

## Contacto RI

Alberto López Gaffney  
CFO Responsable de Relaciones  
con el Mercado

inversores@tgtl.com  
0800-888-8458

Sitio RI  
www.tgtl.com/ir

## Conference Call

13 de agosto de 2018

12 p.m. Buenos Aires  
11 a.m. NY  
Argentina: 0800-444-2929  
US: +1 (844)-889-4325  
Conference ID: TGLT  
Replay: +1 (412)-317-0088  
Código: 10122252  
(Finaliza 23 de agosto de 2018)

Buenos Aires, 10 de Agosto de 2018 – TGLT S.A. (Bolsa de Comercio de Buenos Aires: TGLT; USOTC: TGLTY) informó el día 10 de agosto de 2018 los resultados financieros por el período finalizado el 30 de junio de 2018. A menos que se indique lo contrario, la información financiera y operativa se presenta de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en práctica en Argentina, y está denominada en pesos argentinos.

## Highlights:

### ■ Construcción

El resultado bruto del sector de construcción fue \$ 252M en el primer semestre (\$ 141M en el trimestre), +80% vs el mismo período el año anterior. El margen fue de 18,6%, ubicándose 620bps por sobre 2017. La ganancia fue generada por más de 15 proyectos en *backlog*, en su mayoría contratos privados que generaron el 80% de la ganancia total.

Luego de la firma de dos nuevos contratos por \$ 805M, Caputo posee aproximadamente \$ 5,0B en *backlog*, lo que representa alrededor de 2 años de ingresos por ventas. Los proyectos que actualmente están en marcha presentan en promedio un avance del 39%.

Los nuevos contratos fueron firmados con Consultatio, una de las desarrolladoras de real estate líderes del país, para la construcción del proyecto residencial Oceana en Puerto Madero; y Swiss Medical, para la construcción de la primera etapa de una clínica en el barrio privado de Nordelta.

Durante junio el Grupo obtuvo, a través de su subsidiaria Logística Ambiental Mediterránea S.A., un contrato por la prestación de servicios de higiene urbana y la recolección de residuos en la ciudad de Córdoba, la segunda ciudad más grande del país con una población de alrededor de 1,5 millones de personas. El contrato se firmará durante agosto y se extenderá por 8 años con un ingreso total esperado de más de \$ 3B (a valores actuales). La compañía contratará cerca de 200 empleados para llevar a cabo las tareas.

Logística Ambiental Mediterránea, constituida específicamente para este propósito, pertenece un 51% a Caputo, mientras que el restante 49% pertenece a Vega Engenharia Ambiental S.A., actual socio en nuestra subsidiaria LimpAr.

### ■ Real Estate

Tal como estaba previsto en nuestro plan de negocios, los resultados estuvieron marcados por un escaso nivel de entregas. El resultado bruto del segmento de Real Estate fue negativo \$ 106,7M en el período de seis meses, explicado en su mayoría por \$ 120M de deterioro de inventarios en el proyecto de Metra Puerto Norte (durante el 2T).

Este deterioro está relacionado a la migración de unidades de las Torres 3 & 4 (cuyo desarrollo fue cancelado) a la Torre 2, que se encuentra actualmente en construcción. Es importante destacar que la migración libera la tierra donde las Torres 3 & 4 iban a ser desarrolladas, que comprenden 11.616 m2 de FOT.

Las entregas de unidades en el trimestre no fueron significativas. La Compañía, en línea con su plan para este año, está pronta a entregar la mayoría de las unidades de la Torre 1 de Metra Puerto Norte y la última etapa de Forum Puerto del Buceo comenzando en el tercer trimestre. Además, se espera comenzar a fines de este año con la entrega de unidades

de Venice, nuestro proyecto en la ciudad de Tigre (con un 50% de participación).

Las ventas contratadas en el 2T, luego de una sólida performance en abril, estuvieron afectadas por la inestabilidad del contexto macroeconómico que tuvo lugar a fines del trimestre, y finalizaron apenas por sobre \$ 120M. Se espera mejorar progresivamente el nivel de ventas en los próximos meses a medida que las variables macro relevantes comiencen a estabilizarse y tanto inversores como usuarios finales reanuden sus decisiones de inversión.

#### ▪ Gastos de administración y comercialización

Los gastos de administración y comercialización totalizaron \$ 301M en el semestre e incluyeron conceptos one-off por \$37M relacionados a la adquisición de Caputo a comienzos de este año y otros \$ 71M en impuestos, tales como Ingresos Brutos e Impuesto a los Créditos y Débitos.

Las cifras de este período aún no reflejan ninguna de las sinergias operativas que el *Management* espera generar mediante la combinación de las estructuras de TGLT y Caputo, las cuales probablemente comiencen a reflejarse luego de la Oferta de Adquisición de Caputo y la potencial fusión de ambas entidades legales.

#### ▪ EBITDA y EBITDA ajustado

El EBITDA en el período de seis meses fue positivo \$ 365,5M, impulsado por \$145,3M de resultado bruto, la venta de activos de real estate que generaron una ganancia de \$ 97,7M (ver *Reestructuración de portafolio*) y la revaluación a precios de mercado de una porción de nuestro banco de tierra, que generó un resultado operativo positivo de \$ 429,8M.

Al ajustarse por los costos financieros capitalizados en CMV y la inclusión del resultado neto de las subsidiarias, el EBITDA aumenta a \$ 553,5M, impulsado por la revaluación a precios de mercado del proyecto Venice, en el cual TGLT participa en un 50% a través de su subsidiaria Marina Río Luján.

#### ▪ Reestructuración del portafolio

Como parte del plan estratégico de la Compañía de enfocarse en sus proyectos más relevantes y liberar valor de su portafolio, durante el segundo trimestre TGLT vendió el proyecto de Metra Devoto por un total de US\$ 6,1M. Además, el proyecto Astor Caballito, que había sido afectado por una medida cautelar a pesar de poseer todos los permisos para su construcción (lo que fue confirmado por el Tribunal Superior de Justicia en julio), fue devuelto a su anterior propietario por un total de US\$ 3,3M (en compensación por la inversión que TGLT había hecho en el proyecto), de los cuales US\$ 300k ya han sido cobrados y el resto se irá cobrando en el tiempo. Ambas transacciones generaron \$ 97,7M de ganancia antes de impuestos (reflejada bajo Otros ingresos y egresos en el Estado de Resultados).

#### ▪ Impacto de la depreciación del peso

Los resultados financieros del primer semestre fueron negativos por \$ 1,34B, en su mayoría originados por las diferencias de cambio debido a la gran depreciación del peso durante mayo y junio (TC se movió de \$ 20,15 en marzo a \$ 28,85 en junio). Esta variación en el TC tuvo un impacto relevante sobre deuda neta denominada en dólares de alrededor de US\$ 155M (excl. la operación de Uruguay), generando pérdidas por \$ 1,1B (\$ 1,04B en el 2T).

Por otro lado, como se mencionó anteriormente en la sección de EBITDA, el Grupo ha revaluado a valores de mercado una porción de sus activos de real estate (principalmente banco de tierra) por US\$ 58M; la valuación es

actualizada periódicamente de acuerdo a lo establecido por las normas contables. Estos activos, clasificados bajo *Propiedades de Inversión e Inversión en asociadas*, generaron ganancias por \$ 587M, reflejadas tanto en el Resultado Operativo (*Ganancias por valuación de Propiedades de Inversión, neto de Otros Egresos*) como en *Resultado en inversiones permanentes en sociedades* (en este caso esta línea refleja, entre otros, los resultados de la revaluación a precios de mercado del proyecto de Venice).

#### ▪ Capitalización

Impulsado por las pérdidas mencionadas arriba, el Patrimonio Neto consolidado finalizó el trimestre en \$ 109,5M, mientras que a nivel individual finalizó en (\$ 227,6M).

El management está totalmente comprometido en desarrollar diferentes alternativas para revertir esta situación, que incluyen el potencial listado de la Compañía en Estados Unidos. Destacamos que la conversión del Bono Convertible de US\$ 150M sería mandatoria ante un IPO de ADR nivel 3 por US\$ +100M, resultando en la conversión de \$3,4B (pro forma al 30 de junio) desde Pasivo a Patrimonio Neto, mejorando así notablemente la estructura de capital de la compañía.

#### ▪ Posición de caja

El saldo de caja consolidado de la Compañía al final del período fue de US\$ 31M.

Casi un año luego de la emisión del Bono Convertible TGLT, entre otros usos, ha invertido US\$ 74M en la adquisición de nuevos negocios/proyectos, tales como Caputo y el lote de Catalinas; repagó deuda más cara por US\$ 25M, recompró unidades por US\$ 8M a precios atractivos e invirtió US\$ 30M en la construcción de proyectos en curso, como Forum Puerto del Buceo, Venice y Metra Puerto Norte, todos entregando unidades durante este año, con consecuente ingreso de caja asociado a los saldos a pagar en la posesión; y Astor San Telmo, que inició la construcción a comienzos de este año.

Durante la primera mitad del año, el flujo de fondos generado por actividades operativas fue negativo \$ 260M, producto de la inversión en capital de trabajo en Caputo de \$ 110M y la financiación de la construcción de Metra Puerto Norte, cuya primera etapa está lista para ser entregada, y la última etapa de Forum Puerto del Buceo, cuyas unidades comenzarán a entregarse durante el tercer trimestre. Esto fue parcialmente compensado por la sólida performance de ventas de AST, que generó alrededor de \$ 190M en cobranzas durante este período.

El flujo de fondos generado por actividades de inversión durante este período fue negativo \$ 1,1B, producto de la compra del proyecto de Catalinas, mencionada anteriormente y del paquete accionario controlante de Caputo, y levemente compensado por la venta del proyecto Metra Devoto, que generó un ingreso de efectivo de más de \$ 100M.

El flujo de fondos generado por actividades de financiación fue positivo por \$440M, como consecuencia de la emisión de la Obligación Negociable XV por US\$ 25M (\$500M) en marzo y parcialmente compensado por el repago de las Obligaciones Negociables IX y XII por \$ 135M y el primer pago de intereses del Convertible en febrero por US\$ 6M (\$ 120M), entre otros.

El flujo de fondos por el período de seis meses fue negativo por \$ 916M.

#### ▪ Ajuste por inflación de los Estados Financieros

En mayo de 2018, el *International Practices Task Force (IPTF)* del *Centre for Audit Quality (CAQ)* determinó, siguiendo la NIIC 29, que va a monitorear la

economía argentina con el objetivo de establecer si al finalizar el año 2018 debería ser considerada una economía hiperinflacionaria.

A nivel doméstico, la autoridad relevante (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas o FACPCE) también determinó que Argentina debería considerarse bajo esta categoría luego de cumplir con los requerimientos de la NIIC 29, desde julio de 2018. La implementación del ajuste por inflación de los Estados Financieros aún depende de la emisión de un decreto por parte del Gobierno Nacional.

A la fecha de este informe, el Grupo está analizando el impacto y los efectos de la implementación del ajuste por inflación.

## Tabla de contenidos

Información Operativa y Financiera Consolidada .....	6
Construcción .....	8
Real Estate.....	10
Estados Financieros .....	17
Evolución de la acción desde la Oferta Pública y principales accionistas .....	20

## Información Operativa y Financiera Consolidada

### Resultado Operativo y EBITDA

En esta sección presentamos el Resultado Operativo y EBITDA, incorporando a nivel proforma a Caputo en años anteriores de forma tal de facilitar el análisis comparativo.

El Resultado bruto alcanzó un total de \$ 145M en el semestre, impulsado principalmente por Construcción, que obtuvo \$252M de ganancia (18,6% de margen), lo que estuvo compensado parcialmente por \$120M de deterioro de inventarios de Metra Puerto Norte que afectaron el Resultado bruto de Real Estate.

El EBITDA en el período de seis meses fue de \$ 365,5M, originado por el resultado bruto mencionado anteriormente e impulsado por la venta de Metra Devoto y la devolución de Astor Caballito, que generaron una ganancia de \$ 97,7 (clasificado como Otros ingresos y egresos), y la revaluación a precios de mercado de nuestro banco de tierra que generó un resultado neto operativo de \$ 429,8M (ver resultado neto de Valuación a valor razonable de propiedades de inversión y Otros gastos).

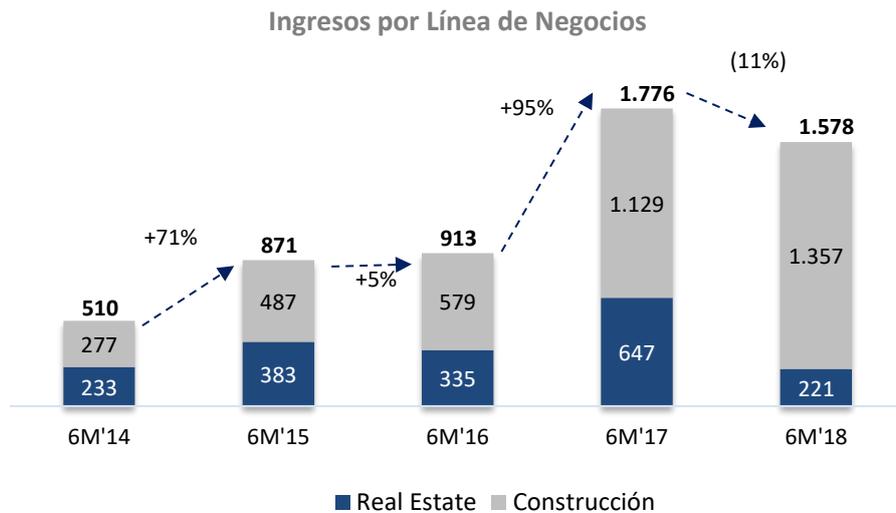
Al ajustarse por los costos financieros capitalizados en CMV y la inclusión del resultado neto de las subsidiarias, el EBITDA asciende a \$ 553,5M, impulsado principalmente por la revaluación a precios de mercado del proyecto Venice (excluyendo la fase Las Rías, que actualmente está en desarrollo).

