

HRU S.A. – Presentación Informativa a Obligacionistas

HRU

Montevideo 21 de mayo de 2019

La información contenida en esta Presentación no se ha auditado de manera independiente y parte de la información se presenta en forma resumida.

Esta Presentación puede contener declaraciones prospectivas con respecto al negocio, condición financiera, resultados, estrategia, planes y objetivos. Si bien estas declaraciones prospectivas representan nuestro mejor juicio y expectativas actuales con respecto a la evolución de nuestro negocio, ciertos riesgos, incertidumbres y otros factores importantes podrían causar que los desarrollos y resultados reales difieran de nuestras expectativas. Estos factores incluyen, aunque no se limitan a: (1) tendencias generales del mercado, macroeconómicas, gubernamentales, políticas y regulatorias; (2) Movimientos en mercados de valores locales e internacionales, tipos de cambio y tasas de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos técnicos; (5) cambios en la posición financiera o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes.

La información contenida en esta Presentación, incluyendo a las declaraciones prospectivas, se proporciona a la fecha presente. HRU no asume la responsabilidad de actualizar, completar, revisar o mantener actualizada la información contenida en esta Presentación, ya sea como resultado de nueva información u otros eventos o resultados futuros.

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

2. Marco de Operación

3. Unidades de Negocio

4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

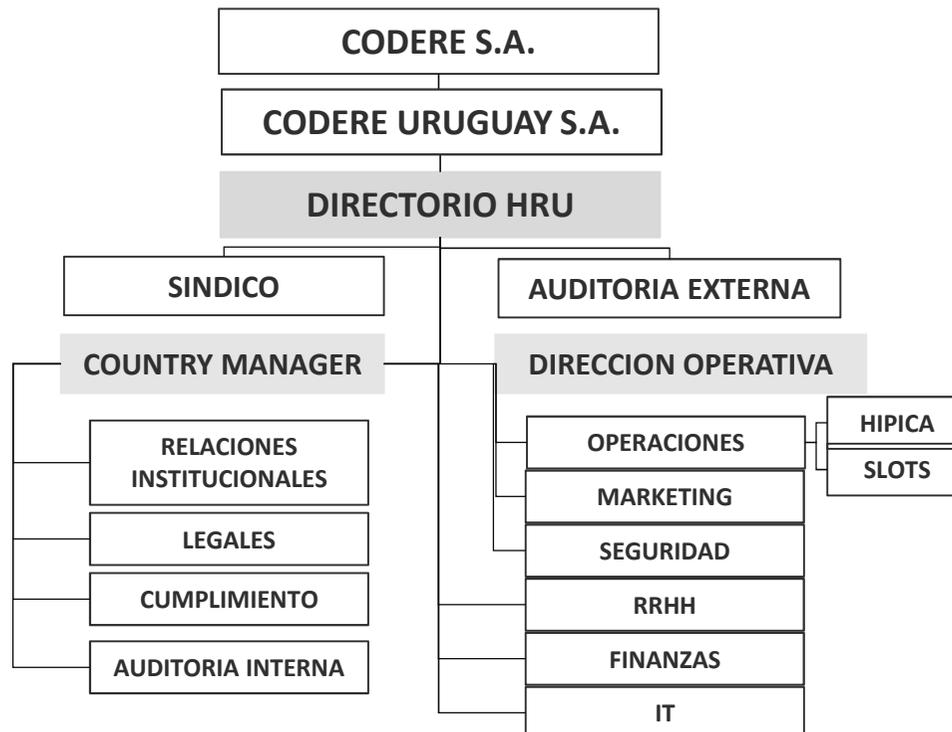
7. Anexos

Composición del Capital Accionario

Accionistas de HRU

El 1° de diciembre de 2016 se efectivizó la adquisición por parte de Codere Uruguay S.A. del paquete accionario de Verfin Overseas Inc., compañía titular, al momento, del 50% del paquete accionario de HRU S.A. Desde esa fecha, Codere Uruguay S.A. comenzó a controlar el 100% del capital accionario de HRU S.A. (50% de forma directa y 50% de forma indirecta). Con fecha 30 de mayo de 2017 se resolvió la disolución y liquidación de Verfin Overseas Inc., adjudicándose la totalidad de las acciones de HRU S.A. a Codere Uruguay S.A. que pasó a ser su único accionista. La sociedad controlante última es Codere S.A. que en conjunto con sus otras subsidiarias y sociedades controladas conforman el “Grupo Codere”

Nueva Estructura HRU



Beneficios

- Estándares de transparencia, gobierno corporativo y control interno de primer nivel internacional
- Dinamización en la toma de decisiones
- Aprovechamiento del Know How (mejores prácticas) y del pool de talento del Grupo Codere
- Fuerte imagen de marca
- Programas globales de RSE

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

2. Marco de Operación

3. Unidades de Negocio

4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

Grupo Codere – Descripción General

LÍNEAS DE NEGOCIO

- 8 Países
- 148 Salas de juego
- 4 Hipódromos
- 7.659 Puntos de apuestas deportivas
- 57.130 Terminales de juego
- 3 Países con actividad de juego *online*

SOCIAL

- 12.000 Trabajadores
- +90% Contratos indefinidos
- 40% Mujeres
- +7.600 Proveedores contratados
- 570 M€ Contribución en impuestos
- Programas de RSE y Juego Responsable

PILARES ESTRATEGICOS

-  Clientecentrismo
-  Omnicanalidad
-  Digitalización
-  Marca única
-  Eficiencia y sostenibilidad

ECONÓMICA / FINANCIERA

- 1.476 M€ de facturación
- 283 M€ de EBITDA Ajustado
- 1.445 M€ de activos
- 863 M€ de deuda financiera bruta
- 2.8x de apalancamiento financiero

Nota: información correspondiente al ejercicio 2018

Grupo Codere – Nueva Organización Global

Corporate Support Functions

- Internal Audit
- Legal & Compliance
- Finance
- Security
- Human Resources
- Corporate Development



CEO
Vicente Di Loreto



COOs

- Retail – Carlos Villaseca
- Online – Moshe Edree



Regional Managers

- Europe
- Mexico
- Latam (excluding Mexico)
- Country Managers

Retail COO
Carlos Villaseca



Mr. Villaseca joined Codere in 1999 as Chief of Operations in the Bingo Division (Spain). From 2004 to 2007 he served as CEO of Codere Argentina and in 2008 he began his career in Mexico as Chief Operating Officer and is currently COO of the North America (Mexico, Panama and Colombia) business unit. Mr. Villaseca began his career in auditing for Arthur Andersen. He graduated from Universidad Complutense of Madrid (Spain) with a B.A. in Economics and Business Administration, and holds an MBA from Instituto de Empresa in Madrid (Spain) as well as the General Manager Program at Harvard Business School (USA).

Latam RM
Bernardo Chena



Mr. Chena has been COO of South America (Argentina and Uruguay) since 2018. Prior to that, he was country manager for Argentina and executive vice-president of Codere Argentina S.A. since May 2013. Previously he was Chief Operating Officer of Codere Panama since December 2011. He joined the Group in 2005 and has occupied the positions of CFO of its operations in Panamá and Colombia and the position of internal audit manager for Codere America. Before joining the Group, he worked as senior manager in the audit & business advisor branch at Deloitte and Arthur Andersen. Mr. Chena is CPA graduated from Universidad de Buenos Aires.

