable en el mercado, así como de administrar adecuadamente los gastos de capital y otros gastos y, al mismo tiempo, prestar el mejor servicio de la industria a nuestros clientes. La clave para lograrlo yace en una fuerza laboral inspirada y comprometida que maximice nuestras ventajas competitivas y posicione a Lowe's para lograr un crecimiento a largo plazo.

Mi compromiso con usted como cliente, empleado o accionista es garantizarle que utilizaremos toda la experiencia de Lowe's para tomar decisiones que nos aseguren la victoria de la batalla en ambos frentes y que maximicen las ganancias.

Gracias por su continuo apoyo a Lowe's.

Atentamente,



Robert A. Niblock
Presidente de la Junta y Presidente Ejecutivo





Instale un protector contra salpicaduras para baldosas de cerámica.

Forme un linde con plantas perennes.

Reemplace canaletas y tubos de bajante.

Instale molduras de madera decorativas.

Instale iluminación solar para exteriores.

Reemplace filtros de hornos.

Instale bombillas de luz de ahorro energético.

Empapele el recibidor.

Pinte las habitaciones de los niños.

Repare el goteo del grifo del baño.

Organice el garaje.

Instale pisos de madera dura.

Agregue una parrilla a gas en el patio.

Detrás de estas puertas hay miles de proyectos de **CLIENTES** para mejoras del hogar

Limpie y cierre la terraza del patio.

Elija una nueva lámpara para el comedor.

Instale estantes en el lavadero.

Coloque cerraduras nuevas.

Vuelva a enluchar la ducha.

Invierta en electrodomésticos de ahorro energético.

Cuelgue grabados enmarcados en el pasillo.

Coloque puertas y ventanas nuevas.

Reemplace los postigos exteriores.

Instale un timbre nuevo.

Compre un equipo eléctrico para exteriores.

Seleccione nuevos gabinetes, mesones y electrodomésticos para la cocina.

Instale una fuente para exteriores.



➤ La oportunidad de prestar un mejor servicio a cada
CLIENTE



Detrás de nuestras puertas hay tiendas organizadas, limpias y bien iluminadas, donde resulta fácil comprar, con amplios pasillos, letreros informativos y magníficos exhibidores que inspiran a los clientes. Nuestros más de 215,000 empleados orientados al cliente atienden aproximadamente a 14 millones de clientes por semana, que compran en nuestras tiendas para satisfacer sus necesidades relacionadas con las mejoras del hogar. La campaña nacional de publicidad de Lowe's continúa comunicando nuestro valor y conveniencia. Además, nuestros programas locales orientados de afinidad y comunicación permiten que Lowe's se conecte con los clientes, para mantenerlos informados acerca de los productos y los servicios de su mayor interés. En Lowe's, nuestro ambiente de trabajo inclusivo, nuestros paquetes de compensación competitivos y las grandes oportunidades laborales que ofrecemos atraen y retienen a empleados talentosos. Nuestra cultura, nuestra visión y nuestros valores han sido los cimientos de nuestro excelente servicio al cliente durante más de 60 años.

SERVICIO AL CLIENTE Nuestros empleados informados y comprometidos que se esfuerzan constantemente por brindar un excelente servicio al cliente representan una ventaja competitiva. Nuestra inigualable experiencia en el trato de clientes es el centro de todo lo que hacemos, y le permite a Lowe's ganar cuota de mercado. Desde el momento en que un cliente atraviesa nuestras puertas, nos esforzamos por satisfacer sus necesidades a través de nuestra experiencia en compras. La capacitación constante de los empleados asegura estemos preparados para ayudar con las ideas de diseño y la selección de productos, así como para brindar consejos sobre cómo proceder a fin de garantizar el éxito de sus proyectos.

COMERCIALIZACIÓN En Lowe's, los clientes encuentran todo lo que necesitan para completar sus proyectos de mejoras del hogar, incluidos los productos de marca de calidad que conocen y en los que confían, a precios bajos todos los días. Nuestra variedad de productos fascinantes en cada una de nuestras 19 categorías de productos ofrece soluciones tanto para proyectos simples, como iluminar más una habitación con una capa nueva de pintura Valspar®, como para proyectos más complejos de remodelación de cocina, que incluyen mesones LG Viatera® y elementos para gabinetes KraftMaid®. Los clientes compran productos que tienen gran valor, independientemente del nivel de precios. Con nuestros más de 40,000 productos en existencia, incluidos pisos de madera

dura Bruce Lock & Fold®, productos de cuidado para el piso del hogar Shop-Vac® y accesorios para baño Jacuzzi®, por nombrar algunos, Lowe's brinda "innovación por el mismo valor". La incorporación en 2008 de electrodomésticos Electrolux a nuestra enorme gama es sólo un ejemplo de nuestro compromiso de ofrecer a los clientes productos innovadores y con estilo en todas las categorías. Además de las marcas nacionales, continuamos incrementando nuestra oferta de productos y agregamos valor con las marcas exclusivas de Lowe's, como las herramientas manuales Kobalt®, los tratamientos para ventanas Allen + Roth™ y las puertas Reliabl®.

VENTAS ESPECIALIZADAS Las ventas de Ventas e instalaciones, Ventas por pedidos especiales y Clientes de negocios comerciales, además del comercio electrónico representan una parte importante de nuestro actual negocio, como también oportunidades de crecimiento futuro. Muchos clientes confían en la ayuda de Lowe's para sus proyectos, cada vez más complejos, de mejoras del hogar. Los servicios de instalación de Lowe's abordan las necesidades del cliente de "hágalo por mí" al ofrecer servicios de instalación confiables y profesionales en más de 40 categorías, entre ellas, pisos, gabinetes, iluminación y carpintería.

Nuestro programa de Ventas por pedidos especiales cumple con la demanda del cliente de soluciones exclusivas de mejoras del hogar. Los clientes pueden consultar nuestros catálogos de productos que incluyen cientos de miles de productos para encontrar el color exacto o el estilo que coincida con sus gustos personales.

Lowe's comercializa productos profesionales en lotes irregulares con el objeto de continuar satisfaciendo las necesidades de los clientes comerciales. Nuestros mostradores de ventas comerciales cuentan con especialistas en ventas que brindan consejos prácticos para ayudar a estos clientes a completar sus proyectos.

Continuamos perfeccionando nuestras herramientas de venta y navegación en Lowe's.com, y proporcionamos así la libertad a más de cuatro millones de visitantes cada semana para comprar de manera conveniente cuando y desde donde lo deseen.



LOWE'S





Detrás de esta puerta
hay una nueva

EXPERIENCIA en compras

EN EL AÑO FISCAL 2007:

\$260

**MILLONES
INVERTIDOS EN
DISTRIBUCIÓN**

Seguimos invirtiendo en nuestra red de distribución de nivel mundial para perfeccionar aún más el servicio en nuestras tiendas.

\$350

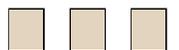
**MILLONES
INVERTIDOS
EN LAS TIENDAS
EXISTENTES**

Nuestra inversión constante sigue facilitando las compras en nuestras tiendas, que cuentan con letreros informativos y magníficos exhibidores.

\$3,300

**MILLONES
INVERTIDOS EN
TIENDAS NUEVAS**

Abrimos 153 tiendas nuevas, lo que convierte a Lowe's en un lugar aún más conveniente para los clientes de las mejoras del hogar.



■ ■ ■ La oportunidad de vivir nuevas
EXPERIENCIAS en más lugares



En 2007, Lowe's abrió sus puertas en el área metropolitana de Toronto.





NUEVAS TIENDAS Cada mercado nuevo al que Lowe's ingresa representa una gran oportunidad para ofrecer nuestros servicios y productos de mejoras del hogar a propietarios de viviendas, personas que alquilan y clientes comerciales en un entorno de compras superior. Nuestro proceso de aprobación disciplinado para tiendas nuevas asegura que continuemos invirtiendo capital de manera prudente. Cuando finalizamos nuestros planes de expansión de tiendas para 2008, fue esa focalización en el manejo de las ganancias, combinada con la realidad del mercado actual de mejoras del hogar, lo que nos llevó a nuestro plan reducido de 120 tiendas. A largo plazo, continuamos considerando la oportunidad de tener entre 2,400 y 2,500 tiendas Lowe's en América del Norte. Esa oportunidad contempla muchos años de continua expansión que brindará a los clientes la posibilidad de realizar estupendas compras en mejoras del hogar y a nuestros accionistas sólidas ganancias.

NUEVOS MERCADOS En 2007, Lowe's abrió 153 tiendas, incluidas nuestras primeras tiendas fuera de Estados Unidos en el área metropolitana de Toronto, donde para fin de año ya contábamos con seis tiendas. Este hecho ha facilitado las compras en Lowe's a nuestros clientes. Finalizamos el año con 1,534 tiendas que prestan servicios de mejoras del hogar a nuestros clientes en mercados activos ubicados en Estados Unidos y Canadá. En promedio, nuestras tiendas tienen 5.9 años y se encuentran en una buena posición para satisfacer las necesidades de los consumidores de mejoras del hogar y generar ganancias.

NUEVOS FORMATOS Lowe's está comprometido con el logro de un crecimiento disciplinado y un formato de tienda apropiado para abordar las diversas necesidades de los muchos mercados a los que prestamos nuestros servicios. El crecimiento de Lowe's continúa tanto en los mercados grandes como en los pequeños. Evaluamos constantemente la productividad y las ganancias de nuestras tiendas. En algunos mercados en áreas densamente pobladas donde la disponibilidad de espacio rige el tipo de diseño, es posible que las tiendas de Lowe's tengan varios niveles, o centros de estacionamiento o jardines en el techo. Además, actualmente Lowe's evalúa formatos de tiendas más pequeñas para abordar las necesidades de los mercados más pequeños. En 2007, inauguramos una tienda en un espacio más pequeño en nuestra región del sudoeste, y, en 2008, planeamos abrir nuestra primera tienda de dos niveles. Todas las tiendas de Lowe's, independientemente del formato, mostrarán el mejor entorno de compras del rubro: el nuestro.



Ventas

en miles de millones de dólares



Lowe's continúa proporcionando soluciones valiosas al cliente de mejoras del hogar en un entorno de compras superior, alcanzando un nivel de ventas de más de \$48 mil millones.



Detrás de estas puertas encontrará

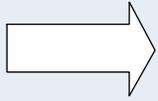


La rentabilidad llega de la mano de la eficiencia. En todos los entornos de ventas, Lowe's busca continuamente formas de ser más eficiente en cada aspecto de nuestro negocio para prestar un mejor servicio en nuestras tiendas y respaldar nuestro crecimiento a largo plazo. Esto significa que evaluamos todo, desde la manera en que transportamos el flete hacia nuestras tiendas hasta los programas de capacitación para nuestros empleados. Asumimos el fuerte compromiso de identificar formas para lograr el apalancamiento de nuestros sistemas de tecnología de la información con el fin de perfeccionar los niveles de servicio al cliente. Por último, trabajamos para identificar las formas de reducir los gastos operativos, mientras continuamos brindando una experiencia superior al cliente. Nuestra puerta de oportunidades consiste en plasmar una mayor eficiencia en cada aspecto de nuestro negocio para impulsar la rentabilidad a largo plazo.

nuestras herramientas para impulsar la

EFICIENCIA





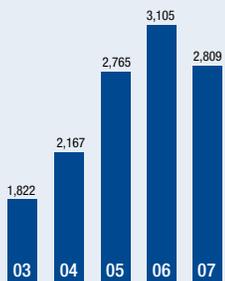
La oportunidad de mejorar la ejecución para lograr una mayor **EFICIENCIA**

DISTRIBUCIÓN Una red de distribución eficaz ayuda a impulsar la rentabilidad al transportar los fletes de manera eficiente, asegurar que nuestras tiendas estén abastecidas de manera adecuada y minimizar las inversiones en inventarios. La red de logística y distribución de Lowe's es una ventaja competitiva que funciona detrás de escena para asegurar, en todos los entornos de ventas, que nuestras tiendas tengan los productos adecuados en el tiempo adecuado. A medida que penetramos aún más en los mercados de Estados Unidos, nuestra red de distribución extensiva, incluidos 13 centros de distribución regionales, 14 centros de distribución de plataforma, cuatro instalaciones de importación y tres de traslado, apoya nuestro continuo crecimiento. Durante los últimos cinco años hemos invertido más de \$1,000 millones en nuestra red, y logramos el apalancamiento de nuestra escala y de nuestras capacidades para mejorar el servicio de nuestras tiendas y perfeccionar nuestra rentabilidad.

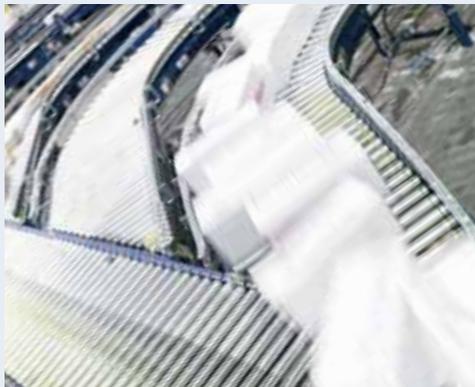
ADMINISTRACIÓN DE GASTOS En todos los entornos de ventas, buscamos formas de ser cada vez más eficientes en nuestras operaciones. Continuamos identificando áreas donde existen oportunidades para reducir los gastos sin sacrificar el servicio al cliente. En 2007, renegociamos la compra de suministros para tiendas, incluidas las bolsas de compra de plástico y los rollos de papel para caja registradora. Además, tuvimos la oportunidad de reducir letreros redundantes e innecesarios que no agregaban valor a la experiencia de compra de los clientes. Al dinamizar nuestro proceso de inventario físico de la tienda, añadimos eficiencia y redujimos el tiempo dedicado a esta actividad, que no está relacionada con la venta. Éstos son sólo algunos ejemplos de nuestro enfoque hacia una administración de gastos disciplinada que nos ayude a impulsar la eficiencia.

Ganancias netas

en millones de dólares



En los últimos cinco años, las ganancias netas aumentaron de \$1,8 mil millones a \$2,8 mil millones, lo que representa una tasa de crecimiento anual de un 14%.



TECNOLOGÍA Lowe's continúa invirtiendo en soluciones en tecnología de información para aumentar la productividad, facilitar las ventas y mejorar la experiencia de compra de los clientes. La herramienta de Ventas e instalaciones de Lowe's es sólo un ejemplo de cómo utilizamos la tecnología para lograr una mayor eficiencia. Esta herramienta sólida basada en la web crea un proceso coherente para que nuestros empleados vendan proyectos instalados. La herramienta formula preguntas específicas a los empleados, y asegura que se reúna la información necesaria para completar el proyecto instalado. Además, genera electrónicamente todos los documentos, incluidos los contratos de los clientes que explican en forma resumida el alcance general del proyecto. Este enfoque más dinámico, que facilita la experiencia de compra al cliente, nos permite satisfacer las necesidades de mejoras del hogar del cliente de una manera más eficiente.

CAPACITACIÓN Una fuerza laboral energética, bien capacitada y comprometida puede impulsar la rentabilidad al cerrar más ventas. En Lowe's estamos comprometidos a construir una fuerza laboral permanente y talentosa en todos los niveles. Nuestra continua capacitación brinda oportunidades para que los empleados aprendan, evolucionen y sean exitosos. Para asegurar que nuestros empleados estén preparados para brindar un servicio a nuestros clientes, proporcionamos capacitación oportuna, relevante y que se alinee con sus áreas de responsabilidad. La capacitación se brinda a través de diferentes medios, que incluyen aprendizaje en línea, programas patrocinados por el proveedor y clases tradicionales dirigidas por un instructor. Lowe's está seguro de que estos programas nos ayudarán a mantener una fuerza laboral constituida por empleados enfocados en el cliente, altamente comprometidos e involucrados, que continuarán logrando que Lowe's marque una diferencia con la competencia.



Detrás de esta puerta se encuentra la **OPORTUNIDAD** de marcar la diferencia



Lowe's tiene la oportunidad de realizar cambios positivos en las comunidades a las que prestamos nuestros servicios.

En 2007, Lowe's y la Fundación Benéfica y Educativa de Lowe's (Lowe's Charitable and Educational Foundation, LCEF) donaron más de \$27.5 millones para escuelas públicas y organizaciones sin fines de lucro basadas en la comunidad, para asistir a más de 1,400 proyectos para la mejora de la comunidad en EE. UU. y Canadá.

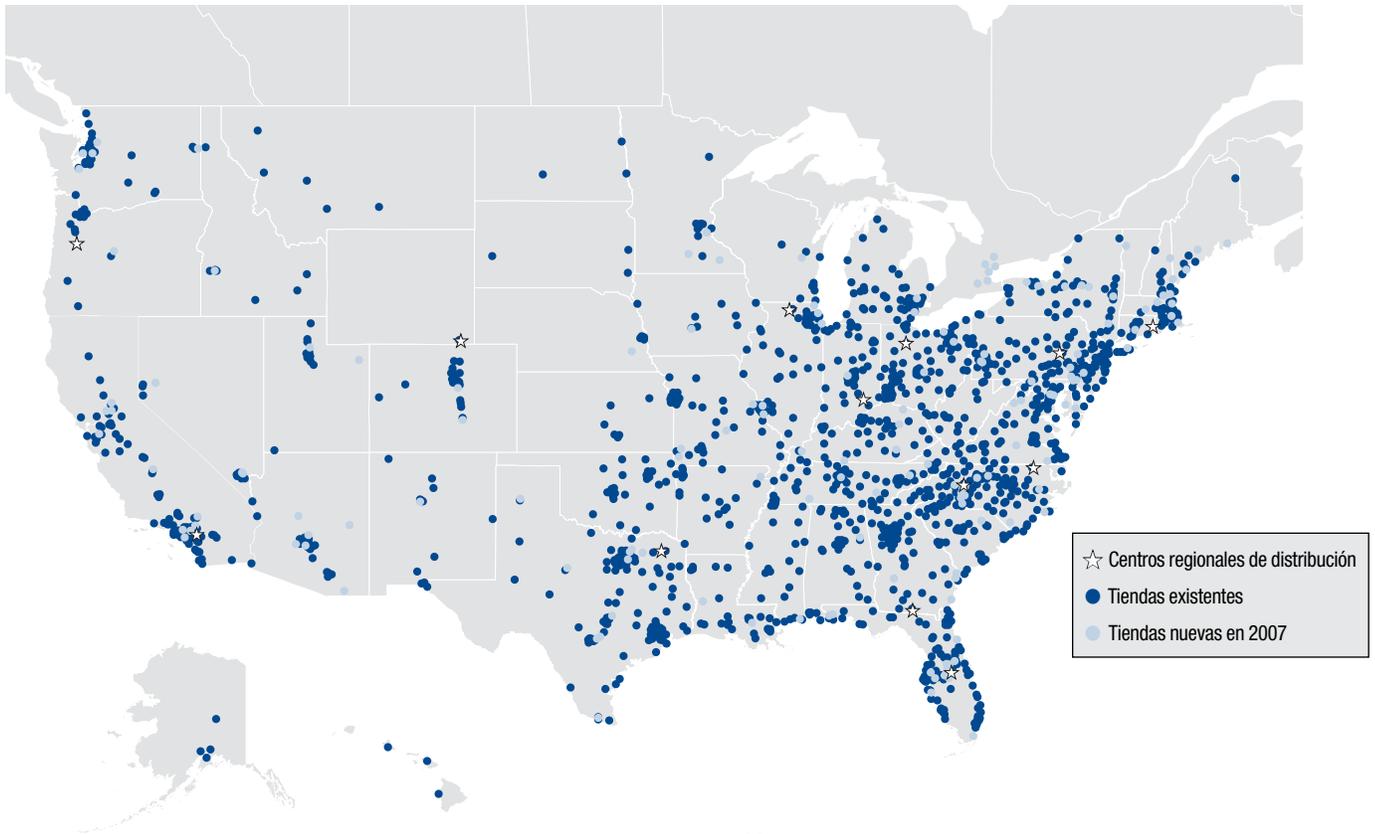
La LCEF donó cerca de \$5 millones en subsidios de Toolbox for Education (Caja de herramientas para la educación) destinados a fondos para proyectos tales como bibliotecas para escuelas públicas, laboratorios para aprendizajes especializados y patios de juego.

Otra forma en la que prestamos servicios a nuestras comunidades es a través de nuestra asociación con Hábitat para la Humanidad Internacional (Habitat for Humanity International, HFHI), que ayuda a proporcionar viviendas seguras, a un precio asequible, para miles de familias que trabajan. Lowe's y sus socios proveedores aportaron su tiempo y \$4 millones para proyectos de Hábitat en 2007.

Además de ayudar a nuestras comunidades, proporcionamos soluciones e información sobre ahorro energético a los clientes de mejoras del hogar. Durante el año, nuestros esfuerzos en la defensa de productos de eficiencia energética y la educación al consumidor le valió a Lowe's el premio de promoción a la Excelencia en Energy Star® de la Agencia de Protección Ambiental (Environmental Protection Agency, EPA), nuestro sexto premio consecutivo de Energy Star.

Estamos muy orgullosos de estar involucrados en estos importantes proyectos. En 2008, continuaremos brindando nuestros servicios a vecinos y comunidades en formas positivas que reflejen nuestros valores corporativos y la generosidad de nuestros empleados que están dispuestos a ofrecer su tiempo.

Análisis financiero **2007** de Lowe's



- 18** Análisis y discusión de la gerencia sobre la condición financiera y los resultados de las operaciones
- 26** Informe de la gerencia sobre el control interno de la información financiera
- 27** Informes de la firma de contadores públicos registrados independientes
- 28** Estados consolidados de ganancias
- 29** Balances generales consolidados
- 30** Estados consolidados del capital de los accionistas
- 31** Estados consolidados de flujos de caja
- 32** Notas relativas a los estados financieros consolidados
- 43** Datos financieros seleccionados
- 44** Rendimiento bursátil
- 45** Análisis del rendimiento trimestral
- 46** Historia financiera de una década

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA GERENCIA SOBRE

la condición financiera y los resultados de las operaciones

Mediante este análisis y discusión, se resumen los factores significativos que afectaron nuestros resultados operativos consolidados, nuestra condición financiera, nuestra liquidez y nuestros recursos de capital durante el período de tres años que finalizó el 1 de febrero de 2008 (años fiscales 2007, 2006 y 2005). Los años fiscales 2007 y 2006 abarcan 52 semanas de resultados operativos en comparación con las 53 semanas del año fiscal 2005. Salvo que se indique lo contrario, todas las referencias de los años 2007, 2006 y 2005 aquí mencionadas, representan los años fiscales que finalizaron el 1 de febrero de 2008, el 2 de febrero de 2007 y el 3 de febrero de 2006, respectivamente. Esta discusión se debe leer junto con los estados financieros consolidados y sus correspondientes notas, incluidos en este informe anual.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SECTOR EJECUTIVO

Factores externos que influyen en nuestro negocio

El mercado de mejoras del hogar es grande y está fragmentado. Si bien somos la segunda compañía minorista más grande a nivel mundial, hemos capturado una porción relativamente pequeña del mercado global de mejoras del hogar. En función de los últimos datos disponibles, que datan de 2006, calculamos que el mercado de mejoras del hogar de EE. UU. factura aproximadamente \$755 mil millones anuales, de los cuales \$585 mil millones corresponden a la demanda de productos y \$170 mil millones derivan de la mano de obra en instalaciones. Estos datos abarcan una amplia gama de categorías relevantes para nuestro negocio, incluidos los grandes electrodomésticos y los suministros de jardinería. Creemos que el mercado de mejoras del hogar actual brinda una oportunidad más que suficiente para sustentar nuestros planes de crecimiento.

En 2007, las ventas netas totalizaron \$48,3 mil millones, lo que representó un incremento del 2.9% en comparación con el año anterior. Este aumento fue generado por nuestro programa de expansión de tiendas. Sin embargo, las ventas en tiendas comparables disminuyeron un 5.1% en 2007. Los efectos de un mercado inmobiliario débil, un mercado hipotecario escaso, las presiones deflacionarias continuadas de las industrias madereras y los cambios de clima intempestivos, incluidas las sequías excepcionales en determinadas regiones de EE. UU., presionaron nuestra industria y contribuyeron a la disminución de las ventas esperadas. A pesar de todo, nuestro rendimiento con respecto a la industria sugiere que estamos proporcionando soluciones valiosas para el cliente en un entorno de ventas desafiante.

En los últimos trimestres, hemos utilizado la información de precios inmobiliarios de terceros para definir tres grandes grupos de mercados en función de la dinámica de precios de las viviendas de estos mercados. Estas tres categorías incluyen 1) los mercados que están sobrevaluados con una corrección esperada, 2) los mercados que están sobrevaluados sin ninguna corrección esperada y 3) los mercados que no están sobrevaluados. Los mercados con los precios inmobiliarios más sobrevaluados han generado los peores resultados relativos. Los mercados con menor impacto en el frente inmobiliario han generado mejores ventas en tiendas comparables relativas. No obstante, tras supervisar estos mercados, hemos visto una erosión en el rendimiento de las ventas en tiendas comparables en las tres categorías de mercado.

El entorno de ventas permanece desafiante y las presiones externas que enfrenta nuestra industria continuarán en 2008. Seguiremos supervisando los factores estructurales de la demanda, incluidos el volumen de negocios inmobiliarios, el empleo, el ingreso personal disponible, y la opinión de los consumidores respecto a las mejoras del hogar. Prevemos que en el transcurso de 2008, parte de las condiciones desfavorables disminuirán. Los efectos del reciente paquete de estímulos económicos y la disminución de las tasas de interés fijadas por la Reserva Federal podrían estabilizar diversos factores que presionaron las ventas en 2007. Por otra parte, la normalización de las condiciones climáticas que tuvieron un comportamiento inusual el último año podría dar lugar a mejores resultados relativos. Incluso con la disminución de las condiciones desfavorables, 2008 será otro año desafiante mientras continúen las presiones de los consumidores de mejoras del hogar.

Administración a largo plazo

Pese a las presiones externas que enfrenta actualmente nuestra industria, continuamos administrando nuestro negocio con una visión a largo plazo. Continuaremos concentrándonos en proporcionar soluciones valiosas para el cliente y capitalizar las oportunidades para ganar participación en el mercado y consolidar nuestro negocio. Sin embargo, la administración a corto plazo de los gastos de capital y otros gastos es fundamental. Seguiremos buscando oportunidades para disminuir los costos sin sacrificar el servicio al cliente.

Captura de participación en el mercado

Orientación al cliente

En este entorno de ventas desafiante, continuaremos con la premisa de proporcionar un excelente servicio al cliente y obtener una participación rentable en el mercado. Continuamos perfeccionando y mejorando nuestro programa de "orientación al cliente" que mide el rendimiento de cada tienda según cinco componentes clave de la satisfacción del cliente: habilidades de venta, entrega, ventas e instalaciones, caja y atención telefónica. El hecho de estar proporcionando un gran servicio y valor agregado a nuestros clientes queda de manifiesto por el continuo y sólido aumento de nuestra participación de mercado.

Comercialización y mercadotecnia

Continuamos mejorando la oferta de nuestros productos a los clientes, pero teniendo en cuenta que en muchos mercados los clientes se enfocan más en el mantenimiento que en las mejoras. Buscan un gran valor agregado en todos los niveles de precios. También continuamos administrando con diligencia nuestro inventario de temporada para asegurarnos la maximización de las ventas y la disminución de los productos rebajados.

En 2008, una concientización similar de las diferencias entre los mercados impulsará nuestro plan de publicidad. Estamos enfocados en destacar los proyectos clave de mantenimiento y las mejoras económicas en los mercados que sufren la disminución del crecimiento inmobiliario más pronunciado, mientras continuamos promocionando proyectos más grandes en los mercados menos afectados.

Oportunidades de crecimiento

Tenemos significativas oportunidades de crecimiento y la posibilidad de contar con 2,400 a 2,500 tiendas en Norte América. En 2007, abrimos 153 tiendas (149 nuevas y cuatro reubicadas) en mercados de todo el país, y ascendimos nuestro total de tiendas a 1,534 en EE. UU. y Canadá. En el mes de enero, abrimos nuestra primera tienda en el estado de Vermont. Ahora contamos con tiendas en los 50 estados y aún vemos muchas oportunidades para seguir aumentando nuestra participación en los mercados donde operamos. Además, en diciembre abrimos nuestras primeras tiendas fuera de EE. UU. y, a fines de 2007, ya teníamos seis tiendas en el área metropolitana de Toronto. Asimismo, estamos preparando la inauguración en 2009 de nuestras primeras tiendas en Monterrey, México.

