



Presentación Corporativa

Diciembre 2009

Codere: multinacional del juego

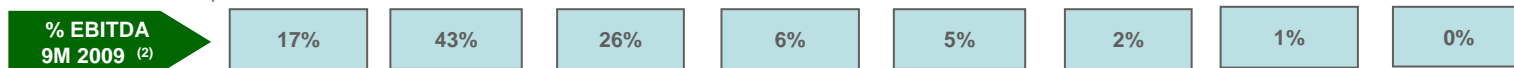


- Gestionamos 53.765 máquinas, 142 salas de bingo y 179 salas de apuestas, 7 casinos y 3 hipódromos
- Segundo operador de máquinas recreativas tipo B en España (cuota de mercado de aprox. 6,2%)
- Mayor operador de salas de bingo en México, a través de acuerdos con socios locales
- Mayor operador en el sector del juego en la provincia de Buenos Aires
- Operador líder de juego en otros mercados de crecimiento (Italia, Panamá, Colombia, Brasil y Uruguay)
- Ingresos de €996⁽¹⁾ millones UDM y EBITDA de €213⁽¹⁾ millones UDM

Principales magnitudes operativas / Presencia geográfica

	España	Argentina	México	Italia	Panamá	Uruguay	Colombia	Brasil	Total
Máquinas	15.586	4.475	21.236	2.331	1.570	1.541	7.026		53.765
Salas de bingo	1	14	109	12			6		142
Casinos					5		2		7
Hipódromos			1		1	1			3
Salas de apuestas	118		46		5	6		4	179

Nota: Datos a 30 de septiembre de 2009



(1) Los resultados de 2008 están ajustados por el resultado de la baja de activos ya que desde el primer trimestre de 2009 se muestran en una línea diferenciada
 (2) Excluyendo gestión de servicios corporativos.

Las palancas de crecimiento de Codere no están directamente ligadas a los ciclos económicos

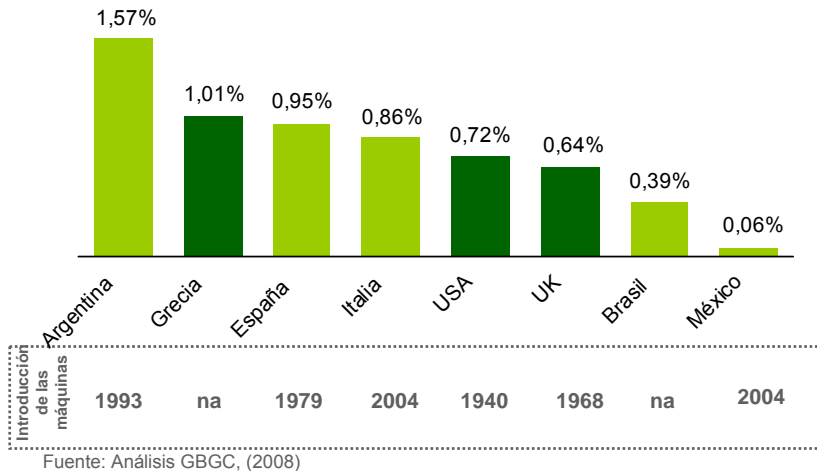
Incremento del Juego como % del PIB

- Diálogo con el regulador
 - Externalización para las autoridades fiscales, proveedor de empleo, juego responsable
- Innovación tecnológica y de juego
 - Vídeo, juego en red, TITO, *jackpots*, multijuego
- Conocimiento del mercado
 - Preferencias del cliente, alcance de la distribución

Aumento de la cuota de mercado

- Eficiencia operativa
 - Mejora de la experiencia del cliente, economías de escala, control de los sistemas de obtención de datos
- Alianzas estratégicas
 - Atraer a los mejores socios, diálogo exitoso
- Motor de la consolidación
 - Encabezar los mercados clave, integración exitosa de las adquisiciones, exportación de las “mejores prácticas”

Volumen de Juego (% PIB)



Población por máquina



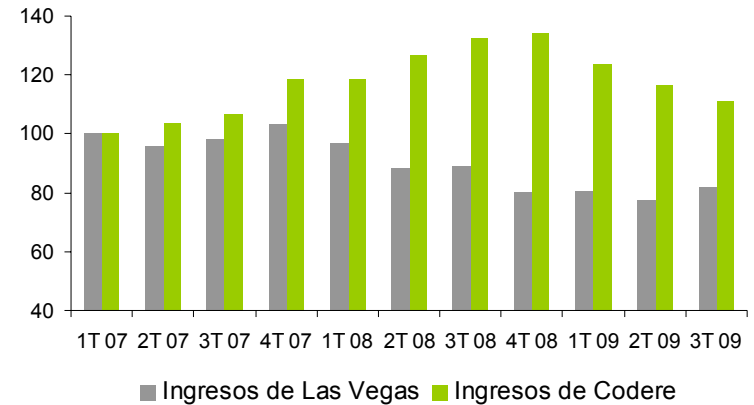
Integración de la tecnología, conocimiento del mercado y la regulación para desarrollar experiencias de juego legales y exitosas

Modelo de negocio de Codere

Características

- Enfoque en un modelo “europeo” de juego
- Crecimiento enfocado en la rentabilidad antes que en el tamaño
- Integración horizontal frente a vertical
- Institucionalización / profesionalismo

Ingresos de Codere vs. Las Vegas



Modelo europeo

vs.

Modelo “Las Vegas”

Regulación

Alta

Baja

Tipo de mercado

Clientela local

Turistas

Apuestas / premios

Bajas

Altas

Intensidad en capital

Baja

Alta

Publicidad

Restringida

Permitida

Impuestos

Alta

Baja

Número de licencias

Limitadas

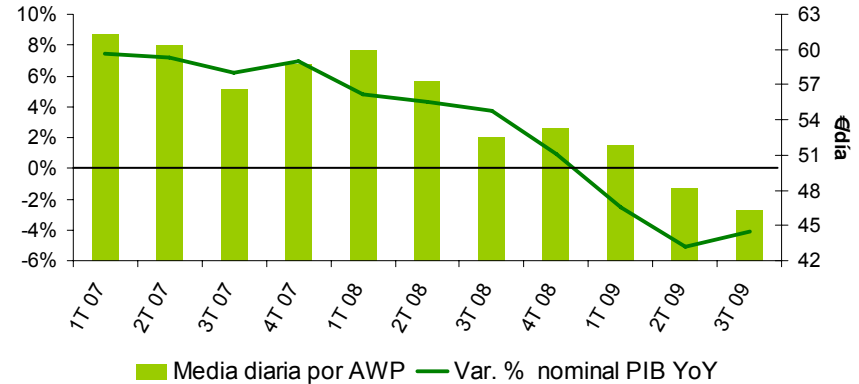
Ilimitadas

España: Crisis 2008-2009

Mercado

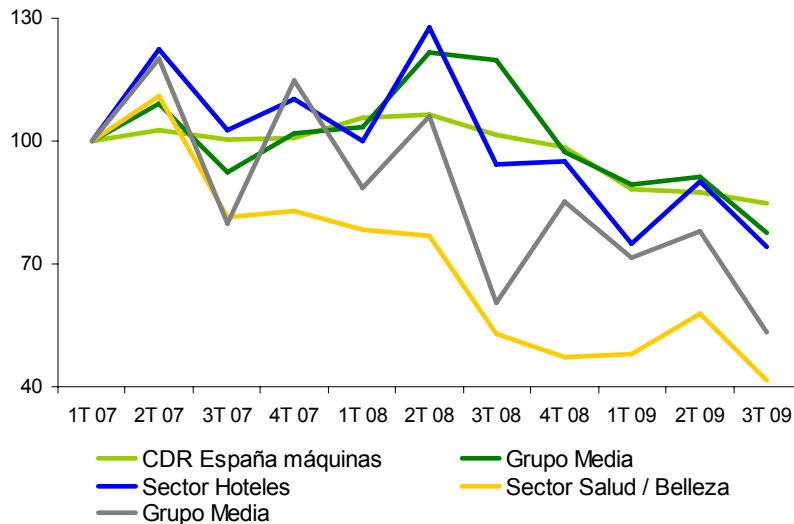
- Maduro, muy fragmentado
- Factores que afectan al negocio
 - Entorno macroeconómico adverso
 - Ausencia de cambios regulatorios
 - Falta de innovación tecnológica