	RE	CONST.	6M'18	RE	CONST.	6M'17	DIF.
Ingresos Ordinarios	221,3	1.356,6	1.577,9	647,1	1.129,2	1.776,3	(198,4)
Costo de Mercadería Vendida	(328,0)	(1.104,6)	(1.432,6)	(590,4)	(988,9)	(1.579,3)	146,8
<b>Resultado Bruto</b>	<b>(106,7)</b>	<b>252,0</b>	<b>145,3</b>	<b>56,6</b>	<b>140,3</b>	<b>197,0</b>	<b>(51,6)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>(48,2%)</b>	<b>18,6%</b>	<b>9,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>12,4%</b>	<b>11,1%</b>	<b>(1,9%)</b>
Gastos de administración, comercialización y otros gastos operativos	(143,9)	(157,4)	(301,3)	(156,1)	(79,3)	(235,4)	(65,9)
Valuación a valor razonable de propiedades de inversión	912,6	-	912,6	35,0	-	35,0	877,5
Otros gastos	(482,8)	-	(482,8)	(0,3)	-	(0,3)	(482,5)
Venta de propiedades de inversión y otros ingresos y egresos, netos	75,0	3,8	78,8	48,5	-	48,5	30,3
<b>Resultado Operativo</b>	<b>254,2</b>	<b>98,4</b>	<b>352,6</b>	<b>(16,2)</b>	<b>61,0</b>	<b>44,8</b>	<b>307,8</b>
(+) Depreciaciones & Amortizaciones	8,9	4,0	13,0	9,8	3,8	13,6	(0,6)
<b>EBITDA</b>	<b>263,1</b>	<b>102,4</b>	<b>365,5</b>	<b>(6,4)</b>	<b>64,8</b>	<b>58,4</b>	<b>307,1</b>
(+) Resultado neto de subsidiarias	114,4	48,3	162,8	66,3	34,7	101,0	61,8
(+) Intereses en COGS	25,2	-	25,2	49,1	-	49,1	(23,9)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>402,7</b>	<b>150,8</b>	<b>553,5</b>	<b>108,9</b>	<b>99,6</b>	<b>208,5</b>	<b>345,0</b>
<b>EBITDA Margen Ajustado</b>	<b>148,9%</b>	<b>8,7%</b>	<b>27,7%</b>	<b>14,4%</b>	<b>7,2%</b>	<b>9,7%</b>	<b>18,0%</b>

Apertura por línea de negocios

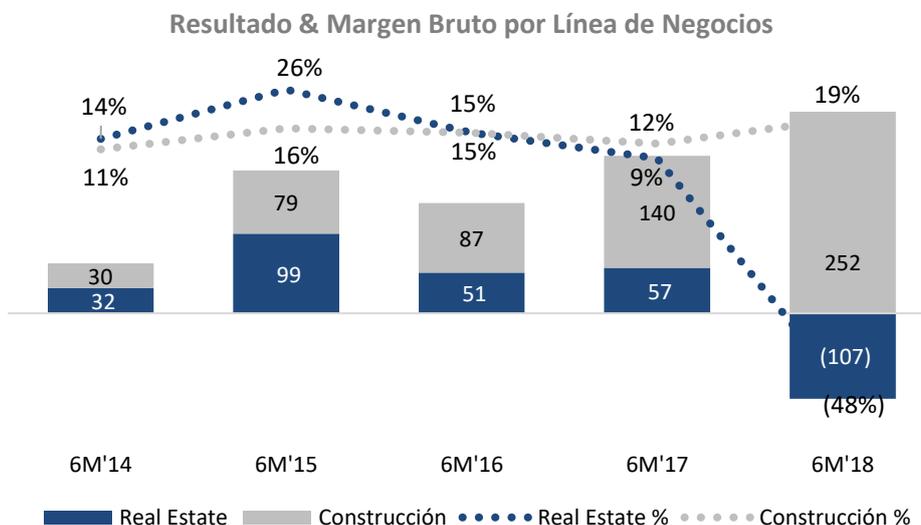
La línea de negocios de Construcción aumentó un 20% comparado con 2017, incluso a pesar de la sólida facturación de ese año. Al comparar con el promedio de 2014-2016 los ingresos aumentaron 46% en términos reales (esto es, ajustando por inflación).

Los ingresos por ventas obtenidos en el semestre disminuyeron 11% comparados con el mismo período del año anterior, impulsado principalmente por la disminución de entregas de unidades en el segmento de Real Estate, tal como estaba previsto en nuestro plan de negocios. Durante el primer semestre de 2017, se entregaron más de 170 unidades de Astor Núñez y la primera etapa de nuestro proyecto en Uruguay Forum Puerto del Buceo.



El Resultado Bruto a nivel consolidado disminuyó 26% vs el primer semestre del año anterior, afectado principalmente por el deterioro de inventarios de Metra Puerto Norte mencionado anteriormente ya que no se ha compensado con la revaluación a precios de mercado del lote liberado.

La línea de Construcción alcanzó un Resultado Bruto de \$ 252M durante el semestre (\$ 141M en el trimestre), ubicándose un 80% por encima del mismo período del año anterior, obteniendo un margen de 18,6%, +620bps vs 2017. Tal como se expone en la siguiente sección, los ingresos provienen de más de 15 proyectos en *backlog*, en su mayoría contratos privados (80% del total).

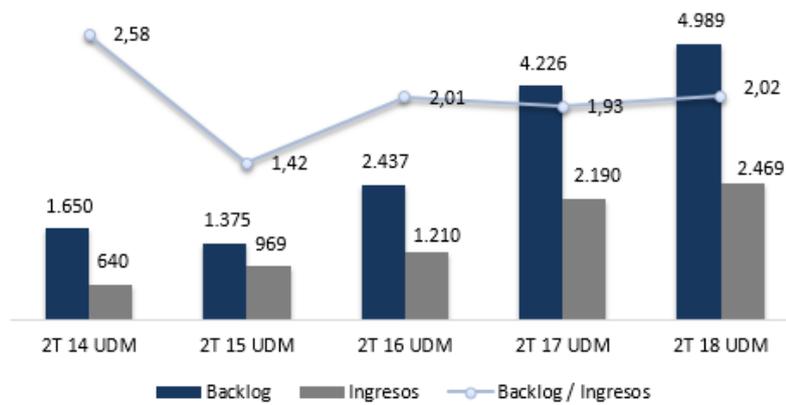


Construcción

Apertura del *backlog*

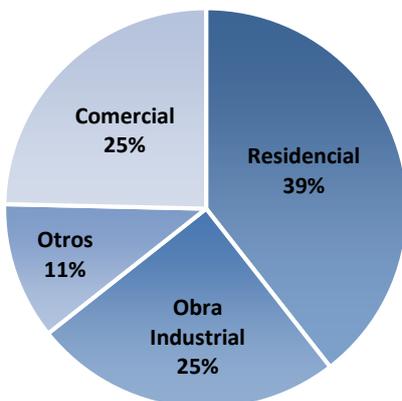
CAPUTO tiene aproximadamente \$ 5,0B en *backlog*, o 2x el ingreso de los últimos 12 meses. El *Backlog* ha aumentado como consecuencia de la firma de dos nuevos contratos con: (i) Consultatio, para la construcción del proyecto residencial *Oceana* en Puerto Madero por \$ 729M, y (ii) Swiss Medical, para el desarrollo de la 1<sup>ra</sup> etapa de una clínica en el barrio privado de Nordelta por \$ 76M, que podría extenderse a más etapas en el futuro. El *backlog* muestra asimismo una baja concentración ya que está compuesto por más de 15 proyectos, donde ninguno de ellos representa más del 22% del total.

Evolución de los ingresos y el backlog

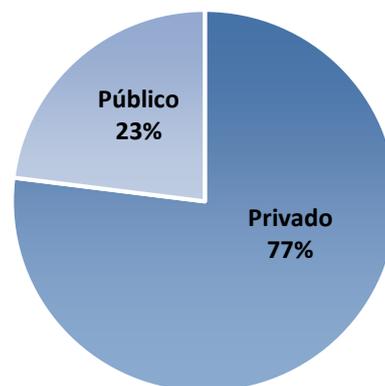


El *backlog* de CAPUTO está mayormente concentrado en proyectos privados de real estate, tanto residenciales como comerciales, tales como Concepción Live Art Work, Hotel IQ SLS, OM Recoleta y el ya mencionado *Oceana*. Cabe observar que casi un cuarto del total del *backlog* proviene de trabajos públicos industriales, como Nucleoeléctrica Argentina y CNEA (Comisión Nacional de Energía Atómica). Estos últimos proyectos reflejan las capacidades de desarrollo que el equipo de *management* de Caputo ha adquirido a lo largo de los últimos años.

Backlog por tipo de proyecto



Backlog por tipo de contrato



### Proyectos en desarrollo

PROYECTO	COMITENTE	TIPO	ARS M	PROGRESO
Concepción Live Art Work	Privado	Residencial	1.072,8	12,1%
CNEA - Reactor	Público	Industrial	653,3	45,0%
Hotel IQ - SLS Lux	Privado	Comercial	500,2	51,0%
Nucleoeléctrica Argentina (N.A.S.A)	Público	Industrial	492,3	47,0%
OM Recoleta	Privado	Residencial	491,3	13,0%
Sanatorio Itoiz	Privado	Otros	458,4	11,0%
The Link Towers	Privado	Residencial	163,5	52,0%
Harbour Tower	Privado	Residencial	129,9	64,0%
OM Botánico	Privado	Residencial	66,3	3,8%
Axion Energy Refinery	Privado	Industrial	62,5	55,0%
Al Río Torre 1	Privado	Residencial	44,9	88,4%
Toyota Argentina	Privado	Industrial	30,3	22,0%
Otros	n/a	n/a	18,7	n/a
Oceana Puerto Madero (1)	Privado	Residencial	729,0	-
Swiss Medical Nordelta (1)	Privado	Otros	76,0	-
<b>TOTAL</b>			<b>4.989,3</b>	

(\*) Todos los contratos son ajustados periódicamente por la evolución de índices de costos relevantes. Las cifras están calculadas a valores del fin de periodo.

(1) Contratos firmados recientemente.

## Real Estate

## Información Operativa y Financiera por proyecto

En esta sección presentamos información detallada acerca de ventas, cobranzas, costos de construcción y utilidad bruta esperada para todos los proyectos residenciales en desarrollo de TGLT. Las cifras se muestran en millones de pesos, salvo que se indique lo contrario. Al igual que en reportes anteriores, presentamos el inventario y el costo de mercadería vendida netos de intereses capitalizados. De acuerdo con las NIIF, los costos financieros directamente relacionados con la construcción de los proyectos se capitalizan y se contabilizan en resultados a través del CMV, incrementando en consecuencia los costos directos y distorsionando los resultados/márgenes brutos y EBITDA.

	FFA	FPB (a)	ASP	ASN	VEN (b)	AST	Otros (c)	TOTAL
<b>VENTAS</b>								
<b>(1) UNIDADES COMERCIALIZADAS</b>								
En el trimestre terminado el 30.06.2018	-	2	-	-	2	14	-	18
En el trimestre terminado el 30.06.2017	-	10	-	1	1	38	1	51
En el acumulado anual terminado el 30.06.2018	-	4	-	1	5	36	-	46
En el acumulado anual terminado el 30.06.2017	1	22	-	4	3	49	7	86
Acumulado al 30.06.2018	154	272	210	298	323	279	180	1.716
Porcentaje de las unidades lanzadas	100%	81%	100%	100%	69%	64%	0%	60%
<b>(2) VALOR POTENCIAL DE VENTAS (VPV)</b>								
(2.a) Valor total lanzado	1.122,5	4.115,2	395,4	588,7	1.532,7	1.702,2	440,2	9.896,9
(2.b) Valor total lanzado (sumando costo financiero)	1.135,8	4.346,3	398,5	638,5	1.532,7	1.846,3	514,5	10.412,7
(2.c) Valor total proyecto	1.122,5	4.115,2	395,4	588,7	3.039,3	1.702,2	5.397,1	16.360,5
Porcentaje lanzado	100%	100%	100%	100%	50%	100%	36%	62%
<b>(3) VENTAS ASEGURADAS</b>								
En el trimestre terminado el 30.06.2018	9,2	16,1	-	4,8	5,6	85,6	-	121,3
En el trimestre terminado el 30.06.2017	-	115,4	-	6,9	3,6	106,2	3,1	235,2
En el acumulado anual terminado el 30.06.2018	9,2	30,5	0,6	10,5	13,4	188,5	-	252,6
En el acumulado anual terminado el 30.06.2017	8,7	292,5	-	19,3	8,6	149,0	30,2	508,4
Acumulado al 30.06.2018	1.109,6	3.060,9	394,0	571,8	673,5	875,9	303,9	6.989,5
Acumulado al 30.06.2018 (sumando costo financiero)	1.122,8	3.292,0	397,1	621,6	673,5	1.020,0	378,2	7.505,2
Porcentaje sobre VPV lanzado	99%	74%	100%	97%	44%	51%	50%	72%
<b>(4) ANTICIPOS DE CLIENTES (d)</b>								
En el trimestre terminado el 30.06.2018	(7,6)	87,1	(7,6)	(35,4)	16,9	99,8	(31,3)	121,9
En el trimestre terminado el 30.06.2017	(57,3)	1.529,1	(7,5)	(119,4)	23,4	93,8	22,9	1.485,2
En el acumulado anual terminado el 30.06.2018	(32,5)	266,1	(7,0)	(79,3)	22,9	188,8	(144,6)	214,5
En el acumulado anual terminado el 30.06.2017	(71,0)	1.455,1	(14,9)	(174,1)	52,0	124,6	172,7	1.544,4
Acumulado al 30.06.2018	3,1	1.452,3	16,3	27,3	485,1	527,0	90,4	2.601,5
Acumulado al 30.06.2018 (sumando costo financiero)	3,4	1.683,4	18,3	34,9	485,1	671,2	161,3	3.057,5
<b>(5) INGRESOS CONTABLES POR VENTAS</b>								
(5.a) En el trimestre terminado el 30.06.2018	7,7	22,0	9,6	40,9	-	-	19,8	99,9
(5.b) En el trimestre terminado el 30.06.2017	23,3	344,2	-	108,2	-	-	4,5	480,1
En el acumulado anual terminado el 30.06.2018	31,7	33,5	9,7	116,4	-	-	19,8	211,1
En el acumulado anual terminado el 30.06.2017	71,5	616,1	2,5	224,8	-	-	7,4	922,3
Acumulado al 30.06.2018 (sumando costo financiero)	1.123,0	1.453,1	370,5	587,9	-	-	-	3.534,6
<b>(6) CRÉDITOS POR VENTAS</b>								
Acumulado al 30.06.2018	5,3	24,0	0,3	1,2	-	-	7,6	38,4
Acumulado al 30.06.2017	2,3	43,7	0,0	0,0	-	-	0,4	46,4
<b>SALDO A COBRAR (e)</b>								
Por ventas aseguradas = (3 - 4 - 5 + 6)	1,7	179,5	8,6	-	188,4	348,9	224,5	951,5
Por valor total lanzado = (2.a - 4 - 5 + 6)	14,6	1.233,8	10,1	16,9	1.047,6	1.175,2	360,8	3.859,0
Por valor total = (2.b - 4 - 5 + 6)	14,6	1.233,8	10,1	16,9	2.554,2	1.175,2	5.317,8	10.322,5