Ventas especializadas

Reconocemos la oportunidad que representan nuestras iniciativas de ventas especializadas y la importancia de estos negocios para nuestro crecimiento a largo plazo. Nuestras iniciativas de Ventas especializadas incluyen tres categorías principales: Ventas e instalaciones, Ventas por pedidos especiales y Clientes de negocios comerciales; internamente, llamamos a estas categorías "los 3 grandes". Además, el grupo de Ventas especializadas administra nuestro esfuerzo por utilizar el comercio electrónico para impulsar las ventas y brindar información de productos a los clientes de manera conveniente. En el año fiscal 2007, tanto la categoría de Ventas e instalaciones como las Ventas por pedidos especiales crecieron en cuanto a las ventas totales, pero las ventas en tiendas comparables cayeron por debajo del promedio de la compañía. Estas categorías continúan sufriendo la presión de las deficiencias de los proyectos más costosos y complejos. Esta deficiencia es más acentuada en los mercados inmobiliarios más presionados. En contraste con esta deficiencia, se encuentra la relativa solidez de nuestras ventas a Clientes de negocios comerciales. Las ventas en tiendas comparables y el crecimiento de las ventas totales en esta categoría superaron el promedio de la compañía. Nuestros esfuerzos por establecer relaciones y satisfacer las necesidades de reparadores/remodeladores, profesionales de mantenimiento de propiedades y comerciantes profesionales continúan dando sus frutos. Creemos que nuestro enfoque continuo en las categorías de esta iniciativa que presentan las mayores oportunidades generará un crecimiento.

Administración de gastos

Administración centralizada

Siempre hemos sido una compañía con una administración centralizada y valoramos la disciplina y la coherencia que acompaña a esta estructura. Hemos construido una infraestructura de apoyo regional y por distrito para asegurarnos de que así sea. Conforme hemos tenido una mayor penetración en los mercados de EE. UU., hemos acortado la distancia promedio entre las tiendas, lo que nos ha permitido aumentar el total en todos los distritos y las regiones. Estamos seguros de que continuaremos

ejerciendo la supervisión necesaria para asegurar la aplicación constante de nuestras políticas y procedimientos conforme a este modelo dinámico, pero, al aumentar el tamaño promedio de distritos y regiones en 2008, calculamos que ahorraremos aproximadamente \$10 millones de dólares mediante una combinación de ahorro de costos y reducción de gastos.

Dotación de personal en las tiendas

Con la disminución de las ventas, hemos advertido un desapalancamiento (*de-leveraged*) en los gastos administrativos, generales y de venta, principalmente como consecuencia de la nómina de las tiendas. Teniendo en cuenta cada tienda por separado, nuestro modelo de dotación de personal está diseñado para fluctuar con los niveles de ventas departamentales, pero con un nivel mínimo de horas por empleado para cada departamento. Conforme a la disminución de ventas por tienda en 2007, más tiendas alcanzaron nuestro umbral mínimo de horas laborables, lo que aumentó la proporción de gastos fijos respecto del total de los gastos de nómina. Aunque a corto plazo esto genera presión sobre las ganancias, a largo plazo asegura que mantengamos el alto nivel de servicio que los clientes esperan de Lowe's. No obstante, continuamente estamos perfeccionando nuestro modelo de dotación de personal de tienda y, como resultado, este año planeamos implementar una estructura más conservadora en la temporada de primavera del año en curso. No creemos que este modelo de dotación de personal afecte los niveles de servicio si las ventas superan nuestro plan, ya que estamos seguros de nuestra capacidad para agregar las horas necesarias a fin de continuar brindando un gran servicio si las ventas se disparan más rápido de lo que esperamos.

Administración de capital

Expansión de tiendas nuevas

Hemos analizado cuidadosamente nuestro plan de capitalización de 2008 y hemos tomado la decisión de reducir a 120 la cantidad de aperturas de tiendas nuevas. La mayor parte de la reducción está vinculada con las tiendas que fueron pensadas para mercados de rápido crecimiento como California y Florida, donde las condiciones de mercado actual sugieren que es posible que las ventas no alcancen nuestros pronósticos iniciales. Sabemos que estos mercados se recuperarán y estaremos listos para abrir nuevas tiendas cuando mejoren las condiciones. A pesar de las presiones a corto plazo que nos ha llevado a tomar la decisión de demorar la apertura de tiendas en determinados mercados, nuestra visión de la industria a largo plazo no ha cambiado sustancialmente. Calculamos que nuestro plan de capitalización de 2008 se redujo aproximadamente en \$255 millones debido a la reducción de aperturas de tiendas planeada para 2008. Sin embargo, no divisamos una reducción global significativa en el plan de capitalización de 2008 en comparación con años anteriores, debido al aumento de los costos de construcción de nuevas tiendas, a una diferencia en el gasto de capital de 2007 al 2008 y a las inversiones en 2008 en tiendas que se inaugurarán en la primera parte de 2009.

Inversión en tiendas existentes

Nuestro compromiso de reinversión en nuestra base de tiendas existentes permanece firme. Continuamos ganando participación de mercado en unidades mediante la mejora de la experiencia de compra en nuestras tiendas y la incorporación de productos y servicios innovadores que brindan valor agregado a los clientes. A pesar del difícil entorno de ventas, los mantenimientos de rutina conservarán el ritmo, y nos esforzaremos por proporcionar tiendas bien iluminadas, limpias y donde resulte fácil comprar, con una comercialización adecuada. Parte de esto es lo que diferencia a Lowe's y no cambiará. Sin embargo, estamos trabajando para asegurar una inversión de capital conveniente que produzca el mejor rendimiento tanto a corto como a largo plazo y, en 2008, reduciremos la cantidad de proyectos de recomercialización aproximadamente a 80, en comparación con los 116 proyectos finalizados en 2007. En 2008, esperamos que los gastos de capital relacionados con los proyectos de recomercialización importantes en las tiendas existentes sean aproximadamente de \$80 millones respecto de los \$122 millones de 2007.

ESTIMACIONES Y POLÍTICAS CONTABLES FUNDAMENTALES

El siguiente análisis y discusión de nuestra condición financiera y los resultados de las operaciones está basado en los estados financieros consolidados y sus notas correspondientes, presentados en este informe anual que ha sido preparado de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. La preparación de estos estados financieros nos obliga a realizar estimaciones que afectan los importes informados de activos, pasivos, ventas y gastos, y las divulgaciones relacionadas de activos y pasivos contingentes. Basamos estas estimaciones en resultados históricos y diversas suposiciones razonables, que forman la base para realizar estimaciones relacionadas con los valores contables de los activos y los pasivos que no se pueden obtener fácilmente a partir de otras fuentes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

En la Nota 1 de los estados financieros consolidados, se describen nuestras políticas contables más importantes. Creemos que las siguientes políticas contables afectan las estimaciones y los criterios administrativos más importantes que se utilizan para elaborar los estados financieros consolidados.

Inventario de mercancía

Descripción

Registramos una reserva de inventario para las pérdidas asociadas con la venta de existencias por debajo del costo. Esta reserva se basa en nuestro conocimiento actual de los niveles de inventario, las tendencias de venta y la experiencia histórica. Durante 2007, nuestra reserva aumentó aproximadamente \$1 millón, hasta alcanzar un total de \$67 millones al 1 de febrero de 2008. También registramos una reserva de inventario para las mermas estimadas entre inventarios físicos. Esta reserva está basada principalmente en los resultados por mermas reales de los inventarios físicos anteriores. Durante 2007, la reserva de faltantes de inventario aumentó \$8 millones, hasta llegar a \$137 millones al 1 de febrero de 2008.

Criterios e incertidumbres involucrados en la estimación

No creemos que a corto plazo nuestros inventarios de mercaderías estén sujetos a un riesgo de obsolescencia importante y tenemos la capacidad para ajustar las prácticas de compras en función de las tendencias de ventas anticipadas y las condiciones económicas generales. Sin embargo, los cambios en los patrones de compra de los consumidores o el deterioro de la calidad de los productos pueden derivar en la necesidad de reservas adicionales. Asimismo, es posible que sea necesario realizar cambios en la reserva para mermas estimada en función de los resultados de los inventarios físicos.

Consecuencias si los resultados reales difieren de las suposiciones

Aunque creemos que tenemos un conocimiento actual e histórico suficiente para realizar estimaciones razonables para ambas clases de reservas de inventario, es posible que los resultados reales difieran de las reservas registradas. Un cambio del 10% en nuestra reserva de inventario obsoleto habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$4 millones en 2007. Un cambio del 10% en nuestra reserva para mermas estimada habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$9 millones en 2007.

Deterioro en el valor de los activos de larga duración

Descripción

Revisamos los valores contables de los activos de larga duración cuando los acontecimientos o cambios en determinadas circunstancias indican que posiblemente no sean recuperables.

En el caso de los activos de larga duración en uso, se considera que ocurre un deterioro potencial si los flujos de caja futuros proyectados sin descontar que se esperan como consecuencia del uso y la eventual disposición de los activos son inferiores a los valores contables de los activos. Se reconoce una pérdida por deterioro cuando el valor en libros del activo de larga duración no es recuperable y excede su valor equitativo.

Estimamos el valor equitativo a partir de los flujos de caja futuros proyectados sin descontar. En el caso del abandono de activos de larga duración, consideramos que éstos deben desecharse cuando dejan de usarse. Hasta ese momento, continuamos clasificando los activos como destinados al uso y evaluamos los deterioros potenciales como corresponde. Si llevamos a cabo un plan para abandonar un activo de larga duración antes de finalizar su vida útil previamente estimada, se revisan las estimaciones de depreciación.

En el caso de los activos de larga duración destinados a la venta, se registra un cargo por deterioro si su valor contable supera su valor equitativo menos el costo de venta. El valor equitativo se determina mediante una tasación de mercado o una técnica de evaluación que tiene en cuenta diversos factores, incluidas las condiciones del mercado local. Mientras un activo de larga duración esté clasificado como destinado a la venta, no se deprecia.

Durante 2007, hemos registrado cargos por deterioro de activos de larga duración por \$28 millones.

Criterios e incertidumbres involucrados en la estimación

Nuestros cálculos de pérdidas por deterioro requieren que apliquemos el sentido común al estimar los flujos de caja futuros esperados, incluidas las tasas de crecimiento de las ganancias y las ventas esperadas y las suposiciones sobre el rendimiento del mercado. También aplicamos el buen juicio al estimar los valores justos de venta de los activos, incluida la selección de una tasa de descuento que refleje el riesgo inherente en el modelo de negocio actual de la compañía.

Consecuencias si los resultados reales difieren de las suposiciones

Si los resultados reales no guardan relación con las suposiciones y los criterios utilizados al estimar los flujos de caja futuros y los valores justos de los activos, las pérdidas reales por deterioro podrían variar positiva o negativamente en comparación

con las pérdidas por deterioro estimadas. En 2007, una disminución del 10% en los valores justos estimados de los activos de larga duración por deterioro habrían disminuido las ganancias netas aproximadamente en \$4 millones. En 2007, un aumento del 10% en los valores justos estimados de los activos de larga duración por deterioro habrían aumentado las ganancias netas aproximadamente en \$3 millones.

Autoseguro

Descripción

Estamos autoasegurados ante ciertas pérdidas relacionadas con las indemnizaciones de los trabajadores, los vehículos, las propiedades, las responsabilidades generales y de productos, las garantías extendidas y determinadas reclamaciones médicas y de odontología. Las reclamaciones de autoseguro presentadas y las reclamaciones efectuadas pero no registradas formalmente se acumulan conforme a nuestras estimaciones del costo final descontado para las reclamaciones de autoseguro realizadas usando las suposiciones actuariales que siguen la industria de seguros y la experiencia histórica. Durante 2007, nuestros pasivos de autoseguro aumentaron aproximadamente \$21 millones hasta alcanzar \$671 millones al 1 de febrero de 2008.

Criterios e incertidumbres involucrados en la estimación

Estas estimaciones están sujetas a cambios en el marco reglamentario, la tasa de descuento utilizada, la nómina, las ventas y las unidades vehiculares, como también la frecuencia, la demora y la gravedad de las reclamaciones.

Consecuencias si los resultados reales difieren de las suposiciones

Aunque creemos que tenemos la capacidad para estimar de manera razonable las pérdidas relacionadas con las reclamaciones, es posible que los resultados reales difieran de los pasivos de autoseguro registrados. En 2007, un cambio del 10% en nuestros pasivos de autoseguro habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$42 millones, y un cambio del 1% en nuestra tasa de descuento las habría afectado aproximadamente en \$10 millones.

Reconocimiento de ingresos

Descripción

Para conocer la discusión completa de nuestras políticas de reconocimiento de ingresos, consulte la Nota 1 de los estados financieros consolidados. Las siguientes estimaciones contables relacionadas con el reconocimiento de los ingresos requieren que la gerencia realice suposiciones y aplique el sentido común con relación a los efectos de acontecimientos futuros que no se pueden determinar con certeza.

Los ingresos provenientes de las tarjetas de compra, incluidas las tarjetas de regalo y los créditos por devolución de mercadería, se difieren y reconocen cuando las tarjetas se canjean. Reconocemos el ingreso proveniente de las tarjetas de compras sin canjear cuando el canje se torna lejano en el tiempo. Nuestras tarjetas de compra no tienen fecha de vencimiento o cargos por inactividad. Por lo tanto, para determinar si un canje es lejano en el tiempo, analizamos la datación de las tarjetas sin canjear en función de la fecha del último uso de la tarjeta de compra. El ingreso diferido asociado con las tarjetas de compra pendientes aumentó \$18 millones, hasta llegar a \$385 millones al 1 de febrero de 2008. En 2007, reconocimos un ingreso de \$15 millones proveniente de las tarjetas de compras sin canjear.

Vendemos contratos de garantía extendida con precios por separado conforme a un programa con la marca Lowe's para el que, en última instancia, la compañía se encuentra autoasegurada. Reconocemos ingresos provenientes de la venta de garantías extendidas en función del método lineal sobre el término del contrato respectivo debido a la falta de evidencia histórica suficiente que indique que los costos de realización de los servicios según los términos de los contratos se calculen de una manera diferente. Los períodos de los contratos de garantía extendida varían principalmente entre uno y cuatro años a partir de la fecha de compra o de la finalización de la garantía del fabricante, según sea pertinente. Agrupamos y evaluamos los contratos de garantía extendida de manera coherente en función de las características de los productos subyacentes y la cobertura proporcionada para supervisar las pérdidas esperadas. Se reconocerá una pérdida si los costos esperados de los servicios prestados conforme a los contratos exceden el monto de los costos de adquisición sin amortizar y el ingreso diferido relacionado, asociado a los contratos. Los ingresos diferidos asociados a los contratos de garantía extendida aumentaron \$92 millones, hasta alcanzar \$407 millones al 1 de febrero de 2008.

Registramos una reserva para devoluciones anticipadas de mercaderías mediante una reducción de las ventas y los costos de ventas en el período en que se registran las ventas relacionadas. Usamos niveles de devolución históricos para estimar las tasas de devolución que se aplican a las ventas durante el período de devolución promedio esperado. Durante 2007, la reserva de devoluciones de mercaderías aumentó \$4 millones, hasta totalizar \$51 millones al 1 de febrero de 2008.

Criterios e incertidumbres involucrados en la estimación

En el caso de las tarjetas de compra, existe un criterio inherente en nuestra evaluación del momento en que un canje resulta lejano en el tiempo y, por lo tanto, del momento en que se reconoce el ingreso correspondiente.

En el caso de las garantías extendidas, existe un criterio inherente en nuestra evaluación de pérdidas esperadas que surge de nuestra metodología para agrupar y evaluar los contratos de garantía extendida y de la determinación actuarial del costo estimado de los contratos. También existe un criterio inherente en nuestra determinación del patrón de reconocimiento de los costos por prestación de servicios según los términos de estos contratos.

Para la reserva de devoluciones por anticipado de mercadería, existe un criterio inherente en nuestra estimación de los niveles de devolución históricos y en la determinación del período de devolución promedio.

Consecuencias si los resultados reales difieren de las suposiciones

No prevemos que exista un cambio sustancial en las estimaciones o suposiciones futuras que utilizamos para reconocer el ingreso relacionado con las tarjetas de compra sin canjear. Sin embargo, si los resultados reales no guardan relación con nuestras estimaciones o suposiciones, podríamos incurrir en gastos o ingresos adicionales. En 2007, un cambio del 10% en la estimación de las tarjetas de compra sin canjear cuyo canje se considera lejano en el tiempo, habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$3 millones.

En la actualidad, no anticipamos que incurramos en pérdidas en nuestros contratos de garantía extendida. Aunque creemos que tenemos la capacidad para supervisar y estimar de manera adecuada las pérdidas esperadas según los contratos de garantía extendida, es posible que los resultados reales difieran de nuestras estimaciones. Además, si en el futuro existe evidencia que indique que los costos por prestación de servicios según los términos de los contratos no se calculan en función del método lineal, podría cambiar la fecha de reconocimiento de los ingresos según los contratos. Un cambio del 10% en el monto de las ganancias reconocidas en 2007 según los términos de estos contratos habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$5 millones.

Aunque creemos que tenemos suficiente conocimiento actual e histórico para realizar estimaciones razonables de devoluciones de ventas, es posible que las devoluciones reales difieran de las cantidades registradas. Un cambio del 10% en las tasas de devolución reales habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$3 millones en 2007. Un cambio del 10% en el período de devolución promedio habría afectado las ganancias netas aproximadamente en \$2 millones en 2007.

Fondos de proveedores

Descripción

En el transcurso normal de las operaciones comerciales, recibimos fondos de los proveedores principalmente como consecuencia de volúmenes de compras, ventas, pagos por adelantado o promociones de sus productos.

Los fondos de proveedores se tratan como una reducción del costo de inventario, a menos que representen reembolso de costos específicos, incrementales e identificables, incurridos por el cliente para vender los productos del proveedor. Básicamente, todos los fondos de proveedores que recibimos no satisfacen los criterios de costos específicos, incrementales e identificables. Por lo tanto, consideramos la gran mayoría de estos fondos como una reducción del costo de inventario cuando se acumulan los importes y reconocemos estos fondos como una reducción del costo de ventas cuando se vende el inventario.

Criterios e incertidumbres involucrados en la estimación

Teniendo en cuenta las previsiones de los acuerdos vigentes con los proveedores, desarrollamos tasas de acumulación de fondos de proveedores mediante la estimación del momento en el que habremos alcanzado nuestro rendimiento según los términos del acuerdo y obtenido las ganancias de los montos acordados. Debido a la complejidad y la diversidad de los acuerdos individuales con los proveedores, realizamos análisis y revisamos las tendencias históricas durante todo el año para asegurarnos de que los montos obtenidos se registren de manera apropiada. Como parte de estos análisis, validamos nuestras tasas de acumulación en función de las tendencias de compras actuales y las aplicamos a los volúmenes de compra reales para determinar el monto de los fondos acumulados y por cobrar del proveedor. Los montos acumulados durante todo el año pueden verse afectados si los volúmenes de compras reales difieren de los volúmenes de compra anuales proyectados, especialmente en el caso de programas que prevén una financiación creciente cuando se satisfacen los volúmenes de compra por etapas.

Consecuencias si los resultados reales difieren de las suposiciones

Si los resultados reales no guardan relación con las suposiciones y estimaciones utilizadas, podríamos estar expuestos a ajustes adicionales que podrían afectar positiva o negativamente el margen bruto y el inventario. Sin embargo, básicamente todas las cuentas por cobrar asociadas con estas actividades se cobran en el año fiscal siguiente y, por lo tanto, no necesitan estimaciones subjetivas a largo plazo. Históricamente, los ajustes del margen bruto y el inventario en el año fiscal siguiente no han sido sustanciales.

OPERACIONES

La siguiente tabla muestra la relación porcentual de las ventas netas de cada elemento de la lista de los estados consolidados de ganancias y el cambio porcentual expresado en dólares del año anterior. Esta tabla se debe leer junto con el siguiente análisis y discusión, y con los estados financieros consolidados y sus correspondientes notas.

	2007	2006	Disminución/ (Aumento) de puntos básicos en porcentaje de ventas netas del año anterior	Disminución/ (Aumento) en porcentaje de importes en dólares del año anterior
	2007	2006	2007 vs. 2006	2007 vs. 2006
Ventas netas	100.00%	100.00%	N/D	2.9%
Margen bruto	34.64	34.52	12	3.3
Gastos:				
de ventas, generales y administrativos	21.78	20.75	103	8.0
Costos de apertura de tiendas	0.29	0.31	(2)	(3.9)
Depreciación	2.83	2.48	35	17.5
Interés: neto	0.40	0.33	7	26.4
Gastos totales	25.30	23.87	143	9.1
Ganancias previas a la deducción de impuestos	9.34	10.65	(131)	(9.7)
Provisión para impuesto sobre la renta	3.52	4.03	(51)	(10.1)
Ganancias netas	5.82%	6.62%	(80)	(9.5%)

	2006	2005	Disminución/ (Aumento) de puntos básicos en porcentaje de ventas netas del año anterior ¹	Disminución/ (Aumento) en porcentaje de importes en dólares del año anterior ¹
	2006	2005	2006 vs. 2005	2006 vs. 2005
Ventas netas	100.00%	100.00%	N/D	8.5%
Margen bruto	34.52	34.20	32	9.5
Gastos:				
de ventas, generales y administrativos	20.75	20.84	(9)	8.0
Costos de apertura de tiendas	0.31	0.33	(2)	2.7
Depreciación	2.48	2.27	21	18.6
Interés: neto	0.33	0.37	(4)	(2.7)
Gastos totales	23.87	23.81	6	8.8
Ganancias previas a la deducción de impuestos	10.65	10.39	26	11.1
Provisión para impuesto sobre la renta	4.03	4.00	3	9.3
Ganancias netas	6.62%	6.39%	23	12.3%

Otros indicadores	2007	2006	2005
Aumento/(Disminución) de ventas en tiendas comparables ²	(5.1%)	0.0%	6.1%
Transacciones de clientes (en millones) ¹	720	680	639
Recibo promedio ^{1,3}	\$67.05	\$68.98	\$67.67
Al finalizar el año:			
Cantidad de tiendas	1,534	1,385	1,234
Pies cuadrados de pisos de ventas (en millones)	174	157	140
Tamaño promedio de tiendas según pies cuadrados de pisos de ventas (en miles) ⁴	113	113	113
Rendimiento sobre el promedio de activos ^{1,5}	9.5%	11.7%	11.9%
Rendimiento sobre el promedio del capital de los accionistas ^{1,6}	17.7%	20.8%	21.5%

¹ Los años fiscales 2007 y 2006 tuvieron 52 semanas. El año fiscal 2005 tuvo 53 semanas.

² Definimos una tienda comparable como aquella que ha abierto sus puertas hace más de 13 meses. Una tienda que ha sido identificada para su reubicación ya no se considera comparable un mes antes de su reubicación. Para que una tienda reubicada se considere comparable, debe permanecer abierta más de 13 meses. El aumento de ventas en tiendas comparables de 2006 incluido en la tabla precedente se calculó en función de las ventas de un período comparable de 52 semanas mientras que el correspondiente de 2005 mediante las ventas de un período comparable de 53 semanas.

³ Definimos recibo promedio como las ventas netas divididas por la cantidad de transacciones del cliente.

⁴ Definimos tamaño promedio de tiendas según pies cuadrados de pisos de ventas como los pies cuadrados de pisos de ventas dividido por la cantidad de tiendas abiertas al final del período.

⁵ Rendimiento sobre el promedio de activos se define como las ganancias netas divididas por el promedio total de activos de los últimos cinco trimestres.

⁶ Rendimiento sobre el promedio del capital de los accionistas se define como las ganancias netas divididas por el promedio del capital de los accionistas de los últimos cinco trimestres.

Año fiscal 2007 comparado con el año fiscal 2006

Ventas netas

En 2007, las ventas aumentaron un 2.9%, hasta alcanzar \$48,3 mil millones. Este aumento de ventas fue impulsado principalmente por nuestro programa de expansión de tiendas. Abrimos 153 tiendas en 2007, incluidas 4 reubicaciones, y finalizamos el año con 1,534 tiendas en EE. UU. y Canadá. Sin embargo, en 2007 un entorno de ventas desafiante provocó una disminución del 5.1% de las ventas en tiendas comparables en relación con las ocurridas en 2006. El total de las transacciones de clientes aumentó un 5.9% en comparación con 2006, mientras que el recibo promedio disminuyó un 2.8% hasta llegar a \$67.05, lo que representó una menor cantidad de ventas de proyectos. En las tiendas comparables, las transacciones de clientes y los recibos promedio disminuyeron un 1.8% y un 3.3%, respectivamente, con relación al 2006.

Las ventas en tiendas comparables disminuyeron un 6.3%, 2.6%, 4.3% y 7.6% en el primer, segundo, tercer y cuarto trimestre de 2007, respectivamente. Nuestra industria se vio afectada por un mercado hipotecario escaso, las presiones deflacionarias continuadas de las industrias madereras y los cambios de clima intempestivos, incluidas las sequías excepcionales en determinadas regiones de EE. UU. Desde una perspectiva geográfica de mercado, continuamos notando diferencias impresionantes en el rendimiento. Nuestros mercados con peor rendimiento estuvieron en las regiones que se han visto mayormente afectadas por la dinámica del mercado inmobiliario, como California y Florida. Estas regiones y la Costa del golfo redujeron las ventas anuales en tiendas comparables de la compañía aproximadamente en 250 puntos básicos. En contraste con estos mercados, hemos visto rendimientos de ventas en tiendas comparables relativamente mejores en nuestros mercados de la parte central de EE. UU. que recibieron un menor impacto del mercado inmobiliario. Dos de estos mercados, que abarcan regiones de Texas y Oklahoma, arrojaron ventas en tiendas comparables positivas en 2007 y han tenido un impacto positivo en las ventas anuales totales en tiendas comparables de la compañía de aproximadamente 100 puntos básicos.

Como reflejo del difícil entorno de ventas, sólo dos de nuestras 19 categorías de productos experimentaron aumentos de ventas en tiendas comparables en 2007. Entre las categorías que rindieron por encima del valor promedio de ventas en tiendas comparables se incluyen: plomería de base, productos para césped y paisajismo, ferretería, pintura, iluminación, vivero, plomería decorativa y electrodomésticos. Además, los equipos eléctricos para exteriores alcanzaron un valor promedio de ventas en tiendas comparables similar al de 2007. A pesar del difícil entorno de ventas, según estimaciones de terceros pudimos ganar unidad de participación de mercado de 80 puntos para toda la tienda en el año calendario 2007. El continuo y sólido aumento de nuestra participación de mercado en unidades indica que estamos proporcionando un gran servicio y valor agregado a nuestros clientes.

En 2007, nuestras iniciativas de ventas especializadas de "los 3 grandes" arrojaron resultados variados. En 2007, las Ventas e instalaciones y las Ventas por pedido especiales crecieron un 2.8% y un 0.5%, respectivamente. Debido a las deficiencias de los proyectos más costosos y complejos, las ventas en tiendas comparables para Ventas e instalaciones y para Ventas por pedido especiales disminuyeron en un 5.5% y un 8.1%, respectivamente. Durante el año, las Ventas e instalaciones y las Ventas por pedido especiales representaron un 6% y un 8% de las ventas totales, respectivamente. En cambio, el crecimiento de ventas totales para Clientes de negocios comerciales superó el promedio de la compañía.

Margen bruto

En 2007, el margen bruto del 34.64% representó un aumento de 12 puntos básicos con respecto al 2006. Este aumento expresado en porcentaje de ventas fue impulsado principalmente por el incremento de 13 puntos básicos relacionados con los desvíos positivos de la combinación de estrategias de productos, de 11 puntos básicos relacionados con la penetración creciente de mercaderías importadas y de 5 puntos por los resultados mejorados de las mermas de inventario. Este incremento se vio parcialmente compensado por una reducción de 13 puntos básicos de los costos de transporte atribuibles principalmente a la suba del precio de los combustibles y de 7 puntos básicos como resultado de los costos de puesta en marcha de las instalaciones de distribución nuevas.