Media diaria vs. PIB

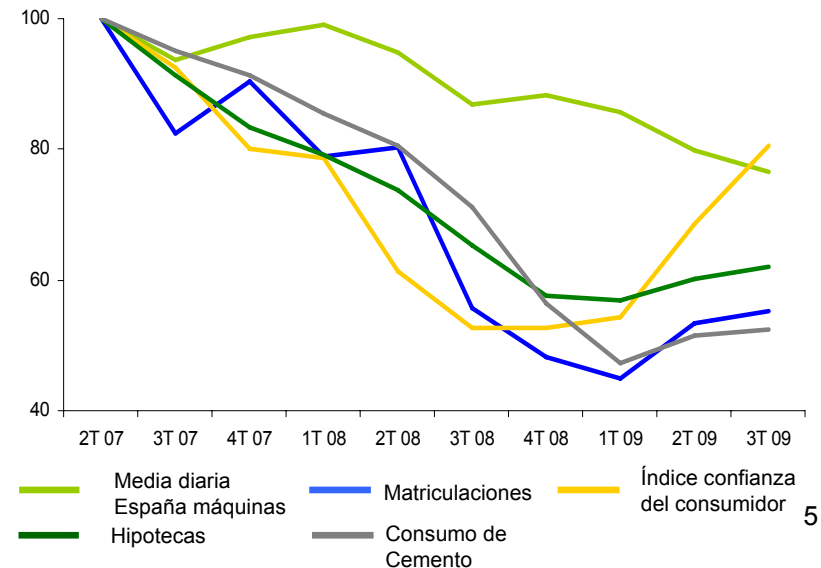


España AWP vs Small - Mid Caps españolas

Ingresos en España



Media diaria España AWP vs. Indicadores españoles

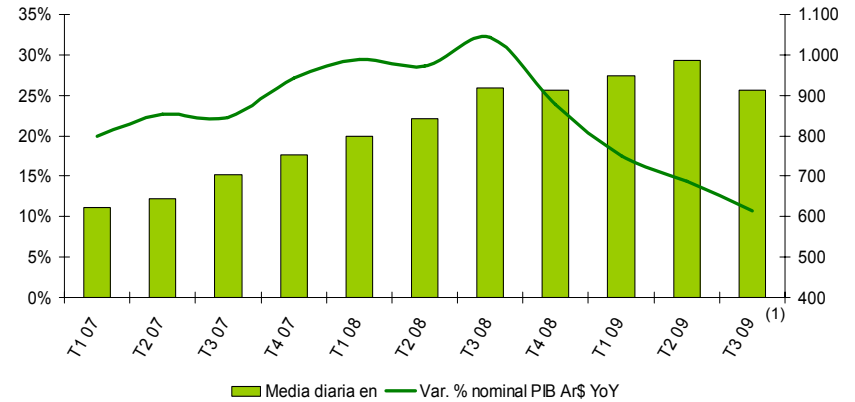


Argentina: Crisis 2008-2009

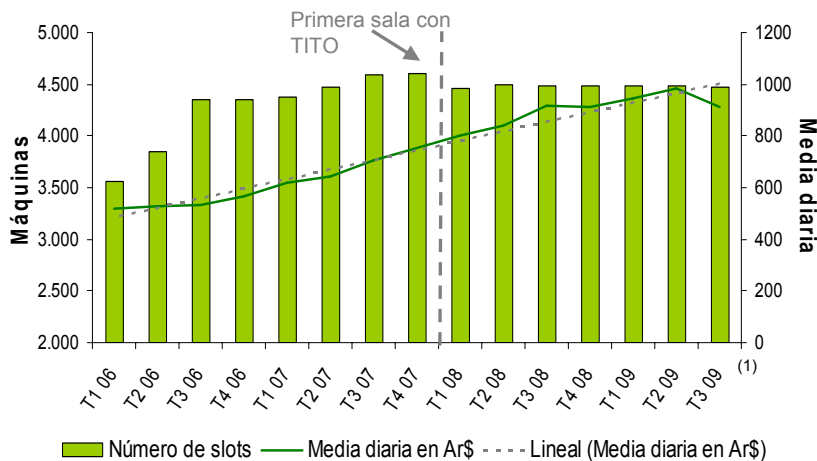
Mercado

- Mercado relativamente nuevo, limitación en número de licencias (monopolio regional)
- Factores que afectan al negocio
 - Implementación sistemas coinless (TITO)
 - Depreciación Ar\$ vs. euro
 - Virus H1N1 en el 3T 09

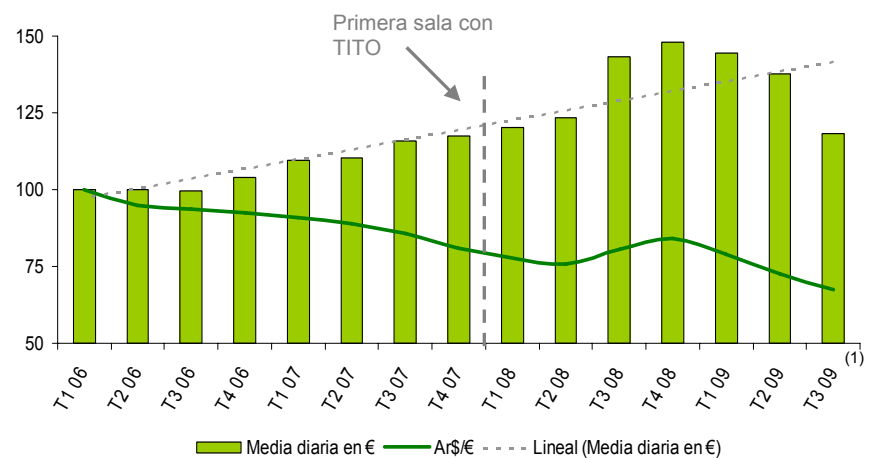
Media diaria en Ar\$ vs. PIB



Media diaria en Ar\$ vs. Máquinas instaladas



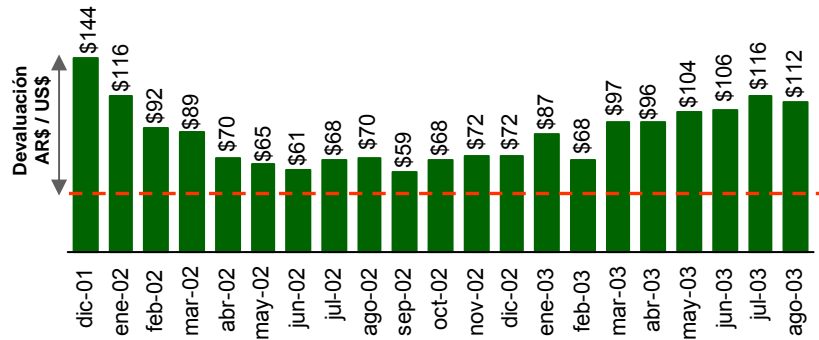
Media diaria en € vs. Ar\$/€



(1) Las medias en el 3T 2009 se vieron negativamente afectadas por el impacto del virus H1N1

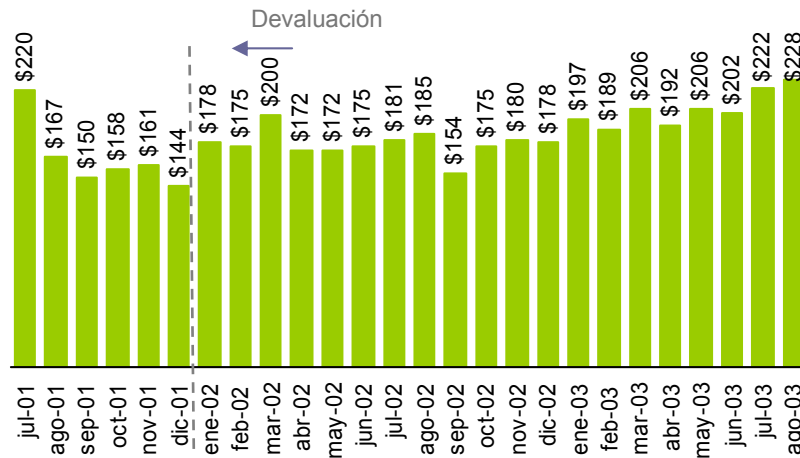
Codere ha demostrado resistencia a las crisis económicas

Media diaria en US\$



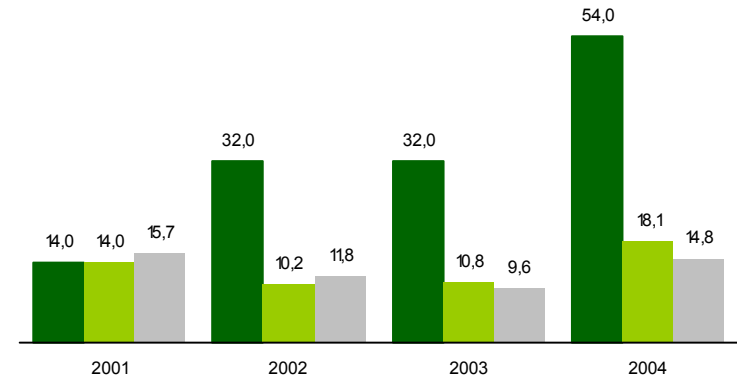
- En diciembre de 2001, el Gobierno argentino eliminó la paridad cambiaria del peso al dólar
- El peso se devaluó 67% en 2001-2002, contra el dólar
- Para agosto de 2003 la media diaria por máquina volvió, en términos reales, a los niveles de julio de 2001
- El EBITDA de 2002 cayó un 25% en euros, siguiendo la devaluación del peso
- Durante la crisis económica se mantuvo una sólida rentabilidad

