

## Contacto de RI

Rafael Soto, CFA  
CFO y Relación con Inversores  
rafaelsoto@tgl.com  
+54-11-5237-0222

Website de Relación con Inversores  
www.tgl.com/ri

## Conference Call

12 de marzo de 2013

12 p.m. Buenos Aires  
11 a.m. US EST  
Argentina: 0-800-666-0273  
Int'l: +1-678-374-4056  
ID de la conferencia #: 17920914  
Grabación: +1 (404) 537-3406

## TGLT anuncia sus resultados para 4T'12

Buenos Aires, 11 de marzo de 2013 – TGLT (Bolsa de Comercio de Buenos Aires:TGLT; BM&FBOVESPA:TGLT11; USOTC:TGLTY) informó hoy sus resultados financieros para el período finalizado el 31 de diciembre de 2012. Salvo que se indique lo contrario, la información financiera y operativa se presenta conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en práctica en la República Argentina, y está denominada en pesos argentinos.

## Destacados

- A pesar del desafiante contexto económico, con una industria en retracción durante 2012, TGLT ha logrado un crecimiento sólido con récord de ventas: las ventas aseguradas en el trimestre totalizaron \$160,3M, creciendo 50% vs. 4T'11. Las ventas del año totalizaron \$526M, +22% vs. 2011
- En términos de unidades, las ventas del año crecieron 8% vs. 2011, y un 24% excluyendo ventas por canje en la compra de terrenos
- TGLT se adaptó rápidamente al ambiente de volatilidad y cambio continuo alterando sus mecanismos de precio para protegerse de la inflación en la construcción, poniendo foco en la eficiencia operativa, fortaleciendo nuestro equipo y sistemas, ajustando nuestros gastos de estructura con recortes agresivos y preocupándonos por proteger nuestra franquicia a largo plazo y nuestra posición de caja
- La nueva estrategia de precios nos permitió realizar incrementos significativos: el precio promedio de ventas creció 105% vs. 4T'11 (fuerte nivel de ventas en Forum Alcorta, nuestro proyecto más premium), y 18% en 2012, impulsado por inflación y incrementos en las listas de precios, parcialmente compensado por mix (a medida que la marca Astor, posicionada por debajo de Forum, fue ganando relevancia)
- Buena recepción de parte de nuestros clientes a la nueva estrategia de ventas y campaña de comercialización: tráfico récord en nuestros showrooms Astor
- El consumo de caja mejoró 23% vs. 2011 y durante 2013 mantendremos el foco en la administración de caja
- Como mencionamos anteriormente, colocamos exitosamente nuestra primera serie de Obligaciones Negociables en el mercado local, por un total de \$59M, expandiendo nuestras fuentes de financiamiento
- Dada las condiciones de mercado, pospusimos varios de nuestros lanzamientos proyectados para el año para 2013 para asegurar su éxito
- El grado de avance llegó al 91% en Forum Puerto Norte, que ha sido el proyecto que ha lesionado nuestro desempeño financiero y que quedará atrás en 2013
- Nuestros estados financieros reflejan para este año una desvalorización no monetaria del valor llave por \$32M, y una depreciación del inventario por

DISCLAIMER: El material que sigue contiene declaraciones que constituyen "manifestaciones referentes a eventos futuros" en el sentido que incluyen manifestaciones sobre la intención, creencia o expectativas actuales de nuestros directores y funcionarios respecto de nuestro futuro desempeño operativo. Tales manifestaciones incluyen pronósticos y proyecciones. Expresiones tales como "anticipamos", "esperamos", "intentamos", "planeamos", "consideramos", "procuramos", "estimamos", variaciones de dichos términos, y expresiones similares tienen como objeto identificar tales manifestaciones referentes a eventos futuros. Debe tenerse en claro que tales manifestaciones referentes a eventos futuros no constituyen garantías de desempeño futuro y pueden estar sujetas a riesgos e incertidumbres, y que los resultados reales pueden diferir de aquellos expresados en dichas manifestaciones.



\$72M, que tienen un impacto negativo importante sobre nuestro Resultado Neto

## Perspectivas para 2013

- Iniciamos 2013 con un banco de tierra sólido en ubicaciones premium, una organización ágil y más focalizada y una estrategia clara: preservación de caja y excelencia operativa
- Reiteramos nuestro objetivo de lanzamientos: planeamos volver a nuestra senda de crecimiento original: esperamos lanzar US\$280M en 2013, de los cuales la mayoría ya se encuentran en nuestro portfolio
- Mantendremos el foco en la eficiencia de la estructura de capital. TGLT privilegiará la compra de terrenos vía canje y desarrollará propiedades comerciales apalancándose en la gran liquidez del mercado local actualmente dispuesto a invertir en el mercado inmobiliario



## Tabla de contenidos

Mensaje del CEO	4
Desempeño operativo	6
Status de los proyectos	10
Desempeño Financiero	12
Desempeño y Titularidad de las Acciones	15
Apéndice: Resumen de Proyectos	19

## Mensaje del CEO

### Lo peor del 2012 quedó atrás

El 2012 fue el peor año para TGLT desde que inició sus operaciones. Se conjugaron fuertes cambios en las condiciones de la demanda – principalmente una brusca desaceleración de ciertos sectores de la demanda y la desaparición del dólar como moneda de denominación del real estate – con una compresión de márgenes fruto de la acumulación de varios años de inflación en los costos de la construcción superando ampliamente al aumento de precios de los inmuebles en dólares. Este efecto fue particularmente agudo en Forum Puerto Norte, que había sido vendido casi íntegramente en dólares en el periodo 2007–2010.

El efecto de estas condiciones de mercado sobre TGLT fue significativo, y las acciones que tomamos fueron contundentes:

- **Ventas** – observamos una fuerte retracción en la demanda de inmuebles, por lo que cambiamos nuestra política comercial y pasamos a vender casi exclusivamente en pesos. Esto nos permitió sostener la venta para completar el año con \$ 526 millones, a la vez que eliminó el descalce de monedas fruto de tener ingresos en dólares y costos en pesos. Una porción significativa de los boletos que habían sido pactados en dólares fueron renegociados exitosamente con los clientes, y se pactaron nuevas condiciones para pasarlos a pesos.
- **Lanzamientos** – no encontramos condiciones favorables para lanzar nuevos proyectos, por lo que redujimos significativamente los lanzamientos del año a US\$ 48,1 millones.
- **Construcción** – hicimos una fuerte revisión de costos y flujos de caja de los proyectos en marcha, procurando que cada proyecto o etapa en construcción tenga garantizado los recursos para seguir con el ritmo de construcción comprometido. En algunos casos – como el de Forum Puerto Norte – se renegociaron términos y condiciones con las empresas constructoras.
- **Gastos de estructura** – también hicimos una reestructuración de nuestra organización, para adecuarla a estas nuevas condiciones de mercado y para reforzar las áreas claves (el área comercial y el área de construcciones y compras). Se redujo el plantel y se eliminaron ciertas contrataciones previstas para el 2013. También se renegociaron condiciones con asesores y proveedores. Este proceso, cuya implementación concluyó en febrero de este año, generará ahorros en el costo de estructura de unos \$ 8 millones para el 2013, en relación al 2012.

Los estados financieros del 2012 reflejan naturalmente el sufrimiento que tuvo el negocio por estos factores, sumado a otros factores que, no teniendo efectos financieros ni económicos, las normas contables de esta industria nos exigen exponer de maneras poco optimistas.

### Y lo mejor del 2012 quedó adentro

Sin embargo, durante el 2012 obtuvimos algunos logros importantes en el proceso de transformar a TGLT en la compañía líder del sector de desarrollo inmobiliario:

- **Posicionamiento** – en un mercado en fuerte contracción, lo primero que se observa es la desaparición de los jugadores oportunistas. Los proyectos con baja diferenciación y mucha competencia ven reducidas sus ventas de forma mucho más fuerte que aquellos que están en ubicaciones privilegiadas y tienen diseños y calidades que los diferencian. En este contexto, TGLT logró reforzar su posición en el mercado, con una presencia visible y permanente.
- **Organización** – desde que comenzamos, la búsqueda de la consolidación del mejor equipo de *management* de esta industria ha sido uno de los principales objetivos de TGLT, y durante el 2012 seguimos incorporando a algunos de los mejores profesionales del mercado. Reforzamos nuestro brazo comercial e incorporamos *project managers* de excelencia. No menos importante es el hecho de que algunas de las posiciones de liderazgo han sido ocupadas por promociones internas. El que gente que se ha formado dentro de TGLT pueda ocupar posiciones gerenciales es un hecho destacable. Durante 2012 también implementamos un ERP de primer nivel, el cual ya soporta todos los procesos de *back office*, y sobre el cual ya estamos avanzando en procesos de *front office* (CRM) y gestión de proyectos.
- **Uruguay** – abrimos nuestra oficina en Uruguay y formamos un equipo local. Esta es la tercera oficina de TGLT. Formamos un fuerte equipo local, que junto con el apoyo del equipo de la oficina de Buenos Aires lanzó exitosamente Forum Puerto del Buceo, nuestro primer proyecto en Uruguay. Este proyecto – por su ubicación, su diseño y su escala – es visto como el más importante de Montevideo en este momento.
- **Obligaciones negociables** – emitimos nuestra primera obligación negociable en el mercado de capitales local. La primera colocación fue de \$ 59 millones, de un programa global de US\$ 50 millones que fue aprobado por la CNV. Es nuestra intención continuar profundizando la presencia de TGLT en el mercado de capitales local a través de distintos instrumentos.

- **PDG** – continuamos desarrollando nuestra relación con PDG, nuestro socio estratégico, quienes han demostrado su compromiso con TGLT aun en circunstancias cambiantes para ellos. Hemos desarrollado un excelente vínculo con el nuevo management de PDG. Carlos “Guga” Piani y Marco Kheirallah, quienes ocupan los cargos de CEO y CFO de PDG desde el 2013, se han sumado al directorio de TGLT.
- **Avances en la construcción** – avanzamos fuertemente en la construcción de los proyectos en marcha. Forum Puerto Norte se encuentra en su fase final y Forum Alcorta ya se encuentra en un 35% de avance físico. Se retomó la construcción de Astor Palermo, luego de que la Justicia levantó las restricciones, luego de lo cual se alcanzó el 71% de las unidades de TGLT vendidas.

## Perspectivas para el 2013

Para nuestro negocio, en momentos en los que la demanda se muestra cambiante, conservar una posición de caja acorde con el giro del negocio es una cuestión esencial. Consecuentemente, hemos **priorizado para el 2013 la conservación de caja**. Esto no significa que TGLT resignará su posición en el mercado argentino, pero sí que seremos muy conservadores a la hora de establecer políticas comerciales, decisiones de lanzamiento, controlar costos y fijar niveles de eficiencia en los gastos de organización. Nuestro portafolio de proyectos tiene características importantes a los efectos de la generación de caja:

- **Ubicaciones privilegiadas** – ocupan, en cada sub-mercado, posiciones de liderazgo. Propiedades con estas características son las que se resienten menos en momentos de demanda más débil.
- **Etapabilidad** – nuestros proyectos más grandes (de más de 15,000 m<sup>2</sup>) están divididos en etapas independientes, lo cual permite que sean lanzados en tramos a medida de que las ventas acompañan, generando obligaciones de construcción acordes a las ventas que se van logrando.
- **Consumidor final** – a pesar de que una parte importante de los compradores sean inversores, nuestros productos están diseñados para consumidores finales, que es un segmento de demanda más estable que el inversor.

Los principales lineamientos de nuestra estrategia para el 2013 son los siguientes:

- **Entregas** – durante el segundo y tercer trimestre el 2013 se entregara casi el 100% de lo que resta de Forum Puerto Norte y hacia fines de año se comenzarán a entregar unidades de la primera torre de Forum Alcorta. La gran mayoría de las ventas que realizamos deja para la entrega un saldo de precio de entre el 10 y 30%. Consecuentemente, desde el punto de vista del cash flow, las entregas son momentos en donde se recupera mucha caja al mismo tiempo que cesan las principales erogaciones por haberse finalizado la construcción.
- **Lanzamientos** – el objetivo para el 2013 es recuperar el ritmo de crecimiento establecido en el plan de negocios del IPO. En ese momento estimábamos lanzar en el 2012 unos US\$ 280 millones, pero por las circunstancias antes descriptas, solamente lanzamos US\$ 48,1 millones. Gran parte de la diferencia entre esos números (aprox. el 70%) se genera en proyectos que están en condiciones de ser lanzados. Creemos factible lanzarlos durante el 2013, y así lograr unos US\$ 280 millones de lanzamientos, lo que nos colocaría nuevamente en el ritmo de crecimiento que planeamos en el IPO, un año más tarde.
- **Adquisición de tierras** – para cumplir con los lanzamientos, TGLT sólo requiere adquirir tierra para desarrollar aproximadamente 25,000 m<sup>2</sup>. Prevemos adquirir esta tierra con la modalidad de permuta, lo que no requiere la aplicación de efectivo durante el 2013.
- **Oficinas** – si bien hemos desarrollado edificios de oficinas como parte de proyectos de usos mixtos, tomamos la decisión de desarrollar edificios cuyo destino sea 100% comercial (oficinas y locales comerciales). Creemos que la oportunidad de este negocio radica en una demanda insatisfecha de inversores en este tipo de inmuebles – en particular, inversores institucionales –, en las capacidades de desarrollo que tiene TGLT y en la presencia de muy pocos desarrolladores establecidos enfocados en este segmento. La estrategia de TGLT en este segmento de mercado será replicando algunos de los principios que seguimos en desarrollo residencial: ubicaciones privilegiadas, proyectos de escala, excelencia en el diseño y la calidad de construcción y financiamiento a través de los mercados de capitales. TGLT ha adquirido una opción para desarrollar su primer edificio de oficinas de 10,100 m<sup>2</sup> en una zona consolidada del partido de Vicente López, provincia de Buenos Aires.
- **Metra** – durante el 2012 desarrollamos Metra, nuestra tercera línea de productos residenciales que se posiciona por debajo de nuestros proyectos Forum y Astor, con ubicaciones menos centrales, diseños más compactos y costos de construcción menores. Esta línea de negocios también se apoya en esquemas de venta que permiten ofrecerle al comprador un finamiento de hasta 10 años sin necesidad de exponer el capital de TGLT ni depender del sistema bancario. Este esquema es muy exitoso en mercados como el de Córdoba – y en el pasado en Brasil – y TGLT procura ser líder en este producto en Buenos Aires y Rosario, previendo para el 2013 el lanzamiento de proyectos en ambos mercados.
- **Proyectos de vida** – hemos desarrollado una estrategia de marketing que engloba a todos nuestros productos, apoyada en el concepto de “Proyectos de vida”. Esta idea, que hoy ya está presente en toda nuestra

comunicación, es una síntesis de nuestra filosofía de desarrollo: impactar positivamente la vida de nuestros clientes con productos que estén pensados para sus diferentes proyectos de vida.