Gastos de ventas, generales y administrativos

El aumento de los gastos de ventas, generales y administrativos expresado en porcentaje de ventas desde 2006 al 2007 fue impulsado principalmente por la disminución en 67 puntos básicos en la nómina de tienda como consecuencia de un entorno de ventas débil. Conforme a la disminución de ventas, las tiendas alcanzaron nuestro umbral mínimo de horas laborables, lo que aumentó la proporción de gastos fijos respecto del total de los gastos de nómina. Aunque a corto plazo esto genera presión sobre las ganancias, a largo plazo asegura que mantengamos el alto nivel de servicio que los clientes esperan de Lowe's. Además, hemos notado un desapalancamiento de 8 puntos básicos en los gastos de planes de jubilación como consecuencia de los cambios realizados al plan 401k para reemplazar el programa de aportes por desempeño con un aporte base con aumento. En 2006, no se ganó un aporte por desempeño. También tuvimos un desapalancamiento en gastos fijos como impuestos sobre la renta, las ganancias y a la propiedad a raíz de las ventas escasas. Estos elementos fueron compensados parcialmente por el desapalancamiento de 23 puntos básicos en los gastos de publicidad, atribuible principalmente a la reducción del gasto en la producción y distribución de TAB y a la publicidad de la televisión nacional.

Costos de apertura de tiendas

Los costos de apertura de tiendas, incluidos los costos de nómina y abastecimiento anteriores a la apertura de las tiendas y los costos de publicidad durante la inauguración de tiendas, totalizaron \$142 millones en 2007 en comparación con los \$146 millones de 2006. Estos costos están asociados con la apertura de 153 tiendas en 2007 (149 nuevas y 4 reubicadas) en comparación con las 155 tiendas de 2006 (151 nuevas y 4 reubicadas). Los costos de apertura de las tiendas inauguradas durante el año en EE. UU. promediaron aproximadamente \$0.8 millones y \$0.9 millones por tienda en 2007 y 2006, respectivamente. En 2007, los costos de apertura de las tiendas inauguradas durante el año en Canadá promediaron aproximadamente \$2.4 millones por tienda como consecuencia de los gastos adicionales necesarios para ingresar a un mercado nuevo. Puesto que los costos de apertura se realizan en el momento, la fecha en la que se reconocen los gastos fluctúa en función de las fechas de apertura de las tiendas.

Depreciación

En 2007, la depreciación disminuyó 35 puntos básicos como un porcentaje de ventas. Esta disminución fue impulsada por la apertura de 153 tiendas en 2007 y ventas negativas en tiendas comparables. El bien patrimonial menos la depreciación acumulada aumentó hasta alcanzar \$21,4 mil millones al 1 de febrero de 2008 en comparación con los \$19,0 mil millones al 2 de febrero de 2006. Al 1 de febrero de 2008 éramos propietarios del 87% de nuestras tiendas incluidas las situadas en tierras arrendadas en comparación con el 86% al 2 de febrero de 2007.

Interés

El gasto de interés neto está distribuido de la siguiente manera:

(En millones)	2007	2006
Gasto de interés, neto del monto capitalizado	\$230	\$200
Amortización de los costos de la emisión con descuento y préstamos	9	6
Intereses devengados	(45)	(52)
Gasto de interés neto	\$194	\$154

El gasto de interés aumentó principalmente como consecuencia de la emisión de deuda de \$1,3 mil millones en septiembre de 2007 y de \$1 mil millones en octubre de 2006 y se vio parcialmente compensado por un aumento del interés capitalizado.

Provisión para impuesto sobre la renta

En 2007, nuestra tasa de impuesto sobre la renta efectiva fue del 37.7% en comparación con el 37.9% de 2006. Esta disminución se debió a una continuación del efecto del aumento de créditos fiscales federales asociados con los programas de crédito fiscales Welfare to Work and Work Opportunity y del aumento de los créditos fiscales estatales relacionados con nuestras inversiones en empleados y bienes patrimoniales.

Año fiscal 2006 comparado con el año fiscal 2005

Para los fines de la siguiente discusión, las ventas, los recibos promedio y las transacciones de clientes en tiendas comparables están basados en períodos comparables de 52 semanas.

Ventas netas

En 2006, nuestro continuo enfoque en cumplir nuestros principios básicos y proveer soluciones valiosas para el cliente junto con nuestro programa de expansión de tiendas impulsaron las ventas en \$46,9 mil millones. Abrimos 155 tiendas en 2006, incluidas 4 reubicaciones, y finalizamos el año con 1,385 tiendas en 49 estados. La semana adicional de 2005 dio lugar a aproximadamente \$750 millones de ventas netas adicionales. Sin tener en cuenta la semana adicional, las ventas netas habrían aumentado aproximadamente un 10% en 2006.

Las ventas en tiendas comparables se mantuvieron estables en 2006 en comparación con el aumento del 6.1% en 2005. El total de las transacciones de clientes aumentó en un 6.4% en comparación con el 2005 y el recibo promedio tuvo un incremento del 1.9%, hasta llegar a \$68.98. Los recibos promedio y las transacciones de clientes en tiendas comparables permanecieron relativamente estables en comparación con el año anterior.

Las ventas en muchas regiones del país se vieron afectadas por la escasa actividad del mercado inmobiliario. En 2006, los mercados de la región noroeste, Florida y California fueron los más expuestos a la escasa actividad inmobiliaria y redujeron las ventas anuales totales en tiendas comparables en aproximadamente 150 puntos básicos. Las tendencias de ventas en estos mercados indican claramente la presencia de consumidores de mejoras del hogar cautelosos. Asimismo, las regiones de la Costa del Golfo y Florida, que experimentaron una demanda creciente en 2005 vinculada con la reconstrucción debido a los huracanes, tuvieron una disminución del 18.7% en las ventas en tiendas comparables en la segunda mitad de 2006.

Como reflejo del difícil entorno de ventas, 11 de nuestras 20 categorías de productos experimentaron en 2006 aumentos de ventas en tiendas comparables. Entre las categorías que rindieron por encima del valor promedio de ventas en tiendas comparables se encuentran: plomería de base, materiales de construcción, electricidad, ambiente del hogar, pintura, plomería decorativa, revestimiento de pisos, vivero, vida de temporada y productos para césped y paisajismo. Además, la ferretería alcanzó un valor promedio de ventas en tiendas comparables similar al de 2006. A pesar del difícil entorno de ventas, según estimaciones de terceros, pudimos ganar participación de mercado en la totalidad de nuestras 20 categorías de productos en comparación con el año calendario anterior.

En 2006, los equipos eléctricos para exteriores y las maderas experimentaron la disminución más grande de ventas en tiendas comparables. El generador de ventas en tiendas comparables decayó un 34% anual en comparación con la gran cantidad de ventas impulsadas por los huracanes del año 2005. Además, un invierno más cálido que lo normal provocó la disminución de ventas en tiendas comparables de máquinas quitanieves. Sin embargo, a pesar del difícil entorno de ventas, en el año calendario 2006 experimentamos una ganancia de participación de mercado del 2% en equipos eléctricos para exteriores. La madera y el contrachapado sufrieron una deflación del costo de más del 15% y una deflación en el precio minorista similar en 2006.

En 2006, nuestras iniciativas de ventas especializadas de "los 3 grandes" arrojaron resultados variados. Las vacilaciones de algunos consumidores para emprender proyectos grandes impactaron en la segunda mitad de 2006 en nuestras Ventas e instalaciones y en Ventas por pedidos especiales. Durante 2005, las Ventas e instalaciones y las Ventas por pedidos especiales aumentaron en un 9% y un 5%, respectivamente. En cambio, el crecimiento de ventas para Clientes de negocios comerciales prácticamente duplicó el promedio de la compañía.

Margen bruto

En 2006, el margen bruto del 34.52% representó un aumento de 32 puntos básicos en comparación a 2005. Este aumento, expresado en porcentaje de ventas, se debió principalmente al incremento de 20 puntos básicos relacionados con los desvíos positivos de la combinación de estrategias de productos y a una mayor proporción de mercaderías importadas que generalmente tienen costos de adquisición más bajos. En 2006, importamos aproximadamente el 11% de nuestras mercaderías en comparación con aproximadamente el 9.5% del año anterior. Estos elementos fueron ligeramente compensados por la disminución de 9 puntos básicos expresados en porcentaje de ventas de las mermas de inventario.

Gastos de ventas, generales y administrativos

La disminución en los gastos de ventas, generales y administrativos desde 2005 a 2006, expresados en porcentaje de ventas, se debió principalmente a menores gastos relacionados con planes de bonos y planes de jubilación. Los gastos de jubilación y las bonificaciones basados en el rendimiento fluctúan con el rendimiento de las ventas y las ganancias relacionadas con el plan, y disminuyeron aproximadamente \$200 millones o 50 puntos básicos en 2006. Además, los gastos de seguro aumentaron 12 puntos básicos en 2006, como consecuencia de nuestras iniciativas de seguridad en curso y los beneficios de los cambios normativos en determinados estados que contribuyeron a que las proyecciones notariales bajaran los costos de presentación de reclamaciones. Estos elementos fueron parcialmente compensados por una disminución de la nómina de tienda. Conforme las ventas disminuían durante el año, nuestras tiendas ajustaban sus horas en consecuencia. Sin embargo, debido a nuestros requisitos de dotación de personal y estándares de servicio al consumidor, optamos por no reducir la nómina al mismo ritmo que las ventas.

Costos de apertura de tiendas

Los costos de apertura de tiendas, incluidos los costos de nómina y abastecimiento anteriores a la apertura de las tiendas y los costos de publicidad durante la inauguración de tiendas, totalizaron \$146 millones en 2006 en comparación con los \$142 millones de 2005. Estos costos están asociados con la apertura de 155 tiendas en 2006 (151 nuevas y 4 reubicadas) en comparación con las 150 tiendas de 2005 (147 nuevas y 3 reubicadas). En 2006 y 2005, los costos de apertura de tiendas inauguradas durante el año promediaron aproximadamente \$0.9 millones por tienda. Puesto que los costos de apertura se producen en el momento, la fecha en la que se reconocen los gastos fluctúa en función de las fechas de apertura de tiendas.

Depreciación

En 2006, la depreciación disminuyó en 21 puntos básicos expresada en porcentaje de ventas. Esta disminución fue impulsada por el crecimiento de activos y por un entorno de ventas más débil. Al 2 de febrero de 2007 éramos propietarios del 86% de nuestras tiendas incluidas las situadas en tierras arrendadas en comparación con el 84% al 3 de febrero de 2006. El bien patrimonial menos la depreciación acumulada aumentó en \$19,0 mil millones al 2 de febrero de 2007 en comparación con los \$16,4 mil millones al 3 de febrero de 2006. El aumento en bienes patrimoniales fue producto principalmente de nuestro programa de expansión de tiendas y de los esfuerzos de recomercialización.

Interés

El gasto de interés neto está distribuido de la siguiente manera:

(En millones)	2006	2005
Gasto de interés, neto del monto capitalizado	\$200	\$186
Amortización de los costos de la emisión con descuento y préstamos	6	17
Intereses devengados	(52)	(45)
Gasto de interés neto	\$154	\$158

El gasto de interés aumentó principalmente debido a la emisión de deuda de \$1 mil millones en octubre de 2006 y se vio parcialmente compensado por un gasto de interés menor sobre la deuda convertible debido a las conversiones realizadas durante 2006. El gasto de interés en relación con los arrendamientos de capital fue de \$34 millones en 2006 y de \$39 millones en 2005. La amortización de los costos de préstamos disminuyó en 2006 en comparación con el año anterior, como consecuencia del aumento de las conversiones de deuda.

Provisión para impuesto sobre la renta

En 2006, nuestra tasa de impuesto sobre la renta efectiva fue del 37.9% en comparación con el 38.5% de 2005. Esta disminución se debió al aumento de créditos fiscales federales asociados con los programas de crédito fiscales Welfare to Work and Work Opportunity y al aumento de los créditos fiscales estatales relacionados con nuestras inversiones en empleados y bienes patrimoniales.

CONDICIÓN FINANCIERA, LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL

Flujos de caja

La siguiente tabla resume los componentes de los estados consolidados de los flujos de caja. Esta tabla se debe leer junto con el siguiente análisis y discusión, y con los estados financieros consolidados y sus correspondientes notas:

(En millones)	2007	2006	2005
Efectivo neto proporcionado por actividades operativas	\$4,347	\$4,502	\$ 3,842
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(4,123)	(3,715)	(3,674)
Efectivo neto utilizado en actividades de financiación	(307)	(846)	(275)
Disminución neta de efectivo y equivalentes de caja	(83)	(59)	(107)
Efectivo y equivalentes de caja al comienzo del año	364	423	530
Efectivo y equivalentes de caja al final del año	\$ 281	\$ 364	\$ 423

Los flujos de caja de actividades operativas proporcionan una fuente significativa de nuestra liquidez. Los cambios en los flujos de caja provenientes de las actividades operativas de 2007, en comparación con 2006, fueron producto principalmente de la disminución de las ganancias netas y del aumento en el inventario como consecuencia de nuestro programa de expansión de tiendas y fueron parcialmente compensados por un aumento de los ingresos diferidos asociados con nuestro programa de garantías extendidas. Los cambios en los flujos de caja provenientes de las actividades operativas de 2006, en comparación con 2005, fueron producto principalmente del aumento de las ganancias netas y de los períodos de las cuentas para pagar, y fueron parcialmente compensados por las fechas de los pagos de impuestos y una disminución del ingreso diferido asociado a las ventas especializadas.

El componente principal del efectivo neto utilizado en actividades de inversión continúa siendo la apertura de tiendas nuevas, la inversión en tiendas existentes a través de reajustes y recomercialización y la inversión en nuestro centro de distribución e infraestructura de tecnología de la información. Las compras en efectivo de activos fijos fueron de \$4,0 mil millones en 2007, \$3,9 mil millones en 2006 y 3,4 mil millones en 2005. Al 1 de febrero de 2008, el espacio de venta minorista de 174 millones de pies cuadrados representaba un aumento del 11% con respecto al 2 de febrero de 2007. Al 2 de febrero de 2007, el espacio de venta minorista de 157 millones de pies cuadrados representaba un aumento del 12% con respecto al 3 de febrero de 2006.

Los cambios en los flujos de caja provenientes de las actividades financieras de 2007, en comparación con 2006, fueron producto principalmente del aumento de los préstamos a corto y largo plazo. En 2007, éstos fueron compensados por mayores recompras de acciones ordinarias de acuerdo a nuestro programa de recompra de acciones, en comparación a 2006, y un aumento en los dividendos pagados de \$0.18 por acción en 2006 a \$0.29 por acción en 2007. Los cambios en los flujos de caja provenientes de las actividades financieras de 2006, en comparación con 2005, fueron producto principalmente de mayores recompras de acciones ordinarias. La relación entre la deuda y el capital más la deuda fue del 29.3% y del 22.0% a partir de los años 2007 y 2006 respectivamente.

Fuentes de liquidez

Además de nuestros flujos de caja provenientes de operaciones, nuestras líneas de préstamo a corto plazo proporcionan una liquidez adicional. En junio de 2007, celebramos un Acuerdo de Crédito Reformado y Restablecido (línea de crédito reformada) para modificar la línea de crédito principal, extendiendo la fecha de vencimiento a junio de 2012 y estipulando préstamos de hasta \$1,75 mil millones contra los 1 mil millones de dólares según la línea de crédito anterior. La línea de crédito reformada apoya nuestros programas de créditos renovables y papeles de crédito. Los préstamos realizados no poseen garantía y se tasan a una tasa fija basada en las condiciones de mercado al momento de la financiación según los términos de la línea de crédito reformada. La línea de crédito reformada contiene algunas cláusulas restrictivas como el mantenimiento de un índice de apalancamiento de deuda tal como se define en la línea de crédito reformada. Al 1 de febrero de 2008, acatábamos estas cláusulas. Diecisiete instituciones bancarias participan de la línea de crédito reformada. A partir del 1 de febrero de 2008, había 1,0 mil millones de dólares de pagos pendientes según el programa de papeles de crédito que se emitió en el cuarto trimestre. La tasa de interés promedio ponderada de los papeles de crédito pendientes fue del 3.92%.

En octubre de 2007, establecimos una línea de crédito en dólares canadienses (C\$) con un valor de C\$50 millones que brinda apoyo al crédito renovable para nuestras operaciones en Canadá. Esta línea de crédito sin restricciones nos brinda la posibilidad de realizar préstamos sin garantía que se tasan a una tasa fija basada en las condiciones de mercado al momento de la financiación según los términos de la línea de crédito. Al 1 de febrero de 2008, no había préstamos pendientes de pago según la línea de crédito.

En enero de 2008, celebramos un acuerdo de crédito en \$C con un valor de \$200 millones con el propósito de financiar la construcción de tiendas minoristas en Canadá y para el capital de trabajo y otros propósitos corporativos generales. Los préstamos realizados no poseen garantía y se tasan a una tasa fija basada en las condiciones de mercado al momento de la financiación según los términos del acuerdo de crédito. El acuerdo de crédito contiene algunas cláusulas restrictivas como el mantenimiento de un índice de apalancamiento de deuda tal como se define en el acuerdo de crédito. Al 1 de febrero de 2008 acatábamos estas cláusulas. Tres instituciones bancarias participan del acuerdo de crédito. Al 1 de febrero de 2008, había pagos pendientes de C\$60 millones o el equivalente de \$60 millones según la línea de crédito. La tasa de interés del préstamo a corto plazo fue del 5.75%.

Cinco bancos extendieron las líneas de crédito agregando \$789 millones con el propósito de emitir cartas de crédito documentarias y cartas de crédito contingentes. Estas líneas no tienen fechas de rescisión y se revisan periódicamente. Las comisiones de compromiso que varían entre el 0.225% y el 0.50% anual se pagan sobre los montos pendientes de las cartas de crédito contingentes. Las cartas de crédito pendientes de pago alcanzaron un total de \$299 al 1 de febrero de 2008 y \$346 millones al 2 de febrero de 2007.

Requerimientos de efectivo

Inversiones en bienes de capital

Nuestro presupuesto para inversiones en bienes de capital de 2008 es aproximadamente de \$4,2 mil millones, incluidos aproximadamente \$350 millones de compromisos de arrendamiento, dando como resultado una salida de efectivo neto de \$3,8 mil millones en 2008. Aproximadamente el 81% de este compromiso planeado es para la expansión de tiendas. Los planes de expansión para 2008 consisten en aproximadamente 120 tiendas nuevas. Se espera que esta expansión planeada aumente la cantidad de metros cuadrados de pisos de ventas en aproximadamente un %8. Seremos propietarios en todos los proyectos del 2008 que incluye aproximadamente 29% de las propiedades en terrenos arrendados.

Al 1 de febrero de 2008, tomamos posesión y operábamos 23 centros de distribución regionales (RDC, por sus siglas en inglés). En 2007, abrimos nuevos RDC en Rockford, Illinois y Lebanon, Oregon. Abriremos nuestro próximo RDC en Pittston, Pennsylvania en la segunda mitad de 2008. Al 1 de febrero de 2008 también operábamos centros de distribución de plataforma (FDC, por sus siglas en inglés) para el manejo de madera, materiales de construcción y otros artículos de larga duración. En 2007, abrimos un nuevo FDC en Port of Stockton, California. Tomamos posesión de 12 y arrendamos dos de estos FDC. En 2008, esperamos abrir otro FDC en Purvis, Mississippi.

Deuda y capital

En septiembre de 2007, emitimos \$1,3 mil millones de pagarés prioritarios sin garantía compuestos por tres tramos: \$550 millones de pagarés prioritarios al 5.60% que vencen en septiembre de 2012, \$250 millones de pagarés prioritarios al 6.10% que vencen en septiembre de 2017 y \$500 millones de pagarés prioritarios al 6.65% que vencen en septiembre de 2037. El interés sobre los pagarés prioritarios se paga con moras semestrales en marzo y septiembre todos los años hasta el vencimiento; el inicio es en marzo de 2008.

Desde la emisión hasta fines de 2007, los montos de capital de \$985 millones o aproximadamente el 98% de nuestros pagarés convertibles de febrero de 2001 se convirtieron de deuda a capital. En 2007, se convirtieron \$18 millones en montos de capital.

Los titulares de los pagarés prioritarios convertibles, emitidos en octubre de 2001, pueden convertirlos a 34.424 acciones ordinarias de la compañía sólo si: la cotización de cierre de las acciones ordinarias de la compañía alcanzan umbrales específicos, o la calificación crediticia de los pagarés se encuentra por debajo de un nivel específico, o se solicita el canje de los pagarés, o bien se producen transacciones corporativas específicas que representan un cambio en el control. No existe indicación alguna de que no podamos mantener la calificación del grado de inversión mínimo. Desde su emisión hasta fines de 2007, una cantidad insignificante de pagarés prioritarios convertibles se convirtieron de deuda a capital. Durante el cuarto trimestre de 2006 y el primero y segundo trimestre de 2007, nuestras cotizaciones de cierre de acciones alcanzaron el umbral especificado de manera tal que los pagarés prioritarios convertibles se convirtieron en acciones ordinarias, según las preferencias de cada titular, en el primero, segundo y tercer trimestre de 2007. Los pagarés prioritarios convertibles no se convirtieron en el cuarto trimestre de 2007 y tampoco lo harán en el primer trimestre de 2008 ya que nuestras cotizaciones de cierre de acciones no alcanzaron el umbral especificado. Los pagos de intereses en efectivo de los pagarés prioritarios convertibles finalizaron en octubre de 2006. Podemos canjear por efectivo toda o una parte de los pagarés en cualquier momento, a un precio equivalente a la suma del precio de emisión más el descuento por emisión devengado original en la fecha de canje.

Nuestras calificaciones de deuda al 1 de febrero de 2008 fueron las siguientes:

Calificaciones de deuda a corto plazo	S&P	Moody's	Fitch
Papeles de crédito	A1	P1	F1+
Deuda prioritaria	A+	A1	A+
Perspectiva	Estable	Estable	Estable

El 13 de marzo de 2008, Fitch bajó la calificación de nuestros papeles de crédito de F1+ a F1 y afirmó la calificación de nuestra deuda prioritaria en A+ pasando nuestra perspectiva de negativa a estable.

Creemos que el efectivo neto proveniente de las actividades operativas y de financiación será adecuado para nuestros planes de expansión y otros requisitos operativos en los siguientes 12 meses. Sin embargo, la disponibilidad de fondos mediante la emisión de papeles de crédito y deuda nueva puede verse afectada de manera adversa debido a la baja de calificación de la deuda o al deterioro de ciertos índices financieros. Además, la volatilidad continúa en los mercados de capital puede afectar nuestra capacidad para lograr el acceso a ellos para préstamos adicionales o aumentar los costos asociados con la obtención de fondos. No existe ninguna cláusula en los acuerdos que exija una liquidación al contado por anticipado de la deuda o arrendamientos existentes como consecuencia de una baja en la calificación de la deuda o una disminución del precio de nuestras acciones.

Nos comprometemos a mantener calificaciones firmes de los papeles de crédito mediante al manejo de índices relacionados con deudas.

Dividendos y recompra de acciones

En 2007, nuestro dividendo en efectivo trimestral aumentó a \$0.08 por acción que equivale a un aumento del 60% con respecto al año anterior.

A partir del 2 de febrero de 2007, la autorización total restante según el programa de recompra de acciones fue de \$1,5 mil millones. El 25 de mayo de 2007, la Junta Directiva autorizó hasta un adicional de \$3,0 mil millones de recompra de acciones hasta 2009. Este programa se implementa mediante las compras realizadas ocasionalmente en los mercados abiertos o por medio de transacciones privadas. Las acciones adquiridas en el programa de recompra de acciones se retiran y vuelven al estado de autorizadas y no emitidas. Durante 2007, volvimos a comprar 76,400 millones de acciones con un costo total de \$2,3 mil millones. A partir del 1 de febrero de 2008, la autorización total restante según el programa de recompra de acciones fue de \$2,2 mil millones. Nuestra perspectiva actual para 2008 no supone ninguna recompra de acciones.

ACUERDOS FUERA DE BALANCE

Con excepción de la ejecución de arrendamientos operativos, no tenemos ninguna financiación fuera de balance que tenga, o que razonablemente tenga, un efecto tangible actual o futuro sobre nuestra condición financiera, flujos de caja, resultados de operaciones, liquidez, inversiones en bienes de capital o recursos de capital.

OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y COMPROMISOS COMERCIALES

La siguiente tabla resume nuestras obligaciones contractuales y compromisos comerciales importantes:

Obligaciones contractuales (En millones)	Pagos con vencimiento por período				
	Total	Menos de 1 año	1 a 3 años	4 a 5 años	Más de 5 años
Deuda a largo plazo (montos de capital e intereses sin descuentos)	\$10,170	\$ 305	\$1,078	\$1,058	\$7,729
Obligaciones de arrendamientos de capital ¹	586	62	122	121	281
Arrendamientos operativos ¹	5,925	363	718	713	4,131
Obligaciones de compra ²	1,846	1,016	813	6	11
Total de obligaciones contractuales	\$18,527	\$1,746	\$2,731	\$1,898	\$12,152

Compromisos comerciales (En millones)	Monto de vencimientos de compromisos por período				
	Total	Menos de 1 año	1 a 3 años	4 a 5 años	Más de 5 años
Cartas de crédito ³	\$ 299	\$ 292	\$ 7	\$ -	\$ -

¹ Los montos no incluyen impuestos, el mantenimiento de áreas comunes, el seguro o el alquiler contingente porque históricamente estos valores han sido insignificantes.

² Representa contratos por compras de inventario de mercaderías, propiedad y construcción de edificios, así como también compromisos relacionados con determinados programas de mercadotecnia y tecnología de la información.

³ Las cartas de crédito se emiten para la compra de inventarios de mercaderías importadas, contratos de bienes raíces y construcciones y programas de seguros.

Adoptamos la norma contable FIN 48 "Contabilidad de la incertidumbre en el impuesto sobre la renta" vigente el 3 de febrero de 2007. El 1 de febrero se clasificaron como pasivo corriente aproximadamente \$9 millones de la reserva para situaciones fiscales inciertas (incluidas multas e intereses). A la fecha actual, no podemos hacer una estimación razonablemente confiable de las fechas de pagos año por año más allá de los 12 meses debido a incertezas en las fechas de las liquidaciones efectivas de situaciones fiscales.

PERSPECTIVA DE LA COMPAÑÍA

A partir del 25 de febrero de 2008, la fecha de nuestro informe de ganancias del cuarto trimestre 2007, esperábamos abrir aproximadamente 120 tiendas durante 2008 lo que representaba un crecimiento aproximado del 8% del total de metros cuadrados. Esperábamos que las ventas totales aumentaran aproximadamente un 3% y que las ventas en tiendas comparables disminuyeran entre un 5% y un 6%. Se esperaba que el margen BAII, definido como las ganancias antes de intereses e impuestos, disminuyera aproximadamente 180 puntos básicos. Además, se esperaban que los costos de apertura de tiendas fueran de aproximadamente \$109 millones. Las ganancias diluidas por acción de \$1.50 a \$1.58 se anticipaban para el año fiscal que finaliza el 30 de enero de 2009.

DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DE MERCADO

Riesgo de la tasa de interés

Nuestra exposición principal al riesgo de mercado es la pérdida potencial que surge del efecto de las tasas de interés cambiantes en la deuda a largo plazo. Nuestra política consiste en supervisar los riesgos de la tasa de interés asociados con esta deuda y creemos que cualquier riesgo importante se podría compensar mediante el acceso a instrumentos de tasa variable disponibles en nuestras líneas de crédito. Las siguientes tablas resumen los riesgos de mercado asociados con la deuda a largo plazo sin tener en cuenta los arrendamientos de capital y otros. Las tablas presentan las principales salidas de efectivo y las tasas de interés relacionadas por año de vencimiento, excepto las emisiones primarias bajo la para partir del 1 de febrero de 2008 y 2 de febrero de 2007. Las tasas de interés variables se basan en las tasas promedio ponderadas de la cartera al final del año presentado. Los valores justos incluidos a continuación se determinaron mediante las tasas de mercado de cotizaciones o las tasas de interés que se encuentran disponibles en nuestras deudas con términos y vencimientos en vigencia similares.

Vencimientos de deudas a largo plazo por año fiscal, 1 de febrero de 2008

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio
2008	\$ 10	7.14%
2009	10	5.36
2010	501	8.25
2011	1	7.61
2012	552	5.61
En lo sucesivo	4,296	5.28%
Total	\$5,370	
Valor justo	\$5,406	

Vencimientos de deudas a largo plazo por año fiscal, 2 de febrero de 2007

(En millones de dólares)	Tasa fija	Tasa de interés promedio	Tasa variable	Tasa de interés promedio
2007	\$ 59	7.24%	\$2	6.57%
2008	7	7.84	-	-
2009	1	5.96	-	-
2010	501	8.25	-	-
2011	1	7.50	-	-
En lo sucesivo	3,570	5.02%	-	-
Total	\$4,139		\$2	
Valor justo	\$4,299		\$2	

Riesgo del precio de los bienes tangibles

Adquirimos algunos bienes tangibles que están sujetos a la volatilidad de precios causada por factores ajenos a nuestro control. Nuestros bienes tangibles más importantes son la madera y los materiales de construcción. Los precios de venta de estos bienes tangibles están influenciados, en parte, por el precio de mercado que pagamos que viene determinado por la oferta y demanda de la industria. Durante 2007 y 2006, la inflación en los precios de la madera y los materiales de construcción no tuvo efecto alguno en nuestros resultados de operaciones.