Media diaria (pesos constantes julio 2001)



EBITDA

(Ar\$m / US\$m / EURm)



GDP

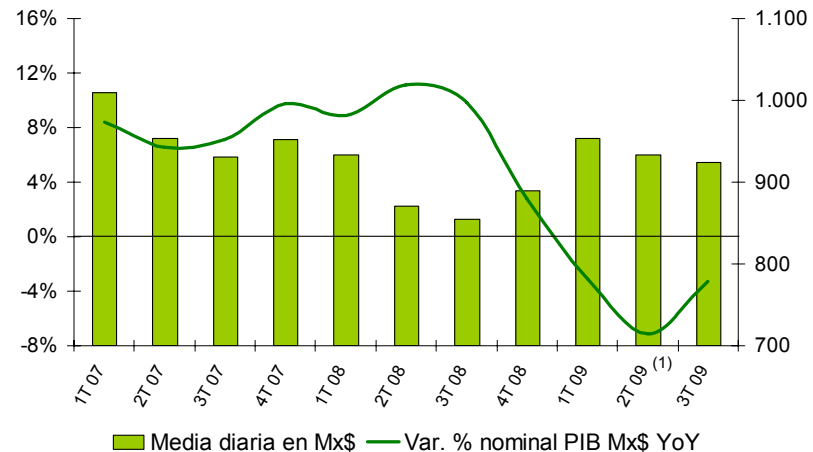
-4,5% -10,9% +8,7% +9,0%

México: Recesión 2008-2009

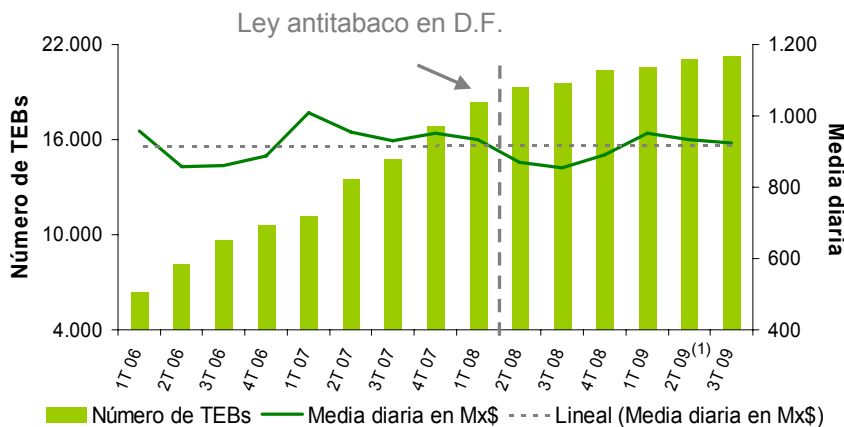
Mercado

- Mercado recientemente regulado
- Factores que afectan al negocio
 - Introducción agresiva de máquinas (TEBs y Clase III)
 - Prohibición de fumar (abril 2008 en D.F. y agosto de 2009 el resto de estados)
 - Depreciación del peso frente al euro
 - Diferencial de media entre CIE y Caliente
 - Virus H1N1 en el 2T 2009

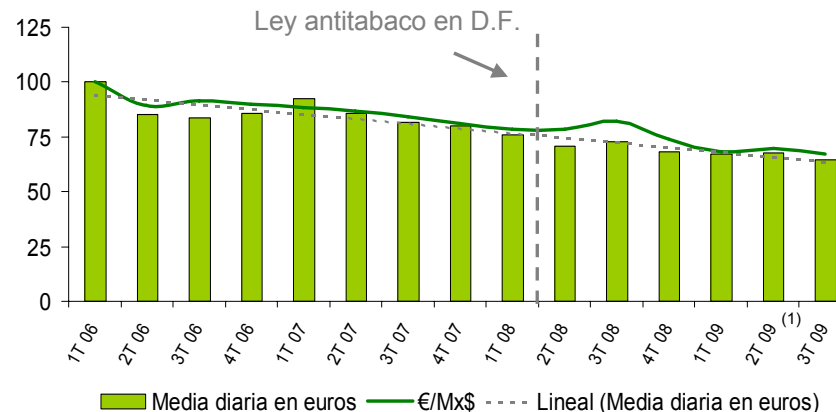
Media diaria en Mx\$ vs. PIB



Media diaria en Mx\$ vs. TEBs instalados



Media diaria en € vs. €/Mx\$

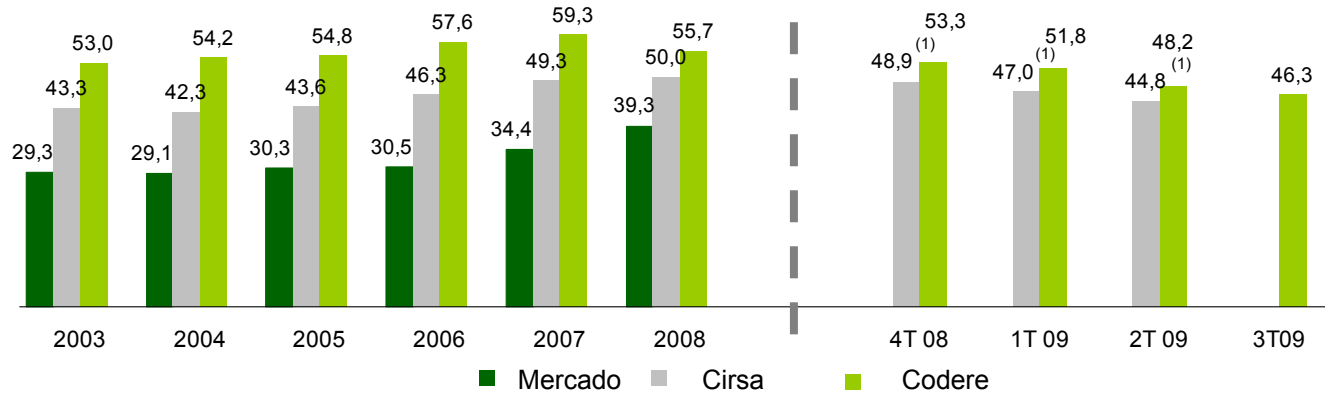


(1) La media diaria del 2T2009 tuvo un impacto negativo provocado por el virus H1N1

La posición de liderazgo en mercados atractivos nos sitúa en una posición única para obtener ventaja en la recuperación del mercado

