



International Briquettes Holding

INFORME ANUAL 2006

JUNTA DIRECTIVA Y COMITÉ DE AUDITORÍA

Oscar Augusto Machado

PRESIDENTE

Reinaldo Cervini

Carlos M. Áñez

Ramón Iglesia

José María Fragachán

Héctor J. Peña

Luis A. Romero M.

Alejandro Salcedo

Arnold Volkenborn

Presidente Ejecutivo de IBH

Neil Malloy

**INFORME QUE PRESENTA LA JUNTA DIRECTIVA DE INTERNATIONAL
BRIQUETTES HOLDING (IBH) A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS
A CELEBRARSE EL VEINTICINCO (25) DE ENERO DE DOS MIL SIETE (2007)**

Señores Accionistas:

Habiendo concluido el pasado 30 de septiembre de 2006 un ejercicio fiscal de esta Compañía, en cumplimiento de regulaciones legales y estatutarias, sometemos a consideración de esta Asamblea el presente Informe y los estados financieros de la empresa, acompañados con el Informe de los Comisarios y el de los Auditores Externos.

A diferencia de los resultados de IBH en el ejercicio fiscal 2005, los correspondientes al período fiscal 2006 muestran el impacto de la baja en los precios internacionales de las briquetas y del considerable incremento del costo del mineral, cuyos efectos fueron ligeramente compensados por un mayor volumen de ventas y por los logros de optimización operativa alcanzados en el año, los cuales se describen más adelante.

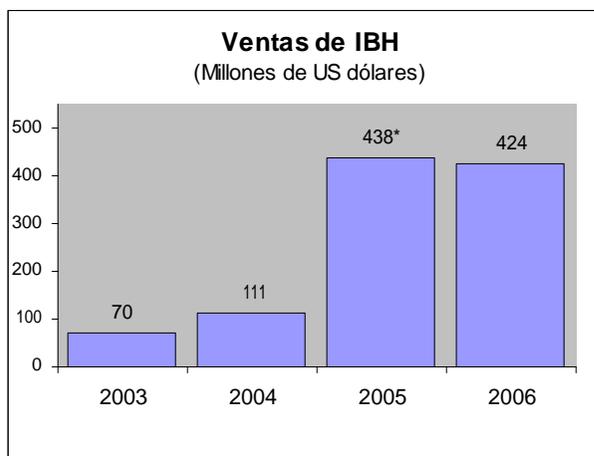
Otro aspecto que ha afectado a IBH ha sido el contrato firmado en el año 2002 con un productor siderúrgico¹, a cambio de un anticipo que permitió solventar problemas perentorios de liquidez. De acuerdo con los términos de este contrato IBH le ha vendido anualmente a dicho productor un volumen de 325.000 toneladas métricas de briquetas a un precio fijo que ha resultado sustancialmente inferior a los precios de mercado. En el año fiscal 2006, el impacto de dicho contrato en las ventas fue de US\$ 28,3 millones. El contrato vence el 30 de abril de 2007, con un saldo pendiente por despachar al 1ro de octubre de 2006 de 224.000 toneladas, por lo que se anticipa un menor efecto en los resultados del próximo ejercicio fiscal.

1) **RESULTADOS DEL EJERCICIO FISCAL**

Los estados financieros del ejercicio fiscal 2005-2006 que se presentan en este informe muestran ventas por US\$ 424 millones, en comparación con ventas US\$ 438 millones en el año fiscal 2005. El precio promedio de realización de las briquetas de IBH durante el ejercicio fiscal fue de US\$203/TM, que es menor al precio promedio de realización de

¹ Dicho cliente no tiene vinculación accionaria con IBH ni con ninguna de sus filiales.

US\$242/TM alcanzado durante el período octubre 2004-septiembre 2005. La reducción del precio de las briquetas de IBH es reflejo de las condiciones del mercado internacional presentes durante el ejercicio, afectado por los altos inventarios de acero y la caída de la demanda china, así como por el aumento de los fletes.