Además, la volatilidad de los precios de los combustibles afecta nuestros costos de transporte. Aunque hemos sufrido variaciones de precios en 2006 y 2007, no tuvieron efecto alguno en nuestros resultados de operaciones.

Riesgo del tipo de cambio de divisas

Aunque tenemos entidades internacionales operativas, nuestra exposición a las fluctuaciones del tipo de cambio de divisas no es importante para nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

Riesgo del crédito

Las ventas generadas por medio de nuestras tarjetas de crédito exclusivas no se reflejan en nuestras cuentas a cobrar. La compañía General Electric y sus subsidiarias (GE) poseen la cartera total de clientes y realizan todos los servicios relacionados con los programas. Los contratos estipulan que recibamos fondos de o realicemos pagos a GE en función de los beneficios o pérdidas futuros previstos provenientes de nuestras tarjetas de crédito exclusivas después de tener en cuenta el costo de capital, determinados costos del programa de tarjetas de crédito exclusivas y, sujeta a límites contractuales, la experiencia de pérdida real del programa. Las pérdidas reales y los costos operativos que superan los límites contractuales son absorbidos por GE. Durante 2007 y 2006, los costos asociados con nuestro programa de tarjetas de crédito exclusivas no tuvieron efecto alguno en nuestros resultados de operaciones.

RENUNCIA DE RESPONSABILIDAD RESPECTO DE LAS PROYECCIONES FUTURAS

En todo este informe anual hemos hablado sobre nuestro futuro, en particular en la "Carta a los accionistas" y en la "Discusión y análisis de la condición financiera y resultados de operaciones de la gerencia". Si bien creemos que nuestras estimaciones y expectativas son razonables, no son garantía de rendimientos futuros. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de nuestras expectativas porque, por ejemplo:

- Nuestras ventas dependen de la prosperidad y estabilidad de la economía general. Supervisamos los indicadores económicos clave como el ingreso personal real disponible, el empleo, el volumen de negocios inmobiliarios y los niveles de propiedad de viviendas. Además, los cambios en el nivel de reparaciones, la remodelación y mejoras en los hogares existentes, los cambios en la actividad de la construcción comercial y la disponibilidad y costo de la financiación hipotecario pueden afectar nuestro negocio.
- Los fenómenos climáticos importantes y los cambios de clima intempestivos pueden afectar las ventas de mercaderías de temporada. Las condiciones de sequía prolongadas y extendidas pueden perjudicar nuestras ventas de productos para césped, jardín, entre otros.
- Nuestra estrategia de expansión puede verse afectada por las normas ambientales, cuestiones locales de zonificación, disponibilidad y explotación de terrenos y normas más estrictas sobre el uso de terrenos. Además, nuestra capacidad para asegurar una mano de obra altamente calificada es un elemento importante para el éxito de nuestra estrategia de expansión.
- Nuestro negocio es sumamente competitivo y debido a que construimos un porcentaje creciente de tiendas nuevas en mercados más grandes y utilizamos canales de ventas nuevos como Internet, es probable que enfrentemos nuevas formas de competencia.

- La capacidad de proseguir con nuestra estrategia diaria de precios bajos y proporcionar productos que los clientes desean depende del suministro de productos a precios competitivos por parte de nuestros proveedores y de nuestra capacidad para administrar eficazmente nuestro inventario. Puesto que un número creciente de los productos que vendemos son importados, todas las restricciones o limitaciones en la importación de tales productos, la inestabilidad política o financiera de algunos países de los que importamos o la imposibilidad de cumplir con las leyes o normas de dichos países podrían interrumpir nuestro suministro de mercaderías importadas.
- Nuestro objetivo de aumentar nuestra participación en el mercado y nuestro compromiso de mantener nuestros precios bajos nos exigen realizar inversiones sustanciales en tecnologías y procesos nuevos de difícil implementación e integración cuyos beneficios podrían materializarse más tarde de lo esperado.

Para obtener más información sobre estos y otros riesgos e incertezas a las que estamos expuestos, consulte los "Factores de riesgo" incluidos en nuestro informe anual sobre el formulario 10-k para la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos. Todas las proyecciones futuras de este informe se consideran vigentes sólo a partir de la fecha de elaboración de este informe o, en el caso de que se incorpore cualquier otro documento para referencia, la fecha de dicho documento. Todas las proyecciones futuras subsecuentes realizadas en forma oral o escrita atribuibles a nosotros o a toda persona que actúe en nuestro nombre están condicionadas por las declaraciones cautelares de esta sección y los "Factores de riesgo" incluidos en nuestro informe anual sobre el formulario 10-k. No asumimos responsabilidad alguna de actualizar o hacer públicas revisiones de proyecciones futuras para reflejar acontecimientos, circunstancias o cambios en las previsiones posteriores a la fecha de este informe.

INFORME DE LA GERENCIA SOBRE EL CONTROL INTERNO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Informe de la gerencia sobre el control interno de la información financiera
La gerencia de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias son responsables de establecer y mantener un control interno adecuado de la información financiera (Control interno) tal como se encuentra definido en la norma 13a-15 (f) de la Ley del mercado de valores de 1934 y sus enmiendas. Nuestro control interno fue diseñado para brindar una garantía razonable a nuestra gerencia y a la Junta Directiva con respecto a la confiabilidad de la información financiera, la preparación y la presentación correcta de los estados financieros publicados.

Todos los sistemas de control interno, aún los perfectamente diseñados, tienen limitaciones inherentes que incluyen la posibilidad de errores humanos y la elusión u omisión de controles. Por lo tanto, incluso los sistemas que se consideran efectivos pueden brindar sólo una garantía razonable en cuanto a la confiabilidad de la información financiera y la preparación y presentación del estado financiero. Por otra parte, la efectividad puede variar con el tiempo debido al cambio en las condiciones.

Nuestra Gerencia, con la participación del Presidente Ejecutivo y el Presidente de Finanzas, evaluó la efectividad de nuestro control interno al 1 de febrero de 2008. Al evaluar nuestro control interno, usamos los criterios establecidos por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO, por sus siglas en inglés) en el Marco integrado del proyecto interno (*Internal Control – Integrated Framework*). En función de la evaluación de nuestra gerencia, hemos concluido que a partir del 1 de febrero de 2008 nuestro control interno es efectivo.

Se contrató a Deloitte & Touche LLP, la firma de contabilidad pública registrada independiente que auditó los estados financieros que figuran en este informe, para que auditara nuestro control interno. Su informe aparece en la página 27.

INFORME DE FIRMA DE CONTABILIDAD PÚBLICA REGISTRADA INDEPENDIENTE

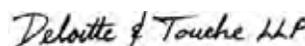
A la Junta Directiva y accionistas de Lowe's Companies, Inc. Mooreville, North Carolina

Hemos auditado el balance general consolidado de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (la "Compañía") a partir del 1 de febrero de 2008 y 2 de febrero de 2007, y los estados consolidados de ganancias relacionados, el capital de los accionistas y los flujos de caja para cada uno de los tres años fiscales del período que finalizó el 1 de febrero de 2008. Estos estados financieros son responsabilidad de la gerencia de la compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros en función de nuestras auditorías.

Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de acuerdo con los estándares de la Junta de Supervisión de Auditorías de Sociedades Anónimas (Estados Unidos). Estos estándares exigen que planeemos y realicemos la auditoría para obtener una garantía razonable de la inexistencia de declaraciones erróneas sustanciales en los estados financieros. En función de pruebas, una auditoría incluye el análisis de evidencias que avalen los montos y divulgación de los estados financieros. Una auditoría también incluye la determinación de los principios contables utilizados y las principales estimaciones de la gerencia, así como la evaluación de la presentación del estado financiero global. Creemos que nuestras auditorías brindan una base razonable para respaldar nuestra opinión.

Según nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan de manera imparcial, para todos los efectos relevantes, la situación financiera de la compañía al 1 de febrero de 2008 y 2 de febrero de 2007, y los resultados de sus operaciones y flujos de caja para cada uno de los tres años fiscales del período que finalizó el 1 de febrero de 2008, de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América.

También hemos auditado, de acuerdo con los estándares de la Junta de Auditorías de Sociedades Anónimas (Estados Unidos), el control interno de la información financiera de la compañía a partir del 1 de febrero de 2008 en función de los criterios establecidos en el Marco integrado del proyecto interno publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway. Nuestro informe con fecha 1 de abril de 2008 expresó un dictamen favorable sin salvedades acerca del control interno de la información financiera de la compañía.



Charlotte, North Carolina
1 de abril de 2008

INFORME DE FIRMA DE CONTABILIDAD PÚBLICA REGISTRADA INDEPENDIENTE

A la Junta Directiva y accionistas de Lowe's Companies, Inc. Mooreville, North Carolina

Hemos auditado el control interno de la información financiera de Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (la "Compañía") a partir del 1 de febrero de 2008 en función de los criterios establecidos en el Marco integrado del proyecto interno publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway. La gerencia de la compañía es responsable de mantener el control interno efectivo de la información financiera y la evaluación de su efectividad, tal como figura en el Informe de la gerencia sobre el control interno de la información financiera adjunto. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre el control interno de la información financiera de la compañía en función de nuestra auditoría.

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de acuerdo con los estándares de la Junta de Supervisión de Auditorías de Sociedades Anónimas (Estados Unidos). Estos estándares exigen que planeemos y realicemos la auditoría para obtener una garantía razonable acerca del cumplimiento, para todos los efectos relevantes, del control interno efectivo de la información financiera. Nuestra auditoría incluyó una comprensión del control interno de la información financiera, la evaluación del riesgo de que exista una debilidad sustancial, la prueba y evaluación del diseño y efectividad operativa del control interno en función del riesgo evaluado y la realización de otros procedimientos que consideramos necesarios en estas circunstancias. Creemos que nuestra auditoría brinda una base razonable para respaldar nuestra opinión.

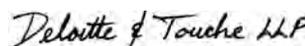
El control interno de la información financiera de una compañía es un proceso diseñado por, o bajo la supervisión de, el ejecutivo principal, los directores financieros principales o las personas que ejercen cargos similares. Es efectuado por la junta directiva, la gerencia y demás personal de la compañía para ofrecer una garantía razonable con respecto a la confiabilidad de la información financiera y a la preparación de los estados financieros para propósitos externos de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. El control interno de la información financiera de una compañía incluye las políticas y procedimientos que (1) corresponden al mantenimiento de los registros que, con un detalle razonable, reflejan de manera exacta e imparcial las transacciones

y disposiciones de los activos de la compañía; (2) ofrecen una garantía razonable de que las transacciones estén registradas según sea necesario para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados, y que los recibos y gastos se estén realizando únicamente de acuerdo con las autorizaciones de la gerencia y directores de la compañía; y (3) proporcionan una garantía razonable en cuanto a la prevención o detección oportuna de adquisiciones, uso o disposiciones no autorizadas de los activos de la compañía que podrían tener un efecto sustancial en los estados financieros.

Debido a las limitaciones inherentes del control interno de la información financiera, incluyendo la posibilidad de colusión o la elusión inadecuada de los controles por parte de la gerencia, no es posible prevenir o detectar de manera oportuna las declaraciones erróneas sustanciales debidas a errores o fraudes. Asimismo, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad del control interno de la información financiera para períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles puedan llegar a ser inadecuados debido al cambio en las condiciones o al posible deterioro del grado de conformidad respecto a las políticas o procedimientos.

Según nuestra opinión, la compañía mantuvo, para todos los efectos relevantes, un control interno efectivo de la información financiera a partir del 1 de febrero de 2008 en función de los criterios establecidos en el Marco integrado del proyecto interno publicado por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway.

También hemos auditado, de acuerdo con los estándares de la Junta de Auditorías de Sociedades Anónimas (Estados Unidos), los estados financieros consolidados a partir y para el año fiscal de la compañía que finalizó el 1 de febrero de 2008. Nuestro informe con fecha 1 de abril de 2008 expresó un dictamen favorable sin salvedades acerca de estos estados financieros.



Charlotte, North Carolina
1 de abril de 2008

Lowe's Companies, Inc.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE GANANCIAS

(En millones, excepto los datos de las acciones y los porcentajes)	1 de febrero	%	2 de febrero	%	3 de febrero	%
Años fiscales que finalizaron el	2008	Ventas	2007	Ventas	2006	Ventas
Ventas netas (nota 1)	\$48,283	100.00%	\$46,927	100.00%	\$43,243	100.00%
Costo de ventas (nota 1 y 14)	31,556	65.36	30,729	65.48	28,453	65.80
Margen bruto	16,727	34.64	16,198	34.52	14,790	34.20
Gastos:						
De ventas, generales y administrativos (notas 1, 8, 9 y 12)	10,515	21.78	9,738	20.75	9,014	20.84
Costos de apertura de tiendas (nota 1)	141	0.29	146	0.31	142	0.33
Depreciación (nota 1 y 3)	1,366	2.83	1,162	2.48	980	2.27
Interés: neto (nota 15)	194	0.40	154	0.33	158	0.37
Gastos totales	12,216	25.30	11,200	23.87	10,294	23.81
Ganancias previas a la deducción de impuestos	4,511	9.34	4,998	10.65	4,496	10.39
Provisión para impuesto sobre la renta (nota 1 y 10)	1,702	3.52	1,893	4.03	1,731	4.00
Ganancias netas	\$ 2,809	5.82%	\$ 3,105	6.62%	\$ 2,765	6.39%
Ganancias básicas por acción (nota 11)	\$ 1.90		\$ 2.02		\$ 1.78	
Ganancias diluidas por acción (nota 11)	\$ 1.86		\$ 1.99		\$ 1.73	
Dividendos en efectivo por acción	\$ 0.29		\$ 0.18		\$ 0.11	

Consulte las notas que se encuentran más adelante correspondientes a los estados financieros consolidados.

BALANCES GENERALES CONSOLIDADOS

	1 de febrero 2008	% Total	2 de febrero 2007	% Total
<i>(En millones, excepto datos de valor nominal y porcentajes)</i>				
Activos				
Activos corrientes:				
Efectivo y equivalentes de caja (nota 1)	\$ 281	0.9%	\$ 364	1.3%
Inversiones a corto plazo (notas 1 y 2)	249	0.8	432	1.6
Inventario de mercaderías: neto (nota 1)	7,611	24.6	7,144	25.7
Impuestos sobre la renta diferidos: neto (notas 1 y 10)	247	0.8	161	0.6
Otros activos corrientes (nota 1)	298	1.0	213	0.8
Total de activos corrientes	8,686	28.1	8,314	30.0
Propiedad, menos la depreciación acumulada (notas 1 y 3)	21,361	69.2	18,971	68.3
Inversiones a largo plazo (notas 1 y 2)	509	1.7	165	0.6
Otros activos (nota 1)	313	1.0	317	1.1
Total de activos	\$30,869	100.0%	\$27,767	100.0%
Pasivos y capital de los accionistas				
Pasivos corrientes:				
Préstamos a corto plazo (nota 4)	\$ 1,064	3.5%	\$ 23	0.1%
Vencimientos actuales de deudas a largo plazo (nota 5)	40	0.1	88	0.3
Cuentas por pagar (nota 1)	3,713	12.0	3,524	12.7
Salarios y jornales acumulados	424	1.4	425	1.5
Pasivos de autoseguro (nota 1)	671	2.2	650	2.4
Ingresos diferidos (nota 1)	717	2.3	731	2.6
Otros pasivos corrientes (nota 1)	1,122	3.6	1,098	3.9
Total de pasivos corrientes	7,751	25.1	6,539	23.5
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales (nota 5, 6 y 12)	5,576	18.1	4,325	15.6
Impuestos sobre la renta diferidos: neto (notas 1 y 10)	670	2.2	735	2.7
Otros pasivos (nota 1)	774	2.5	443	1.6
Total de pasivos	14,771	47.9	12,042	43.4
Compromisos y contingencias (nota 13)				
Capital de los accionistas (nota 7):				
Acciones preferenciales: valor nominal, \$5; ninguna emisión	—	—	—	—
Acciones ordinarias: valor nominal, \$0.50;				
Acciones emitidas y en circulación				
1 de febrero de 2008	1,458			
2 de febrero de 2007	729	2.3	762	2.7
Excedente de capital sobre el valor nominal	16	0.1	102	0.4
Ganancias acumuladas	15,345	49.7	14,860	53.5
Otras rentas integrales acumuladas (nota 1)	8	—	1	—
Total de capital de los accionistas	16,098	52.1	15,725	56.6
Total de pasivos y capital de los accionistas	\$30,869	100.0%	\$27,767	100.0%

Consulte las notas que se encuentran más adelante correspondientes a los estados financieros consolidados.

ESTADOS CONSOLIDADOS DEL CAPITAL DE LOS ACCIONISTAS

(En millones)	Acciones ordinarias		Excedente de capital sobre el valor nominal	Ganancias acumuladas	Otras rentas integrales acumuladas	Total de capital de los accionistas
	Acciones	Monto				
Saldo del 28 de enero de 2005	1,548	\$774	\$ 1,127	\$ 9,597	\$ –	\$11,498
Renta integral (nota 1):						
Ganancias netas				2,765		
Conversión de divisas					1	
Total de la renta integral						2,766
Efecto impositivo de opciones de compra de acciones no calificadas ejercidas			59			59
Dividendos en efectivo				(171)		(171)
Gastos relacionados con el pago basado en acciones (nota 8)			76			76
Recompra de acciones ordinarias (nota 7)	(25)	(12)	(762)			(774)
Conversión de deuda a acciones ordinarias (nota 5)	28	14	551			565
Opciones de compra de acciones de los empleados ejercidas y otras (nota 8)	15	7	205			212
Plan de compra de acciones para los empleados (nota 8)	2	1	64			65
Saldo del 3 de febrero de 2006	1,568	\$784	\$ 1,320	\$12,191	\$ 1	\$14,296
Renta integral (nota 1):						
Ganancias netas				3,105		
Conversión de divisas					(2)	
Ganancias netas no realizadas por inversiones (nota 2)					2	
Total de la renta integral						3,105
Efecto impositivo de opciones de compra de acciones no calificadas ejercidas			21			21
Dividendos en efectivo				(276)		(276)
Gastos relacionados con el pago basado en acciones (nota 8)			59			59
Recompra de acciones ordinarias (nota 7)	(57)	(28)	(1,549)	(160)		(1,737)
Conversión de deuda a acciones ordinarias (nota 5)	4	2	80			82
Opciones de compra de acciones de los empleados ejercidas y otras (nota 8)	7	3	96			99
Plan de compra de acciones para los empleados (nota 8)	3	1	75			76
Saldo del 2 de febrero de 2007	1,525	\$762	\$ 102	\$14,860	\$ 1	\$15,725
Ajuste del efecto acumulativo (nota 10):				(8)		(8)
Renta integral (nota 1):						
Ganancias netas				2,809		
Conversión de divisas					7	
Total de la renta integral						2,816
Efecto impositivo de opciones de compra de acciones no calificadas ejercidas			12			12
Dividendos en efectivo				(428)		(428)
Gastos relacionados con el pago basado en acciones (nota 8)			99			99
Recompra de acciones ordinarias (nota 7)	(76)	(38)	(349)	(1,888)		(2,275)
Conversión de deuda a acciones ordinarias (nota 5)	1	–	13			13
Opciones de compra de acciones de los empleados ejercidas y otras (nota 8)	5	3	61			64
Plan de compra de acciones para los empleados (nota 8)	3	2	78			80
Saldo del 1 de febrero de 2008	1,458	\$729	\$ 16	\$15,345	\$ 8	\$16,098

Consulte las notas que se encuentran más adelante correspondientes a los estados financieros consolidados.

Lowe's Companies, Inc.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE CAJA

(En millones)	1 de febrero 2008	2 de febrero 2007	3 de febrero 2006
Años fiscales que finalizaron el			
Flujos de caja de actividades operativas:			
Ganancias netas	\$2,809	\$3,105	\$2,765
Ajustes para conciliar ganancias con el efectivo neto provisto por actividades operativas:			
Depreciación y amortización	1,464	1,237	1,051
Impuestos sobre la renta diferidos	2	(6)	(37)
Pérdida sobre la disposición/amortización de activos fijos y otros	51	23	31
Gastos relacionados con el pago basado en acciones	99	62	76
Cambios en activos y pasivos operativos:			
Inventario de mercaderías: neto	(464)	(509)	(785)
Otros activos operativos	(64)	(135)	(38)
Cuentas por pagar	185	692	137
Otros pasivos operativos	265	33	642
Efectivo neto proporcionado por actividades operativas	4,347	4,502	3,842
Flujos de caja de actividades de inversión:			
Compras de inversiones a corto plazo	(920)	(284)	(1,829)
Productos de la venta/vencimiento de inversiones a corto plazo	1,183	572	1,802
Compras de inversiones a largo plazo	(1,588)	(558)	(354)
Productos de la venta/vencimiento de inversiones a largo plazo	1,162	415	55
Aumento en otros activos a largo plazo	(7)	(16)	(30)
Activos fijos adquiridos	(4,010)	(3,916)	(3,379)
Productos de la venta de activos fijos y otros activos a largo plazo	57	72	61
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(4,123)	(3,715)	(3,674)
Flujos de caja de actividades de financiación:			
Aumento neto en préstamos a corto plazo	1,041	23	—
Producto de la emisión la deuda a largo plazo	1,296	989	1,013
Pago de la deuda a largo plazo	(96)	(33)	(633)
Producto de la emisión de acciones comunes según el plan de compra de acciones para los empleados	80	76	65
Producto de la emisión de acciones ordinarias de las opciones de compra de acciones ejercidas	69	100	225
Pagos de dividendos en efectivo	(428)	(276)	(171)
Recompra de acciones ordinarias	(2,275)	(1,737)	(774)
Exceso de beneficios impositivos de los pagos basados en acciones	6	12	—
Efectivo neto utilizado en actividades de financiación	(307)	(846)	(275)
Disminución neta en efectivo y equivalentes de caja	(83)	(59)	(107)
Efectivo y equivalentes de caja, al comienzo del año	364	423	530
Efectivo y equivalentes de caja, al final del año	\$ 281	\$ 364	\$ 423

Consulte las notas que se encuentran más adelante correspondientes a los estados financieros consolidados.

NOTAS correspondientes a los estados financieros consolidados

Años fiscales que finalizaron el 1 de febrero de 2008, el 2 de febrero de 2007 y el 3 de febrero de 2006

NOTA 1: RESUMEN DE LAS POLÍTICAS CONTABLES IMPORTANTES

Lowe's Companies, Inc. y sus subsidiarias (la Compañía) es la segunda compañía minorista de mejoras del hogar más grande del mundo y, al 1 de febrero de 2008, operaba 1,534 tiendas en Estados Unidos y Canadá. A continuación, se describen las políticas contables que la compañía considera importantes.

Año fiscal: El año fiscal de la compañía finaliza el último viernes del mes de enero. Los años fiscales que finalizaron el 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007 tuvieron 52 semanas. El año fiscal que finalizó el 3 de febrero de 2006 tuvo 53 semanas. Todas las referencias de los años 2007, 2006 y 2005 aquí mencionadas representan los años fiscales que finalizaron el 1 de febrero de 2008, el 2 de febrero de 2007 y el 3 de febrero de 2006, respectivamente.

Principios de consolidación: Los estados financieros consolidados incluyen las cuentas de la compañía y sus subsidiarias operativas de propiedad absoluta controladas. Todas las cuentas y transacciones tangibles entre compañías han sido eliminadas.

Uso de estimaciones: La preparación de los estados financieros de la compañía conforme a los principios contables generalmente aceptados en Estados Unidos de América requiere que la gerencia realice estimaciones que involucren a los montos informados de activos, pasivos, ventas y gastos, y divulgaciones relacionadas de activos y pasivos contingentes. Para realizar estas estimaciones la compañía se basa en resultados históricos y diversas suposiciones razonables, que forman la base para realizar estimaciones relacionadas con los valores contables de los activos y los pasivos que no se pueden obtener fácilmente a partir de otras fuentes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Efectivo y equivalentes en caja: Aquí se incluye el efectivo en caja, depósitos a la vista e inversiones a corto plazo con vencimientos originales de tres meses o menos cuando se realiza la compra. La mayoría de los pagos debidos de instituciones financieras para la liquidación de transacciones de tarjeta de crédito y tarjeta de débito se procesan dentro de los dos días laborales y se clasifican, por lo tanto, como efectivo y equivalentes de caja.

Inversiones: La compañía cuenta con un programa de gestión de caja que estipula la inversión de efectivo en caja que no se espera se use en operaciones corrientes en instrumentos financieros que tengan vencimientos de hasta 10 años. Los pagarés a la vista a tasa variable, que han establecido fechas de vencimiento de más de 10 años, cumplen con este requisito de vencimiento del programa de gestión de caja debido a que la fecha de vencimiento de estas inversiones se determina sobre la base de la fecha restablecida de la tasa de interés y la fecha de establecimiento del valor nominal con el fin de aplicar estos criterios.

Inversiones, excepto las de equivalentes de caja, con una fecha de vencimiento establecida en un año o menos a partir de la fecha del balance o que se espera se usen en operaciones corrientes, se clasifican como inversiones a corto plazo. Las demás inversiones, se clasifican como a largo plazo. A partir del 1 de febrero de 2008, las inversiones consistían principalmente en fondos del mercado monetario, certificados de depósito, obligaciones municipales y fondos mutuos de inversión. Los saldos restringidos pignorados como garantía para cartas de crédito para el programa de garantía extendida de la compañía y para una parte del seguro para accidentes de la compañía y los pasivos del programa de ventas e instalaciones también se clasifican como inversiones.

La compañía ha clasificado a todos los valores de inversión como disponibles para la venta, y se comercializan a un valor justo de mercado. Las ganancias y pérdidas no realizadas sobre dichos valores se incluyen en otras rentas integrales acumuladas en el capital de los accionistas.

Inventario de mercaderías: El inventario se declara al costo o mercado más bajo mediante el método contable denominado primeras entradas primeras salidas. El costo de inventario incluye además ciertos costos asociados con la preparación de inventario para los costos del centro de distribución y la reventa, el neto de los fondos de proveedores.

La compañía registra una reserva de inventario para la pérdida asociada con la venta de existencias por debajo del costo. Esta reserva se basa en el conocimiento actual de la gerencia con respecto a los niveles de inventario, tendencias de venta y experiencia histórica. La gerencia no cree que los inventarios de mercaderías de la compañía estén sujetos a un riesgo por

obsolescencia importante en poco tiempo, y la gerencia tiene la capacidad para ajustar las prácticas de compras basándose en las tendencias de ventas anticipadas y las condiciones económicas generales. Sin embargo, los cambios en los patrones de compra del consumidor podrían resultar en la necesidad de reservas adicionales. La compañía registra además una reserva de inventario para la merma estimada entre inventarios físicos. Esta reserva se basa principalmente en los resultados por mermas reales de los inventarios físicos anteriores. Es posible que se necesiten realizar cambios en la reserva para mermas estimada según los resultados de los inventarios físicos. La gerencia cree tener conocimientos históricos y actuales suficientes para registrar estimaciones razonables para estas dos reservas de inventario.

Instrumentos financieros derivados: Ocasionalmente, la compañía utiliza instrumentos financieros derivados para controlar ciertos riesgos comerciales. No obstante, los montos no fueron tangibles en los estados financieros consolidados de la compañía en ninguno de los años presentados. La compañía no usa instrumentos financieros derivados para fines comerciales.

Programas de crédito: La mayoría de las cuentas por cobrar de la compañía surgen de las ventas de bienes y servicios a los clientes de negocios comerciales. En mayo de 2004, la compañía celebró un acuerdo con la compañía General Electric y sus subsidiarias (GE) para vender su entonces existente cartera de cuentas por cobrar de negocios comerciales a GE. Durante el período de vigencia del acuerdo, que finaliza el 31 de diciembre de 2016, a menos que se rescinda antes por las partes, GE también compra a valor nominal nuevas cuentas por cobrar de negocios comerciales originadas por la compañía y mantiene estas cuentas. La compañía da cuenta de éstas como transferencias como ventas de cuentas por cobrar. Cuando la compañía vende sus cuentas por cobrar de negocios comerciales, retiene ciertos intereses en esas cuentas, incluida la financiación de una reserva de pérdida y su obligación relacionada con el mantenimiento continuo de GE de las cuentas por cobrar vendidas. Cualquier pérdida o ganancia de la venta se determina sobre la base de los valores contables anteriores de los activos transferidos distribuidos a un valor justo entre las cuentas por cobrar vendidas y los intereses retenidos. El valor justo está basado en el valor actual de flujos de caja futuros esperados, teniendo en cuenta las suposiciones clave de pérdidas de crédito anticipadas, tasas de pago, tasas atrasadas, costos de mantenimiento de GE y la tasa de descuento acorde con la incertidumbre involucrada. Debido a la naturaleza de corto plazo de las cuentas por cobrar vendidas, los cambios realizados en las suposiciones clave no afectarán sustancialmente a la pérdida o ganancia registrada sobre las ventas de cuentas por cobrar o el valor justo de los intereses retenidos en las cuentas por cobrar.

El total de las cuentas por cobrar de negocios comerciales vendidas a GE es de \$1,8 mil millones tanto en 2007 como en 2006, y de \$1,7 mil millones en 2005. Durante 2007, 2006 y 2005, la compañía reconoció pérdidas de \$34 millones, \$35 millones y \$45 millones, respectivamente, en estas ventas como gastos de ventas, generales y administrativos (VGA), que se relacionan principalmente con el valor justo de las obligaciones incurridas relacionadas con los costos de mantenimiento que se remiten a GE mensualmente. Al 1 de febrero de 2008 y al 2 de febrero de 2007, el valor justo de los intereses retenidos fue insignificante y se determinó sobre la base del valor actual de flujos de caja futuros esperados.

Las ventas generadas por medio de las tarjetas de crédito exclusivas de la compañía no se reflejan en cuentas por cobrar. Según un acuerdo con GE, GE extiende el crédito directamente a los clientes. GE ejecuta y controla directamente todos los servicios relacionados con el programa. La compañía tiene la opción, pero no la obligación, de comprar las cuentas por cobrar cuando finalice el acuerdo en diciembre de 2016. Los costos de licitación, incluidos los montos asociados con la aceptación de las tarjetas de crédito exclusivas de la compañía, se registran como gastos de VGA en los estados financieros consolidados.

El total de la cartera de cuentas por cobrar que tiene GE, incluidas las cuentas por cobrar originadas por GE de las tarjetas de crédito de marca privada de la compañía y las cuentas por cobrar de negocios comerciales originadas por la compañía y vendidas a GE, se aproximó a \$6,6 mil millones el 1 de febrero de 2008 y a \$6,0 mil millones el 2 de febrero de 2007.

Propiedad y depreciación: La propiedad se registra al costo. Los costos asociados con las adiciones importantes se capitalizan y se deprecian. Se espera que los activos fijos produzcan beneficios futuros y que tengan una vida útil que exceda el año. El costo total de un activo fijo generalmente incluye todos los

impuestos sobre las ventas aplicables, costos de entrega, costos de instalación y otros costos correspondientes incurridos por la compañía en el caso de los activos generados por ésta. Una vez vendida la propiedad, el costo de propiedades y la depreciación acumulada relacionada se eliminan de las cuentas, con las ganancias y pérdidas reflejadas en los gastos de VGA en los estados consolidados de las ganancias.

La depreciación se proporciona sobre las vidas útiles estimadas de los activos depreciables. Los activos se deprecian mediante el método lineal. Las mejoras realizadas en la propiedad arrendada se deprecian sobre la vida útil estimada más corta o el período del arrendamiento relacionado, que puede incluir una o más opciones de períodos de renovación, donde el hecho de no cumplir con dichas opciones resultaría en una sanción económica de un monto tal que la renovación parezca, desde el inicio del arrendamiento, estar razonablemente asegurada. Durante el período de vigencia de un arrendamiento, si se realiza una inversión adicional considerable en la locación arrendada, la compañía vuelve a evaluar la definición del período de vigencia del arrendamiento para determinar si la inversión, junto con las sanciones relacionadas a la no renovación, constituirá una sanción económica en un monto tal que la renovación parezca, al momento de la realizar nuevamente la evaluación, estar razonablemente asegurada.

Disminución de activos de larga duración/Actividades de liquidación: Los valores contables de los activos de larga duración se revisan cada vez que eventos o cambios en las circunstancias indiquen que existe la posibilidad de que el valor contable no pueda recuperarse.

En el caso de los activos de larga duración en uso, se considera que ocurre un deterioro potencial si los flujos de caja futuros proyectados sin descontar que se esperan como consecuencia del uso y la eventual disposición de los activos son inferiores a los valores contables de los activos. Se reconoce una pérdida por deterioro cuando el valor contable del activo de larga duración no es recuperable y excede su valor justo. La compañía estima un valor justo sobre la base de flujos de caja sin descontar, futuros y proyectados.

En el caso de abandono de activos de larga duración, la compañía considera que el activo debe desecharse cuando deja de usarse. Hasta ese momento, la compañía continúa clasificando los activos como en uso y evalúa los deterioros potenciales según corresponda. Si la compañía se compromete con un plan para abandonar un activo de larga duración antes de la finalización de su vida útil estimada previamente, las estimaciones de depreciación se revisan.

En el caso de los activos de larga duración destinados a la venta, se registra un cargo por deterioro si su valor contable supera su valor justo menos el costo de venta. El valor justo se determina mediante una tasación de mercado o una técnica de evaluación que tiene en cuenta diversos factores, incluidas las condiciones del mercado local. Un activo de larga duración no se deprecia mientras esté clasificado como destinado a la venta.

Los valores netos contables para tiendas reubicadas, tiendas cerradas y otras propiedades en exceso que se espera se vendan dentro de los próximos 12 meses se clasifican como destinadas a la venta y se incluyen en otros activos corrientes en el balance general consolidado. Los activos destinados a la venta conformaron un total de \$28 millones al 1 de febrero de 2008. Los activos destinados a la venta al 2 de febrero de 2007 no fueron significativos. Los valores netos contables para tiendas reubicadas, tiendas cerradas y otras propiedades en exceso que no cumplan con los criterios para estar destinadas a la venta se incluyen en otros activos (no corrientes) en el balance general consolidado. Al 1 de febrero de 2008 y al 2 de febrero de 2007 estos valores conformaron un total de \$91 millones y \$113 millones, respectivamente.

Cuando las tiendas arrendadas operativas están cerradas, se reconoce un pasivo por el valor justo de futuras obligaciones contractuales, incluidos impuestos sobre la propiedad, utilidades y mantenimiento de áreas comunes, el neto de la renta del subarriendo estimado. El pasivo, que está incluido en otros pasivos corrientes en el balance general consolidado, fue de \$11 millones y \$19 millones al 1 de febrero de 2008 y al 2 de febrero de 2007, respectivamente.

El cargo por deterioro está incluido en gastos de VGA y alcanzaron un total de \$28 millones, \$5 millones y \$16 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Arrendamientos: Para los acuerdos de arrendamiento que estipulan el aumento de los pagos del alquiler o períodos de ocupación sin pago de alquiler, la compañía reconoce el gasto de alquiler en función del método lineal durante el plazo de vigencia del arrendamiento no cancelable y cualquier período de renovación de la opción, donde el hecho de no cumplir con dichas opciones resultaría en una sanción económica de un monto tal que la renovación parezca, desde el inicio del arrendamiento, estar razonablemente asegurada. El período de arrendamiento comienza en la fecha en la que la compañía toma posesión o controla el uso físico de la propiedad. El arrendamiento diferido está incluido en otros pasivos de largo plazo en el balance general consolidado.

Los activos bajo el capital de arrendamiento se amortizan conforme a la política de depreciación normal de la compañía para activos poseídos o, si es más corto, sobre el período de arrendamiento no cancelable y cualquier período de renovación de la opción donde el hecho de no cumplir con dicha opción resultaría en una sanción económica de un monto tal que la renovación parezca, desde el inicio del arrendamiento, estar razonablemente asegurada. La amortización de los activos se incluye en el gasto de depreciación en los estados de cuenta consolidados. Durante el período de un arrendamiento, si se realiza una inversión adicional considerable en una propiedad arrendada, la compañía vuelve a evaluar la definición de su período de arrendamiento.

Cuentas por pagar: En junio de 2007, la compañía celebró un acuerdo de servicios administrados por el cliente con un tercero para proporcionar un sistema de seguimiento de cuentas por pagar que facilita la capacidad de proveedores participantes de financiar las obligaciones de pago de la compañía con instituciones financieras de terceros designadas. Los proveedores participantes pueden, a su sola discreción, realizar ofertas para financiar una o más obligaciones de pago de la compañía antes de sus fechas de vencimiento programadas a un precio descontado para instituciones financieras participantes. El objetivo de la compañía al celebrar este acuerdo era capturar todos los ahorros en cadena de suministros, en forma de fijación de precios, términos de pago o financiación de proveedores, creados para facilitar la capacidad del proveedor de financiar las obligaciones de pago con tasas de descuento más favorables, y brindarles mayor flexibilidad con el capital de trabajo.

Las obligaciones de la compañía para con sus proveedores, incluidos los montos debidos y fechas de pago programadas, no son afectadas por las decisiones de los proveedores para financiar montos bajo este acuerdo. No obstante, el derecho de la compañía de compensar los saldos debidos de proveedores contra obligaciones de pago se restringe mediante este acuerdo para esas obligaciones de pago que han sido financiadas por los proveedores. A partir del 1 de febrero de 2008, la compañía colocó \$77 millones de obligaciones de pago en el sistema de seguimiento de cuentas por pagar, y los proveedores participantes financiaron \$48 millones de esas obligaciones de pago para instituciones financieras participantes.

Autoseguro: La compañía está autoasegurada para ciertas pérdidas relacionadas con la indemnización de accidentes de trabajo, automóvil, propiedad y reclamaciones generales y de responsabilidad legal por productos. La compañía tiene una cobertura "paro de pérdidas" para limitar la exposición que surja de estas reclamaciones. La compañía también está autoasegurada para ciertas pérdidas relacionadas con garantía extendida y reclamaciones dentales y médicas. Las reclamaciones de autoseguro presentadas y las reclamaciones efectuadas pero no registradas formalmente se acumulan conforme a nuestras estimaciones del costo final descontado para las reclamaciones sin seguro realizadas usando las suposiciones actuariales consideradas en la industria de seguros y la experiencia histórica. Aunque la gerencia cree que tiene la capacidad de estimar de manera razonable las pérdidas relacionadas con las reclamaciones, es posible que los resultados reales difieran de los pasivos de autoseguro registrados.

Impuestos sobre la renta: La compañía establece activos y pasivos por impuestos sobre la renta diferidos para diferencias temporales entre el impuesto y las bases contables financieras de activos y pasivos. Los efectos positivos de dichas diferencias se reflejan en el balance general en las tasas impositivas aprobadas que se espera estén en vigencia cuando las diferencias se inviertan. Si es más probable que todo o una parte del activo no sea realizado, se registra una contracuenta para reducir el valor contable de los activos por impuestos diferidos. Los saldos impositivos y el gasto de impuestos sobre la renta reconocidos por la compañía se basan en la interpretación de la gerencia de las normas impositivas de múltiples jurisdicciones.

La compañía establece una reserva para situaciones fiscales para las cuales se presentan incertidumbres con respecto a si la situación podrá, en última instancia, sostenerse. La compañía incluye los intereses relacionados con cuestiones impositivas como parte de los intereses netos en los estados financieros consolidados. La compañía registra todas las sanciones aplicables relacionadas con cuestiones impositivas dentro de la provisión para impuesto sobre la renta.

Reconocimiento de ingresos: La compañía reconoce ingresos, el neto de impuestos sobre las ventas, cuando ocurren las transacciones de ventas y los clientes toman posesión de la mercadería. Se proporciona una provisión para devoluciones anticipadas de mercaderías mediante una reducción de ventas y costos de ventas en el período en el que se registran las ventas relacionadas. Los ingresos provenientes de servicios de instalación de productos se conocen cuando se completa la instalación. Los ingresos diferidos asociados con los montos recibidos para los cuales los clientes no habían tenido aún posesión de la

mercadería o para los cuales la instalación no había sido aún completada fueron de \$332 millones y de \$364 millones, el 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007, respectivamente.

Los ingresos provenientes de tarjetas de compra, que incluye las tarjetas de regalo y los créditos de mercaderías devueltas, se difieren y reconocen cuando se canjean las tarjetas. El pasivo asociado a las tarjetas de compras pendientes fue de \$385 millones y de \$367 millones el 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007, respectivamente; estos montos están incluidos en ingresos diferidos en el balance general consolidado adjunto. La compañía reconoce el ingreso proveniente de tarjetas de compras sin canjear cuando el canje es remoto. Las tarjetas de compra de la compañía no tienen fecha de vencimiento u cargos por inactividad. Por lo tanto, para determinar cuándo un canje es remoto, la compañía analiza una clasificación por antigüedad para las tarjetas sin canjear según la fecha del último uso de la tarjeta de compra.

Garantías extendidas: Garantías extendidas: Lowe's vende contratos de garantía extendida con precios por separado de acuerdo a un programa con la marca Lowe's para el que, en última instancia, la compañía se encuentra autoasegurada. La compañía reconoce ingresos provenientes de ventas de garantías extendidas en función del método lineal en el término respectivo del contrato. Los términos de los contratos de garantía extendida varían entre uno y cuatro años a partir de la fecha de compra o de la finalización de la garantía del fabricante, según sea pertinente. El ingreso diferido de la garantía extendida de la compañía está incluido en otros pasivos (no corrientes) en el balance general consolidado adjunto. Los cambios en el ingreso diferido en contratos de garantía extendida se resumen de la siguiente manera:

(En millones)	2007	2006
Ingreso diferido de garantía extendida, al comienzo del período	\$ 315	\$ 206
Adiciones al ingreso diferido	175	148
Ingreso diferido reconocido	(83)	(39)
Ingreso diferido de garantía extendida, al final del período	\$ 407	\$ 315

Los costos de adquisición directa incrementales asociados a la venta de garantías extendidas también se difieren y reconocen como gasto en función del método lineal en el término respectivo del contrato. Los costos diferidos asociados con los contratos de garantías extendidas fueron de \$91 millones y de \$81 millones el 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007, respectivamente. Los costos diferidos de la garantía extendida de la compañía están incluidos en otros activos (no corrientes) en el balance general consolidado adjunto. Los demás costos, como los costos de servicios prestados de acuerdo al contrato, gastos generales y administrativos y gastos en publicidad se reflejan a medida que se incurrían.

El pasivo de reclamaciones de garantía extendida realizados está incluido en los pasivos de autoseguro en el balance general consolidado adjunto. Los cambios en el pasivo de reclamaciones de garantía extendida se resumen de la siguiente manera:

(En millones)	2007	2006
Pasivo de reclamaciones de garantía extendida, al comienzo del período	\$10	\$ -
Acumulación por reclamaciones realizadas	41	17
Pagos de reclamaciones	(37)	(7)
Pasivo de reclamaciones de garantía extendida, al final del período	\$ 14	\$10

Costo de ventas y gastos de ventas, generales y administrativos:

A continuación se presenta una lista de los costos primarios clasificados bajo categorías principales de gastos:

Costo de ventas

- Costo total de productos vendidos, incluidos:
 - Costos de compras, el neto de fondos de vendedores;
 - Gastos de flete asociados con el transporte de inventarios de mercadería desde vendedores hacia tiendas minoristas;
 - Costos asociados con la operación de la red de distribución de la compañía, incluidos los costos de planilla y de beneficios y costos de ocupación;
- Costos de servicios de instalación;
- Costos asociados con la entrega de productos directamente desde el vendedor hacia el cliente mediante terceros;
- Costos asociados con las mermas de inventario y obsolescencia

De ventas, generales y administrativos

- Costos de planilla y beneficios para empleados de corporaciones y de minoristas;
- Costos de ocupación de instalaciones corporativas y minoristas;
- Publicidad;
- Costos asociados con la entrega de productos desde las tiendas hacia los clientes;
- Costos por servicios de terceros en la tienda;
- Costos de licitación, incluidos cargos bancarios, costos asociados con las tarifas de intercambio de tarjetas de crédito y montos asociados con la aceptación de las tarjetas de crédito propias de la compañía;
- Costos asociados con los planes de autoseguro, y costos de prima para coberturas "paro de pérdidas" y planes completamente asegurados;
- Cargos por disminución de activos de larga duración y ganancias/pérdidas en el desecho de activos;
- Otros costos administrativos, como proveedores, y viajes y entretenimiento.

Fondos del vendedor: La compañía recibe fondos de los vendedores en el curso normal del negocio, principalmente como resultado de volúmenes de compras, ventas, pagos por adelantado o promociones de los productos de los vendedores. De acuerdo con las disposiciones de los acuerdos con vendedores vigentes, la gerencia desarrolla tasas de acumulación mediante la estimación del momento en el que la compañía habrá completado su desempeño según el acuerdo y obtenido las ganancias de los montos acordados. Debido a la complejidad y diversidad de los acuerdos individuales de vendedores, la compañía lleva a cabo análisis y revisa las tendencias históricas durante todo el año para asegurar que los montos obtenidos se registren de manera apropiada. Como parte de estos análisis, la compañía valida sus tasas de acumulación basándose en las tendencias de compras reales y las aplica a los volúmenes de compra reales para determinar el monto de los fondos acumulados por la compañía y cuentas por cobrar del vendedor. Los montos acumulados durante todo el año podrían verse afectados si los volúmenes de compra reales difieren de los volúmenes de compra anuales proyectados, especialmente en el caso de programas que proveen una financiación mayor cuando se satisfacen los volúmenes de compra por etapas.

Los fondos de vendedores se tratan como reducciones del costo de inventario, a menos que representen un reembolso de costos específicos, incrementales e identificables realizados por el cliente para vender el producto del vendedor. Básicamente todos los fondos de los vendedores que la compañía recibe no satisfacen los criterios de costos específicos, incrementales e identificables. Por lo tanto, la compañía considera la gran mayoría de estos fondos como una reducción en el costo de inventario cuando se acumulan los montos y reconoce estos fondos como una reducción del costo de ventas cuando se vende el inventario.

Publicidad: Los costos asociados a la publicidad se cargan como gastos realizados. Los gastos por publicidad fueron de \$788 millones, \$873 millones y \$812 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente. Los fondos cooperativos de vendedores de publicidad se registran como una reducción de estos gastos con el monto neto incluido en gastos de VGA. Los fondos cooperativos de vendedores de publicidad fueron de \$5 millones en 2007, pero insignificantes en 2006 y 2005.

Costos de transporte y manejo: La compañía incluye costos de transporte y manejo relacionados con la entrega de productos directamente desde los vendedores hacia los clientes mediante terceros al costo de ventas. Los costos de transporte y manejo, que incluyen gastos de salarios y operaciones de vehículos relacionados con la entrega de productos desde las tiendas hacia los clientes, se clasifican como gastos de VGA. Los costos de transporte y manejo incluidos en gastos de VGA fueron de \$307 millones, \$310 millones y \$312 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Costos de apertura de tiendas: Los costos generados por reubicar tiendas o abrir nuevas tiendas, que incluye los costos de planilla y suministros incurridos previos a la apertura de una tienda y costos de la publicidad a gran escala para la apertura, se cargan como operaciones realizadas

Renta integral: La compañía informa la renta integral en sus estados consolidados del capital de los accionistas. La renta integral representa cambios en el capital de los accionistas de fuentes que no corresponden a propietarios y consta principalmente de ganancias netas más o menos las ganancias o pérdidas no realizadas sobre valores disponibles para la venta, así como ajustes en la conversión de divisas. Las ganancias no realizadas sobre valores disponibles para la venta clasificadas en otras rentas integrales acumuladas en el balance general consolidado adjunto fueron de \$2 millones tanto el 1 de febrero de 2008 como el 2 de febrero de 2007. Las ganancias por conversión de divisas clasificadas en otras rentas integrales acumuladas en el balance general consolidado adjunto fueron de \$6 millones el 1 de febrero de 2008 y las pérdidas

por conversión de divisas fueron de \$1 millón el 2 de febrero de 2007. Los ajustes de reclasificación para las ganancias/pérdidas incluidos en ganancias netas en 2007, 2006 y 2005 fueron insignificantes.

Declaraciones contables recientes: Declaraciones contables recientes: En septiembre de 2006, la Junta de Normas de Contabilidad Financiera (Financial Accounting Standards Board, FASB) emitió la norma SFAS (Statement of Financial Accounting Standards) n.º 157 "Fair Value Measurements" (Mediciones de valor justo). La SFAS n.º 157 provee una única definición de valor justo, junto con un marco para evaluarla, y requiere una publicación adicional sobre el uso del valor justo para evaluar activos y pasivos. La SFAS n.º 157 enfatiza además que el valor justo es una medida basada en el mercado, no una medida de una entidad específica, y expone una jerarquía de valor justo donde la máxima prioridad son los precios cotizados en los mercados activos. Según la SFAS n.º 157, las mediciones del valor justo deben publicarse según el nivel dentro de esa jerarquía. La SFAS n.º 157 tiene vigencia para los años fiscales que comienzan después del 15 de noviembre de 2007, y períodos intermedios dentro de esos años fiscales. Sin embargo, la postura del personal de la FASB (FASB Staff Position, FSP) n.º FAS 157-2, "Effective Date of FASB Statement No. 157" (Fecha de efectividad de la norma n.º 157), emitida en febrero de 2008, retrasa la fecha de efectividad de la SFAS n.º 157 para todos los activos no financieros y pasivos no financieras, excepto los elementos que se reconozcan o publiquen a un valor justo en los estados financieros de manera recurrente, para los años fiscales que comienzan después del 15 de noviembre de 2008, y períodos intermedios dentro de esos años fiscales. La compañía no espera que la adopción de la SFAS n.º 157 tenga un efecto tangible sobre sus estados financieros consolidados.

En febrero de 2007, la FASB emitió la SFAS n.º 159, "The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities" (La opción de valor justo para activos financieros y pasivos financieros). La SFAS n.º 159 le proporciona a las entidades una opción para medir muchos instrumentos financieros y algunos otros elementos en valor justo, incluidos valores disponibles para la venta explicados previamente bajo la SFAS n.º 115, "Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities" (Consideraciones de ciertas inversiones en deuda y valores de capital). Según la SFAS n.º 159, las ganancias y pérdidas no realizadas sobre elementos para los cuales la opción de valor justo ha sido elegida se informarán en ganancias en cada período de informes subsiguiente. La SFAS n.º 159 tiene vigencia para los años fiscales que comienzan después del 15 de noviembre de 2007. La compañía no espera que la adopción de la SFAS n.º 159 tenga un efecto tangible sobre sus estados financieros consolidados.

En junio de 2007, la Fuerza de trabajo para problemas emergentes (Emerging Issues Task Force, EITF) llegó a un acuerdo sobre la emisión n.º 06-11, "Accounting for Income Tax Benefits of Dividends on Share-Based Payment Awards" (Consideraciones sobre beneficios del impuesto sobre la renta de dividendos sobre premios de pago basado en acciones). La EITF 06-11 establece que una entidad debe reconocer un beneficio impositivo realizado asociado con dividendos sobre acciones de capital sin derecho a posesión, unidades de acciones de capital sin derecho a posesión y opciones de acciones de capital pendientes cargadas a ganancias retenidas como un aumento en pago adicional en capital. El monto reconocido en pago adicional en capital debe incluirse en el fondo de beneficios impositivos en exceso disponibles para absorber deficiencias impositivas futuras sobre premios de pago basado en acciones. La EITF 06-11 debe aplicarse en un futuro a los beneficios de impuestos sobre la renta de dividendos sobre premios de pago basado en acciones clasificado como capital que estén declarados en los años fiscales que comienzan después del 15 de diciembre de 2007. La compañía no espera que la adopción de la EITF 06-11 tenga un efecto tangible sobre sus estados financieros consolidados.

En diciembre de 2007, la FASB emitió la SFAS n.º 141(R), "Business Combinations" (Combinaciones comerciales) y la SFAS n.º 160, "Noncontrolling Interests in Consolidated Financial Statements – an amendment of ARB No. 51" (Participación no controlada en los estados financieros consolidados: una enmienda de la ARB n.º 51). La SFAS n.º 141(R) y la SFAS n.º 160 cambian significativamente las consideraciones y los informes de las combinaciones comerciales y de la participación no controlada en los estados financieros consolidados. Según la SFAS n.º 141(R), se medirán más activos y pasivos en valor justo a partir de la fecha de adquisición en lugar de la fecha de anuncio. Además, los costos de adquisición se reflejarán a medida que se incurran. Según la SFAS n.º 160, la participación no controlada se clasificará como un componente por separado de capital. La SFAS n.º 141(R) y la SFAS n.º 160

deben aplicarse en un futuro para los años fiscales que comiencen el 15 de diciembre de 2008, con excepción de los requisitos de la presentación y publicación de la SFAS n.º 160, que deben aplicarse anteriormente. La compañía no espera que la adopción de la SFAS n.º 141(R) y la SFAS n.º 160 tenga un efecto tangible en sus estados financieros consolidados.

Información sobre segmentos: Información sobre segmentos: Los segmentos operativos de la compañía, que representan las tiendas minoristas de mejoras del hogar de la compañía, se agregan dentro de un segmento notificable según la manera en que la compañía administra sus negocios. Las tiendas minoristas de mejoras del hogar de la compañía exhiben características económicas de largo plazo similares, venden productos y servicios similares, usan procesos similares para vender esos productos y servicios y venden sus productos y servicios a diferentes tipos de clientes. El monto de activos de larga duración y ventas netas fuera de EE. UU no fue significativo para ninguno de los períodos presentados.

Reclasificaciones: Algunos montos previos han sido reclasificados para ajustarlos a las clasificaciones actuales.

NOTA 2: INVERSIONES

Los valores de inversiones de la compañía se clasifican como disponibles para la venta. Los costos amortizados, las pérdidas y ganancias retenidas no realizadas brutas y los valores justos de inversiones el 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007 fueron:

Tipo (En millones)	Costo amortizado	1 de febrero de 2008		Valor justo
		Ganancias no realizadas brutas	Pérdidas no realizadas brutas	
Obligaciones municipales	\$117	\$1	\$–	\$118
Fondos del mercado monetario	128	–	–	128
Certificados de depósito	3	–	–	3
Clasificados como a corto plazo	248	1	–	249
Obligaciones municipales	462	5	–	467
Fondos mutuos	42	1	(1)	42
Clasificados como a largo plazo	504	6	(1)	509
Total	\$752	\$7	\$(1)	\$758

Tipo (En millones)	Costo amortizado	2 de febrero de 2007		Valor justo
		Ganancias no realizadas brutas	Pérdidas no realizadas brutas	
Obligaciones municipales	\$258	\$–	\$(1)	\$257
Fondos del mercado monetario	148	–	–	148
Pagarés emitidos por				
sociedades por acciones	26	–	–	26
Certificados de depósito	1	–	–	1
Clasificados como a corto plazo	433	–	(1)	432
Obligaciones municipales	127	–	–	127
Fondos mutuos	35	3	–	38
Clasificados como a largo plazo	162	3	–	165
Total	\$595	\$3	\$(1)	\$597

Las ganancias y pérdidas realizadas brutas sobre la venta de los valores disponibles para la venta no fueron significativas en ninguno de los períodos presentados. Las obligaciones municipales clasificadas como a largo plazo el 1 de febrero de 2008, vencerán en uno a 32 años, según las fechas de vencimientos establecidas.

Las inversiones a largo y corto plazo incluyen saldos restringidos pignorados como garantía para cartas de crédito para el programa de garantía extendida de la compañía y para una parte del seguro para accidentes de la compañía y pasivos del programa de ventas e instalaciones. Los saldos restringidos incluidos en inversiones a corto plazo fueron de \$167 millones el 1 de febrero de 2008 y de \$248 millones el 2 de febrero de 2007. Los saldos restringidos incluidos en inversiones a largo plazo fueron de \$172 millones el 1 de febrero de 2008 y de \$32 millones el 2 de febrero de 2007.

NOTA 3: PROPIEDAD Y DEPRECIACIÓN ACUMULADA

La propiedad se resume según las categorías más importantes en la siguiente tabla:

(En millones)	Vidas depreciables estimadas, en años	1 de febrero de 2008	2 de febrero de 2007
Costo:			
Terreno	N/D	\$ 5,566	\$ 4,807
Construcciones	7-40	10,036	8,481
Equipo	3-15	8,118	7,036
Mejoras realizadas a la propiedad arrendada	3-40	3,063	2,484
Construcción en progreso	N/D	2,053	2,296
Costo total		28,836	25,104
Depreciación acumulada		(7,475)	(6,133)
Propiedad, menos la depreciación acumulada		\$21,361	\$18,971

En la propiedad neta se incluyen los activos bajo el arrendamiento de capital de \$523 millones, menos la depreciación acumulada de \$294 millones, el 1 de febrero de 2008, y de \$ 533 millones, menos la depreciación acumulada de \$274 millones, el 2 de febrero de 2007.