## TGLT hacia el futuro

Como muchas empresas de diversas industrias que vieron aparecer durante el 2012 factores que dificultan el desarrollo de sus negocios en Argentina, hemos analizado la posibilidad de acelerar la diversificación geográfica. Así como hemos logrado establecernos primero fuera de Buenos Aires (en Rosario) y luego de Argentina (en Uruguay), consideramos la posibilidad de continuar exportando nuestra capacidad para desarrollar proyectos inmobiliarios a otros mercados sudamericanos, como Perú y Colombia que son mercados en donde el desarrollo inmobiliario se encuentra en plena expansión y consolidación. Sin embargo, por nuestra escala y ritmo de crecimiento, creemos que la distracción de recursos – financieros y humanos – que esto provocaría no nos permitiría conservar la presencia en el mercado que hemos logrado en los últimos años. Consecuentemente, hemos decidido que la mejor estrategia es fortalecer nuestros negocios en Argentina y Uruguay, creciendo solamente en nuevos segmentos que presenten oportunidades de financiamiento local como desarrollo de oficinas y segmento medio con nuestro sistema de financiamiento cooperativo.

En conclusión: el 2012 fue un año muy difícil. El 2013 será un año en donde privilegiaremos la consolidación de nuestra compañía y la prudencia. Esta estrategia nos dejara en una inmejorable posición competitiva para retomar nuestra senda de crecimiento.

La volatilidad actual del mercado en el que nos desenvolvemos nos obliga a continuamente reevaluar y modificar los cursos de acción. Lo hacemos siempre con el foco puesto en proteger el capital de nuestros accionistas y maximizar su valor.

**Federico N. Weil**  
CEO

## Desempeño operativo

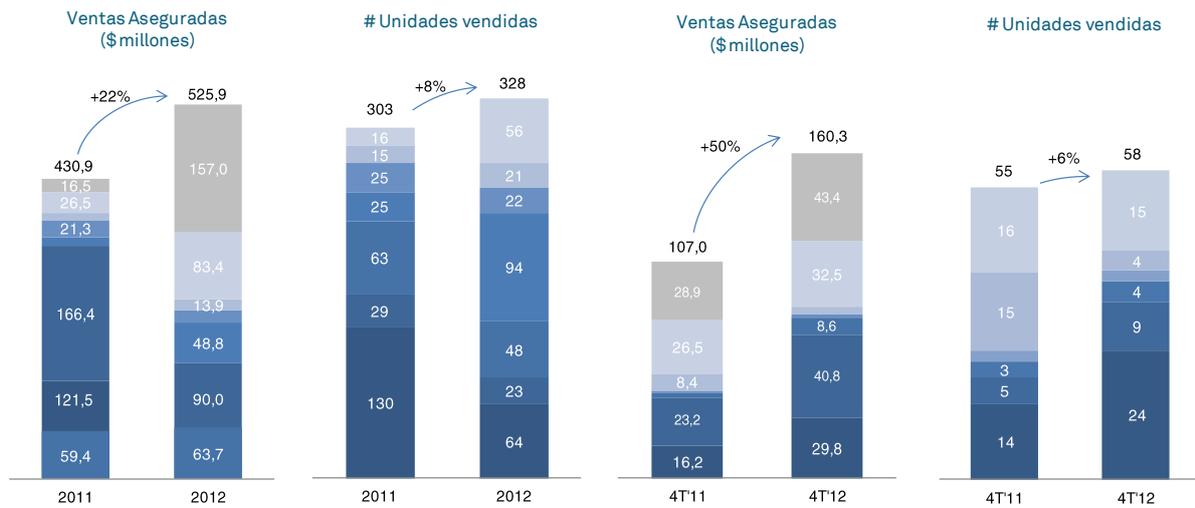
### Lanzamientos

Los lanzamientos en 2012 ascendieron a \$272,4M, (71%) vs. 2011 y por debajo de nuestro objetivo anteriormente anunciado, debido a nuestro enfoque más conservador y foco en los proyectos existentes. Como se menciona arriba, planeamos en retomar nuestra senda de crecimiento y esperamos lanzar US\$280M en 2013.

### Ventas Aseguradas

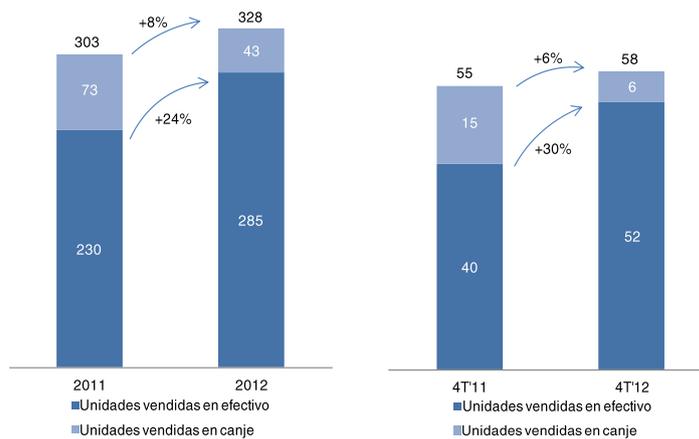
Las ventas aseguradas en el trimestre totalizaron \$160,3M, lo que refleja un incremento del 50% respecto de igual período del año anterior, y alcanzaron \$525,9M durante 2012, mejorando 22% respecto de 2011, en línea con la inflación. Un total de 328 unidades fueron vendidas en el año, subiendo 8% respecto al año pasado. Excluyendo ventas relacionadas con canje de tierra, las ventas contratadas se incrementaron un 33% en 2012 (24% en termino de unidades).

Los precios promedio de ventas se incrementaron 105% vs. 4T'11 (fuerte nivel de ventas en Forum Alcorta, nuestro proyecto más premium), y 18% en 2012, impulsado por inflación y ajustes en las listas de precios, parcialmente compensado por mix (a medida que la marca Astor, posicionada por debajo de Forum, fue ganando relevancia)



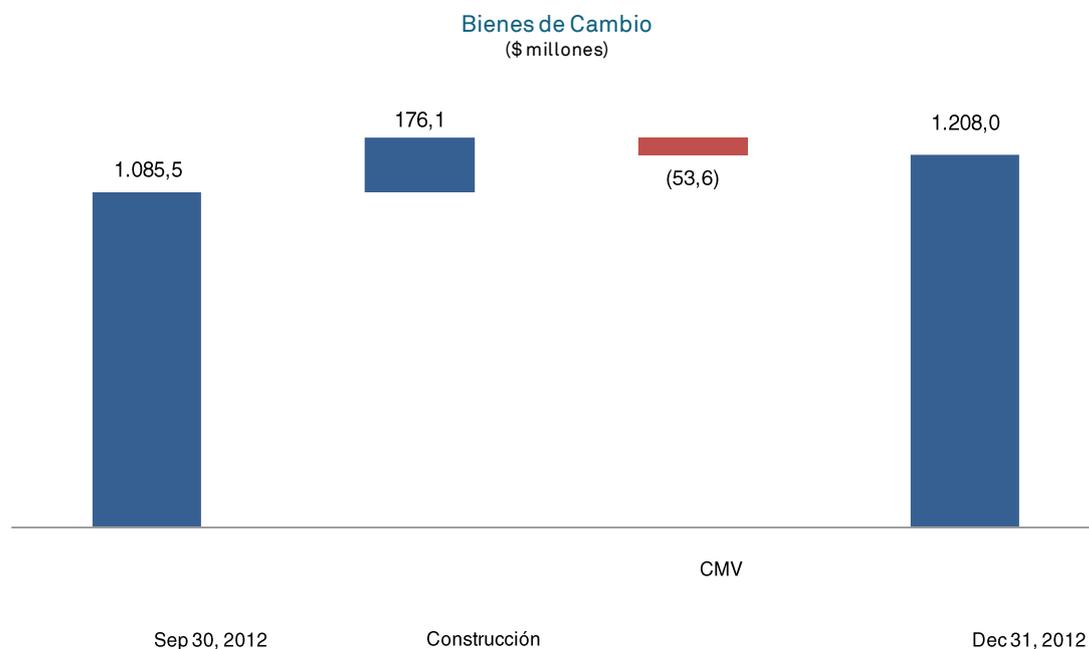
■ Forum Puerto Norte ■ Forum Alborá ■ Astor Palermo ■ Astor Caballito ■ Astor Núñez ■ Venice ■ Forum Puerto del Buceo ■ Ajustes por ventas de periodos anteriores

### Unidades de venta en efectivo y por canje de tierra



## Inventario

Nuestro inventario aumentó en el período, con la construcción de nuestros proyectos superando la entrega de unidades terminadas, mediante avance sostenido en Forum Puerto Norte y Forum Alcorta y el inicio de los trabajos de excavación en Astor Palermo. La reducción del inventario se relaciona con la entrega de unidades en los edificios DOS, TRES, NUEVE y DIEZ en Forum Puerto Norte (Rosario), y el deterioro del inventario del mismo proyecto.



## Anticipo de Clientes

Los anticipos de clientes se incrementaron en términos netos en \$58,6M en 4T'12. El saldo al final del período fue de \$839,4M, de los cuales el 77% está denominado en dólares y sujeto a ajustes por diferencias del tipo de cambio que se revierten al momento de la entrega de unidades. Como consecuencia de nuestra nueva estrategia de ventas y fijación de precios, los anticipos de clientes denominados en pesos han crecido, representando ahora el 23% de los anticipos totales, un incremento de 1300 bps respecto de 2011. Como consecuencia, esperamos que este resultado por revaluación de anticipos vaya disminuyendo en los próximos trimestres y más allá. Este resultado no monetario se expone en nuestro estado de resultados bajo la línea de Resultados Financieros.

## Liquidez y Deuda

El flujo de caja operativo de TGLT fue de (\$77,8M) durante 2012, como consecuencia del sostenido avance en la construcción de Forum Alcorta y Forum Puerto Norte. El consumo de caja operativo mejoró un 23% en comparación con 2011. El flujo de caja utilizado en actividades de inversión de (\$7,1M) se relaciona principalmente con las inversiones en showrooms y adquisición de equipamiento (principalmente software). El flujo de las actividades de financiación se incrementó merced a la colocación de nuestra primera obligación negociable, emitida en agosto, en el mercado de capitales local.

Nuestros saldos de efectivo están compuestos por activos denominados en moneda extranjera, en un 87% (valuados a tipo de cambio oficial), y en moneda local, en un 13%. La Compañía invierte parte de su exceso de efectivo en fondos comunes de inversión y *commercial paper* de grado de inversión y alta liquidez. La compañía mantiene, neto de efectivo, un saldo de deuda neta de \$71M, ligeramente por arriba del monto emitido en obligaciones negociables.

La deuda denominada en dólares en Uruguay y parte de nuestra posición de caja corresponde a nuestra estrategia de cobertura para mitigar la exposición de Forum Puerto del Buceo frente a la futura inflación en dólares. La estrategia consiste en obtener préstamos denominados en dólares e invertir los fondos en notas del Banco Central denominadas en pesos que ajustan por la inflación de ese país.

	\$ millones	\$ millones
<b>Liquidez &amp; Deuda</b>	<b>Dic 31, 2012</b>	<b>Dic 31, 2011</b>
<b>Caja y equivalentes al inicio del año</b>	<b>77,0</b>	<b>178,0</b>
Caja y equivalentes generado por las actividades operativas	(77,8)	(101,2)
Caja y equivalentes utilizado por las actividades de inversión	(7,1)	(15,0)
Caja y equivalentes generado por las actividades de financiación	106,8	21,3
Efectos de la variación del tipo de cambio	(11,0)	(6,0)
<b>Caja y equivalentes al final del periodo</b>	<b>87,9</b>	<b>77,0</b>
En AR\$	11,2	5,5
En US\$	45,1	71,6
UY\$-denominated	31,5	-
<b>Deuda</b>	<b>(158,9)</b>	<b>(50,1)</b>
En AR\$	(60,0)	(23,2)
En US\$	(68,2)	(26,8)
US\$-denominated (Uruguay)	(30,6)	-
<b>Efectivo Neto</b>	<b>(71,0)</b>	<b>27,0</b>
En AR\$	(48,8)	(17,7)
En US\$	(23,1)	44,7
UY/US\$ (Uruguay)	0,9	-

## Status de los proyectos



### Forum Puerto Norte

- Durante el trimestre entregamos 15 unidades, incluyendo las primeras en el edificio DIEZ. Los edificios restantes serán concluidos durante el 2013.
- La obra continúa avanzando a toda velocidad en los edificios aún no terminados, con aproximadamente 400 trabajadores en el predio y un avance del 91%.
- Con menos del 6% de la superficie vendible en stock, hemos desmantelado el showroom.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 431 unidades (de un total de 453) y 78 guarderías (de un total de 82), habiéndose entregado 91 unidades. VPV de \$431 millones.
- A pesar de haber sido un lastre para nuestro desempeño financiero, TGLT se ha focalizado en entregar un proyecto de calidad superior para convertirlo en uno de los mejores proyectos de Rosario.



### Forum Alcorta

- La construcción avanza a toda velocidad, con las dos torres en ejecución. El hormigonado ha alcanzado el último piso en la Torre UNO (con el muro de cortina hasta el 5to piso) y supera el piso 23 en la Torre DOS. El avance físico de la obra ha alcanzado el 35%.
- Hemos redefinido el edificio BARRA hacia un mix de departamentos y casas. Con el inicio de los trabajos de obra en este edificio, el showroom fue relocalizado a la esquina de Ramsay y Juramento.
- Finalización de la Torre UNO esperada para fines de 4T'13 y Torre DOS y BARRA para 2T'14.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 103 unidades. VPV de \$805 millones.



### Astor Palermo

- Excavaciones y submuraciones finalizaron en el cuarto y último subsuelo. El hormigonado de la platea y subsuelos está en proceso.
- Fuerte velocidad de ventas (menos del 30% de la superficie vendible en stock) nos está permitiendo alcanzar precios récord y expandir márgenes, con precios comparables a los proyectos premium en Buenos Aires.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 149 unidades. VPV de \$333 millones.



## Astor Núñez

- Los planos de arquitectura diseñados por Mario Roberto Alvarez obtuvieron la aprobación de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.
- El lanzamiento comercial tuvo lugar el pasado 9 de marzo con la inauguración de nuestro showroom en el predio y una extensa campaña de marketing.
- La construcción comenzará a mediados de marzo para lograr las primeras entregas de locales comerciales a fines de este año.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 35 unidades residenciales y 12 locales comerciales. VPV de \$274 millones.



## Astor Caballito

- Como fue explicado anteriormente, la Cámara de Apelaciones dictó la suspensión temporal de los trabajos de construcción. Creemos que la demanda no tiene sustento, dado que el proyecto recibió todas las aprobaciones necesarias. TGLT está trabajando con asesores legales para obtener el levantamiento de la medida y reanudar la construcción lo más pronto posible.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 119 unidades. VPV de \$366 millones.



## Venice

- Completamos exitosamente el proceso de aprobaciones que terminó con una audiencia pública en el mes de septiembre.
- Durante octubre abrimos el showroom más grande de la Argentina, acompañando por una extensa campaña de medios y comercial.
- Lanzamos un nuevo edificio (6 edificios en total están ahora a la venta).
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 72 unidades y 2 amarras. VPV de \$3.100 millones (TGLT consolida el 50%), con \$407M ya lanzados.



## Proyecto FACA

- El masterplan del proyecto, elaborado por Foster+Partners, ya ha sido enviado para la aprobación por parte de las autoridades de la Ciudad de Rosario.
- El lanzamiento de la primera etapa, diseñada por Mc Cormack & Asociados, está previsto para 2T'13, mediante el esquema de financiamiento cooperativo, que proveerá financiamiento a los segmentos de ingresos medios y medios altos.
- El lanzamiento de los edificios diseñados por Foster+Partners, dirigidos a segmentos de ingresos altos, está previsto para 2S'13.
- VPV de \$1.800 millones, de los cuales \$286 millones corresponden a la fase inicial del plan de financiamiento cooperativo.



## Forum Puerto del Buceo

- Aprobaciones finales fueron obtenidas en octubre, mientras que las excavaciones comenzaron en febrero 2013 luego de haber obtenido permisos de obra preliminares.
- En noviembre lanzamos el proyecto al público general, con la inauguración de nuestro showroom de ventas en el World Trade Center.
- El proyecto tiene una superficie vendible total aproximada de 48.600 m<sup>2</sup>, a ser lanzada en 3 fases. La tercera y última fase será lanzada en 2T'13.
- Al 31 de diciembre de 2012 se habían vendido 72 unidades. VPV total de US\$153M.

## Desempeño Financiero

### Utilidad Bruta

Bajo NIIF, la Compañía reconoce ingresos por ventas – y el correspondiente costo de ventas – sólo cuando las unidades vendidas son entregadas. Como consecuencia, y dado que los proyectos de TGLT se encuentran mayormente en fase de “construcción” en lugar de en fase de “entrega”, el resultado bruto registrado no refleja la rentabilidad de la Compañía o de sus proyectos en marcha.

Como se mencionó en Informes de Resultados anteriores, hubo algunos factores tanto internos como externos relacionados con el proyecto, que llevaron el resultado operativo de Forum Puerto Norte a valores negativos. A medida que nos acercamos a las instancias finales de este proyecto, y habiendo terminado las negociaciones con nuestro contratista principal en cuanto a los costos remanentes y las fechas de entrega, estamos reconociendo sobrecostos en el proyecto como consecuencia de factores anticipados en el pasado, tales como (i) la cesación de pagos de uno de los mayores contratistas del proyecto (IGM), cuyos trabajos tardaron meses en ser reanudados, demorando los plazos de entrega e incrementando los costos en consecuencia, (ii) costos imprevistos relacionados con el reciclaje de ciertos edificios y; (iii) demoras en la construcción debido a baja velocidad de ventas, con el correspondiente incremento de costos derivado de la inflación y de los componentes fijos relacionados con un mayor tiempo de estadía en obra.

Todos estos efectos están necesariamente reflejados en el resultado bruto de este año, que contiene la entrega de unidades con margen bruto negativo. La situación está al mismo tiempo influenciada por el hecho de que estas unidades pertenecen al primer set de edificios lanzados, que en consecuencia tienen los menores márgenes del proyecto.

Al mismo tiempo, considerando los resultados actuales y proyectados del proyecto, y siguiendo las recomendaciones de las NIIF, estamos registrando una desvalorización de los bienes de cambio por \$56M como parte de los CMV, anticipando pérdidas futuras que tendrían lugar a medida que el proyecto continúa entregando unidades.

La tabla debajo muestra el resultado bruto para el período, asociado a la entrega de 15 unidades en los edificios DOS, TRES, NUEVE y DIEZ de Forum Puerto Norte. Hemos entregado un total de 91 unidades a la fecha en este proyecto. Ajustamos por el costo no monetario del mayor valor de bienes de cambio para obtener el resultado bruto ajustado.

Resultado bruto	4T'12	4T'11	2012	2011
Ingresos por ventas	18,6	15,2	72,6	15,2
CMV	(53,6)	(25,0)	(145,5)	(25,0)
<b>Resultado bruto</b>	<b>(35,1)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>(9,8)</b>
(+) Mayor valor de bienes de cambio	2,2	4,6	16,3	4,6
<b>Resultado bruto ajustado</b>	<b>(32,8)</b>	<b>(5,2)</b>	<b>(56,6)</b>	<b>(5,2)</b>

A los efectos de seguir presentado información relevante para los inversores, y de ofrecer continuidad con las métricas presentadas en el pasado, TGLT presenta Ingresos PoC y CMV PoC pro forma, facilitando además la comparación con otras compañías del sector que sí reconocen ingresos a través de la metodología de porcentaje de avance.

El margen bruto PoC para 2012 es de (6%), explicado por los sobrecostos en Forum Puerto Norte (razones detalladas anteriormente). El margen negativo se origina completamente en FPN, ya que los márgenes se mantienen sanos para el resto de nuestros proyectos en marcha. Este año comenzamos a reconocer ganancias por Astor Palermo, donde iniciamos las excavaciones durante el mes de julio y donde las ventas acumuladas al final de este año representaban el 61% del valor potencial vendible total.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
Resultados PoC	4T'12	4T'11	2012	2011
<b>Ingresos por ventas PoC</b>	<b>97,6</b>	<b>69,0</b>	<b>309,3</b>	<b>311,4</b>
Forum Puerto Norte	47,9	43,3	91,1	185,5
Forum Alcorta	44,8	25,8	121,9	122,9
Astor Caballito	(0,1)	(0,1)	14,4	2,9
Astor Palermo	4,9	-	81,8	-
<b>CMV PoC</b>	<b>(100,8)</b>	<b>(49,7)</b>	<b>(327,9)</b>	<b>(247,6)</b>
Forum Puerto Norte	(62,9)	(32,4)	(151,9)	(156,5)
Forum Alcorta	(37,2)	(17,4)	(94,3)	(88,7)
Astor Caballito	0,2	0,1	(13,1)	(2,4)
Astor Palermo	(0,8)	-	(68,5)	-
<b>Resultado Bruto PoC</b>	<b>(3,2)</b>	<b>19,2</b>	<b>(18,6)</b>	<b>63,8</b>
Forum Puerto Norte	(15,0)	10,8	(60,8)	29,1
Forum Alcorta	7,6	8,4	27,6	34,2
Astor Caballito	0,1	0,01	1,3	0,5
Astor Palermo	4,0	-	13,3	-
<b>Resultado PoC / Ingresos por ventas PoC</b>	<b>(3%)</b>	<b>28%</b>	<b>(6%)</b>	<b>20%</b>
Forum Puerto Norte	(31%)	25%	(67%)	16%
Forum Alcorta	17%	33%	23%	28%
Astor Caballito	(142%)	(11%)	9%	18%
Astor Palermo	83%	n.a.	16%	n.a.

## Gastos operativos

Los gastos operativos cerraron el año en \$54,5M vs. \$41,8M en 2011 (aumento del 30%), incremento impulsado principalmente por inflación, junto con las nuevas contrataciones y gastos relacionados con el fortalecimiento de nuestra estructura corporativa, a la luz de un mayor número de proyectos en desarrollo.

Cabe destacar que ciertos gastos, incluyendo los de comercialización y ventas, que eran capitalizados y luego enviados a resultado a través del CMV bajo normas contables argentinas, ahora se reconocen cuando son incurridos bajo NIIF, dificultando la comparación año a año. Esto también los showrooms, que ahora forman parte de PP&E y en consecuencia son amortizados.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
Gastos operativos	4T'12	4T'11	2012	2011
Gastos de comercialización	(7,6)	(8,5)	(24,5)	(14,7)
Gastos de administración	(14,9)	(3,6)	(30,0)	(11,1)
<b>Gastos operativos</b>	<b>(22,5)</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(54,5)</b>	<b>(25,8)</b>
<i>Gastos operativos / Lanzamientos</i>	<i>14%</i>	<i>4%</i>	<i>20%</i>	<i>3%</i>
<i>Gastos operativos / Ventas aseguradas</i>	<i>14%</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>	<i>6%</i>
<i>Gastos operativos / Ingresos por venta PoC</i>	<i>23%</i>	<i>18%</i>	<i>18%</i>	<i>8%</i>

## Resultado Financiero

El resultado financiero de la compañía fue (\$25,7M) en 4T'12 vs. (\$7,6M) en 4T'11, incremento explicado principalmente por un mayor saldo de anticipos de clientes denominados en dólares, los cuales están sujetos a revaluaciones del tipo de cambio, y una aceleración en la tasa de devaluación del peso. Debido a la nueva política de venta con denominación de los contratos en pesos y la pesificación de los contratos pendientes, el peso relativo de esta pérdida disminuirá con el tiempo. Los egresos por diferencias cambiarias serán compensados una vez que se registren los ingresos por ventas relacionados a esas unidades.

Los intereses pagados también han aumentado a (\$5,5M) en el trimestre y a (\$11,2M) en el año, a medida que fortalecemos nuestra estructura de capital mediante el apalancamiento. Los principales rubros de deuda corporativa incluyen nuestra serie de Obligaciones Negociables y el préstamo bancario para la construcción de Forum Alcorta.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'12	4T'11	2012	2011
<b>Resultado financiero</b>				
<b>Diferencia de cambio</b>	<b>(24,2)</b>	<b>(10,4)</b>	<b>(67,5)</b>	<b>(21,5)</b>
Ingresos sobre diferencias cambiarias	7,6	3,9	22,9	15,5
Egresos sobre diferencias cambiarias	(31,9)	(14,3)	(90,4)	(37,0)
<b>Ingresos financieros</b>	<b>5,3</b>	<b>4,2</b>	<b>23,2</b>	<b>7,8</b>
Intereses	3,5	1,8	9,2	4,3
Resultado tenencia inversiones transitorias	0,4	1,1	2,7	1,1
Resultado venta inversiones transitorias	1,5	0,7	11,3	1,8
Diversos	-	0,6	-	0,6
<b>Costos financieros</b>	<b>(5,5)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(1,5)</b>
Intereses	(5,5)	(0,5)	(11,2)	(1,5)
<b>Otras partidas financieras</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(3,9)</b>
Gastos bancarios	(0,1)	(0,1)	(0,6)	(0,4)
Resultado inversiones transitorias	-	-	-	-
Impuesto a los débitos y créditos bancarios	(1,2)	(0,8)	(4,2)	(3,6)
Otros créditos incobrables	-	-	(2,7)	-
Diversos	-	-	(0,0)	-
<b>Total Resultado financiero</b>	<b>(25,7)</b>	<b>(7,6)</b>	<b>(63,0)</b>	<b>(19,1)</b>

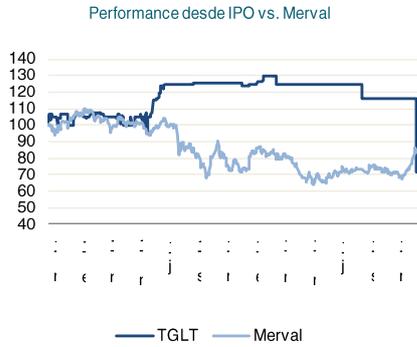
## Plusvalía (Valor Llave)

Estamos reconociendo un deterioro de \$0,7M sobre nuestra plusvalía (valor llave) en este trimestre, y un total de \$32,1M en el año, relacionado a la adquisición de la participación controladora de Maltería del Puerto, antes del IPO. Este resultado impacta en la línea de Otros Gastos Operativos. El ajuste del periodo deja la plusvalía de este proyecto en cero, reflejando nuestra revisión sobre las proyecciones sobre la rentabilidad final del proyecto y el grado de avance del mismo.

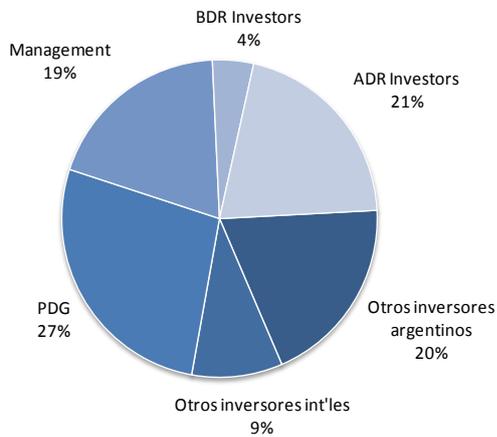
El valor la plusvalía en el balance asciende actualmente a \$111,5M, distribuido entre las compañías que desarrollan Forum Alcorta, Astor Nuñez y Venice; y está sujeto a pruebas de deterioro periódicas.

## Desempeño y Titularidad de las Acciones

La acción de TGLT en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires cerró el año en \$7,50, marcando una caída del 33% respecto del año anterior. El desempeño de la acción desde la suscripción ha estado en línea con el más amplio Índice Merval.



Actualmente existen 70.349.485 acciones en circulación, de las cuales 46% son propiedad del management y de PDG.



<i>Free Float Actual</i>	54%
--------------------------	-----

## Estados Financieros

### Estado de Resultados Consolidado

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'12	4T'11	2012	2011
Ingresos ordinarios	18,6	15,2	72,6	15,2
Costo de ventas	(47,2)	(25,0)	(145,5)	(25,0)
<b>Resultado bruto</b>	<b>(28,6)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>(9,8)</b>
Gastos de comercialización	(7,6)	(8,5)	(24,5)	(14,7)
Gastos de administración	(14,9)	(3,6)	(30,0)	(11,1)
Otros gastos operativos	(0,7)	-	(32,1)	-
<b>Resultado operativo</b>	<b>(51,8)</b>	<b>(21,9)</b>	<b>(159,5)</b>	<b>(35,6)</b>
Diferencias de cambio	(24,2)	(10,1)	(67,5)	(21,5)
Ingresos financieros	5,3	3,6	23,2	7,8
Costos financieros	(6,7)	2,5	(18,7)	(1,5)
Otros gastos	(0,2)	(0,0)	(0,5)	(0,1)
Otros ingresos y egresos, netos	0,4	(2,6)	0,9	(2,2)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(77,2)</b>	<b>(28,5)</b>	<b>(222,1)</b>	<b>(53,1)</b>
Impuesto a las ganancias	28,6	6,2	67,1	13,7
<b>Resultado del período</b>	<b>(48,6)</b>	<b>(22,3)</b>	<b>(155,0)</b>	<b>(39,4)</b>
Diferencia de conversión de una inversión neta en el extranjero	0,2	-	(0,5)	-
<b>Resultado integral Total del período</b>	<b>(48,4)</b>	<b>(22,3)</b>	<b>(155,5)</b>	<b>(39,4)</b>
	-	-	-	-
<b>Resultado atribuible a:</b>	-	-	-	-
Propietarios de la controladora	(54,1)	(8,2)	(142,5)	(45,2)
Participaciones no controladoras	5,5	1,0	(12,5)	5,8
<b>Resultado integral total del período atribuible a:</b>	-	-	-	-
Propietarios de la controladora	(53,9)	(8,2)	(143,0)	(45,2)
Participaciones no controladoras	5,5	1,0	(12,5)	5,8
	\$	\$	\$	\$
<b>Resultado por acción ordinaria</b>				
Básico	(0,77)	(0,12)	(2,03)	(0,64)
Diluido	(0,77)	(0,12)	(2,03)	(0,64)

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'12	4T'11	2012	2011
<b>EBITDA</b>				
Resultado operativo	(51,8)	(21,9)	(159,5)	(35,6)
(+) Costo por mayor valor de bienes de cambio	2,2	4,6	16,3	4,6
(+) Depreciación de la llave	0,7	-	32,1	-
(+) Depreciación de bienes de uso e intangibles	0,9	2,2	2,7	2,5
<b>EBITDA</b>	<b>(48,0)</b>	<b>(15,2)</b>	<b>(108,5)</b>	<b>(28,5)</b>
(-) Resultado bruto (neto del mayor valor de bienes de cambio)	26,4	5,2	56,6	5,2
(+) Resultado bruto PoC	(3,2)	19,2	(18,6)	63,8
<b>Pro forma EBITDA</b>	<b>(24,8)</b>	<b>9,3</b>	<b>(70,4)</b>	<b>40,4</b>
<i>Margen pro forma EBITDA sobre ingresos por ventas PoC</i>	<i>(25%)</i>	<i>13%</i>	<i>(23%)</i>	<i>13%</i>

## Balance Consolidado

	\$ millones Dic 31, 2012	\$ millones Dic 31, 2011	\$ millones Dic 31, 2010
<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo corriente</b>			
Efectivo y equivalentes	87,9	77,0	178,0
Créditos por ventas	5,7	8,6	-
Otros créditos	129,1	108,8	24,1
Inventarios	1.208,0	824,7	509,0
Credito con partes relacionadas	7,9	-	-
<b>Total del activo corriente</b>	<b>1.438,5</b>	<b>1.019,0</b>	<b>711,1</b>
<b>Activo no corriente</b>			
Activos por impuestos	103,4	43,6	19,2
Propiedades, planta y equipo	7,8	3,4	1,9
Activos intangibles	0,8	0,8	0,2
Plusvalía	111,4	143,5	133,0
Otros creditos	3,8	1,0	0,4
<b>Total del activo no corriente</b>	<b>227,2</b>	<b>192,2</b>	<b>154,7</b>
	-	-	-
<b>Total del activo</b>	<b>1.665,7</b>	<b>1.211,3</b>	<b>865,8</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Deudas comerciales	123,6	91,0	22,9
Préstamos	115,1	30,7	0,7
Beneficios a los empleados	2,6	2,1	0,8
Pasivos por impuestos corrientes	4,9	4,3	3,8
Otras cargas fiscales	3,6	2,7	3,0
Deudas con partes relacionadas	148,4	-	-
Anticipos de clientes	839,4	466,4	227,3
Otras cuentas por pagar	1,0	25,2	-
<b>Total del pasivo corriente</b>	<b>1.238,6</b>	<b>622,5</b>	<b>258,5</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Deudas comerciales	0,5	-	-
Préstamos	43,7	33,5	12,0
Otras cargas fiscales	0,3	0,4	0,4
Pasivos por impuestos diferidos	62,5	81,1	63,0
Anticipos de clientes	-	-	-
<b>Total del pasivo no corriente</b>	<b>107,1</b>	<b>115,0</b>	<b>75,4</b>
<b>Total del pasivo</b>	<b>1.345,6</b>	<b>737,5</b>	<b>333,9</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Atribuible a los propietarios de la controladora	318,3	445,4	498,5
Patrimonio de terceros en sociedades controladas	1,8	28,4	33,4
<b>Total del patrimonio neto</b>	<b>320,1</b>	<b>473,8</b>	<b>531,9</b>
<b>Total del patrimonio neto y del pasivo</b>	<b>1.665,7</b>	<b>1.211,3</b>	<b>865,8</b>

## Estado de Flujo y Aplicación de Fondos Consolidado

	\$ millones	\$ millones
	Dic 31, 2012	Dic 31, 2011
<b>Variaciones del efectivo</b>		
Efectivo al inicio del ejercicio	77,0	178,0
Efectivo al cierre del ejercicio	87,9	77,0
<b>Cambios neto del efectivo</b>	<b>10,8</b>	<b>(100,9)</b>
<b>Causas de las variaciones del efectivo</b>		
<b>Actividades operativas</b>		
Resultado del ejercicio	(155,5)	(39,4)
<i>Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas</i>		
Impuesto a las Ganancias	(67,1)	(13,7)
Depreciación de bienes de uso	2,1	2,4
Amortización de activos intangibles	0,5	0,1
Perdidas por deterioro	32,1	-
Diferencia de cambio	9,4	(41,8)
Resultado por venta de acciones	-	-
<i>Cambios en activos y pasivos operativos</i>		
Cambios en créditos por ventas	3,2	(7,8)
Cambios en otros créditos	(26,1)	(75,4)
Changes in credits with related parties	0,3	(7,0)
Cambios en inventario	(383,3)	(315,6)
Cambios en activos por impuestos	(59,8)	(10,8)
Cambios en deudas comerciales	75,0	26,1
Cambios en beneficios a los empleados	0,5	1,3
Cambios en Pasivos por impuestos corrientes	52,3	19,9
Cambios en otras cargas fiscales	0,8	(0,3)
Changes in debts with related parties	28,2	79,8
Cambios en anticipos de clientes	437,1	254,9
Cambios en otras cuentas por pagar	(24,4)	27,3
Cambios en impuesto a la ganancia mínima presunta	(3,1)	(1,3)
<b>Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas</b>	<b>(77,8)</b>	<b>(101,2)</b>
<b>Actividades de inversión</b>		
Pagos por compras de activos intangibles	(0,6)	(0,6)
Pagos por compra de bienes de uso	(6,6)	(3,9)
Plusvalías por compras de participaciones	-	(10,6)
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(15,0)</b>
<b>Actividades de financiación</b>		
Adquisición participación no controladora	15,9	5,9
Pagos por compra de acciones de sociedades controladas	-	(13,7)
Disminución variaciones no controladoras	(14,0)	(10,9)
Aumento de préstamos	105,0	40,0
<b>Flujo neto de efectivo generado por las actividades de financiación</b>	<b>106,8</b>	<b>21,3</b>
<b>Cambios neto del efectivo</b>	<b>21,8</b>	<b>(94,9)</b>
Efectos de la variación del tipo de cambio	(11,0)	(6,0)
<b>Cambio total del efectivo</b>	<b>10,8</b>	<b>(100,9)</b>

## Apéndice: Resumen de Proyectos

Proyecto	Forum Puerto Norte	Forum Alcorta	Astor Palermo	Astor Caballito	Astor Núñez	Venice <sup>(1)</sup>	Proyecto FACA	Forum Puerto del Buceo
<b>Ubicación</b>	Rosario, Santa Fe	Bajo Belgrano, Ciudad de Buenos Aires	Palermo, Ciudad de Buenos Aires	Caballito, Ciudad de Buenos Aires	Núñez, Ciudad de Buenos Aires	Tigre, Buenos Aires	Rosario, Santa Fe	Montevideo, Uruguay
<b>Segmento</b>	Alto/Medio-Alto	Alto	Medio-Alto	Medio-Alto	Medio-Alto	Alto/Medio-Alto	Medio-Alto / Medio	Alto
<b>Tipo</b>	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano	Multifamiliar	Multifamiliar	Multifamiliar	Urbanización	Urbanización	Conjunto Urbano
<b>Características</b>	Costero	Parque	Urbano	Urbano	Urbano	Costero	Costero	Costero
<b>Año de adquisición</b>	2008	2008	2010	2011	2011	2007	2011	2009
<b>Terreno (m2)</b>	43.000	13.000	3.208	9.766	4.759	320.000	84.000	10.765
<b>Superficie vendible (m2)</b>	52.186	40.064	14.765	31.114	20.377	Lotes unifamiliares: aprox. 22.300 Viviendas y usos comerciales: aprox. 208.600	Aprox. 132.000	Aprox. 48.600
<b>Unidades vendibles</b>	453	157	210	500	298	Lotes unifamiliares: aprox 24 Viviendas y usos comerciales: aprox. 2.580	Aprox. 1.800	307
<b>Otras unidades vendibles</b>	Cocheras: 533 Guarderías náuticas: 82	Cocheras: 400	Cocheras residenciales: 204 Cocheras comerciales: 171	Cocheras residenciales: 502	Cocheras: 310	Cocheras: aprox 2.970 Guarderías náuticas and marinas: aprox. 182	Cocheras comerciales: 2.080	Cocheras: 370
<b>VPV total estimado (M de \$)</b>	431,3	805,0	333,2	366,2	274,4	Aprox, 3.121,2	1.794,0	US\$ 153,2
<b>VPV lanzado al 31/12/12 (M de \$)</b>	431,3	805,0	333,2	198,4	274,4	407,3	-	US\$ 71,3
<b>Superficie vendida al 31/12/12 (m2)</b>	49.089	28.150	10.446	7.135	3.483	4.552	-	9.596
<b>% del total</b>	94%	70%	71%	23%	17%	2%	-	20%
<b>Unidades vendidas al 31/12/12</b>	431	103	149	119	47	72	-	72
<b>Otras unidades vendidas al 31/12/12</b>	Cocheras: 514 Guarderías náuticas: 78	Cocheras: 205	Cocheras residenciales: 125 Cocheras comerciales: 171	Cocheras: 88	Cocheras residenciales: 34 Cocheras comerciales: 20	Cocheras: 65 Marinas: 2	-	Cocheras: 91

Proyecto	Forum Puerto Norte	Forum Alcorta	Astor Palermo	Astor Caballito	Astor Núñez	Venice <sup>(1)</sup>	Proyecto FACA	Forum Puerto del Buceo
<b>Ventas aseguradas al 31/12/12</b> (M de \$)	398,6	459,1	201,8	74,7	40,3	50,0	-	US\$ 24,1
<b>% del total</b>	92%	57%	61%	20%	15%	2%	-	16%
<b>Ventas aseguradas durante 2012</b> (M de \$)	90,9	132,9	110,2	63,7	19,6	33,2	-	US\$ 18,7
<b>Avance de construcción al 31/12/12</b> (ejecución del presupuesto monetario, incluye el valor del terreno)	91%	55%	41%	20%	-	-	-	-
<b>Etapas</b>	Construcción	Construcción	Construcción	Construcción (suspendida temporalmente)	Diseño de Producto y Obtención de Aprobaciones			

(1) Datos correspondientes al 100% del proyecto. TGLT considera el 50% cuando se muestran los números consolidados

**Acerca de TGLT**, TGLT S.A, (BCBA:TGLT, BM&FBOVESPA:TGLT11, USOTC: TGLTY) es un desarrollador inmobiliario residencial en la Argentina y el Uruguay, TGLT participa y controla todos los aspectos del proceso de desarrollo, desde la adquisición de tierras a la gestión de la construcción, desde el diseño del producto hasta la venta y comercialización, garantizando una gestión controlada de capital de trabajo en cada momento, Si bien desarrollamos productos únicos para cada ubicación y segmento, estandarizamos los procesos para lograr eficiencias de escala en la producción de nuevas viviendas y alcanzar un alto nivel de crecimiento, A diciembre de 2012, los proyectos más importantes de TGLT se ubicaban en las ciudades de Buenos Aires, Tigre, Rosario y Montevideo (Uruguay), PDG (BM&FBOVESPA: PDGR3), desarrollador residencial brasilero, es el principal accionista y socio estratégico de TGLT, La compañía fue fundada en 2005 y tiene su sede en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina,