

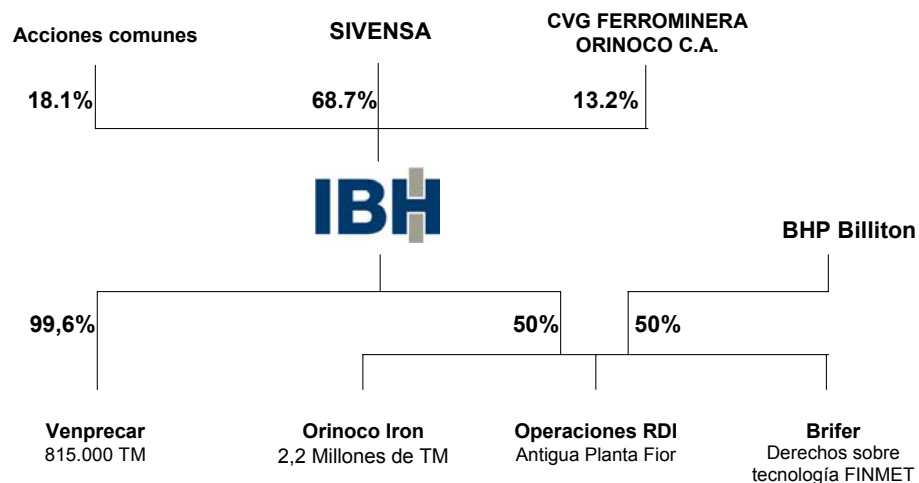


International Briquettes Holding

INFORME ANUAL 2003

International Briquettes Holding, IBH, es una empresa de clase mundial con sede en Venezuela, que agrupa a empresas dedicadas a la producción de briquetas que sirven como materia prima a las acerías. Sus clientes principales son empresas siderúrgicas de Estados Unidos y Europa. International Briquettes Holding, IBH, consolida los resultados financieros de Venprecar y tiene una sociedad 50/50 con BHP Billiton, bajo la cual se encuentran las plantas Orinoco Iron, Operaciones RDI, y Brifer, que posee los derechos intelectuales sobre la tecnología FINMET®.

Estructura Organizativa



JUNTA DIRECTIVA

Oscar Augusto Machado

PRESIDENTE

Alejandro Salcedo T

Arnold H. Volkenborn E.

Carlos M. Áñez

César A. Bertani F.

José María Fragachán

Reinaldo Cervini

Héctor Peña

Luis A. Romero M.

Neil Malloy

DIRECTOR GENERAL DE LA DIVISIÓN IBH

Alberto Hassan

PRESIDENTE EJECUTIVO DE ORINOCO IRON

Víctor Orozco

GERENTE DE LA PLANTA VENPRECAR

**INFORME QUE PRESENTA LA JUNTA DIRECTIVA DE INTERNATIONAL BRIQUETTES
HOLDING (IBH) A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS
A CELEBRARSE EL VEINTINUEVE (29) DE ENERO DE DOS MIL CUATRO (2004)**

Señores Accionistas:

Habiendo concluido el pasado 30 de septiembre de 2003 un ejercicio más de esta Compañía, en cumplimiento de regulaciones legales y estatutarias, sometemos a la consideración de esta Asamblea, las Cuentas que presenta la Junta Directiva, el Informe de los Comisarios y el Informe de los Auditores, éste último en forma consolidada como lo establece la Ley de Mercado de Capitales.

1. **PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS**

Internacional Briquettes Holding, IBH, es una empresa constituida en las Islas Caimán en el año 1997. Debido a que la moneda funcional de la empresa es el dólar de los Estados Unidos de América, IBH la adoptó como moneda de reporte de sus estados financieros. Por otra parte, las acciones de IBH se cotizaron en el mercado de Valores Nasdaq, y en razón de ello, desde su constitución, la empresa decidió utilizar los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América (US GAAP) como norma para presentar sus estados financieros.

Las acciones de IBH se cotizan en la Bolsa de Valores de Caracas, por lo tanto, la compañía debe someterse a Ley de Mercado de Capitales de Venezuela y a las regulaciones dictadas por la CNV. De acuerdo con la normativa vigente en Venezuela, las empresas que se cotizan en los mercados de capitales del país, aún cuando sean extranjeras, deben publicar estados financieros en bolívares reexpresados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Venezuela. Es por ello que, adicional a los estados financieros en dólares, IBH también publica los estados financieros en bolívares reexpresados.

De acuerdo con el Artículo 6 de las Normas de la CNV para la elaboración de estados financieros, los resultados que se utilizan como base para decretar y pagar dividendos no

incluyen la participación patrimonial en filiales y afiliadas. Con base en esa disposición, los estados financieros para la determinación de la existencia de utilidad sobre la cual se distribuirán dividendos son los estados financieros individuales (sin participación patrimonial en filiales y afiliadas). Asimismo, se indica que, de las utilidades obtenidas en este estado de resultados, si las hubiere, se podrá decretar un dividendo después de compensar totalmente las pérdidas acumuladas de años anteriores.

En los estados financieros individuales de IBH en bolívares reexpresados correspondientes al ejercicio fiscal 2003, se registra una utilidad que sólo compensa parcialmente las pérdidas acumuladas de años anteriores. Por este motivo, IBH no distribuirá dividendos con base en la utilidad del ejercicio contable 2003.

2. REESTRUCTURACIÓN DE LA DEUDA DE ORINOCO IRON

Orinoco Iron es una de las empresas de la asociación a partes iguales de IBH con la corporación anglo-australiana BHP Billiton. En el año 1997, Orinoco Iron contrató un financiamiento de US\$ 613 millones de dólares para desarrollar, construir y operar su planta de reducción directa de briquetas de mineral de hierro utilizando la nueva tecnología FINMET. Dicho endeudamiento fue garantizado a partes iguales por las dos empresas de la Asociación: IBH y BHP (ahora BHP Billiton).

Desde el inicio de sus operaciones, en el año 2000, los resultados financieros de Orinoco Iron se han visto afectados por factores tales como retrasos en el arranque de la planta, demoras asociadas a la adaptación de la nueva tecnología, fallas encontradas en ciertos equipos que luego fueron sustituidos por los fabricantes, altos costos de producción y bajos precios internacionales de la briqueta. Como consecuencia de ello, en los años 2003, 2002 y 2001, Orinoco Iron no pudo cumplir con las condiciones de pago y ciertos términos (“covenants”) establecidos en los contratos de la deuda.

En marzo del año 2001, BHP Billiton anunció que declarararía como perdida su inversión en Orinoco Iron, y que cesaría de hacer contribuciones adicionales en el proyecto. Seguidamente, BHP Billiton pagó a los bancos acreedores de Orinoco Iron la suma correspondiente a su participación de 50% en la deuda contraída para construir la planta. Al

presente, IBH y BHP Billiton se encuentran negociando con los bancos acreedores la reestructuración del 50% restante de la deuda, que, al 30 de septiembre de 2003, monta a US\$ 364 millones, y corresponde a la porción garantizada por IBH y Venprecar. La continuidad de las operaciones de IBH depende de que se logre una solución para la situación financiera de Orinoco Iron.

Al cierre del ejercicio fiscal 2002, IBH también declaró la pérdida por valor total de la Inversión en Afiliadas, así como de cuentas por cobrar a las empresas que integran la asociación, según se explica más adelante en este informe en los apartados (6.c) y (6.f). No obstante, IBH no ha registrado en su balance el pasivo contingente por la deuda de Orinoco Iron, debido a que considera que la empresa podría estar en capacidad de pagar su deuda, si se logran los objetivos expuestos en el plan estratégico preparado por la gerencia de IBH, su filial Venprecar y su afiliada Orinoco Iron. Dicho plan contempla:

- a. Finalizar las negociaciones con BHP Billiton sobre los términos y condiciones de la deuda de Orinoco Iron con BHP Billiton.
- b. Completar las negociaciones con los bancos acreedores para reestructurar la deuda de Orinoco Iron.
- c. Obtención del capital de trabajo requerido por Orinoco Iron, a cuyos fines se llevan a cabo conversaciones con los principales proveedores e instituciones financieras y se explora la posible participación de nuevos accionistas.
- d. Incremento de la producción a través del arranque de todos los trenes de producción, lo cual contribuirá no solamente a incrementar los ingresos, sino también a reducir los costos por tonelada y por consiguiente aumentar los flujos de efectivo.

A pesar de la confianza en que se logrará una reestructuración del pasivo de Orinoco Iron, la Gerencia ha decidido, en actitud conservadora, incluir una advertencia sobre este particular en los estados financieros auditados de IBH en bolívares y en dólares de los Estados Unidos de América.

Como se reporta en el informe correspondiente al tercer trimestre del ejercicio fiscal de IBH, en el mes de junio de 2003, IBH, los bancos acreedores de Orinoco Iron y la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), crearon una comisión para estudiar alternativas y definir los términos de reestructuración que garanticen la operatividad de Orinoco Iron en el largo plazo. La participación de CVG Ferrominera Orinoco y CVG EDELCA, proveedoras de mineral de hierro y electricidad, respectivamente, ha sido fundamental tanto para alcanzar la situación operativa actual de Orinoco Iron, como para apoyar los esquemas de reestructuración analizados hasta la fecha. La comisión ha trabajado en un conjunto de propuestas que eventualmente contribuirían a lograr los acuerdos necesarios para la reestructuración de la deuda de la empresa.

3. AMBIENTE LABORAL

En el período fiscal, Venprecar y el sindicato que agrupa a sus trabajadores firmaron la nueva convención colectiva con vigencia de treinta meses a partir del 10 de julio de 2003.

Por otra parte, durante el ejercicio contable de reporte, las operaciones de la planta Orinoco Iron resultaron afectadas por el clima de agitación laboral ocasionado por una prolongada discusión del contrato colectivo con los trabajadores. La empresa realizó sus mejores esfuerzos para negociar en términos razonables sin poner en riesgo su viabilidad operativa. Finalmente, Orinoco Iron y el sindicato arribaron a un acuerdo que entrará en vigencia en la segunda semana de diciembre de 2003. La nueva convención laboral tendrá una duración de treinta meses.

4. RETIRO DE LA COTIZACIÓN DE IBH EN NASDAQ

Según lo acordado en la Asamblea Ordinaria de Accionistas celebrada el 27 de enero de 2003, se solicitó el retiro de la cotización de las acciones de IBH del Nasdaq Small Cap Market. Dicha separación se hizo efectiva a partir del 18 de febrero. Las acciones de la empresa siguen cotizándose en la Bolsa de Valores de Caracas.

5. ENTORNO

Los aspectos más resaltantes del entorno internacional y nacional que tuvieron efectos sobre Venprecar, filial de IBH, y la empresa afiliada Orinoco Iron durante el ejercicio fiscal, se comentan a continuación:

a. INTERNACIONAL

Durante el ejercicio fiscal, se registró un aumento en los precios de los metálicos (chatarra, arrabio y briquetas) en el mercado global. El precio promedio de la briqueta descargada sobre gabarra en el Golfo de los Estados Unidos de América (Nueva Orleáns) experimentó un aumento de 38,6% en el lapso octubre 2002-septiembre 2003, en comparación con el mismo período del año anterior¹. El precio promedio registrado en el ejercicio fiscal 2003 fue el más alto alcanzado por las briquetas de mineral de hierro en los últimos 5 años. Los factores que ocasionaron este incremento fueron, básicamente, la alta demanda de metálicos en el mercado internacional, escasos volúmenes de inventario de chatarra y arrabio en los países europeos y asiáticos, y bajo suministro de de briquetas.

b. NACIONAL

En el ambiente nacional, los siguientes aspectos impactaron la gestión de las empresas de IBH (Venprecar y Orinoco Iron):

- i. Limitaciones en la disponibilidad de gas natural, como consecuencia de los niveles de producción en la industria petrolera nacional desde finales del año 2002 y durante el año 2003, que afectaron la seguridad del suministro de gas a las plantas Venprecar y Orinoco Iron.
- ii. Ocurrencia de algunas desviaciones en la calidad del mineral de hierro suministrado a la planta Orinoco Iron.

¹ Porcentajes calculados por Orinoco Iron a partir de datos mensuales publicados por CRU Monitor, Steel, Metallics, Scrap and Pig Iron.

iii. Implantación de un régimen de control de cambio con tasa fija para la compra de Bs. 1.596/US\$ y para la venta de Bs. 1.600/US\$. El nuevo sistema, anunciado en febrero de 2003, trajo consigo un conjunto de disposiciones que introdujeron restricciones importantes en los procesos para la obtención de divisas para importaciones, así como para el manejo de la deuda financiera y los resultados tanto en ingresos como en costos.

c. ASPECTOS RELACIONADOS CON EL RÉGIMEN DE CONTROL DE CAMBIO

Para la instrumentación del nuevo régimen, el Gobierno Nacional creó la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la cual tiene como atribuciones la coordinación, administración, control y establecimiento de requisitos, procedimientos y restricciones para la implantación del nuevo régimen de control cambiario.

El nuevo régimen establece la obligación de vender al BCV todas las divisas que ingresan al país, y suspende temporalmente la compra y venta en moneda nacional de títulos de la República emitidos en divisas. Desde el 22 de enero de 2003 hasta la fecha del presente informe, la filial Venprecar y la afiliada Orinoco Iron han vendido al BCV divisas por exportaciones por unos US\$ 46,0 millones y US\$ 52,4 millones, respectivamente.

En atención a los lineamientos de CADIVI, la filial Venprecar cumplió con los requisitos relacionados con el registro de usuarios. A la fecha del presente informe, la Compañía ha obtenido de parte de CADIVI divisas por unos US\$ 47,862, manteniendo a esa fecha divisas autorizadas pero pendientes por recibir por unos US\$ 150.524 y pendientes por aprobar US\$ 1.295.083.

Por su parte, la afiliada Orinoco Iron también cumplió con los requisitos exigidos por CADIVI relacionados con el registro de usuarios. A la fecha del presente informe la compañía ha obtenido de parte de CADIVI divisas por US\$ 1.672.280, manteniendo divisas autorizadas pero pendientes por recibir por unos US\$ 463.830 y pendientes por aprobar unos US\$ 7.816.497.

CADIVI también emitió providencias para el registro de la deuda externa del sector privado al 22 de enero de 2003. La afiliada Orinoco Iron cumplió con los requerimientos exigidos para la inscripción y registro ante CADIVI de su deuda externa neta por US\$ 728.045.559 a los fines de obtener las divisas para el pago de dichas deudas a la tasa de cambio establecida. Según comunicación recibida el 24 de noviembre de 2003, CADIVI aprobó la inscripción y registro de deuda por US\$ 267.836.024, y la autorización para la liquidación de divisas (ALD) por US\$ 101.207.239 correspondiente al saldo de capital e intereses vencidos al 30 noviembre de 2003, de la deuda con organismos multilaterales y de la deuda bancaria garantizada por OPIC (Overseas Private Investment Corporation). A la fecha del presente informe, Orinoco Iron no ha recibido la aprobación del saldo remanente.

Por no tener deuda financiera, la empresa filial Venprecar no tuvo la exigencia de cumplir con estos últimos requerimientos de inscripción y registro ante CADIVI.

6. RESULTADOS DE IBH EN EL EJERCICIO FISCAL 2003

En los estados financieros se aprecian varios resultados cuya variación con respecto al año anterior merece ser destacada:

- a. Ventas de SETENTA MILLONES OCHENTA Y NUEVE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 70.089.000), en comparación con ventas de CINCUENTA Y CUATRO MILLONES NOVECIENTOS OCHO MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$. 54.908.000) reportados en el año anterior.
- b. Utilidad Operativa de OCHO MILLONES SETECIENTOS VEINTIÚN MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 8.721.000), en comparación con una pérdida operativa de CATORCE MILLONES NOVECIENTOS TREINTA Y DOS MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 14.932.000), registrados en el período fiscal precedente.

- c. Provisión para cuentas por cobrar a afiliadas de UN MILLÓN QUINIENTOS DIECISÉIS MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 1.516.000) correspondiente a las cuentas por cobrar de IBH a las empresas que integran la asociación de IBH con BHP Billiton, en comparación con OCHO MILLONES TRECIENTOS DOS MIL DÓLARES (US\$ 8.302.000) registrados el año anterior.
- d. Pérdida en cambio de OCHENTA Y NUEVE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 89.000) en comparación con ganancia en cambio de DOCE MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 12.557.000) en el año fiscal 2002.
- e. Utilidad Neta por la cantidad de TRES MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y DOS MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 3.572.000) en comparación con la Pérdida Neta por la cantidad de SESENTA Y NUEVE MILLONES TREINTA Y OCHO MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 69.038.000) reportados en el año contable 2002.
- f. Partidas no comparables con el ejercicio fiscal 2002

Tal como se informó el año anterior, al cierre del ejercicio fiscal 2002, IBH registró una provisión para la pérdida total del valor de su inversión en las compañías que integran la Asociación con BHP Billiton (Orinoco Iron, Operaciones RDI, Brifer e IBMS) equivalente a la totalidad del valor neto en libras al 30 de septiembre del 2002. La *Provisión para el valor total de las inversiones en acciones* realizada al cierre del ejercicio 2002 fue de US\$ VEINTISÉIS MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 26.686.000).

Por concepto de de dicha participación, en el año 2002 se registró una pérdida en *Participación patrimonial en los resultados de afiliadas* de VEINTISIETE MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$ 27.546.000).

Debido a que dicha inversión ya no se encuentra en el balance de IBH, los resultados del año 2003 no registran cargos en esas dos partidas.

7. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO DE LA EMPRESA FILIAL VENPRECAR

Las ventas de Venprecar en el ejercicio fiscal 2003 fueron de US\$ 70 millones, 28% superiores a las del año fiscal anterior, debido al aumento en los precios internacionales de la briqueta explicado en el punto (5.a).

La producción de Venprecar se ubicó en 557.009 TM en comparación con la producción de 571.792 TM registrada en el período contable 2002. Los siguientes factores explican el nivel de producción de Venprecar durante el ejercicio fiscal:

- Reducción en el suministro de gas natural.

- Parada mayor programada para cambiar tubos del reformador de gas y otros equipos. Estos trabajos se realizaron durante 45 días contados a partir del 15 de febrero. La parada sufrió retrasos ocasionados por el cierre parcial de algunos puertos venezolanos durante los meses de diciembre 2002 y enero 2003, lo cual demoró la llegada de los equipos a Venezuela. El desempeño operativo de la planta después de la sustitución de equipos del reformador de gas ha sido satisfactorio, y los niveles de producción han respondido a las nuevas y mejores condiciones de la planta, llegando a niveles de diseño revisado de 815.000 TM.

La utilidad operativa registrada por Venprecar fue de US\$ 10,0 millones en comparación con pérdida operativa de US\$ 12,5 millones en el ejercicio fiscal 2002. Esta mejora se explica por el incremento en los precios de la briqueta, así como por los menores costos de venta que se detallan a continuación:

Costo de Ventas

El costo de ventas total disminuyó en 12% en comparación con el año fiscal 2002, a pesar del aumento de 6,7% en el precio del mineral de hierro aplicado a partir de enero del año 2003, debido a los siguientes factores:

- a. La devaluación de la moneda, que tuvo efectos en los costos en bolívares.
- b. La estabilización de la producción de la planta Venprecar, al haber alcanzado un desempeño acorde con su capacidad de diseño revisada (815.000 TM), después de la parada para la sustitución de equipos del reformador de gas.
- c. La menor depreciación de Venprecar en el ejercicio fiscal 2003 en comparación con el ejercicio fiscal 2002, debida a la menor producción.

Gastos de Administración

Los gastos de administración de Venprecar en los resultados presentados en US GAAP registraron un aumento de 2% con relación al ejercicio fiscal anterior, como efecto neto del aumento de sueldos y la devaluación del bolívar.

Utilidad (pérdida) en cambio

La ganancia (pérdida) cambiaria se origina principalmente por el efecto de la fluctuación del tipo de cambio sobre las partidas monetarias netas denominadas en bolívares, y están incluidas en los resultados del ejercicio fiscal. El dólar de los Estados Unidos de América se revaluó en 9% con respecto al bolívar durante el año fiscal 2003, en comparación con 98% durante el mismo período de 2002. Los resultados de Venprecar muestran una pérdida en cambio, en el período fiscal 2003, de US\$ 0.8 millones, en comparación con una ganancia en cambio en el lapso contable anterior de US\$ 12,7 millones.

Utilidad Neta

Como producto de los factores explicados previamente, la utilidad neta de Venprecar durante el ejercicio fiscal fue de US\$ 13,4 millones, en comparación con la utilidad neta de US\$ 3,2 millones reportados en el ejercicio fiscal anterior.

8. ANÁLISIS DE DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS AFILIADAS

a. ORINOCO IRON

Las ventas de Orinoco Iron durante el ejercicio fiscal fueron de US\$ 68,6 millones, 8,46% mayores que las reportadas en el período fiscal precedente de US\$ 63,2 millones. Este incremento en las ventas se debió al aumento de los precios internacionales de la briqueta.

De acuerdo con la decisión tomada a finales del ejercicio fiscal 2001, y extendida un año después, durante el período contable finalizado el 30 de septiembre de 2003, la planta Orinoco Iron sólo operó los dos trenes de un módulo de producción. En este lapso, se logró un volumen de 603.549 TM producidas, en comparación con 631.788 TM en el año fiscal anterior.

Las condiciones que afectaron la producción de la planta Orinoco Iron durante el ejercicio fiscal fueron, en orden de importancia, las fallas en el suministro de gas, comentadas anteriormente, y el clima de inestabilidad laboral ocasionado por una prolongada discusión del contrato colectivo con los trabajadores de la empresa. La empresa realizó sus mejores esfuerzos para negociar el contrato en términos razonables sin poner en riesgo su viabilidad operativa, alcanzando finalmente un acuerdo en la primera quincena de diciembre 2003.

El costo de ventas de Orinoco Iron fue de US\$ 74,3 millones, en comparación con US\$ 82,0 millones en el período fiscal 2002. A pesar de la disminución del costo de ventas con relación al año anterior y de la reducción del mismo como porcentaje de los ingresos por ventas, este renglón continúa siendo elevado con relación a los costos esperados para las operaciones de Orinoco Iron. Esto se debe al impacto de los costos fijos en las operaciones al no haberse alcanzado mayores volúmenes de producción de los trenes 1 y 2, que son los que han mantenido operaciones durante los años 2002 y 2003.

Los gastos de administración disminuyeron en 20,5% al ubicarse en US\$ 4,0 millones, siendo éste un resultado neto de los aumentos salariales, los gastos de la reestructuración de la deuda de Orinoco Iron, las medidas aplicadas para reducir gastos y el efecto de la devaluación del bolívar.

Como resultado de los elementos explicados, la pérdida operativa de Orinoco Iron en el ejercicio fiscal fue de US\$ 9,7 millones, menor que la pérdida operativa de US\$ 23,7 millones que se registró en el lapso comprendido entre octubre de 2001 y septiembre de 2002.

Adicionalmente, Orinoco Iron reporta Gastos Financieros por US\$ 38,7 millones, en comparación con gastos financieros por US\$ 59,4 millones en el período fiscal 2002. El monto correspondiente al ejercicio fiscal 2003, incluye US\$ 13,0 millones de intereses sobre la deuda con las instituciones financieras, US\$ 13,0 millones sobre la deuda con BHP Billiton y 12,7 millones con los principales proveedores. Adicionalmente, en este ejercicio fiscal fueron ajustados US\$ 15 millones a favor de Orinoco Iron por cambios en la política de acumulación de intereses sobre los saldos de las deudas.

Los factores antes mencionados explican la pérdida neta de la afiliada Orinoco Iron de US\$ 46,0 millones reportada en el período fiscal, inferior a la pérdida del año 2002 de US\$ 53,5 millones.

b. OPERACIONES RDI

Operaciones RDI opera la antigua planta de briquetas Fior. Desde el año 2001, por motivos de las altas inversiones requeridas y los bajos precios de la briqueta, la asociación IBH-BHP Billiton decidió suspender por tiempo indefinido las operaciones de dicha planta.

Aunque los precios de las briquetas aumentaron en el período fiscal 2003, la inversión requerida para reiniciar las operaciones de la planta, la incertidumbre sobre el suministro de gas, la inseguridad sobre la sustentabilidad de los precios, y la atención que se dio a otras prioridades de la Asociación IBH-BHP Billiton, determinaron la decisión de mantener cerrada esta planta durante el ejercicio fiscal 2003. No se ha determinado por cuánto tiempo permanecerá cerrada la planta.

La Gerencia de Operaciones RDI ha iniciado negociaciones con Orinoco Iron sobre los términos y condiciones que regularán los alquileres de terreno y equipos pertenecientes

a Operaciones RDI y que están siendo usados por Orinoco Iron, así como también la venta de ciertos equipos a Orinoco Iron.

c. BRIFER

La empresa Brifer Internacional Ltd. (Brifer), que posee derechos de propiedad intelectual sobre la tecnología del proceso mejorado de reducción finos de mineral de hierro en lecho fluidizado (el proceso Fior Mejorado), y conjuntamente con Voest Alpine Industriearagenbau (VAI), sobre la tecnología Finmet, no tuvo ingresos por ventas durante el ejercicio fiscal 2003.

Por concepto de regalías, BHP Billiton le adeuda a Brifer US\$ 6,0 millones, y Orinoco Iron le adeuda US\$ 3,4 millones

d. IBMS

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

9. TRENES 3 Y 4 DEL MÓDULO 2 DE ORINOCO IRON

El 20 de septiembre de 2003, se inició la operación comercial del tren 3 del Módulo 2. A la fecha de este informe, se ha adelantado el proceso para la adquisición de ciertas partes y piezas del tren 4, el cual se estima iniciará operaciones comerciales en la segunda mitad del año fiscal 2004. Sin embargo, considerando las contingencias que se puedan presentar durante la curva de aprendizaje, no se prevé que en el ejercicio fiscal 2004 se logre operar simultáneamente los cuatro trenes de producción de la planta.

10. CALIDAD: ISO 9001-2000

Con el fin de adaptarse a los nuevos estándares de calidad de procesos, durante este ejercicio fiscal, la filial Venprecar y la empresa afiliada Orinoco Iron iniciaron acciones encaminadas a la implantación y certificación de la norma ISO 9001 2000.

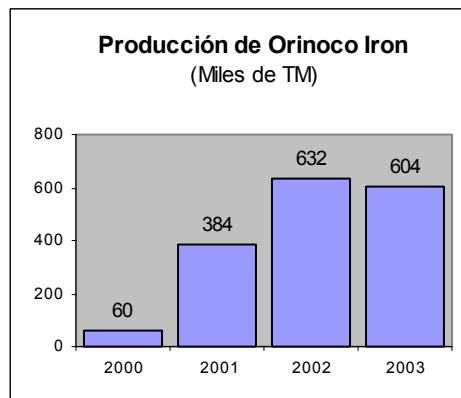
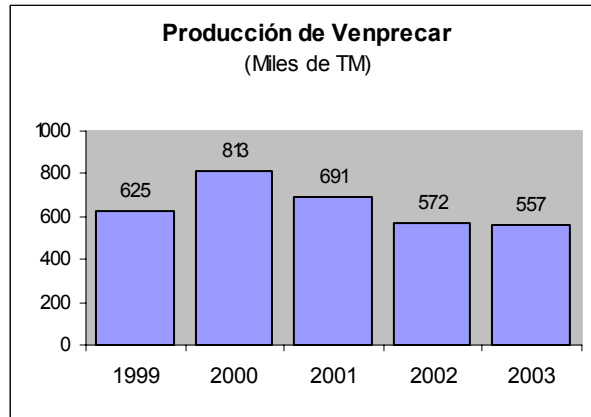
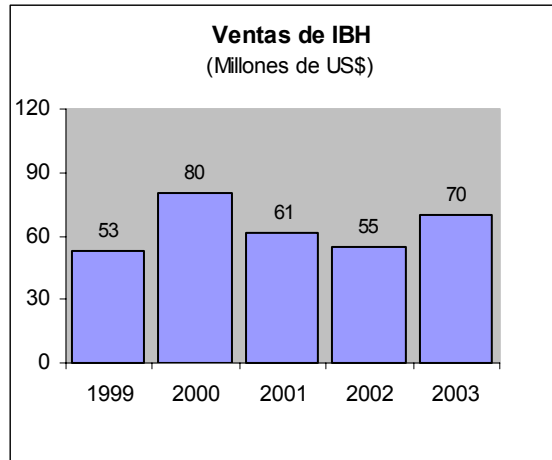
11. Con excepción de los aspectos comentados en el punto 2 de este informe, a la presente fecha, no se tiene conocimiento de la existencia de litigios o reclamaciones civiles, fiscales,

ni mercantiles que incidan o puedan incidir, negativamente, en forma significativa, en la situación económica y financiera de IBH.

12. Durante el ejercicio no hubo cambios significativos en las políticas de crédito, cobranzas y ventas. Un cliente concentró el 36% de las ventas conjuntas de Orinoco Iron y Venprecar.
13. El endeudamiento comercial de la filial Venprecar está denominado en bolívares, y las obligaciones derivadas de las garantías otorgadas con motivo del financiamiento del proyecto de Orinoco Iron se encuentran denominadas en dólares.
14. 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 TREINTA Y CINCO MILLONES DOSCIENTOS TRES MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y SEIS BOLÍVARES (Bs. 1.035.203.346,00). Dicha cifra está compuesta por: DOSCIENTOS OCHENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS BOLÍVARES (Bs. 287.958.256,00) correspondientes a Venprecar, y SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL NOVENTA BOLÍVARES (Bs.747.245.090,00) correspondientes a Orinoco Iron.

La Junta Directiva

Caracas, 4 de diciembre de 2003.



RELACIONES CON LOS INVERSIONISTAS

Relaciones con los Inversionistas	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) 762.99.38 E-mail: antonio.osorio@sivensa.com
Agente de Traspaso	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
Auditores	Espiñeira, Sheldon y Asociados (Miembro de PricewaterhouseCoopers) Av. Principal de Chuao, Edif. del Río, Caracas, Venezuela Teléfono: (58212) 700.62.91 Telefax: (58212) 993.63.41 E-mail: carlos.g.gonzalez@ve.pwc.com