NOTA 4: PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO Y LÍNEAS DE CRÉDITO

En junio de 2007, la compañía firmó un Contrato de Crédito Enmendado y Restablecido (línea de crédito reformada) para modificar la línea de crédito principal, mediante la extensión de la fecha de vencimiento a junio de 2012 y la provisión de préstamos de hasta \$1,75 mil millones. La línea de crédito reformada apoya los instrumentos negociables y programas de créditos renovables de la compañía. Los préstamos realizados no poseen garantía y el precio se fija a una tasa fija sobre la base de las condiciones de mercado al momento de la financiación, conforme a los términos de la línea de crédito reformada. La línea de crédito reformada contiene algunas cláusulas restrictivas, que incluyen el mantenimiento de una tasa de apalancamiento de deuda tal como se define en la línea de crédito reformada. Al 1 de febrero de 2008, la compañía acataba estas cláusulas. Diecisiete instituciones bancarias participan de la línea de crédito reformada. A partir del 1 de febrero de 2008, existían \$1,0 mil millones pendientes bajo el programa de instrumentos negociables. La tasa de interés con promedio ponderado sobre los instrumentos negociables pendientes fue de 3.92%. A partir del 2 de febrero de 2007, existían \$23 millones en préstamos a corto plazo pendientes bajo la línea de crédito principal, pero ningún préstamo pendiente bajo el programa de instrumentos negociables. La tasa de interés del préstamo a corto plazo fue del 5.41%.

En octubre de 2007, la compañía estableció una línea de crédito en dólares canadienses (C\$) con un valor de C\$50 millones, que brinda apoyo al crédito renovable para las operaciones canadienses de la compañía. Esta línea de crédito no comprometida brinda a la compañía la posibilidad de realizar préstamos sin garantía, cuyo precio se fija a una tasa fija sobre la base de las condiciones de mercado al momento de la financiación conforme a los términos de la línea de crédito. A partir del 1 de febrero de 2008, no existían préstamos pendientes bajo la línea de crédito.

En enero de 2008, la compañía se adhirió a un convenio de crédito en \$C con un valor de C\$200 millones con el propósito de financiar la construcción de tiendas minoristas en Canadá y para el capital de explotación y otros propósitos corporativos generales. Los préstamos realizados no poseen garantía y sus precios se fijan a una tasa fija sobre la base de las condiciones de mercado al momento de la financiación conforme a los términos del convenio de crédito. Este convenio contiene algunas cláusulas restrictivas, que incluyen el mantenimiento de una tasa de apalancamiento de deuda. Al 1 de febrero de 2008, la compañía se adhería a estas cláusulas. Tres instituciones bancarias participan del convenio de crédito. Al 1 de febrero de 2008, existían C\$60 millones o el equivalente de \$60 millones pendientes bajo la línea de crédito. La tasa de interés del préstamo a corto plazo fue del 5.75%.

Cinco bancos extendieron las líneas de crédito agregando \$789 millones con el propósito de emitir cartas de crédito documentarias y cartas de crédito contingentes. Estas líneas no tienen fechas de rescisión y se revisan periódicamente. Las comisiones de compromiso que varían entre el 0.225% y el 0.50% anual se pagan sobre los pagos pendientes de los montos de las

cartas de crédito contingentes. Los pagos pendientes de las cartas de crédito alcanzaron un total de \$299 millones el 1 de febrero de 2008 y de \$346 millones el 2 de febrero de 2007.

NOTA 5: DEUDAS A LARGO PLAZO

(En millones)	Tasas de interés	Año fiscal de vencimiento final	1 de febrero de 2008	2 de febrero de 2007
Deuda asegurada: 1				
Pagarés hipotecarios	6.00% a 8.25%	2028	\$ 33	\$ 30
Deuda no asegurada:				
<i>Debentures</i>	6.50% a 6.88%	2029	694	693
Pagarés	8.25%	2010	499	498
Pagarés a medio plazo:				
serie A	7.35% a 8.20%	2023	20	27
Pagarés a medio plazo:				
series B ²	7.11% a 7.61%	2037	217	267
Pagarés prioritarios	5.00% a 6.65%	2037	3,271	1,980
Pagarés convertibles	0.86% a 2.50%	2021	511	518
Arrendamientos de capital y otros		2030	371	400
total de deuda a largo plazo			5,616	4,413
Menos vencimientos actuales			40	88
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales			\$5,576	\$4,325

¹ Propiedades actuales con un valor contable agregado de \$47 millones pignorado como garantía el 1 de febrero de 2008, para deudas aseguradas.

² Aproximadamente el 46% de estos pagarés a medio plazo pueden ponerse como opción para el titular en el veintavo aniversario de la emisión a valor nominal. Los pagarés a medio plazo se emitieron en 1997.

Ninguno de estos pagarés pueden, actualmente, ponerse como opción. Los vencimientos de las deudas, excepto los descuentos a las emisiones originales sin amortizar, arrendamientos de capital y otros, para los próximos cinco años y de allí en adelante son: 2008, \$10 millones; 2009, \$10 millones; 2010, \$501 millones; 2011, \$1 millón; 2012, \$552 millones; de allí en adelante, \$4,3 mil millones.

Los *debentures*, pagarés, pagarés a medio plazo, pagarés prioritarios y pagarés convertibles de la compañía contienen ciertas cláusulas restrictivas. La compañía cumplía con todas las cláusulas de estos convenios al 1 de febrero de 2008.

Pagarés prioritarios

En septiembre de 2007, la compañía emitió \$1,3 mil millones de pagarés prioritarios sin garantía comprendidos en tres tramos: \$550 millones del 5.60% de pagarés prioritarios que vencen en septiembre de 2012, \$250 millones del 6.10% pagarés prioritarios que vencen en septiembre de 2017 y \$500 millones del 6.65% de pagarés prioritarios que vencen en septiembre de 2037. El 5.60%, 6.10% y 6.65% de los pagarés prioritarios se emitieron con descuentos de aproximadamente \$2.7 millones, \$1.3 millones y \$6.3 millones, respectivamente. El interés sobre los pagarés prioritarios se paga con moras semestrales, en marzo y septiembre de cada año hasta sus vencimientos, y comienza en marzo y septiembre de 2008. El descuento asociado con la emisión está incluido en la deuda a largo plazo y se amortiza sobre los términos respectivos de los pagarés prioritarios. Las acumulaciones netas de aproximadamente \$1,3 mil millones se utilizaron para propósitos corporativos generales, incluidos gastos de capital y necesidades de capital de explotación, y para recompras de las acciones ordinarias de la compañía.

En octubre de 2006, la compañía emitió \$1,0 mil millones de pagarés prioritarios sin garantía, comprendidos en dos tramos \$550 millones del 5.40% de pagarés prioritarios que vencen en octubre de 2016 y \$450 millones del 5.80% de pagarés prioritarios que vencen en octubre de 2036. El 5.40% de pagarés prioritarios y el 5.80% de pagarés prioritarios se emitieron con un descuento de aproximadamente \$4.4 millones. El interés sobre los pagarés prioritarios se paga con moras semestrales, en abril y octubre de cada año hasta sus vencimientos, y comienza en abril de 2007. El descuento asociado con la emisión está incluido en la deuda a largo plazo y se amortiza sobre los términos respectivos de los pagarés prioritarios. Las acumulaciones netas de aproximadamente \$991 millones se utilizaron para propósitos corporativos generales, incluidos gastos de capital y necesidades de capital de explotación, y para recompras de acciones ordinarias.

En octubre de 2005, la compañía emitió \$1,0 mil millones de pagarés prioritarios sin garantías, comprendidos en dos tramos de \$500 millones con vencimiento en octubre de 2015 y octubre de 2035, respectivamente. El primer tramo de \$500 millones del 5% de los pagarés prioritarios se vendió con un descuento de \$4 millones. El segundo tramo de \$500 millones del 5.5% de los pagarés prioritarios se vendió con un descuento de \$8 millones. El interés sobre los pagarés prioritarios se paga con moras semestrales, en abril y octubre de cada año hasta sus vencimientos, y comienza en abril de 2006. El descuento asociado con la emisión está incluido en la deuda a largo plazo y se amortiza sobre los términos respectivos de los pagarés prioritarios. Las acumulaciones netas de aproximadamente \$988 millones se utilizaron para el pago de \$600 millones en pagarés pendientes debidos para diciembre de 2005, para propósitos corporativos generales, incluidos gastos de capital y necesidades de capital de explotación, y para recompras de acciones de acciones ordinarias.

Los pagarés prioritarios emitidos en 2007, 2006 y 2005 pueden ser canjeados por la compañía en cualquier momento, en su totalidad o en parte, a un precio de canje más intereses acumulados a la fecha de canje. El precio de canje es igual al monto mayor de (1) el 100% del monto principal de los pagarés prioritarios que van a ser canjeados, o (2) la suma de los valores actuales de los pagos programados restantes del capital e intereses sobre éste, con el descuento hasta la fecha de canje, sobre una base semestral, a una tasa específica. El instrumento formal mediante el cual los pagarés prioritarios de 2007 fueron emitidos también contiene una cláusula que permite a los titulares de los pagarés solicitar a la compañía la recompra de todos o alguna parte de sus pagarés si ocurre un cambio en el control sobre el desencadenamiento de eventos. Si se elige bajo las cláusulas sobre cambio en el control, la recompra de los pagarés ocurrirá a un precio de compra del 101% del monto principal, más los intereses acumulados y no pagados, si es que existe alguno, sobre dichos pagarés hasta la fecha de la compra. El instrumento formal que regulan los pagarés prioritarios no limita el monto principal agregado de los valores de deuda que la compañía pueda emitir, y tampoco es obligatorio que la compañía mantenga las proporciones financieras o los niveles específicos del valor neto o liquidez. Sin embargo, el instrumento formal contiene varias cláusulas restrictivas, ninguna de las cuales se espera que afecte a la liquidez o recursos de capital de la compañía.

Una vez emitidas cada una de las series de los pagarés prioritarios descritos previamente, la compañía evaluó las características de opción incluidas en los pagarés y concluyó que éstas no exigen una bifurcación de los contratos principales y una contabilidad por separado como instrumentos derivados.

Pagarés convertibles

La compañía tiene un capital total de \$578.7 millones, un monto contable total de \$497.1 millones, de pagarés prioritarios convertibles emitidos en octubre de 2001 a un precio de emisión de \$861.03 por pagaré. Los pagos de intereses en efectivo de los pagarés finalizaron en octubre de 2006. Cuando los pagarés venzan en octubre de 2021, un titular recibirá \$1,000 por pagaré, que representará una rentabilidad hasta el vencimiento de aproximadamente el 1%. Los titulares de los pagarés tenían el derecho a exigir a la compañía que adquiriera toda o una parte de sus pagarés en octubre de 2003 y en octubre de 2006, a un precio de \$861.03 por pagaré más los intereses devengados en efectivo, si los hubiera, y en octubre de 2011 tendrán el derecho a exigir a la compañía que adquiera toda o una parte de sus pagarés a un precio de \$905.06 por pagaré. La compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o acciones ordinarias o pagarlo mediante una combinación de ambos. Los titulares de una cantidad poco importante de pagarés ejercieron su derecho a exigir a la compañía que volviera a comprar sus pagarés durante 2003 y 2006, cuyo total se compró en efectivo. La compañía puede canjear por efectivo toda o una parte de los pagarés en cualquier momento, a un precio equivalente a la suma del precio de emisión más el descuento por emisión devengado original en la fecha de canje.

Los titulares de los pagarés prioritarios convertibles pueden convertirlos en 34.424 acciones ordinarias de la compañía sólo si: el precio de venta de las acciones ordinarias de la compañía alcanza umbrales específicos, o la calificación crediticia de los pagarés se encuentra por debajo de un nivel específico, o se solicita el canje de los pagarés, o bien se producen transacciones corporativas específicas que representan un cambio en el control. La relación de conversión de 34.424 acciones por pagaré sólo se ajusta en función de las cláusulas antidilución habituales concebidas para proteger el valor de la opción de conversión.

Las cotizaciones de cierre de las acciones de la compañía alcanzaron el umbral especificado de modo que los pagarés prioritarios convertibles se convirtieron, según las preferencias de cada titular, en acciones ordinarias durante los trimestres específicos de 2006 y 2007. Los titulares de una cantidad poco importante de pagarés prioritarios convertibles ejercieron su derecho a convertir sus pagarés en acciones ordinarias de la compañía durante 2007 y 2006. Los pagarés prioritarios convertibles no se convertirán en el primer trimestre de 2008

debido a que las cotizaciones de cierre de las acciones de la compañía no alcanzaron el umbral especificado durante el cuarto trimestre de 2007.

La compañía tiene un capital total de \$19.7 millones, un monto contable total de \$13.8 millones, de pagarés convertibles emitidos en febrero de 2001 a un precio de emisión de \$608.41 por pagaré. Los intereses de los pagarés no se pagarán antes del vencimiento estipulado en febrero de 2021, momento en el cual los titulares recibirán \$1,000 por pagaré, que representará una rentabilidad hasta el vencimiento del 2.5%. Los titulares de los pagarés tenían el derecho a exigir a la compañía que comprara toda o una parte de sus pagarés en febrero de 2004, a un precio de \$655.49 y en febrero de 2011 tendrán el derecho a exigir a la compañía que compre toda o una parte de sus pagarés a un precio de \$780.01 por pagaré. La compañía puede optar por pagar el precio de compra de los pagarés en efectivo o acciones ordinarias o pagarlo mediante una combinación de ambos. Los titulares de una cantidad poco importante de pagarés ejercieron su derecho a exigir a la compañía que comprara sus pagarés durante 2004, cuyo total se compró en efectivo.

Los titulares de pagarés convertibles emitidos en febrero de 2001 pueden convertir sus pagarés en cualquier momento en la fecha de vencimiento o antes de ésta, a menos que los pagarés se hayan comprado o canjeado previamente, a 32.896 acciones ordinarias de la compañía por pagaré. La relación de conversión de 32.896 acciones por pagaré sólo se ajusta en función de las cláusulas antidilución habituales concebidas para proteger el valor de la opción de conversión. Durante 2007, los titulares de un monto de capital de \$18 millones, un monto contable de \$13 millones, de los pagarés convertibles de la compañía emitidos en febrero de 2001 ejercieron su derecho a convertir sus pagarés en 0.6 millones de acciones ordinarias de la compañía a una tasa de 32.896 acciones por pagaré. Durante 2006, los titulares de un monto de capital de \$118 millones, un monto contable de \$80 millones, de los pagarés convertibles de la compañía emitidos en febrero de 2001 ejercieron su derecho a convertir sus pagarés en 3.9 millones de acciones ordinarias de la compañía.

Una vez emitida cada una de las series de los pagarés convertibles descritos previamente, la compañía evaluó las características de opción incluidas en los pagarés y concluyó que éstas no exigen una bifurcación de los contratos principales y una contabilidad por separado como instrumentos derivados.

NOTA 6: INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El efectivo y los equivalentes de caja, cuentas por cobrar, préstamos a corto plazo, cuentas a pagar y pasivo devengado se reflejan en el estado financiero al costo, que se aproxima al valor justo debido a su carácter de instrumentos a corto plazo. Las inversiones a corto y largo plazo que se clasifican como valores disponibles para la venta, que incluyen los saldos restringidos, se reflejan en los estados financieros al valor justo. Los valores justos estimados para la deuda a largo plazo se han determinado utilizando la información disponible de mercado. Para las emisiones de deuda que no coticen en bolsa, las tasas de interés que actualmente están a disposición de la compañía para la emisión de deuda con términos similares y vencimientos en vigencia se utilizan para calcular el valor justo. Sin embargo, se requiere hacer uso del buen juicio para interpretar los datos del mercado y calcular el valor justo. Por consiguiente, las estimaciones presentadas en este documento no indican necesariamente los montos que la compañía podría calcular según una tasa de cambio actual del mercado. El uso de diferentes suposiciones del mercado o metodologías de estimación pueden tener un efecto concreto en los montos del valor justo estimado. El valor justo de la deuda a largo plazo de la compañía, excluidos los arrendamientos de capital y otros, es el siguiente:

(En millones)	1 de febrero de 2008		2 de febrero de 2007	
	Monto contable	Valor justo	Monto contable	Valor justo
Pasivos:				
Deuda a largo plazo				
(excluidos los arrendamientos de capital y otros)				
	\$5,245	\$5,406	\$4,013	\$4,301

NOTA 7: CAPITAL DE LOS ACCIONISTAS

Las acciones ordinarias autorizadas equivalieron a 5,6 mil millones (valor nominal \$5) al 1 de febrero de 2008 y 2 de febrero de 2007.

La compañía tiene 5.0 millones (valor nominal \$5) de acciones preferenciales autorizadas, ninguna de las cuales se ha emitido. La Junta Directiva puede emitir la acción preferencial (sin intervención de los accionistas) en una o más series, al contar con derecho a voto, preferencias de liquidación y dividendos, y dichos derechos de conversión y otros según pueden ser designados por dicha junta en el momento de la emisión.

A partir del 3 febrero de 2006, la autorización total restante según el programa de recompra de acciones fue de \$1,2 mil millones. En agosto de 2006 y mayo de 2007, la Junta Directiva autorizó hasta \$2 mil millones y \$3 mil millones adicionales en recompra de acciones hasta 2008 y 2009, respectivamente. Este programa se implementa a través de las compras realizadas ocasionalmente en el mercado abierto o mediante transacciones privadas. Las acciones compradas según el programa de recompra de acciones se retiran y vuelven al estado de autorizadas y no emitidas. Durante 2006, la compañía volvió a comprar 56.8 millones de acciones a un costo total de \$1,7 mil millones (de los cuales \$160 millones se registraron como una reducción en los resultados acumulados, luego de implementarse el excedente de capital sobre el valor nominal). Durante 2007, la compañía volvió a comprar 76,400 millones de acciones a un costo total de \$2,3 mil millones (de los cuales \$1,9 mil millones se registraron como una reducción en los resultados acumulados, luego de implementarse el excedente de capital sobre el valor nominal). A partir del 1 de febrero de 2008, la autorización total restante según el programa de recompra de acciones fue de \$2,2 mil millones.

NOTA 8: CONTABILIDAD PARA EL PAGO BASADO EN ACCIONES

Vigente desde el 4 de febrero de 2006, la compañía adoptó las cláusulas de reconocimiento del valor justo de la Declaración de normas de contabilidad financiera (SFAS, por sus siglas en inglés) n.º 123(R), "Share-Based Payment" (Pago basado en acciones), utilizando el método modificado de transición prospectiva. Antes de esto, la compañía aplicaba las cláusulas de reconocimiento del valor justo de la SFAS n.º 123, "Accounting for Stock Based Compensation" (Contabilidad para la compensación basada en acciones). Para todos los otorgamientos, el monto de gastos relacionados con el pago basado en acciones reconocido se ha ajustado en función de las revocaciones estimadas de las adjudicaciones para las cuales no se espera la prestación del servicio requerido. Las tasas estimadas de revocación se establecieron en función del análisis de la compañía de los datos históricos sobre revocación de grupos de empleados homogéneos.

La compañía reconoció los gastos relacionados con el pago basado en acciones respecto de los gastos de ventas, generales y administrativos en los estados consolidados de ganancias que alcanzan un total de \$99 millones, \$62 millones y \$76 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Los gastos relacionados con el pago basado en acciones totales no reconocidos para todos los planes de pago basado en acciones fue de \$92 millones el 1 de febrero de 2008, de los cuales \$52 millones se reconocerán en 2008, \$30 millones en 2009 y \$10 millones en lo sucesivo. Esto da como resultado que estos montos se reconozcan durante un período promedio ponderado de 1.1 años.

Debido a que la compañía adoptó las cláusulas de reconocimiento del valor justo de la SFAS n.º 123 de manera prospectiva para todas las adjudicaciones de empleados otorgadas o modificadas luego del 31 de enero de 2003, los gastos relacionados con el pago basado en acciones incluidos en la determinación de las ganancias netas para el año que finalizó el 3 de febrero de 2006 son menores que los que se habrían reconocido si el método basado en el valor justo se hubiese aplicado a todas las adjudicaciones efectuadas desde la fecha original de entrada en vigencia de la SFAS n.º 123. La siguiente tabla muestra el efecto en las ganancias netas y ganancias por acción en el período si se hubiese aplicado el método basado en el valor justo a todas las adjudicaciones en circulación y sin derecho de posesión.

(En millones, excepto los datos de las acciones)	2005
Ganancias netas según lo informado	\$2,765
Agregar: Gastos de compensación basados en acciones incluidos en las ganancias netas, neto de efectos impositivos relacionados	57
Deducir: Total de gastos de compensación basados en acciones determinado según el método basado en el valor justo para todas las adjudicaciones, neto de efectos impositivos relacionados	(59)
Ganancias netas pro forma	\$2,763
Ganancias por acción:	
Básicas: según lo informado	\$ 1.78
Básicas: pro forma	\$ 1.78
Diluidas: según lo informado	\$ 1.73
Diluidas: pro forma	\$ 1.73

Descripción general de los planes de pago basado en acciones

La compañía cuenta con (a) cuatro planes de incentivos de capital, conocidos como los Planes de incentivos "2006," "2001," "1997" y "1994", (b) un plan basado en acciones para las adjudicaciones destinadas a directivos que no sean empleados y (c) un Plan de compra de acciones para los empleados (ESPP, por sus siglas en inglés) que les permite comprar acciones de la compañía mediante las deducciones de nómina. Estos planes contienen una cláusula antidilución no discrecional concebida para igualar el valor de una adjudicación como consecuencia de una reestructuración del capital. Las adjudicaciones basadas en acciones en la forma de opción de compra de acciones no calificada u opción de compra de acciones como incentivo, acciones no ofrecidas por oferta pública concedidas de manera anticipada según el desempeño (PARS, por sus siglas en inglés), acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño, unidades accionarias de dividendo diferido y acciones no ofrecidas por oferta pública que representan acciones sin derecho de posesión, pueden otorgarse a empleados clave dentro del plan 2006. No puede otorgarse ninguna adjudicación nueva dentro de los planes 2001, 1997 y 1994.

El plan basado en acciones para directivos que no sean empleados se conoce como el Plan de unidades accionarias de dividendo diferido y opción de compra de acciones para directivos reformado y restablecido (Amended and Restated Directors' Stock Option and Deferred Stock Unit Plan) (el Plan para directivos). Según el Plan para directivos, a cada directivo que no sea empleado se le otorga una cantidad de unidades accionarias de dividendo diferido determinada al dividir el monto de adjudicación anual por el valor justo del mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha de la adjudicación y al redondearla a las 100 unidades más cercanas. El monto de adjudicación anual utilizado para determinar la cantidad de unidades accionarias de dividendo diferido otorgadas a cada directivo fue de \$115,000 en 2007 y 2006, y de \$85,000 en 2005.

Las adjudicaciones basadas en acciones, una cantidad de hasta 169.0 millones de acciones ordinarias, se autorizaron para otorgarse a empleados clave y directivos que no sean empleados. La opción de compra de acciones se autorizó en una cantidad de hasta 129.2 millones de acciones, mientras que las PARS, las acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño, las unidades accionarias de dividendo diferido y acciones no ofrecidas por oferta pública se autorizaron en una cantidad de hasta 39.8 millones de acciones ordinarias. Hasta 45.0 millones de acciones se autorizaron según el ESPP.

El 1 de febrero de 2008, había 45.6 millones de acciones restantes disponibles para otorgarse según los Planes 2006 y para directivos, y 22.9 millones de acciones disponibles según el ESPP.

Los términos generales y métodos de evaluación de las adjudicaciones basadas en acciones de la compañía son los siguientes:

Opciones de compra de acciones

Generalmente, las opciones de compra de acciones tienen un plazo de vigencia de siete años, normalmente se otorgan derechos de posesión anuales por tres años a un tercio de cada adjudicación, y se les asigna un precio de ejercicio equivalente a la cotización de cierre del mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha de la adjudicación.

El valor justo de cada otorgamiento de opción de compra se estima en la fecha de otorgamiento mediante el modelo de determinación del precio de la opción de compra de Black-Scholes. Al determinar la volatilidad esperada, la compañía tiene en cuenta el desempeño histórico de sus acciones así como también la volatilidad implícita. La tasa de interés libre de riesgo se basa en la curva de rendimiento del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos que está vigente en el momento del otorgamiento, en función del plazo de vigencia esperado de las opciones de compra. El plazo de vigencia esperado de las opciones de compra se basa en la evaluación de parte de la compañía de los patrones de ejercicio de los titulares de las opciones de compra y representa el período durante el cual se espera que no se ejerzan las opciones de compra. La compañía utiliza datos históricos para estimar la fecha y la cantidad de revocaciones. Estas opciones de compra se reflejan como gastos en función del método lineal durante el período de otorgamiento de los derechos de posesión, el cual se considera el período de servicio requerido. Las suposiciones utilizadas en el modelo de determinación del precio de la opción de compra de Black-Scholes para las opciones otorgadas en los tres años que finalizaron el 1 de febrero de 2008, el 2 de febrero de 2007 y el 3 de febrero de 2006 fueron las siguientes:

	2007	2006	2005
Suposiciones utilizadas:			
Volatilidad esperada	22.6%–23.7%	22.3%–29.4%	25.8%–34.1%
Volatilidad esperada promedio ponderada	23.7%	26.8%	31.4%
Rendimiento esperado de una acción	0.37%–0.49%	0.27%–0.31%	0.23%–0.28%
Rendimiento de una acción promedio ponderado	0.37%	0.28%	0.24%
Tasa de interés libre de riesgo	3.91%–4.57%	4.54%–4.97%	3.76%–4.44%
Tasa de interés libre de riesgo promedio ponderada	4.52%	4.69%	3.81%
Plazo de vigencia esperado, en años	4	3–4	3–4
Plazo de vigencia esperado promedio ponderado, en años	4	3.57	3.22

El valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento de las opciones de compra otorgadas fue de \$8.18, \$8.86 y \$7.81 en 2007, 2006 y 2005, respectivamente. El valor total intrínseco de las opciones de compra sobre las que se ejerció, que representa la diferencia entre el precio de ejercicio y el precio de mercado en la fecha de ejercicio, era de aproximadamente \$42 millones, \$80 millones y \$175 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Las transacciones relacionadas con las opciones de compra de acciones emitidas según los planes 2006, 2001, 1997, 1994 y para directivos del año que finalizó el 1 de febrero de 2008 se resumen de la siguiente manera:

	Precio de ejercicio por acción promedio ponderado	Plazo de vigencia restante promedio ponderado	Valor intrínseco total
	(En miles)	(en años)	(en miles) ¹
En circulación el 2 de febrero de 2007	30,388	\$25.51	
Otorgada	1,834	32.17	
Cancelada, revocada o caduca	(905)	31.70	
Ejercida	(3,750)	18.92	
En circulación el 1 de febrero de 2008	27,567	26.65	3.08
Con derecho de posesión y a la espera de que se le otorgue derechos de posesión al 1 de febrero de 2008 ²	27,177	26.56	3.07
Que puede ejercerse al 1 de febrero de 2008	20,554	\$24.69	2.38
			\$53,972

¹ Opciones de compra para las cuales el precio de ejercicio superó la cotización de cierre del mercado de una acción ordinaria de la compañía al 1 de febrero de 2008 se excluyen del cálculo del valor intrínseco total.

² Incluye las opciones de compra con derecho de posesión en circulación, así como también las opciones de compra sin derecho de posesión en circulación luego de haberse aplicado una tasa de revocación.

Adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública concedidas de manera anticipada según el desempeño

Las PARS se valoran en el precio de mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha del otorgamiento. Generalmente, a estas adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión al finalizar el período de servicio de cinco años a partir de la fecha del otorgamiento, a menos que se hayan logrado los objetivos de aumento del desempeño, en cuyo caso, a las adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión en un 50% al finalizar los tres años o en un 100% al finalizar los cuatro años. Los objetivos de aumento del desempeño se basan en el retorno promedio sobre los activos iniciales que no son en efectivo específico de la compañía, según se define en el acuerdo de PARS. Las PARS se reflejan como gastos en forma lineal durante el plazo de corta duración del período de servicio explícito relacionado con la condición de servicio o el período de servicio implícito relacionado con las condiciones de desempeño, en función de la probabilidad de cumplir las condiciones. La compañía utiliza datos históricos para estimar la fecha y la cantidad de revocaciones. El valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento de las PARS otorgadas fue de \$34.10 y \$29.24 en 2006 y 2005, respectivamente. No se otorgaron PARS en 2007. El valor justo total de las PARS con derecho de posesión fue de aproximadamente \$1 millón en 2005. No se le otorgaron derechos de posesión a ninguna PARS en 2007 o 2006.

Las transacciones relacionadas con las PARS emitidas según los planes 2006 y 2001 del año que finalizó el 1 de febrero de 2008 se resumen de la siguiente manera:

	Acciones	Valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento
Sin derecho de posesión al 2 de febrero de 2007	1,438,580	\$32.17
Otorgada	—	—
Cancelada o revocada	(63,894)	31.63
Sin derecho de posesión al 1 de febrero de 2008	1,374,686	\$32.19

Adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño

Las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño se valoran en el precio de mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha del otorgamiento. Generalmente, a estas adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión al finalizar el período de servicio de tres años a partir de la fecha del otorgamiento, sólo si se logra el objetivo de desempeño especificado en el acuerdo de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño. El objetivo de desempeño se basa en el retorno promedio sobre los activos que no son en efectivo específico de la compañía, según se define en el acuerdo de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño. Estas adjudicaciones se reflejan como gastos en forma lineal durante el período de servicio requerido, en función de la probabilidad de lograr el objetivo de desempeño. La compañía utiliza datos históricos para estimar la fecha y la cantidad de revocaciones. El valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento de las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño otorgadas fue de \$32.18 en 2007. No se otorgaron adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño en 2006 ni 2005. No se le otorgaron derechos de posesión a ninguna adjudicación de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño en 2007, 2006 ni 2005.

Las transacciones relacionadas con las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño emitidas según el plan 2006 para el año que finalizó el 1 de febrero de 2008 se resumen de la siguiente manera:

	Acciones	Valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento
Sin derecho de posesión al 2 de febrero de 2007	—	\$ —
Otorgada	601,730	\$32.18
Cancelada o revocada	—	—
Sin derecho de posesión al 1 de febrero de 2008	601,730	\$32.18

Adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública

Las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública se valoran en el precio de mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha del otorgamiento. Generalmente, a estas adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión al finalizar el período de tres a cinco años a partir de la fecha del otorgamiento y se reflejan como gastos en función del método lineal durante ese período, el cual se considera el período de servicio requerido. La compañía utiliza datos históricos para estimar la fecha y la cantidad de revocaciones. El valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento de las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública otorgadas fue de \$31.23, \$27.34 y \$32.30 en 2007, 2006 y 2005, respectivamente. El valor justo total de las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública con derecho de posesión fue de aproximadamente \$17 millones y \$4 millones en 2007 y 2005, respectivamente. No se le otorgaron derechos de posesión a ninguna adjudicación de acciones no ofrecidas por oferta pública en 2006.

Las transacciones relacionadas con las adjudicaciones de acciones no ofrecidas por oferta pública basadas en el desempeño emitidas según los planes 2006 y 2001 para el año que finalizó el 1 de febrero de 2008 se resumen de la siguiente manera:

	Acciones	Valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento
Sin derecho de posesión al 2 de febrero de 2007	1,887,582	\$30.77
Otorgada	1,968,880	31.23
Con derecho de posesión	(527,368)	28.76
Cancelada o revocada	(220,707)	32.07
Sin derecho de posesión al 1 de febrero de 2008	3,108,387	\$31.31

Unidades accionarias de dividendo diferido

Las unidades accionarias de dividendo diferido se valoran en el precio de mercado de una acción ordinaria de la compañía en la fecha del otorgamiento. Para los empleados clave, generalmente a estas adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión durante el período de tres a cinco años y se reflejan como gastos en función del método lineal durante ese período, el cual se considera el período de servicio requerido. La compañía utiliza datos históricos para estimar la fecha y la cantidad de revocaciones. Para los directivos que no sean empleados, a estas adjudicaciones se le otorgan derechos de posesión inmediatamente y se reflejan como gastos en la fecha de otorgamiento. El valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento de las unidades accionarias de dividendo diferido otorgadas fue de \$32.13, \$31.02 y \$28.58 en 2007, 2006 y 2005, respectivamente. El valor justo total de las unidades accionarias de dividendo diferido con derecho de posesión fue de aproximadamente \$1 millón, \$5 millones y \$17 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente. Al 1 de febrero de 2008, había 597,200 unidades accionarias de dividendo diferido en circulación.

Las transacciones relacionadas con las unidades accionarias de dividendo diferido emitidas según los planes 2001 y para directivos del año que finalizó el 1 de febrero de 2008 se resumen de la siguiente manera:

	Acciones	Valor justo por acción promedio ponderado en la fecha de otorgamiento
Sin derecho de posesión al 2 de febrero de 2007	380,000	\$19.65
Otorgada	36,000	32.13
Con derecho de posesión	(36,000)	32.13
Sin derecho de posesión al 1 de febrero de 2008	380,000	\$19.65

ESPP

El precio de compra de las acciones según el ESPP es equivalente al 85% de la cotización de cierre en la fecha de la compra. Los gastos relacionados con el pago basado en acciones de la compañía son equivalentes al 15% de la cotización de cierre en la fecha de compra. El ESPP se considera una adjudicación clasificada como pasivo y se mide según el valor justo en cada fecha de informe y los gastos relacionados con el pago basado en acciones se reconocen durante el período de oferta de seis meses. La compañía emitió 3,366,031 acciones ordinarias conforme a este plan durante el año que finalizó el 1 de febrero de 2008.

NOTA 9: PLANES DE JUBILACIÓN PARA EMPLEADOS

La compañía cuenta con un plan de jubilación de aporte definido para sus empleados (el plan 401(k) [para instituciones con fines de lucro]). Los empleados cumplen con los requisitos para ser parte del Plan 401(k) 180 después de su fecha de servicio original. Se permite a los participantes optar por un grupo de fondos comunes de inversión a fin de designar cómo se realizarán los aportes de los empleados y empleadores. Las acciones ordinarias de la compañía también constituyen una de las opciones de inversión para los aportes al Plan 401(k). Los participantes eligen las acciones de la compañía que se incluirán en su nombre en el Plan 401(k). La compañía realiza aportes al Plan 401(k) cada período de nómina, en función de una fórmula de contrapartida aplicada a los aportes de los empleados (aporte base). En 2005 y 2006, la compañía también ofrecía un aporte por desempeño a los participantes del Plan 401(k) que cumplieran con los requisitos, en función del aumento de las ganancias antes de impuestos de la compañía para el año fiscal. Desde su entrada en vigencia en mayo de 2007, la compañía aumentó el monto del aporte base a un máximo del 4.25% (anteriormente era del 2.25%) pero ya no ofrecerá un aporte por desempeño. Los participantes del plan cumplen con los requisitos para recibir el aporte base luego de que hayan finalizado los 180 días de servicio continuo. En las cuentas de los participantes, inmediatamente se otorgan derechos de posesión de los aportes de la compañía al Plan 401(k). Una

vez que los participantes alcanzan la edad de 59 ½ años, pueden optar por retirar todo el saldo del Plan 401(k). Esta es una opción de aporte única e incluida en el servicio. Además, los participantes pueden retirar sus aportes y transferir los aportes por problemas económicos, aunque aún sigan siendo empleados activos. Además, los participantes con 20 o más años de servicio que cuenten con un saldo de cuenta de pérdida trasladable a ejercicios posteriores del Plan de participación de los empleados en las acciones dentro del Plan 401(k) pueden optar por recibir un aporte único e incluido en el servicio del 50% de este saldo de cuenta.

La compañía cuenta con un BRP (Plan de restitución de beneficios, por sus siglas en inglés) para complementar los beneficios proporcionados según el Plan 401(k) (para instituciones con fines de lucro) a los participantes cuyos beneficios estén restringidos como consecuencia de ciertas cláusulas del Código de rentas internas de los Estados Unidos (Internal Revenue Code) de 1986. Este plan estipula que el empleador realice los aportes en la forma de un aporte base. En 2005 y 2006, también se estipula para un aporte por desempeño.

La compañía cuenta con un programa de compensación diferida no calificada llamado el Plan de postergación de compensación en efectivo de Lowe's (Lowe's Cash Deferral Plan). Este plan se concibió para permitir que determinados empleados posterguen la recepción de parte de su compensación, y por ende demorar la aplicación de impuestos al monto postergado y a las ganancias posteriores hasta que se aporte el saldo. Este plan no estipula los aportes de empleadores.

La compañía reconoció los gastos de ventas, generales y administrativos relacionados con los planes de jubilación para empleados de \$91 millones, \$42 millones y \$136 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

NOTA 10: IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

La siguiente es una conciliación de la tasa de impuesto efectiva con la tasa de impuesto reglamentario federal:

	2007	2006	2005
Tasa de impuesto sobre la renta reglamentario federal	35.0%	35.0%	35.0%
Impuestos sobre la renta estatales, neto de beneficio de impuesto federal	3.0	3.3	3.6
Otros, neto	(0.3)	(0.4)	(0.1)
Tasa de impuesto efectiva	37.7%	37.9%	38.5%

Los componentes de la provisión para impuesto sobre la renta son los siguientes:

(En millones)	2007	2006	2005
Actual			
Federal	\$1,495	\$1,657	\$1,514
Estatad	207	242	254
Total actual	1,702	1,899	1,768
Diferido			
Federal	(1)	(11)	(31)
Estatad	1	5	(6)
Total diferido	-	(6)	(37)
Total según la provisión para impuesto sobre la renta	\$1,702	\$1,893	\$1,731

El efecto impositivo de diferencias acumulativas temporales que dio origen a los pasivos y activos por impuesto diferido se produjo:

	1 de febrero de 2008	2 de febrero de 2007
Activos por impuesto diferido:		
Autoseguro	\$ 189	\$ 129
Gastos relacionados con el pago basado en acciones	81	59
Otros, neto	205	108
Total de activos por impuesto diferido	\$ 475	\$ 296
Contracuenta	(22)	(4)
Activos por impuesto diferido netos	\$ 453	\$ 292
Pasivos por impuesto diferido:		
Activos fijos	(834)	(837)
Otros, neto	(42)	(29)
Total de pasivos por impuesto diferido	\$(876)	\$(866)
Obligación por impuesto diferido neto	\$(423)	\$(574)

La compañía opera como sucursal en varias jurisdicciones en el extranjero y las pérdidas operativas netas incurridas fueron de \$63 millones y \$12 millones al 1 de febrero de 2008 y al 2 de febrero de 2007, respectivamente. Las pérdidas operativas netas están sujetas a vencimiento en 2017 a 2027. Se han establecido activos por impuesto diferido para estas pérdidas operativas netas en el balance general consolidado. Dada la incertidumbre relacionada con la realización de los activos por impuesto diferido neto del extranjero, la compañía registró las contracuentas de \$22 millones y \$4 millones al 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007, respectivamente.

La compañía adoptó la norma contable FASB Interpretation n.º 48 del Consejo de normas de contabilidad financiera (FASB, por sus siglas en inglés), "Accounting for Uncertainty in Income Taxes" (Contabilidad de la incertidumbre en el impuesto sobre la renta) vigente el 3 de febrero de 2007. El efecto acumulativo de aplicar esta norma se registró como una disminución de \$8 millones en los resultados acumulados, una disminución de \$158 millones en la obligación por impuesto diferido neto, un incremento de \$146 millones en la reserva por los beneficios impositivos no reconocidos, un incremento de \$13 millones en los intereses devengados y un incremento de \$7 millones en las sanciones acumuladas.

La compañía tenía aproximadamente \$186 millones de beneficios impositivos no reconocidos totales, \$7 millones de sanciones y \$21 millones en intereses a partir del 3 de febrero de 2007. La siguiente es una conciliación de los saldos iniciales y finales de los beneficios impositivos no reconocidos:

(En millones)	
Saldo al 3 de febrero de 2007	\$186
Adiciones para las situaciones fiscales de años anteriores	11
Reducciones para las situaciones fiscales de años anteriores	(81)
Adiciones basadas en situaciones fiscales relacionadas con el año actual	23
Reducciones basadas en situaciones fiscales relacionadas con el año actual	—
Liquidaciones	(1)
Reducciones debido a la caducidad de la ley de prescripción precedente	—
Saldo al 1 de febrero de 2008	\$138

Los montos de beneficios impositivos no reconocidos que, si fueran reconocidos, impactarían en la tasa de impuesto efectiva fueron de \$46 millones y \$34 millones a partir del 1 de febrero de 2008 y el 3 de febrero de 2007, respectivamente.

La compañía incluye los intereses relacionados con cuestiones impositivas como parte de los intereses netos en los estados financieros consolidados. La compañía registra cualquier sanción aplicable relacionada con cuestiones impositivas dentro de la provisión para impuesto sobre la renta. La compañía reconoció \$3 millones de gastos de interés y \$5 millones de sanciones relacionadas con situaciones fiscales inciertas en el estado consolidado de ganancias de 2007. La compañía tenía \$24 millones acumulados por intereses y \$12 millones acumulados por sanciones a partir del 1 de febrero de 2008.

La compañía no espera que ningún cambio en los beneficios impositivos no reconocidos durante los próximos 12 meses tenga un impacto significativo en los resultados de las operaciones, la situación financiera ni en los flujos de caja de la compañía.

Durante 2006, la compañía llegó a un acuerdo con el Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) para cubrir los años fiscales 2002 y 2003. Según el acuerdo conciliatorio, la compañía pagaba al IRS \$17 millones, más \$3 millones en intereses. La compañía está sujeta a inspección en el emplazamiento fiscal federal estadounidense durante el año fiscal 2004 en adelante. La compañía está sujeta a inspección en los emplazamientos fiscales estatales más importantes durante el año fiscal 2002 en adelante. Creemos que se han establecido las disposiciones correspondientes respecto de todas las cuestiones pendientes para todos los emplazamientos y todos los ejercicios abiertos.

Antes de la adopción de la norma contable FASB Interpretation n.º 48, la compañía acumulaba las obligaciones probables como consecuencia de evaluaciones potenciales por parte de autoridades fiscales. La compañía registraba estas contingencias impositivas para abordar los riesgos potenciales que podían ser consecuencia de diversas interpretaciones de leyes y normativas impositivas. Los montos acumulados no eran concretos para los estados financieros consolidados de la compañía en 2006.

NOTA 11: GANANCIAS POR ACCIÓN

Las Ganancias por acción (EPS, por sus siglas en inglés) básicas excluyen la dilución y se computan al dividir las ganancias netas correspondientes por la cantidad promedio ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el período. Las ganancias diluidas por acción se calculan en función de las acciones ordinarias promedio ponderadas según se hayan ajustado respecto del posible efecto diluyente de las adjudicaciones basadas en acciones y los pagarés convertibles a partir de la fecha del balance. La siguiente tabla concilia las EPS de 2007, 2006 y 2005:

(En millones, excepto los datos de las acciones)	2007	2006	2005
Ganancias por acción básicas:			
Ganancias netas	\$2,809	\$3,105	\$2,765
Acciones promedio ponderadas en circulación	1,481	1,535	1,555
Ganancias por acción básicas	\$ 1.90	\$ 2.02	\$ 1.78
Ganancias diluidas por acción:			
Ganancias netas	\$2,809	\$3,105	\$2,765
Ajuste de ganancias netas por intereses sobre pagarés convertibles, neto de impuestos	4	4	11
Ganancias netas, según se hayan ajustado	\$2,813	\$3,109	\$2,776
Acciones promedio ponderadas en circulación	1,481	1,535	1,555
Efecto diluyente de las adjudicaciones basadas en acciones	8	9	10
Efecto diluyente de los pagarés convertibles	21	22	42
Acciones promedio ponderadas, según se hayan ajustado	1,510	1,566	1,607
Ganancias diluidas por acción	\$ 1.86	\$ 1.99	\$ 1.73

Las opciones para comprar 7.8 millones, 6.8 millones y 5.6 millones de acciones ordinarias en 2007, 2006 y 2005, respectivamente, se excluyeron del cómputo de ganancias diluidas por acción porque el efecto hubiese sido antidiluyente.

NOTA 12: ARRENDAMIENTOS

La compañía arrienda instalaciones para tiendas y terrenos destinados a determinadas instalaciones para tiendas mediante acuerdos con plazos de vigencia iniciales generalmente de 20 años. Para los acuerdos de arrendamiento que estipulan el aumento de los pagos del alquiler o períodos de ocupación sin pago de alquiler, la compañía reconoce los gastos de alquiler en función del método lineal durante el plazo de vigencia del arrendamiento no cancelable y cualquier período de renovación de la opción en el que no haber ejercido dicha opción derivaría en una sanción económica de tal monto que la renovación parece, desde el inicio del arrendamiento, estar garantizada de manera razonable. El plazo de vigencia del arrendamiento comienza en la fecha en que la compañía toma posesión o controla el uso físico de la propiedad. Generalmente, los arrendamientos contienen cláusulas para cuatro a seis opciones de renovación de cinco años cada una.

Algunos acuerdos también estipulan los alquileres contingentes en función del excedente de rendimiento de ventas sobre los mínimos específicos. En 2007, 2006 y 2005, los alquileres contingentes no fueron significativos.

La compañía subarrienda ciertas propiedades que ya no se utilizan para las operaciones. Las ganancias por subarrendamiento no fueron significativas para ninguno de los períodos presentados.

La compañía también arrienda ciertos equipos mediante acuerdos por plazos de tres a cinco años. Generalmente, estos acuerdos contienen opciones de renovación que estipulan una renegociación del arrendamiento, a criterio de la compañía, en función del valor justo del mercado en ese momento.

Los pagos de alquiler mínimos futuros requeridos según los arrendamientos de capital y operativos con plazos de vigencia del arrendamiento no cancelable iniciales o restantes en exceso de un año se resumen de la siguiente manera:

(En millones) Año fiscal	Arrendamientos operativos		Arrendamientos de capital		Total
	Bienes raíces	Equipo	Bienes raíces	Equipo	
2008	362	\$1	\$61	\$1	\$ 425
2009	359	–	61	–	420
2010	359	–	61	–	420
2011	358	–	61	–	419
2012	355	–	60	–	415
Años posteriores	4,131	–	281	–	4,412
Total de pagos de arrendamiento mínimos	\$5,924	\$1	\$585	\$1	\$6,511
Total de pagos de arrendamiento de capital mínimos			\$586		
Menos monto que representa los intereses			215		
Valor actual de los pagos de arrendamiento mínimos			371		
Menos vencimientos actuales			30		
Valor actual de los pagos de arrendamiento mínimos, menos vencimientos actuales			\$341		

Los gastos de alquiler según los arrendamientos operativos para bienes raíces y equipo fueron de \$369 millones, \$318 millones y \$301 millones en 2007, 2006 y 2005, respectivamente y se reconocieron en los gastos de ventas, generales y administrativos.

NOTA 13: COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS

La compañía constituirá el demandado en procedimientos judiciales por cuestiones acaecidas en el curso ordinario de los negocios, ninguno de los cuales, individual o colectivamente, se cree plantee riesgos de tener un impacto tangible en los estados financieros de la compañía. Al evaluar las obligaciones relacionadas con sus varios procedimientos judiciales, la compañía ha acumulado probables obligaciones relacionadas con estas cuestiones. Los montos acumulados no fueron tangibles en los estados financieros consolidados de la compañía en ninguno de los años presentados.

Una compañía subsidiaria, Lowe's HIW, Inc., constituye el demandado en un litigio, Cynthia Parris, et al. contra Lowe's HIW, Inc., alegan no haber recibido pago a título de salarios por horas extra de trabajo conforme al Código de trabajo de California (California Labor Code). Este caso es similar a la demanda presentada contra otros empleadores en California. Este caso se presentó el 29 de octubre de 2001 en el Tribunal superior de Los Angeles a favor de una acción colectiva de empleados no exentos/pagados por hora quienes, desde el 11 de octubre de 1997, habían sido empleados o continúan siendo empleados de Lowe's HIW, Inc. en California. Como consecuencia de la decisión de un tribunal de apelación de California, actualmente, el caso continúa en el tribunal de primera instancia como acción colectiva en busca de indemnizaciones monetarias y de otra naturaleza. Lowe's HIW, Inc. cree que estas prácticas de compensación cumplen con las leyes de California y aboga plenamente este litigio. Debido a que este litigio se encuentra en las fases preliminares del proceso judicial de acción colectiva, la compañía no puede estimar de manera razonable el grado de pérdida que pueda surgir de esta demanda.

A partir del 1 de febrero de 2008, la compañía tuvo compromisos no cancelables relacionados con las compras de inventario de mercaderías, propiedad y construcción de edificios, así como también compromisos relacionados con determinados programas de tecnología de la información y mercadotecnia de \$1,8 mil millones. Los pagos según estos compromisos están programados para realizarse de la siguiente manera: 2008, \$1,0 mil millones; 2009, \$411 millones; 2010, \$402 millones; 2011, \$4 millones; 2012, \$2 millones; en lo sucesivo, \$11 millones.

NOTA 14: PARTES RELACIONADAS

El cuñado del Vicepresidente Ejecutivo de Desarrollo de Negocios de la compañía es un director senior de un proveedor que proporciona instalación de ventanas y puertas y productos de construcción a la compañía. En 2007 y 2006, la compañía compró productos por un monto de \$101 millones a este proveedor, mientras que en 2005 compró productos por un monto de \$84 millones al mismo proveedor. Los montos por pagar a este proveedor no fueron significativos al 1 de febrero de 2008 y el 2 de febrero de 2007.

NOTA 15: INFORMACIÓN ADICIONAL

El gasto de interés neto está distribuido de la siguiente manera:

(En millones)	2007	2006	2005
Deuda a largo plazo	\$247	\$183	\$171
Arrendamientos capitalizados	32	34	39
Intereses devengados	(45)	(52)	(45)
Interés capitalizado	(65)	(32)	(28)
Otros	25	21	21
Gasto de interés neto	\$194	\$154	\$158

Divulgaciones complementarias de información sobre el flujo de caja:

(En millones)	2007	2006	2005
Efectivo pagado por intereses, neto de monto capitalizado	\$ 198	\$ 179	\$ 173
Efectivo pagado por impuestos sobre la renta	\$1,725	\$2,031	\$1,593
Actividades de financiación e inversión que no sea en efectivo:			
Adquisiciones de activos fijos que no sean en efectivo, incluidos los activos adquiridos según arrendamiento de capital	\$ 99	\$ 159	\$ 175
Conversiones de deuda a largo plazo en capital	\$ 13	\$ 82	\$ 565

Ventas por categoría de producto:

Categoría de producto	2007		2006		2005	
	Total de ventas	%	Total de ventas	%	Total de ventas	%
Electrodomésticos	\$ 4,325	9%	\$ 4,138	9%	\$ 3,872	9%
Madera	3,646	7	3,691	8	3,687	9
Pisos	3,292	7	3,213	7	2,923	7
Pinturas	3,256	7	3,078	7	2,772	6
Instalación de ventanas y puertas	3,250	7	3,273	7	3,081	7
Plomería de estilo	2,764	6	2,637	6	2,386	5
Materiales de construcción	2,727	6	2,861	6	2,579	6
Iluminación	2,705	5	2,571	5	2,402	5
Herramientas	2,597	5	2,567	5	2,417	5
Productos para césped y paisajismo	2,446	5	2,266	5	2,002	5
Herrajes	2,434	5	2,293	5	2,116	5
Artículos para exteriores	2,266	5	2,228	5	1,997	5
Gabinets y cubiertas prefabricadas	2,178	4	2,154	4	1,991	5
Artículos de estilo para el hogar y organización	2,110	4	2,101	4	2,007	5
Plomería de base	1,867	4	1,665	3	1,408	3
Equipo eléctrico para exteriores	1,838	4	1,806	4	1,799	4
Vivero	1,583	3	1,472	3	1,289	3
Instalación eléctrica de base	1,490	3	1,484	3	1,204	3
Ambiente del hogar	1,217	3	1,200	3	1,073	2
Otros	292	1	229	1	238	1
Totales	\$48,283	100%	\$46,927	100%	\$43,243	100%

Lowe's Companies, Inc.

DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (sin auditoría)

Tiendas Lowe's por estado y provincia

(a partir del 1 de febrero de 2008)

Alabama	35	Idaho	8	Minnesota	12	North Dakota	3	Vermont	1
Alaska	4	Illinois	37	Mississippi	22	Ohio	77	Virginia	57
Arizona	29	Indiana	42	Missouri	40	Oklahoma	26	Washington	33
Arkansas	20	Iowa	11	Montana	5	Oregon	12	West Virginia	18
California	93	Kansas	10	Nebraska	5	Pennsylvania	71	Wisconsin	10
Colorado	24	Kentucky	41	Nevada	16	Rhode Island	4	Wyoming	1
Connecticut	10	Louisiana	27	New Hampshire	11	South Carolina	42	Total de tiendas	
Delaware	9	Maine	9	New Jersey	34	South Dakota	3	en EE. UU.	1,528
Florida	105	Maryland	26	New Mexico	10	Tennessee	54	Ontario	6
Georgia	61	Massachusetts	22	New York	51	Texas	123	Total de tiendas	1,534
Hawaii	3	Michigan	47	North Carolina	100	Utah	14		

Datos de estado de ganancias seleccionados

(En millones, excepto los datos de las acciones)

	2007	2006	2005*	2004	2003
Ventas netas	\$48,283	\$46,927	\$43,243	\$36,464	\$30,838
Margen bruto	16,727	16,198	14,790	12,240	9,533
Ganancias de operaciones continuas	2,809	3,105	2,765	2,167	1,807
Ganancias de operaciones discontinuas, neto de impuestos	—	—	—	—	15
Ganancias netas	2,809	3,105	2,765	2,167	1,822
Ganancias por acción básicas: operaciones continuas	1.90	2.02	1.78	1.39	1.15
Ganancias por acción básicas: operaciones discontinuas	—	—	—	—	0.01
Ganancias por acción básicas	1.90	2.02	1.78	1.39	1.16
Ganancias diluidas por acción: operaciones continuas	1.86	1.99	1.73	1.35	1.12
Ganancias diluidas por acción: operaciones discontinuas	—	—	—	—	0.01
Ganancias diluidas por acción	1.86	1.99	1.73	1.35	1.13
Dividendos por acción	\$ 0.29	\$ 0.18	\$ 0.11	\$ 0.08	\$ 0.06

Datos del balance seleccionados

Total de activos	\$30,869	\$27,767	\$24,639	\$21,101	\$18,667
Deuda a largo plazo, excluidos los vencimientos actuales	\$ 5,576	\$ 4,325	\$ 3,499	\$ 3,060	\$ 3,678

Nota: Los datos financieros seleccionados se han ajustado para presentar la eliminación en 2003 de las tiendas Contractor Yards como una operación discontinua para todos los períodos.

**El año fiscal 2005 tuvo 53 semanas, mientras que todos los demás años tuvieron 52 semanas.*

Datos trimestrales seleccionados

(En millones, excepto los datos de las acciones)

	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto
2007				
Ventas netas	\$12,172	\$14,167	\$11,565	\$10,379
Margen bruto	4,259	4,883	3,964	3,620
Ganancias netas	739	1,019	643	408
Ganancias por acción básicas	0.49	0.68	0.44	0.28
Ganancias diluidas por acción	\$ 0.48	\$ 0.67	\$ 0.43	\$ 0.28

(En millones, excepto los datos de las acciones)

	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto
2006				
Ventas netas	\$11,921	\$13,389	\$11,211	\$10,406
Margen bruto	4,169	4,478	3,865	3,687
Ganancias netas	841	935	716	613
Ganancias por acción básicas	0.54	0.61	0.47	0.40
Ganancias diluidas por acción	\$ 0.53	\$ 0.60	\$ 0.46	\$ 0.40

Lowe's Companies, Inc.

RENDIMIENTO BURSÁTIL (sin auditoría)

Pago de dividendos en efectivo y banda de precios trimestrales

	Año fiscal 2007			Año fiscal 2006			Año fiscal 2005		
	Alto	Bajo	Dividendo	Alto	Bajo	Dividendo	Alto	Bajo	Dividendo
Primer trimestre	\$35.74	\$29.87	\$0.05	\$34.83	\$30.58	\$0.03	\$29.99	\$25.36	\$0.02
Segundo trimestre	33.19	27.38	0.08	32.85	26.90	0.05	33.51	25.94	0.03
Tercer trimestre	32.53	25.71	0.08	31.55	26.15	0.05	34.48	28.92	0.03
Cuarto trimestre	\$26.87	\$19.94	\$0.08	\$34.65	\$28.59	\$0.05	\$34.85	\$29.83	\$0.03

A partir del 28 de marzo de 2008, había 31,941 accionistas registrados con acciones ordinarias de la compañía.

Precio de acciones y volumen operado mensuales

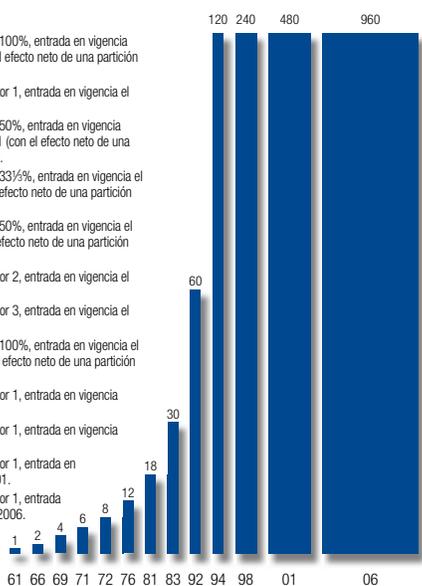
	Año fiscal 2007			Año fiscal 2006			Año fiscal 2005		
	Alto	Bajo	Acciones negociadas	Alto	Bajo	Acciones negociadas	Alto	Bajo	Acciones negociadas
Febrero	\$35.74	\$31.82	144,414,800	\$34.83	\$30.58	148,615,200	\$29.99	\$28.32	116,188,200
Marzo	33.26	29.87	220,012,800	34.43	31.94	176,907,800	29.54	27.87	142,744,400
Abril	32.23	30.35	134,288,400	32.85	31.01	143,440,400	28.68	25.36	154,511,600
Mayo	33.19	30.40	200,179,300	32.85	29.57	165,476,000	29.00	25.94	163,110,000
Junio	33.06	30.48	200,081,400	31.75	28.72	176,997,400	30.00	28.26	128,618,000
Julio	31.31	27.38	216,739,200	29.84	26.90	177,045,100	33.51	28.50	142,070,000
Agosto	31.29	25.98	249,457,600	29.95	26.15	177,348,900	33.49	31.15	190,463,800
Septiembre	32.53	27.99	266,600,900	30.07	26.76	228,877,300	34.48	30.62	172,644,600
Octubre	31.72	25.71	183,517,700	31.55	28.80	175,250,300	32.60	28.92	179,358,200
Noviembre	25.65	21.76	289,301,400	31.43	28.59	201,035,600	33.94	29.83	186,558,400
Diciembre	25.29	20.96	203,493,334	32.50	30.15	170,769,300	34.85	33.25	120,841,600
Enero	\$26.87	\$19.94	329,682,916	\$34.65	\$31.13	136,214,400	\$33.71	\$31.53	146,092,200

Fuente: *The Wall Street Journal*

Particiones accionarias y dividendos en acciones

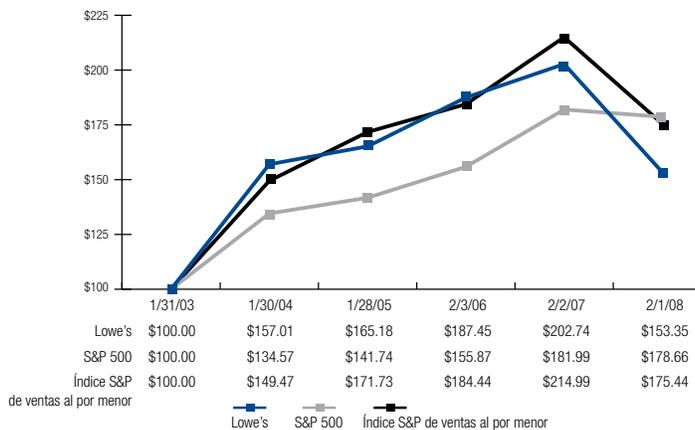
Desde 1961

- Dividendos en acciones del 100%, entrada en vigencia el 5 de abril de 1966 (con el efecto neto de una partición accionaria 2 por 1).
- Una partición accionaria 2 por 1, entrada en vigencia el 18 de noviembre de 1969.
- Dividendos en acciones del 50%, entrada en vigencia el 30 de noviembre de 1971 (con el efecto neto de una partición accionaria 3 por 2).
- Dividendos en acciones del 33 1/3%, entrada en vigencia el 25 de julio de 1972 (con el efecto neto de una partición accionaria 4 por 3).
- Dividendos en acciones del 50%, entrada en vigencia el 2 de junio de 1976 (con el efecto neto de una partición accionaria 3 por 2).
- Una partición accionaria 3 por 2, entrada en vigencia el 2 de noviembre de 1981.
- Una partición accionaria 5 por 3, entrada en vigencia el 29 de abril de 1983.
- Dividendos en acciones del 100%, entrada en vigencia el 29 de junio de 1992 (con el efecto neto de una partición accionaria 2 por 1).
- Una partición accionaria 2 por 1, entrada en vigencia el 4 de abril de 1994.
- Una partición accionaria 2 por 1, entrada en vigencia el 29 de junio de 1998.
- Una partición accionaria 2 por 1, entrada en vigencia el 2 de julio de 2001.
- Una partición accionaria 2 por 1, entrada en vigencia el 3 de julio de 2006.



Retorno total para los accionistas

La tabla y el gráfico siguientes comparan los retornos totales (se asume una reinversión de dividendos) de las acciones ordinarias de la compañía, el Índice S&P 500 y Índice S&P de ventas por menor. En el gráfico se asume que se invirtieron \$100 el 31 de enero de 2003 en las acciones ordinarias de la compañía y cada uno de los índices.



Fuente: Bloomberg Financial Services

Lowe's Companies, Inc.

REVISIÓN TRIMESTRAL DE RENDIMIENTO (sin auditoría)

Estado de resultados

(En millones, excepto los datos de las acciones)

Trimestre que finalizó	Año fiscal 2007				Año fiscal 2006			
	Cuarto	Tercero	Segundo	Primero	Cuarto	Tercero	Segundo	Primero
Ventas netas	\$10,379	\$11,565	\$14,167	\$12,172	\$10,406	\$11,211	\$13,389	\$11,921
Margen bruto	3,620	3,964	4,883	4,259	3,687	3,865	4,478	4,169
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	2,489	2,503	2,839	2,685	2,335	2,320	2,617	2,467
Costos de apertura de tiendas	61	41	26	12	49	44	28	25
Depreciación	370	340	332	323	308	297	283	274
Interés: neto	47	50	50	47	43	45	30	35
Gastos totales	2,967	2,934	3,247	3,067	2,735	2,706	2,958	2,801
Ganancias previas a la deducción de impuestos	653	1,030	1,636	1,192	952	1,159	1,520	1,368
Provisión para impuesto sobre la renta	245	387	617	453	339	443	585	527
Ganancias netas	408	643	1,019	739	613	716	935	841
Ganancias por acción básicas	0.28	0.44	0.68	0.49	0.40	0.47	0.61	0.54
Ganancias diluidas por acción	\$ 0.28	\$ 0.43	\$ 0.67	\$ 0.48	\$ 0.40	\$ 0.46	\$ 0.60	\$ 0.53

Cambios en el estado de resultados

(Cambios del mismo trimestre el año anterior, porcentaje a la décima más cercana)

Trimestre que finalizó	Año fiscal 2007				Año fiscal 2006			
	Cuarto	Tercero	Segundo	Primero	Cuarto*	Tercero	Segundo	Primero
Ventas netas	(0.3)%	3.2%	5.8%	2.1%	(3.7)%	5.8%	12.2%	20.3%
Margen bruto	(1.8)	2.6	9.1	2.2	(2.6)	8.0	11.2	22.7
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	6.6	7.8	8.5	8.9	1.4	4.9	10.7	15.5
Costos de apertura de tiendas	24.3	(6.4)	(5.7)	(52.1)	(14.0)	25.7	12.0	—
Depreciación	20.0	14.4	17.6	17.8	18.0	20.7	19.9	15.6
Interés: neto	7.7	12.5	65.4	33.3	19.4	25.0	(23.1)	(25.5)
Gastos totales	8.4	8.4	9.8	9.5	2.9	7.0	11.1	14.6
Ganancias previas a la deducción de impuestos	(31.3)	(11.1)	7.6	(12.9)	(15.6)	10.3	11.4	43.5
Provisión para impuesto sobre la renta	(27.6)	(12.4)	5.3	(13.9)	(22.1)	9.4	11.4	43.6
Ganancias netas	(33.4)	(10.3)	9.0	(12.2)	(11.5)	10.8	11.4	43.5
Ganancias por acción básicas	(30.0)	(6.4)	11.5	(9.3)	(9.1)	14.6	13.0	42.1
Ganancias diluidas por acción	(30.0)%	(6.5)%	11.7%	(9.4)%	(7.0)%	15.0%	15.4%	43.2%

*El cambio se calcula a partir del cuarto trimestre del año fiscal 2005, que tenía una semana adicional.

Porcentajes del estado de resultados

(Porcentaje de ventas a la centésima más cercana; el impuesto sobre la renta es el porcentaje de ganancias previas a la deducción de impuestos)

Trimestre que finalizó	Año fiscal 2007				Año fiscal 2006			
	Cuarto	Tercero	Segundo	Primero	Cuarto	Tercero	Segundo	Primero
Ventas netas	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Margen bruto	34.88	34.27	34.47	34.99	35.44	34.47	33.44	34.97
Gastos:								
Gastos de ventas, generales y administrativos	23.97	21.63	20.04	22.06	22.44	20.70	19.54	20.69
Costos de apertura de tiendas	0.59	0.36	0.18	0.10	0.47	0.39	0.21	0.21
Depreciación	3.57	2.94	2.35	2.65	2.97	2.65	2.11	2.30
Interés: neto	0.45	0.43	0.35	0.39	0.42	0.40	0.23	0.30
Gastos totales	28.58	25.36	22.92	25.20	26.30	24.14	22.09	23.50
Ganancias previas a la deducción de impuestos	6.30	8.91	11.55	9.79	9.14	10.33	11.35	11.47
Provisión para impuesto sobre la renta	37.51	37.64	37.69	38.01	35.57	38.20	38.51	38.49
Ganancias netas	3.93%	5.56%	7.19%	6.07%	5.89%	6.39%	6.98%	7.06%

Lowe's Companies, Inc.

HISTORIA FINANCIERA (sin auditoría)

INFORMACIÓN FINANCIERA DE 10 AÑOS¹

Años fiscales que finalizaron el	% de CGR de 5 años	1 de febrero de 2008	2 de febrero de 2007	3 de febrero de 2006*	28 de enero de 2005
Tiendas y personal					
1 Cantidad de tiendas	13.1	1,534	1,385	1,234	1,087
2 Pies cuadrados (en millones)	13.0	174.1	157.1	140.1	123.7
3 Cantidad de empleados	12.3	215,978	210,142	185,314	161,964
4 Transacciones de clientes (en millones)	9.4	720	680	639	575
5 Compras promedio		\$ 67.05	\$ 68.98	\$ 67.67	\$ 63.43
Estados de resultados comparativos (en millones)					
6 Ventas	13.1	\$ 48,283	\$ 46,927	\$ 43,243	\$ 36,464
7 Depreciación	17.2	1,366	1,162	980	859
8 Interés: neto	1.3	194	154	158	176
9 Ganancias previas a la deducción de impuestos	13.8	4,511	4,998	4,496	3,520
10 Provisión para impuesto sobre la renta	NM	1,702	1,893	1,731	1,353
11 Ganancias de operaciones continuas	13.8	2,809	3,105	2,765	2,167
12 Ganancias de operaciones discontinuas, neto de impuestos	NM	—	—	—	—
13 Ganancias netas	13.6	2,809	3,105	2,765	2,167
14 Dividendos en efectivo	45.3	428	276	171	116
15 Resultados acumulados	10.9	\$ 2,381	\$ 2,829	\$ 2,594	\$ 2,051
Dólares por acción (acciones promedio ponderadas, se asume una dilución)					
16 Ventas	14.7	\$ 31.98	\$ 29.97	\$ 26.91	\$ 22.55
17 Ganancias	15.0	1.86	1.99	1.73	1.35
18 Dividendos en efectivo	46.8	0.29	0.18	0.11	0.08
19 Resultados acumulados	12.1	1.57	1.81	1.62	1.27
20 Capital de los accionistas	16.0	\$ 10.66	\$ 10.04	\$ 8.90	\$ 7.11
Ratios financieros					
21 Rotación de activos ²		1.74	1.90	2.05	1.95
22 Retorno sobre las ventas ³		5.82%	6.62%	6.39%	5.94%
23 Retorno sobre el promedio de activos ⁴		9.58%	11.85%	12.09%	10.90%
24 Retorno sobre el promedio del capital de los accionistas ⁵		17.65%	20.69%	21.44%	19.99%
Balance general comparativo (en millones)					
25 Total de activos corrientes	10.2	\$ 8,686	\$ 8,314	\$ 7,788	\$ 6,866
26 Inversiones en efectivo y a corto plazo	(14.0)	530	796	876	813
27 Inventario de mercaderías: neto	14.2	7,611	7,144	6,635	5,850
28 Otros activos corrientes (Nota 1)	2.4	298	213	122	84
29 Activos fijos: neto	15.8	21,361	18,971	16,354	13,911
30 Otros activos	14.4	313	317	203	178
31 Total de activos	14.3	30,869	27,767	24,639	21,101
32 Total de pasivos corrientes	18.2	7,751	6,539	5,832	5,648
33 Cuentas por pagar	15.7	3,713	3,524	2,832	2,695
34 Otras pasivos corrientes	15.8	2,510	2,479	2,544	1,937
35 Deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)	8.3	5,576	4,325	3,499	3,060
36 Total de pasivos	14.3	14,771	12,042	10,343	9,603
37 Capital de los accionistas	14.4	\$ 16,098	\$ 15,725	\$ 14,296	\$ 11,498
38 Capital/deuda a largo plazo (excluidos los vencimientos actuales)		2.89	3.64	4.09	3.76
39 Factor de apalancamiento de fin de año: activos/capital		1.92	1.77	1.72	1.84
Accionistas, acciones y valor libro					
40 Accionistas registrados, fin de año		31,513	29,439	27,427	27,071
41 Acciones en circulación, fin de año (en millones)		1,458	1,525	1,568	1,548
42 Acciones promedio ponderadas, se asume una dilución (en millones)		1,510	1,566	1,607	1,617
43 Valor libro por acción		\$ 11.04	\$ 10.31	\$ 9.12	\$ 7.43
Precio de acciones durante el año calendario⁶					
44 Alto		\$ 35.74	\$ 34.83	\$ 34.85	\$ 30.27
45 Bajo		\$ 21.01	\$ 26.15	\$ 25.36	\$ 22.95
46 Cotización de cierre, 31 de diciembre		\$ 22.62	\$ 31.15	\$ 33.33	\$ 28.80
Ratio precio/ganancias					
47 Alto		19	17	20	22
48 Bajo		11	13	15	17

	30 de enero de 2004	31 de enero de 2003	1 de febrero de 2002	2 de febrero de 2001*	28 de enero de 2000	29 de enero de 1999	
1	952	828	718	624	550	497	1
2	108.8	94.7	80.7	67.8	57.0	47.8	2
3	147,052	120,692	107,404	93,669	85,145	71,792	3
4	521	460	394	342	299	268	4
5	\$ 59.21	\$ 56.80	\$ 55.05	\$ 53.78	\$ 51.73	\$ 48.37	5
6	\$ 30,838	\$ 26,112	\$ 21,714	\$ 18,368	\$ 15,445	\$ 12,946	6
7	739	617	509	403	330	283	7
8	180	182	174	121	85	81	8
9	2,908	2,362	1,535	1,238	1,021	751	9
10	1,101	889	566	454	373	273	10
11	1,807	1,473	969	784	648	478	11
12	15	12	13	14	15	13	12
13	1,822	1,485	982	798	663	491	13
14	87	66	60	53	48	41	14
15	\$ 1,735	\$ 1,419	\$ 922	\$ 745	\$ 615	\$ 450	15
16	\$ 18.91	\$ 16.12	\$ 13.49	\$ 11.94	\$ 10.06	\$ 8.61	16
17	1.13	0.93	0.62	0.52	0.43	0.33	17
18	0.06	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	18
19	1.07	0.89	0.58	0.48	0.40	0.30	19
20	\$ 6.25	\$ 5.08	\$ 4.09	\$ 3.54	\$ 3.03	\$ 2.39	20
21	1.95	1.93	1.92	2.05	2.19	2.22	21
22	5.91%	5.69%	4.52%	4.34%	4.29%	3.79%	22
23	10.58%	10.12%	7.91%	7.89%	8.29%	7.62%	23
24	19.79%	20.05%	16.33%	15.80%	16.07%	14.98%	24
25	\$ 6,438	\$ 5,356	\$ 4,818	\$ 4,158	\$ 3,688	\$ 2,865	25
26	1,624	1,126	853	469	569	249	26
27	4,482	3,911	3,611	3,285	2,812	2,385	27
28	252	265	244	323	253	189	28
29	11,819	10,245	8,565	6,964	5,122	4,046	29
30	241	160	141	131	111	108	30
31	18,667	15,790	13,546	11,287	8,952	7,047	31
32	4,144	3,360	2,940	2,911	2,380	1,924	32
33	2,212	1,791	1,589	1,708	1,561	1,221	33
34	1,520	1,204	971	745	401	270	34
35	3,678	3,736	3,734	2,698	1,727	1,364	35
36	8,479	7,564	6,962	5,841	4,293	3,453	36
37	\$ 10,188	\$ 8,226	\$ 6,584	\$ 5,446	\$ 4,658	\$ 3,594	37
38	2.77	2.20	1.76	2.02	2.70	2.63	38
39	1.83	1.92	2.06	2.07	1.92	1.96	39
40	26,553	25,405	19,277	16,895	15,446	14,508	40
41	1,575	1,564	1,551	1,533	1,529	1,498	41
42	1,631	1,620	1,610	1,538	1,536	1,504	42
43	\$ 6.47	\$ 5.26	\$ 4.25	\$ 3.55	\$ 3.05	\$ 2.40	43
44	\$ 30.21	\$ 25.00	\$ 24.44	\$ 16.81	\$ 16.61	\$ 14.69	44
45	\$ 16.69	\$ 16.25	\$ 12.40	\$ 8.56	\$ 10.75	\$ 5.97	45
46	\$ 27.70	\$ 18.75	\$ 23.21	\$ 11.13	\$ 14.94	\$ 12.80	46
47	27	27	40	32	39	45	47
48	15	17	20	16	25	18	48

Notas explicativas:

1 Los montos presentados en este documento reflejan las tiendas Contractor Yards como una operación discontinua.

2 Rotación de activos: Ventas dividido por activos iniciales

3 Retorno sobre las ventas: Ganancias netas dividido por ventas

4 Retorno sobre el promedio de activos: Ganancias netas dividido por el promedio de activos iniciales y finales

5 Rendimiento sobre el promedio del capital de los accionistas: Ganancias netas dividido por el promedio de capital inicial y final

6 Fuente de los precios de acciones: *The Wall Street Journal*

* El año fiscal tuvo 53 semanas. Todos los demás años tuvieron 52 semanas.

NM = no relevante

CGR = Tasa de crecimiento compuesta

Lowe's Companies, Inc.

JUNTA DIRECTIVA

Robert A. Niblock

Presidente y Presidente Ejecutivo, Lowe's Companies, Inc., Mooresville, NC ^{3*}

David W. Bernauer

Presidente Retirado y Presidente Ejecutivo, Walgreen Co., Deerfield, IL ^{1,4}

Leonard L. Berry, Ph.D.

Benemérito profesor de Marketing, licenciado en medicina. Presidente de Ventas al por Menor y Liderazgo de Mercadotecnia de Zale y profesor de humanidades médicas, Texas A&M University, College Station, TX ^{2,4}

Peter C. Browning

Presidente no Ejecutivo, Nucor Corporation, de 2000 a 2006 y Director Principal desde 2006, Charlotte, NC ^{1,4}

Dawn E. Hudson

Presidente y Presidente Ejecutivo, Pepsi-Cola North America, desde junio de 2002 hasta noviembre de 2007, Purchase, NY ^{2,4}

Robert A. Ingram

Vicepresidente de Fármacos, GlaxoSmithKline; Director Principal, Valeant Pharmaceuticals International; Presidente, OSI Pharmaceuticals, Inc., Melville, NY ^{2,4}

Robert L. Johnson

Fundador y Presidente, RLJ Companies, Bethesda, MD ^{1,4}

Marshall O. Larsen

Presidente y Presidente Ejecutivo, Goodrich Corporation, Charlotte, NC ^{2*,3,4}

Richard K. Lochridge

Presidente, Lochridge & Company, Inc., Boston, MA ^{2,4}

Stephen F. Page

Vicepresidente Retirado y Presidente de Finanzas, United Technologies Corporation, Hartford, CT ^{1*,3,4}

O. Temple Sloan, Jr.

Presidente y Presidente Ejecutivo, General Parts International, Inc., Raleigh, NC ^{1,3,4*}

Participación en consejos

1 – Comité de auditoría (Audit Committee)

2 – Comité organizativo y de compensación (Compensation and Organization Committee)

3 – Comité ejecutivo (Executive Committee)

4 – Comité de gobernabilidad (Governance Committee)

*Presidente del comité 2007

Lowe's Companies, Inc.

DIRECTORES EJECUTIVOS y PERSONAL DE LOS PRESIDENTES EJECUTIVOS

Robert A. Niblock

Presidente y Presidente Ejecutivo

Larry D. Stone

Presidente y Oficial Ejecutivo de Operaciones

Gregory M. Bridgeford

Vicepresidente Ejecutivo de Desarrollo de Negocios

Michael K. Brown

Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones de Tiendas

Charles W. (Nick) Canter, Jr.

Vicepresidente Ejecutivo de Comercialización

Robert F. Hull, Jr.

Vicepresidente Ejecutivo y Presidente de Finanzas

Joseph M. Mabry, Jr.

Vicepresidente Ejecutivo de Distribución y Logística

Maureen K. Ausura

Vicepresidente Senior de Recursos Humanos

Matthew V. Hollifield

Vicepresidente Senior y Contralor

Gaither M. Keener, Jr.

Vicepresidente Senior, Consejero General, Secretario y Director de Cumplimiento

N. Brian Peace

Vicepresidente Senior del Departamento de Comunicación Corporativa

Steven M. Stone

Vicepresidente Senior y Presidente de Informática

Carolyn D. Saint

Vicepresidente de auditoría interna

INFORMACIÓN sobre la empresa y los inversionistas

Descripción comercial

Lowe's Companies, Inc. es una empresa minorista de \$48,300 millones, que ofrece una completa línea de productos y servicios para la mejora del hogar. A través de sus subsidiarias, cada semana la empresa presta sus servicios a aproximadamente 14 millones de clientes de "hágalo usted mismo", "hágalo por mí" y negocios comerciales en 1,534 tiendas en Estados Unidos y Canadá. Fundada en 1946 y situada en Mooresville, N.C., Lowe's es la segunda empresa minorista de mejoras del hogar más grande del mundo, con más de 215,000 empleados. Desde el 10 de octubre de 1961, Lowe's cotiza sus acciones en la Bolsa de Nueva York bajo el símbolo LOW. Para obtener más información, visite www.Lowes.com.

Lowe's presenta informes a la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), incluidos los informes anuales sobre el Formulario 10-K, los informes trimestrales sobre el Formulario 10-Q, los informes actuales sobre el Formulario 8-K y algunos otros informes requeridos por la SEC. Conforme a lo establecido en la sección 302 de la Ley Sarbanes Oxley de 2002, las certificaciones del Presidente Ejecutivo (CEO) y el Presidente de Finanzas (CFO) de Lowe's con respecto a la calidad de la información publicada de la compañía han sido incluidas como anexos en los informes de Lowe's para la SEC. Además, en 2007, el Presidente Ejecutivo de Lowe's proporcionó a la Bolsa de Nueva York la certificación CEO anual respecto de la observancia de Lowe's de las normas de gobierno corporativo para cotizar en la Bolsa de Nueva York.

Los informes que Lowe's presenta o le proporciona a la SEC, y todas sus enmiendas, están disponibles sin cargo en el sitio de Internet de Lowe's (www.Lowes.com) tan pronto como sea factible después de que Lowe's los presenta o proporciona a la SEC.

Las copias del Informe anual 2007 sobre el Formulario 10-K, los informes trimestrales sobre el Formulario 10-Q y el Informe anual para los accionistas son de acceso gratuito. Para solicitarlas, debe enviar una solicitud por escrito al secretario Gaither M. Keener, Jr., en las oficinas centrales de Lowe's, o debe llamar al 888-345-6937.

La información adicional que puede obtenerse en nuestro sitio en Internet incluye nuestras Pautas del gobierno corporativo, los Estatutos del Comité de la Junta Directiva, el Código de conducta y ética comercial y el Informe de responsabilidad social, así como otro tipo de información financiera. Los accionistas pueden solicitar copias impresas.

Corporate Offices

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

Sitio en Internet de Lowe's

www.Lowes.com

Stock Transfer Agent & Registrar, Dividend Disbursing Agent and Dividend Reinvesting Agent

Computershare Trust Company N.A.
P.O. Box 43078
Providence, RI 02940

Para realizar un depósito directo de dividendos, los accionistas registrados pueden llamar sin cargo a Computershare al 877-282-1174.

Los accionistas registrados que tengan una dirección de correo electrónico pueden enviar las consultas sobre su cuenta vía Internet. Para ello, deben ingresar al sitio de Computershare, www.computershare.com, y hacer clic en Contact Us (Contáctenos).

Para ingresar a sus cuentas en Internet, los accionistas registrados pueden visitar Investor Centre (Centro de inversores) en www.computershare.com y hacer clic en Shareholder Services (Servicios para accionistas).

Si los inversionistas desean unirse al Plan de Adquisición Directa de Acciones (Stock Advantage Direct Stock Purchase Plan) de Lowe's, deben visitar www.Lowes.com/investor y hacer clic en Buy Stock Direct (Adquisición directa de acciones).

Dividendos

Desde que comenzó a cotizar en bolsa en 1961, Lowe's ha pagado un dividendo en efectivo cada trimestre.

El registro de dividendos generalmente se efectúa a mediados de los meses fiscales de abril, julio, octubre y enero.

El pago de dividendos generalmente se efectúa a finales de los meses fiscales de abril, julio, octubre y enero.

Fecha de la Reunión anual

Viernes 30 de mayo de 2008, a las 10:00 a. m.
Ballantyne Resort Hotel
Charlotte, Carolina del Norte

Información sobre la transacción bursátil

Las acciones ordinarias de Lowe's cotizan en la Bolsa de Nueva York (símbolo bursátil: LOW).

Director jurídico

Gaither M. Keener, Jr.
Vicepresidente Senior, Consejero General,
Secretario y Director de Cumplimiento
704-758-1000

Firma de contabilidad pública registrada independiente

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

Servicios para accionistas

Los accionistas y los analistas de seguridad deben dirigir sus consultas a:

Paul Taaffe
Vicepresidente de Relaciones de inversionistas
704-758-2033.

Para obtener copias de información financiera: Llame al 888-34LOWES (888-345-6937) o visite www.Lowes.com/investor.

Relaciones públicas

Las consultas de los medios deben dirigirse a:

Chris Ahearn
Vicepresidente de Relaciones Públicas
704-758-2304
www.Lowes.com/presspass.

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

Este informe se imprimió en papel hecho con fibras de bosques bien gestionados y certificados independientemente. La parte correspondiente al texto contiene un 10% de fibra reciclada posconsumo. Para reducir aún más el uso de recursos, en lugar de enviar copias impresas, Lowe's aprovechará las reglas E-Proxy recientemente aprobadas para elaborar el material proxy para su Reunión anual de 2008, incluido este Informe anual, disponible en Internet para muchos de nuestros accionistas. El uso de esta tecnología nos ha permitido reducir el número de copias impresas de nuestro Informe anual en aproximadamente un 70% desde el año pasado. Para obtener información adicional acerca del compromiso con el manejo sostenible de los bosques, visite: www.Lowes.com/woodpolicy.



LA VISIÓN DE LOWE'S

Proporcionaremos soluciones valiosas para el cliente, con los mejores precios, productos y servicios, a fin de que Lowe's se convierta en la primera opción para la mejora del hogar.

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