



Puedes hacerlo.
Podemos ayudarte.

NUESTROS DELANTALES, SU TIENDA

Informe Anual 2007



I CONTENIDO

- 03 Resumen de desempeño
- 04 Carta a los accionistas
- 07 Nuestros asociados
- 09 Su tienda
- 10 Nuestras comunidades
- 11 **Formulario 10-K**
- 12 Junta Directiva y equipo de liderazgo senior



RESUMEN DE DESEMPEÑO

Ventas netas*	Utilidades netas*	Ganancia por acción*	Activo Total	Pasivo Total	Patrimonio	Cantidad de tiendas
(en miles de millones)	(en miles de millones)	(diluida)	(en miles de millones)	(en miles de millones)	(en miles de millones)	
2005 \$ 77.0	\$ 5.6	\$ 2.63	\$ 44.4	\$ 17.5	\$ 26.9	2042
2006 \$ 79.0	\$ 5.3	\$ 2.55	\$ 52.3	\$ 27.2	\$ 25.0	2147
2007 \$ 77.3	\$ 4.2	\$ 2.27	\$ 44.3	\$ 26.6	\$ 17.7	2234

* Refleja actividades continuas

ESTIMADOS ACCIONISTAS, ASOCIADOS, CLIENTES, PROVEEDORES Y COMUNIDADES:

Este último año fue uno de los más difíciles que ha visto nuestra compañía. Año tras año las ventas minoristas disminuyeron un 2.1 por ciento, y las ventas de tiendas comparables disminuyeron un 6.7 por ciento. Nuestro margen operativo disminuyó 186 puntos base y las ganancias por acción de actividades continuas disminuyeron un 11 por ciento.

Comenzamos el año con los objetivos de centrarnos en nuestro negocio minorista, invertir en nuestros asociados y tiendas y mejorar nuestro servicio al cliente. Nos mantuvimos fieles a dichos objetivos a pesar de las adversidades económicas e invertimos más de \$2 mil millones en cinco prioridades clave: **conexión de los asociados con los clientes, innovación de productos, disponibilidad de productos, ambiente de compra y dominio del mercado de los profesionales**. Estas inversiones imponen presión adicional sobre las ganancias durante un entorno difícil, pero estamos convencidos de que la estrategia correcta a largo plazo comienza por la experiencia del cliente en nuestras tiendas. Se han hecho importantes avances en lo que respecta a cada una de dichas prioridades.

CONEXIÓN DE LOS ASOCIADOS CON LOS CLIENTES:

Nuestros fundadores enfatizaron en la importancia de cuidar de quienes atienden a nuestros clientes. Y esta premisa es tan importante hoy como lo era veinte años atrás. Sabemos que esta inversión fortalecerá nuestra posición de liderazgo en el mercado. Este último año, adoptamos importantes medidas para mejorar la remuneración y reconocimiento de nuestros asociados y para profundizar los conocimientos de nuestros asociados en las tiendas. Implementamos un nuevo programa de gratificación mediante el otorgamiento de opciones de compra de acciones restringidas para nuestros asistentes de gerencia de tiendas. Somos la única empresa minorista en su categoría que otorga opciones de compra de acciones a dicho nivel de la gerencia. Para nosotros, es importante que nuestros asistentes de gerencia se sientan y actúen como propietarios. Incrementamos significativamente la participación y distribución de nuestras gratificaciones Success Sharing (Compartir el Éxito) para asociados que trabajan por hora y lanzamos un nuevo programa de mérito Homer Badge (Insignia de la Excelencia) para reconocer la excelencia en el servicio al cliente. Espero que note los asociados que portan orgullosos estas insignias al recorrer nuestras tiendas. Contratamos a más de 2,500 Especialistas en Oficios en nuestros departamentos de plomería y electricidad. Estos asociados son plomeros y electricistas matriculados que no sólo prestan un servicio calificado a nuestros clientes, sino que además capacitan a otros asociados. Como resultado de estos y otros esfuerzos, redujimos en un 20 por ciento la deserción voluntaria de los trabajadores de tiempo completo en 2007.

INNOVACIÓN DE PRODUCTOS:

Nuestros clientes esperan encontrar en nuestras tiendas productos innovadores y a buen precio. En 2007, como hasta ahora, nos centramos en satisfacer dichas expectativas. Realizamos una inversión significativa en ajustes de comercialización, impulsamos la innovación de productos

a través de nuestro exitoso lanzamiento de la línea de herramientas de motor Ryobi Lithium One+ y nuestro programa Eco Options, y renovamos las líneas de productos para brindar mayor valor a nuestros clientes. Nos enorgullece particularmente el liderazgo que mantuvimos en diversas categorías, entre las que se incluyen electrodomésticos, residencia exterior, plantas y productos relacionados y pintura..

DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS:

En 2007, hicimos un gran avance en la transformación de nuestra cadena de suministro. Hicimos una prueba piloto de una nueva red y tecnología de distribución - Rapid Deployment Centers (Centros de rápida instalación, RDC). La prueba piloto fue exitosa y lanzaremos los RDC durante 2008 y 2009. Estamos seguros de que nuestra futura cadena de suministro mejorará significativamente la eficiencia de nuestra cadena de suministro, nuestros niveles de inventario, la eficiencia de nuestros activos, así como nuestra capacidad para satisfacer las necesidades cada vez más diferenciadas de nuestros clientes.

AMBIENTE DE COMPRA:

Nuestras tiendas ya tienen varios años y debemos preservar uno de nuestros activos más importantes. Intensificamos el mantenimiento de las tiendas en 2007, superando en un 38 por ciento el nivel de mantenimiento de 2006 y dos veces el nivel de mantenimiento de 2005. Desarrollamos un enfoque de mantenimiento sistemático sostenible, con horarios específicos para lustrar pisos, remodelar baños y reemplazar equipos importantes tales como acondicionadores de aire y mostradores. Tal como lo demuestran nuestras encuestas "La voz del cliente", nuestros clientes valoran estas inversiones. Dominio del mercado de los profesionales:

DOMINIO DEL MERCADO DE LOS PROFESIONALES:

Sabemos que el cliente profesional es un cliente verdaderamente importante. Este año lanzamos diversos programas que apuntan a brindar un mejor servicio a los profesionales. Uno de ellos es nuestra sala para profesionales, un espacio que posibilita una mejor gestión de los pedidos importantes de nuestros clientes. Nuestros clientes profesionales recurren a nosotros para obtener los productos adecuados en las cantidades adecuadas para facilitar sus trabajos. Reforzamos nuestros programas de cantidad de lotes irregulares en nuestras tiendas y modificamos el servicio de entrega para un mejor aprovechamiento. También estamos haciendo uso de la información sobre nuestros clientes para fortalecer las relaciones con este segmento de clientes clave.

INTERNACIONAL:

Al considerar los avances logrados en 2007, me gustaría reconocer especialmente a nuestros negocios internacionales en México, Canadá y China. Este año nuestras tiendas en México registraron un crecimiento positivo de dos dígitos en las ventas de tiendas comparables. Nuestras tiendas en Canadá también registraron un crecimiento positivo en las ventas de tiendas comparables. En China, al lanzar nuestra marca Home Depot

VALUES WHEEL



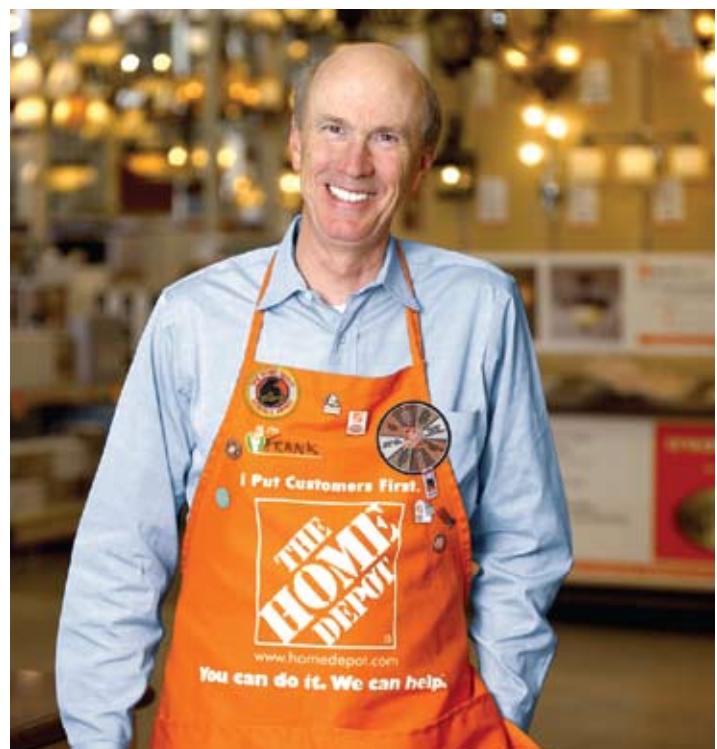
en agosto de 2007, nuestras tiendas registraron un crecimiento positivo en las ventas de tiendas comparables. Nuestras tiendas internacionales contribuyeron en casi un 10 por ciento de las ventas y en un 12 por ciento de la ganancia operativa en 2007. Estos resultados demuestran que nuestro formato tiene gran aceptación y nos brinde la gran oportunidad de expandirnos a otras áreas tales como Guam, donde ya abrimos nuestra primera tienda este año. Al completar mi primer año en esta función, deseo agradecer a la Junta Directiva por su apoyo y dedicación. Desearía reconocer especialmente a nuestros directores que se jubilan este año: John Clendenin, Claudio González, Mitch Hart y Ken Langone (uno de nuestros fundadores). Su asesoramiento y orientación ha sido fundamental para el éxito de nuestra compañía.

NUESTRA ESTRATEGIA ES SIMPLE:

Hemos definido claramente a The Home Depot como una empresa minorista. La venta de HD Supply en agosto de 2007 fue un paso importante para lograr dicha claridad y orientación. También definimos nuestra estrategia de asignación de capital: Nos concentraremos en mejorar la rentabilidad del capital invertido y estableceremos patrones de referencia de todos los usos de flujos de efectivo disponibles respecto del valor creado para los accionistas a través de la recompra de acciones. Teniendo en cuenta dicho objetivo, utilizamos los fondos provenientes de la venta de HD Supply y el efectivo en caja para recomprar \$10.7 mil millones de acciones. Esto nos coloca casi a mitad de camino de nuestro plan anunciado de recapitalización de \$22.5 mil millones. Nuestro flujo de efectivo nos permitirá determinar la oportunidad de los pasos restantes en el plan de recapitalización, al concentrarnos en mantener la relación ajustada de deuda/EBITDAR de 2.5 veces. Nuestro objetivo es alcanzar un coeficiente de distribución de 30 por ciento, ubicándonos entre los coeficientes más altos del sector minorista. Nuestra estrategia: centrarnos en nuestro negocio minorista, invertir en nuestros empleados, mejorar nuestras tiendas, ofrecer a nuestros clientes excelentes productos a increíbles precios, impulsar una alta rentabilidad del capital invertido y devolver el flujo de efectivo disponible a nuestros accionistas. Estimamos que 2008 será un año tan desafiante como lo fue 2007. Planeamos abrir menos tiendas

en comparación con años anteriores, dado que continuaremos invirtiendo y concentrándonos más aún en las tiendas existentes. Continuaremos invirtiendo en nuestro negocio concentrándonos en las cinco prioridades establecidas en 2007. Como parte de nuestro plan de inversión, tenemos grandes planes de fortalecer la cadena de suministro en Estados Unidos, asignar más asociados al piso de ventas a través de una importante iniciativa "delantales en el piso de ventas", y dar el primer paso hacia la transformación de nuestra infraestructura de tecnología de la información convirtiendo nuestro negocio canadiense en una plataforma de Planificación de recursos de la compañía centrada en mejorar las actividades de comercialización y de atención al cliente. A medida que nuestro mercado mejora y a medida que se materializan los beneficios de estas inversiones en nuestro negocio, esperamos durante los próximos cuatro años volver a tener un margen operativo de dos dígitos. También continuaremos fortaleciendo las relaciones y afianzando los vínculos con nuestras comunidades. Esto ha distinguido a The Home Depot. Uno de los aspectos que más me gustan de mi función es cuando me entero de las extraordinarias cosas que hacen nuestros asociados cada día para ayudarse entre sí, para ayudar a los clientes y para ayudar a nuestras comunidades. Somos una empresa que se basa en valores y nos esforzamos al máximo por vivir y celebrar los valores representados en la rueda que figura en esta página. Reconocemos que el impulso de autoreafirmación de estos valores nos permite brindar un excelente servicio al cliente. Es mi deseo que al comprar en nuestras tiendas, compruebes nuestra continua mejora y el valor de las inversiones que estamos realizando.

Francis S. Blake
Presidente de la Junta Directiva y
Director Ejecutivo
3 de abril de 2008





"Mi objetivo es dar el mismo trato a todos los clientes. En mi opinión, debería procurar recibir un Homer Badge de cada cliente."

- Donald Jackson, 8 años



INUESTROS ASOCIADOS

Cuando nuestros clientes realizan sus compras en The Home Depot, sabemos que esperan un servicio al cliente de alto nivel brindado por asociados calificados y comprometidos. Estamos reafirmando dicho nivel de servicio al cliente mejorando la forma en que atraemos, reconocemos, recompensamos y capacitamos a nuestros asociados.

Modificamos nuestra estructura de remuneración para asegurarnos de reconocer y recompensar a aquellos que brinden un excelente servicio al cliente y que tengan un excelente desempeño en un entorno de ventas exigente. En las tiendas, reintrodujimos nuestro programa Homer Badge, nuestras insignias de reconocimiento espontáneas para premiar el excelente servicio brindado al cliente. También otorgamos opciones de compra de acciones restringidas a asistentes de la gerencia de tiendas, aproximadamente 10,000 asociados, con el fin de transmitirles un mayor sentido de la pertenencia respecto de su tienda y su éxito. Por último, modificamos el umbral de Success Sharing, un programa de incentivo para nuestros asociados que trabajan por hora en función del desempeño individual en la tienda, para reconocer la dedicación de nuestros asociados en este exigente entorno. Estos cambios permitieron que el doble de los asociados recibiera una gratificación en comparación con el año anterior.

Este año incorporamos Especialistas en Oficios, una nueva función en nuestra tienda, dotada exclusivamente de plomeros y electricistas profesionales matriculados. Estos especialistas están más capacitados para ayudar a los clientes con sus proyectos de plomería y electricidad y colaborar con la capacitación de otros asociados. A través de las llamadas en conferencia que se llevan a cabo dos veces por semana con nuestros comercializadores de plomería y electricidad, también ayudan a surtir nuestras tiendas con las mercancías que coincidan con los códigos y requisitos locales de construcción.

A través de estos esfuerzos, hemos disminuido la deserción de asociados en comparación con el año anterior y hemos mejorado la experiencia del cliente en todas las calificaciones más importantes de nuestras encuestas "La voz del cliente". Y aún más importante, estamos invirtiendo a largo plazo en nuestros activos más valiosos, nuestros asociados, para que puedan superar las expectativas de nuestros clientes.



Nuestros
Especialistas en
Oficios comparten
sus conocimientos
en los pasillos y
en las "clínicas"
que se realizan en
nuestras tiendas.



Nuestro extintor de fuego
Home Hero ganó el Premio
de oro internacional 2007 a
la excelencia en diseño.



ISU TIENDA

Es nuestro deseo que los clientes consideren el establecimiento donde realizan sus compras como "su tienda". Además de invertir en nuestros asociados, hemos incrementado en gran medida los fondos destinados al entorno físico de nuestras tiendas para que se vean más luminosas, limpias y accesibles para comprar.

Nuestro objetivo es ofrecer productos innovadores a precios increíbles. Por ejemplo, este año incorporamos nueva tecnología con excelentes productos como la pintura Behr con nano-guard, que elimina la necesidad de imprimación de pinturas para exteriores. También estamos orgullosos de nuestra línea de herramientas de motor Ryobi Lithium, que ofrece un rendimiento profesional al cliente Hágalo usted mismo a un precio increíble. En cuanto a los electrodomésticos, mantuvimos nuestro enfoque centrado en artículos de lujo accesibles incorporando nuevos productos en la línea de electrodomésticos GE CleanSteel y la Serie LG Kitchen. En cuanto a los muebles para patios, incorporamos productos de calidad con estilo a precios convenientes, tales como la línea Hampton Bay Calabria compuesto por siete piezas, impulsando a The Home Depot a convertirse en líder de participación de mercado de la industria. También lanzamos el programa Eco Options en Estados Unidos, que identifica más de 3,000 productos que no dañan el medio ambiente para que nuestros clientes puedan elegir aquellos productos que no afecten al medio ambiente.

Para ayudar a nuestros clientes a encontrar y seleccionar el producto adecuado, ajustamos más de 900,000 compartimentos de estantes para ofrecer nuevos productos y simplificar el proceso de selección. También estamos invirtiendo en nuestra cadena de suministro para garantizar que siempre tengamos en existencia los productos que nuestros clientes buscan a diario.

Nuestras clínicas semanales en las tiendas, las clínicas mensuales para niños, las clínicas para clientes Hágalo usted mismo realizadas en cada estación, y clínicas con celebridades crean un clima de diversión donde nuestros asociados pueden compartir sus conocimientos y pasión en lo que respecta a mejoras para el hogar.

Estas inversiones están mejorando la experiencia de compra para nuestros clientes al ofrecer los mejores productos a precios increíbles en un ambiente divertido y fácil para comprar.



En nuestra tienda Home Depot, compartimos nuestros conocimientos a través de clínicas gratuitas para ayudarlo a concretar sus proyectos y mejorar la apariencia de su hogar.

INUESTRAS COMUNIDADES

The Home Depot no sólo invierte en sus asociados y tiendas, sino que también invierte en las comunidades donde viven y trabajan nuestros clientes y asociados. La retribución representa un valor fundamental para nuestra compañía y una pasión para nuestros asociados.

Nuestros asociados dedicaron su tiempo y talento con más de 530,000 horas de voluntariado en 2007 a través de su programa Team Depot. Junto con nuestro socio sin fines de lucro, KaBOOM!, alcanzamos nuestra meta de concretar 1,000 proyectos de patios de juego en 1,000 días.

También prestamos asistencia a nuestros asociados a través de The Homer Fund, un fondo patrocinado por los asociados, en épocas de dificultades financieras debido a desastres naturales, enfermedades y emergencias familiares. Desde 2006, esta organización benéfica también otorga becas a los hijos de asociados que asisten a instituciones educativas de educación superior.

A través de los esfuerzos de The Home Depot Foundation, la Compañía brinda asistencia en el ámbito nacional, trabajando para crear comunidades sólidas mediante la construcción de viviendas accesibles y saludables. En 2007, donamos casi \$50 millones a más de 1,350 organizaciones sin fines de lucro. Estos fondos ayudan a construir viviendas para que las familias puedan acceder no sólo para instalarse, sino para vivir, ahorrando energía y agua para mantener bajos los costos de las cuentas de servicios públicos; utilizando materiales duraderos para reducir los costos de mantenimiento; y ofrecer un entorno saludable tanto interno como externo. The Home Depot Foundation se ha comprometido a brindar asistencia para la construcción de 100,000 viviendas accesibles y la plantación de tres millones de árboles en la próxima década.

Ya sea que se trate de incendios arrasadores en California, inundaciones en el noreste y noroeste o tornados en la región central del país, The Home Depot es una de las primeras organizaciones en hacerse presente para garantizar que nuestros clientes cuenten con los suministros, recursos y apoyo que necesitan para reconstruir sus viviendas y comunidades. Cuando ocurren desastres, The Home Depot adopta un enfoque integrado de sus iniciativas de socorro a través de contribuciones permanentes a socios sin fines de lucro locales y nacionales y la movilización de asociados voluntarios. Trabajamos para ayudar a nuestras comunidades donando productos esenciales para contribuir con las iniciativas de rescate y recuperación. Nuestro objetivo es brindar asistencia permanente a nuestros clientes y asociados siendo la última tienda en cerrar y la primera en reabrir en tiempos de crisis.



Los asociados de Home Depot le ofrecieron refugio a los caballos amenazados por los arrasadores incendios en California.



I JUNTA DIRECTIVA



Francis S. Blake
Presidente de la Junta Directiva y CEO
The Home Depot, Inc.



Ari Bousbib
Presidente
Otis Elevator Company
2,4



John L. Clendenin
Presidente Retirado de la Junta Directiva,
Presidente y CEO
BellSouth Corporation
1,2



Claudio X. González
Presidente de la Junta Directiva
Kimberly-Clark de México, S.A. de C.V.
1,2



Laban P. Jackson, Jr.
Presidente de la Junta Directiva
Clear Creek Properties, Inc.
1,3



F. Duane Ackerman
Presidente Retirado de la Junta Directiva y CEO
BellSouth Corporation
3,4



Gregory D. Brenneman
Presidente de la Junta Directiva y CEO
TurnWorks, Inc.
1,3



Armando Codina
Presidente y CEO
Flagler Development Group
2,4



Milledge A. Hart III
Presidente de la Junta Directiva
Hart Group, Inc



Karen L. Katen
Presidenta de la Junta Directiva
Pfizer Foundation
3,4



David H. Batchelder
Principal
Relational Investors, LLC
1,2



Albert P. Carey
Presidente y CEO
PepsiCo Frito-Lay América del Norte
1,4



Brian C. Cornell
Director Ejecutivo
Michaels Stores, Inc.
1,4



Bonnie G. Hill
Presidenta
B. Hill Enterprises, LLC
2,4



Kenneth G. Langone
Presidente de la Junta Directiva, CEO y Presidente
Invemed Associates, Inc.
1,3

La Junta Directiva está formada por 15 miembros, de los cuales 13 se consideran independientes. Consulte nuestro sitio web homedepot.com/corporategovernance para obtener más detalles. **Miembros del Comité de la Junta Directiva al 1 de marzo de 2008:** 1. Auditoría 2. Desarrollo de Liderazgo y Remuneración 3. Nominación y Gobierno Corporativo 4. Infraestructura.

I EQUIPO DE LIDERAZGO SENIOR

Francis S. Blake
Presidente de la Junta Directiva y Director Ejecutivo

Kelly Barrett
Vicepresidenta Senior Enterprise Program Management

Giles Bowman
Vicepresidente Senior Comercialización de Hardlines

Mike Buskey
Vicepresidente Senior Recursos Humanos, Operaciones de Tiendas de Estados Unidos

Timothy M. Crow
Vicepresidente Ejecutivo Recursos Humanos

Diane S. Dayhoff
Vicepresidenta Senior Relaciones con Inversionistas

Edward P. Decker
Vicepresidente Senior Servicios Financieros para Consumidores

Robert P. DeRodes
Director Ejecutivo de Información y Vicepresidente Ejecutivo

Marvin R. Ellison
Presidente División Norte

Gordon Erickson
Vicepresidente Senior Comercialización de Artículos de Decoración para el Hogar

Mark Holifield
Vicepresidente Senior Cadena de Suministro

Joseph Izganics
Presidente División Sur

Ron Jarvis, Jr.
Vicepresidente Senior Pro/Tool Rental/Environment

Joseph M. McFarland III
Presidente División Oeste

Craig A. Menear
Vicepresidente Ejecutivo Comercialización

Bruce A. Merino
Vicepresidente Senior de Comercialización y Presidente de Expo

Eric V. Peterson
Vicepresidente Senior Comercialización de Materiales para la Construcción

Marc D. Powers
Vicepresidente Senior Operaciones

J. Paul Raines
Vicepresidente Ejecutivo Tiendas de Estados Unidos

John Ross
Vicepresidente de Publicidad y Director Ejecutivo Interino de Mercadeo

Ricardo Saldivar
Presidente The Home Depot México

Brad Shaw
Vicepresidente Senior Comunicaciones Corporativas y Asuntos Externos

George Sherman
Vicepresidente Senior Servicios en el Hogar

Carol B. Tomé
Directora Financiera y Vicepresidenta Ejecutiva Servicios Corporativos

Jack VanWoerkom
Vicepresidente Ejecutivo, Asesor General y Secretario Corporativo

Annette M. Verschuren
Presidenta The Home Depot Canadá y Asia

Guam



Estados Unidos



México



Puerto Rico



China



Canadá



**SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
(COMISIÓN DE VALORES Y BOLSAS)
DE ESTADOS UNIDOS**
WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULARIO 10-K

- INFORME ANUAL DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 13 Ó 15(d) DE LA LEY DE MERCADOS DE VALORES DE 1934**

Para el año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008

O

- INFORME DE TRANSICIÓN DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 13 Ó 15(d) DE LA LEY DE MERCADOS DE VALORES DE 1934**

Número de legajo en la Comisión 1-8207

THE HOME DEPOT, INC.

(Nombre exacto del Registrante según se especifica en su acta de constitución)

DELAWARE

(Estado u otra jurisdicción de constitución u organización)

95-3261426

(Número de identificación como empleador ante el Servicio de Rentas Internas)

2455 PACES FERRY ROAD, N.W., ATLANTA, GEORGIA 30339

(Dirección de la sede principal) (Código postal)

Número de teléfono del Registrante, incluido el código de área: **(770) 433-8211**

VALORES REGISTRADOS DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 12(b) DE LA LEY:

NOMBRE DE CADA CLASE	NOMBRE DE CADA MERCADO BURSÁTIL EN EL QUE ESTÁ REGISTRADA
Acciones ordinarias, valor nominal \$0.05 por acción	Bolsa de Valores de Nueva York

VALORES REGISTRADOS DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 12(g) DE LA LEY: Ninguno

Marque con una cruz si el Registrante es un emisor experimentado y reconocido, según se define en la Regla 405 de la Ley de Valores.
Sí No

Marque con una cruz si el Registrante está exento de la presentación de informes de conformidad con la Sección 13 o la Sección 15(d) de la Ley.
Sí No

Marque con una cruz si el Registrante (1) ha presentado todos los informes exigidos por la Sección 13 o la Sección 15(d) de la Ley de Mercados de Valores de 1934 para el período de 12 meses precedente (o por un lapso más corto para el cual le hubiese sido exigido que presentara tales informes), y (2) ha estado sujeto a tales requisitos de presentación en los últimos 90 días. Sí No

Marque con una cruz si el presente no incluye la divulgación de incumplimiento de presentaciones según establece el artículo 405 de la Regulación S-K, y si no se incluirá, al leal saber y entender del Registrante, en las declaraciones informativas que acompañan a la solicitud de delegación de voto que se incorporan por referencia en la Parte III de este Formulario 10-K, o cualquier modificación de este Formulario 10-K.

Marque con una cruz si el Registrante está sujeto a la condición de "large accelerated filer" (presentación acelerada para compañías de gran capitalización), "accelerated filer" (presentación acelerada), "non-accelerated filer" (presentación normal) o es una "smaller reporting company" (empresa informante pequeña). Véase la definición de "large accelerated filer", "accelerated filer" y "smaller reporting company" en la Norma 12b-2 de la Ley de Mercados de Valores.

Large accelerated filer Accelerated filer Non-accelerated filer
(No seleccionar si se trata de una "smaller reporting company") Smaller Reporting Company

Marque con una cruz si el Registrante es una sociedad sin actividad (*shell company*) (según se define en la Norma 12b-2 de la Ley de Mercados de Valores). Sí No

El valor total de mercado de las Acciones Ordinarias del Registrante en poder de sociedades no afiliadas al Registrante al 29 de julio de 2007 ascendía a \$70.7 mil millones.

La cantidad de Acciones Ordinarias del Registrante en circulación al 24 de marzo de 2008 ascendía a 1,690,034,627.

DOCUMENTOS QUE SE INCORPORAN POR REFERENCIA

Algunas porciones de la declaración informativa que acompañan la solicitud de delegación de voto del Registrante a efectos de la Asamblea Anual de Accionistas del año 2008 se incorporan por referencia en la Parte III de este Formulario 10-K en la medida en que se describe en el presente.

**THE HOME DEPOT, INC.
FORMULARIO 10-K DEL AÑO FISCAL 2007**

CONTENIDO

PARTE I

Punto 1.	Negocio	1
Punto 1A.	Factores de riesgo	6
Punto 1B.	Comentarios no resueltos del personal de la Comisión de Valores y Bolsas	9
Punto 2.	Inmuebles	10
Punto 3.	Procesos judiciales	12
Punto 4.	Asuntos sometidos al voto de tenedores de títulos	14
Punto 4A.	Funcionarios ejecutivos de la Compañía	14

PARTE II

Punto 5.	Mercado de las acciones ordinarias de los registrantes, asuntos relacionados con los accionistas y compras de valores a cargo del emisor	16
Punto 6.	Información financiera seleccionada	18
Punto 7.	Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones	19
Punto 7A.	Revelaciones cuantitativas y cualitativas acerca del riesgo de mercado	30
Punto 8.	Estados financieros e información complementaria	31
Punto 9.	Cambios en las divulgaciones contables y financieras y desacuerdos con los contadores con respecto a las mismas	60
Punto 9A.	Controles y procedimientos	60
Punto 9B.	Otra información	60

PARTE III

Punto 10.	DIRECTORES, FUNCIONARIOS EJECUTIVOS Y GOBIERNO CORPORATIVO	61
Punto 11.	REMUNERACIÓN DE EJECUTIVOS	61
Punto 12.	VALORES EN PODER DE CIERTOS TITULARES REALES Y DE LA GERENCIA, Y ASUNTOS RELACIONADOS CON LOS ACCIONISTAS	61
Punto 13.	CERTAS RELACIONES Y TRANSACCIONES RELACIONADAS, E INDEPENDENCIA DE LOS DIRECTORES	61
Punto 14.	HONORARIOS Y SERVICIOS DEL ÁREA CONTABLE PRINCIPAL	61

PARTE IV

Punto 15.	ANEXOS, ANEXOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS	62
	FIRMAS	67

**ADVERTENCIA DE CONFORMIDAD CON LA LEY
PRIVATE SECURITIES LITIGATION REFORM ACT, SANCIONADA EN 1995**

Ciertas declaraciones que se incluyen en este informe sobre nuestro futuro desempeño constituyen declaraciones a futuro. Las declaraciones a futuro pueden estar relacionadas con el crecimiento de las ventas netas, las ventas de tiendas comparables, los efectos de la canibalización, la situación del mercado de construcciones residenciales y del mercado de viviendas, la situación del mercado de mejoras para el hogar, la inflación y deflación de los precios de los productos básicos, la implementación de iniciativas en las tiendas, la continuación de planes de reinversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual, el desempeño de las utilidades netas, la ganancia por acción, el gasto correspondiente a remuneración basada en acciones, las aperturas y cierres de tiendas, la asignación e inversiones de capital, la liquidez, los efectos de la adopción de ciertas normas contables, la rentabilidad del capital invertido, la gestión de las políticas de compra o de crédito a clientes, la recapitalización prevista de la Compañía, el momento para concretar dicha recapitalización, la capacidad de emitir títulos de deuda con términos y condiciones y tasas que nos sean aceptables y la demanda de nuestros servicios y productos.

Dichas declaraciones se basan en información disponible actualmente y en nuestros actuales supuestos, expectativas y proyecciones a futuro. No se deberá basar en dichas declaraciones a futuro en forma desmedida. Están sujetas a futuros hechos, riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales están fuera de nuestro control o actualmente desconocemos, y a supuestos que pueden llegar a ser inexactos, como consecuencia de los cuales los resultados reales podrían diferir sustancialmente de las expectativas y proyecciones de la Compañía. Algunos de los riesgos e incertidumbres significativos a raíz de los cuales los resultados reales podrían diferir significativamente de las expectativas y proyecciones de la Compañía, se describen en el Punto 1A. "Factores de riesgo". Esta información se debe leer junto con el Punto 7. "Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones" y con nuestros Estados financieros y sus respectivas notas del Punto 8 de este informe. Incluimos la información para inversionistas conforme a lo estipulado por la Private Securities Litigation Reform Act (Ley de Reforma en Materia de Litigios de Valores Privados) de 1995. También es posible que existan otros factores que no podemos prever o que no se describen en este informe, generalmente, debido a que no los consideramos significativos. Los resultados reales podrían diferir significativamente de las expectativas a raíz de dichos factores.

Las declaraciones a futuro sólo reflejan las condiciones existentes en la fecha en que se emiten, y no asumimos obligación alguna por la actualización de las mismas. No obstante, se recomienda que analice otras divulgaciones sobre asuntos relacionados en nuestras presentaciones periódicas ante la Comisión de Valores y Bolsas (en adelante "SEC", por sus siglas en inglés).

PARTE I

Punto 1. Negocio.

Introducción

The Home Depot, Inc. es el minorista número uno del mundo en el área de mejoras del hogar, y el segundo en los Estados Unidos ("EE.UU."), según indican las ventas netas del año fiscal con cierre el 3 de febrero de 2008 ("año fiscal 2007"). Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 2,234 tiendas, en su mayoría The Home Depot.

En las tiendas The Home Depot se vende una amplia variedad de materiales de construcción, así como productos para mejoras del hogar y césped y jardín, y también se prestan diversos servicios. Las tiendas The Home Depot cubren un espacio cerrado promedio de aproximadamente 105,000 pies cuadrados, con unos 23,000 pies cuadrados adicionales de exteriores. Al cierre del año fiscal 2007, teníamos 2,193 tiendas The Home Depot en todo el territorio de los EE.UU. (incluyendo Puerto Rico, las Islas Vírgenes y Guam), Canadá, China y México. Además, al cierre del año fiscal 2007, la Compañía operaba 34 tiendas EXPO Design Center, dos tiendas THD Design Center y cinco tiendas Yardbirds.

El 30 de agosto de 2007, concretamos la venta de HD Supply. Recibimos fondos netos por \$8.3 mil millones y reconocimos una pérdida de \$4 millones, neta de impuestos, por dicha venta. Con relación a esta venta, adquirimos una participación de 12.5% en la nueva HD Supply por un total de \$325 millones y garantizamos un préstamo con garantía principal de HD Supply por un total de \$1 mil millones.

The Home Depot, Inc. es una sociedad constituida en 1978 conforme a las leyes de Delaware. Nuestro centro de apoyo a tiendas, Store Support Center (oficina central), está ubicado en 2455 Paces Ferry Road, N.W., Atlanta, Georgia 30339. Nuestro número de teléfono es (770) 433-8211.