a) Único proyecto desarrollado fuera de Argentina (Montevideo, Uruguay)

b) Información de Venice al 100%. Participación de TGLT en el proyecto es 50%.

c) Incluye Metra Puerto Norte y Proa.

d) Valores negativos por la entrega de unidades.

e) El saldo a cobrar se calcula en base al costo, excluyendo las revaluaciones de canje incluidas en anticipos de clientes.

	FFA	FPB	ASP	ASN	VEN (a)	AST	Otros (b)	TOTAL
<b>INVENTARIO</b>								
<b>(7) INVENTARIO</b>								
Variación al 30.06.2018 (trimestral)	(9,3)	193,7	(3,4)	(38,0)	213,3	90,9	(423,3)	23,8
Variación al 30.06.2018 (acumulado anual)	(8,7)	419,3	(1,5)	(82,9)	283,4	139,6	(482,1)	267,1
Acumulado al 30.06.2018	14,4	1.984,7	22,7	13,2	998,8	349,4	216,8	3.599,9
Acumulado al 30.06.2018 (sumando canjes)	14,8	2.215,9	24,7	20,7	998,8	493,5	287,6	4.056,0
Acumulado al 31.03.2018 (sumando canjes)	24,1	2.022,2	28,1	58,7	785,5	402,7	711,0	4.032,2
Acumulado al 31.12.2017 (sumando canjes)	23,5	1.796,6	26,2	103,6	715,4	353,9	769,7	3.788,9
<b>(8) COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA</b>								
(8.a) En el trimestre terminado el 30.06.2018	10,3	21,1	4,6	39,7	-	-	142,8	218,5
(8.b) En el trimestre terminado el 30.06.2017	48,2	304,0	-	98,7	-	-	0,4	451,3
(8.d) En el acumulado anual terminado el 30.06.2018	24,3	34,5	4,7	113,5	-	-	142,8	319,7
(8.e) En el acumulado anual terminado el 30.06.2017	95,7	521,9	2,2	206,8	-	-	1,1	827,7
Acumulado al 30.06.2018	924,2	1.237,7	336,1	521,9	-	-	142,8	3.162,7
<b>(9) PRESUPUESTO DE OBRA</b>								
(9.a) Presupuesto de obra lanzada (neto de intereses)	847,6	3.793,4	313,0	453,8	1.230,2	1.569,9	569,7	8.777,6
(9.b) Presupuesto de obra lanzada	944,8	3.849,1	364,8	560,0	1.540,8	1.598,1	634,6	9.492,1
(9.c) Presupuesto total de obra (neto de intereses)	847,6	3.793,4	313,0	453,8	2.209,9	1.569,9	4.096,2	13.283,8
(9.d) Presupuesto total de obra	944,8	3.849,1	364,8	560,0	2.520,5	1.598,1	4.161,1	13.998,3
<b>PRESUPUESTO A EJECUTAR</b>								
Sobre obra lanzada = (9.a - 8 - 7)	5,8	395,6	3,9	17,4	542,0	1.104,5	301,8	2.371,1
Sobre total obra = (9.c - 8 - 7)	5,8	395,6	3,9	17,4	1.521,7	1.104,5	3.732,8	6.781,8
<b>MARGEN BRUTO ESPERADO</b>								
Proyecto lanzado (neto de intereses) (2.a - 9.a)	288,1	552,9	82,5	135,0	302,5	132,3	(55,2)	1.438,2
Porcentaje de VPV lanzado	25,7%	13,4%	20,9%	22,9%	19,7%	7,8%	(12,5%)	15%
Proyecto lanzado (2.a - 9.b)	191,0	497,2	30,7	28,8	(8,0)	104,1	(120,1)	723,6
Porcentaje de VPV lanzado	17,0%	12,1%	7,8%	4,9%	(0,5%)	6,1%	(27,3%)	7% (b)
Total proyecto (neto de intereses) (2.b - 9.c)	288,1	552,9	82,5	135,0	829,4	132,3	1.300,9	3.321,1
Porcentaje de VPV total	25,7%	13,4%	20,9%	22,9%	27,3%	7,8%	24,1%	20%
Total proyecto (2.b - 9.d)	191,0	497,2	30,7	28,8	518,8	104,1	1.236,0	2.606,6
Porcentaje de VPV total	17,0%	12,1%	7,8%	4,9%	17,1%	6,1%	22,9%	16%

**a)** Información de Venice al 100%. Participación de TGLT en el proyecto es 50%.

**b)** Incluye Metra Puerto Norte y Proa.

Además de los proyectos presentados, TGLT posee un banco de tierra con potencial para desarrollar 161.000 metros cuadrados vendibles, que incluyen Brisario, nuestro masterplan en la ciudad de Rosario que incluye Metra Puerto Norte y Proa (57.000 metros cuadrados vendibles) y Venice, proyecto en la ciudad de Tigre en el cual participamos con un 50% (104.000 metros cuadrados vendibles ponderados por participación). Adicionalmente, la compañía tiene el 50% de participación en el proyecto Catalinas (33.000 metros cuadrados vendibles).

## Proyectos bajo desarrollo

## Forum Alcorta

- Todos los departamentos están vendidos y entregados a los clientes, y sólo quedan 13 cocheras en stock. Adicionalmente, 38 escrituras ya han sido firmadas.
- Estamos ajustando ciertos detalles de la construcción con el objeto de obtener las aprobaciones finales de obra.



## Forum Puerto del Buceo

- La entrega de las unidades de la Etapa 1 y 2 sigue adelante, con 147 unidades entregadas al 30 de junio (84% del total). La construcción de la tercera y última etapa está avanzando de acuerdo a lo planeado y las entregas comenzarán en el tercer trimestre de 2018.
- Al 30 de junio, 272 unidades han sido vendidas, lo que representa el 80% del total de unidades.
- Los espacios comunes como el gimnasio, piscina y la sala de juegos infantiles ya están disponibles para su uso.



## Astor Palermo

- La construcción del proyecto ha finalizado y todos los departamentos fueron vendidos, quedando sólo 3 unidades por entregar. Sólo quedan 2 cocheras en stock.
- Se esperan las autorizaciones finales de la Municipalidad para comenzar con la firma de las escrituras a nuestros clientes.



## Astor Núñez

- La construcción de la torre ha finalizado y sólo quedan pendientes algunos trabajos en espacios comunes. Todas las unidades están vendidas y sólo quedan disponibles para la venta 21 cocheras. Estamos en proceso de entrega de los últimos dos departamentos.
- Se presentaron los planos para unificar las dos parcelas, con el objetivo de comenzar con la firma de escrituras de las unidades.



## Astor San Telmo

- El contratista principal está trabajando en las excavaciones de Fase 2 y en la estructura de concreto de los subsuelos. Las licitaciones de carpinterías de aluminio y ascensores están en proceso de adjudicación, mientras que las licitaciones de instalaciones sanitarias serán lanzadas en breve.
- El proyecto alcanzó un total de 279 unidades vendidas (64% del total) al 30 de junio de 2018.



### Venice

- La construcción se encuentra en promedio en un avance del 93% en 4 de los 5 edificios en construcción, con la excepción de Falúas, en donde el avance llega al 83%. Obras y Sistemas comenzó en enero como contratista principal de Goletas II, el último de los edificios lanzados en ser desarrollado, y está trabajando en la ejecución de la estructura de hormigón de planta baja.
- Continuamos con los trabajos de infraestructura con la colocación de redes pluviales y cloacales. Además, nos encontramos trabajando en el abastecimiento de electricidad, gas y agua al emprendimiento.
- Al 30 de junio de 2018 se llevan vendidas 323 unidades funcionales sobre un total de 469 unidades lanzadas. TGLT tiene una participación del 50% en el proyecto.



### Metra Puerto Norte

- Los departamentos de la Torre 1, que ya está terminada desde febrero, ya cuentan con suministro de gas por parte de las empresas distribuidoras locales, permitiendo así iniciar el proceso de entrega de las mismas (hasta la fecha 10 unidades entregadas).
- Ya se completaron los cimientos y los subsuelos de Torre 2 y se continúa con la ejecución de la estructura de hormigón.



### Otros proyectos bajo desarrollo

Además de los ya mencionados desarrollos residenciales, el Grupo participa, a través de CAPUTO, en diferentes proyectos de real estate en conjunto con socios estratégicos.

#### OM Recoleta

Con un 20% de participación en America Pavilion S.A., el Grupo participa en el desarrollo de un proyecto residencial premium llamado OM Recoleta, en el cual actúa también como contratista principal.

OM Recoleta es un edificio de 12 pisos con 6.700 m<sup>2</sup> vendibles, ubicado en Recoleta, uno de los barrios más lujosos de Buenos Aires, y posee unidades de 1 a 4 habitaciones, como también 511 cocheras.



#### Dosplaza

Proyecto residencial localizado en Caballito, Buenos Aires, que consiste en dos torres de 33 pisos cada una.

Se han entregado casi todas las unidades de la Torre I, y se comenzó durante el primer trimestre de 2018 la entrega de unidades de la Torre 2, con 141 unidades entregadas en lo que va de la primera mitad del año.



El proyecto es desarrollado por Desarrollos Caballito S.A., en la cual CAPUTO tiene un 25% de participación.

#### Newbery (ex Pol-Ka Producciones)

CAPUTO, en un acuerdo de coinversión con Northbaires S.A. (ambos con 50% de participación), adquirió a fines de 2017 un terreno localizado en los antiguos estudios de la productora Pol-Ka. El precio de adquisición fue de US\$ 8,5M y se pagó íntegramente en abril de 2018. Ambas compañías están actualmente analizando la mejor estrategia comercial para el lanzamiento de este proyecto.

## Resumen de proyectos agrupados por marca

### 1. Forum

Proyecto	Forum Puerto Norte	Forum Alcorta	Forum Puerto del Buceo
<b>Ubicación</b>	Rosario, Santa Fe	Bajo Belgrano, Ciudad de Buenos Aires	Montevideo, Uruguay
<b>Segmento</b>	Alto/Medio-Alto	Alto	Alto
<b>Tipo</b>	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano
<b>Características</b>	Costero	Parque	Costero
<b>Año de adquisición</b>	2008	2008	2011
<b>Terreno (m2)</b>	43.000	13.000	10.765
<b>Superficie vendible (m2)</b>	52.639	39.926	48.281
<b>Unidades vendibles</b>	452	154	337
<b>Otras unidades vendibles</b>	Cocheras: 526	Cocheras: 389	Cocheras: 401
	Guarderías náuticas: 88		
<b>VPV total estimado (millones de \$)</b>	430,9	1.122,5	US\$ 142,9
<b>VPV lanzado (millones de \$)</b>	430,9	1.122,5	US\$ 142,9
<b>Superficie Vendida al 30/06/18 (m2)</b>	52.639	39.926	38.366
<i>% del total lanzado</i>	100%	100%	79%
<b>Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	452	154	272
<i>% del total lanzado</i>	100%	100%	81%
<b>Otras Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	Cocheras: 526	Cocheras: 376	Cocheras: 322
	Guarderías náuticas: 88		
<b>Ventas Aseguradas al 30/06/18 (millones de \$)</b>	430,9	1.109,6	US\$ 106,3
<i>% del total lanzado</i>	100%	99%	74%
<b>Ventas Aseguradas durante 2018 (millones de \$)</b>	-	9,2	US\$ 1,1
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, excl. Terreno)</b>	100%	99%	87%
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, inc. Terreno)</b>	100%	99%	90%
<b>Etapa</b>	<b>Entrega</b>	<b>Entrega</b>	<b>En construcción Entrega - Etapa 2</b>

## 2. Astor

Proyecto	Astor Palermo	Astor Núñez	Astor San Telmo
<b>Ubicación</b>	Palermo, Ciudad de Buenos Aires	Núñez, Ciudad de Buenos Aires	San Telmo, Ciudad de Buenos Aires
<b>Segmento</b>	Medio-Alto	Medio-Alto	Medio
<b>Tipo</b>	Multifamiliar	Multifamiliar	Multifamiliar
<b>Características</b>	Urbano	Urbano	Urbano
<b>Año de adquisición</b>	2010	2011	2016
<b>Terreno (m2)</b>	3.208	4.759	6.110
<b>Superficie vendible (m2)</b>	14.759	20.368	28.464
<b>Unidades vendibles</b>	210	298	435
<b>Otras unidades vendibles</b>	Cocheras residenciales: 188	Cocheras residenciales: 273	Cocheras: 301
	Cocheras comerciales: 171	Cocheras comerciales: 22	
<b>VPV total estimado (millones de \$)</b>	395,4	588,7	1.702,2
<b>VPV lanzado (millones de \$)</b>	395,4	588,7	1.702,2
<b>Superficie Vendida al 30/06/18 (m2)</b>	14.759	20.368	17.582
<i>% del total lanzado</i>	100%	100%	62%
<b>Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	210	298	279
<i>% del total lanzado</i>	100%	100%	64%
<b>Otras Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	Cocheras residenciales: 186	Cocheras residenciales: 252	Cocheras: 198
	Cocheras comerciales: 171	Cocheras comerciales: 22	
<b>Ventas Aseguradas al 30/06/18 (millones de \$)</b>	394,0	571,8	875,9
<i>% del total lanzado</i>	100%	97%	51%
<b>Ventas Aseguradas durante 2018 (millones de \$)</b>	0,6	10,5	188,5
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, excl. Terreno)</b>	78%	97%	6%
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, inc. Terreno)</b>	99%	97%	20%
<b>Etapas</b>	<b>Entrega</b>	<b>Entrega</b>	<b>En construcción</b>

## 3. Masterplans y Metra

Proyecto	Metra Puerto Norte (1)	Proa	Venice (2)
<b>Ubicación</b>	Rosario, Santa Fe	Rosario, Santa Fe	Tigre, Buenos Aires
<b>Segmento</b>	Medio	Alto/Medio-Alto	Alto/Medio-Alto
<b>Tipo</b>	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano	Urbanización
<b>Características</b>	Costero	Costero	Costero
<b>Año de adquisición</b>	2011	2011	2007
<b>Terreno (m2)</b>	46.173	37.827	64.455
<b>Superficie vendible (m2)</b>	11.287	65.166	52.773
<b>Unidades vendibles</b>	214	510	639
<b>Otras unidades vendibles</b>	Cocheras: 141	Cocheras: 691	Cocheras: 527 Guarderías náuticas y marinas: 38
<b>VPV total estimado (millones de \$)</b>	440,2	4.956,9	3.039,3
<b>VPV lanzado (millones de \$)</b>	440,2	-	1.532,7
<b>Superficie Vendida al 30/06/18 (m2)</b>	9.366	-	21.962
<i>% del total lanzado</i>	83%	-%	64%
<b>Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	180	-	323
<i>% del total lanzado</i>	84%	-%	69%
<b>Otras Unidades Vendidas al 30/06/18</b>	Cocheras: 114	-	Cocheras: 297 Guarderías náuticas y marinas: 18
<b>Ventas Aseguradas al 30/06/18 (millones de \$)</b>	303,9	-	673,5
<i>% del total lanzado</i>	69%	-%	44%
<b>Ventas Aseguradas durante 2018 (millones de \$)</b>	-	-	13,4
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, excl. Terreno)</b>	44%	-	58%
<b>Avance de construcción al 30/06/18 (ejecución del presupuesto monetario, inc. Terreno)</b>	46%	-	58%
<b>Etapa</b>	<b>En construcción Entrega - Etapa 1</b>	<b>Diseño y Obtención de Aprobaciones</b>	<b>En construcción Etapa 1</b>

(1) No incluye la parte clasificada bajo Propiedades de Inversión, que tiene una capacidad estimada de 57.300 m2 vendibles.

(2) Información relacionada con Venice se expone al 100%. La participación de TGLT S.A. en Marina Río Luján, empresa que lleva a cabo el desarrollo del proyecto, es del 50%. No incluye la parte del predio clasificada bajo Propiedades de Inversión, que tiene una capacidad estimada de 208.000 m2 vendibles.

## Estados Financieros

## Estado de Resultados Consolidado

(Todas las cifras en millones de pesos, excepto que se indique lo contrario)	6M'18	6M'17	2T'18	2T'17
Ingresos ordinarios	1.577,9	646,9	872,4	333,8
Costo de mercadería vendida	(1.432,6)	(590,4)	(851,7)	(313,6)
<b>Resultado bruto</b>	<b>145,3</b>	<b>56,6</b>	<b>20,8</b>	<b>20,1</b>
Gastos de comercialización	(106,4)	(48,5)	(64,9)	(23,8)
Gastos de administración	(193,9)	(63,5)	(107,5)	(26,6)
Otros gastos operativos	(1,0)	(43,0)	(1,0)	(17,0)
Otros gastos	(482,8)	(0,3)	(478,6)	(0,2)
Valuación a valor razonable de propiedades de inversión	912,6	35,0	912,6	66,9
Venta de propiedades de inversión	-	43,6	-	-
Otros ingresos y egresos, netos	78,8	3,3	73,8	1,1
<b>Resultado operativo</b>	<b>352,6</b>	<b>(16,7)</b>	<b>355,2</b>	<b>20,5</b>
Resultado Financiero	(1.346,1)	(39,0)	(1.193,1)	(9,3)
Resultado por Inversiones en sociedades	162,8	-	123,0	-
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(830,8)</b>	<b>(55,7)</b>	<b>(714,9)</b>	<b>11,1</b>
Impuesto a las ganancias	335,8	16,4	285,7	0,5
<b>Resultado del período</b>	<b>(495,0)</b>	<b>(39,3)</b>	<b>(429,1)</b>	<b>11,7</b>
Efecto de transacción	(44,3)	(2,3)	(38,8)	(5,0)
<b>Resultado integral Total del periodo</b>	<b>(539,2)</b>	<b>(41,6)</b>	<b>(467,9)</b>	<b>6,6</b>
<b>Resultado atribuible a:</b>				
Propietarios de la controladora	(558,5)	(46,8)	(480,0)	(6,6)
Participaciones no controladoras	63,5	7,5	50,8	18,2
<b>Resultado integral total del periodo atribuible a:</b>				
Propietarios de la controladora	(602,8)	(49,1)	(518,8)	(11,6)
Participaciones no controladoras	63,5	7,5	50,8	18,2
	\$	\$	\$	\$
<b>Resultado por acción ordinaria</b>	<b>6M'18</b>	<b>6M'17</b>	<b>2T'18</b>	<b>2T'17</b>
Básico	(7,76)	(0,67)	(6,82)	(0,09)
Diluido	(1,60)	(0,67)	(1,60)	(0,09)

## Estado de Situación Financiera Consolidada

(Todas las cifras en millones de pesos, excepto que se indique lo contrario)	Jun 30, 2018	Dic 31, 2017	Dic 31, 2016
<b>ACTIVO</b>			
Propiedades, planta y equipo	39,8	1,4	8,3
Activos intangibles	37,4	0,6	1,0
Propiedades de inversión	1.527,8	15,8	876,6
Inversiones en sociedades	1.806,0	262,4	-
Plusvalía	716,2	-	80,8
Créditos por ventas	46,7	-	-
Inventarios	743,4	929,7	1.680,2
Activos por impuestos	278,2	84,8	75,7
Otros créditos	210,8	151,4	42,8
Créditos con partes relacionadas	114,1	-	-
<b>Total del activo no corriente</b>	<b>5.520,1</b>	<b>1.446,1</b>	<b>2.765,4</b>
Inventarios	2.313,8	1.752,4	1.786,4
Otros Activos	-	27,0	24,8
Activos destinados a la venta	-	73,3	-
Otros créditos	611,8	274,3	282,6
Créditos con partes relacionadas	344,7	204,4	6,4
Créditos por ventas	1.064,1	10,0	24,0
Activos del contrato	0,6	-	-
Otros activos financieros	-	0,2	-
Efectivo y equivalentes	889,4	1.803,7	84,3
<b>Total del activo corriente</b>	<b>5.224,5</b>	<b>4.145,4</b>	<b>2.208,5</b>
<b>Total del activo</b>	<b>10.744,6</b>	<b>5.591,5</b>	<b>4.973,9</b>
<b>PASIVO</b>			
Pasivos por impuestos diferidos	-	115,5	223,1
Otras cuentas por pagar	715,0	22,5	48,2
Pasivos por contratos	1.482,2	733,1	1.121,7
Préstamos	3.272,1	1.667,6	123,6
Otras cargas fiscales	12,1	12,2	3,5
Deudas con partes relacionadas	43,1	-	-
Deudas comerciales	10,4	22,0	2,4
<b>Total del pasivo no corriente</b>	<b>5.534,8</b>	<b>2.572,9</b>	<b>1.522,5</b>
Pasivos por impuestos	28,7	-	4,1
Provisiones	150,1	47,3	7,6
Otras cuentas por pagar	874,6	39,3	50,8
Pasivos por contratos	2.145,4	1.661,9	1.752,1
Deuda con partes relacionadas	6,9	0,3	25,6
Préstamos	1.055,8	645,1	594,6
Otras cargas fiscales	95,4	18,5	74,9
Remuneraciones y cargas sociales	60,5	26,1	15,0
Deudas comerciales	682,8	130,9	525,1
<b>Total del pasivo corriente</b>	<b>5.100,3</b>	<b>2.569,4</b>	<b>3.049,9</b>
<b>Total del pasivo</b>	<b>10.635,1</b>	<b>5.142,4</b>	<b>4.572,4</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Atribuible a los propietarios de la controladora	(227,6)	449,1	147,7
Patrimonio de terceros en sociedades controladas	337,1	-	253,7
<b>Total del patrimonio neto</b>	<b>109,5</b>	<b>449,1</b>	<b>401,4</b>
<b>Total del patrimonio neto y del pasivo</b>	<b>10.744,6</b>	<b>5.591,5</b>	<b>4.973,9</b>

## Estado de Flujo de Efectivo Consolidado (líneas seleccionadas)

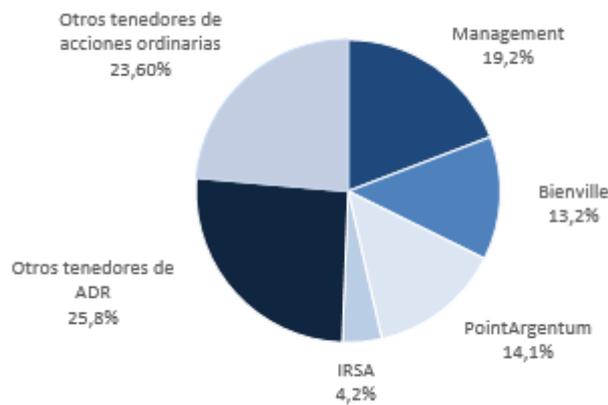
(Todas las cifras en millones de pesos, excepto que se indique lo contrario)	\$ M	\$ M
	6M'18	6M'17
<b>Variaciones del efectivo</b>		
Efectivo al inicio del ejercicio	1.800,0	81,1
Efectivo al cierre del ejercicio	883,7	123,6
<b>Cambios neto del efectivo</b>	<b>(916,3)</b>	<b>42,5</b>
<b>Causas de las variaciones del efectivo</b>		
<b>Actividades operativas</b>		
Resultado del ejercicio	(495,0)	(39,3)
<b>Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas</b>		
Impuesto a las Ganancias	(335,8)	(16,4)
Depreciaciones de propiedades, planta y equipos	4,6	1,4
Deterioros de plusvalías	-	43,0
Amortizaciones activos intangibles	8,4	0,3
Depreciación de propiedades de inversión	0,5	-
Otros gastos	474,4	-
Diferencia de cambio e intereses devengados	1.527,9	50,6
Resultado por valuación a valor razonable de inversiones en sociedades	(15,9)	-
Resultado por inversiones en sociedades	(162,8)	-
Resultado por venta de otros activos	(97,7)	(43,6)
Resultados por valuación a valor razonable propiedades de inversión	(912,6)	(35,0)
Efecto de la conversión de estados financieros	(44,3)	(2,3)
Efecto de la conversión sobre el flujo de fondos	(0,1)	(0,0)
<b>Cambios en activos y pasivos operativos</b>		
Créditos por ventas	(432,2)	(7,3)
Otros créditos	(85,2)	(70,3)
Créditos con partes relacionadas	(316,3)	(0,3)
Otros activos	-	(1,1)
Otros activos financieros	0,2	-
Inventarios	(490,8)	246,3
Activos y pasivos por impuestos	(86,1)	(4,7)
Activos del contrato	(0,6)	-
Activos destinados a la venta	73,3	-
Deudas comerciales	225,3	(15,2)
Remuneraciones y cargas sociales	5,7	(1,2)
Otras cargas fiscales	14,8	23,9
Deudas con partes relacionadas	48,1	3,6
Pasivos por contratos	467,1	(262,4)
Provisiones	(12,2)	(1,4)
Otras cuentas por pagar	377,5	10,3
Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	-	(1,2)
<b>Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas</b>	<b>(259,9)</b>	<b>(122,4)</b>
<b>Actividades de inversión</b>		
Inversiones no consideradas efectivo	(2,0)	(0,1)
Pagos por compras de propiedades de inversión	(1,1)	-
Cobro por venta de activos	136,4	71,5
Pagos por compra de propiedades, planta y equipo	(16,3)	(0,2)
Pagos por compras de activos intangibles	(0,4)	-
Pagos por compras de sociedades	(1.336,5)	-
Dividendos en asociadas	22,7	-
Aumento de la participación no controladora en sociedades	100,2	-
Aportes en asociadas	(0,2)	-
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>	<b>(1.097,2)</b>	<b>71,1</b>
<b>Actividades de financiación</b>		
Aumento de préstamos	440,8	93,8
<b>Flujo neto de efectivo generado por las actividades de financiación</b>	<b>440,8</b>	<b>93,8</b>

### Evolución de la acción desde la Oferta Pública y principales accionistas

La acción de TGLT en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires cerró a \$8,65 por acción a la fecha de este informe.



Hay 71.993.485 de acciones circulantes, de las cuales 33,3% pertenecen al Management de TGLT y PointArgentum.



<i>Total Free Float</i>	66,8%
-------------------------	-------

**Acerca de TGLT.** TGLT S.A. (BYMA: TGLT, USOTC: TGLTY) es una desarrolladora inmobiliaria residencial en la Argentina y Uruguay. TGLT participa y controla todos los aspectos 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. Los proyectos más importantes de TGLT se ubican en las ciudades de Buenos Aires, Tigre, Rosario y Montevideo (Uruguay). La compañía fue fundada en 2005 y tiene su sede en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina.