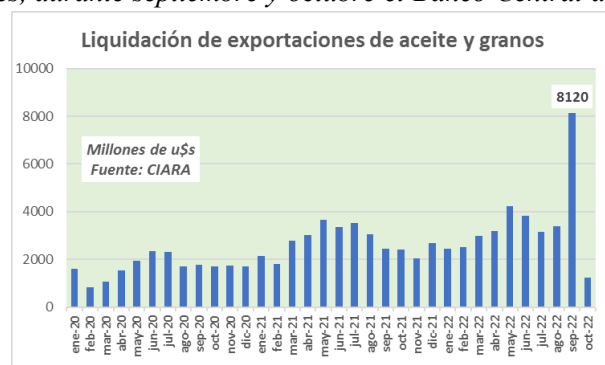


RESEÑA INFORMATIVA CORRESPONDIENTE AL BALANCE TRIMESTRAL FINALIZADO EL 31 DE OCTUBRE DE 2022

1. COMENTARIOS SOBRE SITUACIONES RELEVANTES DEL TRIMESTRE

El escenario económico del trimestre si bien evidenció la persistente inflación, se caracterizó por un marcado punto de inflexión en materia de expectativas financieras, producto asimismo de una tregua en la crisis cambiaria que se produjo a partir de varias iniciativas oficiales.

Al tiempo que se logró sostener el apoyo político y financiero del Fondo Monetario Internacional (“FMI”) y recobrar el acceso a créditos de organismos multilaterales, durante septiembre y octubre el Banco Central de la República Argentina (“BCRA”) dispuso una serie de modificaciones normativas con las que se buscó incrementar la oferta de divisas. En primer lugar, se creó el “Programa de Incremento Exportador” con el cual las exportaciones de soja y sus subproductos que se liquidaron entre el 5 y el 30 de septiembre lo hicieron a un tipo de cambio de \$200. Además, para incentivar la liquidación se fijó una tasa mínima del 120% de la tasa de política monetaria para el financiamiento a productores que mantengan un stock de soja superior a 5% de su producción. Con todo, se logró cumplir la nueva meta del acuerdo con el FMI en materia de reservas internacionales que establecía para el 30 de septiembre un objetivo de crecimiento de las reservas netas de seis mil cuatrocientos veinticinco millones (USD6.425.000.000) de dólares.



La batería de medidas cambiarias fue la respuesta a la demanda de dólares (oficiales) de empresas y particulares en un contexto de tipo de cambio oficial con síntomas de retraso, y escasos saldos de balance comercial.



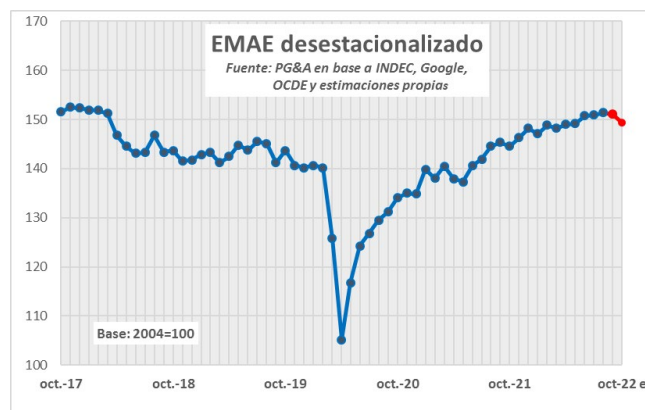
Por ello se incrementaron los cepos al ahorro, a las importaciones, y al pago de deudas al exterior. Se prorrogaron normativas vinculadas a la refinanciación y cancelación de vencimientos de capital de pasivos en moneda extranjera y se establecieron condiciones para dar acceso al mercado de cambios a clientes de diversos sectores productivos. Obtuvieron también una paridad cambiaria especial las empresas petroleras para la producción incremental de petróleo y/o gas natural, al tiempo que se dispuso gravar con una percepción adicional a cuenta de bienes personales a ciertos consumos con tarjetas de crédito o débito en moneda extranjera que superen los 300 dólares mensuales, así como a algunos servicios (personales, culturales y recreativos) contratados en el exterior.

En ese mismo objetivo de administrar las reservas internacionales se sumaron unas 2.700 posiciones arancelarias bajo licencias automáticas a la lista de artículos sujetos a licencias no automáticas de importación. Además, sobre el final del trimestre entró en vigor un régimen de permisos para liquidar divisas para importaciones con un nuevo sistema llamado SIRA (Sistema de Importaciones de la República Argentina), con el que las empresas deben pasar un triple filtro de trámites y autorizaciones para importar todo tipo de insumos, bienes finales o bienes de capital: controles y/o autorizaciones de la AFIP, del BCRA y de la Secretaría de Comercio.

De la misma manera se extendió hasta diciembre de 2023 la obligación de las empresas de renegociar el 60% de los vencimientos de sus deudas con contrapartes del exterior, pudiendo acceder a divisas sólo para pagar el 40% restante.

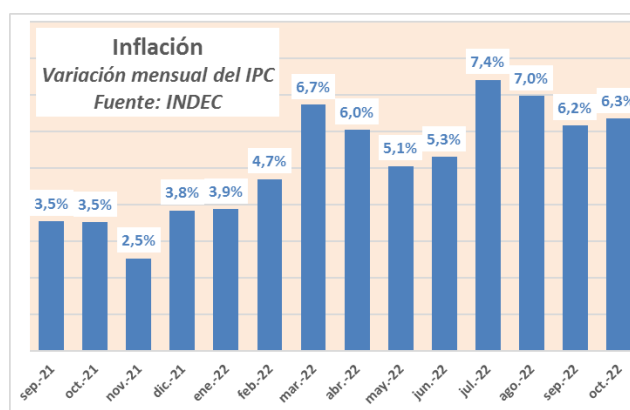
De la misma manera se extendió hasta diciembre de 2023 la obligación de las empresas de renegociar el 60% de los vencimientos de sus deudas con contrapartes del exterior, pudiendo acceder a divisas sólo para pagar el 40% restante.

Como producto de la escasez de reservas internacionales comenzaron a emerger problemas de abastecimiento de insumos importados críticos en diversas actividades industriales y de servicios, que comenzaron a impactar en los registros agregados de producción. Se sumaron entonces restricciones de oferta a las dificultades de demanda, principalmente la insuficiencia de poder adquisitivo que atraviesa la población sujeta a ingresos fijos, por la persistente inflación. Esto le da marco al consenso de expectativas que captura el Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del BCRA donde los agentes coinciden en proyectar para el último trimestre de 2022 una caída del Producto Bruto Interno (PBI) de más del 1% interanual.



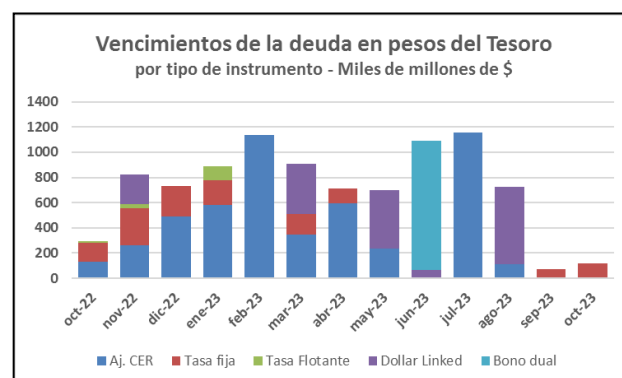
La inercia inflacionaria se retroalimentó en la baja estacional de la demanda de dinero típica de los terceros trimestres, al tiempo que el Gobierno multiplicó sus políticas de ingresos en controles directos y acuerdos de precios con poco éxito, y con riesgo de finalizar 2022 en incrementos (punta a punta) del 100%.

La persistencia inflacionaria, contribuyó al ajuste de las cuentas del Estado Nacional (en rigor, reducir el déficit de la Administración) en una suerte de dinámica restrictiva de corto plazo, ya que mientras la recaudación se indexa por estar atada a principalmente a impuestos indirectos, la oportunidad de otorgar aumentos inferiores a la inflación en jubilaciones, subsidios sociales, remuneraciones y otros ítems de gasto corriente, permitió (hasta septiembre) aliviar en el corto plazo las necesidades de asistencia al Tesoro por parte del BCRA.



Contra estos ahorros fiscales transitorios, la autoridad monetaria aceleró su déficit cuasi-fiscal al emitir durante el trimestre mil ciento noventa billones (\$1.190.000.000.000) en intereses. Es que profundizó su política restrictiva de los medios de pagos “esterilizando” base monetaria, particularmente la emitida en septiembre como consecuencia del “dólar soja”. Para ello debió incrementar sus pasivos remunerados (principalmente LELIQS) en dos mil doscientos billones (\$2.200.000.000.000) entre fines de julio y fines de octubre. El stock de esta deuda sobre fines del trimestre alcanzó así los ocho millones novecientos mil (\$8.900.000), con un perfil de vencimientos muy ceñido (una duration de 32 días) y muy onerosas: se renuevan a una tasa efectiva anual del 107%.

Sumando a ese monto los vencimientos de deuda en pesos del Tesoro Nacional, cuyas amortizaciones a erogar en lo que resta del mandato de la actual Administración suman nueve mil cuatrocientos billones de pesos (\$9.400.000.000.000) se advierte uno de factores más críticos de corto plazo. La mitad de esos vencimientos está en manos de la Administración Nacional de la Seguridad Social (“ANSES”), bancos oficiales, compañías de seguro y Aseguradoras de Riesgo de Trabajo (“ART”), en tanto la otra mitad está en cartera de agentes privados (empresas e inversores institucionales) quienes disponen de estas acreencias en instrumentos indexados y/o con seguros de cambio implícitos.



Para el próximo trimestre y de cara a un año eleccionario donde en octubre 2023 se elegirá un nuevo presidente, se prevé una continuidad en las actuales restricciones cambiarias a lo cual se agrega la importante sequía que está afectando el campo en todo el país que limitará aún más las reservas en un entorno donde la demanda externa de alimentos e insumos dependerá de los tiempos e intensidad que pudiera tomar la probable recesión mundial con un consecuente aumento de las tasas de interés de referencia encareciendo los costos de financiación de las empresas.

Boldt S.A. continúa innovando dentro del nuevo paradigma de economía colaborativa con modelos de negocio ágiles e innovadores y propuestas de valor aggiornadas a las nuevas y cambiantes necesidades sociales y económicas de sus clientes intermedios (licenciatarios), reguladores, usuarios finales y proveedores, asumiendo el rol de líder en la cadena de valor mediante una temprana gestión de riesgos, inversiones en el desarrollo de ventajas competitivas sustentables, alianzas estratégicas, nuevos diseños de su estructura organizativa y recursos humanos altamente capacitados.

En el último trimestre se concluyó con la consultoría que ayudo a la Compañía a desarrollar un proceso de planeamiento estratégico cuyos ejes fueron la formación de una visión estratégica y conjunta de todos los negocios con un enfoque de omnicanalidad hacia los clientes.

Como resultado de la mencionada consultoría, se modificaron estructuras internas de trabajo redefiniendo las áreas de negocios con alta orientación comercial sobre la base de pilares de sustentabilidad en cuanto a la Responsabilidad Social Empresaria (“RSE”) y el concepto de big data y business intelligence que potencia todas las operaciones en su conjunto con enfoque al cliente. Por otra parte, se produjo la consolidación de los roles de las áreas staff que brindan servicios transversales a toda la organización que conllevó a una reingeniería en cada área involucrada en pos de aumentar la eficiencia de los procesos y generación de ahorros.

Continuamos aplicando el modelo de planeamiento por objetivos en todos los niveles organizativos donde mediante la concatenación de información generada por nuestro ERP de última generación, SAP y los esquemas de gestión del desempeño de recursos humanos a través del vector de Success Factors permiten que la organización esté alineada a la ejecución de las acciones del plan estratégico que hemos diseñado y da sentido al crecimiento orgánico de nuestros negocios.

Boldt Vial y Nuevos Negocios

A continuación, exponemos el estado de situación de sus principales actividades y los hechos relevantes:

El Sistema Integral y Centralizado de Administración y Juzgamiento de Infracciones a las normas de tránsito u otras (“SIJAI”) está en plena producción utilizando las soluciones de Boldt Vial, incluyendo un módulo que provee la solución de captura de infracciones a través de dispositivos móviles (“SICAMTO”) para la Municipalidad de Escobar, servicios que resulta de la adjudicación obtenida en el marco de la Licitación Pública N° 05/20 desde el mes de noviembre 2020.

En cuanto a las autopistas concesionadas a Autopistas de Buenos Aires S.A (“AUBASA”) continuamos brindando el servicio incluyendo la instalación de una nueva funcionalidad al sistema para hacer más eficiente la administración y desde el mes de abril 2021 se extendió nuestro servicio de mantenimiento proactivo y reactivo por el término de dos (2) años. Dicha contratación cubre además el desarrollo de nuevas funcionalidades, potenciando así el sistema de cobro de peajes que ponemos a disposición del mercado nacional y regional. Se firmó un acuerdo para la instalación de un pórtico para pruebas de lectura, reconocimiento y clasificación de vehículos agregando mayor valor a nuestro servicio.

Seguimos brindando el Servicio de Operación, Mantenimiento y Mejoras del Sistema de Administración de Infracciones para la Dirección General de Administración de Infracciones (“DGAI”) - MJYSGC Tránsito de la Ciudad de Buenos Aires en el marco de la Licitación Pública Nro. 282-0962-LPU20-. Continúan las tareas comprometidas en la oferta. En efecto se está prestando el servicio con excelentes resultados en lo que se refiere al grado de satisfacción del cliente, ampliando también la funcionalidad del Sistema de Administración

de Infracciones (SAI) para cubrir los nuevos requerimientos planteados por los usuarios de la DGAI, para dar un mejor servicio al ciudadano, entre los que podemos destacar el servicio de “scoring” recientemente anunciado por la Agencia Nacional de Seguridad Vial.

Continuamos con la prestación de servicios a la Agencia Nacional de Seguridad Vial (“ANSV”) para el desarrollo de un sistema de captura y procesamiento de infracciones en el cual se ha acordado una ampliación por el término de 12 (doce) meses hasta abril del 2023.

En 2021 la Compañía ha firmado un acuerdo con Arcos Dorados Argentina S.A, Mc Donald’s (“Arcos Dorados”) para la provisión de una solución de pago de consumos en sus Auto Mac con la sola patente del automóvil, previa registración de los datos de la patente y su relación con un medio de pago válido. Luego de las pruebas piloto realizadas se está avanzando con las tareas para realizar el lanzamiento de la operación durante el primer trimestre de 2023.

Se está avanzando en el montaje de una prueba piloto en la estación de servicio de Refinería de Bahía Blanca S.A.U (“PUMA”) de Nordelta en la zona norte del Gran Buenos Aires, con la solución de pago con patentes.

En base a las estrategias definidas para WEIGO, hemos desarrollado un botón de pago a ser utilizado por las compañías relacionadas – por ejemplo, en Servicios Para el Transporte de Información S.A.U.-. Asimismo, se está avanzado en la integración del botón de pago a ser utilizado por las unidades de negocio de juego online, con el lanzamiento en primera instancia de la plataforma de Bplay para la provincia de Santa Fe. Esto amplía la base instalada y suma un potencial número de transacciones al Gateway de pago, ampliando así las comunidades y el número de individuos a utilizar el Gateway de pagos del Grupo Boldt.

Servicios de Entretenimientos

Continuando con los pasos delineados con el proceso de planeamiento estratégico, hemos reorganizado y consolidado los negocios de apuestas bajo la modalidad on line y los servicios prestados a los casinos presenciales incluyendo las locaciones de Buenos Aires y las participaciones societarias en Santa Fe, Chile, Uruguay y Paraguay unificándose en la unidad de negocios de entretenimiento.

Modalidad Online

El modelo de negocio en el juego online, a dos años de su lanzamiento se encuentra operativo y con muy buenos resultados comerciales, cerrando un 4° trimestre sumamente positivo, encarando nuevos proyectos para seguir aumentando la presencia en el territorio argentino y Latinoamericano. Seguimos sumando actores a la cadena de provisión de servicios liderada por Boldt S.A., en ese sentido es destacable mencionar que hemos cerrado contratos con proveedores de juego y medios de pago en la provincia de Entre Ríos, en paralelo con la puesta en marcha, lo que dio como resultado el lanzamiento de la operación en el mes de Noviembre de 2022. Por otro lado, la Lotería de la Provincia de Córdoba S.E. notificó la pre-adjudicación de una licencia para la organización, explotación y el desarrollo de la actividad de juego en línea en sus distintas modalidades, a través de medios electrónicos, informáticos, de telecomunicación o cualquier otro procedimiento interactivo que se desarrolle en el ámbito de la Provincia de Córdoba, actualmente nos encontramos a la espera de la firma del contrato con el ente regulador de la provincia.

A poco más de 4 meses de lanzar la Provincia de Buenos Aires, hemos completado la oferta de juegos, sumando a Pragmatic, Evolution, Zitro y Microgaming y Sportnco como proveedores de apuestas deportivas sumado a la incorporación de Mercado Pago, a la oferta de billeteras, con gran aceptación por parte de los jugadores. Estos dos ejes, no sólo, han contribuido a mejorar la experiencia de los usuarios, sino que además han repercutido favorablemente en la cantidad de transacciones, depósitos y gross gaming revenue (GGR).

A dos años de su lanzamiento en la jurisdicción de la provincia de Santa Fe y en la República del Paraguay, y a nueve meses del inicio de las actividades en la Ciudad de Buenos Aires, durante el presente trimestre seguimos registrando importantes resultados, tales como:

- *un fuerte incremento de depósitos y ventas a partir de acciones de adquisición que profundizan en la captura (registros) y conversión (depositantes), como así también acciones de fidelización que generaron una baja caída de clientes.*
- *la negociación de nuevos acuerdos, que suman variedad a la oferta de medios de pagos y contenidos de juego para los clientes y mejores beneficios para bplay.*
- *una actualización constante de mejoras de experiencias de usuarios (UX) en el sitio que van evolucionando la plataforma del mínimo producto viable que se lanzó en noviembre de 2020, haciéndola más confiable y entretenida.*
- *la evolución de la atención al cliente bajo un formato de omnicanalidad*

El desarrollo de la marca bplay continúa en un proceso de inversión con el objetivo de consolidar su posicionamiento y lograr así el objetivo de estar en Top of mind del consumidor, es por ello que de cara al mundial, se lanzó una campaña con Guillermo Francella como protagonista, en el personaje de Pepe Argentó y el slogan “bplay sponsor oficial del corazón Argentó”, la misma -como hecho posterior al cierre- ha tenido gran cobertura en medios tradicionales (TV, gráfica y vía pública) como también on line. También en línea con dar una mejor y mayor experiencia de entretenimiento a los clientes de los casinos tanto físicos como on line, hemos comenzado a diseñar Sportsbook, en los casinos físicos y con acuerdos estratégicos con socios de la industria gastronómica identificados con el deporte.

Cerramos un 4° trimestre, con cambios estructurales internos en el área de entretenimiento que acompañarán los desafíos de los próximos meses.

Modalidad Presencial (Land based)

Casinos de la Costa

Durante el trimestre comprendido entre agosto y octubre se ha observado un incremento en la afluencia de público y también en el juego.

A partir del trabajo realizado en Casino del Mar con la recategorización de socios hoy podemos decir que se ha podido mantener e incrementar el nivel de visitas y juego, generando mayor frecuencia de visitas (semanales), esto se ha traducido en una mejora en los ingresos del trimestre.

No obstante, se continúa en la implementación de nuevas acciones comerciales para profundizar la fidelización de los clientes mediante la utilización de propuestas diferenciales (Ej. estacionamiento, cortesías gastronómicas, etc.) que representan ciertamente una ventaja competitiva.

Por último, es de destacar que se espera una fuerte temporada de verano, en ese sentido y específicamente en Casino Miramar se prevé realizar una importante inversión para la reestructuración de la sala de juego.

Apoyados en el equipo de marketing y a los equipos de cada sala, con acciones comerciales de temporada, acondicionamientos de instalaciones, la propuesta gastronómica, incorporación de nuevas máquinas y la mayor y mejor personalización de las propuestas a nuestros clientes, se espera aprovechar al máximo esta nueva temporada.

Casino de Tigre

Es importante destacar que las actividades y operación de las máquinas tragamonedas en la Sala de Tigre desde el 1 de enero de 2022 se desarrollan bajo la órbita de Boldt S.A., quedando Trilenium S.A.U. (controlada en forma directa en un 100% por Boldt S.A.) como proveedor de los servicios gastronómicos y locador del predio.

Por otra parte, en cumplimiento del pliego de la licitación adjudicada por 20 años más 1 año adicional, se está avanzando con las tareas de renovación del parque de máquinas acorde a los requerimientos del pliego licitatorio y las obras edilicias comprometidas para la remodelación, poniendo en valor el predio lo que sin duda redundará en una mayor afluencia del público.

Durante el desarrollo del cuarto trimestre del ejercicio se realizaron en promedio 60 acciones comerciales orientadas a lograr el entendimiento del comportamiento y preferencias del cliente, destacándose los sorteos diarios para clientes en posición de juego, la acción de triplica y duplica puntos para las categorías de alto valor, sorteos de motos, sorteo mundialista, shows estelares, activación del área BPLAY, espectáculos en vivo, torneo de Slots GOLD “Día de la Madre” exclusivo mujeres, entre otros. Todas ellas estuvieron orientadas a una mayor y mejor personalización de las propuestas a nuestros clientes, que redundará en su satisfacción colocándolo en el centro de nuestras acciones y propiciará el incremento de los ingresos (WIN) y la frecuencia de visitas.

Adicionalmente se han realizado nuevas ambientaciones en las salas de juego para mejorar las experiencias de nuestros clientes en los diferentes sectores de máquinas tragamonedas y juegos de paño:

Debemos reconocer el esfuerzo, la dedicación y la capacidad de los colaboradores y ejecutivos que han empeñado su compromiso para superar las dificultades y limitaciones que se originaron por la obra antes mencionada sin detener la operación en ningún momento, evidenciando una encomiable vocación de servicio y compromiso con la satisfacción del cliente.

Telecomunicaciones

En términos de prestación de servicios de internet satelital, Orbith S.A. continuó incrementando su crecimiento y consolidando su liderazgo en el sector.

Por su parte, Servicios Para el Transporte de Información S.A.U. se encuentra en plena operación y continúa con el desarrollo del negocio de fibra para el hogar avanzando con la marca INTERFY, a través de la cual se encuentra brindando servicios de banda ancha a la comunidad en la provincia de Santa Fe, con un continuo crecimiento. Asimismo, inició la puesta en marcha de un plan de Wifi comunitario y wifi social siendo hoy unas de las herramientas centrales en el desarrollo social y cultural, que con la pandemia ha potenciado sin duda su desarrollo.

Fusión de la Sociedad con Torre Puerto Santa Fe S.A.

Durante el presente trimestre la operación del negocio inmobiliario continúa funcionando y desarrollándose íntegramente bajo la órbita de Boldt S.A. como resultado de la absorción de Torre Puerto Santa Fe S.A., aprobada por la CNV e inscripta en el Registro Público hacia fines de 2021.

Es importante destacar que esta reorganización representa un hito más en el desarrollo de la Sociedad y complementa su sólida experiencia en el mercado inmobiliario, en el cual ha emprendido variados proyectos a lo largo de su historia, siendo el más reciente de ellos el denominado Plaza Imprenta, en el barrio de Barracas.

A la fecha se encuentra en plena operación incrementando la ocupación de los locales de su paseo de compras, los inmuebles en alquiler y gestionando comercialmente de forma activa los espacios disponibles para la maximización del predio concesionado.

2. ESTRUCTURA PATRIMONIAL COMPARATIVA

	<u>31/10/2022</u>	<u>31/10/2021</u>	<u>31/10/2020</u>	<u>31/10/2019</u>
Activo no corriente	15.095.399.263	14.809.673.497	15.230.379.334	14.134.348.979
Activo corriente	4.322.451.493	5.804.264.288	7.863.245.281	8.996.800.595
Total del activo	<u>19.417.850.756</u>	<u>20.613.937.785</u>	<u>23.093.624.615</u>	<u>23.131.149.574</u>
Patrimonio total	<u>12.200.270.392</u>	<u>13.456.485.392</u>	<u>15.215.853.436</u>	<u>19.601.375.864</u>
Pasivo no corriente	3.303.011.873	3.170.809.064	4.043.241.408	1.373.485.898
Pasivo corriente	3.914.568.491	3.986.643.329	3.834.529.771	2.156.287.812
Total del pasivo	<u>7.217.580.364</u>	<u>7.157.452.393</u>	<u>7.877.771.179</u>	<u>3.529.773.710</u>
Total del pasivo y patrimonio	<u>19.417.850.756</u>	<u>20.613.937.785</u>	<u>23.093.624.615</u>	<u>23.131.149.574</u>

3. ESTRUCTURA DE RESULTADOS COMPARATIVA

	<u>31/10/2022</u>	<u>31/10/2021</u>	<u>31/10/2020</u>	<u>31/10/2019</u>	<u>31/10/2018</u>
Resultado de actividades operativas	(337.798.050)	(1.013.973.077)	(1.192.029.042)	2.157.430.552	3.042.609.722
Resultado financiero, neto	(167.851.332)	(564.386.784)	(1.130.842.339)	(798.629.682)	204.374.602
Resultado de participación en entidades	1.228.002	(370.521.602)	(1.865.945.772)	351.387.438	(735.082.094)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	<u>(504.421.380)</u>	<u>(1.948.881.463)</u>	<u>(4.188.817.153)</u>	<u>1.710.188.308</u>	<u>2.511.902.230</u>
Impuesto a las ganancias	(525.163.647)	(574.115.789)	199.944.957	(1.293.366.065)	(2.447.690.494)
Resultado del ejercicio	<u>(1.029.585.027)</u>	<u>(2.522.997.252)</u>	<u>(3.988.872.196)</u>	<u>416.822.243</u>	<u>64.211.736</u>
Otros resultados integrales, neto de impuestos	(381.198.814)	(443.964.888)	(443.162.415)	209.737.502	866.414.790
Resultado integral del ejercicio	<u>(1.410.783.841)</u>	<u>(2.966.962.140)</u>	<u>(4.432.034.611)</u>	<u>626.559.745</u>	<u>930.626.526</u>

4. ESTRUCTURA DE FLUJOS DE EFECTIVO

	<u>31/10/2022</u>	<u>31/10/2021</u>	<u>31/10/2020</u>	<u>31/10/2019</u>	<u>31/10/2018</u>
Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades operativas	1.342.525.270	(180.324.123)	299.923.203	(323.854.151)	8.202.646.912
Flujo neto de efectivo (utilizado en) generado por las actividades de inversión	(1.974.080.650)	759.642.375	(1.035.345.638)	(1.612.067.955)	(5.468.371.476)
Flujo neto de efectivo (utilizado en) las actividades de financiación	65.403.490	(641.237.425)	(203.068.021)	(337.115.528)	(483.219.093)
(Disminución)/Aumento neto del efectivo y equivalentes de efectivo	<u>(566.151.890)</u>	<u>(61.919.173)</u>	<u>(938.490.456)</u>	<u>(2.273.037.634)</u>	<u>2.251.056.343</u>
Efectivo al inicio del ejercicio	<u>932.041.734</u>	<u>827.698.850</u>	<u>940.446.655</u>	<u>3.106.408.598</u>	<u>503.761.800</u>
Diferencia de cambio de efectivo y equivalentes	251.863.129	164.051.088	825.742.651	107.075.691	351.590.455
Incorporación por fusión	-	2.210.969	-	-	-
Incorporación por compra participaciones bajo control común	71.262.301	-	-	-	-
Efectivo al cierre del ejercicio	<u>689.015.274</u>	<u>932.041.734</u>	<u>827.698.850</u>	<u>940.446.655</u>	<u>3.106.408.598</u>

5. DATOS ESTADISTICOS CORRESPONDIENTES AL PUBLICO ASISTENTE A CASINOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Octubre 2017	3.024.077
Octubre 2018	2.941.410
Octubre 2019	2.004.726
Octubre 2020	747.707
Octubre 2021	504.693
Octubre 2022	2.031.324

Con el cierre del actual trimestre, el acumulado anual manifiesta un recupero de la afluencia del público y mejora también de los ingresos dada la apertura de los casinos y coincidiendo con una exitosa temporada de verano de la Costa Atlántica en la Provincia de Buenos Aires y el ingreso del casino de Tigre (antes a cargo de Trilenium S.A.U.) en enero 2022, a partir de la firma del contrato del Renglón 1 antes mencionado. La disminución acumulada histórica del público refleja que desde el 20 de marzo de 2020 y hasta mediados del mes de diciembre 2020 fue afectado por el cierre de todas las operaciones en las salas de casinos debido a la cuarentena establecida como consecuencia del COVID-19. Además, la disminución del público asistente en 2019 vs 2018 se debió al cierre temporal de la Sala Casino del Mar desde agosto de 2018 hasta principios de diciembre 2019 y al cambio de operador de la Sala de Casino Central desde junio 2019. Con la apertura de las salas con protocolo parcial ocurridas el 14 de diciembre de 2020 las actividades venían recuperándose paulatinamente en línea con el aforo preventivo que disponen las autoridades de aplicación sin embargo ocurrió nuevamente el cierre de actividades desde el 9 de abril hasta su reapertura hacia fines de julio volviendo a mantenerse un aforo del 30% lo que generó la mínima afluencia del período. En el 2021 la asistencia fue menor que el 2020 debido a que la temporada alta del 2020 no había sufrido los efectos de la pandemia ni aforos impuestos logrando la máxima afluencia de público.

6. INDICES FINANCIEROS

	<u>31/10/2022</u>	<u>31/10/2021</u>	<u>31/10/2020</u>	<u>31/10/2019</u>
Liquidez (1)	1,1042	1,4559	2,0506	4,1724
Solvencia (2)	1,6904	1,8801	1,9315	5,5532
Inmovilización de capital (3)	0,7774	0,7184	0,6595	0,6111
Rentabilidad (4)	-0,0803	-0,1760	-0,2291	0,0214
(1) <u>Activo corriente</u>	<u>4.322.451.493</u>	<u>5.804.264.288</u>	<u>7.863.245.281</u>	<u>8.996.800.595</u>
<u>Pasivo corriente</u>	<u>3.914.568.491</u>	<u>3.986.643.329</u>	<u>3.834.529.771</u>	<u>2.156.287.812</u>
(2) <u>Patrimonio neto</u>	<u>12.200.270.392</u>	<u>13.456.485.392</u>	<u>15.215.853.436</u>	<u>19.601.375.864</u>
<u>Pasivo total</u>	<u>7.217.580.364</u>	<u>7.157.452.393</u>	<u>7.877.771.179</u>	<u>3.529.773.710</u>
(3) <u>Activo no corriente</u>	<u>15.095.399.263</u>	<u>14.809.673.497</u>	<u>15.230.379.334</u>	<u>14.134.348.979</u>
<u>Total del activo</u>	<u>19.417.850.756</u>	<u>20.613.937.785</u>	<u>23.093.624.615</u>	<u>23.131.149.574</u>
(4) <u>Resultado del ejercicio</u>	<u>(1.029.585.027)</u>	<u>(2.522.997.252)</u>	<u>(3.988.872.196)</u>	<u>416.822.243</u>
<u>Patrimonio neto promedio</u>	<u>12.828.377.892</u>	<u>14.336.169.414</u>	<u>17.408.614.648</u>	<u>19.493.964.972</u>

Los resultados del período fueron negativos \$1.029.585.027(pesos mil veintinueve millones quinientos ochenta y cinco mil veintisiete) y mejoraron en un 59% respecto mismo período del año anterior, los mismos se vieron influidos principalmente por;

- *El incremento en las ventas consolidadas en este caso debido a la reapertura de las operaciones de los casinos de Buenos Aires, dado que las mismas del 2021 ajustadas por inflación al cierre de este ejercicio fueron de pesos seis mil ciento ochenta y seis millones (\$6.186.000.000) y las efectivamente realizadas en el 2022 fueron de pesos ocho mil quinientos setenta y dos millones (\$8.572.000.000).*

El mantenimiento de los costos en niveles similares al periodo anterior considerando que el negocio de entretenimiento ha involucrado niveles de inversión y gastos incrementales debido al comienzo de las obras en el Casino de Tigre en cumplimiento de los términos de la licitación y además la puesta en marcha de la plataforma de juego on line bplay.

Los estados financieros son re-expresados por ajuste por inflación al 31 de octubre 2021 y 31 de octubre 2022. De no haberse producido dicho ajuste por inflación los resultados del ejercicio hubieran sido positivos en pesos mil catorce millones doscientos setenta y siete mil ochocientos setenta y dos (\$ 1.014.277.872).

LAS SOCIEDADES CONTROLADAS

SERVICIOS PARA EL TRANSPORTE DE INFORMACION S.A.U. (“SPTI”)

Durante el cuarto trimestre todas las operaciones de SPTI relacionadas a las comunicaciones y mantenimiento en las provincias donde se presta servicio se encuentran operando al 100%.

SPTI continúa brindando servicio de operación y mantenimiento integral de comunicaciones llegando a conectar catorce mil (14.000) puntos de venta On-line Real Time y más dos mil (2.000) puntos de venta Off Line a través de nueve mil (9.000) radioenlaces Inteligentes y más de seis mil (6.000) Estaciones Satelitales, cursando un tráfico de cuatrocientos setenta millones (470.000.000) de transacciones mensuales en las Provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, Formosa y Misiones.

Estas soluciones incorporaron a la prestación nuevas tecnologías para mejorar la disponibilidad de los sistemas, así como infraestructura para ampliar su cobertura

Las extensiones mencionadas representan para la empresa un nuevo desafío el cual será enfrentado con la responsabilidad y compromiso de siempre, equipando y reconfigurando los recursos necesarios para ello.

El negocio de Internet por fibra óptica continua en pleno desarrollo y expansión a través de la marca Interfy, logrando una penetración cada vez mayor en sus zonas de influencia. Al servicio brindado a hogares, comercios y empresas en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe nos encontramos en tratativas para desembarcar en Córdoba y Misiones.

Para poder cumplir con estas nuevas demandas, SPTI pone foco en contratar mayor capacidad de red adelantando a los requerimientos de sus nuevos clientes, así como reforzando su estructura de recursos humanos, técnicos y de infraestructura.

En cuanto a la gestión del SGC tenemos como horizonte la mejora continua de los procesos internos para ofrecer productos y servicios que satisfagan las necesidades de cada cliente. En este sentido, concluimos la auditoría externa de la norma ISO 9001:2015 alcanzando nuevamente la certificación. El ente certificador TUV RHEINLAND elogió la buena performance de SPTI en cuanto a la calidad y continuidad del servicio que ofrecemos, como así también, el desarrollo y gestión de indicadores que responden a las necesidades del entorno cambiante en el que se desempeña nuestro negocio

ORBITH S.A. (“Orbith”)

Orbith es actualmente la primera compañía del país en proveer servicios satelitales de alta velocidad que alcanzan los doscientos (200) Mbps (Megabits por segundo), a costos competitivos en zonas rurales y periféricas a los centros urbanos, donde la menor densidad de hogares hace inviable los despliegues de redes

terrestres de fibra óptica. Actualmente posee bajo cobertura satelital más de seis millones (6.000.000) de hogares de los cuales más de cuatrocientos mil (400.000) se encuentran desatendidos por los operadores tradicionales de telecomunicaciones.

Un hito de importancia en Orbith ha sido alcanzar una cartera de clientes cercana a los diez mil (10.000) usuarios activos y a su vez ofrecer servicios de forma continua a más de mil setecientos (1700) escuelas rurales en la Provincia de Buenos Aires. La novedosa tecnología satelital GEO HTS en banda Ka desplegada por Orbith demostró la capacidad de satisfacer las necesidades de conectividad de una amplia gama de sectores y clientes.

Orbith posee actualmente ingresos provenientes de la venta directa de servicios de internet al mercado residencial y PyME, venta mayorista a otros operadores de telecomunicaciones, venta al sector público (escuelas, hospitales, comisarías y otros organismos), y venta al sector privado de medianas y grandes empresas.

BOLDT CHILE SpA

A la fecha de la presente Reseña y en lo que respecta al COVID-19, el miércoles 21 de septiembre de 2022, el Ejecutivo Nacional, informó el avance de todo el país a la Fase de Apertura a partir del 1 de octubre de 2022, lo que supone la eliminación del uso obligatorio de mascarilla en espacios cerrados (excepto centros de salud), como así también la exigencia de pase de movilidad y los aforos.

Un aspecto para destacar del trimestre en cuestión es la recuperación de los eventos masivos, repercutiendo positivamente, aprovechando el cambio de fase y la eliminación de las restricciones.

Como compañía tenemos el compromiso de avanzar y evolucionar en forma constante, ofreciendo a nuestros visitantes servicios únicos en un ambiente seguro y saludable, enfocado en el disfrute y la entretención. Es en este sentido que nos esforzamos en generar experiencias gratificantes y divertidas, que estén a la altura de las expectativas de nuestros clientes y que logren sorprenderlos, para que, de esta forma, descubran en el complejo un lugar de encuentro.

TRILENIUM S.A.U. ("Trilenium")

Trilenium, continúa llevando adelante actividades de administración y mantenimiento del edificio donde se desarrollan las actividades del Casino de Tigre, las que fueran asumidas por Boldt S.A. -desde el inicio del 2022-, de acuerdo con lo establecido en la licitación pública Nro. 1/18 aprobada mediante Decreto Nro. 182/2019 de fecha 25/03/2019. Ambas sociedades se encuentran diseñando estrategias conjuntas para dar continuidad a la oferta de servicios de gastronomía, estacionamiento y la maximización de los metros cuadrados disponibles del predio para diferentes actividades que se prevén desarrollar a futuro.

En lo concerniente a la gastronomía, durante el trimestre se reinauguro totalmente renovado, el espacio gastronómico de planta baja con un sport bar relacionado a la marca bplay.

A la fecha de elaboración de la presente Reseña, no se han producido novedades respecto de la demanda interpuesta por la violación contractual que significa la explotación de máquinas de juego en Bingos, dentro de los 150 km. a la redonda, pactado oportunamente.

ICM S.A.

A fines del segundo trimestre Boldt S.A. adquirió un total de 71.180.584.000 de las acciones de ICM S.A, llevando su participación de un 18% al 100%.

ICM S.A., es una sociedad vigente y debidamente constituida de acuerdo con las leyes de la República Oriental del Uruguay, cuya sede social se encuentra ubicada en la calle Pablo de María 1218, de la Ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay.

Su objeto es dedicarse a los servicios, desarrollos y soporte de tecnologías aplicadas a la industria de entretenimientos y a la participación en emprendimientos vinculados a estas actividades con enfoque regional brindando también servicios cruzados en las unidades de negocios de entretenimientos.

SOCIEDADES VINCULADAS CON INFLUENCIA SIGNIFICATIVA

CASINO PUERTO SANTA FE S.A.

Al igual que el trimestre anterior, se continua con la utilización del 100% de las posiciones de Juego.

Continúan realizando actualización tecnológica en cuanto las inversiones en equipamiento de juego para poder afrontar la demanda de servicios que post-pandemia volvió a generar esta sala

En lo referido a las unidades hoteleras y gastronómicas, estas continúan mostrando un nivel de ingresos e indicadores económicos en recuperación y crecimiento.

En lo que respecta a la plataforma de Juego On-Line, <https://www.bplay.bet.ar/>, se observa un crecimiento, no solo a nivel de visitas de los usuarios sino también en los ingresos, las recaudaciones, la cantidad de jugadores activos. Las nuevas campañas de promoción y torneos, la implementación de nuevas plataformas y canales de acceso, pasarelas de pago y billeteras virtuales hace cada vez más atractiva y seductora a esta unidad de negocio.

CASINO MELINCUE S.A.

El cuarto trimestre, comprendido entre agosto y octubre, se muestra de forma muy positiva. La afluencia de público fue muy buena durante todo el trimestre, superando las cantidades presupuestadas, destacándose el mes de octubre que presentó un desvío positivo por encima del 31%.

Para afrontar el incremento de la afluencia del público, se realizaron inversiones en máquinas y mejoras en la distribución e incorporación de nuevos sectores en las salas.

Los resultados en la unidad de juego, tanto mesas como slots, tuvieron gran impacto y relevancia, registrando valores y recaudaciones récord históricamente. Se continúa con cambios de layout, incorporación de máquinas y diferentes acciones de marketing y de fidelización permanente para lograr la atracción del público con la oferta de un lugar cómodo, seguro y totalmente agradable.

SOCIEDADES VINCULADAS

TÖNNJES SUDAMERICANA S.A.

No se produjo ninguna novedad que incida en las operaciones de esta sociedad, suspendidas hasta hoy, encontrándose la misma en pleno proceso de recupero de activos.

7 SALTOS S.A.

Se ha observado durante el cuarto trimestre un aumento en la actividad comercial en la ciudad de Salto del Guaira, lo que ha permitido un aumento de visitas de turistas brasileños durante estos meses.

La Política Monetaria de Paraguay según fuente del Banco Central mantiene como objetivo al cierre del ejercicio fiscal 2022 una tasa Objetivo de Inflación del 8.6% y una proyección PIB 2022 del 0.2%.

Para el año 2023 se proyecta que el índice de inflación será de aproximadamente de 4.1% y nos dice que tendremos un 4.5% de aumento en el PIB.

En referencia al rubro Casino, en el último trimestre ha sumado al parque de slots 10 máquinas nuevas, lo que ofrece al público general una mayor variedad de opciones en los juegos de slots.

Los Rubros de Hotel y Gastronomía vienen ofreciendo al público en general una variedad de opciones para el consumidor final, incluyendo la remodelación edilicia que permitirá afrontar esta demanda

De igual modo continúa desarrollándose el negocio de juego on line en dicho país captando un nivel de público incremental, cuya licencia utiliza los servicios de bplay como plataforma integradora.

NARANPARK S.A.

Este cuarto y último trimestre, y en lo que respecta a ingresos globales, fue el segundo mejor del año quedando detrás del tercer trimestre, aumentando un 6% los ingresos de hotelería y gastronomía en relación con dicho periodo. Cerramos el ejercicio con un excelente resultado cuyos indicadores son mayores a lo presupuestado.

En el área de Juegos, se incorporaron nuevos equipos, también una pantalla gigante, mesas gastronómicas en Casino y terminales de auto consulta.

En el área comercial tuvimos la incorporación de una nueva responsable de área para las locaciones de Salto y Rivera.

Al igual que en Salto, durante el período se realizaron inversiones en nuevo hardware para las oficinas, necesarios para la instalación e implementación de los nuevos programas de gestión en hotelería y gastronomía. De la mano de estas inversiones también se optimizó el WIFI para clientes y el corporativo. Por último, también se procedió a la migración de servidores.

La organización continúa con su política de mejora continua, tratando siempre de brindar el mejor servicio y una excelente experiencia a sus clientes, donde siempre se pueda superar sus expectativas y con eso lograr que vuelvan a visitarnos.

MANTEO S.A.

Este último trimestre fue el mejor del ejercicio, juegos incrementó un 15% en relación con el tercer trimestre, gastronomía un 3% y hotelería tuvo una baja del 15% debido a que el tercer trimestre es, históricamente, temporada alta para hotelería.

En el área de juegos en Sarandí se realizó un nuevo layout y terminales de auto consulta. A su vez en sala Casino también se realizó un nuevo layout, y se efectuaron las pruebas correspondientes para la incorporación de slots en Reales donde quedamos a la espera de la autorización de la Dirección General de Casinos para ponerlas en uso.

Durante el período se realizaron inversiones en nuevo hardware para las oficinas, necesarios para la instalación e implementación de los nuevos programas de gestión en hotelería y gastronomía. De la mano de estas inversiones también se optimizó el WIFI para clientes y el corporativo. Por último, también se procedió a la migración de servidores.

Nuestros esfuerzos se concentran en brindar el mejor servicio y una excelente experiencia a los clientes, tratando siempre de superar sus expectativas.

PERSPECTIVAS

En Argentina se alternaron los eventos políticos de cara a elecciones presidenciales con cambios en el Ministerio de Economía incluido y los económicos con niveles altísimos de inflación y tasas de interés sumado a las restricciones cambiarias que generan demoras o hasta imposibilitan la importación de bienes y servicios que son requeridos por nuestras operaciones. En la órbita internacional no podemos evitar mencionar la

guerra entre Rusia y Ucrania, el incremento de la inflación en EE.UU -impensado años atrás-, el incremento de tasas internacionales y los signos de recesión en Europa y EE.UU que se prevén para el próximo ejercicio.

En este contexto y habiendo dejado atrás los efectos de la pandemia la Compañía de cara al próximo trimestre continuarán altos niveles de incertidumbre con presión de los costos internos debido a la inflación y el incremento de las tasas de interés tanto en moneda local como internacional que encarecerá las oportunidades de financiación de proyectos. Por ello focalizándonos en nuestra gestión, todas nuestras actividades se encuentran operativas y avanzando en el desarrollo de los nuevos negocios que se presentan.

Un importante evento ha ocurrido desde lo institucional en el cual el accionista mayoritario ha cedido su participación a sus hijos quienes son continuadores de su legado. Previendo este proceso oportunamente involucramos a una consultora de renombre para asesorarnos e impulsar la compañía con la nueva impronta de los accionistas y en durante este trimestre hemos finalizado el planeamiento estratégico de nuestros negocios motivo por el cual se han tomado decisiones reorganizando el esquema de negocios con foco exclusivo al cliente y potenciación de la omnicanalidad. También se realizó una reingeniería de procesos estructurando las áreas de soporte -transversales a toda la organización- con foco exclusivo en brindar servicio con impacto en el cliente final. También se produjeron cambios y readecuaciones en los organigramas cuyos efectos se verán reflejados en los próximos trimestres.

Por un lado, en los negocios presenciales de entretenimientos de Boldt (land based), los procesos de cierre y reaperturas con diferentes niveles de aforos han generado impacto en los ingresos, pero el surgimiento del negocio de juego on line se ha adelantado a los hechos logrando independizar la actividad de la presencialidad. Entendemos que ello generará la sinergia óptima para maximizar ambos negocios de cara a la situación de pandemia que con sus picos y valles llegó para quedarse, no sabemos bien por cuanto tiempo.

Boldt -a través de las sociedades con su marca bplay. y las uniones transitorias en las que participa, ha recibido permisos para operar licencias en el juego on line, encontrándose a la fecha activa ya en las jurisdicciones de la Ciudad de Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires, Provincia de Santa Fe y República del Paraguay. Asimismo, se encuentra prestando servicios en la provincia de Entre Ríos a un tercero. Por su parte en la provincia de Córdoba hemos sido preadjudicados de una licencia para brindar los servicios de juego bajo la modalidad online y nos encontramos a la espera de la adjudicación definitiva y consecuente celebración del contrato de otorgamiento de la misma con la Lotería de Córdoba. Para la promoción del juego on line en ambas modalidades -B2C (operador a través de las uniones transitorias) y B2B a través de la plataforma bplay -se continúan efectuando fuertes campañas de marketing y publicidad para dar a conocer la marca bplay que actúa en las provincias mencionadas con orientación nacional.

Por su parte desde Boldt Vial se siguen desarrollando las operaciones en Ciudad de Buenos Aires, así como las correspondientes a la Agencia Nacional de Seguridad Vial y Municipalidad de Escobar y el municipio de Almirante Brown además de analizar nuevos negocios a nivel regional Entendemos que este es un negocio que va a tener un gran crecimiento en los próximos 5 años y estamos preparados para ser un jugador importante en este contexto.

Los nuevos negocios de Telecomunicaciones continúan desarrollándose. Por un lado, Orbith con internet satelital que ha logrado ya 10.000 clientes consolidando su operación y con posibilidades de crecimiento de la mano de ARSAT S.A. en los próximos años y por el otro SPTI con su desarrollo incipiente en fibra óptica de hogares a través de su marca Interty.

Respecto a la Licitación de Casinos de Buenos Aires -en la cual Boldt es el nuevo proveedor de servicios integrales por el término de 20 años- la Compañía se encuentra efectuando las inversiones y remodelaciones del Casino de Tigre para cumplimentar los requisitos del pliego licitatorio que redundará sin duda en una mayor afluencia del público.

Asimismo, se continúa con la explotación de las salas incluidas en el renglón Nro.2 (Mar del Plata -Hotel Hermitage-, Tandil y Miramar), cuya renovación ha sido aprobada por IPLyC hasta el 31 de diciembre de 2022 o hasta el momento de entrada en vigencia del nuevo contrato. A pesar de la situación contractual Boldt

continúa dado soporte y realizando inversiones para enfrentar la próxima temporada de verano momento de máxima estacionalidad para las salas mencionadas.

A su vez contamos con el desarrollo y mantenimiento de las inversiones de los negocios de entretenimientos existentes en Argentina, Uruguay, Chile y Paraguay, de forma sustentable a largo plazo buscando ser un referente regional.

Los resultados del periodo si bien han mejorado sustancialmente con la reapertura de nuestras instalaciones de entretenimientos y plena actividad de negocios viales, también incluyen los costos e inversiones que demandan los nuevos negocios antes mencionados que permitirán lograr la penetración de mercado necesaria para ser actores clave en los próximos años.

Los sucesivos cambios en la actual administración y la volatilidad de las variables económicas y financieras tanto local como internacional -en el próximo periodo pre-eleccionario que enfrentamos-, nos indica que deberemos focalizarnos en la gestión de nuestros negocios en cada trimestre en busca de la eficiencia operativa y contención de costos a la espera de que, al momento que se produzca una paulatina mejora en dichas variables, estemos preparados para potenciarlas y crecer en nuevas oportunidades que se presenten tanto a nivel local como regional.

Buenos Aires, 9 de enero de 2023

EL DIRECTORIO

Antonio Eduardo Tabanelli
Vicepresidente