Mantenemos un sitio web en Internet, en www.homedepot.com. Allí, se encuentran disponibles, sin cargo, nuestros informes anuales a los accionistas, los informes anuales en el Formulario 10-K, los informes trimestrales en el Formulario 10-Q, los informes vigentes en el Formulario 8-K, las declaraciones informativas que acompañan las solicitudes de delegación de voto y los Formularios 3, 4 y 5; este material se pone a disposición lo más pronto posible, dentro de lo razonable, después de su presentación ante la SEC.

En todas estas presentaciones, hemos incluido nuestro sitio en Internet sólo como referencia textual. La información contenida en nuestros sitios electrónicos no se incorpora por referencia a este Formulario 10-K.

Nuestro negocio

Estrategia de operaciones. En el año fiscal 2007, tras ciertos cambios en la alta gerencia de la Compañía y ante el rápido deterioro de los mercados de viviendas, de construcciones residenciales y de mejoras para el hogar; adoptamos e implementamos objetivos estratégicos que consisten en centrarnos en nuestro negocio minorista, invertir en nuestros asociados y tiendas, mejorar el servicio al cliente y devolver capital a los accionistas. Perfeccionamos la venta de HD Supply; concretamos cerca de la mitad de nuestro plan de recapitalización de \$22.5 mil millones, mediante la adquisición de aproximadamente 15% de nuestras acciones en circulación; e invertimos más de \$2 mil millones en cinco prioridades operativas clave: conexión de los asociados con los clientes, innovación de productos, disponibilidad de productos, ambiente de compra y dominio del mercado de los profesionales. La Parte II del Punto 7 contiene más información sobre nuestros esfuerzos respecto a cada una de estas prioridades clave.

Clientes. Las tiendas The Home Depot atienden a tres grupos principales de clientes:

- **Clientes “Hágalo usted mismo”:** Estos clientes son por lo general propietarios de viviendas, que adquieren productos y llevan a cabo sus propios proyectos e instalaciones. Para complementar los conocimientos de nuestros asociados, las tiendas The Home Depot ofrecen “clínicas”, en las que asociados y proveedores de mercancías enseñan a realizar las distintas tareas.
- **Clientes “Háganlo por mí”:** Estos clientes son por lo general propietarios de viviendas que adquieren los materiales y contratan a terceros para llevar a cabo el proyecto o la instalación. Nosotros coordinamos la instalación de diversos productos de The Home Depot, a través de contratistas independientes calificados.
- **Clientes profesionales:** Estos clientes son remodeladores profesionales, contratistas generales, trabajadores dedicados a reparaciones, propietarios de pequeños negocios y comerciantes de productos afines. En numerosas tiendas, ofrecemos diversos programas para estos clientes, como servicios adicionales de entrega y retiro de mercancía ya paga, personal de dedicación exclusiva, una vasta selección de mercancías y programas de crédito ampliados; consideramos que todos estos elementos aumentan las ventas a estos clientes.

Productos. En una típica tienda de The Home Depot se almacenan entre 35,000 y 45,000 productos a lo largo del año; en estas cifras se incluyen los productos de marcas nacionales y los que llevan la marca de la empresa. En la tabla que sigue se presenta el porcentaje de las ventas netas de cada gran grupo de productos – y los servicios relacionados – para los últimos tres años fiscales:

<u>Grupo de productos</u>	Porcentaje de las ventas netas para el año fiscal con cierre el		
	<u>3 de febrero de 2008</u>	<u>28 de enero de 2007</u>	<u>29 de enero de 2006</u>
Plomería, electricidad y cocina	31.0%	30.8%	29.4%
Herrajes y productos de estación	28.0	27.0	27.1
Materiales de construcción, maderas, y puertas y ventanas	22.3	23.6	24.2
Pintura y pisos	18.7	18.6	19.3
Total	100.0%	100.0%	100.0%

En el año fiscal 2007, nos centramos en impulsar los aspectos fundamentales de la comercialización y en seguir ofreciendo productos innovadores y distintivos. Las áreas clave de éxito fueron las siguientes:

- Introdujimos nueva tecnología en excelentes productos como la pintura Behr con nano-guard, que elimina la necesidad de imprimación de pinturas para exteriores; y los empalmes para tuberías Shark Bite que eliminan la necesidad de soldar en el proceso de conexión de tuberías;
- Lanzamos productos que no dañan el medio ambiente Eco OptionsSM en muchas categorías, incluyendo bombillas fluorescentes compactas, productos de limpieza, y plantas y productos naturales relacionados; y
- Mantuvimos nuestro enfoque en artículos de lujo accesibles, incorporando nuevos productos de la línea de artículos para patios Hampton Bay, los asadores Charmglow, la línea de electrodomésticos GE CleanSteel™, la Serie LG Kitchen, los pisos resistentes TrafficMaster Allure y las alfombras Shaw Highstakes.

Para complementar y mejorar nuestra selección de productos, hemos establecido alianzas estratégicas y relaciones exclusivas con proveedores selectos, con el fin de llevar al mercado productos de diversas marcas reconocidas. Durante el año fiscal 2007, ofrecimos diversas marcas propias y exclusivas en una amplia gama de departamentos; por ejemplo, pinturas Behr Premium Plus®, asadores de gas Charmglow®, artículos de iluminación Hampton Bay®, productos para césped Vigoro®, herramientas manuales Husky®, herramientas de motor RIDGID® y Ryobi®, grifos Pegasus®, alfombras Traffic Master®, accesorios para baños Glacier Bay® y productos para terrazas Veranda®. Es posible que consideremos nuevas alianzas estratégicas y relaciones con otros proveedores; asimismo, continuaremos evaluando oportunidades de expandir el espectro de productos disponibles con marcas exclusivas de The Home Depot.

Desde nuestro Store Support Center (Centro de Soporte de Tiendas), mantenemos un programa mundial de aprovisionamiento, con el fin de comprar productos de alta calidad directamente de sus fabricantes de todo el mundo. Nuestros comercializadores de desarrollo de productos viajan por todo el mundo para identificar y comprar productos innovadores y líderes de mercado en forma directa para nuestras tiendas. Además, tenemos cuatro oficinas de aprovisionamiento ubicadas en Shanghai, Shenzhen, Dalian y Chengdu, China; y oficinas en Gurgaon, India; Milán, Italia; Monterrey, México y Toronto, Canadá. Además de nuestros equipos de aprovisionamiento mundial, contamos también con equipos de ingenieros y de garantía de calidad que se encargan de asegurar que los productos que compramos (en el ámbito local o internacional) cumplan con los estándares locales, estatales y federales.

Servicios. Nuestras tiendas ofrecen diversos servicios de instalación. Estos servicios están destinados a clientes del tipo “Háganlo por mí”, que seleccionan y adquieren los productos y su instalación a la empresa. Los programas de instalación incluyen productos como alfombras, pisos, gabinetes, mostradores y calentadores de agua. Además, la empresa provee servicios de instalación profesional de diversos productos que se venden a través de nuestros programas de venta en el hogar, como generadores y sistemas de calefactores y aire acondicionado central.

Crecimiento de las tiendas

Estados Unidos. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 1,950 tiendas The Home Depot en los Estados Unidos, incluyendo los territorios de Puerto Rico, las Islas Vírgenes y Guam. Durante el año fiscal 2007, abrimos 87 nuevas tiendas The Home Depot, incluyendo nueve traslados en los Estados Unidos.

Canadá. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 165 tiendas The Home Depot en diez provincias canadienses. De estas tiendas, diez se abrieron en el transcurso del año fiscal 2007.

México. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 66 tiendas The Home Depot en México. De estas tiendas, seis fueron abiertas durante al año fiscal 2007, y de éstas una fue resultado de un traslado.

China. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 12 tiendas The Home Depot en seis ciudades de China.

Otros. En el año fiscal 2007, abrimos cinco tiendas Yardbirds en California y una tienda THD Design Center en California y Carolina del Norte. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 34 tiendas EXPO Design Center en 13 estados. También en el año fiscal 2007, cerramos nuestras 11 tiendas The Home Depot Landscape Supply y nuestras dos tiendas The Home Depot Floor.

La Nota 1 a los Estados financieros consolidados contiene información financiera acerca de nuestras operaciones fuera de los Estados Unidos.

Servicios de respaldo a tiendas

Tecnología de la información. Durante el año fiscal 2007, seguimos efectuando inversiones en tecnología de la información para respaldar mejor a nuestros clientes y ofrecer un mejor ambiente y una mejor experiencia de compra en nuestras tiendas.

Centrados en nuestras tiendas, efectuamos mejoras tecnológicas diseñadas para ayudar a nuestros asociados a desempeñar sus tareas y mejorar el servicio al cliente. Se dotó a más de 650 tiendas de nuevas computadoras, cajas registradoras e impresoras y se modernizaron las cajas registradoras automáticas de más de 1,100 tiendas. Todas las tiendas recibieron una actualización del sistema de diseño y nuevos equipos para que las ventas puedan ser procesadas en los departamentos específicos y más de 100 tiendas recibieron nuevos dispensadores de pintura. Se instaló una red de satélite en todas las tiendas para incrementar la resistencia y la conectividad de la red a todos nuestros centros de datos. Además de las mejoras introducidas en las tiendas, instalamos nuevo hardware en aproximadamente 18 instalaciones de logística.

Instalamos un nuevo sistema de llamada por radio, diseñado para ayudar a los clientes a obtener asistencia en los pasillos, en cada una de las tiendas de los Estados Unidos y Canadá. Finalizamos la instalación de cajas registradoras automáticas en todas nuestras tiendas e implementamos una nueva automatización para el procesamiento de vales. Dotamos a nuestros gerentes, diseñadores y expedidores de equipos BlackBerry y teléfonos celulares y cuentas de correo electrónico para que puedan comunicarse más fácilmente con los clientes y con los centros de soporte a tiendas.

Además de las importantes inversiones en tecnología para las tiendas, se implementó nueva tecnología para gestión de almacenes y transporte en respaldo de nuestra cadena de suministro. Implementamos una nueva tecnología de atención al cliente en el centro de soporte de tiendas y en cada tienda para ayudar a registrar y resolver conflictos con los clientes. Progresamos bastante en el desarrollo de un sistema ERP (tiendas minoristas principales) que se instalará primero en Canadá en 2008.

Servicios de crédito. Home Depot ofrece seis programas de compras a crédito a través de instituciones de crédito externas, para clientes profesionales y para clientes de los segmentos “Hágalo usted mismo” y “Háganlo por mí”. En el año fiscal 2007, se abrieron aproximadamente 4.3 millones de cuentas de crédito The Home Depot nuevas; de este modo, el total de titulares de cuentas activas The Home Depot alcanzó a alrededor de 13 millones. Las compras con tarjetas de crédito propias representaron aproximadamente 29% de las ventas en tiendas, al cierre del año fiscal 2007.

Logística. Nuestros programas de logística están diseñados para garantizar la disponibilidad de productos a los clientes, el uso eficaz de nuestras inversiones en inventarios, y bajos costos totales de la cadena de suministro. Al cierre del año fiscal 2007, operábamos 30 centros de distribución de madera en los Estados Unidos, Canadá y México, y 39 centros de distribución tradicionales, situados en los Estados Unidos, Canadá y México. Al cierre del año fiscal 2007, también operábamos 8 instalaciones de tránsito en los Estados Unidos y México donde se reciben y consolidan los pedidos de mercancías a proveedores para envío a nuestras tiendas.

En el año fiscal 2007, aproximadamente 20% de la mercancía enviada a nuestras tiendas de los Estados Unidos circuló a través de los centros de distribución y cerca de 20%, a través de las instalaciones de tránsito. La mercancía restante se envió directamente desde nuestros proveedores a nuestras tiendas.

Durante el año fiscal 2007, implementamos mejores procesos de distribución del flujo de circulación de productos en una de las instalaciones de tránsito de los Estados Unidos, transformándola en un Rapid Deployment Center (Centro de Distribución Rápida, RDC). Los RDC permiten agrupar las necesidades de producto de una tienda en una única orden de compra, y luego asignar y distribuir el inventario rápidamente a las distintas tiendas, cuando se le recibe en el centro. Este proceso da como resultado mejoras en el transporte, la simplificación del procesamiento de pedidos por parte de los proveedores, y la disminución del plazo de entrega, a partir de que se determina la necesidad del producto en la tienda hasta su reposición. En enero de 2008 abrimos un segundo RDC. Tenemos previsto abrir varios más en los Estados Unidos durante los próximos años para incrementar nuestras capacidades de distribución central y de circulación de productos.

Además de reponer las mercancías en nuestras tiendas, también efectuamos entregas de productos en inventario y productos por pedidos especiales directamente a nuestros clientes.

Asociados. Al cierre del año fiscal 2007, empleábamos a unos 331,000 asociados, de los cuales alrededor de 26,000 pertenecían a la plantilla de asalariados, mientras que el resto recibía pago por hora o temporal. Alrededor de 67% de nuestros asociados son empleados de tiempo completo. Creemos que las relaciones con nuestros empleados son muy buenas. Para atraer y retener a personal calificado, procuramos mantener niveles competitivos de salarios y sueldos en todos los mercados en los que tenemos presencia.

Propiedad intelectual. A través de nuestra subsidiaria totalmente controlada, Homer TLC, Inc., hemos registrado o solicitado el registro, en diversos países, de varios dominios de Internet, marcas de servicio y marcas comerciales para uso en nuestros negocios, por ejemplo: The Home Depot®; ventiladores, artículos de iluminación y accesorios Hampton Bay®; inodoros, lavabos y grifos Glacier Bay®; grifos y accesorios para baños Pegasus®; artículos de iluminación Commercial Electric®; herramientas, cajas de herramientas y estantes Workforce®; y www.doitherself.com. También hemos obtenido y mantenemos carteras de patentes relacionadas con ciertos productos y servicios ofrecidos por The Home Depot, y constantemente procuramos patentar o proteger por otro medio ciertas innovaciones que incorporamos a nuestros productos y operaciones comerciales. Valoramos en gran medida la importancia de nuestra propiedad intelectual para nuestro negocio, y consideramos que constituye un factor importante en el mercadeo de nuestra marca, en el comercio electrónico, en las tiendas y en las nuevas áreas de negocios. No tenemos conocimiento de ningún hecho a raíz del cual pudiera preverse un impacto negativo significativo sobre nuestra propiedad intelectual.

Programa de garantía de calidad. Tenemos programas de garantía de calidad y de ingeniería que supervisan la calidad de los productos propios y de los productos de los que nos abastecemos en forma mundial por importación directa. Mediante estos programas, hemos fijado criterios para el desempeño de proveedores y productos, diseñados para garantizar que nuestros productos cumplan con los estándares locales, estatales y federales en materia de desempeño y calidad. Estos programas también nos permiten medir y controlar la puntualidad de los envíos. Los historiales de desempeño se ponen a disposición de las fábricas, lo que les permite esforzarse por mejorar. El programa consiste en garantizar la calidad en los aspectos relacionados con la fábrica, el producto y el embalaje.

Medio ambiente, salud y seguridad. Nos hemos comprometido a mantener un entorno seguro para nuestros clientes y asociados, y a proteger el medio ambiente de las comunidades en las que operamos. Nuestra función de medio ambiente, salud y seguridad en terreno está a cargo de asociados capacitados, que se centran principalmente en la implementación de nuestros programas en esta materia. Asimismo, contamos con un equipo de profesionales de medio ambiente, salud y seguridad, con base en Atlanta, que evalúan, desarrollan, implementan y aplican políticas, procesos y programas en toda la empresa.

Medio ambiente. The Home Depot se ha comprometido a llevar a cabo sus operaciones con responsabilidad medioambiental y este compromiso afecta a todas las áreas del negocio, incluso construcción y mantenimiento de tiendas, uso de energía, selección de productos y educación del cliente. En el año fiscal 2007, asignamos aproximadamente \$50 millones a proyectos relacionados con el ahorro de energía. Estimamos que el ahorro generado desde el año fiscal 2006 es de aproximadamente \$20 millones, y se logró mediante el reemplazo de sistemas de aire acondicionado y ventilación en alrededor de 200 tiendas y por el cambio a tubos de iluminación T-5 en alrededor de 600 tiendas. Asimismo, hemos implementado estándares operativos estrictos que establecen prácticas eficaces de ahorro de energía en todas nuestras instalaciones. Éstas incluyen la regulación de la temperatura de los sistemas de aire acondicionado y ventilación y el cumplimiento de estrictos horarios de iluminación, que representan las fuentes más importantes de consumo de energía; como así también la instalación en cada una de las tiendas del sistema de alarma y administración de energía Novar que permite controlar el ahorro de energía. Estimamos que, con la implementación de estos programas de ahorro de energía, hemos evitado la emisión de 907 millones de libras de gases de efecto invernadero. Creemos que esto equivale a eliminar cerca de 75,000 vehículos de la vía pública.

Asimismo, tomamos medidas adicionales para promover nuestros esfuerzos en materia de sostenibilidad. Nos asociamos con el U.S. Green Building Council (Consejo sobre edificación sustentable de los Estados Unidos) y construimos cinco tiendas que tienen la certificación LEED. Compensamos las emisiones de carbono generadas por nuestras instalaciones y una parte de las emisiones generadas por viajes de negocios, a través de un acuerdo con The Conservation Fund, mediante el cual se plantaron cientos de árboles para ayudar a reducir el efecto de isla de calor en zonas urbanas, reducir la erosión y purificar la atmósfera. A través de nuestro programa Eco OptionsSM, hemos creado categorías de productos que permiten que los consumidores puedan identificar fácilmente productos preferidos que no dañan el medio ambiente. Implementamos un Programa de Responsabilidad Social y Medioambiental de Proveedores para garantizar que éstos cumplan con los estándares más elevados en materia de responsabilidad social y medioambiental.

Estacionalidad. Nuestro negocio es estacional hasta un cierto punto. Por lo general, nuestro mayor volumen de ventas se ubica en el segundo trimestre del año fiscal, seguido luego por el cuarto trimestre fiscal.

Competencia. Nuestro negocio es altamente competitivo; se basa en parte en el precio, en la ubicación de las tiendas, en el servicio al cliente y en la variedad de mercancías. En cada uno de los mercados en los que comercializamos productos y servicios, existen diversas tiendas dedicadas a las mejoras para el hogar, tiendas de suministro de materiales eléctricos, de plomería y de la construcción y madereras. En algunos productos, también competimos con tiendas de descuento, ferreterías locales, regionales y nacionales, empresas de venta por correo, clubes mayoristas, tiendas independientes de materiales para la construcción y, en menor grado, con otras tiendas minoristas. Además de los competidores mencionados, nuestras tiendas EXPO Design Center compiten con tiendas de diseño especializado o salas de exposiciones, algunas abiertas únicamente a profesionales del diseño de interiores. Debido a la variedad de la competencia que enfrentamos, no nos es posible medir en forma precisa el impacto de nuestros competidores sobre nuestras ventas.

Punto 1A. Factores de riesgo.

Los riesgos e incertidumbres que se describen a continuación podrían afectar en forma significativa y desfavorable nuestro negocio, la situación financiera y el resultado de las operaciones y, como consecuencia, los resultados reales podrían diferir sustancialmente de las expectativas y proyecciones de la Compañía. Si bien creemos que nuestros supuestos, expectativas y proyecciones son razonables en función de la información disponible actualmente, no se deberá basar en dichas declaraciones a futuro en forma desmedida. Estas declaraciones no constituyen garantías del desempeño a futuro. Están sujetas a futuros hechos, riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales están fuera de nuestro control o desconocemos, y a supuestos que pueden llegar a ser inexactos, como consecuencia de los cuales los resultados reales podrían diferir sustancialmente de las expectativas y proyecciones de la Compañía. Estos Factores de riesgo se deben leer junto con el Punto 7. "Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones" y con nuestros Estados financieros consolidados y sus respectivas notas del Punto 8 de este informe. También es posible que existan otros factores que no podemos prever o que no se describen en este informe, generalmente, debido a que no los consideramos significativos. Los resultados reales podrían diferir significativamente de las expectativas a raíz de dichos factores.

La situación del mercado de viviendas, de construcción y de mejoras para el hogar, el incremento de los costos, la reducción de la disponibilidad de financiamiento, el clima y otras condiciones en América del Norte podrían afectar de manera desfavorable los costos de las operaciones, la demanda de nuestros productos y servicios y el desempeño financiero de la Compañía.

Los mercados de viviendas, de construcciones residenciales y de mejoras para el hogar han sufrido un deterioro drástico en los últimos meses. Prevemos que ese deterioro continuará durante 2008, y también prevemos una disminución en las ventas netas y en la ganancia por acción diluida de actividades continuas del año fiscal 2008. Las fluctuaciones de las tasas de interés, el combustible y otros costos relacionados con la energía, la mano de obra, los costos del cuidado de la salud, la disponibilidad de financiamiento, la situación de los mercados de crédito, incluyendo hipotecas, préstamos sobre el valor residual de la propiedad y créditos personales, la confianza del consumidor, el clima, los desastres naturales y otros factores fuera de nuestro control podrían tener un impacto negativo en la demanda de los productos y servicios y en el desempeño financiero de la Compañía. Estos factores y otros similares podrían:

- incrementar los costos,
- hacer que los clientes demoren o decidan no llevar a cabo nuevos proyectos para mejorar sus hogares,
- hacer que los clientes demoren la compra o decidan no comprar productos y servicios para mejorar sus hogares, y
- generar una caída en las transacciones de los clientes y en nuestro desempeño financiero.

Dependemos de los proveedores externos; por lo tanto, si no se logran identificar y forjar relaciones con una cantidad suficiente de proveedores calificados, el acceso oportuno y eficaz a productos que cumplan con nuestros elevados estándares de calidad podría verse comprometido.

Compramos nuestros productos de proveedores de todo el mundo. Un desafío importante radica en contar con la capacidad para continuar identificando y forjando relaciones con proveedores calificados que pueden satisfacer nuestros elevados estándares de calidad y la necesidad de acceder a los productos de manera oportuna y eficaz. Nuestra capacidad de acceso a los productos también podría verse perjudicada por la inestabilidad política, la inestabilidad financiera de los proveedores, el incumplimiento de las leyes aplicables de parte de los proveedores, las restricciones comerciales, los aranceles, el tipo de cambio, la capacidad de transporte y los costos, así como otros factores que están fuera de nuestro control.

Si no somos capaces de gestionar en forma eficaz y de expandir las alianzas y relaciones con proveedores selectos de los productos de marca, podríamos tener dificultades para poner en práctica una estrategia eficaz de diferenciación de la competencia.

Como parte de la estrategia de diferenciación de productos, hemos forjado alianzas estratégicas y relaciones exclusivas con proveedores selectos para comercializar productos con diversas marcas reconocidas. Si no logramos gestionar y ampliar dichas alianzas y relaciones o identificar fuentes alternativas para productos comparables, podríamos tener dificultades para instrumentar la estrategia de diferenciación de manera eficaz.

Cualquier contratiempo con la apertura de nuevas tiendas en los plazos estipulados demorará la contribución de dichas tiendas al desempeño financiero de la Compañía.

Esperamos incrementar nuestra presencia en ciertos mercados existentes y penetrar en nuevos mercados. Nuestra capacidad para abrir nuevas tiendas dependerá principalmente de que podamos:

- identificar ubicaciones atractivas,
- negociar acuerdos de arrendamiento o de compra de bienes raíces con términos y condiciones aceptables,
- atraer y capacitar a empleados calificados, y
- controlar los gastos previos a la apertura, incluyendo los costos de construcción.

La apertura de nuevas tiendas también se verá afectada por reglamentaciones relacionadas con el medio ambiente, cuestiones locales sobre zonificación y otras leyes relacionadas con el uso de terrenos. Si no se abordan estas cuestiones y otros factores similares de manera eficaz, no será posible cumplir con la apertura de las tiendas en los plazos previstos, lo cual retrasará los efectos de las tiendas nuevas en el desempeño financiero.

La implementación de nuestra cadena de suministro y de las iniciativas tecnológicas podría alterar las operaciones en el corto plazo y estas iniciativas podrían no generar los beneficios estimados, o incluso fracasar.

Efectuamos y prevemos seguir efectuando importantes inversiones en nuestra cadena de suministro y tecnología. Estas iniciativas están diseñadas para racionalizar las operaciones y permitir que los asociados continúen brindando un servicio de alta calidad a los clientes y ofreciéndoles una mejor experiencia. El costo y los eventuales problemas e interrupciones relacionados con la instrumentación de estas iniciativas podrían socavar o reducir la eficiencia de las operaciones en el corto plazo. Por otra parte, es posible que nuestra cadena de suministro mejorada y la tecnología nueva o actualizada no generen los beneficios esperados, la materialización de los beneficios esperados podría llevar más tiempo del previsto, o bien las iniciativas podrían fracasar por completo.

Se podría llegar a no identificar oportunamente o a no reaccionar eficazmente ante las tendencias de los consumidores, lo cual podría repercutir negativamente en la relación con los clientes, la demanda de nuestros productos y servicios, y la participación de mercado.

Resulta difícil predecir satisfactoriamente qué productos y servicios demandarán los clientes. El éxito del negocio depende, en parte, de nuestra capacidad para identificar y reaccionar ante las tendencias demográficas y de preferencias del consumidor, que se hallan en constante evolución. Si no se diseñan tiendas atractivas y no se identifica oportunamente o no se reacciona eficazmente ante los cambios en los gustos, las preferencias y los patrones de gasto de los consumidores y ante las necesidades de realizar mejoras en los hogares, la relación con los clientes, la demanda de nuestros productos y servicios, y la participación de mercado podrían verse seriamente afectadas.

La inflación o deflación de precios de los productos básicos podría repercutir en nuestros precios, la demanda de nuestros productos, las ventas y los márgenes de rentabilidad.

Los precios de determinados productos básicos, incluidas la madera y otras materias primas, se caracterizan por su volatilidad histórica, y están sujetos a fluctuaciones ocasionadas por la oferta y la demanda interna e internacional, los costos de la mano de obra, la competencia, la especulación del mercado, las reglamentaciones gubernamentales y las demoras periódicas en la entrega. Los cambios rápidos y significativos en los precios de los productos básicos podrían afectar las ventas y los márgenes de rentabilidad.

Si no logramos hacer frente a los desafíos singulares que plantean los mercados internacionales, podríamos no tener éxito en la expansión de nuestras operaciones internacionales.

Nuestra estrategia incluye la expansión de las operaciones en mercados internacionales, por medio de adquisiciones selectas, alianzas estratégicas y la apertura de nuevas tiendas. La implementación exitosa de la estrategia de expansión en mercados internacionales conlleva muchos de los mismos riesgos operativos presentes en la expansión de las operaciones en el territorio de EE.UU. Por otra parte, la expansión internacional podría verse entorpecida por dificultades para identificar y tener acceso a proveedores locales, así como por las leyes y costumbres locales, restricciones legales y regulatorias, condiciones políticas y económicas, y reglamentaciones monetarias de los países o regiones en los cuales operamos actualmente o pretendemos operar en el futuro. Los riesgos inherentes a las operaciones internacionales también podrían incluir, entre otros, los costos y dificultades que presenta la gestión de operaciones internacionales, las consecuencias impositivas desfavorables, y la mayor dificultad que supone la protección de los derechos de propiedad intelectual. Adicionalmente, los tipos de cambio y su fluctuación podrían repercutir en los costos o en los flujos de fondos futuros de las operaciones internacionales.

El éxito depende de que podamos atraer, capacitar y conservar asociados altamente calificados.

Para la consecución de esos logros, debemos atraer, capacitar y conservar una gran cantidad de asociados altamente calificados, sin perder el control de los costos de mano de obra. Nuestra capacidad para controlar los costos de mano de obra depende de numerosos factores externos, entre ellos, las tarifas de la mano de obra, que incluyen los costos de servicios de la salud vigentes y otros costos de seguro. Adicionalmente, muchos de los asociados trabajan por hora con índices de rotación históricamente altos. Competimos con otras empresas minoristas por estos asociados e invertimos importantes recursos para darles capacitación y motivarlos. El éxito depende también de los ejecutivos y de otros asociados fundamentales. No existen garantías de que podamos atraer o conservar asociados altamente calificados en el futuro.

Los cambios en las normas contables y en los supuestos subjetivos y las estimaciones y determinaciones realizadas por la gerencia en relación con asuntos contables complejos podrían afectar significativamente los resultados financieros o la situación financiera.

Los principios contables generalmente aceptados y los respectivos pronunciamientos contables, las directrices de implementación y las interpretaciones relacionadas con una gran variedad de asuntos de relevancia para nuestro negocio, tales como el reconocimiento de ingresos, la desvalorización de activos, los inventarios, el autoseguro, asuntos impositivos y los litigios, son altamente complejos e implican muchos supuestos, estimaciones y determinaciones de carácter subjetivo. Los cambios en dichas normas o en su interpretación, así como las modificaciones en los supuestos, estimaciones o determinaciones subyacentes podrían modificar significativamente la situación o el rendimiento financiero informado o esperado.

El aumento de la competencia podría tener efectos adversos sobre los precios y la demanda de nuestros productos y servicios y podría reducir nuestra participación de mercado.

Operamos en mercados altamente competitivos. Competimos principalmente en lo que respecta a precios, ubicación de las tiendas, servicio al cliente y diversidad de la mercancía. En cada uno de los mercados en los que comercializamos productos y servicios, existen diversas tiendas dedicadas a las mejoras para el hogar, tiendas de suministro de materiales eléctricos, de plomería y de la construcción y madereras. En relación con algunos productos, competimos también con tiendas de descuento, ferreterías locales, regionales y nacionales, empresas de venta por correo, redes de almacenes de descuento (*warehouse clubs*), tiendas de provisión de materiales para constructores independientes y otras tiendas minoristas. Adicionalmente, competimos con tiendas de diseño especializadas o salas de exhibición, a algunas de las cuales sólo pueden acceder los profesionales de diseño, distribuidores, mayoristas y fabricantes locales y regionales que venden sus productos directamente a sus bases de clientes. La presión competitiva intensa de uno o varios competidores podría afectar los precios o la demanda de nuestros productos y servicios. Si no reaccionamos oportuna y adecuadamente ante estas presiones, el desempeño financiero y la participación de mercado podrían verse comprometidas.

Actualmente, somos parte en varios procesos judiciales y, si bien no nos es posible predecir con la debida certeza el resultado de dichos procesos y otras contingencias, algunos de esos resultados podrían tener efectos adversos sobre las operaciones o incrementar los costos.

Somos parte en varios procesos judiciales, incluyendo investigaciones y requerimientos gubernamentales y litigios con consumidores, empleados, causas por ilícitos civiles, y de otra naturaleza. No nos es posible predecir con certeza el resultado de dichos procesos judiciales y otras contingencias, incluidas la reparación de daños ambientales y otros procesos iniciados por autoridades del gobierno. El resultado de algunos de dichos procesos y otras contingencias podría requerir que la Compañía tome o se abstenga de tomar medidas que podrían tener efectos adversos sobre las operaciones u obligar a la Compañía a efectuar pagos significativos. Por otra parte, la defensa de dichos litigios y procesos judiciales podría conllevar gastos significativos y desviar la atención de la gerencia y los recursos de otras cuestiones.

Los costos para llevar a cabo las operaciones podrían elevarse como resultado de modificaciones en las reglamentaciones federales, estatales o locales.

Los cambios en los requisitos federales, estatales o locales relacionados con el salario mínimo o el salario vital, o los cambios en otras reglamentaciones de materia salarial o relacionadas con el ámbito de trabajo podrían incrementar los costos de las operaciones. Asimismo, los cambios en las reglamentaciones federales, estatales o locales que rigen la venta de algunos de los productos o las reglamentaciones impositivas también podrían incrementar los costos de las operaciones.

Punto 1B. Comentarios no resueltos del personal de la Comisión de Valores y Bolsas.

No aplicable.

Punto 2. Inmuebles.

Las siguientes tablas muestran la distribución geográfica de las 1,950 tiendas de The Home Depot en EE.UU. y sus territorios, y las 243 tiendas de The Home Depot fuera de EE.UU. al final del año fiscal 2007:

Dentro de EE.UU.	Cantidad de tiendas	Dentro de EE.UU.	Cantidad de tiendas
Alabama	27	Nebraska	8
Alaska	7	Nevada	17
Arizona	55	Nueva Hampshire	20
Arkansas	14	Nueva Jersey	67
California	223	Nuevo México	13
Colorado	45	Nueva York	100
Connecticut	27	Carolina del Norte	42
Delaware	8	Dakota del Norte	2
Distrito de Columbia	1	Ohio	72
Florida	152	Oklahoma	16
Georgia	87	Oregon	25
Guam	1	Pensilvania	69
Hawai	7	Puerto Rico	8
Idaho	11	Rhode Island	8
Illinois	74	Carolina del Sur	25
Indiana	26	Dakota del Sur	1
Iowa	10	Tennessee	38
Kansas	16	Texas	176
Kentucky	15	Utah	22
Louisiana	27	Vermont	4
Maine	11	Islas Vírgenes	1
Maryland	40	Virginia	47
Massachusetts	43	Washington	43
Michigan	71	West Virginia	6
Minnesota	34	Wisconsin	30
Mississippi	14	Wyoming	5
Missouri	33	Total en EE.UU.	1,950
Montana	6		

Fuera de EE.UU.	Cantidad de tiendas	Fuera de EE.UU.	Cantidad de tiendas
Canadá:			
Alberta	23	Chiapas	1
Columbia Británica	22	Chihuahua	5
Manitoba	6	Coahuila	2
Nueva Brunswick	3	Distrito Federal	7
Newfoundland	1	Durango	1
Nueva Escocia	3	Guanajuato	4
Ontario	81	Guerrero	1
Prince Edward Island	1	Hidalgo	1
Quebec	21	Jalisco	4
Saskatchewan	4	Michoacán	1
Total en Canadá	165	Morelos	1
China:		Nuevo León	7
Beijing	2	Puebla	2
Henan	1	Querétaro	1
Liaoning	1	Quintana Roo	1
Shaanxi	2	San Luis Potosí	1
Shandong	1	Sinaloa	3
Tianjin	5	Sonora	2
Total en China	12	Estado de México	8
México:		Tabasco	1
Aguascalientes	1	Tamaulipas	3
Baja California	3	Veracruz	3
Baja California Sur	1	Yucatán	1
		Total en México	66

Asimismo, al cierre del año fiscal 2007, contábamos con 41 establecimientos de tiendas minoristas, entre las que se incluyen 34 tiendas EXPO Design Center en Arizona, California, Florida, Georgia, Illinois, Maryland, Massachusetts, Missouri, Nueva Jersey, Nueva York, Tennessee, Texas y Virginia; cinco tiendas Yardbirds en California y dos tiendas THD Design Center en California y Carolina del Norte. También operábamos nueve tiendas Home Decorators Collection en California, Illinois, Kansas, Missouri, Carolina del Norte y Oklahoma.

De las 2,234 tiendas al cierre del año fiscal 2007, aproximadamente 87% eran propiedad de la Compañía (porcentaje que incluye aquéllas sujetas a arrendamiento del terreno) con una superficie de aproximadamente 205.5 millones de pies cuadrados, y aproximadamente 13% de dichas tiendas eran arrendadas con una superficie de aproximadamente 29.1 millones de pies cuadrados. En los últimos años, hemos incrementado el porcentaje relativo de las nuevas tiendas que son propiedad de la Compañía.

Al cierre del año fiscal 2007, utilizamos 206 almacenes y centros de distribución situados en 46 estados, con una superficie aproximada de 30.1 millones de pies cuadrados, de los cuales aproximadamente 0.5 millones son propiedad de la Compañía y aproximadamente 29.6 millones son arrendados.

El personal ejecutivo, corporativo y departamental y las oficinas de finanzas ocupan aproximadamente 2 millones de pies cuadrados del espacio arrendado y de propiedad de la Compañía en Atlanta, Georgia. Al cierre del año fiscal 2007, ocupábamos una superficie total de aproximadamente 3.7 millones de pies cuadrados, de los cuales aproximadamente 2.3 millones de pies cuadrados son propiedad de la Compañía y aproximadamente 1.4 millones de pies cuadrados son arrendados, para los centros de soporte de tiendas y los centros de soporte a clientes.

Punto 3. Procesos judiciales.

En agosto de 2005, la Compañía recibió una solicitud informal del equipo de trabajo de la SEC en la que se le solicitaba información relacionada con las políticas y procedimientos de la Compañía sobre devoluciones a proveedores. Posteriormente a esa fecha, el equipo de trabajo de la SEC solicitó información adicional sobre dichas políticas y procedimientos. La última vez que el equipo de la SEC solicitó información a la Compañía por esta cuestión fue en enero de 2007. La Compañía respondió a esta solicitud, y continúa cooperando plenamente con el equipo de trabajo de la SEC. La SEC le ha informado a la Compañía que la investigación informal no constituye un indicio de contravención de una ley. Si bien la Compañía no puede predecir el resultado de este procedimiento, no se prevé que esta investigación informal tenga efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre el resultado de sus operaciones.

En junio de 2006, la SEC inició una investigación informal sobre las prácticas de la Compañía en relación con las opciones de compra de acciones. Por otra parte, la Oficina del Procurador General de EE.UU. para el Distrito Sur del Estado de Nueva York también solicitó información acerca de este tema. La última vez que el equipo de la SEC solicitó información a la Compañía por esta cuestión fue en enero de 2007. La Compañía respondió a cada una de estas solicitudes, y seguirá cooperando plenamente con el equipo de trabajo de la SEC y con la Oficina del Procurador General de EE.UU. Asimismo, un subcomité del Comité de Auditoría de la Compañía revisó las prácticas históricas de la Compañía en relación con las opciones de compra de acciones, con la asistencia de un asesor jurídico externo independiente. El 6 de diciembre de 2006, la Compañía anunció los resultados de esta investigación. Ésta determinó que el gasto no contabilizado desde el año 1981 hasta la fecha asciende aproximadamente a \$227 millones, incluyendo los respectivos rubros impositivos. Conforme a las disposiciones del Boletín Contable del Equipo de Trabajo de la Comisión de Valores y Bolsa N° 108 denominado “Consideración de los efectos de errores del año fiscal anterior al cuantificar los errores de los estados financieros del corriente año”, la Compañía corrigió dichos errores, disminuyendo el saldo al inicio de Resultados no asignados para el año fiscal 2006 en \$227 millones, mediante asientos de compensación en Capital integrado, Otras provisiones para gastos e Impuesto a la renta diferido en sus Estados financieros consolidados. Si bien la Compañía no puede predecir el resultado de estas cuestiones, no se prevé que tengan efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre el resultado de sus operaciones.

Se han entablado las siguientes acciones legales contra la Compañía y, en algunos casos, en contra de algunos de sus actuales y ex funcionarios y directores. Si bien la Compañía no puede predecir el resultado de estas acciones, no se prevé que las mismas, en forma individual o conjunta, tengan efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre los resultados de operaciones.

En el segundo trimestre del año fiscal 2006, se iniciaron seis eventuales acciones de clase, que aún no han sido certificadas, contra la Compañía y contra algunos de sus actuales y ex funcionarios y directores, ante el Tribunal de Distrito de EE.UU. para el Distrito Norte de Georgia, en Atlanta. En dichas acciones se alegan ciertas declaraciones falsas en contravención de los Artículos 10(b) y 20(a) de la Ley de Mercados de Valores de 1934 y de la Norma 10b-5 de dicha ley, relacionadas con las prácticas sobre devoluciones a proveedores de la Compañía. Estas acciones fueron entabladas por algunos accionistas actuales y ex accionistas de la Compañía. En el tercer trimestre del año fiscal 2006, uno de los accionistas desistió de la acción. El Tribunal designó preliminarmente a una demandante principal, la que presentó una ampliación de la demanda en cada una de las cinco acciones restantes. La pretensión exigida en la ampliación de la demanda incluye daños y perjuicios por un monto no especificado, con costas judiciales y honorarios de abogados. El 18 de julio de 2007, el Tribunal otorgó la solicitud de las partes demandadas de que no se haga lugar a la demanda por falta de méritos y pronunció sentencia a favor de éstas. La demandante apeló la sentencia y dicha apelación se tramita actualmente en el Tribunal de Apelación de EE.UU. para el Decimoprimer Circuito.

En el segundo y en el tercer trimestre del año fiscal 2006, se han iniciado tres eventuales acciones de clase, que aún no han sido certificadas, contra la Compañía, contra el Comité de Administración de The Home Depot FutureBuilder y contra algunos de los actuales y ex directores y empleados de la Compañía ante el tribunal federal de Brooklyn, Nueva York. En dichas acciones se alega incumplimiento del deber fiduciario con respecto a las prácticas sobre devoluciones a proveedores y sobre opciones de compra de acciones de la Compañía, en contravención de la Ley de Seguridad de Ingresos Jubilatorios (Employee Retirement Income Security Act) de 1974. Estas acciones han sido trasladadas al Tribunal Federal de Primera Instancia del Distrito Norte de Georgia, en Atlanta. En el primer trimestre del año fiscal 2007, las partes demandantes se unieron en una de las causas y desistieron voluntariamente de las otras dos. En marzo de 2007, las tres partes demandantes originales y otros dos ex empleados presentaron una ampliación de la demanda en forma conjunta. La pretensión exigida incluye reconocimiento como acción de clase, indemnización por daños y perjuicios por un monto no especificado, con costas judiciales y honorarios de abogados, y reparación judicial derivada del régimen del *Equity* y medidas cautelares. El 10 de septiembre de 2007, el Tribunal otorgó la solicitud de las partes demandadas de que no se haga lugar a la demanda por falta de méritos y pronunció sentencia a favor de éstas. La demandante apeló la sentencia y dicha apelación se tramita actualmente en el Tribunal de Apelación de EE.UU. para el Decimoprimer Circuito.

En el segundo y en el tercer trimestre del año fiscal 2006, ciertos accionistas iniciaron seis acciones con carácter nominal en nombre de la Compañía contra algunos de sus actuales y ex funcionarios y directores, ante el Tribunal Superior del Condado de Fulton, Georgia. En dichas acciones se alega incumplimiento del deber fiduciario, abuso de control, administración fraudulenta grave, administración negligente de los activos de la Compañía y enriquecimiento sin causa con respecto a las prácticas sobre devoluciones a proveedores, sobre opciones de compra de acciones y sobre remuneraciones de la Compañía. La pretensión exigida en cada acción incluye indemnización por daños y perjuicios por un monto no especificado, medidas cautelares, devolución de ganancias, beneficios y remuneraciones obtenidas por las partes demandadas, costas judiciales y honorarios de abogados. Posteriormente, todas las partes demandantes presentaron una ampliación de la demanda en forma conjunta en la que se incluían todas las distintas acciones, y por la que se pretendía obtener el mismo tipo de reparación. Las partes demandadas presentaron una solicitud para que no se haga lugar a la demanda por falta de méritos o, alternativamente, para que se interrumpa la acción.

En el primer trimestre de 2007, ciertos accionistas iniciaron otras tres acciones de clase en nombre de la Compañía con carácter nominal contra algunos de sus actuales directores y su ex director ejecutivo, ante el Tribunal de Distrito de EE.UU. para el Distrito Norte de Georgia, en Atlanta. Estas tres acciones se han consolidado en una y las partes demandantes presentaron una ampliación de la demanda consolidada, en la que se alega incumplimiento del deber fiduciario, abuso de control, administración fraudulenta grave, administración negligente de los activos de la Compañía y enriquecimiento sin causa con respecto a las prácticas sobre opciones de compra de acciones y sobre remuneraciones de la Compañía. La pretensión exigida en la acción incluye indemnización por daños y perjuicios por un monto no especificado, medidas cautelares, daños punitarios y costas judiciales y honorarios de abogados. Las partes demandadas presentaron una solicitud para que no se haga lugar a la demanda.

En el cuarto trimestre de 2007, un eventual accionista de la Compañía inició una acción legal contra la Compañía y contra algunos de sus actuales y ex directores, ante el Tribunal de Distrito de EE.UU. para el Distrito Norte de Georgia. En dicha acción se alega que las partes demandadas contravinieron el Artículo 14(a) de la Ley de Mercados de Valores de 1934 y la Norma 14a-9 de dicha ley, con relación a la emisión de la Solicitud de declaración de voto para la Asamblea anual de accionistas de la Compañía correspondiente al año 2005. Específicamente, se alega dicha solicitud era engañosa en sus aspectos significativos ya que, con el fin de obtener la aprobación de los accionistas de un nuevo plan de incentivo de acciones, no revelaba que la Compañía había otorgado opciones de compra de acciones con fecha retroactiva en virtud del plan anterior. La pretensión exigida en la acción es anular el voto a favor del nuevo plan; cancelar el nuevo plan; y cancelar o anular toda opción de compra de acciones o adjudicación de otro tipo efectuada o emitida en virtud del nuevo plan. Las partes demandadas presentaron una solicitud para que no se haga lugar a la demanda.

Con fecha 28 de marzo de 2008, las partes de las acciones descritas anteriormente al amparo de la Sección 14(a) celebraron una estipulación de acuerdo, en virtud de la cual la Compañía mantendrá o adoptará ciertas prácticas de gobierno corporativo. La Compañía también acordó pagar honorarios de abogados y reembolso de gastos al abogado de la parte demandante por la suma de \$14.5 millones. El acuerdo, incluso el pago de honorarios de abogados y reembolso de gastos al abogado de la parte demandante, está sujeto a la aprobación del Tribunal Superior del Condado de Fulton, Georgia, entre otras condiciones. Entre el segundo trimestre de 2001 y el tercer trimestre de 2007, ciertos ex y actuales asociados que trabajan por hora presentaron ocho demandas que están en curso en varias jurisdicciones. Estas demandas contienen varias alegaciones de acciones de clase, donde los asociados sostienen que la Compañía los obligó a trabajar fuera de hora sin pagarles horas extra, que no les daban tiempo de descanso, o que no los remuneraban por el trabajo realizado. La pretensión generalmente exigida en estas demandas incluye indemnización por daños y perjuicios por un monto no especificado, medidas cautelares, o ambas cosas. En la mayoría de los casos aún no se ha otorgado reconocimiento como acciones de clase o colectivas. La Compañía no puede estimar razonablemente el posible monto o rango de las pérdidas que pueden generar estas acciones. Si el resultado de las mismas, en forma individual o conjunta, fuera desfavorable para la Compañía; su situación financiera consolidada o los resultados de sus operaciones podrían verse afectados adversamente. La Compañía se está defendiendo enérgicamente de estas acciones.

De acuerdo con los requisitos de divulgación de la SEC, el proceso medioambiental que se menciona a continuación involucra potenciales sanciones monetarias, por valor de \$100,000 o más. Si bien la Compañía no puede predecir el resultado de este proceso, no se espera que dicho resultado tenga efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre el resultado de sus operaciones.

En julio de 2005, la Compañía recibió una citación del gran jurado de la Oficina del Procurador General de EE.UU. en Los Ángeles, California, solicitando documentos e información relacionada con el manejo, el almacenaje y la eliminación de desechos peligrosos. La Compañía está cooperando plenamente con la Oficina del Procurador General de EE.UU.

Punto 4. Asuntos sometidos al voto de tenedores de títulos.

No aplicable.

Punto 4A. Funcionarios ejecutivos de la Compañía.

La Junta Directiva es quien designa a los funcionarios ejecutivos de la Compañía, quienes ejercen sus funciones de acuerdo con las instrucciones impartidas por aquél. En la actualidad, los funcionarios ejecutivos de la Compañía son los siguientes:

FRANCIS S. BLAKE, 58 años, ocupa el cargo de Presidente de la Junta Directiva y CEO desde enero de 2007. Entre marzo de 2002 y enero de 2007, se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo de Desarrollo Comercial y Operaciones Corporativas de la Compañía. Anteriormente, entre junio de 2001 y marzo de 2002, ocupó el cargo de Subsecretario de Energía. Desde agosto de 2000 hasta mayo de 2001, se desempeñó como Vicepresidente Senior de General Electric Company, una empresa diversificada de servicios financieros, medios de comunicación y tecnología y; desde marzo de 1996 hasta julio de 2000, como Vicepresidente de Desarrollo Comercial de GE Power Systems. El Sr. Blake se desempeña como director de The Southern Company.

TIMOTHY M. CROW, 52 años, ocupa el cargo de Vicepresidente Ejecutivo de Recursos Humanos desde febrero de 2007. Entre marzo de 2005 y febrero de 2007, se desempeñó como Vicepresidente Senior, Sistemas de Organización, Talentos y Desempeño; y desde mayo de 2002 hasta marzo de 2005 como Vicepresidente, Sistemas de Desempeño. Desde enero de 2001 hasta mayo de 2002, el Sr. Crow se desempeñó como Vicepresidente Senior de Recursos Humanos de K-Mart Corporation, una empresa que comercializa productos de consumo masivo.

ROBERT P. DeRODES, 57 años, ocupa el cargo de Vicepresidente Ejecutivo y Director Ejecutivo de Información desde febrero de 2002. Anteriormente, entre septiembre de 1999 y febrero de 2002, desempeñó el cargo de Presidente y Director Ejecutivo de Delta Technology, Inc. y de Director Ejecutivo de Información de Delta Air Lines, Inc., una aerolínea internacional. Desde febrero de 1995 hasta septiembre de 1999, fue Director Senior de Tecnología en Citibank, una empresa global de servicios financieros. Desde febrero de 1993 hasta febrero de 1995, fue Presidente de Sabre Development Services para Sabre Group Holdings, Inc., una subsidiaria de American Airlines, Inc. El 3 de abril de 2008, la Compañía anunció que el Sr. DeRodes tomó la decisión de desvincularse a fin de año.

MARVIN R. ELLISON, 43 años, ocupa el cargo de Presidente de la División Norte desde enero de 2006. Desde agosto de 2005 hasta enero de 2006, ocupó el cargo de Vicepresidente Senior de Logística y desde octubre de 2004 hasta agosto de 2005, se desempeñó como Vicepresidente de Logística. Entre junio de 2002 y octubre de 2004, se desempeñó como Vicepresidente de Prevención de Pérdidas. Desde 1987 hasta junio de 2002, el Sr. Ellison ocupó diversos cargos gerenciales y ejecutivos en Target Corporation, un minorista de mercancías generales. El último cargo que ocupó en Target fue Director de Protección de Activos.

JOSEPH IZGANICS, 46 años, ocupa el cargo de Presidente de la División Sur desde abril de 2007. Desde febrero de 2005 hasta abril de 2007, ocupó el cargo de Vicepresidente Senior de Pro y Tool Rental; y desde diciembre de 2002 hasta enero de 2005, ocupó el cargo de Vicepresidente Senior de Servicios. Desde 1994 hasta diciembre de 2002, el Sr. Izganics ocupó diversos cargos gerenciales y ejecutivos en la Compañía.

JOSEPH MCFARLAND, III, 38 años, ocupa el cargo de Presidente de la División Oeste desde septiembre de 2007. Desde marzo de 2003 hasta septiembre de 2007, ocupó el cargo de Vicepresidente Regional, y desde octubre de 1999 hasta marzo de 2003, el de Gerente de Distrito.

CRAIG A. MENEAR, 50 años, ocupa el cargo de Vicepresidente Ejecutivo de Comercialización desde abril de 2007. Entre octubre de 2006 y abril de 2007, se desempeñó como Vicepresidente Senior de Comercialización; y entre agosto de 2003 hasta octubre de 2006, como Vicepresidente Senior de Comercialización de Artículos de Ferretería. Desde 1997 hasta agosto de 2003, el Sr. Menear ocupó diversos cargos gerenciales y de vicepresidente en el departamento de comercialización de la Compañía, entre ellos, Vicepresidente de Comercialización de Artículos de Ferretería, Vicepresidente de Comercialización de la División Suroeste, y Gerente Departamental de Mercancía de la División Suroeste.

PAUL RAINES, 43 años, ocupa el cargo de Vicepresidente Ejecutivo de Tiendas desde abril de 1997. Desde diciembre de 2004 hasta abril de 2007, se desempeñó como Presidente de la División Sur. Entre abril de 2003 y noviembre de 2004, fue Vicepresidente Regional de Florida. Desde enero de 2002 hasta abril de 2003, el Sr. Raines ocupó la Vicepresidencia de Operaciones de tiendas y, entre abril de 2000 y enero de 2002, fue Director de Relaciones Laborales.

JOHN ROSS, 45 años, ocupa el cargo de Director Ejecutivo Interino de Mercadeo desde octubre de 2007. Entre febrero de 2001 y octubre de 2007, se desempeñó como Vicepresidente de Publicidad; y entre julio de 1997 y febrero de 2001, como Director de Publicidad.

RICARDO SALDIVAR, 55 años, ocupa el cargo de Presidente en México desde marzo de 2006. Desde agosto de 2001 hasta marzo de 2006, se desempeñó como Presidente de la Región en México. Entre 1985 y agosto de 2001, el Sr. Saldivar ocupó diversos cargos gerenciales y ejecutivos en el Grupo Alfa, un grupo de empresas mexicano. El último cargo que ocupó en el Grupo Alfa fue Presidente y CEO de Total Home.

CAROL B. TOMÉ, 51 años, ocupa el cargo de Directora Financiera desde mayo de 2001 y de Vicepresidenta Ejecutiva de Servicios Corporativos desde enero de 2007. Anteriormente, había sido Vicepresidenta Senior de Finanzas y Contaduría/Tesorera desde febrero de 2000 hasta mayo de 2001 y Vicepresidenta y Tesorera desde 1995 hasta febrero de 2000. Desde 1992 hasta 1995, año en que se incorporó a la Compañía, la Sra. Tomé ocupó el cargo de Vicepresidenta y Tesorera de Riverwood International Corporation, un fabricante de embalajes de cartón. La Sra. Tomé es directora de United Parcel Service, Inc. y del Federal Reserve Bank of Atlanta.

JACK A. VANWOERKOM, 54 años, ocupa el cargo de Vicepresidente Ejecutivo, Asesor General y Secretario Corporativo desde junio de 2007. Entre marzo de 2003 y mayo 2007, el Sr. VanWoerkom se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo y Asesor y Secretario General de Staples, Inc., una empresa de suministros para oficinas; y entre marzo de 1999 y marzo de 2003, como Vicepresidente Senior y Asesor y Secretario General de Staples, Inc. El Sr. VanWoerkom es director de Wright Express Corporation.

ANNETTE M. VERSCHUREN, 51 años, ocupa el cargo de Presidenta de The Home Depot Canadá desde marzo de 1996 y de Presidenta de The Home Depot Asia desde septiembre de 2006. Desde abril de 2003 hasta octubre de 2005, también ocupó el cargo de Presidenta de EXPO Design Center. La Sra. Verschuren es directora de Liberty Mutual Holding Company, Inc.

PARTE II

Punto 5. Mercado de las acciones ordinarias de los registrantes, asuntos relacionados con los accionistas y compras de valores a cargo del emisor.

Desde el 19 de abril de 1984, las acciones ordinarias de nuestra Compañía han cotizado en la Bolsa de Valores de Nueva York, con el símbolo “HD”. La Compañía pagó el primer dividendo en efectivo el 22 de junio de 1987, y ha pagado dividendos en efectivo en cada trimestre subsiguiente. Los futuros pagos de dividendos dependerán de las utilidades, las necesidades de capital, la situación financiera y otros factores que la Junta Directiva de la Compañía considere relevantes.

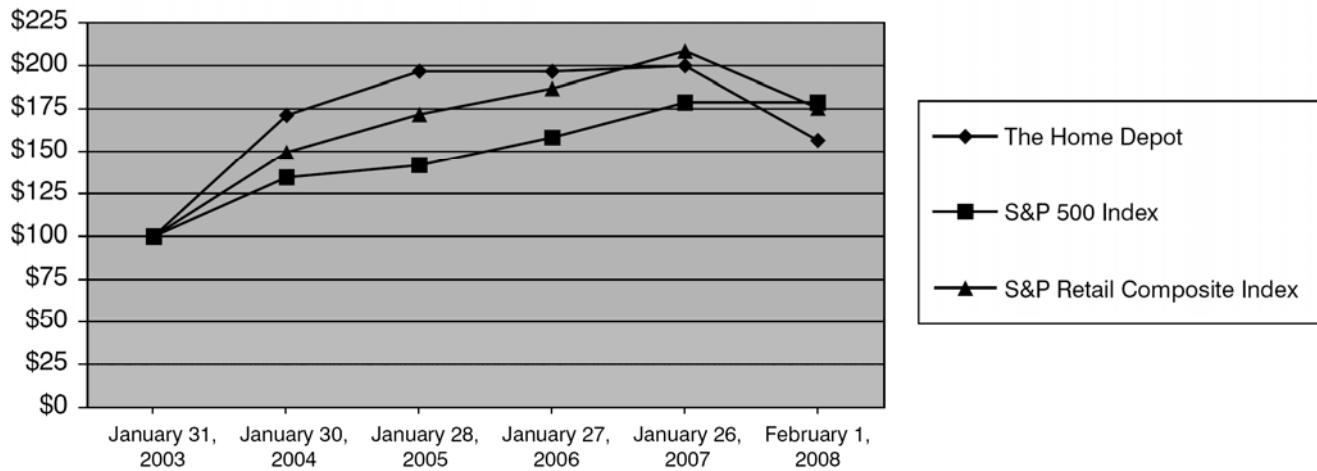
La siguiente tabla muestra las cotizaciones máximas y mínimas de las acciones ordinarias de la Compañía en la Bolsa de Valores de Nueva York y los dividendos trimestrales en efectivo declarados por acción ordinaria durante los períodos indicados.

	Rango de precios		Dividendos en efectivo declarados
	Altos	Bajos	
Año fiscal 2007			
Primer trimestre finalizado el 29 de abril de 2007	\$41.76	\$36.74	\$0.225
Segundo trimestre finalizado el 29 de julio de 2007	\$40.94	\$36.75	\$0.225
Tercer trimestre finalizado el 28 de octubre de 2007	\$38.31	\$30.70	\$0.225
Cuarto trimestre finalizado el 3 de febrero de 2008	\$31.51	\$24.71	\$0.225
Año fiscal 2006			
Primer trimestre finalizado el 30 de abril de 2006	\$43.95	\$38.50	\$0.150
Segundo trimestre finalizado el 30 de julio de 2006	\$41.61	\$32.85	\$0.150
Tercer trimestre finalizado el 29 de octubre de 2006	\$38.24	\$33.07	\$0.225
Cuarto trimestre finalizado el 28 de enero de 2007	\$41.84	\$35.77	\$0.225

Al 24 de marzo de 2008, había aproximadamente 160,000 accionistas registrados y aproximadamente 1,400,000 accionistas adicionales tenedores de acciones que figuran en listados de tenencias en poder de nominatarios.

Gráfico de desempeño de las acciones

Este gráfico ilustra la rentabilidad total acumulativa de los accionistas con respecto al desempeño del Índice Bursátil Compuesto de Standard & Poor's 500 y del Índice Minorista Compuesto de Standard & Poor's para el período de cinco años que comienza el 3 de febrero de 2003, el primer día de operaciones del año fiscal 2003 y finaliza el 1 de febrero de 2008, el último día de operaciones del año fiscal 2007. El gráfico considera \$100 invertidos al precio de cierre de las acciones ordinarias de la Compañía en la Bolsa de Valores de Nueva York y a cada índice al 31 de enero de 2003 y supone que todos los dividendos se reinvertieron en la misma fecha en que se pagaron. Los puntos del gráfico representan los montos al cierre del año fiscal, en función del último día de operaciones de cada año fiscal.



	Año fiscal 2002	Año fiscal 2003	Año fiscal 2004	Año fiscal 2005	Año fiscal 2006	Año fiscal 2007
The Home Depot	\$100.00	\$171.20	\$196.73	\$196.67	\$199.95	\$156.48
Índice S&P 500	\$100.00	\$134.57	\$141.74	\$158.21	\$178.61	\$178.65
Índice minorista compuesto S&P	\$100.00	\$149.48	\$171.75	\$186.80	\$208.60	\$175.49

Readquisiciones realizadas por el emisor

Desde el año fiscal 2002, la Compañía ha readquirido acciones ordinarias propias por valor de aproximadamente \$27.2 mil millones, en virtud de su programa de readquisición de acciones. La siguiente tabla muestra la cantidad y precio promedio de las acciones adquiridas en cada mes del cuarto trimestre del año fiscal 2007:

Período	Cantidad total de acciones readquiridas⁽¹⁾	Precio promedio pagado por acción	Cantidad total de acciones readquiridas como parte del Programa anunciado públicamente⁽²⁾	Valor aproximado en dólares de las acciones que aún se pueden adquirir en el marco del Programa
29 de octubre de 2007 – 25 de noviembre de 2007	6,405	\$29.24	—	\$12,801,735,839
26 de noviembre de 2007 – 23 de diciembre de 2007	200	\$26.96	—	\$12,801,735,839
24 de diciembre de 2007 – 3 de febrero de 2008	785	\$30.45	—	\$12,801,735,839

- (1) *Dichos montos incluyen las readquisiciones de acuerdo con los Planes de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 y 2005 (en adelante, los “Planes”) de la Compañía. De acuerdo con estos Planes, los participantes podrán ejercer las opciones de compra mediante la presentación de acciones ordinarias en poder de los participantes, como pago del precio de ejercicio. Los participantes de los Planes también podrán entregar acciones en pago de las retenciones impositivas aplicables a la fecha en que se perfeccionan las adjudicaciones de acciones con restricciones y adjudicaciones de acciones diferidas. Las acciones entregadas en dichos términos por los participantes de los Planes se readquieren de acuerdo con los términos y condiciones de los Planes y los acuerdos de adjudicación pertinentes, y no de acuerdo con programas de readquisición de acciones anunciados públicamente.*
- (2) *El programa de readquisición de acciones ordinarias de la Compañía se anunció inicialmente el 15 de julio de 2002. Al cierre del cuarto trimestre del año fiscal 2007, la Junta Directiva había autorizado la readquisición de acciones por valor de \$40 mil millones. El programa no tiene una fecha de vencimiento prevista.*

Venta de valores al portador

Durante el cuarto trimestre del año fiscal 2007, la Compañía emitió 6,997 unidades de acciones diferidas de acuerdo con el Plan de remuneración con acciones diferidas destinado a directores no empleados de The Home Depot, Inc., de conformidad con la exención de registro provista por el Artículo 4(2) de la Ley de Valores sancionada en 1933, y sus modificaciones. Las unidades de acciones diferidas se acreditaron en las cuentas de dichos directores, quienes habían decidido que se les paguen sus honorarios con unidades de acciones diferidas, y no en efectivo durante el cuarto trimestre del año fiscal 2007. Las unidades de acciones diferidas se convierten una por una en acciones ordinarias después de concluida la prestación de servicios descrita en este plan.

Durante el cuarto trimestre del año fiscal 2007, la Compañía acreditó 32,779 unidades de acciones diferidas a las cuentas de participantes, en virtud del Plan de restitución FutureBuilder de The Home Depot, de conformidad con una exención de los requisitos de registro provista por la Ley de Valores sancionada en 1933, y sus modificaciones, aplicable para planes a instancias del empleador sin aportaciones del empleado. Las unidades de acciones diferidas se convierten una por una en acciones ordinarias después de concluida la prestación de servicios descrita en este plan.

Punto 6. Información financiera seleccionada.

La información exigida en este punto se incluye por medio de la referencia a las páginas F-1 y F-2 del presente informe.

Punto 7. Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones.

Resumen ejecutivo e información seleccionada sobre los estados de resultados consolidados

En el año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008 (en adelante, el “año fiscal 2007”), informamos una Utilidad neta de \$4.4 mil millones y una Ganancia por acción diluida de \$2.37, comparadas con una Utilidad neta de \$5.8 mil millones y una Ganancia por acción diluida de \$2.79 en el año fiscal terminado el 28 de enero de 2007 (en adelante, el “año fiscal 2006”).

El 30 de agosto de 2007, concretamos la venta de HD Supply. Recibimos fondos netos por \$8.3 mil millones y reconocimos una pérdida de \$4 millones, neta de impuestos, por dicha venta. HD Supply se contabiliza en actividades discontinuas del Estado de resultados consolidados para todos los períodos presentados.

En el año fiscal 2007, informamos una Utilidad proveniente de actividades continuas de \$4.2 mil millones y una Ganancia por acción diluida proveniente de actividades continuas de \$2.27, comparadas con una Utilidad proveniente de actividades continuas de \$5.3 mil millones y una Ganancia por acción diluida proveniente de actividades continuas de \$2.55 en el año fiscal 2006. Las Ventas netas disminuyeron en un 2.1% para alcanzar la cifra de \$77.3 mil millones en el año fiscal 2007, frente a \$79 mil millones en el año fiscal 2006. El margen bruto y el margen operativo del año fiscal 2007 fueron de 33.6% y 9.4%, respectivamente.

El año fiscal 2007 abarcó 53 semanas y el año fiscal 2006 abarcó 52 semanas. En la semana 53 se sumaron aproximadamente \$1.1 mil millones al total de Ventas netas y la Ganancia por acción diluida proveniente de actividades continuas incrementó en aproximadamente \$0.04 para el año fiscal 2007.

La desaceleración del mercado de construcciones residenciales y de mejoras para el hogar tuvo un impacto negativo sobre las Ventas netas del año fiscal 2007. Las ventas de tiendas comparables disminuyeron en un 6.7% en el año fiscal 2007, a raíz de la caída de 4.4% de las transacciones de clientes en tiendas comparables y de una disminución de 2.4% en nuestra transacción promedio que ascendió a \$57.48.

Creemos que el mercado de construcciones residenciales y de mejoras para el hogar seguirá débil en 2008. Prevemos que en el año fiscal 2008 las Ventas netas disminuirán entre un 4% y un 5% y que la Ganancia por acción diluida proveniente de actividades continuas disminuirá entre un 19% y un 24% aproximadamente.

Seguimos firmes en nuestro compromiso de afianzar el negocio a largo plazo, a través de la estrategia de invertir en nuestro negocio minorista, mediante las siguientes cinco prioridades clave:

Conexión de los asociados con los clientes: hemos tomado varias medidas para mejorar la conexión de los asociados con los clientes, cambiando el método de remunerar, reconocer y recompensar a los asociados. Estas medidas incluyeron la reestructuración del programa Success Sharing (Compartir el Éxito), un programa de incentivo para nuestros asociados que trabajan por hora en función del desempeño individual en la tienda. Al cierre del año fiscal 2007, 44% de nuestras tiendas reunían los requisitos para recibir una distribución del programa Success Sharing (Compartir el Éxito) por el segundo semestre del año fiscal 2007, frente a 23% para el mismo período del año fiscal anterior. Asimismo, a principios de este año, lanzamos un programa para contratar especialistas en oficios, que aporten a nuestras tiendas experiencia y conocimientos de electricidad y plomería y se los transmitan a otros asociados. Ahora contamos con más de 2,500 especialistas en oficios en nuestras tiendas.

Innovación de productos: en el año fiscal 2007, aceleramos ciertas rebajas para liquidar productos existentes y contar con espacio para nuevas mercancías, en el marco del lanzamiento del proceso mejorado de revisión de líneas de productos y en respaldo de los ajustes de comercialización. En el año fiscal 2007, ampliamos nuestra participación de mercado en pinturas, electrodomésticos y herramientas de motor, incorporando nuevos estilos y opciones de colores y mejorando los exhibidores de productos. En algunas áreas ya hemos finalizado los ajustes de comercialización e implementado el cambio de nuestro proceso de revisión de líneas de productos. Tal como esperábamos, estas categorías, en conjunto, están superando el desempeño de las ventas en las tiendas.

Ambiente de compra: continuamos con nuestro programa de reinversión, mediante el que llevamos a cabo una gran lista de proyectos de mantenimiento, que incluyen nueva iluminación y actividades básicas de limpieza en más de la mitad de las tiendas, como así también actividades de mantenimiento y reparación más complejas en cientos de otras tiendas. Además del mantenimiento sistemático, nuestros equipos integrados del centro de soporte y de campo han implementado estándares para las tiendas en todas ellas. Elaboramos y pusimos a prueba pautas comunes sobre apariencia y diseño de las tiendas, que incluyen estándares en cuanto a la publicidad del frente de los delantales, uso de carretillas de reposición, presentación de

letreros, equipos y productos que están fuera de los estantes. Esta iniciativa ayuda a disminuir el tiempo que los gerentes de tiendas tienen que dedicar a estos asuntos, a eliminar de los pasillos elementos innecesarios y a implementar un enfoque básico que sea sistemático en cuanto a la apariencia de las tiendas.

Disponibilidad de productos: estamos en las primeras etapas de la transformación de nuestra cadena de suministro para mejorar la disponibilidad de productos. Mejoramos la gestión de la cantidad de artículos en inventario, implementamos mejoras a nuestros sistemas de reposición e iniciamos la implementación de un nuevo sistema de gestión de almacenes. También implementamos una prueba piloto de nuestros Centros de Distribución Rápida. Esperamos que circule más volumen a través de estos Centros de Distribución Rápida que a través de los centros de distribución tradicionales.

Dominio del mercado de los profesionales: introdujimos importantes mejoras en los servicios que brindamos a nuestros clientes profesionales, particularmente, a través de nuestra sala para profesionales. Esta sala, que se encuentra disponible en todas nuestras tiendas, nos permite aprovechar el poder de compra de The Home Depot en beneficio de nuestros clientes profesionales. A través de nuestro programa de envíos directos, podemos coordinar la entrega de pedidos grandes directamente del proveedor al cliente. De este modo, se reduce el manipuleo, el plazo de entrega y los costos, y se afianza la lealtad del cliente profesional.

En el año fiscal 2007, la Compañía abrió 110 tiendas nuevas, incluyendo 10 trasladados, alcanzando un total de 2,234 tiendas al cierre del año fiscal 2007. Al cierre de dicho año; 243, o aproximadamente 11%, de nuestras tiendas estaban situadas en Canadá, México o China, frente a 228 al cierre del año fiscal 2006.

En el año fiscal 2007, el flujo de efectivo generado por las operaciones fue de \$5.7 mil millones. Este flujo de efectivo, junto con los fondos netos provenientes de la venta de HD Supply, se asignaron a financiar la recompra de acciones por \$10.8 mil millones. \$10.7 mil millones se utilizaron para readquirir 289 millones de acciones ordinarias en virtud de nuestra oferta de adquisición; y \$1.7 mil millones, al pago de dividendos en efectivo. También se efectuaron inversiones en activos de capital por la suma de \$3.6 mil millones.

Al cierre del año fiscal 2007, la relación deuda a largo plazo-capital era de 64.3%, frente a 46.5% al cierre del año fiscal 2006. La rentabilidad del capital invertido en actividades continuas (computado sobre el promedio de la deuda a largo plazo y el capital al inicio y al cierre de los últimos doce trimestres) fue de 13.9% al cierre del año fiscal 2007, frente a 16.8% al cierre del año anterior.

Consideramos que los datos de venta seleccionados, la relación porcentual entre las Ventas netas y las categorías más importantes de los Estados de resultados consolidados y el cambio porcentual de los importes en dólares de cada una de las siguientes partidas son importantes para evaluar el rendimiento de las operaciones de nuestra Compañía. Participamos en un segmento operativo y consideramos que la información que se presenta en el punto Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones brinda una noción acerca de nuestro negocio, nuestras operaciones y nuestra situación financiera.

	% de Ventas netas			Aumento (disminución) %	
				Importes en dólares	
				Año fiscal ⁽¹⁾	
	2007	2006	2005	2007 vs. 2006	2006 vs. 2005
VENTAS NETAS	100.0%	100.0%	100.0%	(2.1)%	2.6%
Utilidad bruta	33.6	33.6	33.7	(2.1)	2.3
Gastos operativos:					
Gastos por ventas, administrativos y generales	22.1	20.4	20.1	5.9	4.0
Depreciación y amortización	2.2	2.0	1.8	8.1	11.6
Gastos operativos totales	24.3	22.4	21.9	6.1	4.7
UTILIDAD OPERATIVA	9.4	11.2	11.8	(18.3)	(2.0)
Intereses (ganados) pagados:					
Ingresos por intereses e inversiones	(0.1)	—	(0.1)	174.1	(56.5)
Intereses pagados	0.9	0.5	0.2	78.0	175.4
Intereses, neto	0.8	0.5	0.1	70.9	355.0
UTILIDAD PROVENIENTE DE ACTIVIDADES CONTINUAS	8.6	10.8	11.6	(22.1)	(5.2)
ANTES DE LA PROVISIÓN PARA IMPUESTO A LA RENTA	3.1	4.1	4.3	(25.5)	(2.7)
Provisión para impuesto a la renta	5.4%	6.7%	7.3%	(20.1)%	(6.6)%
DATOS SOBRE VENTAS SELECCIONADOS					
Cantidad de transacciones de clientes (en millones) ⁽²⁾	1,336	1,330	1,330	0.5%	0.0%
Transacción promedio ⁽²⁾	\$57.48	\$58.90	\$57.98	(2.4)	1.6
Ventas semanales promedio ponderadas por tienda operativa (en miles)	\$658	\$723	\$763	(9.0)	(5.2)
Ventas promedio ponderadas por pie cuadrado			\$357.8		
(Disminución) Aumento de ventas de tiendas comparables (%) ⁽³⁾	\$331.86	3	\$377.01	(7.3)	(5.1)
	(6.7)%	(2.8)%	3.1%	N/A	N/A

Nota: Es posible que la suma de los porcentajes no coincida con los totales por razones de redondeo.

-
- (1) Los años fiscales 2007, 2006 y 2005 se refieren a los años fiscales finalizados el 3 de febrero de 2008, el 28 de enero de 2007 y el 29 de enero de 2006, respectivamente. El año fiscal 2007 abarca 53 semanas; los años fiscales 2006 y 2005 abarcan 52 semanas.
- (2) En la semana 53 del año fiscal 2007 las transacciones de clientes incrementaron en 20 millones y se registró un efecto negativo sobre la transacción promedio de \$0.05.
- (3) Incluye Ventas netas de establecimientos abiertos por más de 12 meses, incluidas tiendas trasladadas y remodeladas. Las tiendas minoristas son comparables a partir del lunes siguiente al día 365 de operaciones. Las ventas de tiendas comparables son consideradas sólo a los fines de presentar información complementaria y no sustituyen a las Ventas netas o Utilidades netas presentadas de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Resultado de las operaciones

A fin de comprender los factores gravitantes en nuestro rendimiento durante los últimos tres años fiscales, se deberá leer la siguiente consideración junto con los Estados financieros consolidados y las Notas a los estados financieros consolidados presentados en este informe.

Año fiscal 2007 comparado con el año fiscal 2006

Ventas netas

El año fiscal 2007 abarcó 53 semanas y el año fiscal 2006 abarcó 52 semanas. Las Ventas netas del año fiscal 2007 disminuyeron en un 2.1%, o \$1.7 mil millones, para alcanzar la cifra de \$77.3 mil millones, frente a \$79.0 mil millones en el año fiscal 2006. La disminución en las Ventas netas del año fiscal 2007 refleja el impacto de las ventas de tiendas comparables negativas; compensado en parte por las Ventas netas de \$3.7 mil millones generadas por tiendas nuevas en el año fiscal 2007 y por las Ventas netas de \$1.1 mil millones, atribuibles a la semana adicional de dicho año. Las Ventas de tiendas comparables disminuyeron en un 6.7% en el año fiscal 2007, frente a una disminución de 2.8% en el año fiscal anterior.

La disminución en las ventas de tiendas comparables es atribuible a una serie de factores. El mercado de construcciones residenciales y el mercado de mejoras para el hogar siguen débiles; particularmente, en algunos de nuestros tradicionales mercados fuertes, como Florida, California y el noroeste. Observamos una solidez relativa en las áreas de Pisos, Plomería, Jardín y Pintura, cuyas ventas de tiendas comparables superaron el promedio de la Compañía del año fiscal 2007. Ampliamos nuestra participación de mercado en herramientas de motor y equipos; en parte, debido al lanzamiento de la línea de productos Ryobi One+ en el año fiscal 2007. Por su parte, las ventas de tiendas comparables de Maderas, Materiales de construcción, Artículos de ferretería, Iluminación, Cocina/Baños y Puertas y Ventanas estuvieron por debajo del promedio de la Compañía del año fiscal 2007. La debilidad de las categorías de transacciones de mayor cuantía y la deflación de los precios de productos básicos tuvieron un impacto negativo sobre la transacción promedio, que disminuyó en un 2.4% a \$57.48 en el año fiscal 2007.

Nuestros negocios internacionales tuvieron un buen desempeño en el año fiscal 2007. Nuestras tiendas en México registraron un crecimiento de dos dígitos en las ventas de tiendas comparables del año fiscal 2007; y las ventas de tiendas comparables de Canadá también tuvieron un desempeño positivo.

Con el fin de cumplir con nuestros objetivos de servicio al cliente, abrimos tiendas de manera estratégica cerca de áreas que ya reciben el servicio de tiendas existentes (“canibalizamos”) para mejorar los niveles de servicio, obtener ventas incrementales y aumentar la penetración en el mercado. Nuestras tiendas nuevas canibalizaron aproximadamente 10% de nuestras tiendas existentes al cierre del año fiscal 2007; lo cual tuvo un efecto negativo sobre las ventas de tiendas comparables de aproximadamente 1%.

Creemos que el desempeño de las ventas se ha visto afectado negativamente y podría seguir sufriendo este impacto, por el nivel de competencia que encontramos en varios mercados. Debido a la alta fragmentación que tiene la industria de las mejoras para el hogar en Estados Unidos, donde tenemos una participación de mercado estimada de 15%, nos resulta difícil medir el impacto que tienen nuestros competidores en la evolución de las ventas.

Utilidad bruta

La Utilidad bruta disminuyó en un 2.1%, de \$26.5 mil millones en el año fiscal 2006 a \$26.0 mil millones en el año fiscal 2007. La Utilidad bruta como porcentaje de las Ventas netas fue de 33.6% en el año fiscal 2007, un porcentaje estable respecto al año 2006. El costo más bajo de los intereses diferidos relacionados con nuestros programas de la tarjeta de crédito de marca propia de la Compañía representaron un beneficio de 39 puntos base en la Utilidad bruta como porcentaje de las Ventas netas del año fiscal 2007. Podemos ofrecer programas sin intereses, sin pagos a través de nuestra tarjeta de crédito de marca propia. El costo de los intereses diferidos relacionados con estos programas se contabiliza en el Costo de las mercancías vendidas.

En el año fiscal 2007, la penetración de nuestras ventas con tarjeta de crédito de marca propia y tarjetas de crédito emitidas junto con otras instituciones fue de 29.4%, frente a un 28.0% registrado el año anterior. Los ingresos por intereses diferidos fueron mayormente compensados por la mayor penetración de productos con margen más bajo, como los electrodomésticos; y por rebajas realizadas para liquidar artículos de estación, como por ejemplo, equipos de motor para exteriores y asadores; y para que podamos hacer la transición a nuevos productos, como por ejemplo, gabinetes armados y accesorios de cocina.

Gastos operativos

Los Gastos operativos incrementaron en un 6.1% para alcanzar la cifra de \$18.8 mil millones en el año fiscal 2007, frente a \$17.7 mil millones en el año fiscal 2006. Los Gastos operativos como porcentaje de las Ventas netas fueron de 24.3% en el año fiscal 2007, comparado con 22.4% del año fiscal anterior.

Los Gastos por ventas, administrativos y generales aumentaron en un 5.9% para alcanzar los \$17.1 mil millones en el año fiscal 2007, frente a \$16.1 mil millones en el año anterior. Los Gastos por ventas, administrativos y generales como porcentaje de las Ventas netas fueron de 22.1% en el año fiscal 2007, comparado con 20.4% en el año fiscal 2006. La reducción relativa de los Gastos por ventas, administrativos y generales refleja el impacto de las ventas de tiendas comparables negativas, donde por cada punto porcentual de ventas de tiendas comparables negativas se espera una reducción relativa de los gastos en alrededor de 20 puntos base. Asimismo, en el año fiscal 2007, la participación en las utilidades con el administrador independiente de la cartera de tarjetas de crédito de marca propia fue \$275 millones inferior a la que percibimos en 2006. Contabilizamos la participación en las utilidades como una reducción de los gastos operativos. Asimismo, en el año fiscal 2007, imputamos a pérdida \$88 millones por ciertos establecimientos de tiendas que finalmente decidimos no abrir y reconocimos un gasto de \$34 millones por el cierre de 11 tiendas Home Depot Landscape Supply y de nuestro Centro de Atención Telefónica de Tampa. Los Gastos por ventas, administrativos y generales también reflejan las inversiones que estamos efectuando en respaldo de nuestras cinco prioridades clave. En el año fiscal 2007, el total de la nómina como porcentaje de las Ventas netas incrementó en 76 puntos base respecto al mismo período el año anterior. Este incremento refleja las inversiones en mano de obra de las tiendas y en nuestro programa de Especialistas en oficios, el impacto de nuestros planes de gratificación del programa Success Sharing y el entorno de ventas negativo. El incremento en Gastos por ventas, administrativos y generales del año fiscal 2007 respecto al año anterior se vio compensado, en parte, por el cargo de \$129 millones en concepto de indemnizaciones de ejecutivos contabilizado en el año fiscal 2006.

La Depreciación y Amortización aumentó en un 8.1% alcanzando los \$1.7 mil millones en el año fiscal 2007, frente a \$1.6 mil millones en el año fiscal 2006. La Depreciación y Amortización como porcentaje de las Ventas netas fue de 2.2% en el año fiscal 2007 y de 2.0% en el año fiscal 2006. El incremento como porcentaje de las Ventas netas se debió principalmente a la depreciación de nuestras inversiones en modernizar las tiendas y en tecnología.

Utilidad operativa

La Utilidad operativa disminuyó en un 18.3% para alcanzar la cifra de \$7.2 mil millones en el año fiscal 2007, frente a \$8.9 mil millones en el año fiscal 2006. La Utilidad operativa como porcentaje de las Ventas netas fue de 9.4% en el año fiscal 2007, comparado con 11.2% del año fiscal anterior.

Intereses, neto

En el año fiscal 2007, reconocimos \$622 millones en concepto de Intereses netos mientras que en el año anterior ese importe fue de \$364 millones. Los Intereses netos como porcentaje de las Ventas netas fueron de 0.8% en el año fiscal 2007, frente a 0.5% en el año fiscal 2006. Este incremento se debe fundamentalmente a que la Compañía incurrió en intereses adicionales por la emisión en diciembre de 2006 de Obligaciones principales a tasa flotante por un total de \$750 millones; Obligaciones principales por un total de \$1.25 mil millones a una tasa de 5.25%, y Obligaciones principales por un total de \$3.0 mil millones a una tasa de 5.875%.

Provisión para impuesto a la renta

La tasa efectiva y combinada del impuesto a la renta federal y estatal sobre las actividades continuas disminuyó a 36.4% en el año fiscal 2007, frente a 38.1% del año anterior. La disminución de la tasa efectiva del impuesto a la renta en el año fiscal 2007 se debió principalmente al impacto de una determinación de impuestos retroactiva de la provincia canadiense de Quebec en el segundo trimestre de 2006 y a beneficios impositivos reconocidos tras varias auditorías estatales y tras la finalización de las auditorias impositivas federales del año fiscal 2003 y 2004 en el año fiscal 2007.

Ganancia por acción diluida de actividades continuas

En el año fiscal 2007, la Ganancia por acción diluida de actividades continuas fue de \$2.27, frente a \$2.55 en el año fiscal 2006. La Ganancia por acción diluida de actividades continuas incrementó en aproximadamente \$0.04 en la semana 53 del año fiscal 2007. La Ganancia por acción diluida de actividades continuas se vio favorecida en los años fiscales 2007 y 2006 por la readquisición de nuestras acciones ordinarias, en virtud de la autorización de readquisición de acciones por \$40 mil millones. Durante el año fiscal 2007, readquirimos 293 millones de acciones por un total de \$10.8 mil millones y durante el

año fiscal 2006, 174 millones de acciones por un total de \$6.7 mil millones. Desde el comienzo del programa en 2002, hemos readquirido 743 millones de acciones ordinarias por un total de \$27.2 mil millones. Al 3 de febrero de 2008, restaban \$12.8 mil millones de nuestro programa de readquisición de acciones autorizado.

Actividades discontinuas

Las actividades discontinuas incluyen los resultados de las operaciones hasta el 30 de agosto de 2007 y una pérdida por la venta de HD Supply. En el año fiscal 2007, las Ventas netas de actividades discontinuas fueron de \$7.4 mil millones, frente a \$11.8 mil millones en el año fiscal 2006. La Utilidad proveniente de operaciones discontinuas, neta de impuestos, fue de \$185 millones en el año fiscal 2007, comparado con \$495 millones en el año anterior. La Utilidad proveniente de operaciones discontinuas del año fiscal 2007 incluye una pérdida, neta de impuestos, de \$4 millones que se reconoció por la venta del negocio.

El año fiscal 2006 comparado con el año fiscal finalizado el 29 de enero de 2006 (“año fiscal 2005”)

Ventas netas

Las Ventas netas del año fiscal 2006 incrementaron en 2.6%, o en \$2.0 mil millones, de \$77 mil millones en el año fiscal 2005 a \$79 mil millones en el año fiscal 2006. El crecimiento de las Ventas netas registrado en el año fiscal 2006 fue impulsado principalmente por las Ventas netas de nuevas tiendas por un total de \$4 mil millones. Las ventas de tiendas comparables cayeron en 2.8% en el año fiscal 2006, en comparación con el incremento de 3.1% que se registró en el año fiscal 2005. Esta caída fue generada por una disminución de 4.6% en las transacciones de clientes en tiendas comparables, lo cual se vio compensado, en parte, por un incremento de 1.6% en la transacción de venta promedio. La transacción de venta promedio aumentó a \$58.90 en el año fiscal 2006 e incrementó en 8 de 10 departamentos de ventas. La caída en las ventas de tiendas comparables registrada en el año fiscal 2006 se debió a la importante desaceleración del mercado minorista de mejoras para el hogar en EE.UU. y también a la dificultad de efectuar comparaciones año con año, ocasionada por las ventas generadas por la actividad de huracanes en el año fiscal 2005. No obstante, en Canadá y México, las ventas de tiendas comparables fueron positivas en el año fiscal 2006. Asimismo, nuestras ventas de tiendas minoristas comparables reflejan, en parte, los efectos de la canibalización. Nuestras tiendas nuevas canibalizaron aproximadamente 14% de nuestras tiendas existentes durante el año fiscal 2006; lo cual tuvo un efecto negativo sobre las ventas de tiendas comparables de aproximadamente 2%.

Utilidad bruta

La Utilidad bruta incrementó en un 2.3% de \$25.9 mil millones en el año fiscal 2005 a \$26.5 mil millones en el año fiscal 2006. La Utilidad bruta como porcentaje de las Ventas netas disminuyó en 9 puntos base a 33.6% en el año fiscal 2006, frente a 33.7% en el año fiscal 2005. La disminución de la Utilidad bruta como porcentaje de las Ventas netas refleja la cambiante combinación de productos que se venden, principalmente a causa del crecimiento de la categoría de electrodomésticos, cuyo margen está por debajo del promedio de la Compañía.

Gastos operativos

Los Gastos operativos incrementaron en un 4.7% para alcanzar la cifra de \$17.7 mil millones en el año fiscal 2006, frente a \$16.9 mil millones en el año fiscal 2005. Los Gastos operativos como porcentaje de las Ventas netas fueron de 22.4% en el año fiscal 2006, comparado con 21.9% del año fiscal anterior.

Los Gastos por ventas, administrativos y generales incrementaron en un 4.0% para alcanzar los \$16.1 mil millones en el año fiscal 2006, frente a \$15.5 mil millones en el año fiscal 2005. Los Gastos por ventas, administrativos y generales como porcentaje de las Ventas netas fueron de 20.4% en el año 2006 y de 20.1% en el año fiscal anterior. El incremento en los Gastos por ventas, administrativos y generales registrado en el año fiscal 2006 se debió a una mayor cantidad de horas de mano de obra de asociados en el piso de venta de las tiendas, al incremento en la inversión en programas de mantenimiento de tiendas y a la ampliación de ajustes en los exhibidores de mercancías. Este incremento se vio compensado parcialmente por una disminución en el costo del autoseguro, ya que seguimos materializando los beneficios de programas de seguridad y de otras iniciativas. Asimismo, en el año fiscal 2006 recibimos más beneficios en virtud del acuerdo de participación en las utilidades con el administrador independiente de la cartera de tarjetas de crédito de marca propia que en el año fiscal anterior.

Los Gastos por ventas, administrativos y generales del año fiscal 2006 también reflejan el cargo por concepto de indemnizaciones de ejecutivos por la suma de \$129 millones y de la adopción de la Declaración de Normas de Contabilidad Financiera N° 123(R) (en adelante, “SFAS”, por sus siglas en inglés), “Remuneración basada en acciones” (en adelante,

“SFAS 123(R)”), en virtud de la cual contabilizamos un gasto por remuneración basado en acciones de aproximadamente \$40 millones, relacionado con el continuo perfeccionamiento de opciones de compra otorgadas antes del año fiscal 2003. La suma de \$91 millones en concepto de cargos y gastos por desvalorización relacionados con obligaciones de arrendamiento vinculadas al cierre de 20 tiendas EXPO en el año fiscal 2005 compensó parcialmente el incremento de los Gastos por ventas, administrativos y generales.

La Depreciación y Amortización aumentó en un 11.6% alcanzando los \$1.6 mil millones en el año fiscal 2006, frente a \$1.4 mil millones en el año fiscal 2005. La Depreciación y Amortización como porcentaje de las Ventas netas fue de 2.0% en el año fiscal 2006 y de 1.8% en el año fiscal 2005. El incremento como porcentaje de las Ventas netas se debió principalmente a la depreciación de nuestras inversiones en modernizar las tiendas y en tecnología.

Utilidad operativa

La Utilidad operativa disminuyó en un 2.0% para alcanzar la cifra de \$8.9 mil millones en el año fiscal 2006, frente a \$9 mil millones en el año fiscal 2005. La Utilidad operativa como porcentaje de las Ventas netas fue de 11.2% en el año fiscal 2006 y de 11.8% en el año fiscal 2005.

Intereses, neto

En el año fiscal 2006, la Compañía reconoció \$364 millones en concepto de Intereses netos frente a \$80 millones en el año fiscal 2005. Los Intereses netos como porcentaje de las Ventas netas fueron de 0.5% en el año fiscal 2006 en comparación con 0.1% en el año fiscal 2005. El aumento se debe fundamentalmente a que la Compañía incurrió en intereses adicionales por la emisión de \$1 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.20% y de \$3 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.40% en marzo de 2006 y la emisión de \$750 millones de Obligaciones principales a tasa flotante, de \$1.25 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.25% y de \$3 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.875% en diciembre de 2006.

Provisión para impuesto a la renta

La tasa efectiva y combinada del impuesto a la renta federal, de los estados y extranjera aumentó a 38.1% en el año fiscal 2006 frente a 37.1% en el año fiscal 2005. El incremento de la tasa efectiva del impuesto a la renta en el año fiscal 2006 se debió principalmente al impacto de una determinación de impuestos retroactiva de la provincia canadiense de Québec. Durante el segundo trimestre del año fiscal 2006, la Asamblea Nacional de Québec sancionó la legislación que modifica determinadas leyes impositivas con efecto retroactivo y expone a la Compañía a impuestos e intereses adicionales. En consecuencia, la Compañía recibió una determinación de impuestos de la autoridad fiscal de Québec por valor de \$57 millones en concepto de impuestos retroactivos y de \$12 en concepto de intereses asociados, correspondientes a los años fiscales 2002 a 2005.

Ganancia por acción diluida de actividades continuas

La Ganancia por acción diluida de actividades continuas fue de \$2.55 en el año fiscal 2006 y de \$2.63 en el año fiscal 2005. La Ganancia por acción diluida de actividades continuas se vio afectada positivamente en los años fiscales 2006 y 2005 a raíz de la readquisición de las acciones ordinarias de la Compañía.

Liquidez y recursos de capital

El flujo de efectivo generado por las operaciones constituye una importante fuente de liquidez. En el año fiscal 2007, el Efectivo neto proveniente de actividades operativas fue de \$5.7 mil millones mientras que en el año fiscal 2006 fue de \$7.7 mil millones. Este cambio se debió principalmente a la disminución de las Utilidades netas y a cambios en el capital de trabajo.

Las actividades de inversión representaron \$4.8 mil millones en el año fiscal 2007 en comparación con los \$7.6 mil millones utilizados en actividades de inversión en el año fiscal 2006. Este aumento se debió principalmente a fondos netos por valor de \$8.3 mil millones provenientes de la venta de HD Supply en el tercer trimestre del año fiscal 2007 y a una disminución de \$4.3 mil millones en el rubro Pagos por adquisición de negocios en el año fiscal 2007. La venta de HD Supply generó principalmente reducciones en las siguientes cuentas del balance: Cuentas por cobrar, Inventario de mercancías, Plusvalía mercantil, Otros activos, Cuentas por pagar y Provisión para sueldos y otros gastos relacionados.

Asimismo, en el año fiscal 2007, la Compañía realizó Inversiones en activos de capital por la suma de \$3.6 mil millones, que fueron asignadas de la siguiente forma: 56% a tiendas nuevas, 8% a modernización de tiendas, 15% a tecnología y 21% a otros proyectos. De los \$3.6 mil millones de inversiones en activos de capital, aproximadamente \$3.4 mil millones se destinaron a operaciones minoristas. En el año fiscal 2007, la Compañía inauguró 110 tiendas nuevas, incluyendo diez trasladados.

El Efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento en el año fiscal 2007 fue de \$10.6 mil millones mientras que en el año fiscal 2006 fue de \$203 millones. El aumento del Efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento se debió principalmente a un aumento respecto del año anterior en las readquisiciones de acciones ordinarias por un total de \$4.1 mil millones, incluida la readquisición de 289 millones de acciones ordinarias por \$10.7 mil millones en relación con la oferta de adquisición, junto con una disminución de \$8.9 mil millones en los Fondos provenientes de préstamos a largo plazo en el año fiscal 2007.

El 18 de junio de 2007, la Junta Directiva autorizó una recapitalización de la Compañía, incluyendo readquisiciones de acciones ordinarias por un total de \$22.5 mil millones. La Compañía concretó la venta de HD Supply el 30 de agosto de 2007 y utilizó los fondos provenientes de la venta y el efectivo en caja para readquirir 289 millones de acciones ordinarias por \$10.7 mil millones, o \$37 por acción, cancelando la oferta de adquisición relacionada. En noviembre de 2007, la Compañía efectuó un rescate de 735 millones de acciones en cartera. Desde el comienzo del programa de readquisición de acciones en 2002, la Compañía ha readquirido 743 millones de acciones ordinarias por un total de \$27.2 mil millones. Al 3 de febrero de 2008, restaban \$12.8 mil millones en virtud de la autorización para la readquisición de acciones. La Compañía tiene previsto emitir títulos de deuda para completar el remanente del plan de recapitalización.

La Compañía tiene programas de papeles comerciales que permite tomar préstamos por un importe máximo de \$3.25 mil millones. En conexión con los programas, la Compañía tiene una línea de crédito de reserva de hasta \$3 mil millones, otorgada por un consorcio de bancos. Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía un total de \$1.7 mil millones pendiente de cancelación de acuerdo con los programas de papeles comerciales y no existían préstamos pendientes de cancelación de acuerdo con la línea de crédito relacionada. La Compañía no prevé emitir papeles comerciales de acuerdo con los programas de papeles comerciales más allá de la línea de crédito de reserva de \$3 mil millones. La línea de crédito, que vence en diciembre de 2010, contiene varias cláusulas restrictivas. La Compañía no ha contravenido ninguna de dichas cláusulas. No se espera que ninguna de ellas tenga efectos sobre la liquidez o los recursos de capital de la Compañía.

La Compañía utiliza arrendamientos operativos y de capital para financiar una parte de los bienes raíces de la Compañía, que incluyen las tiendas, los centros de distribución y los centros de apoyo a tiendas. El valor neto actual de las obligaciones de arrendamiento de capital se refleja en sus Balances consolidados en el rubro Deuda a largo plazo. De acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, los arrendamientos operativos no están reflejados en sus Balances consolidados. A fines del año fiscal 2007, la relación deuda a largo plazo-patrimonio de la Compañía era de 64.3%, frente a 46.5% a fines del año fiscal 2006. Este incremento refleja el aumento de la Deuda a largo plazo por la emisión de \$750 millones de Obligaciones principales a tasa flotante, de \$1.25 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.25% y de \$3 mil millones de Obligaciones principales a una tasa de 5.875% en diciembre de 2006.

Al 3 de febrero de 2008, las Inversiones en efectivo y a corto plazo ascendían a \$457 millones. La Compañía considera que su posición actual de efectivo y el flujo de efectivo generado por actividades operativas deberían ser suficientes para permitirle completar sus programas de inversión en activos de capital y los pagos de endeudamientos a largo plazo exigibles durante los próximos años fiscales. Asimismo, la Compañía cuenta con fondos disponibles de los programas de papeles comerciales y con la posibilidad de obtener otras fuentes de financiamiento para hacer frente a otras necesidades.

Durante el año fiscal 2007, la Compañía celebró acuerdos de intercambio (*swaps*) de tasas de interés, cuyos importes teóricos totalizan \$2.0 mil millones y que se contabilizaron como operaciones de cobertura a valor razonable. Estos acuerdos intercambian los intereses que devengan las Obligaciones principales por \$3.0 mil millones a una tasa fija de 5.40% por tasas de interés variables equivalentes a LIBOR más una prima de 60 a 149 puntos base y vencen el 1 de marzo de 2016. Al 3 de febrero de 2008, el valor razonable de mercado aproximado de estos acuerdos representaba un activo de \$29 millones, que constituye el importe estimado que se debería cobrar para cancelar acuerdos de tasas de interés similares a las tasas de interés vigentes.

Asimismo, durante el año fiscal 2007, la Compañía celebró acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo, que se contabilizaron como operaciones de cobertura de flujo de efectivo, por un monto teórico de \$750 millones, que intercambia intereses a tasa variable sobre los \$750 millones de las Obligaciones principales a tasa flotante por una tasa fija de interés de 4.36% con vencimiento el 16 de diciembre de 2009. Al 3 de febrero de 2008, el valor razonable de mercado aproximado de este acuerdo representaba un pasivo de \$17 millones, que constituye el importe estimado que se debería abonar para cancelar acuerdos de

tasas de interés similares a las tasas de interés vigentes. La tabla siguiente resume las obligaciones contractuales significativas al 3 de febrero de 2008 (cantidades en millones):

Obligaciones contractuales	Pagos que vencen al terminar el año fiscal				
	Total	2008	2009-2010	2011-2012	En Adelante
Total deuda ⁽¹⁾	\$20,391	\$2,601	\$3,824	\$1,842	\$12,124
Obligaciones de arrendamiento de capital ⁽²⁾	1,287	79	162	164	882
Arrendamientos operativos	8,931	802	1,360	1,105	5,664
Obligaciones de compra ⁽³⁾	4,654	1,715	1,343	794	802
Beneficios impositivos no reconocidos según FIN 48 ⁽⁴⁾	6	6	—	—	—
Total	\$35,269	\$5,203	\$6,689	\$3,905	\$19,472

(1) Excluye el valor neto actual de las obligaciones de arrendamiento de capital de \$415 millones. Incluye \$7.0 mil millones en concepto de pago de intereses y \$65 millones en concepto de descuentos no amortizados.

(2) Incluye \$872 millones en concepto de intereses imputados.

(3) Las obligaciones de compra incluyen todos los contratos jurídicamente vinculantes, como por ejemplo, compromisos en firme de adquirir inventarios, adquisición de servicios públicos, inversiones en activos de capital, compromisos de adquisición de software y de licencias y contratos de servicios vinculantes. Las órdenes de compra que no constituyen acuerdos vinculantes no están incluidas en la tabla precedente.

(4) Excluye \$602 millones en concepto de beneficios impositivos no corrientes no reconocidos debido a la incertidumbre respecto de la temporalidad de pagos en efectivo futuros relacionados con los pasivos de acuerdo con la FIN 48.

Revelaciones cuantitativas y cualitativas acerca del riesgo de mercado

La exposición al riesgo de mercado proviene principalmente de las fluctuaciones de las tasas de interés. Aunque contamos con entidades que realizan operaciones internacionales, nuestra exposición a la fluctuación de los tipos de cambio no es significativa para nuestra situación financiera ni para los resultados de las operaciones. El objetivo principal de celebrar contratos de instrumentos derivados es controlar la exposición a las tasas de interés y mantener una combinación adecuada de deuda a tasa fija y a tasa variable.

Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía Obligaciones principales pendientes por \$11.0 mil millones, netas de descuentos. Al 3 de febrero de 2008, el valor de mercado de las Obligaciones principales que cotizan en bolsa, era de aproximadamente \$10.5 mil millones.

Impacto de la inflación, la deflación y las variaciones de precios

La Compañía ha sufrido inflación y deflación relacionada con la compra de determinados productos básicos. Sin embargo, no creemos que la variación en los precios de otros productos básicos haya tenido un efecto significativo sobre las Ventas netas ni sobre los resultados de las operaciones. Aunque no podemos determinar exactamente el efecto general de la inflación y la deflación sobre las operaciones, no creemos que éstas hayan tenido un efecto significativo en los resultados de nuestras operaciones.

Políticas de contabilidad fundamentales

Nuestras políticas de contabilidad fundamentales se presentan en la Nota 1 a los Estados financieros consolidados. A continuación se tratan las políticas de contabilidad más importantes, que son aquéllas de importancia tanto para la presentación de la situación financiera, como para los resultados de las operaciones, y requieren determinaciones significativas o el uso de estimaciones complejas.

Reconocimiento de ingresos

Reconocemos ingresos, netos de devoluciones estimadas y del impuesto sobre las ventas, en el momento en que el cliente toma posesión de la mercancía o recibe los servicios. Estimamos el pasivo por devolución de ventas basándonos en nuestros niveles históricos de devoluciones. Creemos que nuestra estimación por devolución de ventas refleja con precisión las futuras devoluciones. Hasta el momento, no hemos contabilizado un ajuste importante a nuestro pasivo estimado por devolución de ventas. Sin embargo, si estos estimados estuvieran significativamente por debajo de las cantidades reales, sus ventas podrían verse seriamente afectadas. Cuando recibimos pagos de clientes antes de que éstos hayan tomado posesión de la mercancía o se haya efectuado el servicio, la cantidad recibida se registra como Ingresos diferidos en los Balances consolidados adjuntos hasta que la venta o el servicio se hayan concretado. Asimismo, registramos la venta de tarjetas de regalo en el rubro Ingresos diferidos y reconocimos estos ingresos cuando dichas tarjetas de regalo se canjean, en el rubro Ventas netas.

Inventario de mercancías

Nuestro Inventario de mercancías se contabiliza al costo o al valor de mercado, el que fuere menor (primero en entrar, primero en salir). Aproximadamente un 89% está valuado según el método del precio minorista y el resto según el método de costo. Los minoristas como The Home Depot, con distintos tipos de mercancías con bajos costos unitarios y numerosas transacciones, suelen utilizar el método del precio minorista. Según el método del precio minorista, el Inventario de mercancías se valúa al costo, que se determina aplicando una relación de costo/precio minorista al valor minorista final del inventario. Dado que el valor minorista del inventario se ajusta regularmente para reflejar las condiciones del mercado, el inventario valuado según el método del precio minorista se aproxima al costo o al valor de mercado, el que fuere menor. La Compañía analiza el inventario valuado según el método del costo al cierre de cada trimestre para garantizar que se contabilice al costo o al valor de mercado, el que fuere menor. La previsión para Inventario de mercancías valuado según el método de costo no fue significativa para los Estados financieros consolidados de la Compañía al cierre de los años fiscales 2007 ó 2006.

Regularmente, cada tienda y centro de distribución realizan recuentos independientes de inventario físico para garantizar que las cantidades reflejadas en el rubro Inventario de Mercancías en los Estados financieros consolidados que se adjuntan, estén expresadas correctamente. Durante los períodos que transcurren entre los recuentos de inventario físico en las tiendas, la Compañía constituye provisiones para las pérdidas estimadas en relación con mermas, por cada tienda. La merma (o el “excedente”, en el caso de inventario en exceso) es la diferencia entre la cantidad registrada de inventario y el inventario físico. La merma puede ocurrir debido a robos, pérdidas, registros incorrectos del recibo de inventario o al deterioro de productos, entre otras cosas. Estimamos la merma como porcentaje de las Ventas netas usando los resultados de merma promedio de los dos inventarios físicos anteriores. Los cálculos se evalúan trimestralmente y se ajustan en función de los resultados de mermas recientes y las tendencias actuales del negocio. Los resultados de merma reales no variaron significativamente de los montos estimados para los años fiscales 2007, 2006 ó 2005.

Autoseguro

La Compañía cuenta con autoseguro para la cobertura de ciertas pérdidas relacionadas con la responsabilidad general, responsabilidad por productos, responsabilidad automotor, accidentes de trabajo y reclamos médicos. Nuestra obligación representa una estimación del costo final de los reclamos incurridos a la fecha de cierre del año fiscal correspondiente. La obligación estimada no está descontada y se establece en función del análisis de datos históricos y estimaciones actuariales, y es revisada trimestralmente por la gerencia y por actuarios independientes a fin de garantizar que la obligación sea adecuada. Si bien creemos que estas estimaciones son razonables en función de la información disponible actualmente, si los patrones reales, incluidas la gravedad o la frecuencia de los reclamos, la inflación de los costos médicos o las fluctuaciones de las primas, llegaran a diferir de nuestras estimaciones, los resultados de nuestras operaciones podrían verse afectados. Los resultados reales relacionados con estos tipos de reclamos no variaron significativamente de los montos estimados para los años fiscales 2007, 2006 ó 2005.

Asignaciones de proveedores

Las asignaciones de proveedores consisten principalmente de descuentos por volumen que se obtienen por lograr ciertos niveles de compra y asignaciones de cooperación por publicidad que se obtienen por la promoción de productos de proveedores que, por lo general, se basan en cantidades mínimas garantizadas con cantidades adicionales que se obtienen por lograr ciertos niveles de compras. Estas asignaciones se devengan a medida que se obtienen y aquellas que se reciben por haber logrado ciertos niveles de compras se devengan durante el período de incentivo en función de las estimaciones de compras. La Compañía considera que la estimación de las asignaciones de proveedores obtenidas en función del volumen esperado de compras durante el período de inventivo refleja con precisión la asignación final que recibirá de sus proveedores.

Los descuentos por volumen y las asignaciones de cooperación por publicidad se contabilizan inicialmente como una reducción del rubro Inventario de mercancías y como una posterior reducción del rubro Costo de las mercancías vendidas cuando se vende el producto en cuestión. Ciertas asignaciones de cooperación por publicidad que son reembolsos de costos específicos, incrementales e identificables en los que se incurrió para promocionar los productos del proveedor se contabilizan como una deducción de los gastos de publicidad.

Desvalorización de activos de vida útil prolongada

Evaluamos el valor de libros de los activos de vida útil prolongada cuando la gerencia toma la decisión de trasladar o de cerrar una tienda u otro establecimiento, o cuando las circunstancias indican que el valor de libros de un activo podría no ser recuperable. La Compañía evalúa la desvalorización de los activos de una tienda comparando los flujos de efectivo no descontados con el valor de libros del activo. Si el valor de libros es mayor que los flujos de efectivo no descontados, se constituye una provisión para reducir el valor de libros de los activos en cuestión al valor razonable en caso de que el valor de libros supere el valor razonable. La Compañía se basa en supuestos y estimaciones significativas para evaluar la desvalorización de los activos de vida útil prolongada. Si bien consideramos que estas estimaciones son razonables en función de la información actualmente disponible, en caso de que los resultados reales difieran de las estimaciones, los resultados de las operaciones podrían verse afectados. Las pérdidas por desvalorización se contabilizaron como un componente del rubro Gastos por ventas, administrativos y generales de los Estados de resultados consolidados adjuntos. Cuando una ubicación cierra, también reconocemos el valor presente neto de futuras obligaciones de arrendamiento en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales, neto de la renta estimada proveniente de subarrendamientos.

En el año fiscal 2005, contabilizamos \$91 millones en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales relacionados con cargos por desvalorización de activos y obligaciones de arrendamiento en curso asociadas al cierre de sus 20 tiendas EXPO Design Center. Adicionalmente, en el año fiscal 2005 registramos gastos por \$29 millones en el rubro Costo de las mercancías vendidas en concepto de rebajas de inventarios en estas tiendas. Asimismo, contabilizamos cargos por desvalorización en relación con otros cierres y traslados en el transcurso habitual de las operaciones, que no fueron significativos para los Estados financieros consolidados de la Compañía en los años fiscales 2007, 2006 y 2005.

Pronunciamientos contables recientes

En septiembre de 2006, el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (“FASB”, por sus siglas en inglés) emitió la Declaración de Normas de Contabilidad Financiera (“SFAS”, por sus siglas en inglés) Nº 157, “Mediciones del valor razonable” (“SFAS 157”). SFAS 157 define el valor razonable, establece un marco para medir el valor razonable de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados y amplía la información a divulgar respecto de las mediciones del valor razonable. SFAS 157 se aplica de acuerdo con otros pronunciamientos contables que requieren o permiten mediciones del valor razonable, dado que el FASB había concluido previamente en dichos pronunciamientos contables que el valor razonable es el atributo de medición relevante. Por lo tanto, SFAS 157 no requiere nuevas mediciones del valor razonable. SFAS 157 entra en vigencia para los años fiscales que comiencen después del 15 de noviembre de 2007. Por lo tanto, será de aplicación para The Home Depot en el año fiscal 2008. La implementación de SFAS 157 en la medida en que se relaciona con las mediciones del valor razonable de activos y pasivos no financieros, excepto por las partidas que son reconocidas o divulgadas a su valor razonable en los estados financieros de una entidad en forma recurrente, ha sido diferida a los años fiscales que comienzan después del 15 de noviembre de 2008. La Compañía no espera que la adopción de SFAS 157 en el año fiscal 2008 tenga un impacto significativo sobre su situación financiera.

Punto 7A. Revelaciones cuantitativas y cualitativas acerca del riesgo de mercado.

La información exigida por este punto se incorpora por medio de referencia al Punto 7. “Deliberaciones de la gerencia y análisis de la situación financiera y de los resultados de las operaciones” de este informe.

Punto 8. Estados financieros e información complementaria.

Responsabilidad de la gerencia respecto de los estados financieros

Los estados financieros presentados en este Informe anual han sido preparados con integridad y objetividad y son responsabilidad de la gerencia de The Home Depot, Inc. Estos estados financieros han sido preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE.UU. y reflejan de manera apropiada ciertas estimaciones y determinaciones basadas en la mejor información disponible.

Los estados financieros de la Compañía han sido auditados por KPMG LLP, una firma inscrita de auditores independientes. El informe emitido por dicha firma que se adjunta al presente se basa en una auditoría llevada a cabo de acuerdo con las normas de la Junta de Supervisión Contable de Empresas que Cotizan en Bolsa (EE.UU.).

El Comité de Auditoría de la Junta Directiva, compuesto exclusivamente por directores externos, se reúne cinco veces al año con los auditores independientes, los auditores internos y los representantes de la gerencia para tratar temas relacionados con la elaboración de informes financieros y contables. Además, se realiza una reunión telefónica previa a la publicación de las utilidades trimestrales. El Comité de Auditoría contrata a la firma inscrita de auditores independientes y analiza regularmente los controles contables internos, las actividades de los auditores externos e internos y la situación financiera de la Compañía. Tanto la firma inscrita de auditores independientes como los auditores internos de la Compañía tienen libre acceso al Comité de Auditoría.

Informe de la gerencia sobre el control interno de informes financieros

Nuestra gerencia debe establecer y llevar a cabo controles internos adecuados sobre los informes financieros, según lo establecido en las Normas 13a-15(f) promulgada por la Ley de Mercados de Valores de 1934, en su versión vigente. Bajo la supervisión y con la participación de la gerencia, incluido su Director Ejecutivo y su Director Financiero, hemos evaluado la eficacia de sus controles internos en los informes financieros al 3 de febrero de 2008, dentro del contexto establecido en el *Marco Integrado de Control Interno* emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway (COSO, por sus siglas en inglés). En función de dicha evaluación, nuestra gerencia determinó que los controles internos en los informes financieros son eficaces al 3 de febrero de 2008, ofreciendo un grado razonable de seguridad acerca de la confiabilidad de los informes financieros y de la preparación de los estados financieros para fines externos, conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados. KPMG LLP, firma inscrita de auditores independientes, auditó la eficacia de nuestros controles internos en los informes financieros al 3 de febrero de 2008, tal como lo establecen en el informe emitido por dicha firma que se incluye en la página 32 de este Formulario 10-K.

/s/ FRANCIS S. BLAKE

**Francis S. Blake
Presidente de la Junta Directiva
y Director Ejecutivo**

/s/ CAROL B. TOMÉ

**Carol B. Tomé
Directora Financiera
y Vicepresidenta Ejecutiva
de Servicios Corporativos**

Informes de la firma inscrita de auditores independientes

A la Junta Directiva y Accionistas de
The Home Depot, Inc.:

Hemos auditado los controles internos de The Home Depot, Inc. sobre los informes financieros al 3 de febrero de 2008, en función de los criterios establecidos en el *Marco Integrado de Control Interno* emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway (COSO, por sus siglas en inglés). Es responsabilidad de la gerencia de The Home Depot Inc. llevar a cabo controles internos eficaces en los informes financieros y determinar la eficacia de los controles internos en los informes financieros, incluidos en el Informe adjunto de la gerencia sobre control interno de informes financieros. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los controles internos de la Compañía en los informes financieros, en función de nuestra auditoría.

Nuestra auditoría se llevó a cabo de acuerdo con las normas de la Junta de Supervisión Contable de Empresas que Cotizan en Bolsa (EE.UU.). Dichas normas establecen que debemos planificar y llevar a cabo la auditoría para obtener un grado razonable de seguridad acerca de si se llevaron a cabo controles internos eficaces sobre los informes financieros en todos sus aspectos significativos. Nuestra auditoría consistió en comprender los controles internos sobre los informes financieros, evaluar el riesgo de que existan deficiencias significativas y comprobar y evaluar el diseño y la eficacia operativa de los controles en función del riesgo evaluado. Nuestra auditoría también consistió en llevar a cabo cualquier otro procedimiento que se considere necesario en vista de las circunstancias. Consideramos que nuestra auditoría brinda una base razonable para nuestra opinión.

Los controles internos de una Compañía sobre los informes financieros constituyen un proceso diseñado para ofrecer un grado razonable de seguridad acerca de la confiabilidad de los informes financieros y de la preparación de los estados financieros para fines externos, conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados. Los controles internos de una Compañía sobre sus informes financieros abarcan aquellas políticas y procedimientos que (1) se relacionan con la conservación de registros que reflejan las transacciones y disposiciones de activos de la Compañía exacta e imparcialmente y con un grado razonable de detalle, (2) ofrecen un grado razonable de seguridad acerca de si las transacciones están contabilizadas de modo tal que permitan preparar los estados financieros de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y acerca de si los ingresos y gastos de la Compañía se efectúan exclusivamente, según las autorizaciones de la gerencia y de los directores de la Compañía, y (3) ofrecen un grado razonable de seguridad acerca de la prevención o identificación oportuna de adquisiciones, usos o enajenaciones no autorizados de los activos de la Compañía que pudieran tener un efecto significativo sobre sus estados financieros.

Es posible que los controles internos sobre los informes financieros no permitan evitar o identificar manifestaciones falsas, debido a las limitaciones inherentes a los mismos. Asimismo, toda proyección de las evaluaciones de la eficacia de los controles internos a períodos futuros queda sujeta al riesgo de que dichos controles se tornen inadecuados por cambios en las condiciones existentes o al riesgo de deterioros en el nivel de cumplimiento de las políticas o procedimientos.

En nuestra opinión, The Home Depot, Inc. llevó a cabo controles internos eficaces en los informes financieros al 3 de febrero de 2008, en todos sus aspectos significativos, en función de los criterios establecidos en el *Marco Integrado de Control Interno* emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway.

Asimismo, de acuerdo con las normas de la Junta de Supervisión Contable de Empresas que Cotizan en Bolsa (EE.UU.), hemos auditado los Balances consolidados de The Home Depot, Inc. y sus subsidiarias al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007 y los respectivos Estados de resultados consolidados, Estados de evolución del patrimonio y de resultado integral y Estados de flujo de efectivo para cada uno de los años fiscales del período de tres años finalizado el 3 de febrero de 2008 y en nuestro informe de fecha 28 de marzo de 2008, se expresó una opinión favorable acerca de dichos estados financieros consolidados.

/s/ KPMG LLP

Atlanta, Georgia
28 de marzo de 2008

Informes de la firma inscrita de auditores independientes

A la Junta Directiva y Accionistas de
The Home Depot, Inc.:

Hemos auditado los Balances consolidados de The Home Depot, Inc. y sus subsidiarias al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007 que se adjuntan y los respectivos Estados de resultados consolidados, Estados de evolución del patrimonio y de resultado integral y Estados de flujo de efectivo para cada uno de los años fiscales del período de tres años finalizado el 3 de febrero de 2008. Los presentes Estados financieros consolidados son responsabilidad de la gerencia de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos Estados financieros consolidados, con base en nuestra auditoría.

Nuestra auditoría se llevó a cabo de acuerdo con las normas de la Junta de Supervisión Contable de Empresas que Cotizan en Bolsa (Estados Unidos). De acuerdo con dichas normas, debemos planificar y llevar a cabo la auditoría de modo tal de obtener un grado razonable de seguridad de que los estados financieros no contienen errores significativos. Una auditoría supone analizar, por medio de pruebas selectivas, la documentación que respalda los importes y las divulgaciones presentados en los estados financieros. Una auditoría supone, asimismo, evaluar los principios contables utilizados y las estimaciones significativas realizadas por la gerencia, así como la presentación general de los estados financieros. Consideramos que nuestra auditoría brinda una base razonable para nuestra opinión.

En nuestra opinión, los Estados financieros consolidados mencionados anteriormente presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de The Home Depot, Inc. y sus subsidiarias al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007 y los resultados de sus operaciones y los flujos de efectivo para cada año fiscal del período de tres años finalizado el 3 de febrero de 2008, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE.UU.

Tal como se menciona en la Nota 6 a los Estados financieros consolidados, a partir del 29 de enero de 2007, fecha de inicio del año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008, la Compañía adoptó la Interpretación del Consejo de Normas de Contabilidad Financiera Nº 48, *Tratamiento contable de incertidumbres en el impuesto a la renta*. Asimismo, tal como se menciona en la Nota 3 a los Estados financieros consolidados, a partir del 30 de enero de 2006, fecha de inicio del año fiscal finalizado el 28 de enero de 2007, la Compañía adoptó el Boletín Contable del Equipo de Trabajo de la Comisión de Valores y Bolsa Nº 108, *Consideración de los efectos de errores del año fiscal anterior al cuantificar los errores de los estados financieros del corriente año*.

Asimismo, de acuerdo con las normas de la Junta de Supervisión Contable de Empresas que Cotizan en Bolsa (EE.UU.), hemos auditado la eficacia del control interno sobre informes financieros de The Home Depot, Inc. y sus subsidiarias al 3 de febrero de 2008, en función de los criterios establecidos en el *Marco Integrado de Control Interno* emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinantes de la Comisión Treadway (COSO) y en nuestro informe de fecha 28 de marzo de 2008 expresamos una opinión favorable sobre la eficacia del control interno en los informes financieros de la Compañía.

/s/ KPMG LLP

Atlanta, Georgia
28 de marzo de 2008

THE HOME DEPOT, INC. Y SUBSIDIARIAS
ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

	Año fiscal finalizado el ⁽¹⁾		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
<i>Cantidades en millones, excepto los datos por acción</i>			
VENTAS NETAS			
Costo de las mercancías vendidas	\$77,349	\$79,022	\$77,019
UTILIDAD BRUTA	51,352	52,476	51,081
Gastos operativos:			
Gastos por ventas, administrativos y generales	17,053	16,106	15,480
Depreciación y amortización	1,702	1,574	1,411
Gastos operativos totales	18,755	17,680	16,891
UTILIDAD OPERATIVA	7,242	8,866	9,047
Intereses (ganados) pagados:			
Ingresos por intereses e inversiones	(74)	(27)	(62)
Intereses pagados	696	391	142
Intereses, neto	622	364	80
UTILIDAD PROVENIENTE DE ACTIVIDADES CONTINUAS ANTES DE LA PROVISIÓN PARA IMPUESTO A LA RENTA	6,620	8,502	8,967
Provisión para impuesto a la renta	2,410	3,236	3,326
UTILIDAD PROVENIENTE DE ACTIVIDADES CONTINUAS	4,210	5,266	5,641
UTILIDAD PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DISCONTINUAS, NETA DE IMPUESTOS	185	495	197
UTILIDAD NETA	\$4,395	\$5,761	\$5,838
Acciones ordinarias promedio ponderadas	1,849	2,054	2,138
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA PROVENIENTE DE ACTIVIDADES CONTINUAS	\$2.28	\$2.56	\$2.64
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DISCONTINUAS	\$0.10	\$0.24	\$0.09
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	\$2.38	\$2.80	\$2.73
Acciones ordinarias promedio ponderadas diluidas	1,856	2,062	2,147
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA PROVENIENTE DE ACTIVIDADES CONTINUAS	\$2.27	\$2.55	\$2.63
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DISCONTINUAS	\$0.10	\$0.24	\$0.09
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	\$2.37	\$2.79	\$2.72

(1) El año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008 consta de 53 semanas. Los años fiscales finalizados el 28 de enero de 2007 y el 29 de enero de 2006 constan de 52 semanas.

Ver las Notas en los Estados financieros consolidados que se acompañan al presente.

THE HOME DEPOT, INC. Y SUBSIDIARIAS
BALANCES CONSOLIDADOS

Cantidades en millones, excepto los datos de acciones y por acción

ACTIVO

Activo circulante:

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Caja y equivalentes de caja	\$445	\$600
Inversiones a corto plazo	12	14
Cuentas por cobrar, netas	1,259	3,223
Inventario de mercancías	11,731	12,822
Otros activos circulantes	1,227	1,341
Total Activo circulante	14,674	18,000

Activo fijo, al costo:

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Terrenos	8,398	8,355
Edificios	16,642	15,215
Muebles, accesorios y equipos	8,050	7,799
Mejoras a bienes arrendados	1,390	1,391
Construcciones en curso	1,435	1,123
Arrendamientos financieros	497	475
	36,412	34,358
Menos depreciación y amortización acumuladas	8,936	7,753
Activo fijo, neto	27,476	26,605
Documentos a cobrar	342	343
Plusvalía mercantil	1,209	6,314
Otros Activos	623	1,001
Activo Total	\$44,324	\$52,263

PASIVO Y PATRIMONIO

Pasivo circulante:

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Deuda a corto plazo	\$1,747	\$—
Cuentas por pagar	5,732	7,356
Provisión para sueldos y otros gastos relacionados	1,094	1,307
Impuesto sobre las ventas a pagar	445	475
Ingresos diferidos	1,474	1,634
Impuesto a la renta a pagar	60	217
Porción corriente de la deuda a largo plazo	300	18
Otras provisiones para gastos	1,854	1,924
Total Pasivo circulante	12,706	12,931
Deuda a largo plazo, sin incluir porción corriente	11,383	11,643
Otros pasivos a largo plazo	1,833	1,243
Impuesto a la renta diferido	688	1,416
Total Pasivo	26,610	27,233

PATRIMONIO

Acciones ordinarias, valor nominal \$0.05; autorizadas: 10 mil millones de acciones; emitidas: 1.698 mil millones de acciones al 3 de febrero de 2008 y 2.421 mil millones de acciones al 28 de enero de 2007; en circulación: 1.690 mil millones de acciones al 3 de febrero de 2008 y 1.970 mil millones de acciones al 28 de enero de 2007

85	121
5,800	7,930
11,388	33,052
755	310
(314)	(16,383)
17,714	25,030
\$44,324	\$52,263

Capital integrado

Resultados no asignados

Otros Resultados integrales acumulados

Acciones en cartera, al costo, 8 millones de acciones al 3 de febrero de 2008 y 451 millones de acciones al 28 de enero de 2007

Total Patrimonio

Total Pasivo y Patrimonio

Ver las Notas en los Estados financieros consolidados que se acompañan al presente.

THE HOME DEPOT, INC. Y SUBSIDIARIAS

**ESTADOS CONSOLIDADOS DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO
Y RESULTADOS INTEGRALES**

<i>Cantidades en millones, excepto los datos por acción</i>	<u>Acciones ordinarias</u>		<u>Capital</u>	<u>Resultados</u>	<u>Resultados</u>	<u>Acciones en cartera</u>		<u>Patrimonio</u>	<u>Resultado</u>
	<u>Acciones</u>	<u>Importe</u>	<u>integrado</u>	<u>no asignados</u>	<u>integrales</u>	<u>Acciones</u>	<u>Importe</u>	<u>.</u>	<u>integral</u>
SALDO AL 30 DE ENERO DE 2005	2,385	\$119	\$6,542	\$23,962	\$227	(200)	(\$6,692)	\$24,158	
Utilidad neta	—	—	—	5,838	—	—	—	5,838	\$5,838
Acciones emitidas en virtud de planes de opción de compra de acciones para empleados	16	1	409	—	—	—	—	410	
Efecto impositivo de la venta de acciones de opciones por parte de los empleados	—	—	24	—	—	—	—	24	
Ajustes de conversión	—	—	—	—	182	—	—	182	182
Opciones de compra de acciones, adjudicaciones y amortización de acciones restringidas	—	—	174	—	—	—	—	174	
Readquisición de acciones ordinarias	—	—	—	—	—	(77)	(3,020)	(3,020)	
Dividendos en efectivo por acción (\$0.40 por acción)	—	—	—	(857)	—	—	—	(857)	
Resultado integral									<u>\$6,020</u>
SALDO AL 29 DE ENERO DE 2006	2,401	\$120	\$7,149	\$28,943	\$409	(277)	(\$9,712)	\$26,909	
Efecto acumulativo de ajustes por la adopción de SAB 108, neto de impuestos	—	—	201	(257)	—	—	—	(56)	
SALDO AJUSTADO AL 29 DE ENERO DE 2006	2,401	\$120	\$7,350	\$28,686	\$409	(277)	(\$9,712)	\$26,853	
Utilidad neta	—	—	—	5,761	—	—	—	5,761	\$5,761
Acciones emitidas en virtud de planes de opción de compra de acciones para empleados	20	1	351	—	—	—	—	352	
Efecto impositivo de la venta de acciones de opciones por parte de los empleados	—	—	18	—	—	—	—	18	
Ajustes de conversión	—	—	—	—	(77)	—	—	(77)	(77)
Cobertura de flujos de efectivo	—	—	—	—	(22)	—	—	(22)	(22)
Opciones de compra de acciones, adjudicaciones y amortización de acciones restringidas	—	—	296	—	—	—	—	296	
Readquisición de acciones ordinarias	—	—	—	—	—	(174)	(6,671)	(6,671)	
Dividendos en efectivo por acción (\$0.675 por acción)	—	—	—	(1,395)	—	—	—	(1,395)	
Otros	—	—	(85)	—	—	—	—	(85)	
Resultado integral									<u>\$5,662</u>
SALDO AL 28 DE ENERO DE 2007	2,421	\$121	\$7,930	\$33,052	\$310	(451)	(\$16,383)	\$25,030	
Efecto acumulativo por la adopción de FIN 48	—	—	—	(111)	—	—	—	(111)	
Utilidad neta	—	—	—	4,395	—	—	—	4,395	\$4,395
Acciones emitidas en virtud de planes de opción de compra de acciones para empleados	12	1	239	—	—	—	—	240	
Efecto impositivo de la venta de acciones de opciones por parte de los empleados	—	—	4	—	—	—	—	4	
Ajustes de conversión	—	—	—	—	455	—	—	455	455
Cobertura de flujos de efectivo	—	—	—	—	(10)	—	—	(10)	(10)
Opciones de compra de acciones, adjudicaciones y amortización de acciones restringidas	—	—	206	—	—	—	—	206	
Readquisición de acciones ordinarias	—	—	—	—	—	(292)	(10,815)	(10,815)	
Rescate de acciones en cartera	(735)	(37)	(2,608)	(24,239)	—	735	26,884	—	
Dividendos en efectivo por acción (\$0.90 por acción)	—	—	—	(1,709)	—	—	—	(1,709)	
Otros	—	—	29	—	—	—	—	29	
Resultado integral									<u>\$4,840</u>
SALDO AL 3 DE FEBRERO DE 2008	1,698	\$85	\$5,800	\$11,388	\$755	(8)	(\$314)	\$17,714	

Ver las Notas en los Estados financieros consolidados que se acompañan al presente.

THE HOME DEPOT, INC. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Cantidades expresadas en millones</i>	Año fiscal finalizado el⁽¹⁾		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES OPERATIVAS:			
Utilidad neta	\$4,395	\$5,761	\$5,838
Conciliación de la utilidad neta con efectivo neto proveniente de			
Depreciación y amortización	1,906	1,886	1,579
Gasto por remuneración basada en acciones	207	297	175
Variaciones en Activo y Pasivo, netas de los efectos de adquisiciones y enajenaciones:			
Disminución (Incremento) en Cuentas por cobrar, netas	116	96	(358)
Aumento en Inventario de mercancías	(491)	(563)	(971)
Disminución (Aumento) en Otros activos circulantes	109	(225)	16
(Disminución) Aumento en Cuentas por pagar y Pasivos devengados	(465)	531	148
(Disminución) Aumento en Ingresos diferidos	(159)	(123)	209
(Disminución) Aumento en Impuesto a la renta a pagar	—	(172)	175
(Disminución) Aumento en Impuesto a la renta diferido	(348)	46	(609)
Aumento (Disminución) en Otros pasivos a largo plazo	186	(51)	151
Otros	271	178	267
Efectivo neto proveniente de actividades operativas	5,727	7,661	6,620
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:			
Inversiones en activos de capital, netas de \$19, \$49 y \$51 correspondientes a inversiones en activos de capital sin movimiento de efectivo en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente	(3,558)	(3,542)	(3,881)
Fondos provenientes de la venta de empresas, netos	8,337	—	—
Pagos por adquisición de empresas, netos	(13)	(4,268)	(2,546)
Fondos provenientes de las ventas de Activo fijo	318	138	164
Adquisición de inversiones	(11,225)	(5,409)	(18,230)
Fondos provenientes de la venta y vencimiento de inversiones	10,899	5,434	19,907
Efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de inversión	4,758	(7,647)	(4,586)
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:			
Fondos provenientes de (Reembolso de) préstamos a corto plazo, netos	1,734	(900)	900
Fondos provenientes de préstamos a largo plazo, netos de descuentos	—	8,935	995
Pago de deuda a largo plazo	(20)	(509)	(24)
Readquisición de acciones ordinarias	(10,815)	(6,684)	(3,040)
Fondos provenientes de la venta de acciones ordinarias	276	381	414
Dividendos en efectivo pagados a accionistas	(1,709)	(1,395)	(857)
Otras actividades de financiamiento	(105)	(31)	(136)
Efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento	(10,639)	(203)	(1,748)
(Disminución) Aumento en Caja y equivalentes de caja	(154)	(189)	286
Efecto de los cambios en el tipo de cambio sobre caja y equivalentes de caja	(1)	(4)	1
Caja y equivalentes de caja al inicio del año	600	793	506
Caja y equivalentes de caja al cierre del año	\$445	\$600	\$793
DIVULGACIÓN COMPLEMENTARIA DE PAGOS EN EFECTIVO EN CONCEPTO DE:			
Intereses, netos de intereses capitalizados	\$672	\$270	\$114
Impuesto a la renta	\$2,524	\$3,963	\$3,860

(1) El año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008 consta de 53 semanas. Los años fiscales finalizados el 28 de enero de 2007 y el 29 de enero de 2006 constan de 52 semanas.

Ver las Notas en los Estados financieros consolidados que se acompañan al presente.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

1. RESUMEN DE LAS POLÍTICAS DE CONTABILIDAD RELEVANTES

Compañía, consolidación y presentación

The Home Depot, Inc. y sus subsidiarias (en adelante, la “Compañía”) operan las tiendas The Home Depot, que son tiendas estilo almacén con servicio integral, cuya superficie promedio es de aproximadamente 105,000 pies cuadrados. Las tiendas tienen en inventario entre 35,000 y 45,000 tipos distintos de materiales de construcción, suministros para mejoras para el hogar y productos de jardinería que se venden a clientes Hágalo usted mismo, clientes Háganlo por mí, contratistas del área de mejoras para el hogar, comerciantes y profesionales del mantenimiento de inmuebles. Asimismo, la Compañía opera las tiendas EXPO Design Center (“EXPO”), que ofrecen productos y servicios relacionados principalmente con proyectos de diseño y renovación. Al cierre del año fiscal 2007, la Compañía operaba un total de 2,234 tiendas, conformadas por 1,950 tiendas The Home Depot, 34 tiendas EXPO Design Center, 5 tiendas Yardbirds y 2 tiendas THD Design Center en EE.UU., incluyendo el territorio de Puerto Rico, las Islas Vírgenes y Guam (en adelante “EE.UU.”); 165 tiendas The Home Depot en Canadá, 66 tiendas The Home Depot en México y 12 tiendas The Home Depot en China.

La Nota 2 revela información sobre las operaciones discontinuas de la Compañía debido a la venta de HD Supply. Los Estados financieros consolidados incluyen las cuentas de la Compañía y de sus subsidiarias de propiedad absoluta. Todas las transacciones intercompañía relevantes no han sido incluidas en la consolidación.

Año fiscal

El año fiscal de la Compañía es un período de 52 ó 53 semanas que finaliza el día domingo más cercano al 31 de enero. El año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008 (“año fiscal 2007”) consta de 53 semanas y los años fiscales finalizados el 28 de enero de 2007 (“año fiscal 2006”) y el 29 de enero de 2006 (“año fiscal 2005”) constan de 52 semanas.

Uso de estimaciones

La Gerencia de la Compañía ha efectuado una serie de estimaciones y supuestos relacionados con el registro de activos y pasivos, la divulgación de activos y pasivos contingentes y las cantidades de ingresos y egresos informados al preparar estos estados financieros, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE.UU. Los resultados reales podrían diferir de estas estimaciones.

Valor razonable de los Instrumentos financieros

El valor contable de los rubros Caja y equivalentes de caja, Cuentas por cobrar, Deuda a corto plazo y Cuentas por pagar se aproxima al valor razonable debido a que estos instrumentos financieros tienen un vencimiento a corto plazo. El valor razonable de las inversiones de la Compañía se analiza en la sección “Inversiones a corto plazo” de esta Nota 1. El valor razonable de la Deuda a largo plazo de la Compañía se analiza en la Nota 5.

Equivalentes de caja

La Compañía considera que todas las inversiones de alta liquidez adquiridas con un vencimiento original de hasta tres meses son equivalentes de caja. El rubro Equivalentes de caja se contabiliza al valor razonable de mercado y principalmente agrupa papeles comerciales con alta calificación crediticia, fondos del mercado monetario, títulos de agencias gubernamentales de EE.UU.

Inversiones a corto plazo

Las Inversiones a corto plazo se contabilizan al valor razonable en función de las tasas vigentes en el mercado y se clasifican como disponibles para la venta.

Cuentas por cobrar

La Compañía tiene un acuerdo con un proveedor de servicios independiente que otorga crédito directo a los clientes y administra el programa de la tarjeta de crédito de marca propia de la Compañía y tiene los derechos sobre las cuentas por cobrar relacionadas. La Compañía evaluó las entidades independientes titulares de las cuentas por cobrar de acuerdo con el programa y concluyó que no deberían consolidarse de conformidad con las disposiciones de la Interpretación N°46(R) del Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (“FASB”, por sus siglas en inglés) “Consolidación de las entidades de participación variable”. El plazo del acuerdo con el proveedor de servicios independientes vence en 2011; la Compañía tiene la opción, pero no la obligación, de adquirir las cuentas por cobrar una vez extinguido el acuerdo. Los cargos por intereses diferidos incurridos por las Compañía en virtud de sus programas de financiamiento diferido ofrecido a sus clientes se incluyen en el Costo de las mercancías vendidas. Los cargos por intercambio cobrados a la Compañía por el uso de los clientes de las tarjetas y la participación en las utilidades con el administrador independiente se incluyen en Gastos por ventas administrativas y generales (“SG&A”, por sus siglas en inglés).

Asimismo, algunas subsidiarias de la Compañía otorgan crédito directamente a los clientes durante el transcurso habitual de sus operaciones. Las cuentas por cobrar de clientes ascendían a \$57 millones y \$1.8 mil millones al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007, respectivamente, dicha disminución se debe a la venta de HD Supply. La reserva de contingencia de la Compañía relacionada con las cuentas por cobrar no fue significativa para los Estados financieros consolidados de la Compañía al cierre del año fiscal 2007 ó 2006.

Inventario de mercancías

La mayor parte de los Inventarios de mercancías se contabiliza al costo (primero en entrar, primero en salir) o al valor de mercado, el que fuere menor, según se establece en el método del precio minorista. Dado que el valor minorista del inventario se ajusta regularmente para reflejar las condiciones del mercado, el inventario valuado mediante el método del precio minorista se aproxima al costo o al valor de mercado, el que fuere menor. Ciertas subsidiarias, incluidas operaciones minoristas en México y China, y centros de distribución contabilizan el Inventario de mercancías al costo (primero en entrar, primero en salir) o al valor de mercado, el que fuere menor, según lo determinado mediante el método del costo. Dicho Inventario de mercancías representa aproximadamente 11% del saldo total de dicho inventario. La Compañía analiza el inventario valuado mediante el método del costo al cierre de cada trimestre para garantizar que se contabilice al costo o al valor de mercado, el que fuere menor. La previsión para Inventario de mercancías valuado según el método de costo no fue significativa para los Estados Financieros Consolidados de la Compañía al cierre de los años fiscales 2007 ó 2006.

Regularmente, cada tienda y centro de distribución realizan recuentos independientes de inventario físico para garantizar que las cantidades reflejadas en el rubro Inventario de Mercancías en los Estados financieros consolidados que se adjuntan, estén expresadas correctamente. Durante los períodos que transcurren entre los recuentos de inventario físico en las tiendas, la Compañía constituye provisiones por las pérdidas estimadas como consecuencia de mermas, por cada tienda, en función de los resultados históricos de merma y de las tendencias actuales del negocio. La merma (o el “excedente”, en el caso de inventario en exceso) es la diferencia entre la cantidad registrada de inventario y el inventario físico. La merma puede ocurrir debido a robos, pérdidas, registros incorrectos del recibo de inventario o al deterioro de productos, entre otras cosas.

Impuesto a la renta

La Compañía constituye provisiones para el impuesto corriente a la renta federal, estatal y en el extranjero y para el impuesto a la renta diferido debido a diferencias temporarias entre la contabilización de los ingresos y egresos para fines de los estados financieros y para fines impositivos. Los beneficios impositivos federales, estatales y en el extranjero se contabilizan como una reducción del impuesto a la renta. Los activos y pasivos por impuesto a la renta diferido se reconocen para reflejar las futuras consecuencias impositivas atribuibles a las diferencias temporarias entre los valores contables de los activos y pasivos registrados en los estados financieros y sus respectivas bases imponibles. Los activos y pasivos por impuesto a la renta diferido se calculan usando la tasa del impuesto a la renta promulgada por ley que se espera aplicar a la ganancia imponible en los años en que se espera recuperar o saldar dichas diferencias temporarias. Los efectos de los cambios en las tasas del impuesto a la renta se reconocen como ingresos o como egresos en el período que incluye la fecha de promulgación de dicho cambio.

La Compañía y sus subsidiarias que reúnen los requisitos pertinentes presentan una declaración consolidada del impuesto federal a la renta de EE.UU. Las subsidiarias que no se encuentran en EE.UU. y ciertas subsidiarias de EE.UU. que se incluyen en la consolidación para los fines de los informes financieros, no reúnen los requisitos para ser incluidas en las declaraciones consolidadas del impuesto federal a la renta de EE.UU. Se han constituido distintas provisiones para el impuesto a la renta de estas entidades. La Compañía tiene la intención de reinvertir casi todas las utilidades no repatriadas de las subsidiarias que no se encuentran en EE.UU. y posponer su repatriación de manera indefinida. Del mismo modo, en los

Estados de resultados consolidados no se constituyó provisión alguna para el impuesto a la renta de EE.UU. para estas subsidiarias que no se encuentran en el país.

Depreciación y amortización

Los Edificios, Muebles, Accesorios y Equipos de la Compañía se contabilizan al costo y se depreciarán usando el método de depreciación constante o en línea recta, durante la vida útil estimada de los activos. Las Mejoras a los bienes arrendados se amortizan mediante el método de amortización en línea recta durante el plazo original del arrendamiento o durante la vida útil de la mejora, el período que sea más corto. El Activo fijo de la Compañía se depreciará utilizando las siguientes vidas útiles estimadas:

	<u>Vida útil</u>
Edificios	10 - 45 años
Muebles, accesorios y equipos	3 - 20 años
Mejoras a bienes arrendados	5 - 45 años

Costos de software capitalizados

La Compañía capitaliza determinados costos relacionados con la adquisición y el desarrollo de software y los amortiza usando el método de amortización constante o en línea recta durante la vida útil estimada del software, que es de tres a seis años. Estos costos se incluyen en el rubro Muebles, accesorios y equipos de los Balances consolidados adjuntos. Ciertos costos de desarrollo que no cumplen con los criterios necesarios para su capitalización se imputan a gastos a medida que se incurren.

Ingresos

La Compañía reconoce ingresos, netos de devoluciones estimadas y del impuesto sobre las ventas, en el momento en que el cliente toma posesión de la mercancía o recibe los servicios. El pasivo por devoluciones se estima en función de los niveles históricos de devoluciones. Cuando la Compañía recibe pagos de clientes antes de que éstos hayan tomado posesión de la mercancía o se haya prestado el servicio, la cantidad recibida se registra como Ingresos diferidos en los Balances consolidados adjuntos hasta que la venta o el servicio se hayan concretado. Asimismo, la Compañía registra la venta de tarjetas de regalo en el rubro Ingresos diferidos y reconoce estos ingresos cuando dichas tarjetas de regalo se canjean, en el rubro Ventas netas. Las tarjetas de regalo vendidas que se estima no serán canjeadas se reconocen de acuerdo con los patrones históricos de canje y representan el saldo de tarjetas de regalo cuya probabilidad de que sean canjeadas es muy remota, según las estimaciones de la Compañía. Durante los años fiscales 2007, 2006 y 2005, la Compañía reconoció \$36 millones, \$33 millones y \$52 millones, respectivamente, de ingresos provenientes de tarjetas de regalo vendidas que se estima no serán canjeadas. La Compañía reconoció los ingresos provenientes de tarjetas de regalo vendidas que se estima no serán canjeadas por primera vez en el año fiscal 2005. Por ende, el monto reconocido incluye los ingresos por ese concepto relacionados con tarjetas de regalo vendidas desde el comienzo del programa de tarjetas de regalo. Estos ingresos se contabilizan en el rubro otros ingresos y se incluyen en los Estados de resultados consolidados adjuntos como una reducción de los Gastos por ventas, administrativos y generales.

Ingresos por servicios

El rubro Ventas netas incluye ingresos por servicios generados por distintos programas de instalación, mejoras para el hogar y servicios profesionales. En estos programas, el cliente selecciona y adquiere materiales para un proyecto y la Compañía proporciona o coordina la instalación profesional. Estos programas se ofrecen a través de las tiendas de la Compañía. De acuerdo con ciertos programas, cuando la Compañía brinda o coordina la instalación de un proyecto y el subcontratista proporciona el material como parte de la instalación, tanto el material como la mano de obra se incluyen en el rubro Ingresos por servicios. La Compañía reconoce estos ingresos cuando se ha completado el servicio para el cliente.

Todos los pagos recibidos antes de completar los servicios se contabilizan en el rubro Ingresos diferidos de los Balances consolidados adjuntos. Los ingresos por servicios ascendieron a \$3.5 mil millones, \$3.8 mil millones y \$3.5 mil millones para los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Autoseguro

La Compañía cuenta con autoseguro para ciertas pérdidas relacionadas con la responsabilidad general, responsabilidad por productos, responsabilidad automotor, accidentes de trabajo y reclamos médicos. El costo final esperado por los reclamos

incurridos al cierre del ejercicio no está descontado y se reconoce como pasivo. El costo final esperado de los reclamos se calcula analizando datos históricos y estimaciones actuariales.

Gastos de publicidad pagados por adelantado

Los costos de producción de publicidades para radio y televisión, junto con los costos de compra de espacio en los medios, se imputan a gastos cuando la publicidad aparece por primera vez. El rubro Otros activos circulantes de los Balances consolidados que se adjuntan incluye \$31 millones y \$44 millones para los años fiscales 2007 y 2006 respectivamente, en concepto de costos de producción de publicidad impresa y televisiva pagados por adelantado, así como promociones de patrocinio.

Asignaciones de proveedores

Las asignaciones de proveedores consisten principalmente de descuentos por volumen que se obtienen por lograr ciertos niveles de compra y asignaciones de cooperación por publicidad que se obtienen por la promoción de productos de proveedores que, por lo general, se basan en cantidades mínimas garantizadas con cantidades adicionales que se obtienen por lograr ciertos niveles de compras. Estas asignaciones se devengan a medida que se obtienen y aquellas que se reciben por haber logrado ciertos niveles de compras se devengan durante el período de incentivo en función de las estimaciones de compras.

Los descuentos por volumen y ciertas asignaciones de cooperación por publicidad se contabilizan inicialmente como una reducción del rubro Inventario de mercancías y como una posterior reducción del rubro Costo de las mercancías vendidas cuando se vende el producto en cuestión. Ciertas asignaciones de cooperación por publicidad que son reembolsos de costos específicos, incrementales e identificables en los que se incurrió para promocionar los productos del proveedor se contabilizan como una deducción de los gastos de publicidad. En los años fiscales 2007, 2006 y 2005, los gastos brutos de publicidad fueron de \$1.2 mil millones, \$1.2 mil millones y \$1.1 mil millones, respectivamente, y se registraron en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales. Las asignaciones de cooperación por publicidad ascendieron a \$120 millones, \$83 millones y \$50 millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente, y se contabilizaron como una deducción de los gastos de publicidad en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales.

Costo de las mercancías vendidas

El Costo de las mercancías vendidas incluye el costo real de las mercancías vendidas y de los servicios prestados, el costo de transporte de las mercancías desde el establecimiento del proveedor hasta las tiendas, establecimientos o clientes de la Compañía, el costo operativo de la red de aprovisionamiento y distribución de la Compañía y el costo de los programas de intereses diferidos que se ofrecen a través del programa de la tarjeta de crédito de marca propia de la Compañía.

El costo de manipuleo y envío de las mercancías desde las tiendas, establecimientos o centros de distribución de la Compañía hasta el establecimiento del cliente se clasifica en el rubro Gastos por venta, administrativos y generales. El costo de envío y manipuleo, que incluye los costos internos y pagos a terceros, clasificado como Gastos por ventas, administrativos y generales fue de \$571 millones, \$545 millones y \$480 millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Plusvalía mercantil y Otros activos intangibles

La plusvalía mercantil representa el exceso del precio de compra sobre el valor razonable de los activos netos adquiridos. La Compañía no amortiza la plusvalía mercantil, pero estima su recuperabilidad en el tercer trimestre de cada año fiscal, y de esta forma determina si el valor razonable de cada unidad que se informa respalda el respectivo valor contable. Los valores razonables de las unidades identificadas de la Compañía que se informan se estimaron utilizando el valor presente esperado de los flujos de efectivo descontados.

La Compañía amortiza el costo de otros activos intangibles durante sus vidas útiles estimadas que varían de 1 a 20 años, a menos que dichas vidas útiles se consideren indefinidas. Los activos intangibles con vidas útiles indefinidas se evalúan en el tercer trimestre de cada año fiscal para determinar la desvalorización. La Compañía no contabilizó cargos por desvalorización de la plusvalía mercantil y otros activos intangibles para los años fiscales 2007, 2006 ó 2005.

Desvalorización de activos de vida útil prolongada

La Compañía evalúa el valor de libros de los activos de vida útil prolongada cuando la gerencia toma la decisión de trasladar o de cerrar una tienda u otro establecimiento, o cuando las circunstancias indican que el valor de libros de un activo podría no ser recuperable. La Compañía evalúa la desvalorización de los activos de una tienda comparando los flujos de efectivo no descontados con el valor de libros del activo. Si el valor de libros es mayor que los flujos de efectivo no descontados, se constituye una provisión para reducir el valor de libros de los activos en cuestión al valor razonable en caso de que el valor de libros supere el valor razonable. Las pérdidas por desvalorización se contabilizaron como un componente del rubro Gastos por ventas, administrativos y generales de los Estados de resultados consolidados adjuntos. Cuando una ubicación cierra, la Compañía también reconoce el valor presente neto de futuras obligaciones de arrendamiento en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales, neto de la renta estimada proveniente de subarrendamientos.

En el año fiscal 2005, la Compañía contabilizó \$91 millones en el rubro Gastos por ventas, administrativos y generales relacionados con cargos por desvalorización de activos y obligaciones de arrendamiento en curso asociadas al cierre de sus 20 tiendas EXPO. Adicionalmente, en el año fiscal 2005 la Compañía contabilizó gastos por \$29 millones en el rubro Costo de las mercancías vendidas en concepto de rebajas de inventarios. La Compañía contabilizó asimismo cargos por desvalorización en relación con otros cierres y traslados en el transcurso habitual de las operaciones, que no fueron significativos para los Estados financieros consolidados de la Compañía en los años fiscales 2007, 2006 y 2005.

Remuneración basada en acciones

A partir del 3 de febrero de 2003, la Compañía adoptó el método de valor razonable de mercado para registrar el gasto por remuneración basada en acciones según la Declaración de Normas de Contabilidad Financiera (“SFAS”) N° 123, “Contabilidad para la remuneración basada en acciones” (en adelante, “SFAS 123”). La Compañía seleccionó el método que adoptaría en el futuro según se describe en la SFAS N° 148, “Contabilidad para la remuneración basada en acciones - Transición y divulgación” y, en consecuencia, reconoció el gasto por remuneración basada en acciones con respecto a las opciones de compra de acciones otorgadas, modificadas o pagadas y el gasto relacionado con el Plan de compra de acciones para el empleado (“ESPP”) después del inicio del año fiscal 2003. Con vigencia a partir del 30 de enero de 2006, la Compañía adoptó las disposiciones de la SFAS 123(R) sobre el reconocimiento del valor razonable de mercado, “Remuneración basada en acciones” (en adelante, “SFAS 123(R)”), utilizando el método de transición modificado que adoptaría en el futuro. De acuerdo con el método de transición modificado que adoptaría en el futuro, la Compañía comenzó a imputar a gastos las opciones de compra de acciones pendientes de perfeccionamiento otorgadas antes del año fiscal 2003, además de continuar reconociendo el gasto por remuneraciones basadas en acciones para todos los pagos basados en acciones otorgados desde la adopción de SFAS 123 en el año fiscal 2003. Durante el año fiscal 2006, la Compañía reconoció un gasto adicional por remuneraciones basadas en acciones de aproximadamente \$40 millones, producto de la adopción de SFAS 123(R). No se han reexpresado los resultados de períodos anteriores.

El valor razonable de mercado promedio ponderado por acción de las opciones de compra de acciones otorgadas durante los años fiscales 2007, 2006 y 2005 fue de \$9.45, \$11.88 y \$12.83, respectivamente. El valor razonable de mercado de estas opciones se determinó en la fecha de otorgamiento usando el modelo de precios de opciones Black-Scholes con los siguientes supuestos:

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Tasa de interés libre de riesgo	4.4%	4.7%	4.3%
Volatilidad supuesta	25.5%	28.5%	33.7%
Rentabilidad supuesta del dividendo	2.4%	1.5%	1.1%
Vida útil estimada de las opciones	6 años	5 años	5 años

La siguiente tabla muestra el efecto que hubiese tenido sobre la Utilidad neta y la Ganancia por acción si la Compañía hubiera aplicado las disposiciones de la SFAS 123(R) sobre el reconocimiento del valor razonable de mercado para todas las remuneraciones basadas en acciones en cada período (cantidades expresadas en millones, excepto los datos por acción):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Utilidad neta, según lo informado	\$4,395	\$5,761	\$5,838
Más: Gasto por remuneración basada en acciones incluido en la Utilidad neta informada, neto de los respectivos efectos impositivos	131	186	110
Menos: Gasto total por remuneración basada en acciones determinado según el método del valor razonable de mercado para todas las adjudicaciones, neto de los respectivos efectos impositivos	(131)	(186)	(197)
Utilidad neta proyectada	<u>\$4,395</u>	<u>\$5,761</u>	<u>\$5,751</u>
Ganancia por acción:			
Básica: según lo informado	\$2.38	\$2.80	\$2.73
Básica: proyectada	\$2.38	\$2.80	\$2.69
Diluida: según lo informado	\$2.37	\$2.79	\$2.72
Diluida: proyectada	\$2.37	\$2.79	\$2.68

Instrumentos derivados

La Compañía utiliza eventualmente instrumentos financieros derivados para controlar su exposición a las tasas de interés sobre la deuda a largo plazo y su exposición a las fluctuaciones de los tipos de cambio. La Compañía contabiliza sus instrumentos financieros derivados de acuerdo con SFAS N° 133, “Contabilidad para instrumentos derivados y actividades de cobertura”.

Resultado integral

El rubro Resultado integral incluye la Utilidad neta ajustada en función de ciertos ingresos, egresos, ganancias y pérdidas que se excluyen de la Utilidad neta, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE.UU. Los ajustes realizados a la Utilidad neta y Otros resultados integrales acumulados son en su mayoría ajustes por conversión de moneda extranjera.

Conversión de moneda extranjera

Los activos y pasivos en moneda extranjera se convierten a dólares estadounidenses al tipo de cambio vigente al último día del período que se informa. Los ingresos y egresos se suelen convertir a los tipos de cambio promedio del período y las transacciones con acciones se convierten usando el tipo de cambio vigente en el día de la transacción.

Información sobre segmentos

La Compañía participa en un único segmento operativo principalmente en América del Norte. Las Ventas netas de la Compañía fuera de EE.UU. fueron de \$7.4 mil millones, \$6.3 mil millones y \$5.2 mil millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente. Los Activos de vida útil prolongada fuera de EE.UU. alcanzaron \$3.1 mil millones y \$2.5 mil millones al 3 de febrero de 2008 y 28 de enero de 2007, respectivamente.

Reclasificaciones

Ciertos importes de años fiscales anteriores han sido reclasificados para adecuarse a la presentación adoptada en el presente año fiscal.

2. ENAJENACIONES Y ADQUISICIONES

El 30 de agosto de 2007, la Compañía concretó la venta de HD Supply. La Compañía recibió \$8.3 mil millones de fondos netos por la venta de HD Supply y reconoció una pérdida de \$4 millones, neta de impuestos, respecto de la venta de la empresa, sujeto a la ultimación de los ajustes del capital de trabajo. Por otra parte, en relación con la venta, la Compañía adquirió una participación accionaria de 12.5% en la nueva empresa constituida HD Supply por \$325 millones, que se incluye en Otros activos en los Balances consolidados adjuntos.

Asimismo, en relación con la venta, la Compañía garantizó un préstamo con garantía principal (en adelante, el “préstamo garantizado”) por \$1.0 mil millones de HD Supply. La Compañía contabilizó el valor razonable de la garantía, determinado en aproximadamente \$16 millones, como un pasivo dentro de Otros pasivos a largo plazo. El préstamo garantizado tiene un plazo de cinco años y la Compañía sería responsable por hasta \$1 mil millones y por los intereses pendientes de pago en caso de un incumplimiento de pago por parte de HD Supply. El préstamo garantizado se encuentra respaldado por ciertos activos de HD Supply.

De conformidad con la Declaración de Normas de Contabilidad Financiera (“SFAS”) N° 144, “Tratamiento contable de la desvalorización o enajenación de activos de vida útil prolongada” (“SFAS 144”), la Compañía reclasificó los resultados de HD Supply como actividades discontinuas en sus Estados de resultados consolidados para todos los períodos presentados.

La siguiente tabla presenta las Ventas netas y las Utilidades de HD Supply al 30 de agosto de 2007 que han sido reclasificadas a actividades discontinuas en los Estados de resultados consolidados para los años fiscales 2007, 2006 y 2005 (cantidades expresadas en millones):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Ventas netas	\$7,391	\$11,815	\$4,492
Utilidad antes de provisión para impuesto a la renta	\$291	\$806	\$315
Provisión para impuesto a la renta	(102)	(311)	(118)
Pérdida por actividades discontinuas, neta	(4)	—	—
Utilidad proveniente de actividades discontinuas, neta de impuestos	\$185	\$495	\$197

Durante el año fiscal 2007, la Compañía adquirió Ohio Water & Waste Supply, Inc. y Geosynthetics, Inc. Estas adquisiciones operaban bajo HD Supply y fueron incluidas en la enajenación. El precio de compra total de estas adquisiciones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005 fue de \$25 millones, \$4.5 mil millones y \$2.6 mil millones, respectivamente, incluidos \$3.5 mil millones por Hughes Supply en el año fiscal 2006. La Compañía contabilizó la Plusvalía mercantil relacionada con los negocios de HD Supply de \$20 millones, \$2.8 mil millones y \$1.8 mil millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente, y no contabilizó Plusvalía mercantil en relación con sus negocios minoristas en el año fiscal 2007 frente a los \$229 millones y \$111 millones en los años fiscales 2006 y 2005, respectivamente, en los Balances consolidados adjuntos.

3. BOLETÍN CONTABLE DEL EQUIPO DE TRABAJO DE LA COMISIÓN DE VALORES Y BOLSA N° 108

En el año fiscal 2006, la Compañía adoptó el Boletín Contable del Equipo de Trabajo de la Comisión de Valores y Bolsa N° 108, denominado “Consideración de los efectos de errores del año fiscal anterior al cuantificar los errores de los estados financieros del corriente año” (en adelante, “SAB 108”). El SAB 108 establece el proceso para cuantificar errores en los

estados financieros del año fiscal anterior y el efecto de los mismos en los estados financieros del corriente año. Las disposiciones del SAB 108 permiten que las compañías informen el efecto acumulativo de la corrección de errores no significativos del año anterior, en función del método histórico utilizado por la Compañía para analizar errores, ajustando el saldo al inicio de resultados no asignados en los estados financieros del año de adopción del mismo, en lugar de modificar informes presentados anteriormente. De conformidad con SAB 108, la Compañía ajustó el saldo al inicio de Resultados no asignados para el año fiscal 2006 en los Estados financieros consolidados adjuntos para las partidas que se describen a continuación. La Compañía no considera que estos ajustes tengan efectos significativos sobre sus estados financieros consolidados en ninguno de los años anteriores.

Prácticas históricas de opciones de compra de acciones

Durante el año fiscal 2006, la Compañía encomendó a la Junta Directiva un análisis de las prácticas históricas de opciones de compra de acciones. Un subcomité del Comité de Auditoría llevó a cabo dicho análisis, con la ayuda de un asesor jurídico externo independiente y ha concluido su tarea. Las principales conclusiones del análisis llevado a cabo durante el año fiscal 2006 fueron las siguientes:

- El precio de ejercicio de todas las opciones otorgadas en el período que se extiende desde 2002 hasta el presente se basó en el precio de mercado de las acciones de la Compañía a la fecha de aprobación del otorgamiento por parte de la Junta Directiva o de un funcionario autorizado a tal fin. Durante este período, el departamento de administración de acciones corrigió los errores administrativos con carácter retroactivo y sin aprobaciones por separado. Los errores administrativos incluían omisiones involuntarias de beneficiarios de las listas previamente aprobadas y errores en el cálculo de la cantidad de opciones otorgadas a determinados empleados en las listas aprobadas.
- El precio de ejercicio de todas las opciones otorgadas desde el 1 diciembre de 2000 hasta el final de 2001 se basó en el precio de mercado de las acciones de la Compañía a la fecha de una reunión de la Junta Directiva o alguna otra fecha seleccionada sin contar con información a posteriori. El otorgamiento anual realizado en febrero de 2001 recién se atribuyó definitivamente a los beneficiarios varias semanas después de aprobado el otorgamiento. Durante este período, el departamento de administración de acciones también corrigió errores administrativos en forma retroactiva y sin aprobaciones separadas como en el período que se extiende desde 2002 hasta el presente.
- Para los otorgamientos anuales de opciones y ciertos otorgamientos de opciones trimestrales desde 1981 hasta noviembre de 2000, la fecha de otorgamiento informada siempre era anterior a la fecha real en que un comité de la Junta Directiva aprobaba los otorgamientos. Prácticamente en todos los casos, el precio de las acciones en la fecha de aprobación aparente era mayor al precio de la fecha de otorgamiento informada. Los errores que consistían en informar una fecha anterior a la real se produjeron en los otorgamientos a todo nivel de la Compañía. El personal jerárquico, que ya ha abandonado la Compañía, habitualmente tenía como práctica revisar los precios de cierre correspondiente a un período anterior y seleccionar una fecha con un precio bajo de las acciones para incrementar el valor de las opciones a los empleados en listas de beneficiarios que eran posteriormente aprobadas por un comité de la Junta Directiva.
- Los otorgamientos anuales de opciones desde 1994 hasta 2000, así como muchos otorgamientos trimestrales durante este período recién fueron asignados a los beneficios varias semanas después de la fecha de otorgamiento informada. Debido a la inexistencia de registros anteriores a 1994, no queda claro si las asignaciones también se llevaban una fecha posterior a las fechas de otorgamiento seleccionadas entre 1981 y 1993. Por otra parte, respecto de muchos de estos otorgamientos anuales y trimestrales ocurridos desde 1981 hasta diciembre de 2000, no se cuenta con documentación suficiente como para determinar con certeza la fecha real en que los otorgamientos fueron aprobados por un comité de la Junta Directiva. Por último, el departamento de administración de acciones de la Compañía también agregó, con carácter retroactivo, empleados a listas de beneficiarios aprobados, o modificó la cantidad de opciones otorgadas a empleados específicos, sin la autorización de la Junta Directiva o de un comité designado por dicha Junta para corregir errores administrativos.
- Se llevaron a cabo muchos otorgamientos de opciones a personal no jerárquico de conformidad con delegaciones de autoridad que podrían no haber estado vigentes de acuerdo con las leyes de Delaware.
- En muchos casos, y principalmente antes de 2003, los beneficiarios de otorgamientos que debían declarar los mismos ante la SEC no lo hicieron dentro de los plazos perentorios o, directamente omitieron hacerlo.

- El subcomité concluyó que no existieron contravenciones intencionales por parte de ningún miembro actual del equipo de gestión de la Compañía ni de la Junta Directiva.

La Compañía sostiene que, debido a estos errores, experimentó un gasto total no contabilizado durante el período afectado (desde 1981 hasta 2005) de \$227 millones, incluidos los respectivos rubros impositivos. De acuerdo con las disposiciones de SAB 108, la Compañía disminuyó el saldo al inicio de los Resultados no asignados para el año fiscal 2006 en \$227 millones dentro de los Estados financieros consolidados adjuntos.

Como se indicó anteriormente, el personal de la SEC comenzó en junio de 2006 una investigación informal sobre las prácticas de opciones de compra de acciones de la Compañía, y el Procurador General del Estado del distrito sur de Nueva York también ha solicitado información sobre la materia. La Compañía está cooperando plenamente con estas agencias. Si bien la Compañía no puede predecir el resultado de estas cuestiones, no se prevé que tengan efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre el resultado de sus operaciones.

La Compañía no cree que el efecto del ajuste a las opciones de compra de acciones fue significativo, ya sea en términos cuantitativos o cualitativos, en ninguno de los años cubiertos por la revisión de estos rubros. Para efectuar dicha determinación, se consideraron las siguientes medidas cuantitativas (cantidades expresadas en millones de dólares):

<u>Año fiscal</u>	<u>Efecto neto del ajuste después de impuestos</u>	<u>Utilidad neta informada</u>	<u>Porcentaje de utilidad neta informada</u>
2005	\$11	\$5,838	0.19%
2004	18	5,001	0.36
2003	18	4,304	0.42
2002	21	3,664	0.57
1981-2001	159	14,531	1.09
Total	<u>\$227</u>	<u>\$33,338</u>	<u>0.68%</u>

Créditos relacionados con proveedores

La Compañía contabiliza créditos contra facturas de proveedores por diversos motivos relacionados con la recepción de productos. La Compañía identificó previamente que no estaba contabilizando una previsión por reversiones posteriores de estos créditos en función de la experiencia histórica. El saldo al inicio de Resultados no asignados para el año fiscal 2006 ha disminuido en \$30 millones en los Estados financieros consolidados adjuntos para reflejar los ajustes correspondientes a los rubros Inventario de mercancías y Cuentas por pagar, netos de impuestos.

Efectos de los ajustes

A continuación se exponen los efectos de cada uno de los rubros mencionados, netos de impuestos, sobre los saldos al inicio del año fiscal 2006 (cantidades expresadas en millones):

	Efecto acumulativo al 30 de enero de 2006		
	Prácticas de opciones de compra de acciones	Créditos relacionados con proveedores	Total
Inventario de mercancías	\$—	\$9	\$9
Cuentas por pagar	—	(59)	(59)
Impuesto a la renta diferido	11	20	31
Otras provisiones para gastos	(37)	—	(37)
Capital integrado	(201)	—	(201)
Resultados no asignados	227	30	257
Total	\$—	\$—	\$—

4. ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles de la Compañía al cierre de los años fiscales 2007 y 2006, los cuales se incluyen en el rubro Otros activos de los Balances consolidados adjuntos, se componían de la siguiente forma (cantidades expresadas en millones):

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Relaciones con clientes	\$11	\$756
Marcas registradas y franquicias	83	106
Otros	29	67
Menos amortización acumulada	(23)	(151)
Total	\$100	\$778

La disminución en activos intangibles desde el 28 de enero de 2007 hasta el 3 de febrero de 2008 se debe a la venta de HD Supply. La amortización relacionada con los activos intangibles en relación con actividades continuas fue de \$9 millones, \$10 millones y menos de \$1 millón para los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente. La amortización futura estimada de los activos intangibles registrada al 3 de febrero de 2008 es de \$8 millones, \$8 millones, \$8 millones, \$5 millones y \$4 millones para los años fiscales 2008 a 2012, respectivamente.

5. DEUDA

La Compañía tiene un programa de papeles comerciales que permite tomar préstamos por un importe máximo de \$3.25 mil millones. Todos los préstamos a corto plazo de la Compañía en los años fiscales 2007 y 2006 se tomaron de acuerdo con este programa de papeles comerciales. En conexión con los programas de papeles comerciales, la Compañía tiene una línea de crédito de reserva de hasta \$3.0 mil millones, otorgada por un consorcio de bancos. La línea de crédito, que vence en diciembre de 2010, contiene varias restricciones. Sin embargo, no se espera que ninguna de ellas tenga efectos significativos sobre la liquidez o los recursos de capital de la Compañía.

La Deuda a corto plazo de acuerdo con el programa de papeles comerciales se componía de la siguiente manera (cantidades expresadas en millones de dólares):

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Saldo pendiente de cancelación al cierre del año fiscal	\$1,747	\$—
Importe máximo pendiente de cancelación al cierre de cualquier mes	\$1,747	\$1,470
Promedio diario de préstamos a corto plazo	\$526	\$300
Tasa de interés promedio ponderada	5.0%	5.1%

La deuda a largo plazo de la Compañía al cierre de los años fiscales 2007 y 2006 se componía de lo siguiente (cantidades expresadas en millones):

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Obligaciones principales a 3.75%; con vencimiento el 15 de septiembre de 2009; pagos semestrales de intereses el 15 de marzo y el 15 de septiembre	\$998	\$997
Obligaciones principales a tasa flotante; con vencimiento el 16 de diciembre de 2009; pagos de intereses el 16 de marzo, 16 de junio, 16 de septiembre y 16 de diciembre	750	750
Obligaciones principales a 4.625%; con vencimiento el 15 de agosto de 2010; pagos semestrales de intereses el 15 de febrero y el 15 de agosto	998	997
Obligaciones principales a 5.20%; con vencimiento el 1 de marzo de 2011; pagos semestrales de intereses el 1 de marzo y el 1 de septiembre	1,000	1,000
Obligaciones principales a 5.25%; con vencimiento el 16 de diciembre de 2013; pagos semestrales de intereses el 16 de junio y el 16 de diciembre	1,244	1,243
Obligaciones principales a 5.40%; con vencimiento el 1 de marzo de 2016; pagos semestrales de intereses el 1 de marzo y el 1 de septiembre	3,017	2,986
Obligaciones principales a 5.875%; con vencimiento el 16 de diciembre de 2036; pagos semestrales de intereses el 16 de junio y el 16 de diciembre	2,959	2,958
Obligaciones de arrendamiento financiero; a pagar en cuotas variables hasta el 31 de enero de 2055	415	419
Otros	302	311
Total Deuda a largo plazo	11,683	11,661
Menos porción corriente	300	18
Deuda a largo plazo, sin incluir porción corriente	\$11,383	\$11,643

Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía acuerdos de *swap* de tasas de interés pendientes, cuyos importes teóricos totalizan \$2 mil millones y que se contabilizaron como operaciones de cobertura a valor razonable. Estos acuerdos intercambian los intereses que devengan las Obligaciones principales de la Compañía por \$3 mil millones a una tasa fija de 5.40% por tasas de interés variables equivalentes a LIBOR más una prima de 60 a 149 puntos base y vencen el 1 de marzo de 2006. Al 3 de febrero de 2008, el valor razonable de mercado aproximado de estos acuerdos representaba un activo de \$29 millones, que constituye el importe estimado que debería recibir para cancelar acuerdos de tasas de interés similares a las tasas de interés vigentes.

Asimismo, al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo pendientes, que se contabilizaron como operaciones de cobertura de flujo de efectivo, por un monto teórico de \$750 millones, que intercambia intereses a tasa variable sobre los \$750 millones de las Obligaciones principales a tasa flotante por una tasa fija de interés de 4.36% con vencimiento el 16 de diciembre de 2009. Al 3 de febrero de 2008, el valor razonable de mercado aproximado de este acuerdo representaba un pasivo de \$17 millones, que constituye el importe estimado que se debería abonar para cancelar acuerdos de tasas de interés similares a las tasas de interés vigentes.

En diciembre de 2006, la Compañía emitió \$750 millones de Obligaciones principales a tasa flotante con vencimiento el 16 de diciembre de 2009 a valor nominal, \$1.25 mil millones de Obligaciones principales a 5.25% con vencimiento el 16 de diciembre de 2013 con un descuento de \$7 millones y \$3 mil millones de Obligaciones principales a 5.875% con vencimiento el 16 de diciembre de 2036 con un descuento de \$42 millones, referidas colectivamente como "Emisión de diciembre de 2006". Los fondos netos de la Emisión de diciembre de 2006 se utilizaron para financiar, en parte, las readquisiciones de acciones ordinarias, para cancelar los papeles comerciales pendientes y para fines generales de la Compañía. El descuento de \$49 millones y los costos de emisión de \$37 millones relacionados con la Emisión de diciembre de 2006 se amortizan a lo largo del plazo de las Obligaciones principales relacionadas utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Asimismo, en octubre de 2006, la Compañía celebró acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo por un monto teórico de \$1 mil millones, que se contabilizaron como operaciones de cobertura de flujos de efectivo frente a las fluctuaciones de la tasa de interés antes de la emisión de las Obligaciones principales a una tasa de 5.875% con vencimiento el 16 de diciembre de 2036. Al emitir la deuda con cobertura en diciembre de 2006, la Compañía canceló sus acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo y contabilizó una disminución de \$11 millones, neta del impuesto a la renta, en el rubro Otros resultados integrales acumulados, que se amortizará con cargo a intereses durante la vigencia de la deuda relacionada.

En marzo de 2006, la Compañía emitió Obligaciones principales por valor de \$1 mil millones a una tasa de 5.20% con vencimiento el 1 de marzo de 2011, con un descuento de \$1 millón, y Obligaciones principales por valor de \$3 mil millones a 5.40% con vencimiento el 1 de marzo de 2016, con un descuento de \$15 millones, referidas colectivamente como “Emisión de marzo de 2006”. Los fondos netos de la Emisión de marzo de 2006 se aplicaron al pago del precio de adquisición de Hughes Supply, Inc. y a la cancelación de las Obligaciones principales a 5.375% de la Compañía con vencimiento en abril de 2006 por un importe total de \$500 millones. El descuento de \$16 millones y los costos de emisión de \$19 millones relacionados con la Emisión de marzo de 2006 se amortizan a lo largo del plazo de las Obligaciones principales relacionadas utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Asimismo, en marzo de 2006, la Compañía celebró acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo por un monto teórico de \$2 mil millones, que se contabilizaron como operaciones de cobertura de flujos de efectivo frente a las fluctuaciones de la tasa de interés antes de la emisión de las Obligaciones principales a una tasa de 5.40% con vencimiento el 1 de marzo de 2016. Al emitir la deuda con cobertura, la Compañía canceló sus acuerdos de *swap* de tasa de interés a plazo y contabilizó una disminución de \$12 millones, neta del impuesto a la renta, en el rubro Otros resultados integrales acumulados, que se amortizará con cargo a intereses durante la vigencia de la deuda relacionada.

En agosto de 2005, la Compañía emitió \$1.0 mil millones de Obligaciones a 4.625% con vencimiento el 15 de agosto de 2010 (“Emisión de agosto de 2005”) con un descuento de \$5 millones. Los fondos netos de \$995 millones provenientes de la emisión se utilizaron para cancelar una parte del precio de adquisición de National Waterworks, Inc. El descuento de \$5 millones y los costos de emisión de \$7 millones relacionados con la Emisión de agosto de 2005 se amortizan a lo largo del plazo de las Obligaciones principales relacionadas utilizando el método del tipo de interés efectivo.

La Compañía tenía asimismo \$1 mil millones de Obligaciones principales a 3.75% con vencimiento el 15 de septiembre de 2009 pendientes de cancelación al 3 de febrero de 2008, referidas colectivamente con la Emisión de diciembre de 2006, la Emisión de marzo de 2006 y la Emisión de agosto de 2005 como “Obligaciones principales”. La Compañía puede rescatar las Obligaciones principales en cualquier momento, en todo o en parte, a un valor de rescate más los intereses acumulados hasta la fecha de rescate. El valor de rescate es igual a (1) 100% del capital de las Obligaciones principales a rescatar, o (2) a la suma de los valores actuales de los pagos programados restantes del capital y de los intereses hasta el vencimiento, el importe que fuera mayor. Además, si se produjera un Hecho desencadenante de un cambio de control, según lo estipulado en los términos y condiciones de la Emisión de diciembre de 2006, los tenedores de la Emisión de diciembre de 2006 tendrán derecho a exigir a la Compañía el rescate de dichas obligaciones a 101% del importe total del capital de las obligaciones, más los intereses devengados a la fecha del rescate.

Por lo general, los instrumentos de emisión que rigen las Obligaciones principales no restringen la capacidad de endeudamiento de la Compañía, ni tampoco obligan a la misma a mantener coeficientes financieros o niveles específicos de patrimonio o de liquidez. Sin embargo, los instrumentos de emisión que rigen las Obligaciones principales contienen diversas cláusulas restrictivas, pero no se espera que ninguna de ellas afecte la liquidez o los recursos de capital de la Compañía.

El rubro Intereses en los Estados de resultados consolidados adjuntos se contabiliza neto de intereses capitalizados por \$46 millones, \$47 millones y \$51 millones durante los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente. Los vencimientos de la Deuda a largo plazo ascienden a \$300 millones para el año fiscal 2008, \$1.8 mil millones para el año fiscal 2009, \$1.0 mil millones para el año fiscal 2010, \$1.0 mil millones para el año fiscal 2011, \$23 millones para el año fiscal 2012 y \$7.5 mil millones para los años subsiguientes.

Al 3 de febrero de 2008, el valor de mercado de las Obligaciones principales era de aproximadamente \$10.5 mil millones. El valor razonable estimado del resto de la deuda a largo plazo, excluyendo las obligaciones de arrendamiento financiero, era de aproximadamente \$307 millones mientras que el valor de libros era de \$302 millones. Estos valores razonables se estimaron utilizando un análisis de flujo de efectivo descontado basado en la tasa pasiva incremental de la Compañía para pasivos similares.

6. IMPUESTO A LA RENTA

El desglose de la Utilidad proveniente de actividades continuas antes de la Provisión para impuesto a la renta para los años fiscales 2007, 2006 y 2005 es el siguiente (cantidades expresadas en millones):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Estados Unidos	\$5,905	\$7,915	\$8,427
Extranjero	715	587	540
Total	\$6,620	\$8,502	\$8,967

La Provisión para impuesto a la renta se compone de lo siguiente (cantidades expresadas en millones):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Circulante:			
Federal	\$2,055	\$2,557	\$3,316
De los estados	285	361	493
Extranjero	310	326	155
	2,650	3,244	3,964
Diferido:			
Federal	(242)	(2)	(553)
De los estados	17	(1)	(110)
Extranjero	(15)	(5)	25
	(240)	(8)	(638)
Total	\$2,410	\$3,236	\$3,326

La tasa vigente combinada del impuesto a la renta federal, de los estados y extranjera para los años fiscales 2007, 2006 y 2005, neta de deducciones generadas por los beneficios impositivos federales, de los estados y extranjeros, fue de aproximadamente 36.4%, 38.1% y 37.1%, respectivamente.

La conciliación de la Provisión para impuesto a la renta a la tasa federal obligatoria de 35% con el cargo a resultados por impuesto a la renta real para los años fiscales aplicables, es la siguiente (cantidades expresadas en millones):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Impuesto a la renta a la tasa federal obligatoria	\$2,317	\$2,976	\$3,138
Impuesto a la renta de los estados, neto del beneficio del impuesto a la renta federal	196	234	249
Otros, neto	(103)	26	(61)
Total	\$2,410	\$3,236	\$3,326

Los efectos impositivos de las diferencias temporarias que generan gran parte de los activos y pasivos por impuesto a la renta diferido al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007, fueron los siguientes (cantidades expresadas en millones):

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Circulante:		
Activos por impuesto a la renta diferido:		
Pasivo por autoseguro acumulado	\$155	\$94
Otros pasivos acumulados	<u>601</u>	<u>603</u>
Activo circulante por impuesto a la renta diferido	<u>756</u>	<u>697</u>
Pasivo por impuesto a la renta diferido:		
Deducción de inventario anticipada	(118)	(137)
Otros	<u>(113)</u>	<u>(29)</u>
Pasivo circulante por impuesto a la renta diferido	<u>(231)</u>	<u>(166)</u>
Activo circulante por impuesto a la renta diferido, neto	<u>525</u>	<u>531</u>
No circulante:		
Activos por impuesto a la renta diferido:		
Pasivo por autoseguro acumulado	285	325
Impuesto a la renta de los estados	<u>105</u>	<u>—</u>
Traslado de pérdidas de capital	<u>56</u>	<u>—</u>
Pérdidas operativas netas	<u>52</u>	<u>66</u>
Otros	<u>54</u>	<u>—</u>
Previsión para activos por impuesto a la renta diferido	<u>(7)</u>	<u>—</u>
Activo no circulante por impuesto a la renta diferido	<u>545</u>	<u>391</u>
Pasivo por impuesto a la renta diferido:		
Activo fijo	(1,133)	(1,365)
Plusvalía mercantil y otros activos intangibles	<u>(69)</u>	<u>(361)</u>
Otros	<u>(31)</u>	<u>(74)</u>
Pasivo no circulante por impuesto a la renta diferido	<u>(1,233)</u>	<u>(1,800)</u>
Pasivo no circulante por impuesto a la renta diferido, neto	<u>(688)</u>	<u>(1,409)</u>
Pasivo por impuesto a la renta diferido neto	<u><u>\$163</u></u>	<u><u>\$(878)</u></u>

El Activo circulante por impuesto a la renta diferido y el Pasivo circulante por impuesto a la renta diferido se compensan por jurisdicción tributaria, en tanto el Activo no circulante por impuesto a la renta diferido y el Pasivo no circulante por impuesto a la renta diferido se compensan por jurisdicción tributaria e incluyen en los Balances consolidados adjuntos de la siguiente forma (cantidades expresadas en millones):

	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007
Otros activos circulantes	<u>\$535</u>	<u>\$561</u>
Otros Activos	<u>—</u>	<u>7</u>
Otras provisiones para gastos	<u>(10)</u>	<u>(30)</u>
Impuesto a la renta diferido	<u>(688)</u>	<u>(1,416)</u>
Pasivo por impuesto a la renta diferido neto	<u><u>\$163</u></u>	<u><u>\$(878)</u></u>

La Compañía considera que la realización de los activos por impuesto a la renta diferido es muy probable, en función de la expectativa de que generarán la renta imponible necesaria en períodos futuros y, excepto por ciertas pérdidas operativas netas mencionadas a continuación, no se han constituido reservas de contingencia. Como resultado de la enajenación de HD Supply, la Compañía transfirió al comprador \$139 millones en concepto de pasivo por impuesto a la renta diferido neto.

Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía pérdidas operativas netas trasladables a ejercicios futuros por el impuesto a la renta de los estados y extranjera para reducir la renta imponible futura, con vencimiento en distintas fechas entre 2010 y 2027. La Gerencia ha concluido que es muy probable que dichos beneficios impositivos relacionados con las pérdidas operativas netas sean realizados. Sin embargo, ciertas pérdidas operativas netas por el impuesto a la renta extranjera están alcanzadas por jurisdicciones donde el período de vencimiento es demasiado corto como para garantizar su utilización. Por lo

tanto, se ha constituido una previsión por \$7 millones para reducir el activo por impuesto a la renta diferido relacionado con las pérdidas operativas netas a un monto que es muy probable que sea realizado. Al 3 de febrero de 2008, la previsión para activos por impuesto a la renta diferido ascendía a \$7 millones.

Como resultado de la venta de HD Supply, la Compañía incurrió en una pérdida impositiva, generando pérdidas de capital netas trasladables a años fiscales futuros de aproximadamente \$159 millones. La pérdida impositiva generada por la venta se debió principalmente a que la base imponible de la Compañía superaba su inversión en libros en HD Supply. El traslado de pérdidas de capital netas a años fiscales futuros vencerá en 2012. Sin embargo, la Compañía ha concluido que es muy probable que los beneficios impositivos relacionados con el traslado de la pérdida de capital a años fiscales futuros se realizarán en función de su capacidad de generar una ganancia de capital adecuada durante el período del traslado. Por lo tanto, no se ha constituido una previsión para activos por impuesto a la renta diferido.

La Compañía no ha constituido una provisión para impuesto a la renta diferido de EE.UU. por aproximadamente \$1.3 mil millones de ganancias no distribuidas de subsidiarias internacionales, dada su intención de reinvertir dichas ganancias indefinidamente fuera de EE.UU. No es posible determinar el importe del pasivo por impuesto a la renta diferido de EE.UU. no reconocido relacionado con las ganancias no distribuidas; sin embargo, el crédito fiscal por impuesto a la renta pagado en el extranjero no reconocido podría utilizarse para reducir una parte de dicho pasivo.

Las declaraciones de impuesto a la renta de la Compañía son sometidas regularmente a la auditoría de las autoridades fiscales locales y extranjeras. Dichas auditorías generalmente incluyen indagaciones en relación con el momento en que se realizan las deducciones por depreciación, el importe de las mismas y la asignación de la renta a las distintas jurisdicciones tributarias. En 2005, el Servicio de Rentas Internas terminó de evaluar las declaraciones de impuesto a la renta federal de EE.UU. presentadas por la Compañía en los años fiscales 2001 y 2002. Durante 2007, el Servicio de Rentas Internas también terminó de evaluar las declaraciones de impuesto a la renta presentadas por la Compañía en los años fiscales 2003 y 2004. Ciertas cuestiones relacionadas con las evaluaciones de los años fiscales 2001 a 2004 están en proceso de apelación, aunque únicamente los años fiscales posteriores a 2004 están sujetos a futuras evaluaciones. El gobierno mexicano se encuentra actualmente auditando las declaraciones de impuesto del año fiscal 2005 de subsidiarias que operan en México, si bien los años después de 2001 están sujetos a la auditoría. Los gobiernos canadienses, incluidas varias provincias, se encuentran auditando actualmente las declaraciones de impuesto a la renta por los años fiscales 2001 a 2005. También se están llevando a cabo auditoría locales y de los estados en EE.UU. respecto de los años fiscales 2001 a 2005. En este momento, la Compañía no espera que los resultados de ninguna de las auditorías de las declaraciones de impuesto a la renta tengan efectos significativos sobre sus estados financieros.

El 29 de enero de 2007, la Compañía adoptó la Interpretación N° 48 del FASB, “Tratamiento contable de incertidumbres en el Impuesto a la renta – una Interpretación de la Declaración N° 109 del FASB” (“FIN 48”). Entre otras cosas, la FIN 48 exige la aplicación de un parámetro con el propósito de establecer “aquel que sea muy probable” para el reconocimiento y la eliminación contable de las posiciones fiscales. También exige el reconocimiento de un cambio en el criterio en relación con las posiciones fiscales de años anteriores en el trimestre en que se efectúa dicho cambio. La adopción de la FIN 48 redujo los Resultados no asignados de la Compañía en \$111 millones. Como resultado de la implementación, el monto bruto de beneficios impositivos no reconocidos al 29 de enero de 2007 por actividades continuas ascendió a \$667 millones. La conciliación del monto al inicio y al cierre de los beneficios impositivos brutos no reconocidos para actividades continuas es la siguiente (cantidades expresadas en millones):

	3 de febrero de 2008
Saldo de beneficios impositivos no reconocidos al 29 de enero de 2007	\$667
Incorporaciones basadas en posiciones fiscales relacionadas con el corriente año	66
Incorporaciones por posiciones fiscales de años anteriores	25
Reducciones por posiciones fiscales de años anteriores	(115)
Reducciones debido a cancelaciones	(31)
Reducciones debido a la caducidad de la prescripción	(4)
Saldo de beneficios impositivos no reconocidos al 3 de febrero de 2008	\$608

El monto bruto de beneficios impositivos no reconocidos al 3 de febrero de 2008 incluye \$368 millones de beneficios impositivos netos no reconocidos que, si fueran reconocidos, afectarían la tasa efectiva anual del impuesto a la renta.

Durante el año fiscal 2007, la Compañía incrementó la provisión para el pago de intereses asociada a ciertas posiciones fiscales inciertas en aproximadamente \$32 millones y pagó intereses por aproximadamente \$8 millones. Al 3 de febrero de 2008, la provisión para el pago de intereses total ascendía a \$140 millones. No se constituyeron provisiones por sanciones

durante el año fiscal 2007. Los intereses y las sanciones se incluyen en intereses netos y en gastos operativos, respectivamente. La adopción de la FIN 48 no modificó la clasificación que realiza la Compañía de intereses y sanciones.

La Compañía considera que dentro de los próximos doce meses se acordarán algunos ajustes individuales actualmente en proceso de apelación en relación con la conclusión de las auditorías del Servicio de Rentas Internas y de Canadá, así como otras auditorías de los estados. El Servicio de Rentas Internas habitualmente audita aquellos aspectos relacionados con la vida útil de los activos y la fijación de precios de transferencia relevantes de activos intangibles transferidos a subsidiarias en el exterior. Canadá habitualmente audita aquellos aspectos relacionados con la fijación de precios de transferencia relevantes de activos intangibles provenientes de EE.UU. Las autoridades fiscales de los estados habitualmente auditán las provisiones que constituyen partes relacionadas para la reversión de deducciones y las presentaciones combinadas forzadas. La Compañía ha clasificado aproximadamente \$6 millones de la reserva para beneficios impositivos no reconocidos como un pasivo a corto plazo en los Balances consolidados adjuntos. Adicionalmente, existe una posibilidad razonable de que la Compañía pueda resolver la determinación de impuestos de la autoridad fiscal de Québec de años anteriores, por un total de \$65 millones al 3 de febrero de 2008, dentro de los próximos doce meses. La resolución final de estas cuestiones relevadas por las auditorías podrían resultar en pagos por un monto mayor o menor a los mencionados, pero la Compañía no espera que la resolución de estas cuestiones tenga efectos adversos significativos sobre su situación financiera consolidada o sobre el resultado de sus operaciones.

7. PLANES DE ACCIONES PARA EMPLEADOS

El Plan de incentivo de acciones Omnibus 2005 (en adelante, el “Plan 2005”) de The Home Depot, Inc. y el Plan de incentivo de acciones Omnibus (en adelante, el “Plan 1997”) de 1997 de The Home Depot, Inc. (en adelante, referidos colectivamente como los “Planes”) estipulan que se pueden emitir opciones de compra de acciones de incentivo, opciones de compra de acciones no calificadas, derechos de revalorización de acciones, acciones restringidas, acciones por desempeño, unidades por desempeño y acciones diferidas a asociados, ejecutivos y directores seleccionados de la Compañía. El Plan 2005 establece que la cantidad máxima autorizada para emitir acciones ordinarias de la Compañía es de 255 millones, y que todo otorgamiento, excepto por la opción de compra de acciones, reduce la cantidad de acciones disponibles para ser emitidas en 2.11 acciones. Al 3 de febrero de 2008, 224 millones de acciones estaban disponibles para futuros otorgamientos según el Plan 2005. No se podrán realizar otorgamientos adicionales de acciones del Plan 1997 posteriormente a la adopción del Plan 2005 el 26 de mayo de 2005.

De acuerdo con estos Planes, al 3 de febrero de 2008, la Compañía había otorgado opciones de compra de acciones de incentivo y no calificadas por 177 millones de acciones, neto de cancelaciones (de las cuales 127 millones habían sido ejercidas). De acuerdo con los términos y condiciones de los Planes, las opciones de compra de acciones de incentivo y las opciones de compra de acciones no calificadas deben valuarse al valor razonable de mercado, o por encima de él, de las acciones de la Compañía a la fecha de otorgamiento. Por lo general, las opciones de compra de acciones de incentivo y las opciones de compra de acciones no calificadas se confieren a una tasa de 25% por año, comenzando en la primera fecha aniversario a partir del otorgamiento y vencen en el décimo aniversario de la fecha de otorgamiento. Las opciones de compra de acciones no calificadas también incluyen opciones por desempeño que se confieren en la quinta fecha aniversario a partir del otorgamiento o en la fecha en que el precio de cierre de las acciones ordinarias de la Compañía haya sido un 25% superior al precio de ejercicio de las opciones durante 30 días de operaciones consecutivos, lo que ocurría después. La Compañía reconoció \$61 millones, \$148 millones y \$117 millones en concepto de gasto por remuneración basada en acciones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente, relacionado con opciones de compra de acciones.

En virtud de los Planes, al 3 de febrero de 2008, la Compañía había emitido 16 millones de acciones restringidas, netas de cancelaciones (las restricciones sobre los 5 millones de acciones han caducado). Por lo general, las restricciones sobre las acciones restringidas caducan de acuerdo con uno de los siguientes cronogramas: (1) las restricciones sobre 100% de las acciones restringidas caducan a los 3, 4 ó 5 años, (2) las restricciones sobre 25% de las acciones restringidas caducan al tercer o sexto año a partir de la fecha de emisión y 50% de las acciones restringidas restantes caducan cuando el asociado cumple 62 años, o (3) las restricciones sobre 25% de las acciones restringidas caducan al tercer o sexto año a partir de la fecha de emisión y 50% de las acciones restringidas restantes caducan cuando el asociado cumple 60 años o al décimo año, lo que ocurría primero. Las acciones restringidas también incluyen las acciones por desempeño de la Compañía, cuya distribución depende de la clasificación del percentil de la rentabilidad total de los accionistas en comparación con el desempeño de compañías individuales incluidas en el índice S&P 500 al final del ciclo de desempeño de tres años. Asimismo, ciertos otorgamientos podrían no estar sujetos a caducidad al cumplir los 60 años, siempre que el asociado haya prestado cinco años de servicio consecutivo. El valor razonable de las acciones restringidas se imputa a gastos durante el período en que las restricciones caducan. La Compañía registró un gasto por remuneración basada en acciones en relación con acciones restringidas por \$122 millones, \$95 millones y \$32 millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

En los años fiscales 2007, 2006 y 2005, la Compañía había otorgado 593,000, 417,000 y 461,000 acciones diferidas, respectivamente, de conformidad con los Planes. Cada acción diferida le confiere al asociado el derecho a recibir una acción ordinaria hasta cinco años después de conferida la acción diferida, sujeto a ciertos derechos de diferimiento del asociado. La Compañía registró un gasto por remuneración basada en acciones en relación con acciones diferidas por \$10 millones, \$37 millones y \$10 millones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía 2.5 millones de opciones de compra de acciones no calificadas pendientes de ejercicio de acuerdo con planes de opción de compra de acciones no calificadas que no formaban parte de los Planes.

La Compañía mantiene dos planes de compra de acciones para empleados o ESPP (planes para EE.UU. y para otros países). El plan para los asociados de EE.UU. es un plan que reúne los requisitos para recibir beneficios impositivos conforme al artículo 423 del Código de impuestos internos. El plan que no es para los asociados de EE.UU. no es un plan conforme al artículo 423. Los ESPP permiten a los asociados comprar hasta 152 millones de acciones ordinarias, de las cuales se han adquirido 128 millones de acciones desde el comienzo de los planes. El precio de compra de las acciones de acuerdo con los ESPP es equivalente a 85% del valor razonable de mercado de las acciones al último día del período de compra. Durante el año fiscal 2007, 3 millones de acciones habían sido adquiridas de acuerdo con los ESPP a un precio promedio de \$28.25. De acuerdo con los ESPP vigentes al 3 de febrero de 2008, los empleados han aportado \$8 millones para adquirir acciones a 85% del valor razonable de mercado de las acciones al último día (30 de junio de 2008) del período de compra. La Compañía tenía 24 millones de acciones disponibles para emitir de acuerdo con los ESPP al 3 de febrero de 2008. La Compañía reconoció \$14 millones, \$17 millones y \$16 millones en concepto de gasto por remuneración basada en acciones en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente, relacionado con los ESPP.

En total, la Compañía registró un gasto por remuneración basada en acciones, que incluye el gasto por opciones de compra de acciones, los ESPP, las acciones restringidas y las unidades de acciones diferidas, de \$207 millones, \$297 millones y \$175 millones, en los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

La siguiente tabla resume las opciones de compra de acciones pendientes de ejercicio al 3 de febrero de 2008, al 28 de enero de 2007 y al 29 de enero de 2006 y los cambios durante los años fiscales que finalizaron en esas fechas (acciones expresadas en miles):

	Cantidad de acciones	Precio promedio ponderado de la opción
Pendientes de ejercicio al 30 de enero de 2005	86,394	\$36.12
Otorgadas	17,721	37.96
Ejercidas	(11,457)	28.83
Canceladas	(8,626)	38.65
Pendientes de ejercicio al 29 de enero de 2006	<u>84,032</u>	<u>\$37.24</u>
Otorgadas	257	39.53
Ejercidas	(10,045)	28.69
Canceladas	(8,103)	40.12
Pendientes de ejercicio al 28 de enero de 2007	<u>66,141</u>	<u>\$38.20</u>
Otorgadas	2,926	37.80
Ejercidas	(6,859)	28.50
Canceladas	(9,843)	40.68
Pendientes de ejercicio al 3 de febrero de 2008	<u>52,365</u>	<u>\$38.98</u>

El valor intrínseco total de las opciones de compra de acciones ejercidas durante el año fiscal 2007 fue de \$63 millones.

Al 3 de febrero de 2008, existían aproximadamente 52 millones de opciones de compra de acciones pendientes de ejercicio con una vida útil residual promedio ponderada de cinco años y un valor intrínseco de \$30 millones. Al 3 de febrero de 2008, existían aproximadamente 42 millones de opciones de compra de acciones susceptibles de ejercicio con un precio promedio ponderado de opción de compra de acciones de \$39.43 y un valor intrínseco de \$28 millones. Al 3 de febrero de 2008, existían aproximadamente 51 millones de acciones conferidas o que se esperaba fueran conferidas. Al 3 de febrero de 2008, existían \$84 millones en concepto de gasto por remuneración basada en acciones no amortizado relacionado con opciones de compra de acciones que se espera será reconocido a lo largo de un período promedio ponderado de dos años.

La siguiente tabla resume las acciones restringidas pendientes de ejercicio al 3 de febrero de 2008 (acciones expresadas en miles):

	Cantidad de acciones	Valor razonable promedio ponderado a la fecha de otorgamiento
Pendientes de ejercicio al 29 de enero de 2006	5,308	\$35.76
Otorgadas	7,575	41.37
Restricciones caducadas	(1,202)	38.03
Canceladas	(1,551)	39.00
Pendientes de ejercicio al 28 de enero de 2007	<u>10,130</u>	<u>\$39.20</u>
Otorgadas	7,091	39.10
Restricciones caducadas	(2,662)	39.01
Canceladas	(2,844)	39.37
Pendientes de ejercicio al 3 de febrero de 2008	<u>11,715</u>	<u>\$39.14</u>

Al 3 de febrero de 2008, existían \$267 millones en concepto de gasto por remuneración basada en acciones no amortizado relacionado con acciones restringidas que se espera será reconocido a lo largo de un período promedio ponderado de tres años.

8. ARRENDAMIENTOS

La Compañía arrienda ciertas tiendas minoristas, bienes destinados a oficinas, almacenamiento y distribución, equipos y vehículos. Si bien la mayoría de los arrendamientos son operativos, ciertas tiendas minoristas y equipos se arriendan bajo la figura de arrendamientos financieros. Se estima que, a medida que los arrendamientos vengan, algunos de ellos serán renovados o reemplazados durante el curso normal de las operaciones.

Ciertos arrendamientos financieros incluyen cláusulas de ajuste automático del precio a lo largo de los plazos de los mismos. La Compañía imputa a gastos el precio del arrendamiento utilizando el método de la línea recta durante la vigencia del arrendamiento que comienza a partir de la fecha en la cual la Compañía adquiere la posesión del inmueble. El gasto acumulativo reconocido utilizando el método de la línea recta que supere los pagos acumulativos se incluye en Otras provisiones para gastos y Otros pasivos a largo plazo en los Balances consolidados adjuntos.

La Compañía tiene un acuerdo de arrendamiento según el cual arrienda determinados activos por \$282 millones. Dicho arrendamiento fue originalmente creado de acuerdo con un acuerdo de financiamiento estructurado e involucra a dos entidades creadas para fines específicos. La Compañía financió una parte de sus tiendas nuevas inauguradas en los años fiscales 1997 a 2003 de acuerdo con dicho acuerdo de arrendamiento. Según dicho acuerdo, el arrendador adquirió los bienes, pagó los costos de construcción y posteriormente arrendó las instalaciones a la Compañía. La Compañía registra los pagos del arrendamiento de acuerdo con los términos y condiciones de los acuerdos de arrendamiento operativo en el rubro Gastos por venta, administrativos y generales, en los Estados de resultados consolidados adjuntos.

El plazo del acuerdo de arrendamiento por \$282 millones vence en el año fiscal 2008 sin opción de renovación. El arrendamiento estipula garantías sustanciales de valor residual de hasta 79% del valor de libros inicial de los activos e incluye la opción de compra al costo original de cada bien. Durante el año fiscal 2005, la Compañía se comprometió a ejercer su opción de compra de los activos regidos por este acuerdo de arrendamiento por \$282 millones al vencimiento del plazo contractual en el año fiscal 2008.

En el primer trimestre del año fiscal 2004, la Compañía adoptó la versión modificada de la Interpretación de la FASB N° 46(R), “Consolidación de las entidades de participación variable” (“FIN 46”). La interpretación N° 46 exige la consolidación de una entidad de participación variable si la participación variable de una compañía absorbe la mayor parte de las pérdidas estimadas de la entidad o recibe la mayor parte del rendimiento residual estimado de la entidad, o ambas. De acuerdo con la FIN 46, la Compañía estaba obligada a consolidar una de las dos entidades creadas para fines especiales mencionadas que, antes de la fecha de entrada en vigor de la FIN 46, cumplían con los requisitos para no ser consolidadas. La Compañía, su gerencia o funcionarios no tienen una participación en la segunda entidad creada para fines especiales que es titular de los activos arrendados por la Compañía por \$282 millones. De conformidad con la FIN 46, no se consideraba que la Compañía tenía una participación variable, y por lo tanto, no estaba obligada a consolidar dicha entidad.

La FIN 46 exige la valuación de los activos y pasivos de la Compañía al valor contable, cuyos importes se habrían registrado si la FIN 46 hubiera estado vigente cuando se llevó a cabo la transacción. Por lo tanto, durante el primer trimestre del año fiscal 2004, la Compañía registró una Deuda a largo plazo de \$282 millones y Documentos a cobrar a largo plazo por \$282 millones en los Balances consolidados. Durante el año fiscal 2007, la Compañía reclasificó el pasivo y lo incluyó en Porción corriente de la deuda a largo plazo, dado que su vencimiento opera en el año fiscal 2008. La Compañía continúa registrando los pagos del arrendamiento de acuerdo con los términos y condiciones de los acuerdos de arrendamiento operativo en el rubro Gastos por venta, administrativos y generales de los Estados de resultados consolidados adjuntos. La adopción de FIN 46 no tuvo efectos económicos sobre la Compañía.

El gasto total en concepto de arrendamientos, neto de los ingresos menores provenientes de subarrendamientos para los años fiscales 2007, 2006 y 2005 fue de \$824 millones, \$768 millones y \$720 millones, respectivamente. Ciertos arrendamientos de tiendas también estipulan pagos de arrendamiento contingentes basados en porcentajes de ventas que superen los mínimos especificados. El gasto por arrendamiento contingente de los años fiscales 2007, 2006 y 2005 fue de aproximadamente \$6 millones, \$9 millones y \$9 millones, respectivamente. El impuesto sobre los bienes raíces, el seguro, los gastos de mantenimiento y operativos aplicables al bien arrendado son responsabilidad de la Compañía, de conformidad con los acuerdos de arrendamiento.

Al 3 de febrero de 2008, los pagos aproximados de arrendamiento mínimos futuros que se rigen por los acuerdos de arrendamiento financiero y de otro tipo eran los siguientes (expresados en millones):

<u>Año fiscal</u>	<u>Arrendamientos financieros</u>	<u>Arrendamientos operativos</u>
2008	\$79	\$802
2009	80	716
2010	82	644
2011	82	582
2012	82	523
En adelante hasta 2097	882	5,664
	1,287	<u>\$8,931</u>
Menos intereses imputados	872	
Valor presente neto de las obligaciones de arrendamiento financiero	415	
Menos porción corriente	15	
Obligaciones de arrendamiento financiero a largo plazo, excluyendo las cuotas corrientes	\$400	

Las obligaciones a corto y largo plazo por los arrendamientos financieros se incluyen en los Balances consolidados adjuntos, en los rubros Porción corriente de la deuda a largo plazo y Deuda a largo plazo, respectivamente. Los activos sujetos a arrendamientos financieros registrados como Activo fijo, neto de amortización, totalizaron \$327 millones y \$340 millones al 3 de febrero de 2008 y al 28 de enero de 2007, respectivamente.

9. PLANES DE BENEFICIOS PARA EMPLEADOS

La Compañía mantiene activos planes de jubilación con contribución definida (en adelante, los “Planes de beneficios”). Todos los asociados que cumplan con ciertos requisitos de servicio son admitidos para participar en los Planes de beneficios. La Compañía realiza contribuciones en efectivo en cada período de pago de salarios hasta porcentajes especificados de los aportes que realizan los asociados, según lo aprobado por la Junta Directiva.

La Compañía también mantiene un plan de restitución destinado a ofrecer a ciertos asociados una remuneración diferida que hubieran recibido según los Planes de beneficios a modo de contribución de equiparación, si no fuera por el máximo de los límites de la remuneración que establece el Código Fiscal. La Compañía financia el plan de restitución por medio de contribuciones efectuadas a un fideicomiso, que luego se usan para adquirir acciones ordinarias de la Compañía en el mercado abierto.

Los aportes de la Compañía a los Planes de beneficios y al plan de restitución fueron de \$152 millones, \$135 millones y \$122 millones para los años fiscales 2007, 2006 y 2005, respectivamente. Al 3 de febrero de 2008, los Planes de beneficios y el plan de restablecimiento tenían un total de 22 millones de acciones ordinarias de la Compañía en fideicomiso para los participantes de los planes.

10. ACCIONES ORDINARIAS PROMEDIO PONDERADAS BÁSICAS Y DILUIDAS

A continuación se detalla la conciliación del promedio ponderado de acciones ordinarias básicas y diluidas para los años fiscales 2007, 2006 y 2005 (importes expresados en millones):

	Año fiscal finalizado el		
	3 de febrero de 2008	28 de enero de 2007	29 de enero de 2006
Acciones ordinarias promedio ponderadas	1,849	2,054	2,138
Efecto de valores con potencial de efecto de dilución:			
Planes de acciones	7	8	9
Acciones ordinarias promedio ponderadas diluidas	1,856	2,062	2,147

Los planes de acciones incluyen acciones otorgadas conforme a los planes de opción de compra de acciones para empleados de la Compañía, tal como se menciona en la Nota 7 a los Estados financieros consolidados. En el cómputo de la Ganancia por acción diluida no se incluyeron las opciones de compra de 43.4 millones, 45.4 millones y 55.1 millones de acciones ordinarias al 3 de febrero de 2008, al 28 de enero de 2007 y al 29 de enero de 2006, respectivamente, ya que no hubiera provocado un efecto de dilución.

11. COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS

Al 3 de febrero de 2008, la Compañía tenía una contingencia de aproximadamente \$730 millones relacionada con cartas de crédito emitidas y cuentas corrientes para ciertas transacciones comerciales, que incluyen programas de seguro y contratos de comercio internacional y de construcción. Las cartas de crédito de la Compañía se basan principalmente en el cumplimiento de obligaciones y no en los cambios de los componentes variables, en los pasivos ni en los valores de renta variable de la otra parte.

Ciertos ex y actuales asociados que trabajan por hora han presentado varias demandas contra la Compañía que contienen alegaciones de acciones de clase, donde los asociados sostienen que la Compañía los obligó a trabajar fuera de hora sin pagarles horas extra, que no les daban tiempo de descanso, o que no los remuneraban por el trabajo realizado. La pretensión generalmente exigida en estas demandas incluye indemnización por daños y perjuicios por un monto no especificado, medidas cautelares, o ambas cosas. En la mayoría de los casos aún no se ha otorgado reconocimiento como acciones de clase o colectivas. La Compañía no puede estimar razonablemente el posible monto o rango de las pérdidas que pueden generar estas acciones. Si el resultado de las mismas, en forma individual o conjunta, fuera desfavorable para la Compañía; su situación financiera consolidada o los resultados de sus operaciones podrían verse afectados adversamente. La Compañía se está defendiendo enérgicamente de estas acciones.

12. INFORMACIÓN FINANCIERA TRIMESTRAL (SIN AUDITAR)

A continuación se presenta un resumen de los resultados de las operaciones consolidados trimestrales de actividades continuas para los años fiscales finalizados el 3 de febrero de 2008 y el 28 de enero de 2007 (importes expresados en millones de dólares, excepto por los datos por acción):

	<u>Ventas netas</u>	<u>Utilidad bruta</u>	<u>Utilidad proveniente de actividades continuas</u>	<u>Ganancia por acción básica proveniente de actividades continuas</u>	<u>Ganancia por acción diluida proveniente de actividades continuas</u>
Año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008:					
Primer trimestre	\$18,545	\$6,263	\$947	\$0.48	\$0.48
Segundo trimestre	22,184	7,341	1,521	0.78	0.77
Tercer trimestre	18,961	6,339	1,071	0.59	0.59
Cuarto trimestre	17,659	6,054	671	0.40	0.40
Año fiscal	\$77,349	\$25,997	\$4,210	\$2.28	\$2.27
Año fiscal finalizado el 28 de enero de 2007:					
Primer trimestre	\$19,378	\$6,636	\$1,391	\$0.66	\$0.66
Segundo trimestre	22,592	7,456	1,701	0.82	0.82
Tercer trimestre	19,648	6,604	1,333	0.65	0.65
Cuarto trimestre	17,404	5,850	841	0.42	0.42
Año fiscal	\$79,022	\$26,546	\$5,266	\$2.56	\$2.55

Nota: Es posible que la suma de los datos trimestrales no coincida con los totales de los años fiscales.

Punto 9. Cambios en las divulgaciones contables y financieras y desacuerdos con los contadores con respecto a las mismas.

Ninguna.

Punto 9A. Controles y procedimientos.**Controles y procedimientos de divulgación**

La Compañía implementa controles y procedimientos de divulgación creados para garantizar que la información que se debe divulgar en los informes exigidos por la Ley de Mercados de Valores se registre, procese, resuma e informe dentro de los plazos estipulados por las normas y formularios de la Comisión de Valores y Bolsas de EE.UU. y que dicha información se recabe y comunique a la gerencia de la Compañía, incluyendo al Director Ejecutivo y al Director Financiero, según corresponda, de modo tal que éstos puedan tomar decisiones oportunas en cuanto a las obligaciones de divulgación.

El Director Ejecutivo y el Director Financiero de la Compañía han evaluado la eficacia del diseño y funcionamiento de los controles y procedimientos de divulgación de la Compañía (según lo estipulado en las Normas 13a-15(e) y 15d-15(e) de la Ley de Mercados de Valores) al cierre del período contemplado en este informe. En función de su evaluación, dichos funcionarios determinaron que, al cierre del período contemplado en este informe, los controles y procedimientos de divulgación implementados por la Compañía eran eficaces.

Control interno de los informes financieros

Durante el trimestre fiscal finalizado el 3 de febrero de 2008 no se produjeron cambios en el control interno de los informes financieros de la Compañía (según se define en las Normas 13a-15(e) y 15d-15(e) de la Ley de Mercados de Valores) que hayan tenido un efecto significativo o que se espera razonablemente que puedan tenerlo sobre el control interno de los informes financieros de la Compañía.

Informe de la gerencia sobre el control interno de informes financieros

La información exigida en este punto se incorpora por referencia al Punto 8. “Estados financieros e información complementaria” del presente informe.

Punto 9B. Otra información.

La siguiente divulgación habría sido presentada de otra manera en el Formulario 8-K de conformidad con el Punto 5.02. Desvinculación de Directores o ciertos funcionarios; Elección de directores; Designación de ciertos funcionarios; Acuerdos de remuneración de ciertos funcionarios:

El 3 de abril de 2008, la Compañía anunció que Robert P. DeRodes, Vicepresidente Ejecutivo – Director Ejecutivo de Información, ha decidido desvincularse de la Compañía a fin de año. Se adjunta una copia de este anuncio en el Anexo 99.1.

PARTE III

Punto 10. Directores, funcionarios ejecutivos y gobierno corporativo.

La información requerida en esta sección, más allá de la información respecto de los funcionarios ejecutivos de la Compañía que se estipula en el Punto 4A, se incorpora por referencia a las secciones tituladas “Elección y biografías de los Directores”, “Información de la Junta Directiva”, “Generalidades” e “Informe del Comité de Auditoría” en la declaración de información que acompaña la solicitud de delegación de voto para la Asamblea anual de accionistas de la Compañía de 2008 (la “Solicitud de delegación de voto”).

Punto 11. Remuneración de ejecutivos.

La información exigida en este punto se incorpora por referencia a las secciones tituladas “Remuneración de ejecutivos” y “Deliberación y análisis sobre remuneraciones”, “Informe del Comité de Remuneraciones” y “Remuneración de directores” de la información que acompaña la Solicitud de delegación de voto de la Compañía.

Punto 12. Valores en poder de ciertos titulares reales y de la gerencia, y asuntos relacionados con los accionistas.

La información exigida en este punto se incorpora por referencia a las secciones tituladas “Titularidad real de las acciones ordinarias” y “Remuneración de ejecutivos” de la Información que acompaña la Solicitud de delegación de voto de la Compañía.

Punto 13. Ciertas relaciones y transacciones relacionadas, e independencia de los directores.

La información exigida en este punto se incorpora por referencia a las secciones tituladas “Información de la Junta Directiva” y “Generalidades” de la información que acompaña la Solicitud de delegación de voto de la Compañía.

Punto 14. Honorarios y servicios del área contable principal.

La información exigida en este punto se incorpora por referencia a la sección titulada “Honorarios de la firma inscrita de auditores independientes” de la información que acompaña la Solicitud de declaración de voto de la Compañía.

PARTE IV

Punto 15. Anexos, Anexos a los Estados financieros.

(a)(1) Estados financieros

Los siguientes estados financieros figuran en el Punto 8 del presente:

- Estados de resultados consolidados para los años fiscales finalizados el 3 de febrero de 2008, 28 de enero de 2007 y 29 de enero de 2006;
- Balances consolidados al 3 de febrero de 2008 y 28 de enero de 2007;
- Estados de evolución del patrimonio y de resultado integral para los años fiscales finalizados el 3 de febrero de 2008, 28 de enero de 2007 y 29 de enero de 2006;
- Estados de flujos de efectivo consolidados para los años fiscales finalizados el 3 de febrero de 2008, 28 de enero de 2007 y 29 de enero de 2006;
- Notas a los Estados financieros consolidados;
- Responsabilidad de la gerencia por los estados financieros e Informe de la gerencia sobre el control interno de los informes financieros; y
- Informes de la Firma inscrita de auditores independientes.

(2) Anexos a los estados financieros

Se omitieron todos los anexos ya que la información requerida para los mismos no es aplicable o la información se presenta en los estados financieros consolidados o en sus respectivas notas.

(3) Anexos

Los anexos identificados con un asterisco (*) se incorporan por referencia a los anexos o apéndices presentados anteriormente ante la Comisión de Valores y Bolsas de Estados Unidos, según lo indicado en las referencias entre paréntesis. El resto de los anexos se presentan adjuntos a este documento.

- *2.1 Acuerdo de compraventa, de fecha 19 de junio de 2007, entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. y Pro Acquisition Corporation. **[Formulario 8-K presentado el 20 de junio de 2007, Anexo 2.1]**
- *2.2 Carta de entendimiento, de fecha 14 de agosto de 2007, entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. y Pro Acquisition Corporation. **[Formulario 8-K presentado el 15 de agosto de 2007, Anexo 2.1]**
- *2.3 Modificación, de fecha 27 de agosto de 2007, entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. y Pro Acquisition Corporation. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 29 de julio de 2007, Anexo 2.3]**
- *3.1 Acta de Constitución Modificada y Actualizada de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 4 de agosto de 2002, Anexo 3.1]**
- *3.2 Estatutos con sus modificaciones y actualizaciones. **[Formulario 8-K presentado el 29 de mayo de 2007, Anexo 3.1]**
- *4.1 Instrumento de emisión de fecha 16 de septiembre de 2004 perfeccionado entre The Home Depot, Inc. y The Bank of New York. **[Formulario 8-K presentado el 17 de septiembre de 2004, Anexo 4.1]**
- *4.2 Instrumento de emisión de fecha 4 de mayo de 2005 perfeccionado entre The Home Depot, Inc. y The Bank of New York Trust Company, N.A., en calidad de Fiduciario. **[Formulario S-3 (Archivo N° 333-124699) presentado el 6 de mayo de 2005, Anexo 4.1]**

- *4.3 Formulario de Obligaciones principales a 3.75% con vencimiento el 15 de septiembre de 2009. **[Formulario 8-K presentado el 17 de septiembre de 2004, Anexo 4.2]**
- *4.4 Formulario de Obligaciones principales a 4.625% con vencimiento el 15 de agosto de 2010. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 29 de enero de 2006, Anexo 4.6]**
- *4.5 Formulario de Obligaciones principales a 5.20% con vencimiento el 1 de marzo de 2011. **[Formulario 8-K presentado el 23 de marzo de 2006, Anexo 4.1]**
- *4.6 Formulario de Obligaciones principales a 5.40% con vencimiento el 1 de marzo de 2016. **[Formulario 8-K presentado el 23 de marzo de 2006, Anexo 4.2]**
- *4.7 Formulario de Obligaciones principales a tasa flotante con vencimiento el 16 de diciembre de 2009. **[Formulario 8-K presentado el 19 de diciembre de 2006, Anexo 4.1]**
- *4.8 Formulario de Obligaciones principales a 5.250% con vencimiento el 16 de diciembre de 2013. **[Formulario 8-K presentado el 19 de diciembre de 2006, Anexo 4.2]**
- *4.9 Formulario de Obligaciones principales a 5.875% con vencimiento el 16 de diciembre de 2036. **[Formulario 8-K presentado el 19 de diciembre de 2006, Anexo 4.3]**
- *10.1† Plan de compra de acciones para empleados modificado y actualizado de The Home Depot, Inc., según modificaciones y actualizaciones vigentes a partir del 1 de julio de 2003. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 2 de noviembre de 2003, Anexo 10.1]**
- *10.2† Modificación N° 1 al Plan de compra de acciones para empleados modificado y actualizado de The Home Depot, Inc., vigente a partir del 1 de julio de 2004. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 1 de agosto de 2004, Anexo 10.2]**
- *10.3† Plan de compra de acciones para empleados que no sean de EE.UU. de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.36]**
- *10.4† Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 4 de agosto de 2002, Anexo 10.1]**
- *10.5† Formulario de Otorgamiento de acciones restringidas a funcionarios ejecutivos según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 31 de octubre de 2004, Anexo 10.1]**
- *10.6† Formulario de Otorgamiento de opciones de compra de acciones no calificadas a funcionarios ejecutivos según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 31 de octubre de 2004, Anexo 10.2]**
- *10.7† Formulario de Otorgamiento de opciones de compra de acciones no calificadas a directores externos según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 31 de octubre de 2004, Anexo 10.3]**
- *10.8† Formulario de Otorgamiento de unidades por desempeño del programa de incentivo a largo plazo para funcionarios ejecutivos según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 31 de octubre de 2004, Anexo 10.4]**
- *10.9† Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de mayo de 2005, Anexo 10.8]**
- *10.10† Formulario de Otorgamiento de acciones restringidas según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 3 de marzo de 2008, Anexo 10.2]**

- *10.11† Formulario de Otorgamiento de acciones diferidas (Directores no empleados) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.2]**
- *10.12† Formulario de Otorgamiento de acciones diferidas (Funcionarios de EE.UU.) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de mayo de 2005, Anexo 10.3]**
- *10.13† Formulario de Otorgamiento de acciones diferidas (México) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 3 de marzo de 2008, Anexo 10.1]**
- *10.14† Formulario de Otorgamiento de acciones diferidas (Canadá) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 3 de marzo de 2008, Anexo 10.3]**
- *10.15† Formulario de Opción de compra de acciones no calificadas (Directores no empleados) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.5]**
- *10.16† Formulario de Opción de compra de acciones no calificadas según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.6]**
- *10.17† Formulario de Otorgamiento de acciones por desempeño según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.7]**
- *10.18† Formulario de Otorgamiento de acciones por desempeño (México) según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.8]**
- *10.19† Formulario de Otorgamiento de opciones de compra de acciones por desempeño conferidas según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.9]**
- *10.20† Formulario de Otorgamiento de unidades por desempeño del programa de incentivo a largo plazo, según el Plan de Incentivo de Acciones Omnibus de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.10]**
- *10.21† Plan de restitución FutureBuilder de The Home Depot. **[Formulario 8-K presentado el 20 de agosto de 2007, Anexo 10.10]**
- *10.22† Plan y acuerdo de Opción de compra de acciones no calificadas y de Unidades de acciones diferidas de fecha 4 de diciembre de 2000. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 28 de enero de 2001, Anexo 10.20]**
- *10.23† Plan FutureBuilder de The Home Depot para Puerto Rico. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.35]**
- *10.24† Primera modificación al Plan FutureBuilder de The Home Depot para Puerto Rico, vigente a partir del 5 de julio de 2004. **[Formulario S-8 (Archivo No. 333-125332) presentado el 27 de mayo de 2005, Anexo 10.3]**
- *10.25† Plan FutureBuilder de The Home Depot, un Plan 401(k) y de participación accionaria, con sus modificaciones y actualizaciones vigentes a partir del 1 de julio de 2004. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 31 de octubre de 2004, Anexo 10.5]**
- *10.26† Plan de incentivo a largo plazo de The Home Depot. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.42]**
- *10.27† Plan de gratificaciones para funcionarios senior, y sus modificaciones. **[Apéndice A a la Solicitud de declaración de voto para la Asamblea anual de accionistas celebrada el 26 de mayo de 1999]**
- *10.28† Plan de gratificaciones para funcionarios ejecutivos. **[Apéndice B a la Solicitud de declaración de voto para la Asamblea anual de accionistas celebrada el 27 de mayo de 1998]**
- *10.29† Programa complementario de elección de los funcionarios ejecutivos, vigente a partir del 1 de enero de 1999. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2002, Anexo 10.15]**

- *10.30† Plan de remuneración diferida para funcionarios de Home Depot U.S.A., Inc. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.38]**
- *10.31† Plan de seguro de vida con beneficio por fallecimiento exclusivamente, para ejecutivos de The Home Depot. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.39]**
- *10.32† Programa físico para ejecutivos de The Home Depot. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 2 de febrero de 2003, Anexo 10.40]**
- *10.33† Plan de incentivo para la gerencia de The Home Depot. **[Apéndice A a la Solicitud de declaración de voto para la Asamblea anual de accionistas celebrada el 30 de mayo de 2003]**
- *10.34† Medidas de desempeño del año fiscal 2007 del Plan de incentivo para la gerencia de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 27 de marzo de 2007, Anexo 10.11]**
- *10.35† Plan de remuneración de acciones diferidas para directores no empleados de The Home Depot, Inc. **[Formulario 8-K presentado el 20 de agosto de 2007, Anexo 10.3]**
- *10.36† Acuerdo de desvinculación entre la Compañía y Robert Nardelli vigente a partir del 2 de enero de 2007. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 28 de enero de 2007, Anexo 10.37]**
- *10.37† Fideicomiso para pagos diferidos de fecha 12 de enero de 2007. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 28 de enero de 2007, Anexo 10.38]**
- *10.38† Acuerdo de empleo entre Frank Blake y The Home Depot, Inc., de fecha 23 de enero de 2007. **[Formulario 8-K/A presentado el 24 de enero de 2007, Anexo 10.1]**
- *10.39† Acuerdo de empleo entre Carol B. Tomé y The Home Depot, Inc., de fecha 22 de enero de 2007. **[Formulario 8-K/A presentado el 24 de enero de 2007, Anexo 10.2]**
- *10.40† Acuerdo de empleo entre Joe DeAngelo y The Home Depot, Inc., de fecha 23 de enero de 2007. **[Formulario 8-K/A presentado el 24 de enero de 2007, Anexo 10.3]**
- *10.41† Carta de entendimiento entre Joseph J. DeAngelo y The Home Depot, Inc. y HD Supply, Inc., de fecha 24 de mayo de 2007. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 29 de julio de 2007, Anexo 10.3]**
- *10.42† Acuerdo de empleo celebrado entre Dennis M. Donovan y The Home Depot, Inc. de fecha 16 de marzo de 2001. **[Formulario S-4 (Archivo N° 333-61548) presentado el 24 de mayo de 2001, Anexo 10.1]**
- *10.43† Plan y Acuerdo de unidades de acciones diferidas celebrado entre Dennis M. Donovan y The Home Depot, Inc., de fecha 31 de mayo de 2001. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 3 de febrero de 2002, Anexo 10.25]**
- *10.44† Acuerdo de empleo celebrado entre Frank L. Fernández y The Home Depot, Inc. de fecha 2 de abril de 2001. **[Formulario S-4 (Archivo N° 333-61548) presentado el 24 de mayo de 2001, Anexo 10.2]**
- *10.45† Plan y acuerdo de unidades de acciones diferidas celebrado entre Frank L. Fernández y The Home Depot, Inc. de fecha 2 de abril de 2001. **[Formulario S-4 (Archivo N° 333-61548) presentado el 24 de mayo de 2001, Anexo 10.3]**
- *10.46† Acuerdo de empleo celebrado entre Robert DeRodes y The Home Depot, Inc., vigente a partir del 7 de febrero de 2002. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 3 de noviembre de 2002, Anexo 10.2]**
- 10.47† Acuerdo de empleo celebrado entre Craig A. Menear y The Home Depot, Inc. de fecha 25 de abril de 2007.
- 10.48† Acuerdo de empleo celebrado entre Annette M. Verschuren y The Home Depot, Inc. de fecha 15 de febrero de 1996.

- 10.49† Acuerdo de no competencia celebrado entre Annette M. Verschuren y The Home Depot, Inc. de fecha 10 de mayo de 2006.
- 10.50† Acuerdo de desvinculación y exoneración entre Roger W. Adams y The Home Depot, Inc. de fecha 25 de noviembre de 2007.
- *10.51† Acuerdo de desvinculación y exoneración entre The Home Depot, Inc. y John H. Costello, de fecha 8 de septiembre de 2005. **[Formulario 10-Q para el trimestre fiscal finalizado el 30 de octubre de 2005, Anexo 10.1]**
- *10.52 Acuerdo de participación de fecha 22 de octubre de 1998 celebrado entre The Home Depot, Inc. en su capacidad de Garante; Home Depot U.S.A., Inc. en su capacidad de Arrendatario; HD Real Estate Funding Corp. II en su capacidad de Prestamista; Credit Suisse Leasing 92A L.P. en su capacidad de Arrendador; The Bank of New York en su capacidad de Fideicomisario en los instrumentos de emisión; y Credit Suisse First Boston Corporation y Invemed Associates, Inc. en su capacidad de Compradores iniciales. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 31 de enero de 1999, Anexo 10.10]**
- *10.53 Acuerdo marco de modificaciones de fecha 20 de abril de 1998 celebrado entre The Home Depot, Inc. en su capacidad de Garante; Home Depot U.S.A., Inc., en su capacidad de Arrendatario y Agente de construcción; HD Real Estate Funding Corp., en su capacidad de Prestamista; Credit Suisse Leasing 92A L.P. en su capacidad de Arrendador; los prestamistas designados en el Anexo a dicho acuerdo en su capacidad de Prestamistas; y Credit Suisse First Boston Corporation en su capacidad de Banco corresponsal. **[Formulario 10-K para el año fiscal finalizado el 31 de enero de 1999, Anexo 10.13]**
- *10.54 Acuerdo de crédito entre The Home Depot, Inc., Lehman Commercial Paper Inc., Merrill Lynch Capital Corporation y algunas de sus sociedades afiliadas, de fecha 28 de agosto de 2007. **[Formulario 8-K presentado el 31 de agosto de 2007, Anexo 10.1]**
- 12 Determinación del cómputo de la relación ganancias/cargos fijos.
- 21 Lista de las subsidiarias de la Compañía.
- 23 Consentimiento de la firma inscrita de auditores independientes.
- 31.1 Certificación del Director Ejecutivo, de conformidad con la Norma 13a-14(a) promulgada de acuerdo con la Ley de Mercados de Valores de 1934, y sus modificaciones.
- 31.2 Certificación del Director Financiero, de conformidad con la Norma 13a-14(a) promulgada de acuerdo con la Ley de Mercados de Valores de 1934, y sus modificaciones.
- 32.1 Certificación del Director Ejecutivo, de conformidad con el Artículo 1350 del Título 18 del Código de EE.UU., según fuera adoptado de acuerdo con el Artículo 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 32.2 Certificación del Director Financiero, de conformidad con el Artículo 1350 del Título 18 del Código de EE.UU., según fuera adoptado de acuerdo con el Artículo 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 99.1 Comunicado de prensa de The Home Depot, Inc. de fecha 3 de abril de 2008.

† Contrato de la gerencia o plan o acuerdo de remuneración a ser presentado como anexo a este formulario de conformidad con el Punto 15(a) del presente informe.

FIRMAS

De conformidad con los requisitos del Artículo 13 ó 15(d) de la Ley de Mercados de Valores de 1934, el Registrante ha realizado la debida gestión para obtener la firma de los que suscriben este informe en su nombre, quienes están debidamente autorizados a tal efecto.

THE HOME DEPOT, INC.

(Registrante)

Por: /s/ FRANCIS S. BLAKE

(Francis S. Blake, Presidente de la Junta Directiva y CEO)

Fecha: 19 de marzo de 2008

De conformidad con los requisitos de la Ley de Mercados de Valores de 1934, el presente informe ha sido firmado por las siguientes personas en representación del Registrante y en las capacidades y fechas indicadas.

Firma	Cargo	Fecha
/s/ FRANCIS S. BLAKE (Francis S. Blake)	Presidente de la Junta Directiva y CEO (Director Ejecutivo Principal)	19 de marzo de 2008
/s/ CAROL B. TOMÉ (Carol B. Tomé)	Directora Financiera y Vicepresidenta Ejecutiva – Servicios Corporativos (Directora Financiera Principal y Funcionaria Principal del Área Contable)	19 de marzo de 2008
/s/ F. DUANE ACKERMAN (F. Duane Ackerman)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ DAVID H. BATCHELDER (David H. Batchelder)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ ARI BOUSBIB (Ari Bousbib)	Director	18 de marzo de 2008
/s/ GREGORY D. BRENNEMAN (Gregory D. Brenneman)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ ALBERT P. CAREY (Albert P. Carey)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ JOHN L. CLENDENIN (John L. Clendenin)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ ARMANDO CODINA (Armando Codina)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ BRIAN C. CORNELL (Brian C. Cornell)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ CLAUDIO X. GONZÁLEZ (Claudio X. González)	Director	25 de marzo de 2008
/s/ MILLEDGE A. HART, III (Milledge A. Hart, III)	Director	15 de marzo de 2008
/s/ BONNIE G. HILL (Bonnie G. Hill)	Directora	19 de marzo de 2008
/s/ LABAN P. JACKSON, JR. (Laban P. Jackson, Jr.)	Director	19 de marzo de 2008
/s/ KAREN L. KATEN (Karen L. Katen)	Directora	26 de marzo de 2008
/s/ KENNETH G. LANGONE (Kenneth G. Langone)	Director	19 de marzo de 2008

ÍNDICE DE ANEXOS ADJUNTOS

- 10.47 Acuerdo de empleo celebrado entre Craig A. Menear y The Home Depot, Inc. de fecha 25 de abril de 2007.
- 10.48 Acuerdo de empleo celebrado entre Annette M. Verschuren y The Home Depot, Inc. de fecha 15 de febrero de 1996.
- 10.49 Acuerdo de no competencia celebrado entre Annette M. Verschuren y The Home Depot, Inc. de fecha 10 de mayo de 2006.
- 10.50 Acuerdo de desvinculación y exoneración entre Roger W. Adams y The Home Depot, Inc. de fecha 25 de noviembre de 2007.
- 12 Determinación del cómputo de la relación ganancias/cargos fijos.
- 21 Lista de las subsidiarias de la Compañía.
- 23 Consentimiento de la firma inscrita de auditores independientes.
- 31.1 Certificación del Director Ejecutivo, de conformidad con la Norma 13a-14(a) promulgada de acuerdo con la Ley de Mercados de Valores de 1934, y sus modificaciones.
- 31.2 Certificación del Director Financiero, de conformidad con la Norma 13a-14(a) promulgada de acuerdo con la Ley de Mercados de Valores de 1934, y sus modificaciones.
- 32.1 Certificación del Director Ejecutivo, de conformidad con el Artículo 1350 del Título 18 del Código de EE.UU., según fuera adoptado de acuerdo con el Artículo 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 32.2 Certificación del Director Financiero, de conformidad con el Artículo 1350 del Título 18 del Código de EE.UU., según fuera adoptado de acuerdo con el Artículo 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 99.1 Comunicado de prensa de The Home Depot, Inc. de fecha 3 de abril de 2008.

Resumen de resultados financieros y operativos de 10 años
The Home Depot, Inc. y subsidiarias

imports en millones, salvo indicación en contrario

	Tasa compuesta de crecimiento anual – 10 años	2007 ⁽¹⁾	2006	2005
CIFRAS DEL ESTADO DE RESULTADOS⁽²⁾				
Ventas netas	12.3%	\$77,349	\$79,022	\$77,019
Aumento de las ventas netas (%)	—	(2.1)	2.6	8.3
Utilidad antes de provisión para impuesto a la renta	13.3	6,620	8,502	8,967
Utilidad neta	13.8	4,210	5,266	5,641
Aumento de la utilidad neta (%)	—	(20.1)	(6.6)	14.6
Ganancia por acción diluida (\$)	15.9	2.27	2.55	2.63
Aumento de la ganancia por acción diluida (%)	—	(11.0)	(3.0)	18.5
Número promedio ponderado diluido de acciones ordinarias	(2.1)	1,856	2,062	2,147
Margen bruto – % de las ventas	—	33.6	33.6	33.7
Gasto operativo total – % de las ventas	—	24.3	22.4	21.9
Intereses pagados (ganados) netos – % de las ventas	—	0.8	0.5	0.1
Utilidad antes de la provisión para impuesto a la renta – % de las ventas	—	8.6	10.8	11.6
Utilidad neta – % de las ventas	—	5.4	6.7	7.3
CIFRAS DEL BALANCE Y COEFICIENTES FINANCIEROS⁽³⁾				
Activo total	14.7%	\$44,324	\$52,263	\$44,405
Capital de trabajo	(0.2)	1,968	5,069	2,563
Inventario de mercancías	12.5	11,731	12,822	11,401
Activo fijo neto	15.5	27,476	26,605	24,901
Deuda a largo plazo	24.2	11,383	11,643	2,672
Patrimonio neto	9.6	17,714	25,030	26,909
Valor contable por acción (\$)	12.5	10.48	12.71	12.67
Relación deuda largo plazo – patrimonio (%)	—	64.3	46.5	9.9
Relación deuda total – patrimonio (%)	—	75.8	46.6	15.2
Liquidez corriente	—	1.15:1	1.39:1	1.20:1
Rotación de inventario ⁽²⁾	—	4.2x	4.5x	4.7x
Rentabilidad del capital invertido (%) ⁽²⁾	—	13.9	16.8	20.4
CIFRAS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO				
Depreciación y amortización	21.0%	\$1,906	\$1,886	\$1,579
Inversión en activos de capital	9.3	3,558	3,542	3,881
Pagos por adquisición de empresas, netos	(14.3)	13	4,268	2,546
Dividendos en efectivo por acción (\$)	30.5	0.900	0.675	0.400
CIFRAS DE LAS TIENDAS				
Número de tiendas	13.6%	2,234	2,147	2,042
Superficie al cierre del año fiscal (en pies cuadrados)	13.5	235	224	215
Aumento de la superficie (%)	—	4.9	4.2	7.0
Superficie media por acción en pies cuadrados (en miles)	(0.1)	105	105	105
VENTAS Y OTRAS CIFRAS DE LAS TIENDAS				
Aumento ventas en tiendas comparables (disminución) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	—	(6.7)	(2.8)	3.1
Ventas semanales promedio ponderadas por tienda operativa (en miles)	(2.3)%	\$658	\$723	\$763
Ventas promedio ponderadas por pie cuadrado (\$)	(2.0)	332	358	377
Número de transacciones por cliente	9.3	1,336	1,330	1,330
Transacción promedio (\$)	2.8	57.48	58.90	57.98
Plantilla de asociados al cierre del año fiscal ⁽³⁾	10.3	331,000	364,400	344,800

(1) Los años fiscales 2007 y 2001 constan de 53 semanas; todos los demás años informados incluyen 52.

(2) Los años fiscales 2003 a 2007 incluyen Actividades continuas solamente. Las actividades discontinuas anteriores a 2003 no fueron significativas.

(3) Las cifras del año fiscal 2007 incluyen Actividades continuas solamente. Las cifras de los años fiscales 1998-2006 incluyen actividades discontinuas, excepto por lo mencionado.

2004	2003	2002	2001⁽¹⁾	2000	1999	1998
\$ 71,100	\$63,660	\$58,247	\$53,553	\$45,738	\$38,434	\$30,219
11.7	9.3	8.8	17.1	19.0	27.2	25.1
7,790	6,762	5,872	4,957	4,217	3,804	2,654
4,922	4,253	3,664	3,044	2,581	2,320	1,614
15.7	16.1	20.4	17.9	11.3	43.7	31.9
2.22	1.86	1.56	1.29	1.10	1.00	0.71
19.4	19.2	20.9	17.3	10.0	40.8	29.1
2,216	2,289	2,344	2,353	2,352	2,342	2,320
33.4	31.7	31.1	30.2	29.9	29.7	28.5
22.4	21.1	21.1	20.9	20.7	19.8	19.7
—	—	(0.1)	—	—	—	—
11.0	10.6	10.1	9.3	9.2	9.9	8.8
6.9	6.7	6.3	5.7	5.6	6.0	5.3
\$ 39,020	\$34,437	\$30,011	\$26,394	\$21,385	\$17,081	\$13,465
3,818	3,774	3,882	3,860	3,392	2,734	2,076
10,076	9,076	8,338	6,725	6,556	5,489	4,293
22,726	20,063	17,168	15,375	13,068	10,227	8,160
2,148	856	1,321	1,250	1,545	750	1,566
24,158	22,407	19,802	18,082	15,004	12,341	8,740
11.06	9.93	8.38	7.71	6.46	5.36	3.95
8.9	3.8	6.7	6.9	10.3	6.1	17.9
8.9	6.1	6.7	6.9	10.3	6.1	17.9
1.37:1	1.40:1	1.48:1	1.59:1	1.77:1	1.75:1	1.73:1
4.9x	5.0x	5.3x	5.4x	5.1x	5.4x	5.4x
19.9	19.2	18.8	18.3	19.6	22.5	19.3
\$ 1,319	\$1,076	\$903	\$764	\$601	\$463	\$373
3,948	3,508	2,749	3,393	3,574	2,618	2,094
727	215	235	190	26	101	6
0.325	0.26	0.21	0.17	0.16	0.11	0.08
1,890	1,707	1,532	1,333	1,134	930	761
201	183	166	146	123	100	81
9.8	10.2	14.1	18.5	22.6	23.5	22.8
106	107	108	109	108	108	107
5.1	3.7	(0.5)	—	4	10	7
\$ 766	\$763	\$772	\$812	\$864	\$876	\$844
375	371	370	394	415	423	410
1,295	1,246	1,161	1,091	937	797	665
54.89	51.15	49.43	48.64	48.65	47.87	45.05
323,100	298,800	280,900	256,300	227,300	201,400	156,700

- (4) Incluye Ventas netas de establecimientos abiertos por más de 12 meses, incluidas tiendas trasladadas y remodeladas. Las tiendas son comparables a partir del lunes siguiente al día 365 de operaciones. Las ventas de tiendas comparables son consideradas sólo a los fines de presentar información complementaria y no sustituyen a las Ventas netas o Utilidades netas presentadas de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- (5) Las ventas en tiendas comparables en los años fiscales anteriores a 2002 se informan con redondeo al punto porcentual más próximo.

(Se ha dejado intencionalmente esta página en blanco.)