*A partir del año 2005, IBH comienza a consolidar Orinoco Iron C.A. en sus resultados

IBH tuvo una pérdida operativa de US\$ 54 millones, en contraste con la utilidad operativa de US\$ 112 millones lograda en el período contable anterior. Los costos de la empresa fueron afectados por los siguientes factores:

- a) El costo de la materia prima de IBH aumentó en 84%, al pasar de US\$ 92,8 millones a US\$ 169,3 millones en el año 2006. El mayor componente de este incremento, US\$ 50 millones, correspondió al aumento de los precios internacionales del mineral, y el segundo mayor componente fue el incremento de precios aplicado por el proveedor, en cumplimiento de instrucciones del Ministerio de Industrias Básicas y de Minería, (MIBAM) y en ejecución del Decreto 3895, publicado en la Gaceta Oficial Nro 341.470 el 13 de septiembre de 2005. Como se explicó en los informes trimestrales correspondientes, dicho Decreto exigió la firma de un Convenio de Aseguramiento de Materias Primas (CAMP), como condición para acceder a un descuento del 20% sobre los precios de la materia prima. La firma del CAMP por parte de IBH fue demorada por el proceso de autorizaciones relacionadas con los contratos de deuda de IBH. El CAMP finalmente fue firmado el día 31 de julio de 2006, pero los costos de la empresa fueron afectados por no haberse obtenido dichos descuentos en

el período transcurrido entre la entrada en vigencia del Decreto (1ro de diciembre de 2005) y la firma del convenio. El impacto en los costos de materia prima debido a esta dilación fue de US\$ 26 millones.

- b) La escasez de pellas para las operaciones de Venprecar, y de mineral fino para las operaciones de Orinoco Iron, afectaron los resultados de IBH, al distribuirse los costos fijos entre un menor volumen de briquetas producidas. La falta de pellas y de mineral ocasionó que se dejaran de producir aproximadamente unas 100.000 toneladas de briquetas, cuya venta hubiera representado un ingreso de aproximadamente US\$20 millones. En el mes de julio Venprecar inició la importación de pellas, con lo cual se logró cubrir el déficit. Sin embargo, estas importaciones representaron un aumento en los costos de producción de US\$ 4 millones, especialmente debido a los costos de flete.
- c) Hubo fallas en los secadores de mineral de hierro de la planta Orinoco Iron, las cuales afectaron la producción de la planta durante el primer semestre del ejercicio fiscal.

El costo integral de financiamiento durante el ejercicio fue de US\$ 35 millones, 56% menor al monto de US\$ 76 millones incurrido en el período fiscal 2005. Esta disminución de los costos financieros se explica principalmente por: (i) la utilización, a finales del ejercicio fiscal 2005, de parte de la deuda de su filial Orinoco Iron C.A. (antes de su fusión con Venprecar) para reponer las pérdidas de capital de dicha compañía y (ii) la reducción en los intereses comerciales debidos a Ferrominera Orinoco y a Edelca, lograda tras de la reestructuración de la deuda con estos proveedores acordada a finales del pasado ejercicio fiscal.

Como resultado de los aspectos arriba mencionados, la pérdida neta de IBH en el ejercicio fiscal 2006 fue de US\$ 86 millones, en contraste con una utilidad neta de US\$ 100 millones en el ejercicio contable 2005.