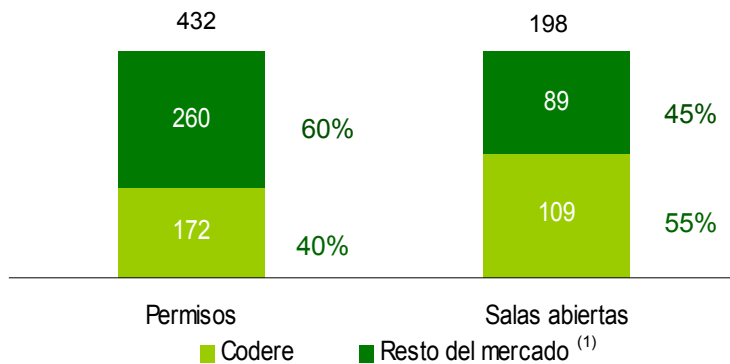
España

Media diaria Codere vs. Resto del mercado



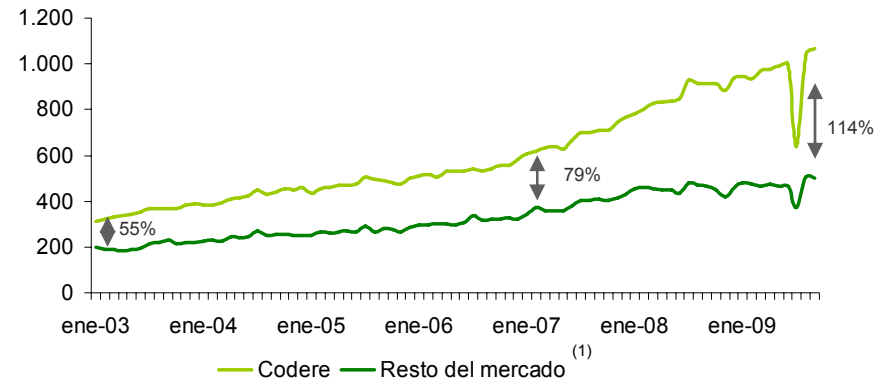
México

Permisos de salas de Bingo



Provincia de Buenos Aires

Media diaria Codere vs. Resto del mercado



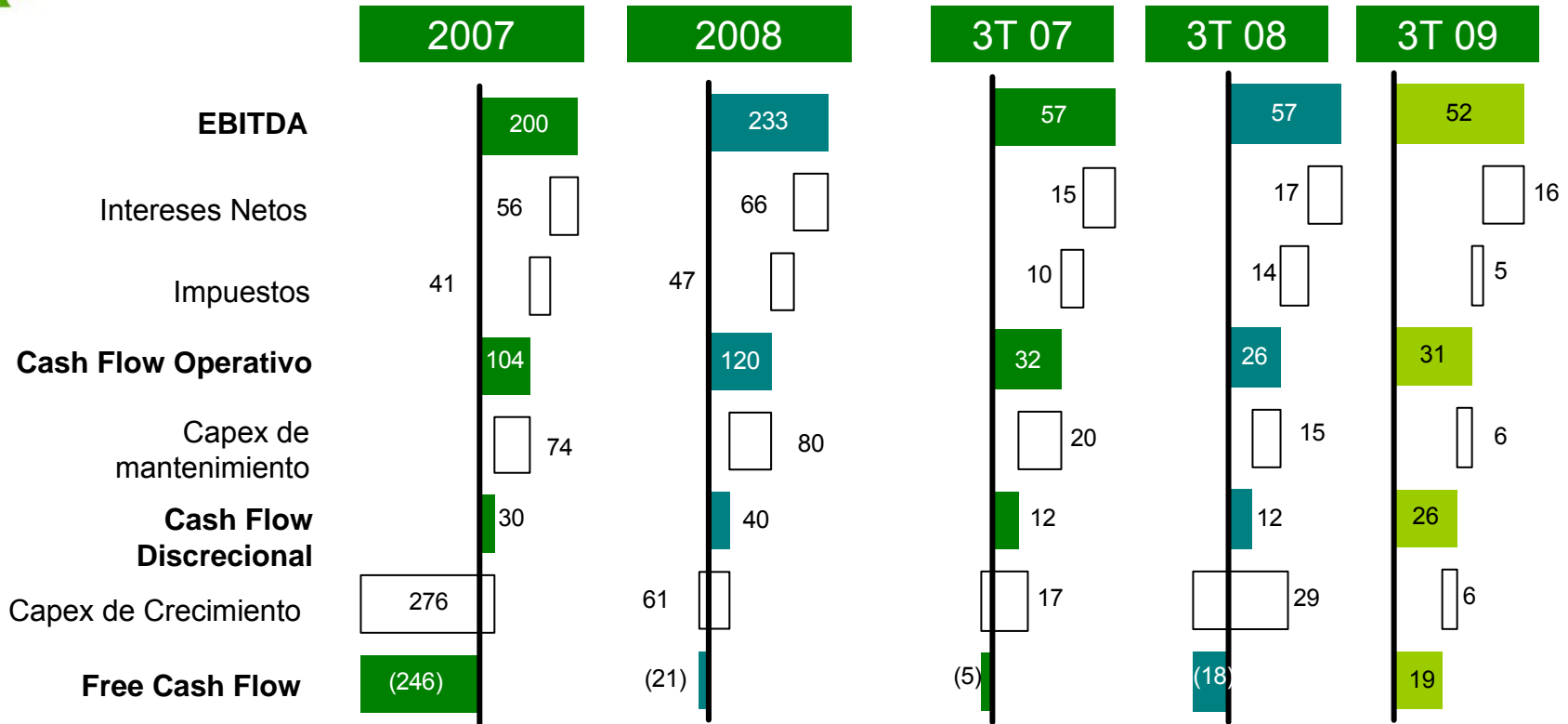
(1) Estimaciones de Codere

Resultados 3T 2009

(en millones de euros)	3T 2008	3T 2009	% Var.	3T 2009 A tipo de cambio constante ⁽¹⁾	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos	271,4	228,6	(15,8%)	253,4	(6,6%)
EBITDA					
Máquinas España	16,1	9,1	(43,5%)	9,1	(43,5%)
Argentina ⁽²⁾	28,6	20,9	(26,9%)	24,2	(17,7%)
México	16,1	16,2	0,6%	18,8	15,3%
Otros	4,5	13,0	<i>n.a.</i>	13,0	<i>n.a.</i>
Cabeceras	(8,6)	(6,9)	<i>n.a.</i>	(6,9)	<i>n.a.</i>
EBITDA Total	56,7	52,3	(7,8%)	58,2	0,9%
Beneficio Neto	4,9	8,8	79,6%	11,5	88,5%

(1) Los ingresos y EBITDA del 3T 2009 y los comparables del 3T 2008 a tipo de cambio constante están ajustados en ambos casos para eliminar las plusvalías y minusvalías de los contratos de compraventa de divisas. Hemos obtenido una plusvalías en los contratos de compraventa de divisas en pesos argentinos de €0,3 millones y €2,3 millones en los nueve primeros meses de 2008 y 2009 respectivamente. En los contratos de compraventa de divisas en pesos mexicanos se han obtenido unas plusvalías de €0,6 millones y €2,7 millones en los nueve primeros meses de 2008 y 2009 respectivamente

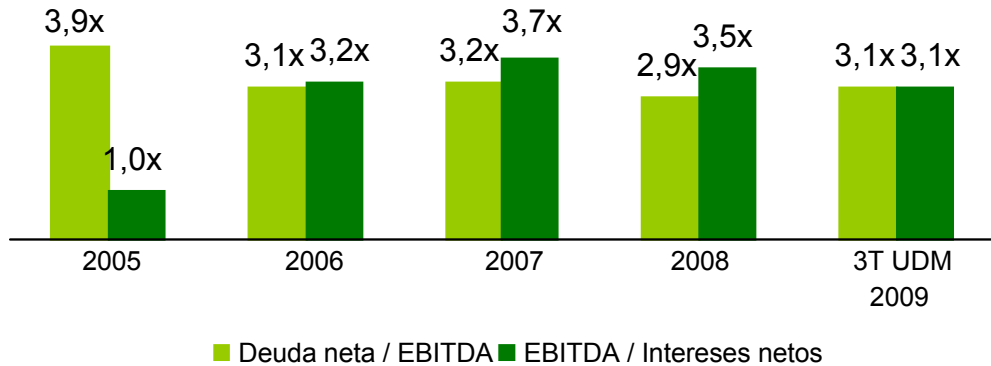
Enfoque en la generación de flujo de caja



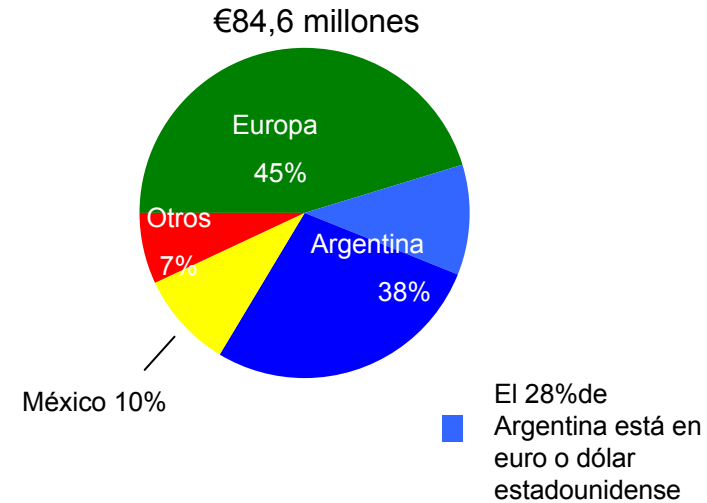
Fuerte crecimiento de cash flow motivado por una estricta disciplina en las inversiones

Estructura de endeudamiento y caja

Apalancamiento prudente

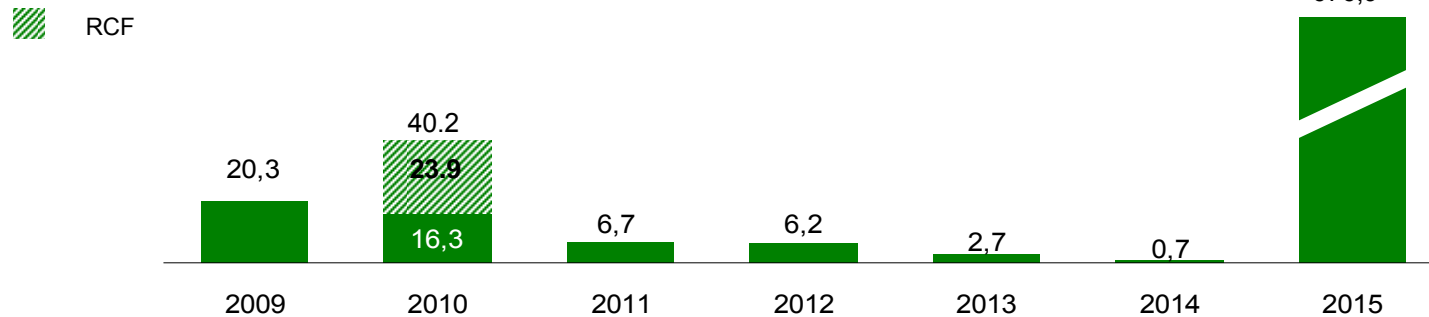


Caja a 30 de Septiembre de 2009



Vencimiento de deuda

(en millones de euros)



Endeudamiento prudente y vencimiento de la deuda a largo plazo

Perspectivas 2009

Asunciones y expectativas

- Expectativa de mantenimiento del parque; debilidad en el negocio de España y una devaluación significativa tanto del peso argentino como del mexicano.
- El EBITDA del cuarto trimestre se espera que se sitúe en €50 millones.
- Enfoque en la generación de caja
 - Reducción de las inversiones
 - Reducción de costes

	4T 08	FX forwards a 4 Noviembre 2009 4T 09	Var. % 4T09 vs. 4T08
€/Ar\$	4,79	5,71	+19,2%

2009 Capex

- Inversión limitada y centrada en los mercados clave
- Relativa estabilidad en el número de máquinas en España y Argentina y un pequeño incremento en México
- Se espera un incremento de €10 millones con respecto al guidance original debido al incremento del 50% de capex asociado a la compra de derechos de VLTs italianas. Al menos el 75% será financiado por el proveedor de las máquinas

Unidad	Var. % en # máquinas vs. 08	Capex Guidance (neto)
Máquinas España	-5% - 0%	27
Argentina	0% - 5%	27
México	8% - 10%	1
Otros	NA	28
Guidance Original		€83
VLT's Italianas		€10
Nuevo guidance		€93

Agenda de gestion 2009

Argentina

- Continuar con la implementación de TITO y otros sistemas “*coinless*”
- Renovación de licencias

México

- Continuar desarrollando los permisos y la instalación de máquinas
- Mejorar la evolución de las operaciones en ICELA
- Implementación de la regulación anti-tabaco

España

- Continuo enfoque en la disciplina de inversión y en la reducción de costes para contrarrestar la debilidad de la media
- Introducción de la regulación en Madrid – efecto 4T
- Potencial innovación tecnológica

Otras Operaciones

- Apuestas deportivas- Retirada progresiva de William Hill e implementación de un plan de negocio adaptado a las condiciones actuales
- Italia- Observar el desarrollo regulatorio

Cabeceras

- Reducción de los costes de cabeceras
- Centrados en la liquidez
- Continua mejora de las facturaciones intragrupo

Principales atractivos de la inversión

- **Modelo estratégico único**
 - Habilidad probada para desarrollar actividades de juego rentables trabajando con los reguladores
 - Historial probado en la identificación e integración de oportunidades de adquisición rentables
 - Estrategia de “expansión adyacente”, aplicable a nuevos mercados y planes de negocio
- **Sólida estructura de negocio**
 - Posiciones de liderazgo en mercados con altas barreras de entrada
 - Fortaleza demostrada a través de ciclos económicos
 - Modelo de negocio muy estable y generador de caja
 - Programa de inversión muy flexible
 - Deuda a largo plazo (2015)
- **Equipo directivo y Consejo con gran experiencia**
 - Líderes con 25 años de experiencia en el juego a través de distintos productos y entornos regulatorios
 - Equipo directivo bien integrado a través de diversas disciplinas
 - El consejo incluye consejeros independientes con experiencia significativa en el sector del juego
 - Cuatro años reportando como una empresa cotizada

Presencia internacional única en el sector del juego con un potencial de crecimiento excepcional



Q & A

Resultados Financieros: resultados consolidados

(en millones de euros)	2007	2008	Var. %	9M 2008	9M 2009	Var. %
Ingresos⁽¹⁾	880,3	1.054,3	19,8%	775,1	721,2	(7,0%)
EBITDA⁽¹⁾						
Máquinas España	72,9	63,6	(12,8%)	52,2	32,5	(37,7%)
Argentina ⁽²⁾	98,5	110,0	11,7%	80,3	76,1	(5,2%)
México ⁽²⁾	57,9	69,0	19,2%	52,0	47,0	(9,6%)
Otros	(4,1)	27,8	n.a.	18,8	22,9	21,8%
Cabeceras	(25,0)	(35,7)	n.a.	(26,1)	(21,2)	n.a.
EBITDA total	200,2	234,7	17,2%	177,2	157,3	(11,2%)
Beneficio neto	(9,9)	(10,6)	n.a.	5,6	3,1	(44,6)

(1) Las cifras de los 9M 2008 y de los 9M 2009 excluyen el efecto del resultado por la baja de activos, ya que actualmente se muestra como una línea diferenciada.

(2) Incluye las pérdidas en EBITDA como resultado del virus H1N1 en México y Argentina, que fueron de €3,5 millones en el 2T 09 y €6,0 millones en el 3T 09 respectivamente.

Buena evolución del negocio en un ambiente desafiante

Cobertura del riesgo de tipo de cambio

Riesgo de tipo de cambio

Origen del riesgo

- El riesgo de tipo de cambio está principalmente relacionado con el posible impacto negativo en los estados financieros consolidados (denominados en euros) de las devaluaciones de las monedas no Euro frente al Euro
- El Peso argentino (Ar\$) y el Peso mexicano (Mx\$) son las dos principales fuentes de riesgo de tipo de cambio, puesto que las operaciones en dichos países generaron el 43% y el 26% del EBITDA⁽¹⁾ en los primeros nueve meses de 2009 respectivamente

Reducción del riesgo con cobertura natural

- Además de los contratos de forward, la cobertura natural juega un papel importante en la reducción del riesgo de tipo de cambio pues los costes operativos más relevantes (generalmente impuestos sobre el juego y costes de personal) están denominados en moneda local.

Cobertura

Política

- Se contratan forwards de moneda extranjera para los siguientes 4 trimestres para aproximadamente el 50% del EBITDA proyectado para Argentina y México.
- Las proyecciones financieras se realizan con los forwards disponibles en el mercado.

Forwards contratados a 13 de noviembre de 2009

(En millones de euros)

Trimestre	€/Ar\$	US\$/Ar\$	€/US\$	€/Mx\$
4T09	-	16,1	10,8	5,0
1T10	-	15,8	-	7,9
<u>2T10</u>	-	<u>21,0</u>	-	<u>8,0</u>
Total	-	52,9	10,8	20,9

(1) EBITDA sin cabeceras

Licencias Argentinas

Salas	Fecha de vencimiento	Fecha de renovación	Nuevo vencimiento	Cargo fijo (MM)		Cargo accesorio (MM)		% ventas consol.	% ventas Argentina	% EBITDA consol.	% EBITDA Argentina
				Ar\$	EURO ⁽¹⁾	AR\$	EURO ⁽¹⁾	1.050 ⁽²⁾	352,5	233 ⁽²⁾	110
Mar	sep-06	mar-07	jun-21	14,3	2,5	33,4	5,9	1,1%	3,3%	1,2%	2,6%
Lomas de Zamora	jul-06	jun-07	jun-21	16,6	2,9	38,6	6,8	1,9%	5,8%	2,5%	5,2%
Sol	jun-06	mar-07	jun-21	15,6	2,7	36,9	6,5	1,6%	4,7%	2,3%	4,8%
Peatonal	jun-06	may-07	jun-21	5,7	1,0	13,4	2,4	0,6%	1,7%	0,9%	1,9%
Lanus	abr-07	abr-07	jun-21	38,2	6,7	89	15,6	4,0%	12,1%	5,3%	11,2%
Platense	jun-07	oct-09	jun-21	28,4	5,0	137,7	24,2	4,0%	12,0%	6,5%	13,8%
Puerto	dic-09							0,4%	1,2%	0,7%	1,6%
San Martín	dic-09							4,5%	13,5%	8,5%	18,0%
Morón	jun-13							3,5%	10,6%	6,5%	13,9%
Ramos Mejía	abr-14							1,3%	3,9%	1,8%	3,7%
San Miguel	may-14							2,6%	7,7%	4,8%	10,1%
Lomas del Mirador	sep-14							4,3%	12,9%	8,4%	17,9%
San Justo	oct-14							3,2%	9,6%	5,9%	12,4%
Temperley	ago-16							0,4%	1,2%	0,5%	1,2%

(1) Basado en el tipo de cambio Eur/Ar\$ a 13 de noviembre de 2009

(2) Excluye el resultado por la baja de activos

Regulaciones anti-tabaco

	Ámbito	Fecha entrada en vigor	Regulación para locales de juego	Regulación general	
Italia	Nacional	enero 2005	50%* de la superficie	Prohibición total	No se identifican efectos en las ventas en los bingos
España	Nacional	enero 2006	30%* de la superficie (max. de 300 m ²)	Igual que el juego	Reducción media diaria hasta 15%. Recuperación 9 a 12 meses
Uruguay	Nacional	marzo 2006	Prohibición total	Igual que el juego	Reducción dispar en las salas. Recuperación en 9 meses
México	D.F.	3 abril 2008	Prohibición total		
	Nacional	1 julio 2009 ⁽¹⁾	Máximo 33%* de la superficie (determinar por estado)	Igual que el juego	
Panamá	Nacional	25 abril 2008	Prohibición total	Igual que el juego	Reducción media diaria hasta 15%. Recuperación 6 meses
Argentina (Bs.As. Prov.)	Distrito Mar del Plata	1 abril 2007	40%* de la superficie	Igual que el juego	Sólo se redujeron ingresos en algunas salas de la unidad de bingo
	Bs. As. Provincia	20 abril 2009	No afecta a superficies > 400m ² ⁽²⁾	Prohibición total	
Colombia	Nacional	4 diciembre 2008	Prohibición total	Igual que el juego	Reducción media diaria en torno al 10%. Recuperación 9 meses

Hay una tendencia mundial para regular el tabaco en sitios públicos. La experiencia de Codere sugiere un impacto negativo moderado en ingresos pero con una recuperación a medio plazo

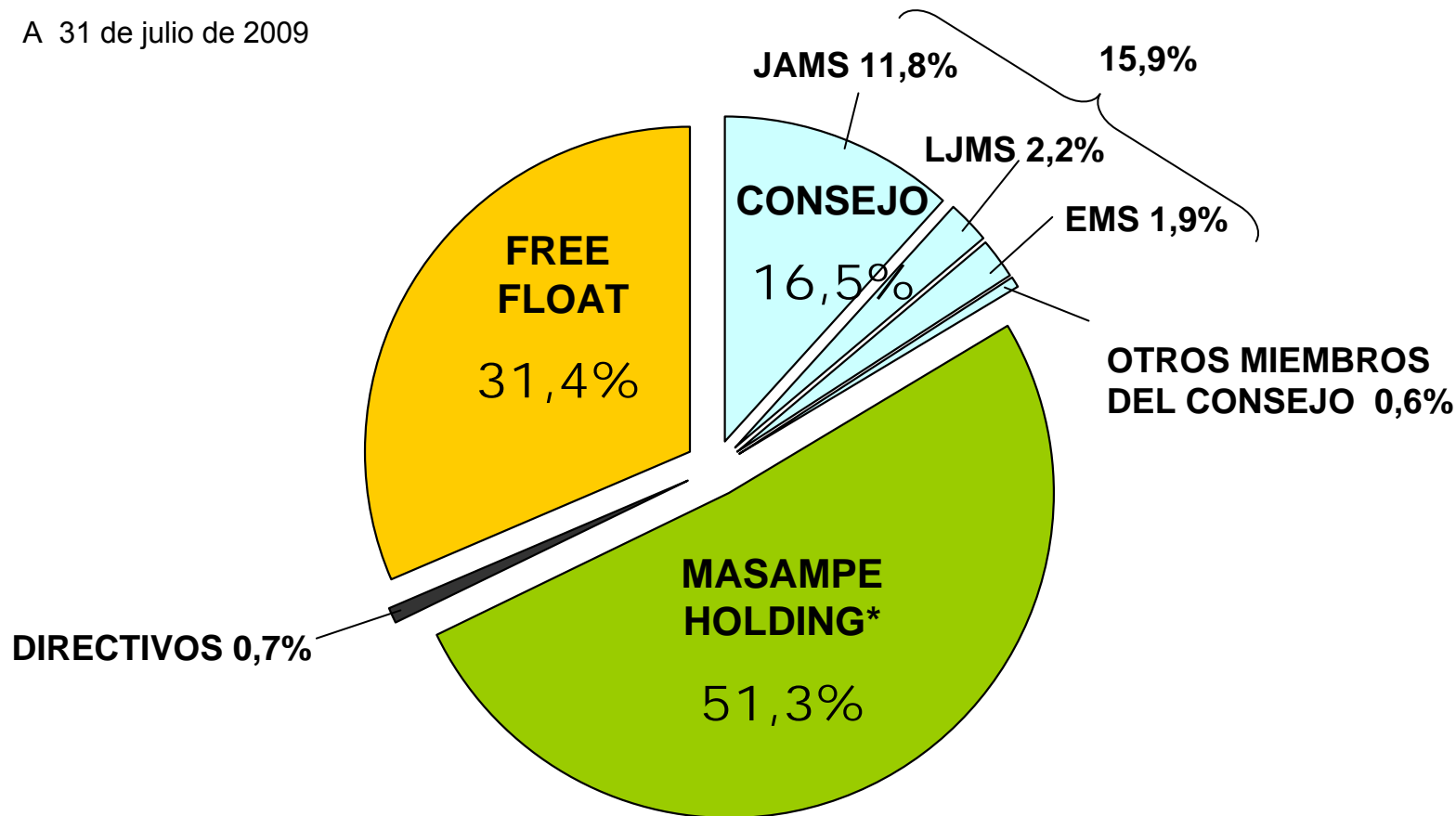
* Porcentaje de espacio permitido para fumadores

(1) Entrada en vigor del Reglamento Federal que desarrolla la Ley Federal

(2) Todas las salas de Codere cumplen este requisito

Estructura accionarial

A 31 de julio de 2009



* Socios de Masampe Holding: JAMS, LJMS y EMS

Total Acciones: 55.036.470

Obligaciones de los accionistas

Pago a los hermanos Franco y a ICIL

- En marzo 2006, los Martinez Sampedro (“MS”) compraron 17,9 millones de acciones a los Franco. Las acciones se transfirieron a Masampe B.V.
- El precio total de la compra se pagaría en 3 plazos:

	Precio total (€MM)	Pagados
Marzo 06	39,0	✓
Abril 07	<u>152,6</u>	✓
	191,6	
Abril 08*	N/A	Saldado con la entrega de 2MM de acciones

* Saldado en julio 2009

- El 28 de julio de 2009 MS alcanzaron un acuerdo con los Franco por el que se puso fin al proceso de Puesta a la Venta y se novaron los contratos de marzo 2006.
- La novación implica la entrega de 1MM de acciones a cada uno de los Franco, lo que supone un 3,63% del capital.
- Teniendo en cuenta los €191 millones pagados por los MS a los Franco, el precio por acción de las 15,9 MM acciones compradas (17,9 MM menos 2MM entregadas) fue €12,06.
- No queda nada que reclamarse por razón de los contratos de de marzo 2006

-
- Se compraron 1,1MM de acciones a ICIL por un total de €22,7 millones, que fueron saldados en abril 2008

Préstamo PIK

- En junio 2007 se prestó a Masampe B.V. €340.0 millones que se emplearon para pagar el montante pendiente del PIK inicial y para realizar el segundo pago a los Franco e ICIL
- En diciembre 2008, MS recompraron (pero no cancelaron) €73,5 millones de nominal mediante oferta pública

Características

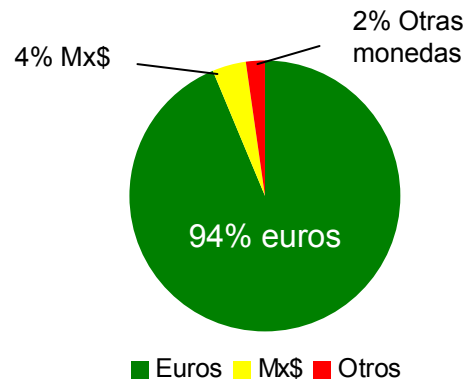
Concepto	Descripción
Emisión	€340,0 millones
Vencimiento	15 diciembre 2015 (6 meses posterior al bono HY)
Interés	EURIBOR 3 meses + 750 pbs.
Par call window	De junio 2008 a Diciembre 2009
Covenant	Deuda neta/EBITDA < 6,5x
Obligación de prepago	Si Masampe deja de tener al menos el 50,1% de las acciones emitidas de Codere S.A.
Principal pendiente a 31 de diciem. 2009	€447,8 millones

Desglose de la deuda

A 30 de septiembre de 2009

	Tipo de interés efectivo	Vencimiento	Millones de euros	Moneda
HQ (Bono)	8,25%	2015	669,2	EUR
Icela	TIIE + 2,27%	2015	24,6	Mx\$
HQ (RCF)	Euribor + 1,75%	2010	23,9	EUR
Italia	Euribor 1M+ 2,50%	2012	9,9	EUR
Colombia	DTF + 5,20%	2012	9,3	COP
Icela	9,91%	2009	4,9	Mx\$
Panamá	Libor + 4,0%	2009 - 2014	2,9	USD
México	TIIE + 3,75%	2011	2,2	Mx\$
Máquinas España	4,6%	2009 - 2014	1,5	EUR
Sub - Total			748,4	
Uruguay (ON)	Local Index + 6%	2014	5,2	UYU / UI
Total			753,7	

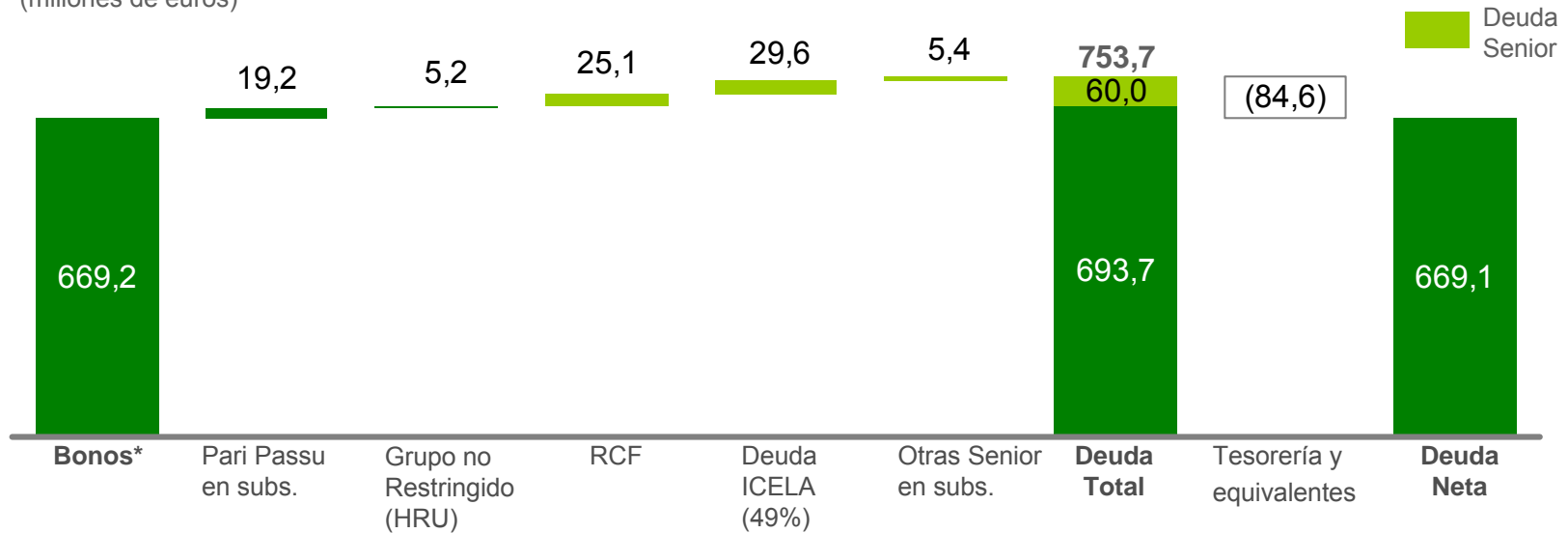
Distribución de la deuda según moneda



Estructura de la deuda (a 30 de septiembre)

Desglose de la deuda

(millones de euros)



Capacidad bajo Senior

Cálculo de capacidad adicional:

- Límite de deuda senior: €200MM
- (-) Capacidad utilizada:
 - RCF (€25MM)
 - Deuda ICELA (100%) (€60MM)
 - Deuda senior @ subs. (€6 MM)
- **Capacidad bajo Senior: €109MM**

Términos de la deuda

Financiación bancaria:

- Nueva línea de crédito *senior* aprobada el 19 de octubre de 2007
 - €100m de crédito *revolving* multimonedada
 - €60m efectivo o LdC a Euribor (ó Libor) + 1,75%
 - €40m LdC a 2,75%
 - Principales *covenants*:
 - Deuda financiera neta/EBITDA <4,25x
 - Deuda bancaria/EBITDA <1,5x
 - Cobertura mínima de intereses >2,5x
 - Qualifying country EBITDA - Qualifying country Capex de mantenimiento > Intereses netos consolidados >1,0x
 - Otorgada por CS, Barclays y BBVA

Principales *covenants* del bono

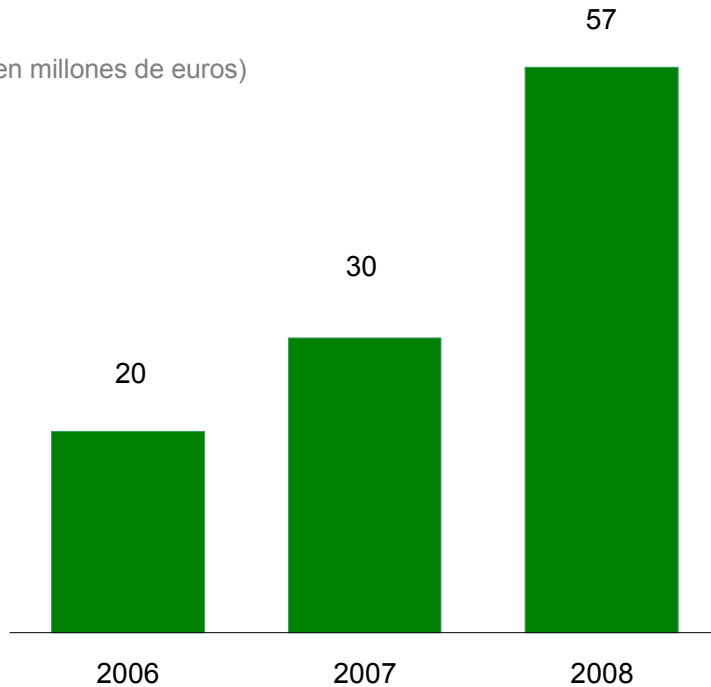
- Ratio de incurrencia FCCR, 3x
- Límite de deuda senior, €200m

* Incluye 15,9 millones de euros de intereses

Facturaciones intragrupo

Facturaciones intragrupo

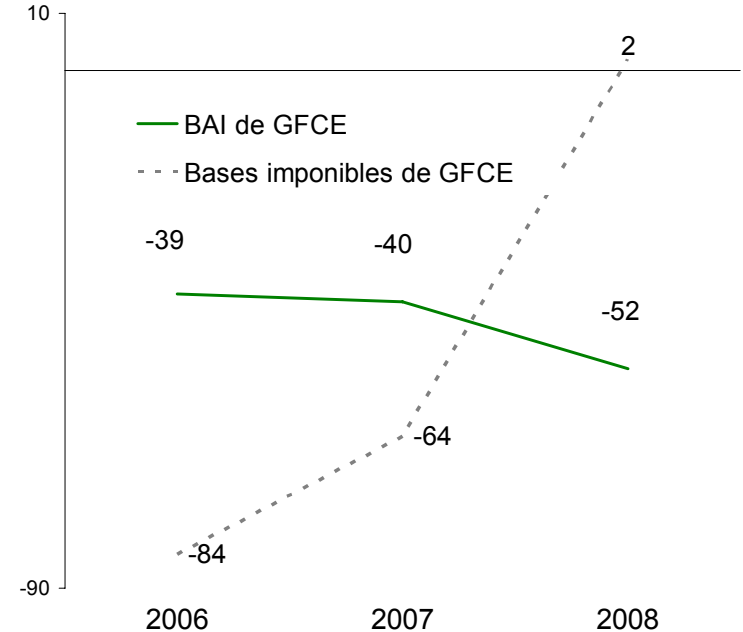
(en millones de euros)



En 2008 las facturaciones intragrupo aumentaron un 92% hasta los 57 millones de euros

BAI vs. bases imponibles de GFCE

(en millones de euros)



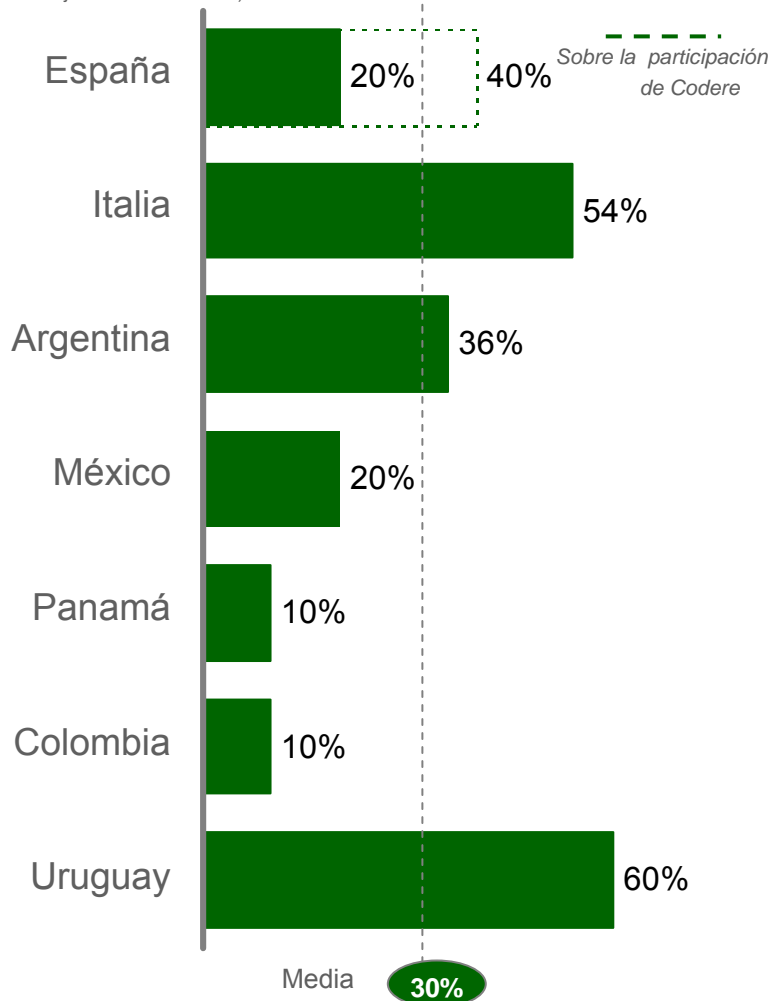
El aumento significativo de facturaciones intragrupo ha reducido el "gap" fiscal en el Grupo Fiscal Consolidado de España (GFCE), lo que ha permitido emplear 1,9 millones de euros de bases imponibles

La caja proveniente de Argentina y México a Cabeceras en el año 2008 fue de €53 y €24 millones respectivamente

Impuestos al juego

Impuesto sobre máquinas









(En porcentaje sobre Media diaria)



Comentarios

- Impuesto de juego fijo por máquina, que difiere según la Comunidad Autónoma. En 2008 el importe medio anual del impuesto por máquina fue en torno a € 3.600. La tasa actual se calculó teniendo en cuenta los niveles de *net win* medio de Codere en 2008
- Máximo de 12,6% + 0,8% (incluyendo PREU + Canon) sobre la cantidad apostada (“coin-in”). El porcentaje indicado se determinó en base al actual pay out ratio (75%)
- Incluye los pagos a Organizaciones sin ánimo de lucro (2% de la media diaria, de media, en 2008). El canon extra por la renovación de licencias supuso, de media, entre el 7% y el 12% del total de la media diaria en las salas renovadas.
- Impuesto Federal del 20% sobre net win. Reembolso del 100% de pagos a SEGOB e impuestos estatales.
- Porcentaje fijo sobre la media diaria.
- Se calculan como un porcentaje del salario mínimo multiplicado por el número de máquinas en funcionamiento. Historicamente ha representado el % de la media diaria consignada.
- Porcentaje de la media diaria que la “Dirección General de Casinos” (DGC) retiene a Codere por el funcionamiento de las salas. No existen más impuestos sobre el juego.

Capex de mantenimiento y crecimiento

(en millones de euros)	2004	2005	2006	2007	2008	9M 2009
España máquinas	26,5	30,7	86,7 ⁽⁶⁾	59,4	42,9	11,7
Mantenimiento	13,3	18,8	45,0	39,7	35,6	12,0
Crecimiento	13,2	11,9	41,7	19,7	7,3	(0,3)
Argentina	2,9	16,8	57,1	21,3	51,7	9,4
Mantenimiento	1,8	-	7,8	9,2	17,5	6,8
Crecimiento	1,1	16,8	49,3	12,1	34,2	2,6
México ⁽¹⁾	18,7	33,8	60,5	203,1	12,6	6,9
Mantenimiento	0,2	-	0,5	0,5	7,1	2,2
Crecimiento	18,5	33,8	60,0	202,6	5,5	4,7
Italia ⁽²⁾	5,4	6,2	22,5	26,6	3,9	7,2
Mantenimiento	-	0,4	1,7	3,5	7,2	5,1
Crecimiento	5,4	5,8	20,8	23,1	(3,3)	2,1
Otros ⁽³⁾	12,5	114,6	53,6	35,3	30,2	7,2
Mantenimiento	8,4	9,0	8,6	21,1	12,7	2,3
Crecimiento	4,1	105,6	45,0	14,2	17,5	4,9
Total	66,0	202,1	280,4	345,7	141,3	42,4
Mantenimiento	23,7 36% 	28,2 14% 	63,6 23% 	74,0 21%	80,1 57% 	28,4 67%
Crecimiento	42,3 64% 	173,9 86% 	216,8 77% 	271,7 79%	61,2 43% 	14,0 33%

- (1) Neto de repagos de Caliente
 (2) Las cifras de 2007 y 2008 excluyen las operaciones interrumpidas
 (3) Incluye cabeceras, Bingo España, Panamá/Chile, Brasil, Colombia, Uruguay, y Apuestas Deportivas
 (4) Vinculado con la apertura de 42 salas de bingo
 (5) Incluye principalmente Royal €60,6 mill. y Operbingo €33,3 mill.
 (6) Compra extraordinaria de parque RF

- (7) Incluye principalmente la adquisición de MAE
 (8) Incluye la renovación de 6 licencias €30 mill.
 (9) Bingo Palace €12 mill.
 (10) Rete Franco €6 mill.
 (11) Incluye la adquisición del 49% en ICELA y del 10% de minoritarios
 (12) Incluye ganancias de €2,8 mill. En la venta de WHCI
 (13) Incluye €25,1 mill. de la compra de minoritarios

Datos operativos (I)

Máquinas y Bingos

	Primeros nueve meses			Primeros nueve meses		
	2008	2009	Var %	2008	2009	% change
	AWP/Slots/TEBs			Salas de Bingo		
España	15.909	15.586	(2,0%)	1	1	0,0%
Argentina	4.487	4.475	(0,3%)	14	14	0,0%
México	19.575	21.236	8,5%	102	109	6,9%
Italia ⁽¹⁾	2.360	2.331	(1,2%)	12	12	0,0%
Colombia	8.639	7.026	(18,7%)	6	6	0,0%
Panamá	1.410	1.570	11,3%	-	-	n.a.
Uruguay	<u>1.529</u>	<u>1.541</u>	0,8%	-	-	n.a.
Total	53.909	53.765	(0,3%)	135	142	5,2%

1- Incluye 601 máquinas en el 3T 2008 y 586 máquinas en el 3T 2009 ubicadas en las salas de bingo italianas.

Media diaria por máquina

	A 30 de septiembre,			A 30 de septiembre,		
	2008	2009	Var. %	3T 08	3T 09	Var. %
Euros						
España (AWPs)	56,5	48,7	(13,8%)	52,5	46,3	(11,8%)
Italia (AWPs)	62,2	65,3	5,0%	60,4	65,7	8,7%
Bingos Italia	91,5	91,1	(0,4%)	88,8	98,5	11,0%
México ⁽¹⁾	55,6	50,8	(8,6%)	55,2	48,7	(11,7%)
Argentina ⁽²⁾	180,8	187,3	3,6%	200,8	166,0	(17,3%)
Moneda local						
México ⁽¹⁾	889	948	6,6%	855	924	8,0%
Argentina ⁽²⁾	854	949	11,2%	919	913	(0,6%)

1- La media de los nueve meses 2009 se vio negativamente afectada por el cierre de algunas salas de bingo en el 2T 2009 por el virus H1N1

2- Las medias del 3T y nueve meses 2009 se vieron negativamente afectadas por el cierre de salas de bingo en el 3T 2009 por el virus H1N1



Contacto:

Departamento de Relación con Inversores

Tel. +34 91354 2819
inversor@codere.com
www.codere.com