

**Meliá Hotels  
International, S.A. y  
Sociedades  
Dependientes**

Estados Financieros Intermedios  
Resumidos Consolidados e Informe de  
Gestión Intermedio Consolidado  
correspondientes al período de seis  
meses terminado el 30 de junio de  
2019, junto con el Informe de  
Revisión Limitada

## **INFORME DE REVISIÓN LIMITADA SOBRE ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS RESUMIDOS CONSOLIDADOS**

A los accionistas de Meliá Hotels International, S.A. por encargo de los administradores:

### Informe sobre los estados financieros intermedios resumidos consolidados

#### *Introducción*

Hemos realizado una revisión limitada de los estados financieros intermedios resumidos consolidados adjuntos (en adelante, los estados financieros intermedios) de Meliá Hotels International, S.A. (en adelante, la Sociedad Dominante) y sociedades dependientes (en adelante, el Grupo), que comprenden el balance consolidado al 30 de junio de 2019 y la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado del resultado global, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y las notas explicativas, todos ellos resumidos y consolidados, correspondientes al periodo de seis meses terminado en dicha fecha. Los administradores de la Sociedad Dominante son responsables de la elaboración de dichos estados financieros intermedios de acuerdo con los requerimientos establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 34, Información Financiera Intermedia, adoptada por la Unión Europea, para la preparación de información financiera intermedia resumida, conforme a lo previsto en el artículo 12 del Real Decreto 1362/2007. Nuestra responsabilidad es expresar una conclusión sobre estos estados financieros intermedios basada en nuestra revisión limitada.

#### *Alcance de la revisión*

Hemos realizado nuestra revisión limitada de acuerdo con la Norma Internacional de Trabajos de Revisión 2410, "Revisión de Información Financiera Intermedia realizada por el Auditor Independiente de la Entidad". Una revisión limitada de estados financieros intermedios consiste en la realización de preguntas, principalmente al personal responsable de los asuntos financieros y contables, y en la aplicación de procedimientos analíticos y otros procedimientos de revisión. Una revisión limitada tiene un alcance sustancialmente menor que el de una auditoría realizada de acuerdo con la normativa reguladora de la auditoría de cuentas vigente en España y, por consiguiente, no nos permite asegurar que hayan llegado a nuestro conocimiento todos los asuntos importantes que pudieran haberse identificado en una auditoría. Por tanto, no expresamos una opinión de auditoría de cuentas sobre los estados financieros intermedios adjuntos.

#### *Conclusión*

Como resultado de nuestra revisión limitada, que en ningún momento puede ser entendida como una auditoría de cuentas, no ha llegado a nuestro conocimiento ningún asunto que nos haga concluir que los estados financieros intermedios adjuntos del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2019 no han sido preparados, en todos sus aspectos significativos, de acuerdo con los requerimientos establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 34, Información Financiera Intermedia, adoptada por la Unión Europea, conforme a lo previsto en el artículo 12 del Real Decreto 1362/2007, para la preparación de estados financieros intermedios resumidos.

### Párrafo de énfasis

Llamamos la atención sobre la Nota 2 adjunta, en la que se menciona que los citados estados financieros intermedios adjuntos no incluyen toda la información que requerirían unos estados financieros consolidados completos preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, adoptadas por la Unión Europea, por lo que los estados financieros intermedios adjuntos deberán ser leídos junto con las cuentas anuales consolidadas del Grupo correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018. Esta cuestión no modifica nuestra conclusión.

### Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

El informe de gestión intermedio consolidado del período de seis meses terminado el 30 de junio de 2019 adjunto contiene las explicaciones que los administradores de la Sociedad Dominante consideran oportunas sobre los hechos importantes acaecidos en este período y su incidencia en los estados financieros intermedios presentados, de los que no forma parte, así como sobre la información requerida conforme a lo previsto en el artículo 15 del Real Decreto 1362/2007. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con los estados financieros intermedios del período de seis meses terminado el 30 de junio de 2019. Nuestro trabajo se limita a la verificación del informe de gestión intermedio consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de Meliá Hotels International, S.A. y sociedades dependientes.

### Párrafo sobre otras cuestiones

Este informe ha sido preparado a petición de los administradores de Meliá Hotels International, S.A. en relación con la publicación del informe financiero semestral requerido por el artículo 119 del Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y desarrollado por el Real Decreto 1362/2007, de 19 de octubre.

DELOITTE, S.L.



Pablo Hurtado March

30 de julio de 2019



**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS RESUMIDOS CONSOLIDADOS E  
INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO RESUMIDO CONSOLIDADO  
CORRESPONDIENTES AL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2019**

## Balance Consolidado

(miles de €)	Nota	30/06/2019	31/12/2018 Reexpresado
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Fondo de comercio	8	68.011	67.999
Otros activos intangibles	8	106.554	107.231
Inmovilizado material	8	1.923.040	1.851.194
Derechos de uso	8	967.421	971.561
Inversiones inmobiliarias		149.824	149.437
Inversiones valoradas por el método de la participación	9	188.239	197.817
Otros activos financieros no corrientes	11.1	132.627	140.551
Activos por impuestos diferidos		314.599	312.529
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>3.850.314</b>	<b>3.798.320</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10		56.081
Existencias		32.540	26.492
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		245.854	249.076
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes		29.792	28.870
Otros activos financieros corrientes	11.1	43.908	41.097
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes		375.200	312.902
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>727.295</b>	<b>714.519</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>4.577.609</b>	<b>4.512.838</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital suscrito	12.1	45.940	45.940
Prima de emisión		1.119.414	1.119.301
Reservas		430.796	431.873
Acciones propias	12.2	(15.912)	(16.025)
Ganancias Acumuladas		(350.163)	(455.999)
Diferencias de conversión		(127.839)	(133.812)
Otros ajustes por cambio de valor		(3.101)	(2.148)
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante		43.523	147.013
<i>PATRIMONIO NETO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE</i>		1.142.657	1.136.143
Participaciones no dominantes		33.628	41.434
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>		<b>1.176.286</b>	<b>1.177.577</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			
Obligaciones y otros valores negociables	11.2	33.863	33.835
Deudas con entidades de crédito	11.2	759.330	719.949
Pasivos por arrendamientos	11.2	1.077.403	1.099.105
Otros pasivos financieros no corrientes	11.2	14.033	14.961
Subvenciones de capital y otros ingresos diferidos		371.009	368.535
Provisiones	16.1	55.982	54.519
Pasivos por impuestos diferidos		207.183	189.312
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.518.803</b>	<b>2.480.216</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>			
Obligaciones y otros valores negociables	11.2	39.953	51.526
Deudas con entidades de crédito	11.2	127.721	115.066
Pasivos por arrendamientos	11.2	160.735	150.114
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		451.924	471.871
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes		4.657	7.066
Otros pasivos financieros corrientes	11.2	97.530	59.402
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>882.520</b>	<b>855.045</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>4.577.609</b>	<b>4.512.838</b>

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

(miles de €)	Nota	30/06/2019	30/06/2018 (Reexpresado)
Ingresos Operativos	6	869.298	879.173
Consumos		(96.673)	(96.585)
Gastos de personal		(258.892)	(259.078)
Otros gastos		(288.142)	(284.002)
<b>EBITDAR</b>		<b>225.591</b>	<b>239.509</b>
Arrendamientos		(8.746)	(8.491)
<b>EBITDA</b>		<b>216.845</b>	<b>231.018</b>
Amortizaciones	8	(128.236)	(116.723)
Diferencia Negativa de Consolidación	5.1	752	
<b>EBIT / Resultado de explotación</b>		<b>89.361</b>	<b>114.294</b>
Resultado cambiario		(4.903)	(4.382)
Financiación bancaria		(15.802)	(14.032)
Gasto financiero arrendamientos		(18.830)	(22.861)
Otros resultados financieros		5.651	5.251
<b>Resultado Financiero</b>		<b>(33.883)</b>	<b>(36.023)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	9	1.468	(1.199)
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>56.946</b>	<b>77.073</b>
Impuesto sobre las ganancias	14	(13.439)	(19.268)
<b>RESULTADO CONSOLIDADO</b>		<b>43.506</b>	<b>57.804</b>
a) Atribuido a entidad dominante		43.523	58.379
b) Atribuido a intereses minoritarios		(16)	(574)
<b>GANANCIAS BÁSICAS POR ACCIÓN EN EUROS</b>		<b>0,19</b>	<b>0,26</b>
<b>GANANCIAS DILUIDAS POR ACCIÓN EN EUROS</b>		<b>0,19</b>	<b>0,26</b>

## Estado del Resultado Global Consolidado

(miles de €)	2019	2018 (Reexpresado)
<b>Resultado Neto Consolidado</b>	<b>43.506</b>	<b>57.804</b>
Otro resultado global:		
Partidas que no se traspasarán/ reclasificarán a resultados		
Pérdidas y ganancias actuariales en planes de pensiones	(1.078)	(1.316)
Participación en otros resultado global por inversiones en negocios conjuntos y asociadas	(111)	(698)
Otros resultados imputados a patrimonio	(1.148)	(7.432)
<b>Total partidas que no se traspasarán/ reclasificarán a resultados</b>	<b>(2.336)</b>	<b>(9.447)</b>
Partidas que pueden traspasarse posteriormente a resultados		
Coberturas de flujos efectivo	(1.970)	(372)
Diferencias de conversión	3.500	3.846
Participación en otros resultado global por inversiones en negocios conjuntos y asociadas	(1.150)	127
Efecto impositivo	480	93
<b>Total partidas que pueden traspasarse posteriormente a resultados</b>	<b>860</b>	<b>3.694</b>
<b>Total Otro resultado global</b>	<b>(1.476)</b>	<b>(5.752)</b>
<b>RESULTADO GLOBAL TOTAL</b>	<b>42.030</b>	<b>52.052</b>
a) Atribuido a la entidad dominante	47.299	53.774
b) Participaciones no dominantes	(5.269)	(1.722)

## Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado

(miles de €)	Nota	Capital	Prima de emisión	Otras Reservas	Acciones propias	Ganancias acumuladas	Ajustes por cambios de valor	Resultados sociedad dominante	Total	Intereses minoritarios	Total PATRIMONIO NETO
<b>PATRIMONIO NETO A 01/01/2019</b>		45.940	1.119.301	431.873	(16.025)	(455.999)	(135.960)	147.013	1.136.144	41.434	1.177.578
Total ingresos y gastos reconocidos				(964)		(280)	5.020	43.523	47.299	(5.269)	42.030
Distribución de dividendos	7					(41.721)			(41.721)		(41.721)
Operaciones con acciones propias			113	(113)	113				113		113
Otras operaciones con socios o propietarios	5.1					55			55	(3.014)	(2.959)
<b>Operaciones con socios o propietarios</b>			113	(113)	113	(41.666)			(41.553)	(3.014)	(44.567)
Distribución resultados 2018						147.013		(147.013)			
Otras variaciones						768			768	478	1.245
<b>Otras variaciones del patrimonio neto</b>						147.781		(147.013)	768	478	1.245
<b>PATRIMONIO NETO A 30/06/2019</b>		45.940	1.119.414	430.796	(15.912)	(350.163)	(130.940)	43.523	1.142.658	33.629	1.176.286
<b>PATRIMONIO NETO A 01/01/2018</b>		45.940	1.120.303	392.882	(15.023)	(277.383)	(147.342)	123.923	1.243.300	26.556	1.269.856
Efecto de cambios en políticas contables						(204.647)			(204.647)	(8.451)	(213.098)
<b>Saldo Inicial Ajustado</b>		45.940	1.120.303	392.882	(15.023)	(482.030)	(147.342)	123.923	1.038.653	18.105	1.056.758
Total ingresos y gastos reconocidos				(996)		(8.016)	4.406	58.379	53.773	(1.721)	52.052
Distribución de dividendos				(38.333)					(38.333)	(1.413)	(39.745)
Operaciones con acciones propias			346	(346)	346				346		346
Otras operaciones con socios o propietarios						(1.596)			(1.596)	(5.704)	(7.300)
<b>Operaciones con socios o propietarios</b>			346	(38.679)	346	(1.596)			(39.582)	(7.117)	(46.699)
Distribución resultados 2017				77.070		46.853		(123.923)			
Otras variaciones				776		1.002			1.778	(31)	1.747
<b>Otras variaciones del patrimonio neto</b>				77.846		47.855		(123.923)	1.778	(31)	1.747
<b>PATRIMONIO NETO A 30/06/2018</b>		45.940	1.120.649	431.053	(14.677)	(443.786)	(142.936)	58.379	1.054.622	9.235	1.063.858



## Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

(miles de €)	Nota	30/06/2019	30/06/2018 Reexpresado
<b>1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>			
Resultado consolidado antes de impuestos		56.946	77.073
Ajustes al resultado:			
Amortizaciones y deterioros	8	128.236	116.723
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	9	(1.468)	1.199
Resultado financiero		33.883	36.023
Combinaciones de negocio	5	(752)	
EBITDA		216.845	231.018
Otros ajustes al resultado		(537)	15.138
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		4.774	(19.367)
Otros activos		(5.473)	(17.039)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		(13.024)	27.131
Otros pasivos		385	(728)
Impuestos sobre las ganancias pagados		(7.988)	(4.239)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)</b>		<b>194.982</b>	<b>231.913</b>
<b>2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>			
Cobro dividendos	9	2.300	1.729
Inversiones (-):			
Combinaciones de negocio	5	(14.301)	
Créditos a entidades asociadas y negocios conjuntos, neto de efectivo.		(11.375)	(8.719)
Variaciones de perímetros	9	(673)	(431)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	8	(69.684)	(94.780)
Inversiones financieras no corrientes			(4.687)
Inversiones financieras corrientes			(18.198)
Desinversiones (+):			
Participación en entidades asociadas y negocios conjuntos.			
Créditos a entidades asociadas y negocios conjuntos, neto de efectivo.	15	1.900	
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	8	2.695	3.275
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10	46.409	
Inversiones financieras no corrientes	11.1	8.802	
Inversiones financieras corrientes	11.1	3.577	3.351
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)</b>		<b>(30.350)</b>	<b>(118.460)</b>
<b>3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>			
Dividendos pagados (-)			
Autocartera	12.2	113	346
Variación de participación		(1.000)	(7.300)
Intereses pagados por deudas (-)		(14.095)	(12.448)
Emisiones de deuda	11.2	104.696	368.400
Devolución y amortización de deuda	11.2	(75.597)	(258.268)
Arrendamientos	11.2	(90.555)	(83.311)
Otros pasivos financieros (+/-)	11.2	(11.007)	
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)</b>		<b>(87.445)</b>	<b>7.419</b>
<b>4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)</b>		<b>77.187</b>	<b>120.873</b>
<b>5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)</b>		<b>(15.059)</b>	<b>6.819</b>
<b>6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)</b>		<b>170</b>	<b>0</b>
<b>7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)</b>		<b>62.298</b>	<b>127.692</b>
<b>8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio</b>		<b>312.902</b>	<b>331.885</b>
<b>9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)</b>		<b>375.200</b>	<b>459.577</b>

# Notas explicativas a los Estados Financieros Intermedios Resumidos Consolidados

## Nota 1. Información del Grupo

La sociedad matriz, Meliá Hotels International, S.A. (en adelante la “Sociedad” o “Sociedad dominante”), es una sociedad anónima española que fue constituida en Madrid el 24 de junio de 1986 bajo la denominación social de Investman, S.A. Con fecha 1 de junio de 2011 la Junta General de Accionistas aprobó el cambio de denominación social, pasando a denominarse Meliá Hotels International, S.A., estando inscrita en el Registro Mercantil de Baleares tomo 1335 de Sociedades hoja nº PM 22603 inscripción 3ª. La Sociedad trasladó en 1998 su domicilio social al nº 24 de la calle Gremio Toneleros, de Palma de Mallorca.

Meliá Hotels International, S.A. y sus entidades dependientes y asociadas (en adelante el “Grupo” o la “Compañía”) configuran un grupo integrado de empresas que se dedican, fundamentalmente, a actividades turísticas en general y más en concreto, a la gestión y explotación de hoteles de su propiedad, alquiler, en régimen de “management” o franquicia, así como a operaciones de club vacacional. El Grupo también se dedica a la promoción de toda clase de negocios relacionados con los ámbitos turístico y hotelero o con actividades de ocio, esparcimiento o recreo, así como a la participación en la creación, desarrollo y explotación de nuevos negocios, establecimientos o entidades, en los ámbitos turístico y hotelero y de cualquier actividad de ocio, esparcimiento o recreo. Asimismo, algunas sociedades del Grupo realizan actividades inmobiliarias aprovechando las sinergias obtenidas en los desarrollos hoteleros motivados por el fuerte proceso de expansión.

En todo caso, quedan expresamente excluidas del objeto social aquellas actividades que las leyes especiales reserven a sociedades que cumplan determinados requisitos que no sean cumplidos por el Grupo; en particular, se excluyen todas las actividades que las leyes reserven a las Instituciones de Inversión Colectiva o a las sociedades mediadoras del mercado de valores.

Con más de 60 años en la industria hotelera y más de 390 hoteles, tanto urbanos como en resorts vacacionales, en 44 países y presencia en 4 continentes, Meliá Hotels International es una de las compañías hoteleras líderes en el mundo. Busca consolidar su presencia en mercados clave y fortalecer su internacionalización a través de sus diferentes marcas: Gran Meliá, Paradisus Resorts, ME by Meliá, Meliá Hotels & Resorts, INNSIDE by Meliá y Sol by Meliá.

## Nota 2. Bases de Presentación

Los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados correspondientes al período de seis meses finalizado el 30 de junio de 2019 se han preparado de acuerdo con la NIC 34, “Información financiera intermedia” y deberían leerse juntamente con las cuentas anuales consolidadas del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018.

El Grupo Meliá Hotels International prepara sus estados financieros intermedios resumidos consolidados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y sus interpretaciones (CINIIF) en vigor a 30 de junio de 2019, publicadas por el International Accounting Standard Board (IASB) y adoptadas por la Unión Europea.

Los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados han sido formulados por el Consejo de Administración de Meliá Hotels International, S.A. en su reunión del día 30 de julio de 2019. Asimismo, los presentes estados financieros han sido sometidos a revisión limitada por parte del auditor de cuentas.

Las cifras del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado del resultado global, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo, todos ellos consolidados, así como de las notas explicativas adjuntas, se expresan en miles de euros, redondeando a miles, excepto que se indique lo contrario.

Los estados financieros intermedios resumidos consolidados del Grupo se han elaborado de acuerdo con el enfoque del coste histórico, excepto para las partidas recogidas en los epígrafes de inversiones inmobiliarias e instrumentos financieros derivados, que son valoradas a valor razonable. Cabe mencionar que los saldos provenientes de las sociedades venezolanas del Grupo han sido reexpresados a coste corriente, según la NIC 29, al considerarse este país como una economía hiperinflacionaria.

## 2.1. Cambios en políticas contables

Las políticas contables adoptadas por el Grupo son consistentes con las del ejercicio anterior y el correspondiente periodo de información intermedio.

El Grupo ha adoptado en el presente ejercicio las normas aprobadas por la Unión Europea cuya aplicación no era obligatoria en 2018:

- ✓ NIIF 16: “Arrendamientos”.
- ✓ Modificación a la NIIF 9: “Características de cancelación anticipada con compensación negativa”.
- ✓ CINIIF 23: “Incertidumbre sobre tratamientos fiscales”.
- ✓ Modificación a la NIC 28: “Interés a largo plazo en asociadas y negocios conjuntos”.
- ✓ Ciclo anual de mejoras 2015-2017:
  - Modificación a la NIIF 3: “Combinaciones de negocios”.
  - Modificación a la NIIF 11: “Negocios conjuntos”.
  - Modificación a la NIC 12: Impuesto sobre beneficios”
  - Modificación a la NIC 23: “Costes por intereses”.
- ✓ Modificación a la NIC 19: “Modificación, reducción o liquidación de un plan”.

Dichas normas no han tenido efectos significativos sobre los estados financieros intermedios resumidos consolidados, ni sobre la situación financiera del Grupo, a excepción de los impactos de la adopción de la NIIF 16 sobre arrendamientos, que se desglosa a continuación.

### **NIIF 16: “Arrendamientos”**

Con fecha 1 de enero de 2019 ha entrado en vigor la nueva norma de “Arrendamientos” (NIIF 16) que supone cambios relevantes en la composición de los activos y pasivos del Grupo y en la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

Los activos por derecho de uso reconocidos tras la aplicación de esta norma están relacionados con un portfolio del Grupo que incluye 100 hoteles explotados por diferentes filiales en régimen de alquiler, principalmente en ciudades europeas. Asimismo, incluye otros activos relacionados con contratos de alquiler de parkings, vehículos, oficinas y locales y viviendas para empleados.

El Grupo considera que los contratos de gestión hotelera no se encuentran en el ámbito de aplicación de la NIIF 16 y mantendrá el reconocimiento de ingresos de gestión en base a lo establecido por la NIIF 15.

El Grupo ha optado por la aplicación retrospectiva de la nueva norma, lo que implica la reconstrucción de los compromisos de pago adquiridos en cada uno de los contratos de arrendamiento suscritos desde su fecha de firma. En la Nota 2.4 se ofrecen desgloses adicionales al respecto.

Las normas emitidas con anterioridad a la fecha de formulación de los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados y que entrarán en vigor en fechas posteriores, son las siguientes:

- ✓ NIIF 17: “Contratos de seguros”.
- ✓ Modificación a la NIIF 3: “Definición de negocio”.
- ✓ Modificaciones a la NIC 1 y NIC 8: “Definición de materialidad”.

No se espera que la adopción de las normas anteriormente mencionadas suponga impactos materiales en los estados financieros del Grupo.

## 2.2. Imagen fiel

Los estados financieros intermedios resumidos consolidados han sido preparados a partir de los registros contables internos de la sociedad matriz, Meliá Hotels International, S.A. y de los registros contables del resto de sociedades que integran el perímetro de consolidación a 30 de junio de 2019, debidamente ajustados según los principios contables establecidos en las NIIF, y muestran la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Compañía.

### 2.3 Medidas alternativas de rendimiento

En los siguientes párrafos se incluyen desgloses adicionales sobre las medidas alternativas de rendimiento (o APMs por sus siglas en inglés) utilizadas por la Compañía, actualizando los cálculos ofrecidos al cierre de ejercicio 2018 con sus correspondientes cifras a cierre de los presentes estados financieros intermedios.

#### Otros indicadores financieros

- ✓ EBITDAR y EBITDA sin plusvalías: En el primer semestre del ejercicio 2019 no hay diferencia entre el EBITDA y el EBITDA sin plusvalías.

A efectos comparativos, se presenta la conciliación entre ambas magnitudes para el primer semestre del ejercicio 2018:

(miles de €)	Ingresos	Gastos	EBITDAR	Arrendamientos	EBITDA
Cuenta de Pérdidas y ganancias consolidada	879.173	(639.664)	239.509	(8.491)	231.018
Resultados por valoración inversiones inmobiliarias	(12.559)		(12.559)		(12.559)
Sin plusvalías	866.614	(639.664)	226.950	(8.491)	218.459

- ✓ Margen EBITDAR y EBITDA sin plusvalías: El resumen del cálculo del margen sobre EBITDAR y EBITDA sin plusvalías correspondiente al primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 se presenta en el siguiente cuadro:

(miles de €)	30/06/2019	30/06/2018
Ingresos sin plusvalías	869.298	866.614
EBITDAR sin plusvalías	225.591	226.950
Margen EBITDAR sin plusvalías	25,95%	26,19%
EBITDA sin plusvalías	216.845	218.459
Margen EBITDA sin plusvalías	24,94%	25,21%

- ✓ Deuda Neta: Es un indicador utilizado para evaluar el apalancamiento financiero. Se calcula como diferencia entre la deuda con entidades de crédito y emisiones de títulos a corto y largo plazo, menos el Efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

Debido a la entrada en vigor de la NIIF 16 (ver Nota 2.1), se ofrece a continuación el cálculo de Deuda Neta, incluyendo un total adicional de Deuda Neta con arrendamientos, en el que se incorporan los pasivos a fecha de balance correspondientes a la aplicación de dicha norma contable:

(miles de €)	30/06/2019	31/12/2018
Obligaciones y otros valores negociables (no corriente)	33.863	33.835
Deudas con entidades de crédito (no corriente)	759.330	719.949
Obligaciones y otros valores negociables (corriente)	39.953	51.526
Deudas con entidades de crédito (corriente)	127.721	115.066
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	(375.200)	(312.902)
Deuda Neta	585.667	607.474
Pasivos por arrendamientos (no corriente)	1.077.403	1.099.105
Pasivos por arrendamientos (corriente)	160.735	150.114
Deuda Neta con arrendamientos	1.823.805	1.856.693

- ✓ Ratio Deuda Neta sobre EBITDA: No se calcula para los estados financieros intermedios, pues la cifra de EBITDA no se corresponde con la de un ejercicio completo, influenciada por la estacionalidad de las operaciones del Grupo (ver Nota 2.5).

**Estadísticos de gestión hotelera:**

- ✓ Tasa de Ocupación: El detalle del cálculo de la tasa de ocupación de los hoteles explotados en régimen de alquiler y propiedad por el Grupo al cierre del primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 se muestra en el siguiente cuadro:

(nº de habitaciones)	30/06/2019	30/06/2018
Habitaciones disponibles	5.599.771	5.564.641
Habitaciones ocupadas	3.847.211	3.975.033
<b>Tasa de ocupación</b>	<b>68,7%</b>	<b>71,4%</b>

- ✓ RevPar (Revenue Per available room): El resultado del cálculo del RevPAR para el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 es:

	30/06/2019	30/06/2018
Ingresos por habitación (miles de €)	465.145	460.544
Habitaciones disponibles (nº de habitaciones)	5.599.771	5.564.641
<b>RevPAR (euros)</b>	<b>83,06</b>	<b>82,76</b>

- ✓ ARR (Average room rate): El resultado del cálculo del ARR para el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 es:

	30/06/2019	30/06/2018
Ingresos por habitación (miles de €)	465.145	460.544
Habitaciones ocupadas (nº de habitaciones)	3.847.211	3.975.033
<b>ARR (euros)</b>	<b>120,90</b>	<b>115,86</b>

**2.4 Comparación de la información**

La comparación de los estados financieros intermedios está referida a periodos semestrales finalizados el 30 de junio de 2019 y 2018, excepto el balance consolidado, que compara el de 30 de junio de 2019 con el de 31 de diciembre de 2018.

Tras la entrada en vigor de la NIIF 16 el pasado 1 de enero de 2019, el Grupo ha optado por su aplicación retrospectiva con el objetivo de mejorar la comparabilidad de los estados financieros presentados. Dicha aplicación retrospectiva ha tenido impactos relevantes en el balance consolidado del Grupo a 31 de diciembre de 2018, y también en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del primer semestre de 2018.

Los principales impactos en el balance a 31 de diciembre de 2018 son:

- Reconocimiento de Activos por derecho de uso (ROU, por sus siglas en inglés) valorados a coste amortizado por un valor neto contable de 971,6 millones de euros.
- Reconocimiento de Pasivos por contratos de arrendamiento valorado a tipo de interés efectivo, con un valor neto contable de 1.249,2 millones de euros.
- Reconocimiento de Activos impuesto diferido, surgidos por la diferencia entre el valor fiscal y contable del registro de los activos y pasivos comentados anteriormente, por un valor neto de 72,7 millones de euros.
- Baja de activos materiales por 5,6 millones de euros correspondientes a la cancelación de los compromisos de inversión reconocidos implícitamente en los Activos por derechos de uso.

Por su parte, los principales impactos calculados sobre la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del primer semestre del ejercicio 2018 son los siguientes:

- Reducción del gasto por Arrendamientos en 74,8 millones de euros.
- Incremento del gasto de Amortizaciones y deterioros en 58,5 millones de euros.
- Incremento del gasto financiero en 22,9 millones de euros.

## 2.5. Estacionalidad de las operaciones

Históricamente, el peso de la facturación de la Compañía está sesgada hacia el tercer trimestre del año. Esto es debido a que los meses de julio, agosto y septiembre coinciden con la temporada alta de los hoteles vacacionales de la Compañía, los cuales suponen el 59,9% de las habitaciones del Grupo.

El EBITDA hotelero del tercer trimestre supone aproximadamente un 33,1% del EBITDA hotelero anual.

## 2.6. Valoraciones y estimaciones contables

En la preparación de los estados financieros intermedios resumidos consolidados del Grupo, los administradores de la sociedad dominante han tenido que utilizar juicios, estimaciones y asunciones que afectan a la aplicación de las políticas contables y a los saldos de activos, pasivos, ingresos y gastos y al desglose de activos y pasivos contingentes a la fecha de emisión de los presentes estados financieros intermedios.

Los juicios importantes hechos por los administradores al aplicar las políticas contables del Grupo y las fuentes clave de incertidumbre en la estimación han sido los mismos que los que se aplicaron en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018, a excepción de:

### *Gasto por impuesto sobre las ganancias*

Los impuestos devengados sobre los resultados del periodo intermedio se calculan en función de la mejor estimación posible del tipo impositivo medio ponderado que se espera sea aplicable al finalizar el periodo contable anual. Los importes estimados para el gasto por impuesto sobre las ganancias del periodo intermedio pueden sufrir variaciones en periodos posteriores siempre que las estimaciones del tipo anual cambien de igual forma.

### *Tipo de cambio a aplicar en la consolidación de filiales venezolanas*

En el primer semestre del ejercicio 2019, y debido a la compleja situación económica y política que atraviesa Venezuela, la Compañía considera que los distintos tipos de cambio oficiales no reflejan la realidad económica del país y, por tanto, ha tomado la decisión de estimar internamente el tipo de cambio más apropiado para la integración de los estados financieros de sus filiales venezolanas.

El pasado mes de mayo, el Banco Central de Venezuela ha publicado los datos históricos de inflación en el país hasta el mes de abril de 2019 incluido. Después de dicha fecha no se han vuelto a publicar datos oficiales, por lo que la Compañía ha continuado estimando el incremento de precios con la ayuda de expertos independientes.

La inflación aplicada en la revalorización de los activos netos ubicados en este país asciende a 1.848% acumulada a junio, basado en dichos estudios de expertos independientes. El tipo de cambio aplicable se ha calculado, por tanto, considerando dicha inflación estimada y los datos oficiales publicados.

## Nota 3. Políticas Contables

Excepto por lo indicado a continuación, las políticas contables aplicadas guardan uniformidad con las aplicadas en el ejercicio financiero anterior.

Las partidas excepcionales se presentan y describen de forma separada en las correspondientes notas a los estados financieros intermedios resumidos consolidados cuando ello es necesario para proporcionar una mejor comprensión del resultado del Grupo. Se trata de partidas significativas de ingresos o gastos que se han presentado de forma separada debido a la importancia de su naturaleza o importe.

### 3.1. Arrendamientos

Los arrendamientos se reconocen como un activo por derecho de uso y el correspondiente pasivo en la fecha en que el activo arrendado está disponible para su uso por el Grupo. Cada pago por arrendamiento se asigna entre el pasivo y el gasto financiero. El gasto financiero se carga a resultados durante el plazo del arrendamiento de forma que produzca un tipo de interés periódico constante sobre el saldo restante del pasivo para cada ejercicio. El activo por derecho de uso se amortiza durante la vida útil del activo o el plazo del arrendamiento, el menor de los dos, sobre una base lineal.

Los activos y pasivos que surgen de un arrendamiento se valoran inicialmente sobre la base del valor actual. Los pasivos por arrendamiento incluyen el valor actual neto de los siguientes pagos por arrendamiento:

- Pagos fijos (incluyendo pagos fijos en esencia), menos cualquier incentivo por arrendamiento a cobrar,
- En el caso de contratos de arrendamiento con cuotas variables en los que se fija un mínimo por periodo, se considera este importe en el cálculo inicial (reconociendo como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias el importe de la cuota variable que supere el pago mínimo fijado),
- Importes que se espera que abone el arrendatario en concepto de garantías de valor residual,
- Precio de ejercicio de una opción de compra si el arrendatario tiene la certeza razonable de que ejercerá dicha opción, y
- Pagos de penalizaciones por rescisión de arrendamiento, si el plazo del arrendamiento refleja el ejercicio por el arrendatario de esa opción.

Los pagos por arrendamiento se descuentan usando el tipo de interés implícito en el arrendamiento. Si ese tipo no se puede determinar, se usa el tipo incremental de endeudamiento, siendo el tipo que el arrendatario tendría que pagar para pedir prestados los fondos necesarios para obtener un activo de valor similar en un entorno económico similar con términos y condiciones similares, todo ello ponderado por el valor temporal de los flujos establecido en el calendario de los pagos mínimos de cada contrato de arrendamiento.

El plazo de arrendamiento considerado para el cálculo del pasivo por arrendamiento considera lo siguiente:

- En el caso de los contratos de arrendamientos de hoteles, con independencia de la fecha de la firma del contrato, se considera fecha inicial del arrendamiento a efectos de su reconocimiento en los estados financieros del Grupo la fecha en que, efectivamente, se toma posesión del hotel, que coincide con la fecha de apertura del mismo.
- El Grupo considera el plazo mínimo no cancelable como el plazo inicial establecido en el contrato de arrendamiento, sin incluir las posibles prórrogas cuando no se considera razonablemente cierto que se vayan a ejercer.
- Para la determinación de si una prórroga se ejercerá con una certeza razonable, se han definido algunas características clave que el Grupo evalúa para determinar si existen incentivos económicos para dicho ejercicio: cuotas no ajustadas a mercado, inversiones a incurrir y singularidad del activo hotelero, entre otras.

Los activos por derecho de uso se valoran a coste, que incluye lo siguiente:

- El importe de la valoración inicial del pasivo por arrendamiento,
- Cualquier pago por arrendamiento hecho en o antes de la fecha de inicio menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido,
- Cualquier coste directo inicial, y
- Los costes de restauración.

Los pagos asociados con arrendamientos a corto plazo (es decir, los contratos de arrendamiento con un plazo de 12 meses o menos) y arrendamientos de activos de escaso valor, es decir, contratos de arrendamiento cuyo activo subyacente no supera los 5.000 dólares estadounidenses, se reconocen como gasto en resultados.

## Nota 4. Política de Gestión de Riesgos Financieros

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipos de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El Grupo Meliá Hotels International a través de la gestión realizada trata de minimizar los efectos adversos que los mismos pudieran producir sobre sus estados financieros consolidados.

Los estados financieros intermedios resumidos consolidados no incluyen toda la información y desgloses sobre la gestión del riesgo financiero obligatorios para los estados financieros anuales, por lo que deberían leerse juntamente con las cuentas anuales del Grupo del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018.

No se han producido cambios en el departamento de gestión del riesgo ni en ninguna política de gestión del riesgo desde la fecha de cierre del ejercicio anterior.

## Nota 5. Perímetro de Consolidación

A continuación, se indican las variaciones significativas del perímetro de consolidación del Grupo durante el primer semestre del ejercicio 2019:

### 5.1 Combinaciones de negocio

Durante el primer semestre del ejercicio 2019 el Grupo ha pasado a ostentar el 100% de la sociedad Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano (anteriormente denominada Banamex, S.A. Fideicomiso El Medano). La contraprestación por el 69,72% de participaciones asumidas en la operación ha ascendido a 33,4 millones de dólares estadounidenses (29,1 millones de euros), de los que se ha desembolsado el 50% a 30 de junio de 2019. El valor en libras del 30,28% de participación previa ascendía a 5,9 millones de euros.

Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano es una sociedad mexicana, propietaria y explotadora del hotel ME Cabo, ubicado en la zona de Los Cabos (costa pacífica). De acuerdo a lo indicado en los párrafos 41 y 42 de la NIIF 3, la Compañía ha reestimado la participación previamente ostentada en esta sociedad por el nuevo valor razonable en la fecha de toma de control, reconociendo la plusvalía obtenida en la cuenta de pérdidas y ganancias del periodo por importe de 752 miles de euros, de los que 4,9 millones de euros se corresponden con la revalorización de la participación previa y 4,2 millones de euros de pérdida por compra.

Con esta adquisición, el Grupo pretende mejorar su posición en Los Cabos, destino de lujo en México, generando sinergias con otros hoteles que la Compañía ya está operando en la misma zona.

La valoración provisional de esta combinación de negocios incluye activos por valor de 66,5 millones de euros (incluyendo inmovilizado material por 73,5 millones de dólares) y pasivos por 30,6 millones de euros, que incluyen un impuesto diferido de pasivo de 14,7 millones de euros, debido a la diferencia entre el valor razonable del hotel, establecido a través de una tasación realizada por el experto independiente Jones Lang Lasalle en julio 2018, y el valor fiscal del inmueble.



A continuación, se desglosan los importes de la combinación de negocios de la sociedad Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano:

(miles de €)	Valor Razonable
<b>ACTIVO</b>	
Activo no corriente	64.166
Activo material	64.166
Activo corriente	2.297
Existencias	575
Deudores comerciales	1.552
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	170
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>66.463</b>
<b>PASIVO</b>	
Pasivo no corriente	23.153
Deudas a L/P con entidades de crédito	8.485
Impuesto diferido de pasivo	14.668
Pasivo corriente	7.491
Resto pasivo corriente	7.491
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>30.644</b>

En el primer semestre de 2018 no se registraron combinaciones de negocios.

## 5.2 Otras variaciones de perímetro

Durante el primer semestre de 2019, se han producido las siguientes variaciones en el perímetro de consolidación:

### Bajas

Se ha producido la liquidación de la sociedad Almeldik, SRLAU, participada por el Grupo en un 100%, sin impactos significativos en los estados financieros consolidados.

### Compra de intereses minoritarios

El Grupo ha adquirido el 15% restante de la sociedad Apartotel Bosque, S.A. por un importe de 3 millones de euros, procediendo a la baja del correspondiente minoritario, tal como se refleja en el epígrafe de "Otras operaciones con socios o propietarios" del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

### Adquisición de participación adicional en entidades integradas por el método de la participación

En el primer semestre del ejercicio el Grupo ha incrementado su participación un 0,33% en la Comunidad de Propietarios del hotel Meliá Costa del Sol con la compra de apartamentos. Esta operación no ha supuesto impactos significativos en los estados financieros intermedios consolidados.

A efectos comparativos, se desglosan a continuación las variaciones del perímetro de consolidación producidas durante el primer semestre de 2018:

### Compra de intereses minoritarios

Durante el primer semestre de 2018, el Grupo adquirió el 25% de la sociedad Idiso Hotel Distribution, S.A., que hasta entonces permanecía en poder de minoritarios, por un importe de 7,3 millones de euros. Dicha operación generó un impacto negativo en el patrimonio neto atribuido a la sociedad dominante de 1,3 millones de euros.

*Adquisición de participación adicional en entidades integradas por el método de la participación*

El Grupo adquirió una participación adicional, a través de la compra de apartamentos, en la Comunidad de Propietarios del hotel Melia Costa del Sol, incrementando su participación en un 0,16%, y en la Comunidad de Propietarios del hotel Melia Castilla, incrementando su participación un 0,14%, sin impactos significativos en los estados financieros intermedios consolidados.

**Nota 6. Información Financiera por Segmentos**

Los segmentos de negocio identificados, los mismos que los detallados en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2018, constituyen la estructura organizativa del Grupo y sus resultados son revisados por la máxima autoridad en la toma de decisiones del mismo.

**6.1 Información por segmentos operativos**

En el siguiente cuadro se presenta la información por segmentos referida al volumen de ingresos y resultados correspondientes al primer semestre del ejercicio 2019:

(miles de €)	División hotelera				Real Estate	Corporativos	Eliminaciones	Saldo 30/06/2019
	Gestión hotelera	Negocio hotelero	Otros neg. vin.gestión hotelera	Club Vacacional				
Ingresos Operativos	145.276	744.202	30.330	43.304	4.367	58.361	(156.540)	869.298
EBIT	33.384	72.769	988	8.716	550	(27.046)		89.361

En cuanto al segmento de gestión hotelera, se han registrado 69,7 millones de euros en concepto de honorarios de gestión. Asimismo, este segmento incluye 4,7 millones de euros de servicios prestados a entidades asociadas.

Las principales operaciones intersegmentos se refieren a la actividad de gestión hotelera que incluye 94,6 millones de euros facturados básicamente al segmento de negocio hotelero por honorarios de gestión y comisiones de reservas. Asimismo, el segmento corporativo incluye ingresos por operaciones intersegmentos por un importe total de 42,3 millones de euros.

A efectos comparativos, se presentan las variaciones del perímetro referidas al primer semestre del ejercicio 2018:

(miles de €)	División hotelera				Real Estate	Corporativos	Eliminaciones	Saldo 30/06/2018
	Gestión hotelera	Negocio hotelero	Otros neg. vin.gestión hotelera	Club Vacacional				
Ingresos Operativos	148.885	745.718	32.398	39.552	18.447	52.833	(158.661)	879.173
EBIT	32.681	87.579	1.430	2.560	14.443	(24.399)		114.294

Dentro del segmento de gestión hotelera se registraron 71 millones de euros en concepto de honorarios de gestión. Asimismo, este segmento incluyó 8,7 millones de euros de servicios prestados a entidades asociadas.

Las principales operaciones intersegmentos se registraron en la actividad de gestión hotelera que incluía 98,4 millones de euros facturados básicamente al segmento de negocio hotelero por honorarios de gestión y comisiones de reservas. Asimismo, el segmento corporativo incluyó ingresos por operaciones intersegmentos por un importe total de 38,3 millones de euros.

## 6.2 Información por áreas geográficas

El siguiente cuadro muestra la segmentación por áreas geográficas del volumen de ingresos operativos realizados durante el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018:

(miles de €)	30/06/2019	30/06/2018
España	450.385	470.881
EMEA (*)	183.253	174.752
América	345.799	324.444
Asia	2.392	2.246
Eliminaciones	(112.531)	(93.150)
<b>Total ingresos</b>	<b>869.298</b>	<b>879.173</b>

(\*) EMEA (Europe, Middle East, Africa) :

Incluye las zonas de África, Oriente Medio y Resto de Europa excluida España

## Nota 7. Dividendos Pagados

La sociedad matriz del Grupo no ha pagado dividendos durante el primer semestre del ejercicio 2019.

La Junta General de Accionistas ha acordado en fecha 18 de junio de 2019 la distribución de un dividendo bruto por acción, excluidas las acciones propias, de 0,183 euros, para lo cual se ha dispuesto de 41,7 millones de euros del resultado del ejercicio 2018 de la sociedad matriz, satisfechos durante el periodo de formulación de los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados (ver Nota 17).

En el primer semestre de 2018, la Junta General de Accionistas aprobó un dividendo bruto por acción, excluidas las acciones propias, de 0,1681 euros, que supuso un desembolso de 38,3 millones de euros, que se hizo efectivo durante el segundo semestre del ejercicio 2018.

## Nota 8. Inmovilizado Material, Derechos de Uso y Activos Intangibles

El movimiento registrado durante el primer semestre del ejercicio 2019, se desglosa en el siguiente cuadro:

(miles de €)	Fondo de comercio	Otros activos intangibles	Inmovilizado material	Derechos de uso
Saldo inicial a 01/01/2019	67.999	107.231	1.851.195	971.561
Altas		11.696	61.140	60.777
Bajas		(1.263)	(1.432)	
Dotación a la amortización		(11.143)	(51.667)	(65.426)
Variaciones de perímetro			64.166	
Diferencias de conversión	12	32	(361)	508
<b>Total inmovilizado a 30/06/2019</b>	<b>68.011</b>	<b>106.554</b>	<b>1.923.040</b>	<b>967.421</b>

En el apartado de Altas de Otros activos intangibles se incluyen 6,6 millones de euros de aplicaciones informáticas, enmarcadas en el proyecto de innovación tecnológica desarrollado por la Compañía para la creación de un nuevo marco tecnológico para la gestión del producto hotelero, mediante el cual la Compañía pretende mejorar los servicios tecnológicos ofrecidos a sus clientes.

En cuanto al Inmovilizado material, se incluye como Altas en concepto de inversiones y reformas un importe de 37,4 millones de euros, de los que 22,3 se han registrado en España. El incremento del valor de inmovilizado en sociedad venezolanas por efecto de la inflación asciende a 21,4 millones de euros.

Las variaciones de perímetro de inmovilizado material corresponden a la combinación de negocios comentada en la Nota 5.1. Las Diferencias de conversión han generado bajas de activo material por la devaluación del bolívar venezolano, parcialmente compensado por la apreciación del peso mexicano y la libra esterlina.

En lo referente a los Derechos de uso se han producido altas principalmente por un nuevo contrato de alquiler de un hotel en París por 42,2 millones de euros, incluidos incentivos y costes iniciales del contrato. El resto de incremento se debe a actualizaciones de rentas por inflación, así como modificaciones de renta y/o periodo de algunos contratos durante el semestre.

Las diferencias de conversión hacen referencia a dos hoteles en alquiler en Reino Unido y uno en Estados Unidos.

A efectos comparativos, el movimiento registrado durante el primer semestre del ejercicio 2018, fue:

(miles de €)	Fondo de comercio	Otros activos intangibles	Inmovilizado material	Derechos de uso
Saldo inicial a 01/01/2018	60.714	101.779	1.676.072	1.095.917
Altas		10.123	96.684	20.159
Bajas		(762)	(9.643)	(600)
Dotación a la amortización		(9.433)	(48.539)	(58.751)
Diferencias de conversión		(1.128)	(14.197)	1.009
<b>Total inmovilizado a 30/06/2018</b>	<b>60.714</b>	<b>100.577</b>	<b>1.700.377</b>	<b>1.057.735</b>

En el apartado de Altas de Otros activos intangibles se incluían 5 millones de euros de aplicaciones informáticas, enmarcadas en el proyecto de innovación tecnológica desarrollado por la Compañía para la creación de un nuevo marco tecnológico para la gestión del producto hotelero, mediante el cual la Compañía pretende mejorar los servicios tecnológicos ofrecidos a sus clientes.

También se incluyeron 2 millones de euros de derechos de traspaso correspondientes a la adquisición de los derechos de explotación de dos hoteles en régimen de gestión en España.

Dentro de Altas de Inmovilizado material, se incluyeron 31,5 millones de euros por inversiones en República Dominicana, destacando altas en obras en curso por 25,5 millones de euros en la sociedad Infinity Vacations Dominicana, constituida en 2017 y que estaba construyendo el nuevo desarrollo vinculado al producto Circle.

Por otra parte, la actualización del inmovilizado material de Venezuela de acuerdo a la inflación comentada en la Nota 2 supuso un incremento de 16,9 millones de euros.

Además, se invirtieron 31,9 millones de euros en España y 6,4 millones en otros países europeos en reformas de hoteles. Las Diferencias de conversión del periodo anterior generaron bajas de activo material por la devaluación del bolívar, y del real brasileño por importes de 18,4 y 2,9 millones de euros respectivamente. Estas bajas se vieron parcialmente compensadas por la apreciación del peso mexicano y el dólar americano, por importes de 5,4 y 2 millones de euros respectivamente.

En el epígrafe de altas por Derechos de uso se incluyeron principalmente actualizaciones de rentas por IPC y modificaciones de rentas y/o periodos de algunos contratos durante el periodo.

## Nota 9. Inversiones Valoradas por el Método de la Participación

Las inversiones financieras correspondientes a las participaciones existentes en empresas asociadas y negocios conjuntos han sido valoradas aplicando el método de la participación.

Las variaciones habidas en estas participaciones durante el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 se corresponden al siguiente cuadro:

(miles de €)	2019	2018
Saldo inicial a 1 de enero	197.817	229.644
Participación en resultados	1.468	(1.199)
Altas	673	431
Bajas	(10.675)	(2.962)
Diferencias de conversión	(1.044)	(2.153)
<b>SALDO A 30 DE JUNIO</b>	<b>188.239</b>	<b>223.761</b>

El principal importe recogido en las bajas del periodo corresponde a 5,9 millones por la combinación de negocios de la sociedad Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano que durante el ejercicio ha pasado a integrarse por el método de integración global (ver Nota 5.1).

También se incluyen bajas en el semestre por un importe de 2,3 millones de euros en concepto de repartos de dividendos de diversas sociedades integradas por el método de la participación. En el primer semestre del ejercicio 2018 el importe registrado por este concepto fue de 2,6 millones de euros.

Asimismo, las diferencias de conversión negativas se corresponden, prácticamente en su totalidad, con la devaluación del bolívar venezolano.

## Nota 10. Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta

A cierre del ejercicio 2018, la Compañía mantenía abiertas negociaciones para la venta de sus activos radicados en Puerto Rico, que incluían la firma de un pre-contrato de compra-venta de sus activos (incluida cartera de clientes), por lo que presentó el grupo enajenable de activos en el epígrafe de activos no corrientes mantenidos para la venta, por un importe de 56,1 millones de euros.

El proceso de compraventa ha sido finalizado durante el mes de marzo del presente ejercicio, por lo que en el balance consolidado a cierre de junio no aparece ningún saldo bajo este epígrafe.

A cierre del ejercicio 2018, el Grupo ya registró los activos y pasivos incluidos en el grupo enajenable, ajustados al precio inicialmente pactado en la transacción (incluyendo 72 millones de dólares de referencia del activo hotelero) y que ha sido materializado durante el primer semestre, por lo que no se han registrado impactos adicionales en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

El precio de la venta ha ascendido a 66,2 millones de dólares (58,9 millones de euros a fecha de cierre de la operación), de los que se habían cobrado anticipadamente 14 millones de dólares (12,2 millones de euros en el momento del cobro) antes de finalizar el ejercicio 2018. El resto ha sido cobrado durante este primer semestre del ejercicio 2019, tal como se refleja en el Estado de Flujos de Efectivo Consolidado.

## Nota 11. Otros Instrumentos Financieros

### 11.1 Activos Financieros

El siguiente cuadro muestra el desglose por categorías de los instrumentos financieros, recogidos en los epígrafes de Otros activos financieros del activo corriente y no corriente del balance, a 30 de junio de 2019 y 31 de diciembre de 2018:

(miles de €)	30/06/2019			31/12/2018		
	Largo plazo	Corto plazo	Total	Largo plazo	Corto plazo	Total
<b>1. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global:</b>						
- Coberturas flujos efectivo				10		10
<b>2. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados:</b>						
- Cartera negociación		171	171		203	203
- Instrumentos de patrimonio no cotizados	4.060		4.060	4.036		4.036
<b>3. Préstamos y cuentas a cobrar:</b>						
- Créditos a entidades asociadas	89.422	37.187	126.610	88.534	30.801	119.335
- Otros créditos	20.555	5.292	25.847	26.174	8.778	34.952
- Otros	18.590	1.257	19.847	21.797	1.316	23.113
<b>TOTAL</b>	<b>132.627</b>	<b>43.908</b>	<b>176.536</b>	<b>140.551</b>	<b>41.097</b>	<b>181.649</b>

Las principales variaciones de los créditos con entidades asociadas se comentan en la Nota 15 de partes vinculadas.

### 11.2 Pasivos Financieros

El siguiente cuadro muestra el desglose por categorías de los instrumentos financieros, recogidos en los epígrafes de Obligaciones y otros valores negociables, Deudas con entidades de crédito, Otros pasivos financieros y Pasivos por arrendamientos del pasivo corriente y no corriente del balance, a 30 de junio de 2019 y 31 de diciembre de 2018:

(miles de €)	30/06/2019			31/12/2018		
	Largo plazo	Corto plazo	Total	Largo plazo	Corto plazo	Total
<b>1. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global:</b>						
- Coberturas flujos efectivo	1.708	2.240	3.948	1.005	958	1.963
<b>2. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados:</b>						
- Derivados en cartera de negociación	3.256		3.256	1.842	1.671	3.514
<b>3. Otros pasivos financieros a coste amortizado:</b>						
- Obligaciones y otros valores negociables	33.863	39.953	73.816	33.835	51.526	85.361
- Deudas con entidades de crédito	759.330	127.721	887.051	719.949	115.066	835.015
- Pasivos por arrendamientos	1.077.403	160.735	1.238.138	1.099.105	150.114	1.249.219
- Otros pasivos financieros	9.069	95.290	104.358	12.113	56.773	68.886
<b>TOTAL</b>	<b>1.884.629</b>	<b>425.939</b>	<b>2.310.568</b>	<b>1.867.850</b>	<b>376.108</b>	<b>2.243.958</b>

El incremento en los epígrafes de Deudas con entidades de crédito y Obligaciones y otros valores negociables, incluyen 105 millones de euros de nuevas emisiones, así como 76 millones de euros de amortizaciones, tal como se reflejan en el Estado de Flujos de Efectivo Consolidado. Asimismo, se incluye alta de 8,5 millones de euros por la integración de la sociedad Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano, comentada en la Nota 5.1.

La variación en el epígrafe de Pasivos por arrendamiento incluye altas por 42,6 millones de euros por la firma de un nuevo contrato de arrendamiento hotelero en París, así como amortizaciones registradas por pago de cuotas de alquiler de 90,6 millones de euros. También se incluyen otras altas por modificaciones de condiciones contractuales, principalmente por aplicación de índices de inflación.

El incremento en el epígrafe de Otros pasivos financieros viene motivado, principalmente, por el dividendo a pagar comentado en la Nota 7 por importe de 41,7 millones de euros, así como por el 50% del importe pendiente de pago por la combinación de negocios de la sociedad Cibanco, S.A. IBM Fideicomiso el Medano que asciende a 14,6 millones de euros.

## Nota 12. Patrimonio

### 12.1 Capital social

El capital social de Meliá Hotels International, S.A. a 30 de junio de 2019 está compuesto por 229.700.000 acciones al portador de 0,2 euros de valor nominal cada una de ellas, totalmente suscrito y desembolsado.

Todas las acciones constitutivas del capital social, a excepción de las acciones propias, gozan de los mismos derechos y están admitidas a cotización oficial en el Mercado Continuo (España).

Los derechos de voto que ostentan los principales accionistas con participación directa e indirecta en Meliá Hotels International, S.A. a 30 de junio de 2019, comparado con el cierre del ejercicio 2018, son los siguientes:

Accionistas	30/06/2019 % Participación	31/12/2018 % Participación
Hoteles Mallorquines Consolidados, S.L.	23,38	23,38
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	13,21	13,21
Hoteles Mallorquines Agrupados, S.L.	10,39	10,39
Tulipa Inversiones 2018, S.A. *	5,03	5,03
Resto (menos del 3% individual)	48,00	48,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

\* La sociedad Tulipa Inversiones 2018, S.A. ha absorbido a la sociedad Majorcan Hotels Exlux, S.L., reportada anteriormente como propietaria de las participaciones.

### 12.2 Acciones propias

El detalle y movimiento de las acciones propias es el siguiente:

(miles de €)	Acciones	Precio Medio €	Saldo
<b>SALDO A 31/12/2018</b>	<b>1.822.968</b>	<b>8,79</b>	<b>16.025</b>
Adquisiciones	4.838.383	8,48	41.031
Enajenaciones	(4.853.648)	8,48	(41.144)
<b>SALDO A 30/06/2019</b>	<b>1.807.703</b>	<b>8,80</b>	<b>15.912</b>

El número de acciones en poder de la Compañía a 30 de junio de 2019 es de 1,8 millones, que representan el 0,787% del capital social.

No existen títulos prestados a bancos a 30 de junio de 2019.

El valor de cotización de las acciones de Meliá Hotels International, S.A. al cierre del primer semestre de 2019 es de 8,40 euros. A cierre del ejercicio 2018, el valor de cotización fue de 11,74 euros.

A efectos comparativos los movimientos del 1 de enero al 30 de junio de 2018 fueron los siguientes:

(miles de €)	Acciones	Precio Medio €	Saldo
<b>SALDO A 31/12/2017</b>	<b>1.722.464</b>	<b>8,72</b>	<b>15.023</b>
Adquisiciones	4.944.959	11,77	58.188
Enajenaciones	(4.974.459)	11,77	(58.535)
<b>SALDO A 30/06/2018</b>	<b>1.692.964</b>	<b>8,67</b>	<b>14.677</b>

El número de acciones en poder de la Compañía a 30 de junio de 2018 era de 1,69 millones, que representaban el 0,737% del capital social.

## Nota 13. Evolución De La Plantilla Media

El número medio de empleados del Grupo durante el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018 se muestra en el siguiente cuadro:

	30/06/2019	30/06/2018
Hombres	12.566	14.398
Mujeres	9.162	10.748
<b>TOTAL</b>	<b>21.728</b>	<b>25.146</b>

## Nota 14. Impuesto Sobre Las Ganancias

El gasto por el impuesto sobre las ganancias se reconoce sobre la base de la estimación de la dirección del tipo impositivo medio ponderado esperado del ejercicio financiero completo. El tipo impositivo medio anual estimado para el ejercicio a 31 de diciembre de 2019 es del 23,60%. El tipo impositivo estimado para el período de seis meses finalizado a 30 de junio de 2018 fue del 25%.

## Nota 15. Información Sobre Partes Vinculadas

Se consideran partes vinculadas:

- Las entidades asociadas y negocios conjuntos que se integran por el método de la participación.
- Los accionistas significativos de la sociedad dominante.
- El equipo directivo y los miembros del Consejo de Administración, así como las personas estrechamente vinculadas a los mismos.

Todas las transacciones realizadas con partes vinculadas se realizan en condiciones de mercado e independencia mutua.

### 15.1 Transacciones con entidades asociadas y negocios conjuntos

#### *Operaciones comerciales*

Las operaciones comerciales realizadas con entidades asociadas y negocios conjuntos se refieren principalmente a actividades de gestión hotelera y otros servicios relacionados.

Durante el primer semestre del ejercicio 2019 el Grupo ha continuado con sus operaciones comerciales respecto a entidades asociadas y negocios conjuntos, tal y como lo venía haciendo en el ejercicio 2018.

#### *Operaciones de financiación*

Entre las principales variaciones en los saldos que el Grupo mantiene con entidades asociadas a 30 de junio de 2019 con respecto al cierre del ejercicio 2018 cabe destacar el incremento de créditos a corto plazo con la entidad asociada Jamaica DevCo S.L. en 3,9 millones de euros y la disminución de créditos con Altavista Hotelera, S.L. en 1,9 millones de euros.

#### *Garantías y avales*

No se han producido variaciones significativas, respecto a los avales que el Grupo mantiene respecto a pasivos registrados en entidades asociadas y negocios conjuntos.



**15.2 Transacciones con accionistas significativos**

Los saldos por tipo de operación realizados durante el primer semestre con los accionistas significativos del Grupo son los siguientes:

(miles de €)	Tipo de operación	30/06/2019	30/06/2018
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Arrendamientos	91	80
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Recepción de servicios	51	258
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Otras operaciones	993	640
<b>TOTAL</b>		<b>1.134</b>	<b>978</b>

**15.3 Transacciones con personal directivo y miembros del Consejo de Administración**

Las retribuciones y otros beneficios satisfechos durante el primer semestre a los administradores y miembros de la alta dirección se detallan a continuación:

(miles de €)	30/06/2019	30/06/2018
Dietas asistencia	364	428
Retribuciones consejeros	1.060	801
Retribuciones alta dirección	2.628	1.415
<b>TOTAL</b>	<b>4.052</b>	<b>2.644</b>

La Compañía no ha asumido ningún tipo de obligación y no ha satisfecho ningún tipo de anticipo o crédito a los administradores.

El incremento habido en la remuneración del Consejero Delegado y de la Alta Dirección de la Compañía se debe al pago, durante el primer semestre de 2019, de la retribución variable a largo plazo ligada a los objetivos fijados en el Plan Estratégico de la Compañía para el período 2016-2018.

A continuación, se detallan los saldos de operaciones realizadas por Grupo con sus administradores o directivos en el primer semestre de los ejercicios 2019 y 2018:

(miles de €)	Tipo de operación	30/06/2019	30/06/2018
Don Juan Vives Cerda	Recepción servicios	19	21
Don Juan Vives Cerda	Prestación servicios	266	169
<b>TOTAL</b>		<b>285</b>	<b>190</b>

Se detallan las transacciones con Don Juan Vives Cerda mientras ha sido miembro del Consejo de Administración (hasta el 18 de junio de 2019).

## Nota 16. Provisiones y Contingencias

### 16.1 Provisiones

El Grupo mantiene en el pasivo no corriente un saldo de 56 millones de euros en concepto de provisiones para riesgos y gastos. El desglose del saldo por naturaleza de las obligaciones recogidas, para los periodos finalizados respectivamente el 30 de junio de 2019 y el 31 de diciembre de 2018, es el siguiente:

(miles de €)	30/06/2019	31/12/2018
Provisión para premios de jubilación, vinculación y obligaciones con el personal	12.018	10.720
Provisión para Impuestos y Organismos Oficiales	14.315	14.256
Provisión para responsabilidades	29.649	29.543
<b>Total</b>	<b>55.982</b>	<b>54.519</b>

A fecha 30 de junio, el Grupo evalúa los compromisos estipulados en convenios colectivos en base a los estudios actuariales, estimándose un importe devengado de 14,3 millones de euros. A 31 de diciembre de 2018 el importe devengado fue de 12,9 millones de euros.

Por otra parte, el saldo a junio 2019 de los compromisos exteriorizados ha sido de 2,3 millones de euros, presentándose el pasivo por su valor neto. A cierre del ejercicio 2018 el saldo por este concepto fue de 2,2 millones de euros.

El tipo de interés técnico aplicado para la evaluación de dichos compromisos a 30 de junio ha sido del 0,90%, mientras que a 31 de diciembre de 2018 fue del 1,32%.

### 16.2 Contingencias

El Grupo mantiene compromisos con terceros no reconocidos en el balance, debido a la escasa probabilidad de que en un futuro conlleven la salida de recursos económicos. Se ofrece a continuación una descripción de los cambios ocurridos en este epígrafe durante el primer semestre del ejercicio 2019:

El pasado día 3 de julio de 2019 la sociedad matriz del Grupo recibió notificación de demanda interpuesta en España por enriquecimiento ilícito durante los últimos 5 años derivado de su actividad de gestión hotelera de dos establecimientos en Cuba. La Compañía ha interpuesto declinatoria por falta de jurisdicción y competencia judicial internacional, pendiente de resolución a la fecha de formulación de los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados. Los administradores consideran que no se derivará de dicho procedimiento quebranto patrimonial alguno para el Grupo.

Durante el primer semestre se han renovado y otorgado nuevos avales por 6,7 millones de euros, principalmente de hoteles de Alemania y del Meliá Zaragoza. Y, por otra parte, se han cancelado avales por hoteles en alquiler de España y Alemania por 8,3 millones de euros, además del aval de 12,2 millones de euros que garantizaba el depósito por la compra-venta del hotel Meliá Coco Beach.

## Nota 17. Acontecimientos Posteriores al Cierre

### Pago de dividendos

Con fecha 10 de julio de 2019, la Compañía ha procedido al pago de la distribución de dividendos aprobada en la Junta General de Accionistas celebrada el pasado día 18 de junio (ver Nota 7), para lo que se han dispuesto 41,7 millones de euros, una vez descontada la autocartera de la Compañía a fecha de distribución. El dividendo bruto aprobado ha sido de 0,183 euros por acción.

## 1. Situación de la entidad

Durante el primer semestre del ejercicio 2019, en relación con aquellos aspectos que tienen que ver con la estructura organizativa de Meliá Hotels International, S.A., su organigrama, así como el funcionamiento de la entidad, no se han producido cambios significativos por lo que la información disponible en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2018 y su correspondiente informe de gestión, se entiende como la información más actualizada.

## 2. Evolución y resultados de los negocios

A continuación, se ofrece un detalle por los segmentos operativos en los que se estructura la Compañía:

### 2-1. Negocio Hotelero

La evolución del negocio hotelero para el total de la Compañía puede resumirse en los siguientes indicadores clave o KPI's, desglosados por tipo de gestión:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos totales agregados</b>	<b>744,2</b>	<b>745,7</b>	<b>(0,20%)</b>
Propiedad	381,3	394,5	
Alquiler	362,9	351,2	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>465,1</b>	<b>460,5</b>	<b>1,00%</b>
Propiedad	202,5	206,7	
Alquiler	262,6	253,8	
<b>EBITDAR</b>	<b>193,8</b>	<b>197,5</b>	<b>(1,90%)</b>
Propiedad	104,7	117,9	
Alquiler	89,1	79,7	
<b>EBITDA</b>	<b>185,2</b>	<b>189,9</b>	<b>(2,47%)</b>
Propiedad	104,7	117,9	
Alquiler	80,5	72,0	
<b>EBIT</b>	<b>72,8</b>	<b>87,6</b>	<b>(16,89%)</b>
Propiedad	70,9	87,1	
Alquiler	1,9	0,5	

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>145,3</b>	<b>148,9</b>	<b>(2,4%)</b>
Honorarios de terceros	23,9	25,4	
Honorarios de alquiler y propiedad	45,8	45,6	
Otros ingresos	75,6	77,9	
<b>Total EBITDA Modelo de Gestión</b>	<b>39,2</b>	<b>37,4</b>	<b>4,9%</b>
<b>Total EBIT Modelo de Gestión</b>	<b>33,4</b>	<b>32,7</b>	

La partida "Otros ingresos" incluye 62,0 millones de euros en el 1S 2019 y 63,6 millones en el 1S 2018 de ingresos corporativos no atribuibles a una regional específica.

En cuanto a Otros negocios vinculados a la gestión hotelera, la evolución ha sido la siguiente:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
Ingresos	30,3	32,4	(6,4%)
EBITDAR	1,8	2,7	
EBITDA	1,7	1,9	
EBIT	1,0	1,4	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio, indicando la variación respecto al periodo anterior:

	PROPIEDAD Y ALQUILER					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total Hoteles	68,7%	(2,7)	120,9	4,4%	83,1	0,4%
Total Hoteles (mismas bases comparables)	71,5%	(1,1)	121,0	2,4%	86,5	0,8%
América	62,9%	(9,5)	130,6	9,2%	82,1	(5,2%)
EMEA	70,9%	(0,5)	139,2	3,6%	98,7	2,8%
España	70,1%	(0,9)	109,2	2,5%	76,6	1,2%
Cuba	-	-	-	-	-	-
Asia	-	-	-	-	-	-

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2019 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 5,6 millones (5,6 millones en el 1S 2018).

	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total Hoteles	64,1%	(2,9)	104,0	2,8%	66,7	(1,7%)
Total Hoteles (mismas bases comparables)	66,1%	(1,2)	101,5	0,7%	67,1	(1,1%)
América	61,3%	(5,9)	117,3	6,8%	71,9	(2,5%)
EMEA	69,6%	(1,4)	140,2	4,6%	97,6	2,6%
España	67,9%	(1,8)	100,5	2,5%	68,3	(0,1%)
Cuba	56,9%	(5,6)	85,3	(1,7%)	48,5	(10,6%)
Asia	59,1%	3,5	71,9	(0,8%)	42,5	5,5%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 11,8 millones (11,4 millones en el 1S 2018).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2019 y del ejercicio 2018 es el siguiente:

	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2019		31/12/2018	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Hoteles Globales</b>	<b>327</b>	<b>82.872</b>	<b>329</b>	<b>83.253</b>
Gestión	126	37.282	129	37.556
Franquicia	48	9.860	47	9.714
Propiedad	45	13.403	45	13.735
Alquiler	108	22.327	108	22.248

Por otro lado, el pipeline de hoteles para los años siguientes se muestra a continuación:

	Pipeline									
	2019		2020		2021		2022 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Hoteles Globales</b>	<b>9</b>	<b>1.708</b>	<b>27</b>	<b>7.299</b>	<b>16</b>	<b>3.092</b>	<b>9</b>	<b>2.063</b>	<b>61</b>	<b>14.162</b>
Gestión	8	1.563	21	5.913	12	2.501	8	1.953	49	11.930
Franquicia	-	-	1	96	3	468	1	110	5	674
Propiedad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler	1	145	5	1.290	1	123	-	-	7	1.558

A continuación, se ofrece un análisis de la evolución hotelera por regionales:

## AMÉRICA

La evolución del negocio hotelero en la regional América puede resumirse en los siguientes KPI's desglosados por tipo de gestión:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos totales agregados</b>	<b>230,2</b>	<b>234,9</b>	<b>(2,0%)</b>
Propiedad	215,3	218,9	
Alquiler	14,9	16,0	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>101,8</b>	<b>107,8</b>	<b>(5,5%)</b>
Propiedad	89,5	94,3	
Alquiler	12,3	13,4	
<b>EBITDAR</b>	<b>71,7</b>	<b>81,5</b>	<b>(12,0%)</b>
Propiedad	67,8	78,9	
Alquiler	4,0	2,6	
<b>EBITDA</b>	<b>70,2</b>	<b>78,7</b>	<b>(10,8%)</b>
Propiedad	67,8	78,9	
Alquiler	2,4	(0,2)	
<b>EBIT</b>	<b>51,2</b>	<b>60,3</b>	<b>(15,2%)</b>
Propiedad	52,7	64,9	
Alquiler	(1,6)	(4,5)	

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>29,2</b>	<b>28,3</b>	<b>3,2%</b>
Honorarios de terceros	3,5	3,7	
Honorarios de alquiler y propiedad	15,2	16,2	
Otros ingresos	10,4	8,3	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio indicando la variación respecto al período anterior:

	PROPIEDAD Y ALQUILER					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
<b>Total América</b>	<b>62,9%</b>	<b>(9,5)</b>	<b>130,6</b>	<b>9,2%</b>	<b>82,1</b>	<b>(5,2%)</b>
<b>Total América (mismas bases comparables)</b>	<b>72,4%</b>	<b>(6,4)</b>	<b>128,6</b>	<b>2,1%</b>	<b>93,0</b>	<b>(6,1%)</b>
Brasil	-	-	-	-	-	-
México	72,0%	(6,1)	129,4	6,1%	93,2	(2,2%)
República Dominicana	62,2%	(15,4)	130,2	11,4%	81,0	(10,7%)
Resto América	47,9%	(12,6)	134,5	11,7%	64,4	(11,6%)

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,2 millones (1,2 millones en el primer semestre de 2018).

	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
<b>Total América</b>	<b>61,3%</b>	<b>(5,9)</b>	<b>117,3</b>	<b>6,8%</b>	<b>71,9</b>	<b>(2,5%)</b>
<b>Total América (mismas bases comparables)</b>	<b>68,7%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>110,3</b>	<b>0,2%</b>	<b>75,8</b>	<b>(2,0%)</b>
Brasil	57,9%	4,0	79,8	3,0%	46,2	10,6%
México	72,0%	(4,5)	129,4	0,3%	93,2	(5,6%)
República Dominicana	62,2%	(15,4)	130,2	11,4%	81,0	(10,7%)
Resto América	54,8%	(9,9)	127,2	13,4%	69,7	(3,9%)

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 2 millones (1,5 millones en el primer semestre de 2018).

La evolución de nuestras operaciones en América ha sido negativa durante el primer semestre del año respecto al primer semestre de 2018 debido a diversos aspectos, en muchos casos fuera de nuestro control, que impactaron en el comportamiento de aquellos hoteles situados en algunos de los destinos turísticos más importantes de la región. Algunos de estos problemas fueron el ruido generado por la prensa estadounidense motivado por el hecho de que diversos turistas de EEUU murieron debido a diversas causas en algunas áreas de la República Dominicana, la compleja situación vivida en Venezuela, el incremento de la percepción de inseguridad por parte de turistas de EEUU en México, lo que afectó a la demanda MICE debido a las advertencias de viajes del Gobierno de EEUU desde principios de 2018 y por la complicada situación socio-económica y política en México, la cual se vio a su vez impactada por los problemas de sargazo en algunas áreas como Playa del Carmen o Cancún, que se sumaron a los ramp ups de determinados hoteles en la República.

A nivel país, nos vimos afectados por la situación vivida en la *República Dominicana*, debido al ruido generado por la prensa de EEUU como consecuencia de las muertes de turistas norteamericanos por diversas causas. Esto generó cancelaciones que afectaron a nuestros hoteles en el país, principalmente en el mes de junio. Adicionalmente, la reforma del Meliá Caribe Beach y del Meliá Punta Cana Beach, los cuales abrieron en diciembre de 2018, limitó nuestra capacidad de vender las habitaciones principalmente en la temporada alta, siendo este caso el mismo que en Grand Reserve, que también abrió en diciembre y que todavía está en ramp up. Debido a estos aspectos, hemos sido testigos de un decremento en el número de visitantes procedentes de EEUU, el cual se compensó parcialmente con el incremento de clientes procedentes de Europa y Latinoamérica, y por el aumento de la oferta, lo que combinado con el crecimiento en los precios medios de los billetes por parte de las aerolíneas impactó negativamente al segmento de grupos, aunque fuimos capaces de compensar parcialmente esta caída con el crecimiento mostrado por las ventas a través de nuestro canal directo gracias al segmento individual y que fue potenciada por exitosas campañas comerciales tales como la Wonder Week y Super Sale, entre otras.

En *México*, la tendencia iniciada a principios de año durante la temporada alta continuó en el segundo trimestre y consecuentemente nos vimos afectados por la inseguridad en algunas áreas del país, la cual a su vez se amplificó en la prensa de EEUU y Canadá, que combinada con el problema de sargazo en Playa del Carmen y Cancún, afectó en gran medida a los resultados globales de nuestros hoteles del país. Además, la situación socio-económica y política del país empeoró en los últimos meses desde el cambio de gobierno, lo que resultó en una fuerte caída del segmento MICE que impactó negativamente en las tasas de ocupación, ingresos y RevPAR, a pesar de que las ventas a través del canal directo fueron buenas.

Finalmente, en el lado positivo, destacar que el comportamiento de nuestros hoteles de *Brasil* fue bueno durante el semestre frente al mismo periodo del año anterior, a pesar de haberse visto impactados por la depreciación del BRL frente al USD, gracias al buen comportamiento de nuestros hoteles en mayo debido a diversas ferias comerciales como APAS, Hospitalar e ILTM, congresos médicos internacionales y festivales de música, así como por el impacto positivo de la Copa América 2019 celebrada en junio. En este contexto, el segmento que mejor se comportó en el periodo fue el canal directo, el cual se vio impulsado por la campaña de Wonder Week en junio.

### **Perspectivas**

Para el 3T del año, en la República Dominicana prevemos una caída en las reservas y demanda por los problemas de inseguridad mencionados y amplificados por la prensa de EEUU, aunque el gobierno ha puesto en marcha un ambicioso plan destinado a reforzar la seguridad en el país. En este sentido, estimamos una caída de visitantes de EEUU que esperamos mitigar parcialmente centrándonos en turistas procedentes de Latinoamérica y EMEA, así como por medio de campañas comerciales destinadas a mejorar la competitividad de los principales destinos turísticos del país. En México, esperamos que las guerras de precios continúen para alcanzar mayores volúmenes, por lo que estimamos que la tendencia será similar a la de periodos anteriores, con un menor nivel de demanda. En este contexto, nos centraremos en mejorar tasas de ocupación frente a precios para limitar el impacto de nuevos competidores, así como para continuar posicionando nuestros hoteles y marcas entre segmentos superiores. En el caso de Brasil, somos optimistas para el 3T, principalmente en julio, ya que se celebrará un importante congreso religioso que impulsará el segmento de grupos en nuestros hoteles de Sao Paulo. Además, las reservas para agosto están por encima de las del año anterior.

### **Cartera y proyectos**

En el primer semestre del año, incorporamos un nuevo hotel a nuestra cartera de América: el Meliá Cartagena Karmairi (Colombia, franquicia, 146 habitaciones), mientras que nuestro hotel situado en Los Cabos (México) ME Cabo pasó a formar parte de nuestros hoteles en propiedad. Además, desafiliamos 4 hoteles: Tryp Sao Paulo Berrini (Brasil, gestión, 171 habitaciones), Meliá Coco Beach (Puerto Rico, propiedad, 486 habitaciones), tras su exitosa venta, ME Miami (Estados Unidos, gestión, 129 habitaciones) y Tryp Sao Paulo Itaim (Brasil, gestión, 133 habitaciones). Para el resto del año, esperamos incorporar 1 nuevo hotel en gestión: Paradisus Playa Mujeres (México, 498 habitaciones), un nuevo resort todo incluido situado en uno de los destinos turísticos con mayor potencial en el Caribe.

Finalmente, ha de decirse que, debido a la integración de nuestros hoteles situados en Brasil, los cuales se dejarán de reportar como una división por separado en el futuro, 13 nuevos hoteles (3.024 habitaciones) se han añadido a América.

**EMEA**

La evolución del negocio hotelero en la regional EMEA puede resumirse en los siguientes KPI's desglosados por tipo de gestión:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos totales agregados</b>	<b>181,9</b>	<b>173,9</b>	<b>4,6%</b>
Propiedad	50,4	47,9	
Alquiler	131,6	126,1	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>131,7</b>	<b>125,1</b>	<b>5,3%</b>
Propiedad	35,2	26,7	
Alquiler	96,5	98,3	
<b>EBITDAR</b>	<b>46,1</b>	<b>41,6</b>	<b>10,9%</b>
Propiedad	13,0	10,0	
Alquiler	33,1	31,5	
<b>EBITDA</b>	<b>44,3</b>	<b>40,0</b>	<b>10,8%</b>
Propiedad	13,0	10,0	
Alquiler	31,4	30,0	
<b>EBIT</b>	<b>13,3</b>	<b>13,6</b>	<b>(2,4%)</b>
Propiedad	7,3	7,7	
Alquiler	6,0	6,0	

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>14,1</b>	<b>13,5</b>	<b>4,6%</b>
Honorarios de terceros	0,5	0,4	
Honorarios de alquiler y propiedad	10,5	9,3	
Otros ingresos	3,1	3,9	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio indicando la variación respecto al período anterior:

	PROPIEDAD Y ALQUILER					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total EMEA	70,9%	(0,5)	139,2	3,6%	98,7	2,8%
Total EMEA (mismas bases comparables)	71,1%	0,1	139,5	4,2%	99,2	4,4%
Alemania	69,7%	(0,2)	110,8	3,7%	77,3	3,3%
Francia	72,4%	(7,9)	174,4	-3,7%	126,2	(13,2%)
Italia	72,2%	1,5	173,4	5,7%	125,2	8,0%
UK	71,0%	(0,2)	217,3	3,3%	154,3	2,9%
Resto EMEA	76,9%	2,1	151,5	6,1%	116,4	9,1%

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,3 millones (1,3 millones en el primer semestre de 2018).



	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total EMEA	69,6%	(1,4)	140,2	4,6%	97,6	2,6%
Total EMEA (mismas bases comparables)	70,1%	(0,3)	139,7	4,0%	97,9	3,6%
Alemania	69,7%	(0,2)	110,8	3,7%	77,3	3,3%
Francia	72,4%	(7,9)	174,4	-3,7%	126,2	(13,2%)
Italia	70,1%	(0,2)	219,4	3,9%	153,9	3,6%
UK	72,7%	2,0	170,3	3,8%	123,7	6,7%
Resto EMEA	62,5%	(7,4)	153,0	16,8%	95,7	4,5%

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 1,4 millones (1,3 millones en el primer semestre de 2018).

El comportamiento de nuestros hoteles situados en EMEA ha sido positivo durante el primer semestre del año, en términos generales, en todos los países en los que operamos, siendo los principales aspectos a tener en cuenta los siguientes:

#### ALEMANIA/AUSTRIA

Nuestros hoteles de Alemania cerraron un semestre positivo frente al 1S 2018, principalmente explicado por subidas de precios, gracias a la mejora en las ventas a través de melia.com. Este comportamiento ha sido explicado debido a la positiva evolución de los mercados de Múnich y Berlín, particularmente en el 2T, dada la recuperación del segmento individual en Berlín y su positivo impacto en los segmentos de OTAs y canal directo combinado a su vez con las importantes ferias que tuvieron lugar en la región. Por otro lado, los mercados de Frankfurt y Wolfsburgo sufrieron en el periodo, ya que se vieron impactados por la cancelación de una importante feria comercial, mientras que en el caso de Dusseldorf los resultados estuvieron en línea con los del 1S de 2018.

#### REINO UNIDO

El 1S del año ha sido positivo para nuestros hoteles de Reino Unido, particularmente para el ME London y Meliá White House, nuestros 2 hoteles principales, los cuales a su vez se vieron ayudados por el rápido y positivo posicionamiento del Hotel Kensington by Meliá, el cual sigue estando en ramp up. Estos datos son relevantes considerando el hecho de que estamos siendo afectados por las incertidumbres en torno al Brexit y por la reforma del Meliá White House. En este sentido, a pesar de que dicha reforma ha tenido retrasos, el hotel cerró el periodo con unas cifras similares a las del 2018, mientras que en el caso del ME London el hotel registró un incremento de RevPAR de doble dígito motivado por el fuerte aumento de ingresos en festivos combinado con el aumento en la demanda MICE, la cual se benefició de la contribución de nuevas cuentas.

#### FRANCIA

El efecto negativo del “Movimiento de los Chalecos Amarillos” que tanto ha impactado a nuestras operaciones, sobre todo en el 1T, prácticamente ha desaparecido, lo que ha permitido a nuestros hoteles de Francia recuperarse en los últimos meses, a pesar de algunas reformas que tuvieron lugar y que afectaron a hoteles como el Hotel París Ópera o el Meliá Champs Elysses. En junio, alcanzamos los números en los que nos movíamos antes de los atentados de 2015 tanto a nivel de precios, como de tasas de ocupación, gracias a la celebración del Mundial Femenino de la FIFA. Además, en el caso del Ininside Paris Charles de Gaulle, el cual se incorporó en el primer trimestre del año y consecuentemente todavía está en ramp up, fuimos capaces de firmar acuerdos comerciales que nos garantizarán la sostenibilidad de sus operaciones en el futuro.

#### ITALIA

El primer semestre del año ha sido positivo en términos generales para nuestros hoteles de Italia, a pesar de que en el 1T nos vimos afectados negativamente por el menor número de ferias comerciales, principalmente en el mercado de Milán. En este sentido, durante el 2T el ME Milán y Meliá Milán cerraron el periodo con incrementos de RevPAR significativos, estando este comportamiento reforzado a su vez por la recuperación del Meliá Génova tras el desastre del Puente Morandi. Sin embargo, nuestro resultado en Roma se vio afectado por la reforma del Gran Meliá Rome y la menor demanda en los segmentos individual y MICE.

## Perspectivas

Para el tercer trimestre de 2019 esperamos que nuestros hoteles de *Alemania* presenten unas cifras similares a las del 3T 2018, a pesar de que habrá un menor número de ferias comerciales en comparación con 2018. Sin embargo, en *Reino Unido* preveemos un incremento de RevPAR de dígito medio, mientras que en *Francia* estimamos que nuestros hoteles reportarán unos resultados en línea con los del año pasado. Finalmente, en *Italia* esperamos un crecimiento de RevPAR de dígito medio frente al 3T 2018.

## Cartera y proyectos

En el primer semestre del año, hemos incorporado 2 nuevos hoteles a nuestra cartera de EMEA: el Ininside Paris Charles de Gaulle (Francia, alquiler, 266 habitaciones), el cual reforzará nuestra presencia en la ciudad y nos permitirá seguir penetrando y posicionándonos en los segmentos MICE y de tripulaciones debido a su localización óptima cerca del aeropuerto, y el Ininside Prague Old Town (República Checa, gestión, 89 habitaciones), el cual será nuestro primer hotel en el país. Por otro lado, desafilamos el Meliá Campione (Italia, gestión, 40 habitaciones).

De cara a los próximos meses, esperamos incorporar 2 nuevos hoteles en EMEA: el Ininside Milano Torre Galfa (Italia, alquiler, 145 habitaciones), el cual nos permitirá seguir beneficiándonos de la dinámica positiva del mercado de Milán, y el Gran Meliá Arusha (Tanzania, gestión, 171 habitaciones) que nos permitirá aumentar nuestra presencia en la región y la penetración de nuestras marcas en segmentos superiores.

Por último, hemos de mencionar que, debido a la reorganización interna que llevamos a cabo a finales del año pasado y que afectó a la estructura y hoteles incluidos en las divisiones de EMEA y Spain, 17 nuevos hoteles (5.434 habitaciones) se han añadido a la división EMEA desde la división Mediterranean y 12 hoteles (2.486 habitaciones) se han movido a la división Spain.

## SPAIN

La evolución del negocio hotelero en la regional SPAIN puede resumirse en los siguientes KPI's desglosados por tipo de gestión:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos totales agregados</b>	<b>332,1</b>	<b>336,9</b>	<b>(1,4%)</b>
Propiedad	115,6	141,3	
Alquiler	216,5	195,6	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>231,6</b>	<b>232,1</b>	<b>(0,2%)</b>
Propiedad	77,8	90,1	
Alquiler	153,8	142,0	
<b>EBITDAR</b>	<b>76,0</b>	<b>74,5</b>	<b>2,1%</b>
Propiedad	24,0	28,9	
Alquiler	52,0	45,5	
<b>EBITDA</b>	<b>70,7</b>	<b>71,2</b>	<b>(0,8%)</b>
Propiedad	24,0	28,9	
Alquiler	46,7	42,3	
<b>EBIT</b>	<b>8,3</b>	<b>13,6</b>	<b>(38,9%)</b>
Propiedad	10,8	14,6	
Alquiler	(2,5)	(1,0)	

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>30,2</b>	<b>36,2</b>	<b>(16,5%)</b>
Honorarios de terceros	10,6	10,3	
Honorarios de alquiler y propiedad	20,1	20,1	
Otros ingresos	(0,4)	5,8	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio indicando la variación respecto al período anterior:

	PROPIEDAD Y ALQUILER					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación	€	Variación (%)	€	Variación (%)
<b>Total Spain</b>	<b>70,1%</b>	<b>(0,9)</b>	<b>109,2</b>	<b>2,5%</b>	<b>76,6</b>	<b>1,2%</b>
<b>Total Spain (mismas bases comparables)</b>	<b>71,3%</b>	<b>0,1</b>	<b>110,0</b>	<b>1,5%</b>	<b>78,4</b>	<b>1,6%</b>
Baleares	60,4%	(4,6)	105,7	(4,4%)	63,9	(11,2%)
Canarias	71,0%	(5,0)	94,1	(6,4%)	66,8	(12,5%)
España Norte	74,4%	0,7	124,6	7,8%	92,7	8,8%
España Sur	71,6%	2,6	99,7	3,4%	71,4	7,4%

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 3 millones (3,1 millones en el primer semestre de 2018).

	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación	€	Variación (%)	€	Variación (%)
<b>Total Spain</b>	<b>67,9%</b>	<b>(1,8)</b>	<b>100,5</b>	<b>2,5%</b>	<b>68,3</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Total Spain (mismas bases comparables)</b>	<b>68,8%</b>	<b>(1,3)</b>	<b>98,6</b>	<b>1,8%</b>	<b>67,9</b>	<b>(0,1%)</b>
Baleares	62,4%	(3,5)	102,3	(4,2%)	63,9	(9,4%)
Canarias	71,7%	(4,6)	89,4	(4,6%)	64,1	(10,3%)
España Norte	72,3%	1,0	118,2	7,2%	85,5	8,8%
España Sur	66,4%	(1,5)	91,8	2,4%	61,0	0,2%
Otros	60,1%	(4,0)	78,9	6,7%	47,4	0,1%

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 5 millones (4,9 millones en el primer semestre de 2018).

Durante la primera mitad del año, el comportamiento de nuestros hoteles situados en España se vio impactado por el deterioro sufrido por nuestros resorts del país. En este sentido, el comportamiento positivo de los hoteles de costas compensó parcialmente las caídas registradas en nuestros hoteles de las Islas Baleares e Islas Canarias por la reducción en la capacidad aérea y la recuperación de la demanda en destinos alternativos. Por otro lado, el comportamiento de nuestros hoteles urbanos fue excepcional, sobre todo en ciudades como Madrid, Valencia, Barcelona y Sevilla, con la única excepción de Palma de Mallorca, donde el menor número de eventos y congresos celebrados impactó negativamente al mercado en general. Los principales aspectos a destacar para cada una de las regiones en las que operamos son los siguientes:

#### ÁREA NORESTE

La región registró una subida de RevPAR significativa frente al mismo periodo de 2018 gracias al buen comportamiento de nuestros hoteles situados en Madrid y Barcelona, los cuales se beneficiaron del buen comportamiento del segmento MICE gracias a algunos eventos significativos que tuvieron lugar, como la Final de la UEFA Champions League o el congreso EULAR en Madrid o la mayor feria textil del mundo ITMA en Barcelona.

## SUR DE ESPAÑA

Durante el 1S, fuimos testigos de una recuperación tanto en precios, como de tasas de ocupación, en nuestros hoteles del sur de España. En este sentido, el buen comportamiento registrado en Sevilla gracias al segmento MICE, en Sierra Nevada y en Torremolinos, nos permitió reportar unos sólidos resultados frente al mismo periodo de 2018. Por segmentos, fuimos capaces de compensar parcialmente la caída en la demanda de TOs gracias a nuestro canal directo, el cual fue especialmente relevante en determinados hoteles de costas.

## ISLAS BALEARES

El impacto negativo en precios, sobre todo en el mes de mayo, debido a la recuperación de la demanda en destinos alternativos y la significativa caída de la demanda del segmento MICE en Palma por el menor número de eventos celebrados en la ciudad en abril y mayo, afectaron en gran medida a los resultados globales reportados por nuestros hoteles de Islas Baleares durante la primera mitad del año. Por segmentos, tanto el individual como el canal directo, compensaron parcialmente la caída del segmento MICE.

## ISLAS CANARIAS Y OTROS

Nuestros hoteles situados en Islas Canarias cerraron un semestre negativo debido a diversos aspectos que impactaron a nuestras operaciones en la región, tales como reformas y reposicionamientos, el retroceso en el segmento de TOs debido al deterioro de la demanda de Reino Unido y Alemania, así como por otros factores como la reducción en el número de plazas y conexiones aéreas por cancelaciones de rutas y bancarrotas, incluyendo las de Germania y Air Berlin, combinados con el incremento de la demanda en destinos alternativos, lo que tuvo un impacto significativo en la demanda individual.

## Perspectivas

En términos generales, las expectativas de cara al 3T para nuestros hoteles urbanos y vacacionales varían. En el caso de los resorts, para el 3T, la temporada alta, las reservas están en la actualidad ligeramente por encima de las del mismo periodo del año anterior, siendo superiores en costas, similares a las del año pasado en el caso de Mallorca e inferiores en Islas Canarias, Menorca e Ibiza, gracias a la ambiciosa campaña comercial iniciada a principios de año destinada a mejorar las ventas a través de nuestro canal directo y los acuerdos con socios estratégicos. Sin embargo, las expectativas para el trimestre son todavía inciertas y dependerán de las ventas de última hora y de los precios fijados por el mercado. Por otro lado, tenemos expectativas positivas para el caso de nuestros hoteles urbanos, particularmente en Madrid y Barcelona.

## Cartera y proyectos

No hemos incorporado ningún hotel durante el primer semestre a nuestra cartera en España y no esperamos hacerlo durante el resto del año, aunque desafilamos el Tryp Indalo Almería (Alquiler, 186 habitaciones) como parte de nuestra estrategia de gestión activa de la cartera. De cara al futuro, continuaremos centrándonos en reformas y reposicionamientos destinados a posicionar nuestros hoteles de un mejor modo entre segmentos superiores.

Al igual que en el caso de la división EMEA y, como parte de la reorganización interna que afectó a los hoteles incluidos en las diferentes divisiones que integran nuestro Negocio Hotelero, 76 hoteles (23.311 habitaciones) han sido integrados en la división Spain, de los cuales 12 proceden de la división EMEA y 64 de Mediterranean.

## CUBA

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
Ingresos Totales del Modelo de Gestión	8,6	8,9	(3,9%)
Honorarios de terceros	7,0	8,5	
Honorarios de alquiler y propiedad			
Otros ingresos	1,6	0,4	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio indicando la variación respecto al período anterior:

	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total Cuba	56,9%	(5,6)	85,3	(1,7%)	48,5	(10,6%)
Total Cuba (mismas bases comparables)	58,7%	(3,6)	85,5	(3,6%)	50,2	(9,1%)

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 2,4 millones (2,2 millones en el primer semestre de 2018)

Durante el primer semestre del año, tal y como preveíamos, los niveles de actividad de la industria turística en el país continuaron sufriendo debido al retroceso en la demanda registrado en los últimos meses por diversos aspectos, tales como el aumento de la competitividad en otros destinos alternativos de la región, el impacto negativo de reformas que afectaron a algunos de nuestros hoteles o el empeoramiento de las relaciones entre los gobiernos de Estados Unidos y Cuba, entre otros. Todos estos aspectos llevaron a una caída en tasas de ocupación y precios, los cuales se vieron afectados en gran medida por el hecho de que la Administración Trump prohibió las operaciones de cruceros en el país y eliminó las licencias para viajes destinados a programas educativos para ciudadanos estadounidenses conocidos como "People to People".

En este complejo contexto, el RevPAR (en USD) cayó frente al mismo periodo del año anterior, particularmente en áreas como Cayo Largo, La Habana, Jardines del Rey y Cayo Santa María. Además, las tasas de ocupación se vieron impactadas negativamente en regiones como Cayo Largo, Cayo Santa María, Camagüey y La Habana, aunque sin embargo en algunos destinos turísticos como Cienfuegos y Santiago de Cuba las tasas de ocupación mejoraron gracias al positivo comportamiento del segmento de circuitos.

A nivel operativo, hemos estado activamente inmersos en reformas que afectaron al comportamiento de algunos hoteles como el Paradisus Varadero, Sol Rio de Luna y Mares, Meliá Las Américas, Hotel Sirenas y Sol Santa María, destinadas a mejorar, expandir y adaptar las instalaciones a los estándares de calidad demandados por los segmentos superiores y de lujo. Además, con respecto a los principales mercados emisores, fuimos testigos de retrocesos en el número de visitantes procedentes de Reino Unido, Canadá, Alemania, España y Rusia. En el caso de Canadá, el principal mercado emisor del país, la demanda se vio impactada negativamente por la reducción en el número de conexiones aéreas, siendo este aspecto, junto con el deterioro del peso argentino, también la explicación del retroceso en el número de visitantes procedentes de Argentina. En el lado positivo, los turistas procedentes de Francia, México, Italia, Chile y Países Bajos aumentó, así como de aquellos procedentes de Colombia y Paraguay.

Finalmente, nos gustaría destacar que las distintas estrategias y campañas comerciales implementadas en la división, tales como estrategias de precios dinámicos, participación en campañas globales de la compañía o mayor penetración del Meliá Internacional de Varadero, entre otros, nos ayudaron a mejorar las ventas a través de nuestro canal directo melia.com particularmente en los segmentos individual y de grupos, con este último habiéndose visto impulsado en gran medida por el buen comportamiento del segmento de circuitos.

### **Perspectivas**

Para el 3T, esperamos que las presiones competitivas continúen y por tanto no descartamos caídas de precios frente al 3T 2018, particularmente en La Habana, Cienfuegos y Santiago de Cuba. Además, esperamos una caída en las tasas de ocupación, viéndose afectadas a su vez por el incremento de oferta en Varadero y Cayo Santa María. Ambos aspectos tendrán un impacto negativo en el RevPAR frente al 3T 2018, el cual se espera retroceda a un nivel de doble dígito en áreas como La Habana y Cayo Largo, aunque sin embargo esperamos compensar parcialmente este efecto en nuestras operaciones gracias a las mayores contribuciones del Paradisus Los Cayos y Meliá Internacional Varadero, así como gracias al incremento esperado en las ventas a través de nuestro canal directo.

## Cartera y proyectos

Durante el primer semestre de 2019, abrimos parcialmente el Meliá Internacional Varadero (Varadero, gestión, 946 habitaciones), un resort de 5 estrellas todo incluido que reforzará nuestra posición de liderazgo en el país. En este sentido, se han puesto a disposición del público 200 habitaciones del hotel, mientras que el resto se incorporarán en los próximos meses hasta junio. Además, durante el trimestre el Paradisus Los Cayos, ha seguido penetrando y consolidando su posición en segmentos superiores desde su apertura en diciembre de 2018, gracias en parte a las nuevas habitaciones disponibles para la venta que se han incorporado al hotel en el periodo. De cara al resto del año, no esperamos incorporar ningún hotel a nuestra cartera de Cuba y por tanto seguiremos centrados en continuar mejorando las instalaciones de nuestros hoteles por medio de reformas y reposicionamientos destinados a adaptarlos a las necesidades de los segmentos superiores y de lujo, así como en continuar mejorando la competitividad del país frente a otras regiones del Caribe.

## ASIA

La evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

Millones de €	1S 2019	1S 2018	Variación %
Ingresos Totales del Modelo de Gestión	2,7	3,2	(13,8%)
Honorarios de terceros	2,2	2,4	
Otros ingresos	0,5	0,7	

A continuación, se ofrecen desgloses de ocupación, ARR y RevPAR por modelo de negocio indicando la variación respecto al periodo anterior:

	PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación (%)	€	Variación (%)
Total Asia	59,1%	3,5	71,9	(0,8%)	42,5	5,5%
Total Asia (mismas bases comparables)	59,9%	4,8	72,3	(1,5%)	43,4	7,0%
China	66,6%	4,6	65,2	(6,5%)	43,4	0,4%
Sureste Asiático	56,8%	3,2	74,4	1,2%	42,2	7,3%

El número de habitaciones disponibles en el primer semestre de 2019 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 0,9 millones (0,8 millones en el primer semestre de 2018).

Nuestras operaciones en Asia registraron unos resultados mixtos en el periodo por diversos aspectos que afectaron a nuestros hoteles de la región, tales como reformas que afectaron a algunos restaurantes de nuestros hoteles destinadas a mejorar la calidad y oferta gastronómica o el aumento de la competencia, entre otros. Dicho esto, a pesar de los retos mencionados anteriormente fuimos capaces de mejorar la rentabilidad de los hoteles gestionados. Además, si observamos a los principales mercados emisores de la división, fuimos testigos de un incremento de la demanda de visitantes procedentes de Estados Unidos, África y Europa gracias al atractivo y estabilidad de algunos destinos asiáticos, lo que motivó una mejora del segmento individual, mientras que por otro lado la división se ha convertido en un importante mercado emisor para muchos de nuestros hoteles situados en Europa y el Caribe.

A nivel país, nuestros hoteles situados en *China* se enfrentaron a una compleja situación de mercado y a un incremento de la competencia durante el periodo, lo que motivó una ligera caída de ingresos y rentabilidad por los menores ingresos obtenidos por el Gran Meliá Xian frente al mismo periodo del año anterior debido a la reforma de áreas productivas, mientras que en el Meliá Jinan el aumento de competidores en el área impactó negativamente al comportamiento del hotel. Sin embargo, en el lado positivo, el Innside Zhengzhou mejoró su comportamiento tras haber registrado un aumento de doble dígito en ingresos y una mejora de rentabilidad en su tercer año de operación, mientras que el Meliá Shanghai Hongqiao también aumentó su contribución a las figuras globales de la división.

En **Vietnam**, tanto los ingresos, como la rentabilidad, aumentaron por la positiva evolución del Meliá Hanoi, principalmente en el 1T, gracias a diversos eventos y reuniones políticas internacionales de alto nivel que aumentaron la demanda en la ciudad, tales como la visita del Presidente de Argentina o la reunión entre los gobiernos de Estados Unidos y Corea del Norte. Sin embargo, durante el 2T, una reforma afectó negativamente al segmento MICE y por tanto a las figuras globales reportadas por el hotel. Otros aspectos que nos gustaría destacar son el buen comportamiento del Sol Beach House Phu Quoc, sobre todo en temporada alta y por el incremento en el número de visitantes europeos, a pesar del aumento de la oferta en la isla, así como por la pequeña caída en ingresos registrada en el Meliá Danang por una reforma y la reducción en el número de turistas procedentes de Corea del Sur, los cuales optaron por otros destinos alternativos del país como Cam Ranh.

En el caso de **Indonesia**, nuestros hoteles registraron un incremento de ingresos y rentabilidad en USD frente al mismo periodo del año anterior, siendo particularmente relevante el buen comportamiento del Meliá Bali y considerando que en el 1T 2018 el destino aún se estaba recuperando del impacto negativo de la erupción del Volcán Agung. Además, algunos de nuestros hoteles en ramp up, como el Sol House Legian y el Innside Yogyakarta, fueron capaces de mejorar sus rentabilidades. En Birmania, el Meliá Yangon se vio impactado negativamente en términos de ingresos por el aumento de la competencia en el área, aunque mejoró su rentabilidad, mientras que en Tailandia nuestro hotel The Imperial Boat House Koh Samui permanecerá cerrado hasta 2020 debido a una reforma que lo transformará en el futuro Meliá Koh Samui Beach Resort. Finalmente, en Malasia nuestro hotel Meliá Kuala Lumpur cerró el periodo con unos niveles de ingresos y rentabilidad que estuvieron en línea con los del año pasado, aunque fuimos capaces de mejorar su comportamiento tras la caída en la demanda que observamos en la ciudad durante el primer trimestre del año.

### **Perspectivas**

Para el resto del 2019, esperamos un aumento de la demanda en países como Indonesia, particularmente tras las Elecciones Presidenciales, así como en Birmania y Malasia en temporada alta. En el caso de Vietnam, el cual concentrará multitud de nuestras nuevas aperturas, también tenemos expectativas positivas, particularmente en áreas como Saigon, Nin Binh o Hoi An, así como por la consolidación del Meliá Ho Tram, el cual abrió en marzo de 2019, entre segmentos superiores. Finalmente, en China esperamos incorporar un nuevo hotel a nuestra cartera, el Meliá Shanghai Parkside, en el tercer trimestre del año, la temporada alta para los segmentos corporativo y MICE, que nos permitirá mejorar las figuras globales reportadas por los hoteles situados en el país.

### **Cartera y proyectos**

Durante el primer semestre de 2019 incorporamos 1 hotel a nuestra cartera en Asia, bajo contrato de gestión, el Meliá Ho Tram (Vietnam, 77 habitaciones que representan una apertura parcial, ya que el resto de habitaciones se incorporarán a lo largo del 2T). Adicionalmente, esperamos incorporar 4 nuevos hoteles en el 3T, todos bajo contratos de gestión: el Meliá Innside Saigon Central (Vietnam, 69 habitaciones), Meliá Shanghai Parkside (China, 88 habitaciones), The Hoi An Historic Hotel managed by Meliá Hotels International (Vietnam, 150 habitaciones) y The Reed Hotel managed by Meliá Hotels International (Vietnam 153 habitaciones) que nos permitirán reforzar nuestra posición de liderazgo y continuar incrementando nuestra presencia en países con un alto potencial de crecimiento.

### **2.2. Real Estate**

Durante el primer semestre del año, hemos cerrado la venta del Meliá Coco Beach, nuestro hotel situado en Puerto Rico, valorado en 72 millones de dólares en la transacción, tras haberse completado el proceso de debida diligencia solicitado por el actual propietario. Además, no se ha generado ninguna plusvalía por ventas de activos en propiedad durante el periodo, lo que se compara con los €12,6M generados a nivel de EBITDA en el 2T 2018 resultantes de la revalorización de algunos de nuestros activos fijos.

Por otro lado, destacar el hecho de que la compañía ha pasado a ostentar el 100,0% de la sociedad propietaria del hotel ME Cabo (162 habitaciones), situado en Los Cabos, México, tras asumir el 69,72% de la participación restante, cuya contraprestación ha ascendido a 33,4 Millones de USD, de los cuales el 50% se ha desembolsado a finales de junio. Por este motivo, el hotel, que anteriormente operábamos por medio de un contrato de gestión, ha pasado a formar parte de nuestra cartera de hoteles en propiedad.

Finalmente, en relación con nuestra estrategia inmobiliaria para los próximos meses, nos mantenemos abiertos a evaluar potenciales oportunidades que puedan surgir para seguir creando valor a nuestros accionistas por medio de ventas de activos no estratégicos, así como centrados en continuar incrementando el valor de nuestra cartera actual por medio de reposicionamientos, reformas y cambios de marcas destinados a mejorar nuestra penetración en segmentos superiores y de lujo.

### 2.3 Club Meliá & The Circle

El primer semestre del año 2019 ha sido positivo para nuestro negocio de tiempo compartido, el cual se benefició de la apertura, el pasado diciembre, del nuevo hotel vacacional de 5 estrellas todo incluido Grand Reserve at Paradisus Palma Real - The Circle en República Dominicana. Este aspecto nos permitió incrementar la penetración de nuestro nuevo producto Circle by Meliá, el cual fue lanzado en México recientemente y que ha tenido una aceptación significativa y positiva entre nuevos clientes y antiguos socios de Club Meliá. En este sentido, los números de la división registraron una evolución positiva durante el periodo tras haber mejorado el número de socios satisfechos, por lo que en términos generales podemos concluir que las estrategias implementadas y destinadas a aumentar la penetración y las ventas han dado sus frutos. Además, fuimos testigos de un incremento en el precio medio por contrato, lo que nos permitió mejorar los ingresos a nivel de doble dígito.

Si observamos las regiones en las que operamos, en la República Dominicana registramos una evolución positiva en términos de nuevos clientes, migraciones y ventas a socios actuales, incluyendo mejoras del producto, a pesar de que el número de clientes potenciales se redujo. En este sentido, la tasa de conversión se situó en un nivel similar a la del mismo periodo del año anterior, mientras que el precio medio por contrato mejoró significativamente, lo que nos permitió generar ingresos adicionales. En el caso de México, a pesar de que las cifras de la división en el país en temporada alta fueron positivas, registramos una caída en el precio medio por contrato que impactó negativamente en los ingresos frente al mismo periodo del año anterior, ya que nuestras operaciones se vieron afectadas por diversos aspectos, siendo los más relevantes el empeoramiento de la situación socio económica en algunas regiones del país, tales como Cancún y Playa del Carmen, o los grandes descuentos ofrecidos por nuestros competidores, los cuales redujeron el número de potenciales clientes interesados en comprar nuestro producto y que a su vez motivaron una caída en ingresos frente al mismo periodo del año anterior. En este sentido, para compensar parcialmente esta situación, en junio comenzamos a promocionar nuestro nuevo producto Circle by Meliá, lo que nos permitirá adaptar la oferta a las necesidades de cada cliente en términos de precio, así como personalizarla para cada caso específico y tipo de cliente, lo que nos debería permitir aumentar el número de potenciales clientes y el rango de posibilidades y ventajas competitivas frente a nuestros competidores, particularmente dándoles a nuestros clientes la oportunidad de usar distintos beneficios que pueden ser disfrutados por todos aquellos que a su vez sean miembros de nuestro programa de fidelidad Meliá Rewards.

Para el tercer trimestre del año, tenemos expectativas positivas, ya que se prevé que nuestro nuevo producto Circle by Meliá se consolide en términos de nuevos socios y precio medio por contrato. Además, tras la introducción del mismo en el país, esperamos que nuestras operaciones en México mejoren significativamente por los mayores niveles de flexibilidad y posibilidades para los clientes, siendo este aspecto crítico para aumentar las ventas y mejorar los números del año pasado. En el caso de la República Dominicana, continuaremos optimizando nuestro proceso de ventas y procesos de marketing para mejorar los servicios y experiencias ofrecidas a nuestros clientes. Además, a nivel división, continuaremos centrándonos en mejorar las tasas de conversión mejorando la eficiencia de nuestro proceso de ventas.



### 3. Información no financiera

Cumpliendo con la nueva Ley de Información no Financiera y Diversidad, la Compañía informa de los avances en materia medioambiental, social y de gobierno corporativo, realizados durante este primer semestre del año.

#### 3.1 Avances en materia medioambiental

##### *Comprometidos con la huella hídrica*

Meliá ha participado por primera vez en el ranking internacional CDP Water Security, índice que mide el impacto de las empresas en el medioambiente y, en particular, en una gestión responsable y sostenible en materia de huella hídrica. El objetivo es avanzar en la gestión sostenible del agua, evaluar los riesgos y oportunidades asociados a la gestión hídrica en nuestros principales destinos y reforzar el cumplimiento de sus compromisos medioambientales.

Este ejercicio ha permitido impulsar diferentes iniciativas en función del grado de estrés hídrico, así como reforzar una cultura de gestión y control de los datos, con el objetivo de impactar en nuestros compromisos públicos en materia medioambiental.

*“Meliá incrementará sus niveles de transparencia con la divulgación completa de sus compromisos medioambientales vinculados a la reducción de emisiones de CO2 y su huella hídrica”*



##### *Science Based Target Initiative*

Conocedora de los riesgos climáticos como consecuencia del calentamiento global, Meliá ha decidido alinear sus objetivos de reducción de gases de efecto invernadero (GEI) con la ciencia del clima y la iniciativa Science Based Target (SBTi). De este modo, da un paso más en los compromisos asumidos tras la COP21, reforzando su liderazgo en la acción climática, en la reducción de GEI y en colaborar para que el incremento de la temperatura global del planeta no supere los 2 °C.

Durante este primer semestre SBTi ha evaluado y aprobado los objetivos de reducción de emisiones de GEI, avalando el compromiso de la Compañía hacia una economía baja en carbono, según se muestra en el siguiente cuadro:

#### **OBJETIVOS SCIENCE BASED TARGET**

	(año base 2018)	
Alcance	Objetivo 2023	Objetivo 2035
Alcance 1 y 2	-13%	-51%
Alcance 3	-6%	-21%

*“SBTi reconoce los objetivos marcados en la reducción de emisiones como palanca que contribuye a evitar el incremento de la temperatura global”*

##### *Energía verde*

Desde 2014 Meliá ha hecho una apuesta firme por la adquisición de energía renovable con garantía de origen, para contribuir a la descarbonización de la gestión hotelera. Hoy, el 100% del consumo energético en países como España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania es energía verde certificada.

*“Hoy, el 59% del consumo de electricidad de Meliá a nivel mundial es de origen renovable”*

Tras la incorporación de este último país, esta estrategia representa el **59%** del consumo total de la Compañía e impacta en el **94%** del portfolio de Europa.

### CONSUMO DE ENERGÍA

Consumo Energía (mwh)	Real 2018	Meta 2018	2019e	Meta 2019
Energía no renovable	509.235	500.105	482.871	480.996
Energía renovable	230.183	239.313	252.338	254.214

#### *Inversiones & inteligencia artificial*

Meliá destina un montante de **4,2 M€** para realizar inversiones en materia de eficiencia energética y optimización de las instalaciones, con el objetivo de reducir el consumo energético en 110 hoteles de la Compañía, representando un alcance del 72% del portfolio en propiedad y alquiler.

Unifica en un mismo proyecto su compromiso por una gestión de recursos eficiente y la digitalización, con palanca para mejorar en eficiencia, control y gestión de los datos. El proyecto **CO2PERATE**, basado en inteligencia artificial a través de algoritmos y variables como la temperatura exterior y los niveles de ocupación, dotará a los hoteles de la tecnología necesaria para la monitorización, control y gestión de las instalaciones de climatización, facilitando su supervisión de forma constante en remoto.

El proyecto permitirá la monitorización del 80% de las instalaciones de energía eléctrica y contará con un servicio de consultoría para la identificación continua de oportunidades de mejora extensibles a la totalidad de las instalaciones consumidoras de energía.

Meliá cuenta con el apoyo de Indoorclima, partner de referencia en materia de eficiencia energética e innovación. Durante el primer semestre de 2019, se ha lanzado el proyecto en 50 hoteles y culminada la fase 1 del proyecto.

La tasa de retorno de la inversión realizada se calcula inferior a 2 años y un impacto en **reducción de costes alrededor de 14 M€**, durante los próximos 5 años.

**130 M kWh**

REDUCCIÓN EN  
5 AÑOS

**66 Tn**

REDUCCIÓN CO<sub>2</sub>  
EN 5 AÑOS

#### *Economía circular & innovación aplicada a la gestión de residuos*

Durante este año, Meliá ha impulsado diferentes iniciativas ligadas a potenciar las 3R de la ecología:

- ✓ Cambiar el paradigma de la actividad económica turística
- ✓ Mejorar la gestión de residuos a través del reciclaje
- ✓ Prevenir y reducir el desperdicio alimentario desde la sensibilización
- ✓ Mejorar la cadena de suministro y el acceso a productos locales con baja huella de carbono
- ✓ Ser un marco de referencia en la industria hotelera

#### Generación de compost para fomentar la agricultura km 0

En colaboración con TIRME, entidad de referencia en España, y responsable de la gestión de residuos de Mallorca, se ha impulsado un proyecto piloto para la gestión del residuo orgánico del Palacio de Congresos de Palma y su hotel, Meliá Palma Bay. El 100% de los residuos orgánicos generados por este activo serán tratados en su planta de compostaje y posteriormente, entregados a agricultores locales para el cultivo de hortalizas que serán suministradas, tanto al Palacio de Congresos como al hotel, para ser incorporadas a su propuesta gastronómica, cerrándose el ciclo de gestión del residuo y apostando por proveedores de kilómetro 0.

#### Producción de biogás a través de residuos orgánicos

Junto a EMAYA, empresa pública encargada de la recogida de residuos en Palma de Mallorca, 4 hoteles de Meliá serán los primeros establecimientos en participar en la recogida de residuos orgánicos para la generación de biogás que alimentará la planta de tratamiento de residuos y generación de compost en la isla.

### Innovación & start ups

Tras el lanzamiento en 2018, junto a una start up local, de un piloto para la monitorización y digitalización de las fracciones de residuos, Meliá ha iniciado la instalación de dispositivos en los contenedores de recogida, para extender la captura de datos sobre los pesos de cada una de las fracciones de residuos generadas.

### Reciclaje de residuos de jabón para la mejorar la higiene

Tras un año y medio de desarrollo junto a Diversey, proveedor de productos químicos con más de 30 años de historia compartida, Meliá ha extendido el proyecto de reciclaje de residuos de jabón a 26 hoteles en 8 países de América y Asia. La Compañía se ha marcado el objetivo de reciclar y dar un segundo uso a más de 50 Tns. de este residuo que, una vez transformado en barras de jabón, será entregado a la comunidad local para contribuir a la reducción de enfermedades asociadas a la falta de acceso a productos de higiene básica.

### Medición & reporte medioambiental

Con el objetivo de mejorar nuestra gestión de los recursos energéticos e hídricos y sumar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) Meliá Hotels International mide y reporta con carácter periódico los principales indicadores de consumos, tanto en volumen como por estancia, así como las emisiones de CO2. Asimismo, la Compañía calcula su Huella de Carbono anualmente. La tabla de más abajo muestra el escenario previsto para el presente año. Meliá sigue apostando por avanzar en un modelo hotelero sostenible y certificado, poniendo un foco especial en sellos especializados avalados por el GSTC (Global Sustainable Tourism Council).

Fruto de la colaboración con la Universidad de las Islas Baleares (UIB) bajo el ámbito de la Cátedra Meliá, se ha elaborado una herramienta que facilita fijar, con mayor exactitud, los criterios de presupuestación de consumos energéticos e hídricos para cada uno de los hoteles integrados en el sistema de gestión energética "SAVE", así como avanzar en un modelo de excelencia en la gestión y control de los datos, considerando variables como la ocupación, temperatura y un conocimiento del impacto por posibles incrementos en los precios de la energía.

#### HUELLA DE CARBONO

Huella de Carbono (Tn CO <sub>2</sub> )	Real 2018	Meta 2018	2019e	Meta 2019
Scope 1	51.331	47.696	47.929	49.215
Scope 2	153.699	151.205	136.158	133.299
Scope 3	53.982	54.105	53.527	54.274
Portfolio (%)	78%	78%	77%	77%

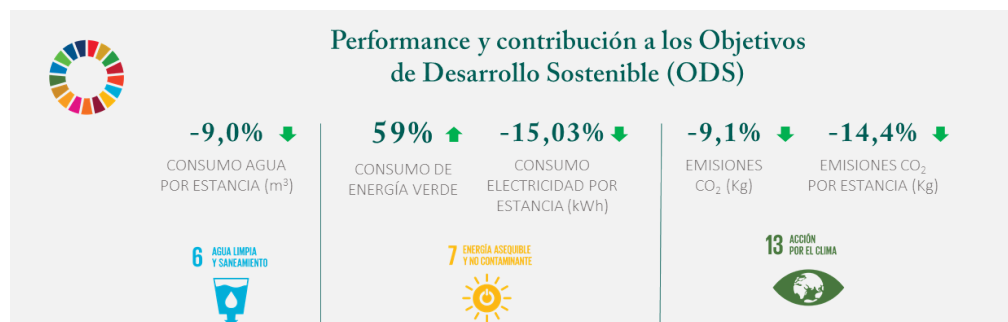
#### CONSUMOS HÍDRICOS

Consumo de Agua (m <sup>3</sup> )	Real 2018	Meta 2018	2019e	Meta 2019
Total Consumo Agua Fresca	10.595.067	10.814.746	10.611.430	10.690.327

#### PORTFOLIO CERTIFICADO

Real 2016	Real 2017	Real 2018	Meta 2020
32%	30%	38%	42%(*)

(\*) Perímetro agregado 2019 (sin Cuba)



### 3.2 Avances en materia social

#### *Diálogo con Grupos de Interés*

Meliá Hotels International ha reforzado los parámetros de priorización de la intensidad del diálogo con sus grupos de interés, atendiendo a criterios de influencia e impacto en el negocio, el grado de personalización de los mensajes e información remitidos hacia cada grupo, así como el grado de colaboración en acciones conjuntas. De este modo, Meliá avanza en la consecución de los compromisos establecidos en su Política de Relación con Stakeholders publicada en 2018 en la que, además, define los canales establecidos para asegurar una relación con cada grupo de interés basada en la bidireccionalidad, la transparencia y la cercanía.

#### *Gestión de Derechos Humanos*

Tras la aprobación en 2018 de su Política de Derechos Humanos, Meliá ha desarrollado un ejercicio de autodiagnóstico para analizar el grado de avance de sus compromisos, identificar riesgos potenciales y activar, si es necesario, planes de mejora o mitigación. **El análisis ha implicado al 94% del portfolio** (propiedad, alquiler y gestión, sin Cuba). Esta evaluación de autocontrol se ha estructurado en torno a 9 secciones temáticas que cubren todos los compromisos públicos asumidos por la Compañía, sobre aspectos relacionados con derechos laborales, salud y seguridad, protección del medio ambiente, desarrollo de personas, ética y lucha contra la corrupción, entre otros, a través de **54 cuestiones específicas**. Del análisis de los resultados no se han identificado riesgos significativos más allá de oportunidades para reforzar los sistemas de control en aspectos específicos, en países como Jamaica, Bahamas, Marruecos y Estados Unidos y, en materias relacionadas con el refuerzo de protocolos de seguridad, mejoras en eficiencia y prevención de riesgos, principalmente. A lo largo de 2019, se trabajará en reforzar estos sistemas de control.



Estos resultados confirman la efectividad de la gestión y los sistemas de control. Asimismo, la evaluación de autodiagnóstico contempla los Principios de la Naciones Unidas sobre empresas y Derechos Humanos, los 10 Principios del Pacto Mundial, las directrices de la OIT y la Modern Slavery Act.

#### *Alianza estratégica Obra Social La Caixa*

La firma en abril de 2018 de una Alianza Estratégica con Obra Social La Caixa, entidad de referencia a nivel internacional a través de la cual Meliá se unió al Programa Incorpora ha permitido **la inserción de 185 personas** en situación de riesgo de exclusión en **49 hoteles ubicados en España**.



Además, Meliá y Obra Social La Caixa han impulsado de forma conjunta iniciativas de capacitación para estos colectivos con el propósito de mejorar su empleabilidad y facilitar su integración efectiva en la operación hotelera.

#### *Igualdad & medidas de desconexión digital*

Haciéndose eco de los avances sociales en esta materia, Meliá Hotels International ha actualizado y ampliado en su nuevo Plan de Igualdad 2019, las disposiciones en esta materia. Este nuevo plan, firmado el pasado 20 de junio, establece medidas para fomentar la igualdad en 9 ámbitos diferentes: acceso a la empresa, contratación, promoción, formación, retribución, salud laboral, violencia de género, comunicación y conciliación.

Además, Meliá ha actualizado su Política de Recursos Humanos incorporando los principios y compromisos que adquiere la Compañía en materia de desconexión digital.

Asimismo, Meliá sigue participando de forma activa en CloisnGap, iniciativa integrada por 11 de las mayores empresas españolas, para analizar y contribuir a superar las brechas de género en los diferentes ámbitos de la sociedad y economía española.

### Salud laboral & prevención de riesgos

En materia de prevención de riesgos laborales se ha realizado un análisis ergonómico de la carga de trabajo aplicable al 100% de los puestos de trabajo operativos del hotel, con un foco especial en el colectivo de camareras de pisos. El análisis se basa en la determinación de la carga metabólica mediante la monitorización de la frecuencia cardíaca asociada al desempeño de las funciones en el puesto de trabajo, permitiendo el análisis médico-sanitario y técnico de la actividad por puesto.

<b>31,43</b>	<b>0,26</b>
ÍNDICE FRECUENCIA ACCIDENTES DE TRABAJO (*)	ÍNDICE FRECUENCIA ENFERMEDADES PROFESIONALES (**)
(*) Alcance global 2018	(**) Alcance España 2018

El objetivo de este análisis es identificar procesos de riesgo y promover la adopción de medidas preventivas o correctivas, de forma alineada con la Política de Seguridad y Salud Laboral.

### 3.3 Avances en Gobierno Corporativo & Compliance

#### Órganos de Gobierno

La Junta General de Accionistas del 18 de junio de 2019 nombró a Dña. Cristina Henríquez de Luna Basagoiti como nueva consejera externa independiente. Este hecho, ha supuesto la evolución positiva en la ratio de presencia de mujeres en el Consejo, incrementándose del 18,2% al 27,2%. Además, su carácter de independiente supone un incremento de 9 puntos porcentuales de consejeros independientes, reduciéndose asimismo la antigüedad de los miembros del Consejo y de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

<b>27,2%</b>	<b>54%</b>
(vs 18,2%) PRESENCIA MUJERES CdA	(vs 45%) CONSEJEROS INDEPENDIENTES

Se ha modificado el Reglamento del Consejo, revisando las funciones y competencias de las comisiones delegadas, incluyendo competencias en materia de Responsabilidad Corporativa en la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

#### Avances en GDPR

Tras poco más de un año de entrada en vigor del Reglamento Europeo de Protección de Datos, la Compañía ha integrado en su modelo de Compliance los controles relativos al cumplimiento de dicho reglamento. En este sentido, la Oficina de Protección de Datos de Meliá es la encargada de asesorar a la organización y de velar por el cumplimiento del Reglamento, reportando sobre su actividad de forma periódica, tanto a la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, como al Consejo de Administración, a través del Responsable de Control de Riesgos y Cumplimiento.

De forma adicional, se ha elaborado un procedimiento de notificación de brechas, de obligado cumplimiento y disponible para todos los empleados. Además, los empleados de la Compañía, que tengan acceso a tratamiento de datos de carácter personal deben firmar un documento, en el cual se advierte de las obligaciones de conocer y cumplir las normas, medidas, procedimientos, reglas y estándares marcados en relación a la protección de datos.

Asimismo, se establece que, en caso de incumplimiento de estas obligaciones, el Grupo podrá ejercer las acciones disciplinarias oportunas. Por otro lado, el área de Auditoría Interna ha incorporado en sus procesos de evaluación de las unidades de negocio una relación de controles específicos asociados a la privacidad y protección de datos de carácter personal.

### Incentivos en base a criterios ESG

Fruto de los compromisos públicos adquiridos por la Compañía y de su posicionamiento estratégico en materia de ESG, en el proceso de fijación de objetivos anuales 2019, los directivos y mandos medios tienen incluida en su retribución variable objetivos asociados a criterios ESG.

90%

EMPLEADOS  
AFECTADOS CON  
CRITERIOS ESG (\*)

(\*) Sobre el total de empleados con RV anual

### Certificación Sistema de Compliance Penal

Tras un proceso de auditoría realizada por AENOR, Meliá ha obtenido el pasado junio la certificación que acredita que dispone de un Sistema de Gestión de Compliance Penal conforme con la norma UNE 19601, convirtiéndose en la primera hotelera certificada en España. UNE 19601 es la norma de referencia que establece los requisitos para implantar y mantener un sistema de gestión de compliance penal, con el objetivo de prevenir la comisión de delitos y reducir el riesgo penal en las organizaciones, favoreciendo una cultura ética y de cumplimiento.

El Modelo de Prevención y Detección de Delitos de Meliá incluye, entre otros aspectos, un Mapa de Riesgos o Delitos Penales vinculados a la actividad (23 delitos penales) y 344 controles vinculados a dichos delitos. La obtención de esta certificación acredita que el modelo está alineado con el Código Penal e integra los estándares internacionales (ISO 19600 Compliance Management Systems o ISO 37001 Anti-Bribery Management Systems).

344

CONTROLES  
PREVENTIVOS  
DE DELITO

5.308

EMPLEADOS  
FORMÁNDOSE EN  
COMPLIANCE

### Formación & capacitación

El Grupo sigue apostando por el desarrollo de sus equipos con el objetivo de asegurar la adecuada gestión del negocio dando cobertura a las exigencias de sus grupos de interés, en un contexto en el que surgen nuevos riesgos, planteamientos y compromisos en materias vinculadas a ESG y ciberseguridad. De este modo, y en línea con su enfoque digital, su plataforma de formación online eMeliá ha sido reforzada con planteamientos formativos en materias como:

- ✓ Prevención de delitos y *compliance*
- ✓ Protección de datos de las personas físicas y tratamiento de información de forma alineada con el Reglamento General de Protección de Datos (reglamento europeo)
- ✓ Compromisos, reputación corporativa y sostenibilidad (RC)
- ✓ Sistemas de pago con tarjetas (CPI)

5.118

EMPLEADOS  
FORMÁNDOSE EN RC

4.019

EMPLEADOS  
FORMÁNDOSE EN GDPR

4.222

EMPLEADOS FORMÁNDOSE  
EN CIBERSEGURIDAD

848

EMPLEADOS  
FORMÁNDOSE EN PCI

### 3.4 Avances en cadena de suministro

#### *Sistema de evaluación de proveedores con criterios sostenibles*

Meliá sigue apostando por el impulso de una gestión sostenible de su cadena de suministro, generando vínculos a largo plazo con sus proveedores, basados en la confianza, ética y transparencia.

Por ello, la Compañía ha dado un paso más con el lanzamiento de un proceso de evaluación del nivel de sostenibilidad de su cartera de proveedores de la mano de EcoVadis, compañía francesa especializada en evaluaciones en materia ESG.



Con esta evaluación la Compañía refuerza el conocimiento del desempeño sostenible de sus proveedores, la propuesta de acciones de mejora para asegurar un alineamiento con su estrategia y compromisos públicos, así como actualiza los criterios ESG en los procesos de contratación y renovación de condiciones.

Tras el inicio del proyecto en junio de 2019, a lo largo del año Meliá evaluará de forma progresiva a una selección de proveedores considerados clave atendiendo a su volumen de compra, familia de producto y país de origen. El resultado de la evaluación contribuirá a identificar oportunidades de mejora, gestionar y mitigar potenciales riesgos asociados a la cadena de suministro.

#### *Código de Proveedores y Canal de denuncias*

Con el objetivo de fortalecer el Modelo de Gobierno de la Compañía en la relación con nuestros proveedores, Meliá ha llevado a cabo diferentes actuaciones para reforzar su transparencia y garantizar una gobernanza sólida y global de su cadena de suministro.

Tras la publicación en 2018 del Código Ético del Proveedor, a lo largo del primer semestre del año, Meliá ha extendido estos compromisos a sus proveedores, afectando al portfolio de hoteles tanto en propiedad, alquiler o gestión.

<b>179</b>	<b>51</b>
FIRMANTES DEL CÓDIGO DEL PROVEEDOR	CONFORMITY STATEMENT (*)

(\*) Proveedores que no han firmado el Código Ético de Meliá al contar con uno propio.

Asimismo, se ha habilitado un Canal de Denuncias, que la Compañía pone a su disposición para comunicar o denunciar aquellas conductas contrarias al citado Código. Dicho canal es gestionado por el Comité de Ética de Meliá Hotels International.

#### **CLÁUSULAS DE SOSTENIBILIDAD FIRMADAS**

Real 2016	Real 2017	Real 2018	YTD 2019	Meta 2020
89	66	22	208	60% Compras Centralizadas

#### *Avanzando en la eliminación de plásticos de un solo uso*

La Compañía durante el pasado año 2018, hizo público su compromiso en eliminar el uso del plástico de un solo uso en todos sus hoteles y oficinas corporativas, a nivel global.

El objetivo marcado integraba la supresión de las bolsas de plástico en las habitaciones, pajitas, cubertería y vajilla, botellas de agua, así como otros recipientes utilizados en la operativa hotelera.

En este proceso se ha realizado en colaboración con nuestros proveedores integrados en la cadena de suministro, con el objetivo de concienciar de la necesidad de avanzar en un compromiso común contra el cambio climático y una gestión responsable de los residuos.

Fruto de esta reflexión la Compañía ha seguido impulsando iniciativas alineadas a su posicionamiento de un consumo responsable, iniciando el cambio de las amenities y su sustitución por dosificadores, sin afectar a la promesa de la marca y los criterios de excelencia y calidad en cada una de sus marcas.

Como ejemplo de lo mencionado, de la mano de Rituals, proveedor de referencia en cosmética corporal, el Grupo ha incorporado amenities ecoeficientes y sostenibles en los hoteles de la marca Meliá Hotels & Resorts en España y EMEA, reforzando el posicionamiento de la marca enfocada al bienestar, el estilo de vida saludable y la sostenibilidad.

2,7 M

Pajitas  
(unidades)

7,3 M

Vajilla & Otros  
(unidades)

2,6 M

Bolsas plástico  
(unidades)

48%

Portfolio  
(dosificadores)

78%

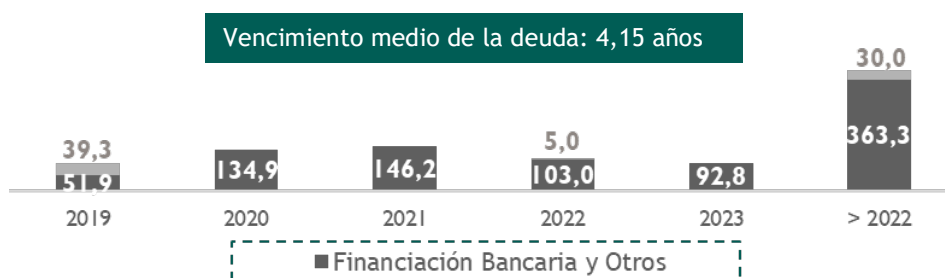
Reducción  
envases amenities

#### 4. Liquidez y recursos de capital

La Deuda Neta pre IFRS 16 se situó en +€585,7 millones de euros a cierre de junio 2019, lo que representa una caída de 21,8 millones de euros frente a diciembre de 2018. Considerando el impacto de alquileres, la Deuda Neta se redujo en 32,9 millones de euros en el periodo hasta los 1.823,8 millones de euros.

De cara al futuro, la Compañía presenta el siguiente calendario de vencimientos. En las cifras mostradas a continuación, se excluyen las pólizas dispuestas (millones de euros).

Segmentación de la Deuda por vencimiento<sup>1</sup> (millones de €)



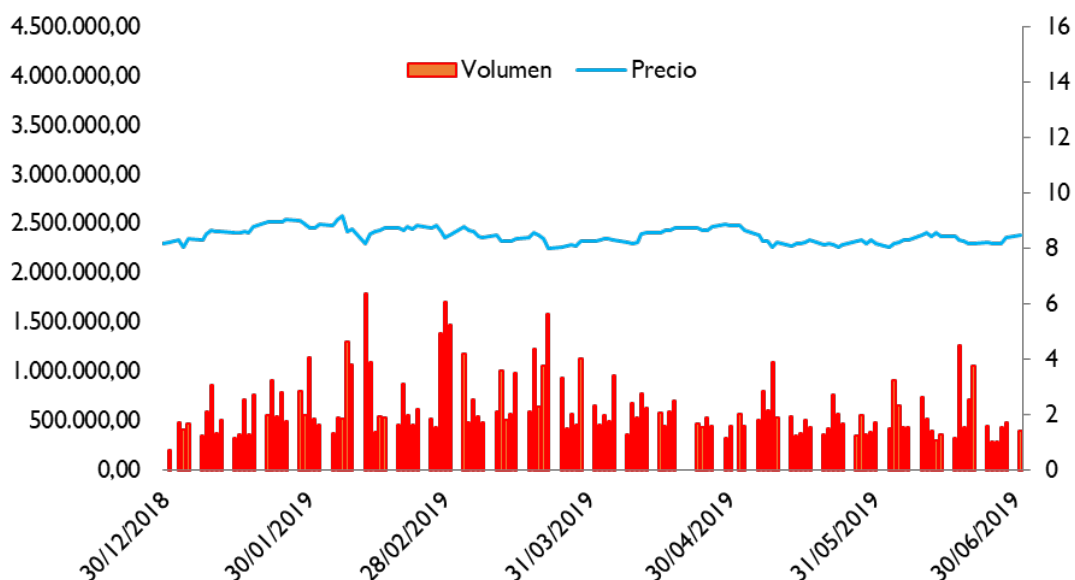
1) Excluyendo Pólizas de Crédito



## 5. Otra Información

### 5.1 Información bursátil

Durante el segundo trimestre del año, el precio de la acción de Meliá creció un +1,5%, mejorando el comportamiento del Ibex 35 (-0,5%). En lo que va de año, nuestras acciones se han revalorizado un +2,3%, habiéndolo hecho en menor medida que el Ibex 35 (+7,7%).



	1T 2019	2T 2019	3T 2019	4T 2019	2019
Volumen medio diario (miles de acciones)	729,1	544,3	-	-	637,4
Meliá (% cambio)	0,8%	1,5%	-	-	2,3%
IBEX 35 (% cambio)	8,2%	(0,5%)	-	-	7,7%

	1S 2019	2018
Número de acciones (millones)	229,70	229,70
Volumen medio diario (miles de acciones)	637,40	724,36
Precio máximo (euros)	9,18	12,66
Precio mínimo (euros)	8,02	7,96
Último precio (euros)	8,40	8,21
Capitalización de mercado (millones de euros)	1.929,48	1.885,84
Dividendos (euros)	0,18	0,17

**Fuente:** Bloomberg.

**Nota:** Las acciones de Meliá cotizan en el Ibex 35 y en el Índice FTSE4Good Ibex.

## 5.2 Política de dividendos

En el ejercicio 2019, el dividendo del grupo o payout fue del 30,0% sobre el Resultado Consolidado Atribuido a la Sociedad Dominante, el cual fue de 140,1 millones de euros. Este payout está en línea con el del ejercicio 2018.

## 5.3 Riesgos medioambientales

Los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados no incluyen partida alguna que deba ser considerada en el documento específico de información medioambiental, previsto en la Orden del Ministerio de Justicia de fecha 8 de octubre de 2001.

## 6. Acontecimientos posteriores al cierre

En la Nota 17 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados se desglosan los hechos ocurridos entre la fecha de cierre del informe financiero y la fecha de formulación del presente informe de gestión y que pueden tener cierto impacto en la información financiera del Grupo.

**FORMULACIÓN ESTADOS FINANCIEROS E INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIOS RESUMIDOS  
CONSOLIDADOS PRIMER SEMESTRE 2019**

La formulación de los estados financieros intermedios resumidos consolidados y del informe de gestión intermedio consolidado ha sido aprobada por el Consejo de Administración, en su reunión del 30 de julio de 2019.

Los administradores manifiestan que, hasta donde alcanza su conocimiento, los estados financieros intermedios resumidos consolidados han sido elaborados con arreglo a los principios de contabilidad aplicables y ofrecen una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo Melià Hotels International y que el informe de gestión intermedio resumido consolidado incluye un análisis fiel de la evolución y los resultados empresariales, y de la posición del Grupo, junto a la descripción de los principales riesgos e incertidumbres a que se enfrenta.

Dicho documento está extendido en 48 hojas, todas ellas firmadas por el Secretario del Consejo, firmando en la última hoja todos los Consejeros, a excepción del Sr. Consejero Fernando D'Ornellas Silva, que asiste a esta reunión conectado por teleconferencia, al amparo de lo previsto en el artículo 18.2 del Reglamento del Consejo, y del Sr. Presidente, por ausencia debidamente justificada, quien ha delegado su plena representación, voto y firma en el Sr. Consejero dominical Hoteles Mallorquines Consolidados, S.L., quien firma por él.

---

Fdo. D. Gabriel Escarrer Julià  
(Representado por Hoteles Mallorquines Consolidados, S.L.)  
Presidente

---

Fdo. D. Gabriel Escarrer Jaume  
Vicepresidente y Consejero Delegado

---

Fdo. D. Sebastián Escarrer Jaume  
Consejero

---

Fdo. Hoteles Mallorquines Consolidados, S.L.  
(Representado por Dña. María Antonia Escarrer Jaume)  
Consejera

---

Fdo. Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.  
(Representado por D. Alfredo Pastor Bodmer)  
Consejero

---

Fdo. D. Juan Arena de la Mora  
Consejero

---

Fdo. D. Francisco Javier Campo García  
Consejero

---

Fdo. Fernando D'Ornellas Silva  
Consejero

---

Fdo. M<sup>a</sup> Cristina Henríquez de Luna Basagoiti  
Consejera

---

Fdo. Dña. Carina Szpilka Lázaro  
Consejera

---

Fdo. D. Luis M<sup>a</sup> Díaz de Bustamante y Terminel  
Secretario y Consejero Independiente