

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS ⁽¹⁾

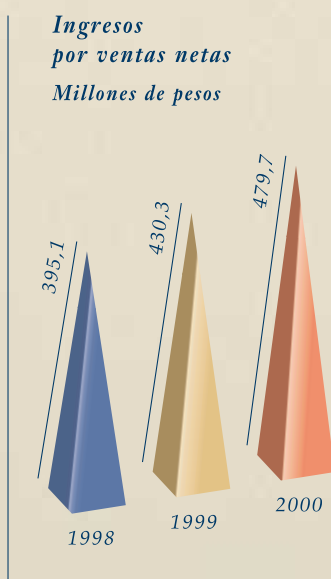
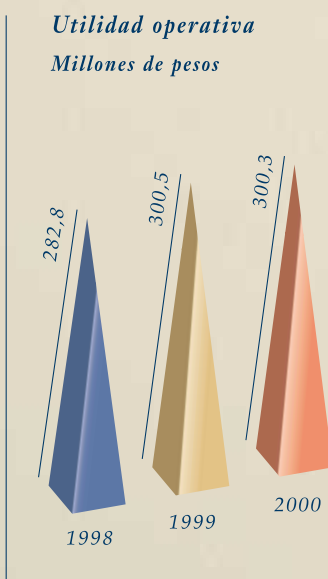
(en millones de pesos, excepto información por acción o donde se indique en forma expresa)

	2000	1999	1998
Ingresos por ventas netas	479,7	430,3	395,1
Utilidad operativa	300,3	300,5	282,8
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	196,3	212,5	230,3
Utilidad neta	126,3	145,7	156,5
Utilidad antes de intereses, impuesto a las ganancias, depreciación y amortización	366,9	343,6	317,7
Información por acción:			
Utilidad neta por acción	0,159	0,183	0,197
Dividendos por acción	0,111 ⁽²⁾	0,166	0,200
Generación operativa de fondos	170,2	193,8	194,4
Activos totales	2.112,2	2.135,3	1.993,5
Inversión en bienes de uso	61,1	147,1	183,5
Patrimonio neto	1.088,6	1.057,5	1.070,6
Deuda financiera a largo plazo	745,6	599,7	616,6
Retorno sobre el patrimonio	12%	14%	15%
Deuda financiera sobre capitalización total ⁽³⁾	46%	49%	44%

(1) Información correspondiente a estados contables consolidados.

(2) Incluye la propuesta que el Directorio eleva a la próxima Asamblea de Accionistas.

(3) Capitalización total incluye la deuda financiera más el patrimonio neto.



A NUESTROS ACCIONISTAS, CLIENTES Y EMPLEADOS:

El año 2000 ha sido el punto de partida de la estrategia de crecimiento que anunciáramos en la última Memoria. Decíamos en esa oportunidad que el redireccionamiento de nuestros negocios implicaba un cambio del antiguo paradigma de “acompañar la demanda de gas” por una nueva visión, “la de generarla”. Hoy, a la luz de los resultados de la gestión del año, podemos afirmar que ese camino se ha iniciado en forma gradual y sostenida. Es importante destacar que este cambio estratégico, el cual se reflejó en los resultados del año, alcanzó no solamente nuestro negocio principal de transporte de gas sino también al segmento de negocios no regulados de la Compañía.

En la presente carta, revisaremos los compromisos y desafíos considerados para el año 2000 y además presentaremos nuestros objetivos para los próximos años, los cuales ciertamente están orientados al cumplimiento de nuestra nueva estrategia, la expansión y el crecimiento de nuestros negocios, la profundización de nuestra filosofía de mejora continua en los servicios a nuestros clientes y a demostrar el interés por la comunidad y nuestros recursos humanos.



UNA MIRADA AL AÑO 2000

El año 2000 presentó oportunidades de crecimiento y a la vez desafíos, que merecieron desplegar todas nuestras habilidades corporativas. Gracias a éstas, y pese a enfrentar un contexto económico nacional recesivo, hemos logrado alcanzar un nuevo récord en el desarrollo de los ingresos por ventas, el cual ha sido aproximadamente de un 11%. Así, el 2000 se ha convertido en el año de mayor crecimiento en ventas desde el inicio de las operaciones de la Compañía. De esta forma seguimos manteniendo un sostenido y ascendente ritmo de aumento en nuestros ingresos. En el segmento de transporte de gas – la porción regulada de nuestro negocio – obtuvimos nuestro mayor logro.

A fines de noviembre de 2000 cerramos exitosamente un nuevo concurso abierto, el cual resultó en una demanda de transporte adicional por 3,2 MMm³/d, significando un crecimiento de 4,1% respecto a la capacidad actualmente contratada, lo que representará ingresos anuales de aproximadamente US\$ 17 millones una vez que la expansión se encuentre totalmente operativa.

Este resultado, el cual superó ampliamente nuestras expectativas iniciales, refleja la dedicación de toda la Compañía, tendiente a la concreción de nuestros esfuerzos orientados hacia el crecimiento.

Por otra parte, durante el año 2000, hemos dado los primeros pasos hacia el logro del objetivo ya planteado de acceder al mercado regional, a través de la integración a proyectos existentes de exportación de gas hacia países limítrofes. Concretamente, nos encontramos próximos a suscribir los acuerdos finales para la conexión del sistema de TGS al Gasoducto Cruz del Sur. Dicho gasoducto vinculará las importantes reservas de gas del sur y oeste de Argentina con Uruguay, con la posible futura extensión a Porto Alegre.

En la actividad no regulada, continuamos incrementando la participación de la misma sobre el total de las ventas de TGS, alcanzando el 20% en el 2000. En el negocio de producción y comercialización de GLP, la recuperación de los precios contribuyó al incremento de los ingresos. Durante el año nos hemos concentrado en neutralizar los impactos de proyectos competitivos de terceros, a través de acuerdos con productores de gas y clientes, que permitan incrementar la riqueza del gas. Además dichos acuerdos, permitirán consolidar a TGS como empresa procesadora y comercializadora de GLP, extendiendo su posicionamiento en la cadena de valor del negocio.

Por otra parte los ingresos derivados de los servicios “upstream” aumentaron como consecuencia de nuevos acuerdos de servicios de construcción, operación y mantenimiento. También en este segmento de nuestra actividad debemos destacar la suscripción del primer contrato para construir, operar y mantener una planta de tratamiento de gas en el norte de la Argentina, área donde TGS no tenía actividades hasta la fecha. Esto reafirmó nuestro compromiso de posicionar a TGS como uno de los proveedores líderes de este tipo de servicios en la Argentina.

Finalmente, pero no menos importante, han sido los logros obtenidos en el negocio de las telecomunicaciones, a través de nuestra sociedad controlada TELCOSUR S.A. (“Telcosur”). Durante el año 2000 concretamos importantes acuerdos de venta de capacidad de transporte de datos por nuestro sistema, lo que nos permitió expandir el mismo significativamente, teniendo



**“EL AÑO 2000
PRESENTÓ
OPORTUNIDADES
DE CRECIMIENTO
Y A LA VEZ DESAFÍOS
QUE MERECIERON
DESPLEGAR
TODAS NUESTRAS
HABILIDADES
CORPORATIVAS.”**

el país. Adicionalmente, el mercado financiero internacional, con incrementos de las tasas de interés y la consiguiente falta de atractivo de los títulos de deuda de países emergentes, contribuyó al aumento de la prima de riesgo de la Argentina. Finalmente, a fines de 2000, la calificadora de riesgo Standard & Poor's bajó la calificación de los títulos argentinos de deuda soberana.

En este contexto recesivo y con el propósito de lograr una menor presión sobre los consumidores finales, el Ente Nacional Regulador del Gas ("ENARGAS") requirió a las empresas licenciatarias, el diferimiento del aumento de tarifas derivado de la aplicación automática del ajuste semestral relacionado con el índice de precios al productor en los Estados Unidos ("PPI"), estipulado en la ley y las licencias. Si bien el acuerdo alcanzado sobre tal diferimiento, fue ratificado mediante el Decreto N° 669/00 del Poder Ejecutivo Nacional, éste fue dejado en suspenso, en virtud de una medida cautelar interpuesta por el Defensor del Pueblo de la Nación, a la cual la justicia hizo lugar. El efecto legal de la medida judicial implicaría el traslado de los ajustes del PPI a las tarifas de transporte de gas, según los términos contemplados en la Licencia, aunque todavía el ENARGAS no ha autorizado dicha aplicación. Mantendremos la firme posición de aplicar estrictamente las cláusulas acordadas en el proceso privatizador y estamos confiados en que el Gobierno Argentino velará por la defensa de dichas condiciones, reconociendo que cualquier violación a las mismas significará un serio perjuicio a la credibilidad del país.

La emisión de nuevas normas contables por parte del ENARGAS, que impone nuevos requerimientos de valuación y exposición a las compañías licenciatarias de gas, ha producido el mayor impacto sobre la utilidad neta del año 2000, afectándola en aproximadamente Ps. 20 millones. Debemos aclarar que se trata principalmente de cambios en los criterios contables, que no afectaron nuestra generación de fondos. Dichas normas incluyen la determinación de vidas útiles máximas aplicables para cada tipo de bien que conforman los activos afectados al servicio de transporte de gas, determinación que resulta menor a la utilizada por TGS hasta el 31 de diciembre de 1999.



“EN EL ASPECTO OPERATIVO, OBTUVIMOS UN NUEVO RÉCORD EN EL PROMEDIO DE ENTREGA EN EL PERÍODO DE LOS TRES DÍAS PICO, ALCANZANDO 64,3 MMM³/D DURANTE LA MÁS EXIGENTE TEMPORADA INVERNAL DESDE EL COMIENZO DE LAS OPERACIONES.”



UNA MIRADA HACIA EL FUTURO

El futuro del gas natural como combustible alternativo para la Argentina y para la región, se consolida cada vez más. La demanda posee una excelente perspectiva de crecimiento debido al costo del mismo y a su superioridad desde el punto de vista ambiental comparado con otros combustibles. Nos vemos bien posicionados para tomar ventaja de ello y confiamos en que las condiciones económicas, tanto en la Argentina como en la región, mejorarán para acelerar el desarrollo de nuestros proyectos de crecimiento.

A tal fin, hemos definido objetivos desafiantes para el próximo quinquenio, principalmente en cuatro temas: desarrollo de negocios, proceso de revisión tarifaria, excelencia de las operaciones y óptima estructura de capital.

1) DESARROLLO DE NEGOCIOS: En el segmento de transporte de gas seguiremos evaluando y generando oportunidades de largo plazo para expandir nuestro sistema, lo cual contribuirá al desarrollo de las importantes reservas de gas del sur de la Argentina. La concreción de dichas oportunidades requiere la definición previa de ciertos temas regulatorios para asegurar una tasa de retorno global razonable en el largo plazo. Asimismo, continuaremos evaluando el desarrollo de mercados energéticos en la región para aprovechar oportunidades de inversión en nuevos proyectos de transporte.

En el segmento de producción y comercialización de GLP, nuestra estrategia estará orientada a la optimización del uso de nuestra planta de procesamiento, para continuar neutralizando el impacto de proyectos competitivos de terceros, incentivando el aporte de gas rico al sistema, y al mismo tiempo profundizar y fortalecer nuestro rol de comercializadores de GLP, contando con la disponibilidad de los mismos. Ello será posible a través de los acuerdos concretados con productores, compañías distribuidoras y clientes de gas licuado y etano. En lo que respecta a los servicios "upstream", esperamos alcanzar una participación de mercado del 10% del volumen total del gas natural tratado e inyectado en los sistemas de transporte de la Argentina para el año 2002, operando dentro o fuera de nuestra área de servicio. De esta manera lograremos profundizar la integración de nuestros negocios de transporte de gas y líquidos. En nuestros negocios de telecomunicaciones, continuaremos desarrollando



ENERGÍA PARA CRECER

Hemos reformulado nuestra visión con el propósito de incorporar las nuevas realidades de un mercado competitivo, revigorizando la empresa con nuevos proyectos. Este nuevo enfoque resume lo que anticipamos para el futuro: ***ser líder en el desarrollo del negocio de transporte de gas natural y servicios asociados, promoviendo la integración del mercado energético, priorizando la calidad, satisfacción al cliente y la preservación del medio ambiente.***

El escenario competitivo nos muestra que, tanto los viejos enfoques comerciales como los participantes y la perspectiva de la actividad energética, han dado lugar a nuevos conceptos. Sin embargo, la importancia de la energía para el crecimiento económico de la Argentina y de la región se mantiene inalterable. Gracias a nuestra excelente base de recursos, a nuestro posicionamiento en el mercado, a nuestra superioridad tecnológica y al compromiso de nuestro personal con los objetivos corporativos, estamos preparados para adaptarnos a este mundo cambiante y superar exitosamente los desafíos futuros.

Nuevamente, queremos expresar nuestro agradecimiento: a nuestros accionistas por su permanente confianza, a nuestros clientes por brindarnos la oportunidad de crear valor y especialmente a nuestra gente por su dedicación y compromiso constantes.

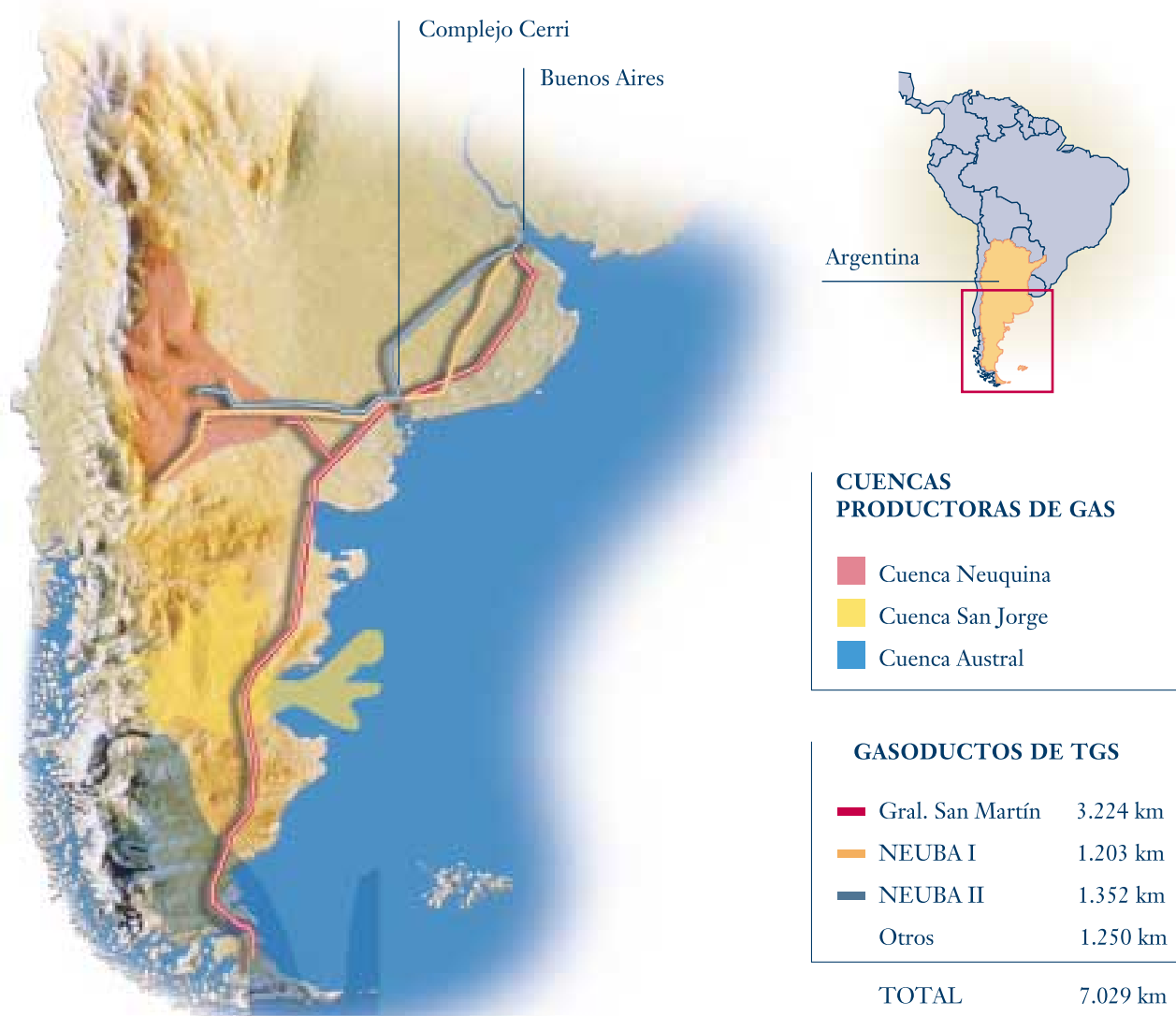


Eduardo Ojea Quintana
*Vicepresidente
y Director General*



Walter F. Schmale
Presidente

EL GAS, UNA INDUSTRIA EN CRECIMIENTO



La industria del gas en la Argentina ha experimentado un importante desarrollo durante los últimos años. La demanda de gas se ha elevado de 9,3 billones de metros cúbicos (“Bm³”) en el año 1980 a 30,9 Bm³, en 2000 (medido desde septiembre de 1999 hasta septiembre de 2000), lo que evidencia que el consumo de gas del país se ha triplicado en dicho período. Este incremento refleja la superioridad del gas, en comparación con otros combustibles alternativos, no sólo en términos de su precio comparativamente más bajo, sino también por ser la energía fósil más limpia y, por tanto, menos contaminante.

Concretamente, el gas natural es el combustible fósil que



emite menos dióxido de carbono (“CO₂”), dada la alta proporción de hidrógeno que contiene.

Por tratarse de un gas, su mezcla con aire y posterior combustión es más simple que otros combustibles de igual origen, produciendo un 25% menos de emisiones de CO₂ que el petróleo y casi un 50% menos comparado con el carbón. Además la ausencia de partículas y compuestos corrosivos de azufre facilitan la recuperación del calor residual y por lo tanto, las eficacias de su utilización. Todo esto contribuye a hacer del gas natural el combustible con menor impacto medioambiental comparado con el resto de los combustibles fósiles, cuya utilización ayuda a reducir la emisión de gases de efecto invernadero. Por otra parte, dado que el transporte y la distribución de gas se realizan a través de tuberías bajo suelo, el impacto sobre el paisaje y los cultivos es mínimo. Por su rendimiento y baja emisión de contaminantes, el gas natural es especialmente apropiado para la generación eléctrica y cogeneración, hornos industriales y otros usos comerciales y domésticos. En términos de oferta de gas natural, la Argentina posee gran disponibilidad con reservas probadas y desarrolladas,



*Siglo XVI y XVII
Las velas se constituyen
en el sistema de alumbrado
por antonomasia.
Se utilizan candelas de sebo
y estearina a partir de 1823,
parafina (1850)
y esperma de ballena (1860),
dando nueva vida
a la iluminación
de las velas.*



del 41% para el año 1999, superando largamente al promedio mundial ubicado en 23%. Es indudable que el aumento de la capacidad de transporte de gas, a través de gasoductos troncales, ocurrida fundamentalmente luego de la privatización de GdE, contribuyó al desarrollo de la industria.

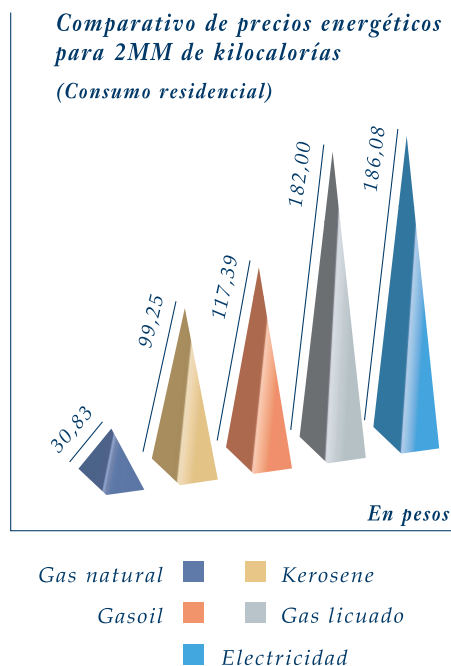
Para el futuro, se espera que la demanda doméstica de gas se incremente en aproximadamente un 4% anual. El principal factor de este crecimiento estará dado por la creciente necesidad de generación eléctrica adicional. Por su parte, la demanda de los sectores industriales y residenciales evolucionará acompañando el crecimiento general de la economía.

La demanda adicional de electricidad no sólo se dirigirá a abastecer el mercado local, sino que también estará asociada a proyectos de exportación, principalmente, a Brasil.

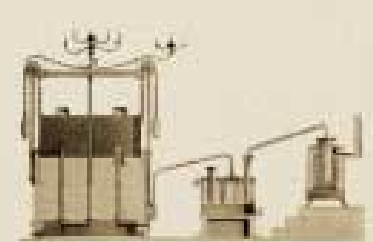
El plan en ejecución del Gobierno Argentino, tendiente a la construcción de nuevas líneas de transmisión eléctrica, fomentará aún más el desarrollo de la mencionada generación eléctrica. El gas, por sus ventajas comparativas



1823
Es el décimo tercer aniversario
de la "Revolución de Mayo"
y Buenos Aires
se convierte
en la primera ciudad
de América Latina
que utiliza alumbrado público
con artefactos a gas.



Fuente: Revista Gas y Gas. Diciembre 2000.





1856

Comienza el suministro de gas domiciliario en Buenos Aires. El fluido es transportado a través de cañerías de loza de barro.

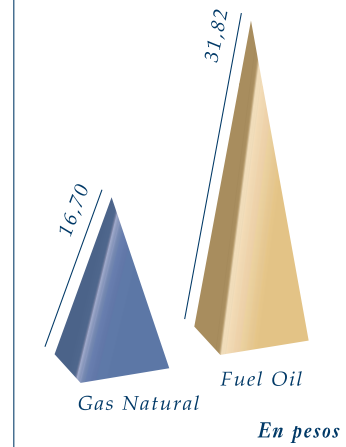


1857

Se inaugura el Teatro Colón. Su araña central, fabricada en Francia, cuenta con 450 luminarias de gas. Su encendido total requiere media hora.

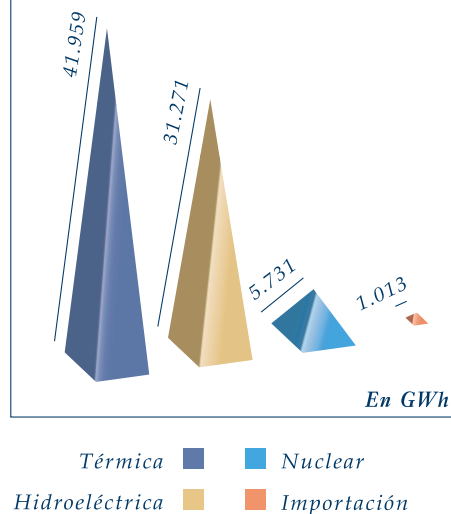
con respecto a otros tipos de suministro, desempeñará un papel importante en el crecimiento de la generación eléctrica, sobre todo, considerando el alto impacto ambiental y costo de capital en la construcción de centrales hidroeléctricas. Adicionalmente, la demanda de gas argentino se verá potenciada por las crecientes necesidades energéticas de la región. Teniendo en cuenta dicho crecimiento en la demanda externa y las importantes reservas de gas con que cuenta la Argentina, se estima que nuestro país se convertirá en un importante exportador hacia Chile, Brasil y Uruguay. En la actualidad se encuentran operativos cinco gasoductos a Chile, conectados directamente con reservas de gas argentinas, con una capacidad total aproximada de 35 MMm³/d y otro a Brasil, con una capacidad de 2,8 MMm³/d, el cual actualmente abastece sólo a una central

Comparativo de precios energéticos para 2MM de kilocalorías (Consumo industrial)



Fuente: Revista Gas y Gas. Diciembre 2000.

Oferta de generación eléctrica Año 2000



NUESTRAS AREAS DE SERVICIOS



SEGMENTO REGULADO

TRANSPORTE DE GAS

El transporte de gas continúa siendo nuestro “core business”, con una participación del 80% en los ingresos totales de la Compañía durante el año 2000. Los ingresos asociados a este segmento se generan aproximadamente en un 98% por contratos de transporte en firme, celebrados, en su mayoría, con nuestros cuatro clientes distribuidores de gas.

Los contratos de transporte en firme son aquellos en virtud de los cuales se reserva y se paga por la capacidad, independientemente del uso real de la misma que haga el cliente.

Nuestra principal zona de servicio es el área del Gran Buenos Aires, que incluye la Ciudad de Buenos Aires, ubicada en la zona este de la Argentina, y también proporcionamos servicios en las provincias más rurales del oeste y sur del país. Nuestra área de servicio comprende alrededor de 4,4 millones de usuarios finales, incluyendo aproximadamente 3,1 millones en el área del Gran Buenos Aires. El servicio directo a los usuarios residenciales, comerciales, industriales y centrales eléctricas es prestado, principalmente, por cuatro compañías distribuidoras de gas en dichas áreas, las cuales se hallan conectadas al sistema de TGS: MetroGas S.A. (“MetroGas”), Gas Natural Ban S.A. (“BAN”), Camuzzi Gas Pampeana S.A. (“Pampeana”) y Camuzzi Gas del Sur S.A. (“Sur”).

También en nuestra área de operación se ubican importantes industrias a las que les brindamos servicio de transporte de gas. La capacidad de transporte contratada en firme por los clientes industriales representa aproximadamente un 20% de nuestra capacidad total.



*1884 - 1889
La ciudad de Córdoba
habilita el servicio de gas
y Karl Fader utiliza
por primera vez gas
de petróleo para
la iluminación de
la ciudad de Mendoza.*





1891

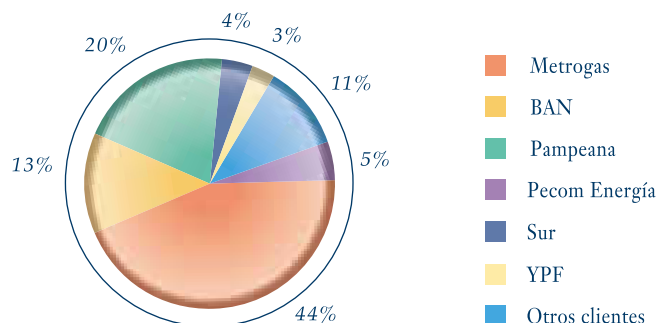
El consumo de gas de la ciudad de Buenos Aires llega a los 27.328.571 m³. Las cañerías tendidas ya alcanzan a 540 kilómetros.



Durante el año 2000, logramos incrementar nuestra capacidad contratada en firme, la cual aumentó de 56,9 MMm³/d a fines de 1999 a 57,9 MMm³/d a fines de 2000, debido a la entrada en plena vigencia de las expansiones al sistema completadas durante el año. Además, logramos incrementar la prestación de servicios de transporte interrumpible como consecuencia de un período invernal con temperaturas más rigurosas que lo habitual, lo que se reflejó en un aumento en el promedio diario de entregas de gas de 49,6 MMm³/d en 2000, comparado con 47,8 MMm³/d en 1999.

A fines de noviembre de 2000, concluimos un nuevo concurso abierto, cuyos resultados superaron incluso nuestras expectativas iniciales. Los acuerdos derivados del concurso prevén la contratación a largo plazo de capacidad de transporte firme adicional en los gasoductos General San Martín y Neuba II por 3,2 MMm³/d, representando un crecimiento de 4,1% respecto a la capacidad actualmente contratada. Parte de dicha capacidad se destinará a abastecer el crecimiento de la demanda doméstica de las distribuidoras BAN, Pampeana y Sur. El resto será destinado a satisfacer demanda del sector industrial. Estos acuerdos, comenzarán durante 2001, lo cual permitirá cubrir la demanda del próximo período invernal, y tendrán

Composición de ventas de transporte de gas del 2000 por clientes

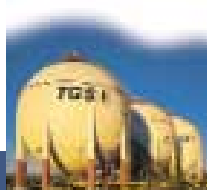


vigencia total en el año 2002. Se estima que los mismos generarán ingresos anuales adicionales por aproximadamente US\$ 17 millones, una vez que se encuentren en operación completa. Esta expansión requerirá inversiones por aproximadamente US\$ 120 MM y se realizará a través de la instalación de más de 300 km de cañería. Otro logro relacionado con los nuevos acuerdos, consiste en la renuncia, por parte de algunas compañías distribuidoras de gas, de más del 50% del total de los derechos de reducción futura de capacidad contratada a la que estaba expuesta la Sociedad. Además, a través de esta nueva expansión del sistema, TGS incrementa su participación de mercado en el área del Gran Buenos Aires, y prepara al Gasoducto General San Martín para importantes futuras ampliaciones. Por otra parte, se logra potenciar el negocio de líquidos a través de una mayor disponibilidad de gas a procesar en nuestro Complejo Cerri.

Aspectos regulatorios:

El ámbito regulatorio presentó los máximos desafíos durante el 2000. A fines de abril de 2000, el ENARGAS emitió nuevos criterios de valuación y exposición que deben ser considerados por las compañías de transporte y distribución de gas. Dichos criterios, requirieron la aplicación, a partir del 1 de enero de 2000, de las vidas útiles máximas establecidas por el ENARGAS para cada tipo de bien que conforman los activos afectados al servicio de transporte de gas, las cuales resultan menores a las vidas útiles consideradas por TGS hasta el 31 de diciembre de 1999. Asimismo, el ENARGAS determinó otros lineamientos específicos para la registración de bajas y retiros de bienes de uso y definiciones acerca de costos considerados como mejoras o gastos de mantenimiento. Como resultado de las nuevas definiciones adoptadas, el resultado operativo de TGS para el año 2000 disminuyó Ps. 27 millones, respecto al año 1999.

Por otra parte, como consecuencia de la fuerte recesión imperante en Argentina durante el año 2000, el Gobierno requirió a las empresas licenciatarias el diferimiento en la aplicación automática del ajuste semestral derivado de la aplicación del PPI que debía regir a partir del 1 de enero de 2000 hasta el 1 de julio de 2000, para ser luego facturados en doce meses a través de un aumento en las tarifas de transporte. No obstante, en dicha fecha, el Gobierno Nacional requirió nuevamente la colaboración de las empresas licenciatarias. La Secretaría de Energía de la Nación, en representación del Ministerio de Economía de la Nación, suscribió un acuerdo, que preveía nuevamente el diferimiento parcial de los índices a aplicar a partir del 1 de julio de 2000 hasta el 30 de junio de 2002 y su posterior recupero, con intereses compensatorios en 24 meses, a través de un ajuste tarifario, a partir del 1 de julio de 2002. Los ingresos no trasladados a tarifa por la aplicación del PPI más los intereses compensatorios correspondientes, formarían parte de un fondo, en la medida que no superen un 6% por sobre la facturación anual o un 4% por debajo. Sin embargo, en virtud de una medida interpuesta por el Defensor del Pueblo de la Nación, al que la justicia hizo lugar, el acuerdo mencionado, que fue posteriormente instrumentado a través de un decreto del Poder Ejecutivo Nacional fue dejado en suspenso. El Poder Ejecutivo Nacional, el ENARGAS y la mayoría de las compañías licenciatarias de gas apelaron dicha medida. No obstante, tales acciones, el ENARGAS comunicó a TGS que corresponde acatar la medida judicial, por lo que aún no se aplicarán los efectos de dicho acuerdo sobre las tarifas, las cuales deben mantenerse en los valores vigentes durante el primer semestre del año 2000 hasta tanto haya una resolución judicial definitiva. Aún ante esta situación, estamos confiados que el Gobierno Nacional mantendrá los compromisos asumidos en el proceso privatizador y que velará por la defensa de los derechos que corresponden a las compañías licenciatarias.



SEGMENTO NO REGULADO

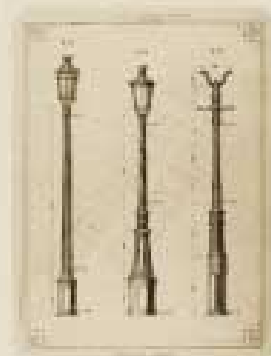
El segmento no regulado incluye tanto a las actividades de producción y comercialización de GLP, como a los servicios denominados “upstream” y también a los de construcción, operación y mantenimiento de gasoductos. Los ingresos derivados del segmento no regulado durante 2000, representaron aproximadamente el 20% de los ingresos totales obtenidos, demostrando una creciente participación de este tipo de servicios con respecto al año anterior, en el que alcanzaron el 18%.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GLP

Las actividades de producción y comercialización de GLP se desarrollan en el Complejo Cerri, ubicado en las cercanías de Bahía Blanca y conectado a todos nuestros gasoductos troncales. Allí se recupera etano, propano, butano y gasolina natural y además, se almacena y se despacha el GLP extraído. Como parte del Complejo Cerri, TGS también posee en Puerto Galván instalaciones de almacenamiento y carga por camión y barco para los líquidos de gas natural extraídos de dicho Complejo.

Los ingresos derivados del segmento producción y comercialización de GLP se beneficiaron significativamente por el incremento en los precios internacionales de GLP, que además de recuperarse de las bajas experimentadas en años anteriores, han logrado récords, superando incluso nuestras expectativas. La producción de GLP, disminuyó aproximadamente un 6%, como resultado de temperaturas invernales más bajas que las registradas en años anteriores, lo que generó el by-bass al Complejo Cerri durante algunos días del mes de julio de 2000.

Adicionalmente, durante 2000, TGS concentró sus esfuerzos en mitigar los efectos competitivos de una planta de



1905

Las columnas de faroles de gas que se fabrican en la Argentina satisfacen los nuevos requerimientos de la ciudad en desarrollo.





1907

*Se descubre un importante
yacimiento de petróleo
en la localidad de
Comodoro Rivadavia.
En las grandes ciudades
se introducen
las primeras cocinas a gas.*



procesamiento de gas, con una capacidad aproximada de 36 MMm³/d, ubicada en la provincia del Neuquén. Dicha planta, operada por Compañía MEGA S.A. (cuyos accionistas son Dow Chemical, Repsol-YPF y Petróleos Brasileiros), entró en operación hacia fines de 2000. Con dicho propósito, TGS cerró acuerdos con productores de gas y con clientes distribuidores, a fin de maximizar la riqueza del gas llegada al Complejo Cerri, contando con la disponibilidad de los líquidos asociados. El logro de la disponibilidad del GLP, sumado a los acuerdos de venta con compradores de GLP, tanto locales como del exterior, así como con compradores de etano, renegociados exitosamente, contribuirán a integrarnos en la cadena de valor del negocio en general y fortalecer nuestro rol de comercializadores de dichos productos.



Por otra parte, durante 2000, TGS cerró acuerdos con clientes que prevén el almacenamiento de líquidos durante los períodos de bajo consumo, los cuales con mínima inversión aseguran la utilización de la capacidad de almacenaje instalada e ingresos en base “take-or-pay”. Los acuerdos entrarán en vigencia durante el primer semestre de 2001.

**INDICADORES FINANCIEROS Y OPERATIVOS DEL SEGMENTO
UPSTREAM Y OTROS SERVICIOS**

(en millones de pesos, excepto donde se indique en forma expresa)

	2000	1999	1998
Información financiera seleccionada ⁽¹⁾			
Ingresos por ventas netas	27,3	14,1	4,1
Utilidad operativa	4,5	8,5	2,1
Depreciación de bienes de uso	3,6	3,2	0,8
Inversiones en bienes de uso	7,6	11,4	36,4
Activos identificables	56,8	60,8	43,8
Estadísticas operativas:			
Capacidad de tratamiento y compresión (en MMm ³ /d)	6,45	3,2	3,2

(1) Información correspondiente a estados contables consolidados.

extracción de anhídrido carbónico en uno de sus yacimientos ubicados en la provincia de Salta. El inicio de operaciones de esta planta está previsto para mediados del 2001 y representa la primera operación de TGS fuera de su área geográfica de servicios.

TELCOSUR

A través de esta sociedad, 99,98% controlada, hemos incorporado una nueva área de servicios: las telecomunicaciones. Telcosur fue creada en septiembre de 1998 con el objetivo de prestar servicios de transmisión de datos y valor agregado, buscando optimizar la utilización de la infraestructura de telecomunicaciones instalada existente. Aprovechando las crecientes oportunidades del mercado de las telecomunicaciones, principalmente derivadas de la desregulación del sector, durante el segundo trimestre de 2000, TGS suscribió un acuerdo con NEC Argentina, para expandir su sistema de telecomunicaciones. Dicha expansión demandará una inversión de aproximadamente US\$ 29 millones y estará concluida a mediados de 2001. Telcosur prestará servicios como carrier de carriers independiente y también proveerá servicios a clientes corporativos dentro de su área de influencia. Hasta la fecha, Telcosur ha logrado comercializar gran parte de su capacidad



expandida, a través de acuerdos de largo plazo con importantes operadores locales de telecomunicaciones.

Durante el último trimestre de 2000, Telcosur ha iniciado una nueva fase en su estrategia de telecomunicaciones, consistente en la instalación de una red de fibra óptica de alta capacidad que unirá Buenos Aires, Bahía Blanca y Neuquén, las rutas más activas en su área de servicio. Este nuevo emprendimiento permitirá a Telcosur consolidar su posición como carrier de carriers líder en la zona sur de Argentina dentro del Corredor del Mercosur, y al mismo tiempo complementar las redes de telecomunicaciones locales e internacionales ya construidas y en proceso de construcción. Actualmente, Telcosur encuentra negociando los derechos de paso asociados al tendido de la mencionada red. Esta nueva iniciativa demuestra el permanente esfuerzo de TGS en maximizar el valor a sus accionistas, aprovechando las favorables condiciones en el mercado de las telecomunicaciones y la disponibilidad de tecnologías flexibles y modernas.

NUESTRO DESEMPEÑO FINANCIERO EN 2000

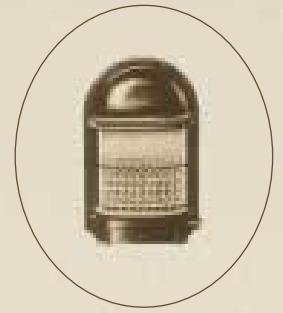
Desde comienzos de 1999, TGS enfrentó un período de inestabilidad en los mercados financieros, presentando importantes desafíos en ese área. El contexto internacional, con una fuerte política monetaria contractiva en los Estados Unidos y una gran volatilidad en los mercados de inversiones de riesgo, evidenciado por la caída del 37% en el índice NASDAQ durante 2000, perjudicó también a los bonos de países emergentes, los cuales presentaron una fuerte baja en sus precios e importantes subas en sus rendimientos. Este contexto internacional, se vio agravado por la situación en Argentina, donde imperó la falta de crecimiento económico y de control del déficit fiscal. Esta situación generó no sólo la desconfianza de los inversores y el aumento del riesgo país, sino también la baja en la calificación de los títulos de deuda argentinos por parte de Standard & Poor's hacia fines del año 2000 y la consiguiente disminución de la calificación de la deuda en dólares de TGS, la cual aún continua estando dos escalones encima de la calificación soberana.

Aún ante esta difícil situación en los mercados, TGS logró completar exitosamente sus necesidades de refinanciación de deuda para el año 2000, a través de dos emisiones que totalizaron US\$ 300 millones, efectuadas en marzo y abril de 2000. Estas refinanciaciones no provocaron un incremento en el costo promedio de deuda de la Sociedad, el cual se mantuvo en aproximadamente un 10,1%, similar a

1999, lográndose, asimismo, mantener el promedio de vida de deuda en aproximadamente 3,5 años a fines de 2000. En cuanto al pago de dividendos, durante el año 2000 los mismos fueron efectuados teniendo en cuenta los objetivos anunciados en nuestra Memoria de 1999: mantener un nivel de dividendos que asegure la calidad crediticia y permita la reinversión parcial de utilidades considerando proyectos de crecimiento que TGS pudiera iniciar. En este sentido, en julio de 2000 TGS, abonó Ps. 42,7 millones, representando Ps. 0,0537 por acción. Dichos dividendos fueron abonados anticipadamente en base a las utilidades del primer semestre de 2000. En relación con los dividendos del segundo semestre de 2000, el Directorio eleva a consideración de la próxima Asamblea de Accionistas, la propuesta de abonar Ps. 0,0575 por acción, lo que representa aproximadamente el 70% de la utilidades del segundo semestre.

NUESTROS PILARES: CALIDAD, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE

Somos conscientes que la calidad en el servicio a nuestros clientes es vital para el crecimiento de nuestro negocio. Por eso ya hemos comenzado a trabajar alineando nuestra Compañía para poder cumplir con los estrictos estándares requeridos para certificar según la norma ISO 9000. Por su parte, la calidad en la prestación de nuestros servicios se basa necesariamente en la seguridad, confiabilidad y eficiencia del sistema. Mantener altos estándares de seguridad ha sido la constante política de TGS desde el inicio de las operaciones. Para ello hemos invertido más de US\$ 380 millones durante los 8 años de operación en la mejora del sistema de transporte, demostrando nuestra intención de posicionar a TGS a la vanguardia en el empleo de mejores prácticas de la industria. La misma ha estado evolucionando en los últimos años como resultado de la profunda revolución tecnológica operada. Hemos reconocido



1920-1930
El mundo se repone de la primera guerra mundial y en la Argentina crece la oferta de aparatos domésticos que utilizan gas.



NUESTRA RESPONSABILIDAD CON LA GENTE

El éxito de nuestro negocio en los ocho años de operación, es, en gran medida, mérito de nuestro talentoso personal. Nuestra gente es quien, con su dedicación, habilidades y conocimientos, llevará adelante la tarea de concretar nuestra visión. Reconociendo el rol fundamental de nuestra gente, nos hemos concentrado en

su capacitación continua, con el objetivo de facilitar la incorporación de nuevas habilidades y conocimientos para responder mejor a las realidades competitivas del negocio.

Nuestra intención es hacerlos parte del negocio. Para ello, hemos fijado políticas de remuneración variable directamente vinculadas al cumplimiento de objetivos individuales, sectoriales y de la Empresa.

Nuestra responsabilidad hacia nuestros empleados, su salud y la mejora en su calidad de vida ha sido un tema prioritario durante el año 2000. Para ello, se consolidó el Sistema de Medicina Empresaria Laboral (“SMEL”), creado para preservar la salud y promover el bienestar de nuestra gente, a través de una importante red de asistencia, prevención y contención que incluye médicos altamente

profesionalizados en cada una de las zonas de operación. El plan incluye cobertura integral para los empleados y su grupo familiar primario.

Sin embargo, nuestra actividad no se limita a nuestros empleados, clientes y accionistas. En nuestra condición de parte integrante de la sociedad en la que trabajamos, tenemos una clara conciencia de nuestra responsabilidad social, no sólo respecto del bienestar material de nuestros empleados y de la sociedad, sino de cómo contribuir positivamente a la elevación personal y social de la comunidad que nos rodea. Para ello, concentramos nuestros esfuerzos a fin de establecer una relación abierta y fructífera con las comunidades vecinas de las regiones donde se desarrollan nuestras operaciones. En 2000 colaboramos con organizaciones sin fines de lucro, entre ellas, instituciones de investigación científica, hospitales, fundaciones de ayuda a discapacitados, de lucha contra el Sida,





como así también con bibliotecas y distintas instituciones educativas. Además gran parte de nuestros esfuerzos fueron destinados a instituciones representativas de ayuda al Tercer Sector en la Argentina y asociaciones civiles abocadas al desarrollo de programas de educación vial.

TGS decidió oportunamente (1997) encauzar sus inquietudes sociales a través de la gran vía de la comunicación, fundamentalmente la gráfica, donde las acciones están siempre a la vista y pueden servir de referencia y eventualmente, ejemplo. Es así como a través de la campaña de comunicaciones gráficas que se realiza desde 1997 y de la edición de los libros “Historias del gas en la Argentina” y “El Bien Público” (re-impresos en el año 2000), estimamos haber hecho un aporte a la sociedad.

La campaña y los libros son consecuencia de nuestra convicción de que una empresa como TGS, prestadora de un servicio público esencial, debe contribuir al mejoramiento del ser humano a través de las oportunidades y herramientas a su alcance, combinando sus aspiraciones comunicacionales con el tratamiento razonable de algunas prioridades públicas.



RESUMEN DE ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000, 1999 Y 1998

(expresados en millones de pesos)

	2000	1999	1998
Ingresos por ventas netas	479,7	430,3	395,1
Utilidad bruta	321,8	319,5	301,5
Gastos de administración y comercialización	(21,5)	(19,0)	(18,7)
Utilidad operativa	300,3	300,5	282,8
Resultados financieros y por tenencia	(96,9)	(85,0)	(48,8)
Utilidad neta antes del impuesto a las ganancias	196,3	212,5	230,3
Utilidad neta	126,3	145,7	156,5

Síntesis del Balance General:

Bienes de Uso	1.937,5	1.949,8	1.848,0
Total Activo	2.112,2	2.135,3	1.993,5
Pasivo corriente	278,0	478,1	306,3
Pasivo no corriente	745,6	599,7	616,6
Total Pasivo	1.023,6	1.077,8	922,9
Patrimonio neto	1.088,6	1.057,5	1.070,6

Síntesis del Estado de Origen y Aplicación de Fondos:

Fondos generados por las operaciones	170,2	193,8	194,4
Fondos aplicados a las actividades de inversión	(66,0)	(151,3)	(167,1)
Fondos aplicados a las actividades de financiación	(146,4)	(33,5)	(52,5)
(Disminución) / Aumento de fondos	(42,2)	9,0	(25,2)
Fondos al cierre del ejercicio	19,9	62,1	53,2

PROPUESTA DEL DIRECTORIO

La distribución de utilidades, que se somete a consideración de la Asamblea de Accionistas, por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2000 es la siguiente:

	Miles de Pesos
Base de distribución:	
Saldos de resultados no asignados después de la distribución de utilidades aprobada por la Asamblea del 22 de febrero de 2000	64.481
Utilidad del ejercicio 2000	126.263
Total	190.744
Propuesta:	
Dividendos en efectivo (*)	88.372
Reserva Legal	6.313
Cuenta nueva	96.059

(*) Incluye dividendos anticipados correspondientes al primer semestre de 2000 abonados en agosto de 2000 por 42.689 (5,37% del Capital Social) y dividendos correspondientes al segundo semestre de 2000 por 45.683 (5,75% del Capital Social) a ser abonados el 12 de marzo de 2001.

Buenos Aires, 31 de enero de 2001.



Walter F. Schmale
Presidente

MANAGEMENT

Director General Eduardo Ojea Quintana

Se graduó en la Universidad del Museo Social Argentino con el título de Abogado. Estuvo vinculado a Perez Companc S.A. desde 1972 hasta 1992. Desde 1992 hasta enero de 1998 se desempeñó como Director de Asuntos Legales, Regulatorios y Públicos de TGS. Actualmente, es el Director General.



Director Comercial

Jorge García

Se graduó en la Universidad Nacional de Buenos Aires con el título de Contador Público. Estuvo vinculado a Perez Companc S.A. desde 1980 hasta 1992. Desde 1992 hasta el 1° de septiembre de 1998 se desempeñó como Director de Administración y Finanzas de TGS. Actualmente, es el Director Comercial.



Director de Operaciones

Jorge Bonetto

Se graduó en la Universidad Nacional de Córdoba con el título de Ingeniero Mecánico Electricista. Estuvo vinculado a Perez Companc desde 1987 hasta 2000. Ingresó en TGS en abril de 2000 como Director de Operaciones.



Director de Asuntos Regulatorios y Tarifas

Daniel Perrone

Se graduó en la Universidad Tecnológica Nacional con el título de Ingeniero Mecánico. Estuvo vinculado a Bridas y a TransCanada International desde 1993 hasta 1999. Ingresó en TGS a fines de 1999 como Director de Asuntos Regulatorios y Tarifas.



Gerente Dep. de Asuntos Legales

Cristian Dougall

Se graduó en la Universidad de Buenos Aires con el título de Abogado. Desde 1973 hasta 1993 estuvo vinculado al estudio Dougall & Emery. Ingresó en TGS en 1993 y hasta fines de 1999 se desempeñó como Gerente de Asuntos Legales y Regulatorios de TGS. Actualmente, es el Gerente Departamental de Asuntos Legales.



Gerente Dep. de Planeamiento y Evaluación de Negocios

Alejandro Basso

Se graduó en la Universidad de Buenos Aires con el título de Contador Público. Estuvo vinculado a Perez Companc S.A. desde 1987 hasta 1994. Desde 1994 hasta 1998, se desempeñó como Gerente de Planeamiento Corporativo y Control de Gestión de TGS. Actualmente, es el Gerente Departamental de Planeamiento y Evaluación de Proyectos.



Director de Administración y Finanzas

Claudio Schuster

Se graduó en la Universidad Nacional de Buenos Aires con el título de Contador Público y obtuvo la Maestría en Finanzas y Mercados de Capitales en el ESEADE. Estuvo vinculado desde 1983 hasta 1993 a Citibank, N.A. Desde 1993 hasta el 1° de septiembre de 1998 se desempeñó como Director de Auditoría y Consultoría Interna de TGS. Actualmente, es el Director de Administración y Finanzas.



Director de Desarrollo de Negocios de Transporte

Gustavo Matta y Trejo

Se graduó en la Universidad de Buenos Aires con el título de Ingeniero Electromecánico, orientación Mecánica, obtuvo la Maestría en Economía y Administración de Empresas en el ESEADE. Estuvo vinculado a Techint S.A desde 1989 hasta 2000. Ingresó en TGS en Marzo de 2000 como Director de Desarrollo de Negocios de Transporte.



Gerente Dep. de Recursos Humanos y Relaciones Institucionales

Luis Atucha

Se graduó como Abogado en la Universidad del Museo Social y obtuvo la Maestría en Comunicación Institucional en la UCES. Desde 1989 hasta 1992 estuvo vinculado a Perez Companc S.A. Desde 1992 hasta octubre de 1995 se desempeñó como Gerente de Planificación y Desarrollo del Personal en TGS. Hasta octubre de 1998 actuó como Gerente de Relaciones y Comunicaciones Institucionales. Actualmente, es el Gerente Departamental de Recursos Humanos y Relaciones Institucionales.



Gerente Dep. de Ingeniería

Alberto Artuso

Se graduó en la Universidad Tecnológica Nacional con el título de Ingeniero Mecánico. Estuvo vinculado a Gas del Estado S.E. desde 1972 hasta 1992. Desde 1993 hasta noviembre de 1998 se desempeñó como Gerente de Ingeniería de TGS y desde entonces es el Gerente Departamental de Ingeniería.