Online COO
Moshe Edree



Mr. Edree has over 15 years of senior management and investment expertise in the online marketing and internet development industry. He brings remarkable experience in online gaming management, in companies such as Netplay, Iglobal media (PartyGaming Plc subsidiary) and Playtech. He holds Bachelor degrees from Pratt University in New York and Tel Aviv University, as well as a Master of Science in Project Management from the University of Bridgeport (Connecticut). He is responsible for strengthening the current online structure, incorporating new specialized talent in the management of the online betting and casino business.

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

- ➔ 1. Puntos Destacados
- 2. Marco de Operación
- 3. Unidades de Negocio
- 4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

La Empresa – Puntos Destacados

- Opera desde 2002. Cuenta con cerca de 800 empleados e ingresos de +USD60MM.
- Negocio **rentable, estable y predecible**. Genera en promedio un EBITDA de c.USD18,5MM y un Resultado Neto de c.USD10MM
- **Estructura de capital conservadora** con un Leverage Financiero <1,5x
- Mantiene **un sólido track record financiero**
 - Siempre ha cumplido puntualmente con los pagos correspondientes a sus obligaciones financieras
 - Cumple con los covenants
 - Está llegando al final del período de repago de las ONs emitidas en 2011 y 2012

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

➔ 2. Marco de Operación

3. Unidades de Negocio

4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

Resultado de dos iniciativas conjuntas del Gobierno

- ✓ Revitalizar la actividad hípica (muy deteriorada).
- ✓ Gestionar con eficiencia las Salas de Juego de DGC**



- **Explotación bajo régimen de concesión del Hipódromo Nacional de Maroñas y del Hipódromo de Las Piedras**
 - Actividad deficitaria
 - Requirió importantes inversiones en Capex para el start up de cada Hipódromo
 - Generadora de Mano de Obra en entornos socio-económicos carenciados
- **Explotación bajo sistema mixto de Salas de Entretenimiento**
 - Monopolio estatal del juego. Acceso restringido
 - Gestión conjunta con DGC

DGC**, Dirección General de Casinos, representante del contrato de concesión con el Poder Ejecutivo de la República Oriental del Uruguay.

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

2. Marco de Operación

 3. Unidades de Negocio

4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

La Empresa – Unidades de Negocio



Fuente: EEFF auditados 2018

La Empresa – Unidades de Negocio – Slots (1/4)

- **5 Salas** de Entretenimiento bajo modelo de gestión mixto: en conjunto Dirección General de Casinos(DGC) y HRU.
 - 2 ubicadas en el Departamento de Montevideo:
 - Sala Montevideo Shopping
 - Sala 18 de Julio
 - 3 ubicadas en el Departamento de Canelones:
 - Sala Géant
 - Sala Las Piedras
 - Sala Pando
- **1.861 Slots**
- **362 días de operación** (con apertura 24 hs en las Salas de Montevideo)
- Más de **9.000 visitas diarias**.
- La recaudación de las Salas de HRU aportó cerca de **USD 60 MM al Estado** al cierre del 2018

La Empresa – Unidades de Negocio – Slots (2/4)

- **HRU da en arrendamiento a DGC** cada una de las Salas a cambio de un precio (% del Resultado). La Operación se lleva adelante bajo el modelo mixto, lo que significa una co-operación entre ambas partes.
- **DGC**
 - **Define** las condiciones de explotación: tipo de producto y cantidad de máquinas, horas de apertura
 - **Administra, opera y controla** las máquinas (propiedad de HRU), la recaudación y el sistema on line
- **HRU**
 - **Provee** servicios de control, seguridad, vigilancia, mantenimiento y limpieza
 - **Tiene a su cargo** la promoción de las Salas mediante publicidad, promociones e invitaciones que fomenten la concurrencia y permanencia.
 - Gestiona el servicio al cliente

La Empresa – Unidades de Negocio – Slots (3/4)

La Retención conceptualmente es el **Resultado** arrojado por las máquinas.

Apuestas	= Fichaje (Coin in)
Devolución	= Pagos (Coin out)
Retención	= Resultado Bruto (Win)

El **Resultado** de las Salas tiene 3 destinos:

- **Ingresos DGC:** 51,2% del Resultado Bruto de las Salas
- **Aporte al Premio Hípico:** 10% del Resultado Bruto de las Salas
- **Ingreso Generado HRU:** 38,8% del Resultado Bruto de las Salas

La Empresa – Unidades de Negocio – Slots (4/4)

La **Facturación y Pago** del **Ingreso Generado HRU** se realiza de acuerdo al siguiente cálculo:

1. Se convierte a USD el resultado (**Ingreso Generado HRU**) mensual obtenido por cada Sala
2. Se suma el total anual (tomando como período anual el contractual)
3. Se aplica el % correspondiente, que representa el ingreso de HRU (precio del arrendamiento)
4. Se divide el total anterior en 12 cuotas iguales en USD
5. Cada cuota se cobra en \$ uruguayos a TC vendedor del BROU del día de pago

El resultado de la Gestión del año corriente impacta en el Flujo de Fondos del año siguiente

La Empresa – Unidades de Negocio – Hípica

Hipódromo Nacional de Maroñas

- 94 reuniones por año (viernes y domingo)
- 1.079 carreras
- Asisten en promedio 1.076 personas por reunión



Hipódromo de Las Piedras

- 47 reuniones por año (generalmente los sábados)
- 462 carreras
- Asisten en promedio 682 personas por reunión



Sistema Integrado Nacional de Turf

- Operación en tres Hipódromos del Interior: Paysandú, Melo, Colonia y Florida
- 48 reuniones por año (generalmente los sábados)
- 381 carreras



La señal de las carreras de los Hipódromos de HRU se comercializan a Francia, Reino Unido, EEUU, Australia y otros países.

Simulcasting

- Books y Agencias Tercerizadas donde se puede apostar a hipódromos internacionales
- Puede ser Bancada o Parimutual

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

2. Marco de Operación

3. Unidades de Negocio

 4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

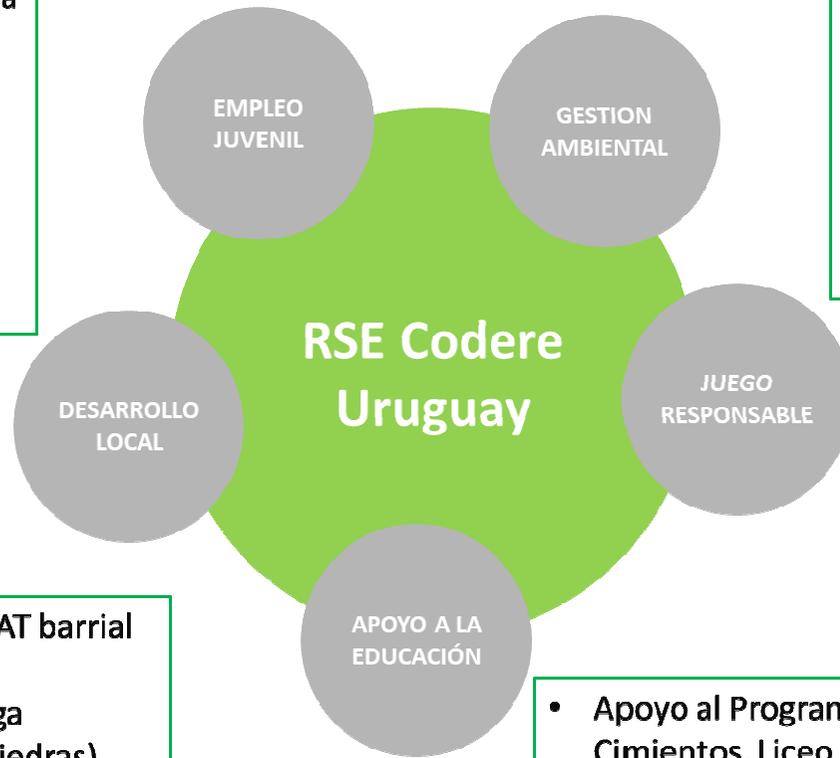
5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

La Empresa - RSE

- Escuela de Jockey (6ta Generación 2019)
- Curso Auxiliar de Caballeriza
- Primera Experiencia Laboral (Ramírez – Salas)
- FPB Hípicos



- Generación de energía propia Paneles Fotovoltaicos. Utilización en el riego.
- Optimización en uso energía y agua

- Autoexclusión- apoyo a DGC en Salas de Maroñas
- Distribución a socios de material de concientización de juego responsable

- Participación en SOCAT barrial (Mides)
- Apoyo proyecto Minga (Hipódromo de Las Piedras)
- Uso de instalaciones del Hipódromo y donaciones de equipamiento; CAIF, Policlínica, Escuelas)
- Participación en Programa Fundación Celeste/ Liga de Football Infantil Las Piedras

- Apoyo al Programa Cimientos. Liceo N13 (becas a estudiantes)
- Acuerdo Secretaría de Deportes en Programa KO a las drogas

1. Composición del Capital Accionario

2. Grupo Codere

3. La Empresa

1. Puntos Destacados

2. Marco de Operación

3. Unidades de Negocio

4. RSE

4. Evolución Reciente del Negocio

5. Perspectivas 2019

6. Preguntas y Respuestas

7. Anexos

Evolución Reciente del Negocio – Hitos Destacados

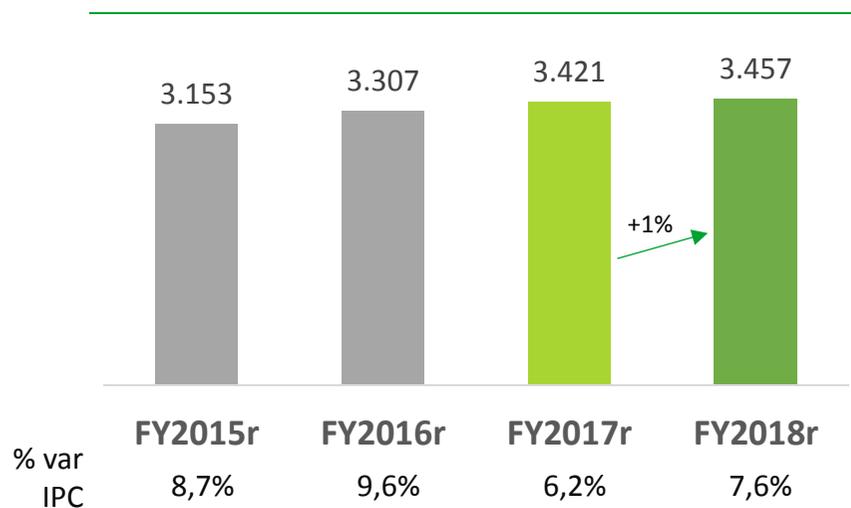
Hitos Destacados

- Renovación de contrato de arrendamiento con DGC por sala 18 de Julio hasta 2032
- Renovación de contrato de arrendamiento con DGC por sala Montevideo Shopping hasta 2032
- Ratificación de rating de ONs A+(uy) con perspectiva estable por Fitch
- Otros hitos operativos:
 - Ampliación sala 18 de Julio y sala de fumadores
 - Deck de fumadores sala Geant
 - Fuerte renovación de producto: 108 puestos de slots (6% del parque)
 - Intensificación de la actividad comercial: promotickets, sorteos conectados, acciones de captación, etc
 - Inauguración pista de césped en Hipódromo Nacional de Maroñas
 - Actividad Hípica: apuestas por plataforma digital y exportación de señal

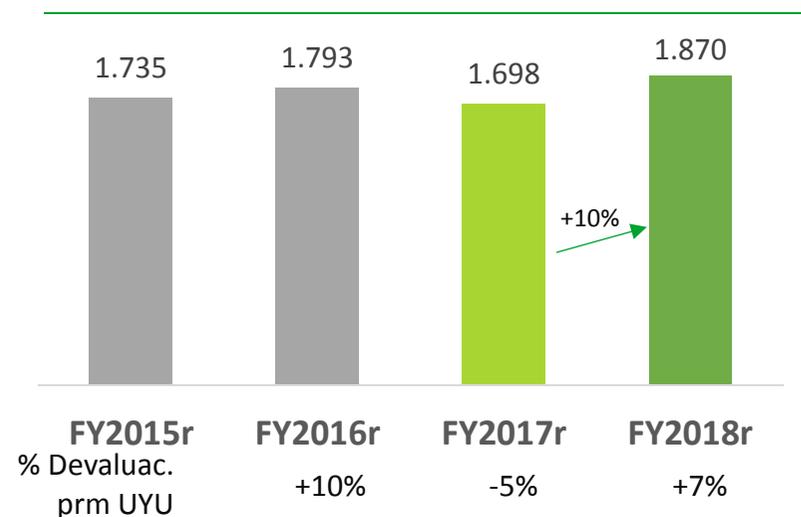
Evolución Reciente del Negocio – Magnitudes Económicas

En millones de UYU

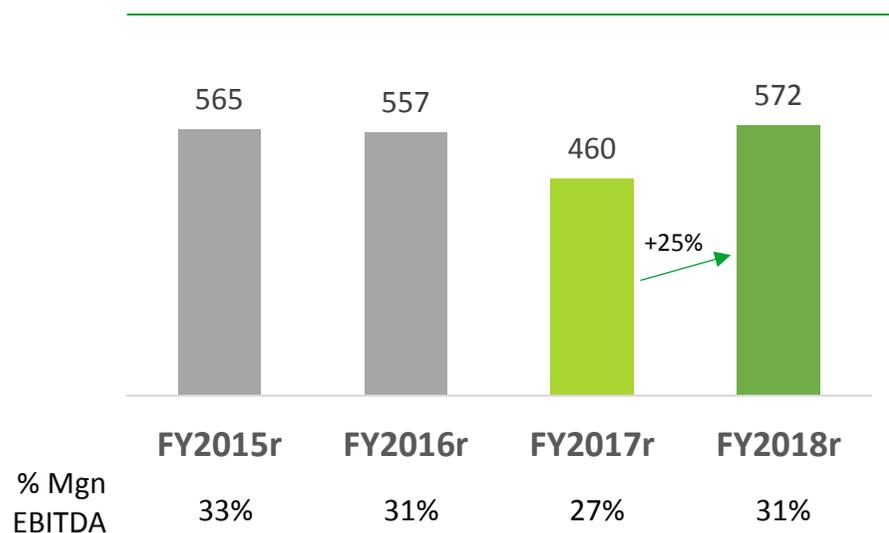
Recaudación Total de Slots



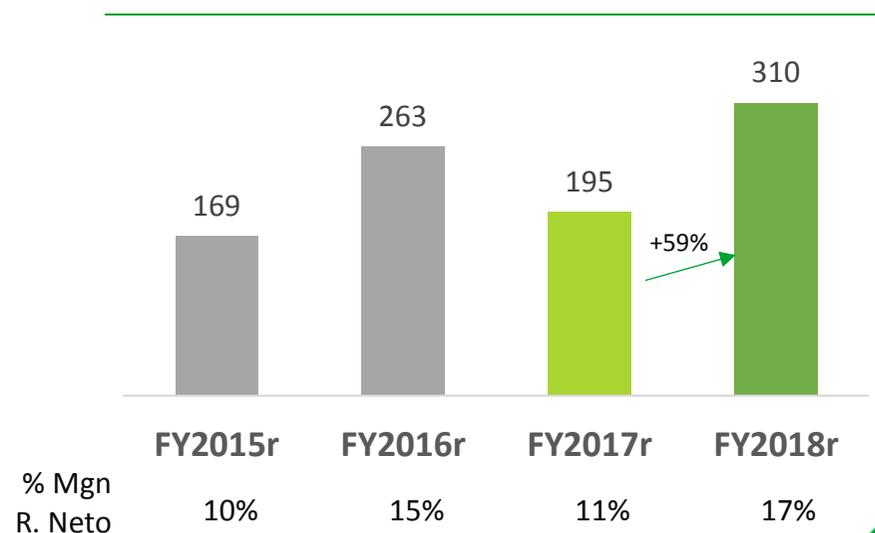
Ingresos Contables



EBITDA



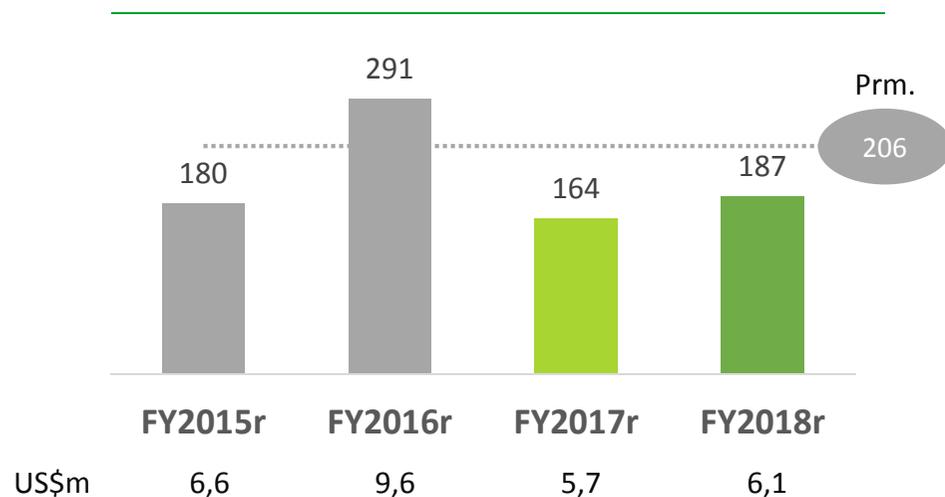
Resultado Neto



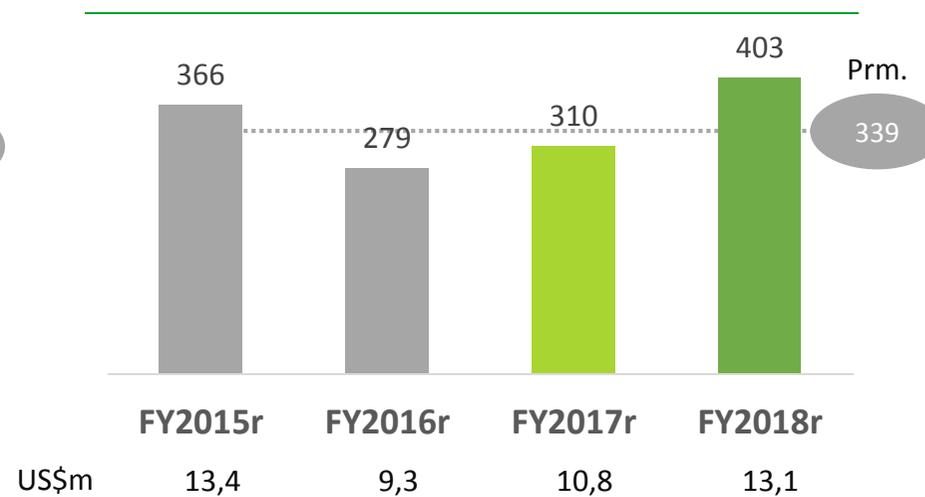
Evolución Reciente del Negocio – Magnitudes Financieras y Patrimoniales

En millones de UYU

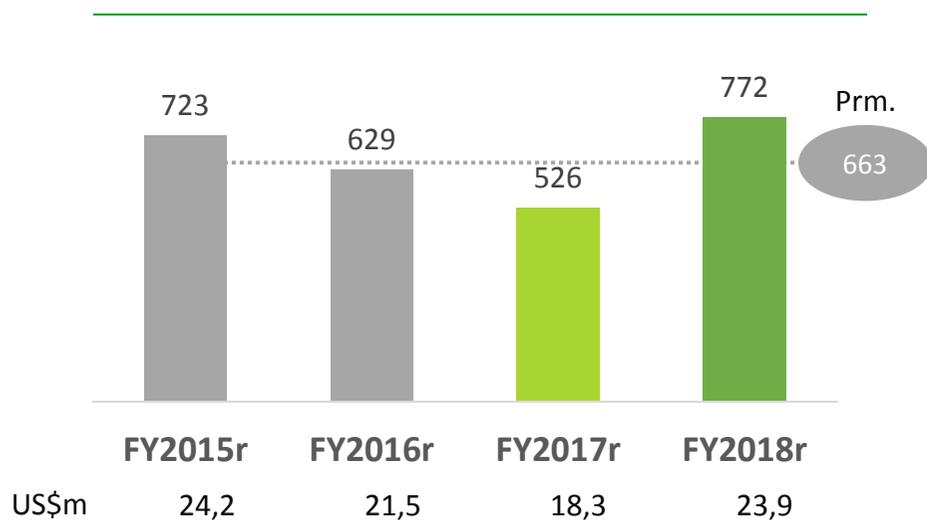
Flujo de Caja de Inversión



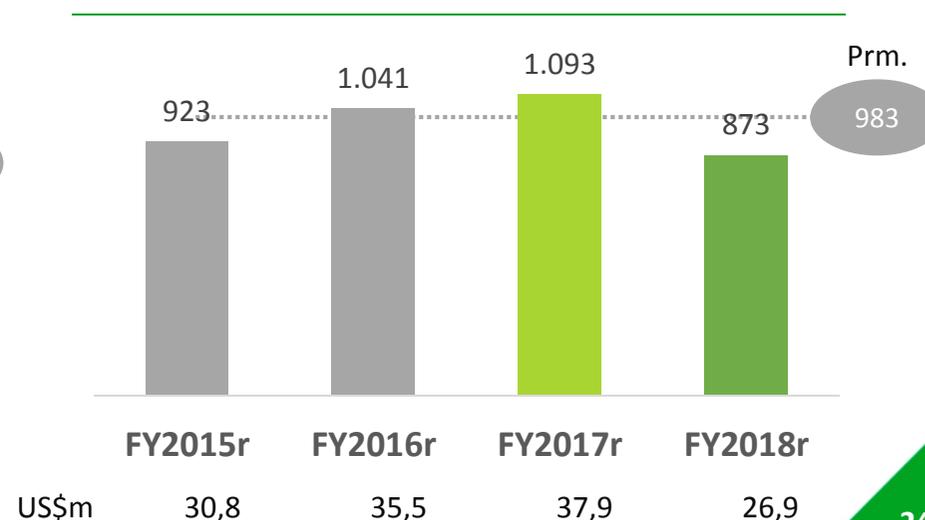
Flujo de Caja Libre



Deuda Financiera Bruta

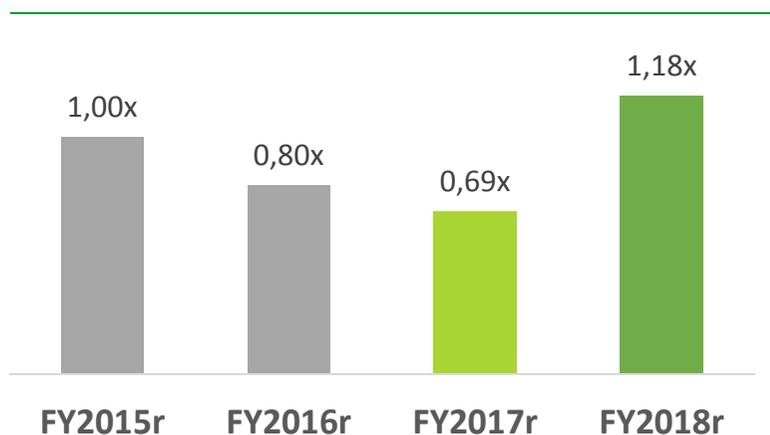


Patrimonio Neto

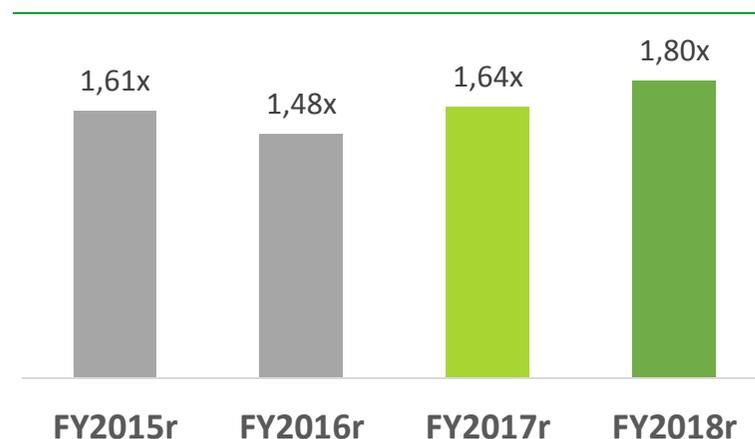


Evolución Reciente del Negocio – Covenants

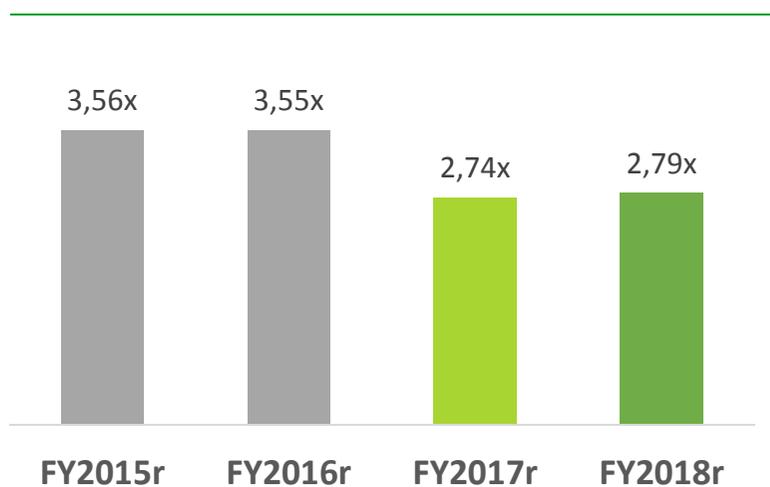
Pasivo / Patrimonio Neto (<1,5x)



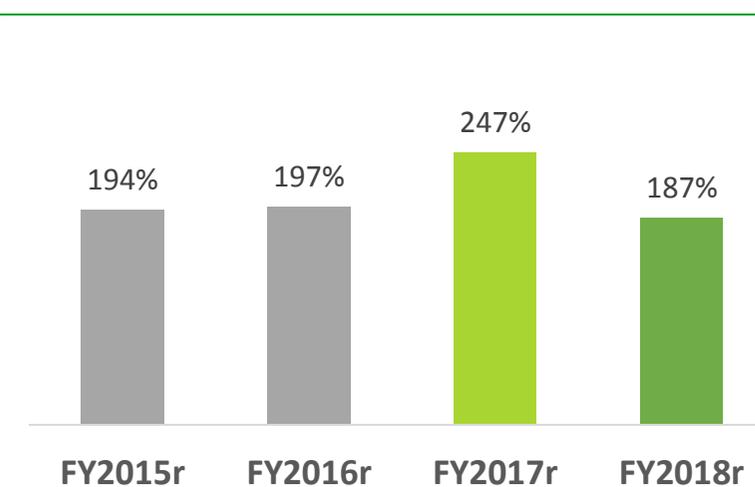
Pasivo / EBITDA (<3x)



EBITDA / Servicio de Deuda t+1 (>2x)



Cobranza DGC / Deuda Fin (>=75%)



Evolución Reciente del Negocio – Deuda Financiera (1/2)

Deuda Financiera en USD	Inicio	Vencimiento	Tasa Interes	Deuda al Inicio	Saldos al 31/12/2018
Serie 1 UI	30/11/2011	28/11/2021	4,50%	20.131.308	10.156.464
Serie 2 USD	30/11/2011	28/11/2017	6,00%	10.000.000	-
Serie 3 UI	30/11/2012	28/11/2022	3,75%	3.994.138	2.439.418
Serie 4 USD	30/11/2012	28/11/2018	4,75%	8.000.000	-
ITAU	30/07/2018	30/07/2023	5,25%	12.000.000	11.335.443
			Total USD		23.931.325

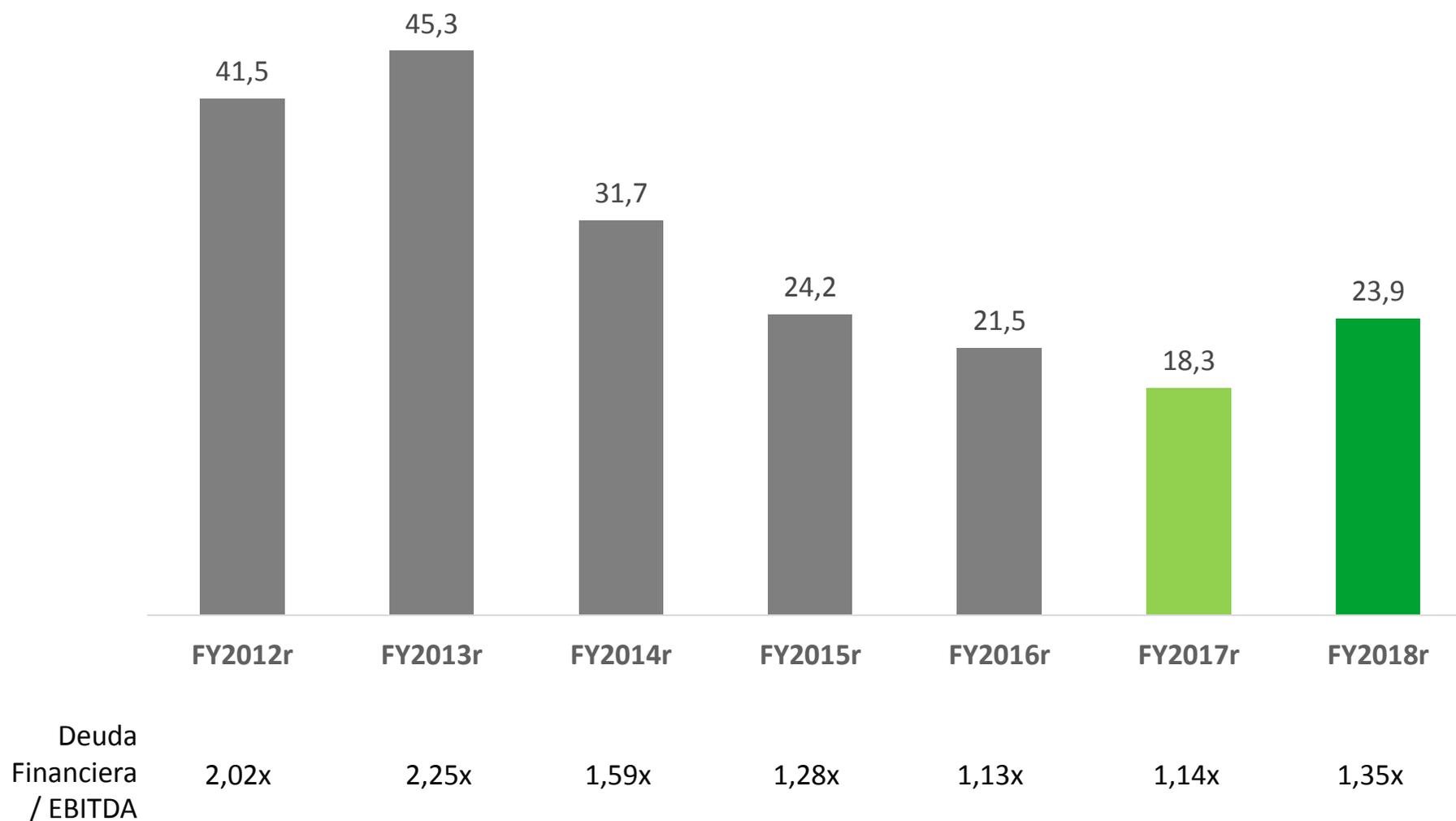
Cronograma Deuda Financiera

(en USD miles)

Período	Pagos de capital			Pagos de interés			Pagos Total	% de Amortización	
	ITAU	ON	Total	ITAU	ON	Total		ITAU	ON
2011		248	248		132	132	379		0,6%
2012		3.104	3.104		1.550	1.550	4.655		7,4%
2013		4.287	4.287		1.841	1.841	6.127		10,2%
2014		4.287	4.287		1.610	1.610	5.896		10,2%
2015		4.287	4.287		1.379	1.379	5.665		10,2%
2016		4.287	4.287		1.148	1.148	5.434		10,2%
2017		4.321	4.321		917	917	5.238		10,3%
2018	665	4.710	5.374	252	687	939	6.314	5,5%	11,2%
2019	1.270	4.105	5.375	561	481	1.042	6.418	10,6%	9,7%
2020	1.173	4.105	5.278	500	301	801	6.079	9,8%	9,7%
2021	2.638	3.815	6.453	426	121	546	7.000	22,0%	9,1%
2022	4.202	571	4.773	220	13	232	5.005	35,0%	1,4%
2023	2.052	-	2.052	36	-	36	2.088	17,1%	0,0%
Total Endeudamiento	12.000	42.125	54.125	1.995	10.178	12.173	66.298	100%	100%
Total Pendiente de Pago	11.335	12.596	23.931	1.743	915	2.658	26.589	94%	30%

Evolución Reciente del Negocio – Deuda Financiera (2/2)

Saldo Deuda Financiera Bruta a fin de cada ejercicio en millones de US\$



Evolución Reciente del Negocio – Otras Líneas de Corto Plazo y Fianzas

LINEA	BANCO	MONTO (en USD)	DESCRIPCION
Corto Plazo	Itau	2.000.000	Plazo de 3-12 meses a una tasa de 3.5-4% a negociar en el momento de tomar la línea
Sobregiro	Itau	1.500.000	Esta línea consiste en UY\$ 40MM (que puede ser mayor en casos puntuales) y USD 350k
Aval	Itau	2.000.000	Garantía del contrato de concesión de HRU. Monto garantizado \$ 55.600.193 a un costo de 2%
Corto Plazo	Scotiabank	3.000.000	Plazo de 3-12 meses a una tasa de 3.5-4% a negociar en el momento de tomar la línea
Aval	Scotiabank	100.000	Garantía del contrato de concesión de HLP. Monto garantizado USD 100k a un costo de 2%

1. Composición del Capital Accionario
2. Grupo Codere
3. La Empresa
 1. Puntos Destacados
 2. Marco de Operación
 3. Unidades de Negocio
 4. RSE
4. Evolución Reciente del Negocio
5. Perspectivas 2019
6. Preguntas y Respuestas
7. Anexos

Perspectivas 2019

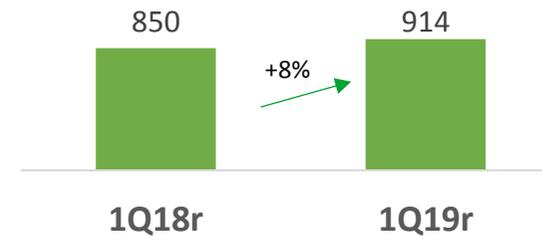
Foco de Gestión

- Renovación de contrato de arrendamiento con DGC por sala Geant
- Definición arrendamiento local sala Geant
- Deck de fumadores sala Montevideo Shopping
- Fuerte renovación de producto
- Intensificación de las acciones comerciales
- Actividad Hípica: continuar potenciando las apuestas por plataforma digital y la exportación de señal de Maroñas

Current Trading

Desempeño 1Q2019

Recaudación total de slots en UYU MM



Ingresos Contables en UYU MM



EBITDA en UYU MM



Perspectivas 2019 – Proyección De Cobranzas DGC

Cifras en miles de USD

	Ingresos Generados (39,2%)				
	18 de Julio	MSC	Geant	Las Piedras	Pando
ene-18	1.315,54	1.577,49	491,18	335,68	185,44
feb-18	1.243,30	1.316,26	490,64	321,81	165,41
mar-18	1.410,29	1.653,20	541,60	362,41	183,21
abr-18	1.298,84	1.402,92	488,73	308,10	200,54
may-18	1.154,03	1.320,03	416,89	289,33	158,95
jun-18	1.242,41	1.421,44	464,04	309,52	165,69
jul-18	1.251,01	1.361,71	439,02	302,10	161,69
ago-18	1.174,34	1.333,12	436,89	283,49	169,36
sep-18	1.239,02	1.380,04	429,03	266,54	170,36
oct-18	1.312,01	1.322,84	417,32	281,52	146,54
nov-18	1.218,28	1.376,66	440,06	262,29	143,76
dic-18	1.513,93	1.627,50	507,56	360,02	203,89
ene-19	1.342,04	1.406,85	489,44	329,70	162,95
feb-19	1.276,12	1.225,75	464,30	285,82	163,33
mar-19	1.308,64	1.387,68	467,85	334,61	168,79
abr-19	1.245,78	1.224,53	400,26	299,03	168,10
may-19	1.209,25	1.250,39	447,38	290,67	142,63
jun-19	1.188,67	1.361,76	439,48		145,23
jul-19		1.395,32	421,27		155,98
ago-19		1.332,01	432,66		156,64
sep-19			412,23		
oct-19			408,49		
nov-19			462,41		
dic-19					
ene-20					
feb-20					
mar-20					
abr-20					
may-20					
jun-20					
jul-20					
ago-20					
sep-20					
oct-20					
nov-20					
dic-20					

Ingresos ya Generados
 Ingresos del mes corriente Estimados
 Ingresos Estimados para los próximos meses

	Ingresos Facturados					HRU
	18 de Julio	MSC	Geant	Las Piedras	Pando	
ene-18	1.230,94	1.531,50	488,86	326,76	171,61	3.749,66
feb-18	1.230,94	1.531,50	488,86	326,76	171,61	3.749,66
mar-18	1.230,94	1.531,50	488,86	326,76	171,61	3.749,66
abr-18	1.230,94	1.531,50	488,86	326,76	171,61	3.749,66
may-18	1.230,94	1.531,50	488,86	326,76	171,61	3.749,66
jun-18	1.230,94	1.531,50	488,86	344,21	171,61	3.767,11
jul-18	1.296,53	1.531,50	488,86	344,21	171,61	3.832,70
ago-18	1.296,53	1.531,50	488,86	344,21	171,61	3.832,70
sep-18	1.296,53	1.476,17	488,86	344,21	177,70	3.783,47
oct-18	1.296,53	1.476,17	488,86	344,21	177,70	3.783,47
nov-18	1.296,53	1.476,17	488,86	344,21	177,70	3.783,47
dic-18	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
ene-19	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
feb-19	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
mar-19	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
abr-19	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
may-19	1.296,53	1.476,17	467,23	344,21	177,70	3.761,83
jun-19	1.296,53	1.476,17	467,23	300,44	177,70	3.718,07
jul-19	1.273,26	1.476,17	467,23	300,44	177,70	3.694,80
ago-19	1.273,26	1.476,17	467,23	300,44	177,70	3.694,80
sep-19	1.273,26	1.357,61	467,23	300,44	160,68	3.559,22
oct-19	1.273,26	1.357,61	467,23	300,44	160,68	3.559,22
nov-19	1.273,26	1.357,61	467,23	300,44	160,68	3.559,22
dic-19	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
ene-20	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
feb-20	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
mar-20	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
abr-20	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
may-20	1.273,26	1.357,61	446,11	300,44	160,68	3.538,10
jun-20	1.273,26	1.357,61	446,11		160,68	
jul-20		1.357,61	446,11		160,68	
ago-20		1.357,61	446,11		160,68	
sep-20			446,11			
oct-20			446,11			
nov-20			446,11			
dic-20			446,11			

Cuotas ya Facturadas
 Cuotas Actuales
 Cuotas Proyectadas con el 96% de datos ciertos
 Cuotas Proyectadas con el 88% de datos ciertos
 Cuotas Proyectadas con el 71% de datos ciertos

Perspectivas 2019 – Impacto IFRS 2016 – Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS

Efecto de IFRS 16

Cifras en pesos

	ER sin cambios	Efecto IFRS 16	ER con IFRS 16
Ingresos operativos	502.868.458	-	502.868.458
Costo de ventas	(305.025.950)	12.207.808	(292.818.143)
GAV	(48.775.793)	-	(48.775.793)
EBITDA 1T2019	149.066.714	12.207.808	161.274.522
Amortizaciones	(55.537.898)	(8.193.487)	(63.731.385)
EBIT	93.528.816	4.014.321	97.543.137
Intereses	(10.432.547)	-	(10.432.547)
Diferencias de cambio	(11.525.086)	(2.404.179)	(13.929.265)
Otros gastos financieros	(830.220)	(6.811.840)	(7.642.059)
EBT	70.740.963	(5.201.698)	65.539.265
ID	11.087.256	-	11.087.256
IRAE	(1.581.512)	-	(1.581.512)
Resultado del Trimestre	80.246.707	(5.201.698)	75.045.009

Nota: Gastos financieros por impacto de aplicación IFRS16 reclasificados de GAV a resultado financiero

Perspectivas 2019 – Impacto IFRS 2016 – Balance

BALANCE

Efecto de IFRS 16

Cifras en pesos

	Saldos Iniciales 01/01/2019	Amortización trimestre	Saldos al 31/03/2019
Activos			
Contratos por Máquinas de Slots	12.056.350	475.908	11.580.442
Contratos por Arrendamientos	206.424.118	7.717.579	198.706.539
Totales	<u>218.480.468</u>	<u>8.193.487</u>	<u>210.286.981</u>

	Saldos Iniciales 01/01/2019	Movimientos trimestre			Saldos al 31/03/2019
		Gastos financieros	Dif de cambio	correctoras de arrendamiento	
Pasivos					
Contratos por Máquinas de Slots	12.056.350	382.678	391.604	(702.461)	12.128.171
Contratos por Arrendamientos	206.424.118	6.429.162	2.012.575	(11.505.347)	203.360.508
Totales	<u>218.480.468</u>	<u>6.811.840</u>	<u>2.404.179</u>	<u>(12.207.808)</u>	<u>215.488.679</u>

Perspectivas 2019 – Impacto IFRS 2016 – Principales Contratos

Listado de contratos alcanzados por IFRS 16

Contrato	Sala	Denominación en SAP	Importe mensual USD (Equivalentes)
Contrato Arrendamiento Salas	Sala Pando	Locales de juego	7.826
Contrato Arrendamiento Salas	Sala Las Piedras	Locales de juego	4.500
Contrato Arrendamiento Salas	Sala Las Piedras	Locales de juego	6.122
Contrato Arrendamiento Salas	Sala 18J	Locales de juego	24.750
Contrato Arrendamiento Salas	Sala 18J	Locales de juego	18.170
Contrato Arrendamiento Salas	Sala Geant	Locales de juego	10.881
Contrato Arrendamiento Salas	Sala MSC	Locales de juego	55.125
Arrendamiento de dispositivo de juegos y marcas	Salas	Máquinas de juego Bally	7.200
			134.574

1. Composición del Capital Accionario
2. Grupo Codere
3. La Empresa
 1. Puntos Destacados
 2. Marco de Operación
 3. Unidades de Negocio
 4. RSE
4. Evolución Reciente del Negocio
5. Perspectivas 2019
6. Preguntas y Respuestas
7. Anexos

- 1. Composición del Capital Accionario**
- 2. Grupo Codere**
- 3. La Empresa**
 - 1. Puntos Destacados**
 - 2. Marco de Operación**
 - 3. Unidades de Negocio**
 - 4. RSE**
- 4. Evolución Reciente del Negocio**
- 5. Perspectivas 2019**
- 6. Preguntas y Respuestas**

7. Anexos

ANEXO EEFF 2018

Comparación EBITDA 2018 vs 2017

Expresado en millones de Pesos uruguayos

	2018	2017	% Var
Unidad Slots			
Ingresos	1.426,3	1.275,0	12%
Gastos	(482,2)	(472,8)	2%
EBITDA	944,1	802,2	18%
Unidad Hípica			
Ingresos	443,8	423,1	5%
Gastos	(617,0)	(575,1)	7%
EBITDA	(173,2)	(151,9)	14%
Corporativos	(198,5)	(190,7)	4%
EBITDA TOTAL	572,4	459,6	25%

Comparación Resultados 2018 vs 2017

Expresado en millones de Pesos uruguayos

	2018	2017	% Var
EBITDA TOTAL	572,4	459,6	25%
Amortizaciones	(223,7)	(233,1)	
EBIT	348,7	226,5	54%
Intereses perdidos	(30,3)	(31,4)	
Diferencia de cambio	(17,4)	(5,9)	
Otros ingresos y egresos financieros	0,9	(0,3)	
EBT	301,9	188,8	60%
Impuestos	8,1	6,1	
Resultado neto	310,0	194,9	59%

Ingresos 2018 vs 2017

INGRESOS

Expresado en millones de Pesos uruguayos

	2018	%	2017	%	% Var
Arrendamiento de Salas de Slots	1.394	74,5%	1.241	73,1%	12%
Apuestas hípcas netas	330	17,6%	297	17,5%	11%
Gastronomía	43	2,3%	54	3,2%	-20%
Ventas de Señal	8	0,5%	10	0,6%	-19%
Inscripciones	22	1,2%	20	1,2%	9%
Servicios S.I.N.T	26	1,4%	23	1,3%	15%
Entradas	7	0,4%	5	0,3%	33%
Boxes	20	1,1%	17	1,0%	17%
Otros	20	1,1%	30	1,7%	-33%
Total ingresos netos	1.870		1.698		

Gastos 2018 vs 2017

GASTOS

Expresado en millones de Pesos uruguayos

	2018	%	2017	%	% Var
Retribuciones al personal y cargas sociales	510	39,3%	487	37,5%	5%
Mantenimiento y Limpieza	116	9,0%	104	8,0%	12%
Premios Hípicos	88	6,8%	87	6,7%	2%
Honorarios Profesionales	20	1,5%	15	1,2%	29%
Publicidad y Gastos asociados	18	1,4%	17	1,3%	6%
Energía Eléctrica	48	3,7%	46	3,6%	3%
Arrendamiento de inmuebles	61	4,7%	53	4,1%	15%
Promociones	29	2,3%	33	2,5%	-10%
Comisiones	66	5,1%	58	4,5%	13%
Arrendamiento de otros bienes y servicios	35	2,7%	33	2,5%	6%
Canon Concesión del Hipódromo	37	2,8%	34	2,6%	7%
Otros	269	20,8%	271	20,9%	-1%
Total gastos	1.298		1.239		

Estado de Situación Patrimonial al 31/12/2018

Expresado en millones de Pesos uruguayos

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL		2018		
Disponibilidades		70,8	Deudas Comerciales	72,8
Créditos por Ventas		190,7	Deudas Financieras	175,3
Otros Créditos		55,5	Deudas Diversas	173,1
Bienes de Cambio		13,9	Previsiones	1,0
Total Activo Corriente		330,9	Total Pasivo Corriente	422,2
Otros Créditos L/P		164,1	Deudas Financieras	598,7
Bienes de Cambio		-	Deudas Diversas	4,9
Bienes de Uso		1.403,6	Total Pasivo No Corriente	603,6
Total Activo No Corriente		1.567,7	Total Pasivo	1.025,8
Total Activo		1.898,5	Capital Social	380,5
			Reservas	64,8
			Resultados Acumulados	427,5
			Total Patrimonio	872,8

	MEDICIÓN	BCE 31/12/2018
a. Ratio de Endeudamiento I: El emisor deberá mantener un ratio de endeudamiento (Pasivos/Patrimonio neto de Préstamo a Accionistas) inferior o igual a 1,5.	ANUAL: Balance auditado presentado al BCU	1,18
b. Ratio de Endeudamiento II: El emisor deberá mantener un ratio de endeudamiento (Pasivo Total / EBITDA) menor a 3.	ANUAL: Balance auditado presentado al BCU	1,80
c. Ratio de Cobertura de Deuda: El emisor deberá mantener un ratio de Cobertura de Deuda: EBITDA t / (Servicio de Deuda financiera del año t + 1) mayor a 2 a partir del año 2012.	ANUAL: Balance auditado presentado al BCU	2,79
d. Ratio de Garantía: El Emisor deberá cumplir con el Ratio de Garantía definido como: la cobranza anual de los créditos que recibe HRUSA bajo los contratos de Arrendamiento de las Salas de Esparcimiento / el total de Deuda Financiera Garantizada por el Fideicomiso sea mayor o igual a 0,75.	TRIMESTRAL: Balances presentados al BCU	1,87

Anexo Unidad Hípica

Hipódromo Nacional de Maroñas (HNM)

- Extensión total de 62 hectáreas
- 3 Tribunas: Palco Oficial, Folle y Tribuna General
- Edificio de Comisariato
- Pista principal de 2.060 metros de Largo x 25 metros promedio de Ancho
- Pista de Césped y Auxiliar
- 5 Villas Hípicas con capacidad para 1.200 Caballos
- Tatersall de Remates
- Gimnasio
- Call Center de 32 puestos
- 50 Boxes de Pre-carreras y 38 Boxes de Espera
- Policía Montada
- Espacio Cultural “Julio Sosa”
- Áreas de Oficinas, Administración, TV, Seguridad, Apuestas y Cómputos
- Área de Oficina de Carreras, Antidoping, Stud Book y DGC



Hipódromo de Las Piedras (HLP)

- Extensión total de 37 hectáreas
- Pabellón Hípico, incluye la Escuela de Jockeys, Salón de Cursos, Oficinas de Seguridad y Carreras
- Villa Hípica con capacidad para 250 Caballos
- Edificio Tribuna
- Edificio Paddock
- 42 boxes pre carreras y 14 boxes de espera
- CAIF, Centro de Atención a la Infancia y la Familia
- Policlínica
- 2 Pistas de Arena. La principal de 1600 metros de largo por 20 metros de ancho promedio. La auxiliar de 1.500 metros de largo por 12 metros de ancho promedio.

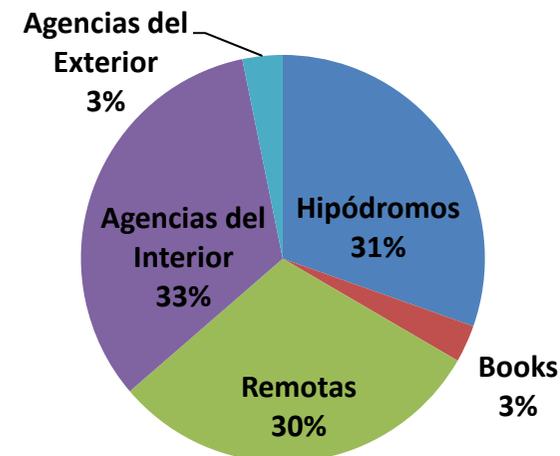


Apuestas

Puntos de Venta:

- **Hipódromos** donde se realizan las reuniones
- **Books Hípicos** propiedad de HRU (El Día, Montevideo Shopping Center, HNM, HLP, Géant y Pando)
- **Remotos** (Call Center, Web, Móvil)
- **40 Agencias de Terceros** distribuidas en todo el país.
- **Agencias de Terceros** ubicadas en el **exterior** (Brasil, Panamá, Perú, EEUU)

Apuestas por canal:	% por Canal
Hipódromos	30%
Books	3%
Remotas	30%
Agencias del Interior	33%
Agencias del Exterior	3%
Total:	100%



HRU