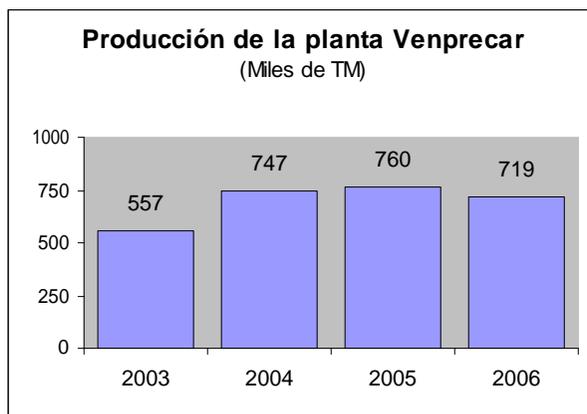
2) ASPECTOS DESTACADOS DEL BALANCE GENERAL

Los rubros del balance general que muestran variaciones significativas con respecto al cierre del período fiscal 2005 son los siguientes:

- a) Las cuentas por cobrar se incrementaron en 66% al ubicarse en US\$ 160 millones al 30 de septiembre 2006. Este aumento se debe principalmente al mayor monto de créditos fiscales que se originan del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), los cuales se encuentran denominados en bolívares y no devengan intereses. Al 30 de septiembre el monto por créditos fiscales aprobados, por aprobar o por solicitar a la autoridad tributaria, SENIAT, fue de US\$ 81,5 millones, lo que representa un aumento de 71% con respecto al monto registrado al cierre del año fiscal 2005.
- b) En el pasivo a corto plazo, se registró un aumento de las cuentas por pagar a accionistas y compañías relacionadas. En este rubro, el impacto principal está representado por el aumento de la cuenta por pagar a CVG Ferrominera Orinoco, la cual pasó de US\$ 17,6 millones al 30 de septiembre de 2005, a US\$ 82,4 millones al 30 de septiembre de 2006. Debido al aumento de los costos del mineral de hierro, el valor de las transacciones efectuadas en el año 2006 con CVG Ferrominera Orinoco por concepto de compra de mineral aumentó de US\$ 98 millones a US\$ 184 millones.

3) ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO DE LA PLANTA VENPRECAR

La producción de la planta Venprecar en el período 2006 fue de 719.009 TM, 5% inferior a la producción alcanzada en el período fiscal 2005. En ambos ejercicios fiscales, la producción de la planta sufrió el impacto de la escasez de pellas, situación que fue parcialmente atenuada a partir del mes de julio, cuando se inició la importación de esta materia prima.

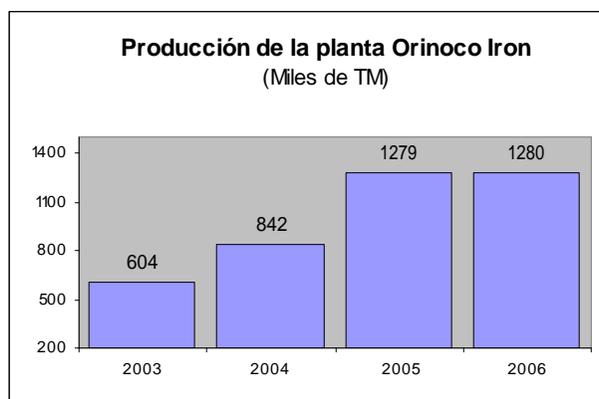


Por otra parte, las mejoras operativas introducidas en Venprecar durante la parada de planta efectuada en mayo de 2005, permitieron aceptar una menor proporción de pellas y una mayor de gruesos en la mezcla que alimenta al reactor. Esta capacidad operativa de la planta también contribuyó a reducir el impacto de la falta de pellas en la producción de Venprecar durante el término que se analiza en este informe. Hacia finales del ejercicio fiscal, cuando se inició la importación de pellas, Venprecar desarrolló un modelo de optimización de carga con pellas nacionales, pellas importadas y gruesos, cuya aplicación produjo resultados altamente satisfactorios.

En materia de seguridad industrial, Venprecar mostró un desempeño que se compara favorablemente contra los valores de referencia internacional (IISI Summary Report on Safety Bench Marking Statistics). En materia de protección ambiental se evidenció una mejora en todos los índices de desempeño.

4) ANÁLISIS DE DESEMPEÑO DE LA PLANTA ORINOCO IRON

Como se comentó oportunamente en el informe correspondiente al segundo trimestre, en enero de 2006 inició operaciones el nuevo sistema de cribado y molienda de mineral de la planta Orinoco Iron, permitiendo controlar el tamaño de las partículas de mineral fino que se utiliza como materia prima del proceso. La puesta en marcha de este sistema ha brindado una mayor estabilidad operativa, habiéndose logrado el objetivo de extender la duración de las corridas de producción de los trenes.



La producción de la planta Orinoco Iron durante el ejercicio fiscal fue de 1.280.257 TM, muy similar a la producción lograda en el ejercicio fiscal 2005 de 1.279.439 TM. La producción de la planta se vio afectada, en el primer semestre por problemas

operacionales en los secadores de mineral, y en el segundo semestre por la insuficiente cantidad de mineral de hierro disponible.

En el ejercicio fiscal 2007 se acometerán proyectos para sustituir partes y equipos en los trenes 1, 2, y 3. Las correspondientes paradas de planta forman parte de los programas de mantenimiento mayor especificados por los fabricantes, y permitirán recuperar las condiciones originales de operación de los reactores.

Los indicadores de seguridad de la planta Orinoco Iron durante el ejercicio fiscal resultaron satisfactorios, registrando la más baja accidentalidad y severidad históricas. La Frecuencia Neta se mantuvo a niveles significativamente inferiores al valor de referencia internacional (IISI Summary Report on Safety Bench Marking Statistics). En materia ambiental, se mantuvo el cumplimiento de los estándares que norman el sector industrial.

5) SITUACIÓN DE SUMINISTRO DE MINERAL DE HIERRO

Como ha sido explicado en este Informe, existe en Venezuela una situación de escasez de mineral de hierro en forma de pellas, gruesos o finos. Dado el impacto de estas condiciones en las operaciones futuras de la empresa, hemos considerado pertinente reproducir la información divulgada a través de fuentes públicas por el proveedor, CVG Ferrominera Orinoco, sobre el status de sus proyectos para aumentar la capacidad de respuesta a los productores de prerreducidos que operan en Guayana. Al respecto, la empresa informó sobre un avance satisfactorio en su programa de inversiones por US\$ 520 millones. Dentro de estas inversiones, se destacan las destinadas a construir una planta de concentración con capacidad para beneficiar 8 millones de toneladas de mineral de hierro, la adquisición de vagones de ferrocarril, y la ampliación de su planta de pellas en 700 mil toneladas a partir del año 2008. Asimismo, como resultado del adelanto de sus proyectos a la presente fecha, la empresa anunció una mayor disponibilidad de mineral para el año 2007.

En los meses de octubre y noviembre de 2006, posteriores al cierre del ejercicio fiscal, la planta Orinoco Iron ha recibido un volumen de mineral fino superior al volumen establecido, lo que refleja una mejora en la situación de suministro por parte de Ferrominera Orinoco.

6) DEUDA FINANCIERA Y STANDSTILL

Como fue comunicado en el Informe de la Junta Directiva del año 2005, con la entrada en vigencia de la fusión entre Orinoco Iron y Venprecar en agosto de 2005, se suscribió con los acreedores de estas empresas un acuerdo de reestructuración de la deuda denominado “standstill” sujeto al cumplimiento de ciertos términos.

Mediante este acuerdo, las instituciones financieras han mantenido todos los derechos relacionados con las garantías iniciales del financiamiento, y al mismo tiempo le han permitido a Venprecar disponer de los recursos necesarios para su normal desempeño, incluidos los recursos para realizar inversiones en activos fijos.

Como parte de este acuerdo, se crearon Opciones de Compra por parte de Venprecar o de IBH, y Opciones de Venta por parte de Orinoco Holdings para la recompra o venta, respectivamente, del 39,14% de las acciones de IBH de Venezuela poseídas actualmente por Orinoco Holdings, las cuales incluyen una acción dorada².

Los fondos a ser empleados para la eventual recompra resultarán de la acumulación del 20% del exceso sobre los pagos mínimos establecidos en los términos del “standstill”, los cuales habrán alimentado una cuenta de fideicomiso creada para tal fin.

La opción de compra podrá ser ejercida en cualquier momento después de la fecha en la cual el saldo remanente del capital de la deuda de Venprecar sea igual o menor a US\$ 187.267.420,20, y hasta el 1° de octubre de 2014, si no ocurre un evento de incumplimiento de los términos del “standstill”.

La opción de venta, que obliga a IBH y/o a Venprecar a comprar las acciones arriba descritas, podrá ser ejercida desde el 1° de octubre de 2014, o antes, si la deuda de Venprecar ha sido completamente pagada antes del vencimiento, o si un monto equivalente al precio de ejercicio está disponible en el fideicomiso apartado para ese propósito. Este derecho vence el 1° de octubre de 2024.

El precio de ejercicio, tanto de la opción de compra como de la opción de venta, estará en el rango de US\$ 34 millones a US\$ 80 millones.

² Ver Nota 7 de los Estados Financieros auditados.

Durante el ejercicio fiscal 2006, IBH cumplió con los pagos mínimos y otros términos establecidos en el “standstill”. La deuda con los acreedores financieros al 30 de septiembre de 2006 se ubicó en US\$ 330 millones, en comparación con un monto de US\$ 301 millones el 30 de septiembre de 2005.

Como parte de los acuerdos con los bancos, se estableció que IBH de Venezuela traspasará a la Corporación Venezolana de Guayana (“C.V.G.”), un número de acciones de la compañía igual al tres por ciento (3%) del total de las acciones emitidas y en circulación de Venprecar.

7) OPERACIONES RDI

La planta Operaciones RDI, antigua Fior, ha permanecido fuera de actividades desde octubre de 2001, debido a las condiciones de mercado presentes a esa fecha, y a la necesidad de considerables inversiones para su mantenimiento. En los dos últimos años, la empresa ha realizado estudios de factibilidad para reiniciar eventualmente las operaciones de la planta, con la posible participación de otras empresas del sector de prerreducidos de hierro.

8) BRIFER

La empresa Brifer Internacional Ltd. (Brifer) que posee derechos de propiedad intelectual sobre la tecnología del proceso “Fior Mejorado” de reducción de finos de mineral de hierro en lecho fluidizado, y conjuntamente con Voest Alpine Industrialanlagenbau (VAI), sobre la tecnología de reducción directa “Finmet”, no tuvo ingresos por ventas durante el ejercicio fiscal 2006.

9) IBMS

La empresa International Briquettes Marketing Services (IBMS), provee servicios de mercadeo de briquetas a las empresas de IBH de acuerdo con contratos suscritos.

10) EVENTO POSTERIOR AL CIERRE DEL EJERCICIO

El 16 de octubre de 2006, y como forma de solventar los litigios que se habían entablado en contra de la compañía y/o sus acreedores en Inglaterra y los Estados Unidos, Venprecar, como causahabiente de Orinoco Iron, C.A., firmó un acuerdo de mediación con todas las partes involucradas en el siniestro del buque M.V. Ythan ocurrido en febrero de 2004. Mediante este acuerdo de mediación, Venprecar se comprometió a pagar US\$ 8 millones antes del 28 de diciembre de 2006, con lo que se

daría un finiquito definitivo a la disputa originada por el mencionado siniestro. La empresa continúa gestionando con sus compañías aseguradoras el reclamo por el pago del monto acordado en la mediación.

11) CALIDAD ISO 9001:2000

En su esfuerzo por promover altos estándares de calidad, las plantas Venprecar y Orinoco Iron lograron la renovación, por parte de Fondonorma, de las certificaciones ISO 9001:2000. Por otra parte, Sencamer renovó las acreditaciones de los laboratorios de ambas plantas.

12) LITIGIOS Y RECLAMACIONES

Con la excepción del caso mencionado en el punto 9³, la gerencia de IBH y sus filiales no tiene conocimiento de la existencia de litigios, reparos fiscales, reclamaciones civiles o mercantiles que incidan o puedan incidir, negativamente, en forma significativa, en la situación económica y financiera de IBH y sus filiales.

13) PRINCIPIOS DE GOBIERNO CORPORATIVO

En su esfuerzo por reducir el riesgo y hacer más eficientes los procesos administrativos de la empresa, IBH mantiene un sistema de auditoría interna adaptado a las normativas y prácticas vigentes. Con el objeto de evaluar la adecuación del sistema de control interno de la empresa, el Comité de Auditoría se reúne periódicamente, y con el apoyo de auditoría interna, elabora un plan a ser ejecutado en cada período. Asimismo, como parte de su función, esta unidad mantiene comunicación con los auditores externos.

14) POLÍTICAS DE CRÉDITO, COBRANZAS Y VENTAS

Durante el ejercicio, un cliente concentró más del 20% % de las ventas, más del 20% de los ingresos operacionales y más del 20% de la utilidad neta⁴. A dicho cliente se le ha concedido un plazo de crédito de hasta 110 días. Con excepción de lo anterior, durante el ejercicio no hubo otros cambios significativos en las políticas de crédito, cobranzas y ventas.

15) DECLARACIÓN DE MONEDA DE ENDEUDAMIENTO

El endeudamiento comercial de la filial Venprecar está denominado mayoritariamente en dólares. La deuda financiera de IBH se encuentra denominada en dólares.

³ Ver Fe de Errata al final de este Informe

⁴ Ver Fe de Errata al final de este Informe

16) REMUNERACIONES A DIRECTORES Y EJECUTIVOS

En atención a requerimientos de la Comisión Nacional de Valores, cumplimos con informar que el contenido del formulario CNV-FG-010 "Remuneraciones Pagadas a Directores y Ejecutivos", refleja, durante el ejercicio reseñado, la suma de UN MILLARDO QUINIENTOS NOVENTA Y DOS MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y UN MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y SIETE BOLÍVARES (Bs. 1.592.471.557).

La Junta Directiva

Caracas, 8 de diciembre de 2006.

|

Fe de Errata

Pedimos excusas por errores en la versión de este Informe publicada el 26 de diciembre de 2006:

1.- En la página 12, punto 12, donde dice:

“...mencionado en el punto 9,...”

Debe decir:

“...mencionado en el punto 10...”

2.- En la página 12, punto 14, donde dice:

“Durante el ejercicio, un cliente concentró más del 20% de las ventas, más del 20% de la utilidad operativa y más del 20% de la utilidad neta. A dicho cliente...”

Debe decir:

“Durante el ejercicio, un cliente concentró más del 20% de las ventas. A dicho cliente...”

Actualizado el 17 de enero de 2007.

|

RELACIONES CON LOS INVERSIONISTAS

Relaciones con los Inversionistas	<p>Gerencia Corporativa de Planificación Av. Venezuela Edificio Torre América Piso 12. Urbanización Bello Monte. Caracas, Venezuela Teléfonos: (58212) 707.61.27 /707.62.80 Telefax: (58212) 707.6352 E-mail: antonio.osorio@sivensa.com</p>
Agente de Traspaso	<p>Planivensa Av. Venezuela. Edificio. Torre América. Piso 12. Urb. Bello Monte. Caracas, Venezuela. Teléfonos: (58212) 707.64.68 / 707.64.66 Telefax: (58212) 707.64.56 E-mail: peggy.medina@sivensa.com</p>
Auditores	<p>Espiñeira, Sheldon y Asociados (Miembro de PricewaterhouseCoopers) Av. Principal de Chuao, Edif. del Río, Caracas, Venezuela Teléfono: (58212) 700.6332 Telefax: (58212) 991.5210 E-mail: jose.apostolico@ve.pwc.com</p>