

2002 Resultados del primer semestre

Resumen Financiero

Los ingresos, el EBITDAR y el EBITDA, han disminuido un 3,3%, un 15,1% y un 23,1% respectivamente. Estas caídas son debidas principalmente al estancamiento de la industria turística y de viajes derivada de la desaceleración económica general, especialmente en Alemania que, por ser uno de nuestros principales mercados, ha tenido un importante impacto en los archipiélagos Canario y Balear. La desaceleración en la economía europea durante el segundo trimestre ha tenido un impacto inesperado sobre los hoteles urbanos. Además, los efectos del 11 de septiembre, especialmente en lo referido a la clientela estadounidense, han afectado seriamente a Latinoamérica. También el norte de África se percibe como un foco de inestabilidad. El impacto en las dos zonas mencionadas ha sido particularmente negativo y representa un 27% del EBITDA total del grupo. Las diferencias de cambio negativas de 8,5 millones de euros (que no suponen salida de caja), así como el incremento en la tasa impositiva derivada de las pérdidas de algunas de nuestras compañías del perímetro de consolidación ha significado la reducción en el Beneficio Neto del 85,6%. A pesar esta caída en el nivel inferior de la cuenta de resultados, los fondos provenientes de las operaciones ha caído un 22,9% ayudados por la reducción en el gasto neto en intereses del 5,7%.

Operaciones

El RevPAR total ha disminuido un 7,3%. Por división, en Europa Vacacional ha disminuido un 4% después de una significativa caída en nuestros hoteles de Túnez (caída del 44,4%). El RevPAR en los hoteles vacacionales españoles creció un 0,4% con un buen rendimiento, especialmente en los hoteles de la península basado en la fidelidad de la clientela española dada nuestra posición de liderazgo y el conocimiento de marca en nuestro mercado nacional. El RevPAR en Europa Urbana ha caído un 12% debido en parte a la dilución en el A.D.R. de nuestros hoteles en Alemania en el segmento medio y que no consolidaban el pasado año. Sin este efecto, el RevPAR hubiese caído un 5,5%. En las ciudades españolas, los hoteles comparables reportaron un 3,1% de caída explicada por la disminución del 5,5% en el RevPAR de Madrid, parcialmente compensada por la disminución del 1,5% en el resto de ciudades españolas. El retraso en la celebración de congresos y convenciones en el último trimestre de 2001 que tuvieron lugar en el primero de 2002, junto con la inesperada cancelación de algunos congresos en junio, explica el mejor rendimiento de los hoteles urbanos españoles en el primer periodo en comparación con el segundo a pesar del hecho de que Madrid ha mostrado una ligera recuperación. Respecto a la División América, el RevPAR ha caído un 16,1%. La compañía ha percibido leves signos de recuperación en aquellas áreas con mayor dependencia de turistas norteamericanos, especialmente en Cancún y México. La pobre evolución del Gran Meliá Caracas debido a la inestabilidad política en el país (15% de las habitaciones en propiedad de la división), reflejada en una caída en el RevPAR del 34,2% durante 2T ha compensado de manera negativa la buena actuación de la República Dominicana por el cambio en la segmentación sobre el pasado año hacia más turistas norteamericanos.

Principales Variables

(Millones Euros)	Jun - 02	Jun- 01	%
REVPAR (Euro)	43,4	46,8	-7,3%
INGRESOS	477,7	493,8	-3,3%
EBITDA	104,8	136,3	-23,1%
EBITDAR	135,7	159,8	-15,1%
MARGEN EBITDAR	28,4%	32,4%	-4,0%
B° NETO (antes minoritario)	8,1	56,0	-85,6%
B° Atribuible a la compañía	3,8	52,7	-92,8%
FONDOS DE LAS OPS.	71,3	92,5	-22,9%

Logros Recientes

En julio de 2002, Sol Meliá inauguró el Gran Meliá Fénix en la Plaza Colón (Madrid) tras un proceso de reformas que afectó a todas las habitaciones del hotel (216) y zonas comunes. Durante el transcurso del trimestre, Sol Meliá ha abierto 10 nuevos hoteles con 1.824 habitaciones adicionales, de los cuales nos gustaría resaltar los 2 contratos de alquiler en Madrid y Barcelona: Tryp Las Matas (57 habitaciones) y el Tryp Barcelona Aeropuerto (205). Tras la incorporación de estos hoteles, Sol Meliá explota 103 hoteles con 16.675 habitaciones en el segmento de España urbana, más 9 hoteles con 1.215 habitaciones en espera de ser incorporados.

Perspectivas

Sol Meliá, como el resto del sector, no está exenta del proceso de estancamiento que estamos presenciando en la economía europea en los últimos meses y el correspondiente impacto sobre la industria Turística y de Viajes. Sin embargo, la diversificación del Grupo, junto a la resistencia de Sol Meliá en sus mercados naturales, hace que la compañía prevea un crecimiento positivo a nivel de EBITDA de entre el 0% y el 4%, reduciendo por otro lado la previsión inicial del 15% de crecimiento.

Respecto a la temporada de verano, julio y agosto señalan que el rendimiento de nuestros hoteles vacacionales en la península ibérica es mejor que el pasado año. Por otra parte, la deceleración de la economía alemana junto con el efecto negativo de la Ecotasa en las Islas Baleares, están afectando negativamente la evolución de las islas españolas.

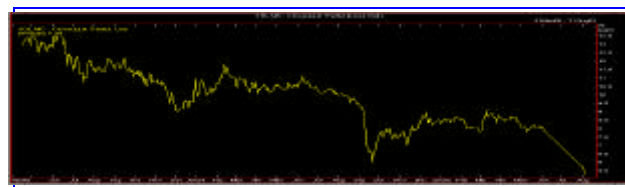
Rendimiento de Sol Meliá

A 31 de diciembre	2000 (*)	2001	1H02
B° Neto (M. Euros)	113	59	3,8
BPA	0,63	0,32	0,02
CFPA	1,1	0,9	0,4

(*) Asumiendo la mitad de los 13,2 millones de acciones emitidas en la adquisición de Tryp.

Rendimiento bursátil 2 enero 2002 a 5 agosto 2002

Volumen medio diario:	2.971.408
Mayor cotización, 12 Marzo 2002	€9,11
Menor cotización, 5 Agosto 2002	€5,26
Capitalización bursátil 5 agosto 2002	971.925.847



SOL MELIA

Gremio Toneleros, 24

07009-Palma de Majorca

Tel: (34-71) 22-45-43 . Fax: (34-71) 22-44-98

E-mail: aranca.sanchez-flor@solmelia.com

carlos.lopez.garcia@solmelia.com

enrique.choa@solmelia.com

jonas.linare@solmelia.com

ÍNDICE

Página

1. Carta del Director General de Comunicación	<u>1</u>
2. Información de las Operaciones	<u>3</u>
3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada	<u>6</u>
4. Balance de Situación Consolidado	<u>8</u>
5. Expansión	<u>12</u>

1. Carta del Director General de Comunicación y Relaciones Institucionales

Estimado amigo,

Sol Meliá ha sufrido un descenso en su EBITDA derivado del débil rendimiento de las zonas más afectadas en los últimos trimestres, especialmente en Latinoamérica, Túnez, París, Londres y Madrid, comparado con el muy buen primer semestre de 2001. Debido a la desaceleración económica que hemos presenciado en el segundo trimestre en Europa junto con la caída en la actividad turística del mercado norteamericano, el sector hotelero se ha visto afectado por descensos en los RevPARs. No hemos podido ser inmunes a las circunstancias y, pese a que la Compañía muestra resistencia en sus mercados habituales en comparación con sus competidores, dados los descensos anunciados para la economía europea y la inestabilidad de Latinoamérica, no prevemos una mejora significativa durante la segunda mitad del año tal y como ya hemos anunciado.

Se ha prestado mucha atención por parte de los medios al tema de la caída en la llegada de turistas a España en la temporada de verano. Creemos que esto afectará principalmente a las Islas Canarias y a las Baleares y no tanto a la península. Nuestra posición de liderazgo y el reconocimiento de nuestras marcas nos ha permitido tener un rendimiento mejor que el del mercado y hemos sido capaces de minimizar el descenso de los mercados del norte de Europa y sustituirlos con clientela nacional. No vemos la situación tan dramática como los medios están señalando pese a que sí que vemos un descenso en comparación con el pasado año tal y como hemos mencionado anteriormente. Sin embargo, seguimos siendo pesimistas sobre la mejora en nuestras operaciones en Túnez en el futuro más cercano. Para el verano de 2003, la Compañía ya está negociando incrementos en los precios de entre el 0% y el 3% sobre los contratos de 2002, lo que junto con la segmentación, otros canales de distribución usados en nuestros hoteles vacacionales y una mejor comercialización que reducirá el número de ofertas, nos llevará al esperado mejor rendimiento el próximo año.

En Norteamérica, el reducido volumen en viajes de placer, negocios y de convenciones fuera de los EEUU debido a la sensación de inseguridad, tendrá un mayor impacto sobre nuestras operaciones en Latinoamérica y el Caribe de lo que esperábamos. La situación política y económica en Sudamérica, principalmente en Argentina, Venezuela y Brasil, afectará también al rendimiento de los hoteles en la región.

Esto es así no sólo en la actividad económica de Norteamérica, sino también en Europa, donde la desaceleración económica está afectando a las actividades de negocios, congresos y convenciones en nuestros hoteles urbanos. No prevemos un cambio en la tendencia durante el segundo semestre y por lo tanto una de nuestras principales amenazas para nuestro objetivo de crecimiento se está concretando y, por lo tanto, está afectando a nuestra previsión para final de año.

Debido a lo ya mencionado, Sol Meliá reduce su previsión inicial de crecimiento a nivel de EBITDA del 15% al 0%/4%.

En relación con los Resultados, a pesar de la caída del 85,6% a nivel de Beneficio Neto, dicho porcentaje está distorsionado por elementos que no suponen salida de caja y resultados extraordinarios. Al nivel de Fondos de las Operaciones, la reducción es del 22,9%, ayudado por la reducción en gastos por intereses.

Con respecto a nuestro plan de reducción de costes, seguimos en línea con las expectativas y a junio, la Compañía ha alcanzado unos ahorros de 19 millones de euros y por lo tanto mantenemos los 30 millones estimados para final de año.

Tal y como mencionamos en nuestro último informe trimestral, continuamos nuestros niveles de deuda y, a junio de 2002, la Compañía ha disminuido su deuda en 128,5 millones de euros hasta situarla en 1.082 millones de euros, lo que junto a la positiva evolución de los tipos de interés, ha reducido el gasto en intereses en 3,9 millones de euros.

Para final de año, la Compañía espera 14 millones de euros de gastos extraordinarios en concepto de la provisión dotada por la potencial caída en el valor de nuestra inversión a largo plazo del 6,7% en el capital de AOL-Avant. Tomaremos esta medida de prudencia a la luz de la actual situación en los negocios directamente relacionados con Internet.

A nivel estratégico, Sol Meliá continúa concentrada en sus operaciones internas con el fin de mejorar el retorno de las inversiones. No estamos considerando inversiones adicionales en nuevas propiedades. Durante el semestre hemos abierto 14 hoteles que representan 2.405 habitaciones adicionales, principalmente a través de contratos de alquiler (29%) y gestión (50%). Por otra parte, la Compañía continúa con el proceso de desafiliación en regiones no estratégicas o conflictivas así como por la imagen de marca lo que representa 10 establecimientos y 1.308 habitaciones. Durante la segunda mitad de 2002, la Compañía dará de baja de su cartera 9 establecimientos adicionales, lo que representa 1.000 habitaciones.

Atentamente,

Jaime Puig de la Bellacasa

Director General de Comunicación y Relaciones Institucionales

2. Información de las operaciones

2.1. Hoteles de Propiedad

El RevPAR en los hoteles en propiedad, incluyendo los hoteles de Sol Meliá en propiedad y alquiler, ha caído un 7,3% debido en parte tanto al efecto de la inclusión de los hoteles en alquiler de Alemania, los cuales tienen un RevPAR significativamente más bajo que el de la media de la Compañía, como a las nuevas incorporaciones en el segmento urbano medio. Excluyendo las nuevas incorporaciones, el RevPAR total hubiera disminuido un 5,7%.

En lo que se refiere a la División Europa Vacacional, la caída del 4,0% en el RevPAR se explica en parte por la pobre actuación de los hoteles de Túnez, los cuales presentan un decremento del 44,4%, compensado por otra parte por el positivo rendimiento de los hoteles vacacionales españoles, especialmente en la península, lo que se ha visto reflejado en un incremento del 0,4% en el RevPAR.

En relación con la División de Europa Urbana, la caída del 12,0% en el RevPAR está básicamente explicada por la ya mencionada consolidación de los hoteles de Alemania, con un A.D.R. un 40% inferior a la media de la División. Las más recientes incorporaciones bajo la marca Tryp (Alcalá 611 en Madrid, Jerez, Barcelona Aeropuerto, Las Matas, Recoletos y Verona) explican también este efecto. En bases comparativas, el RevPAR de la división hubiera disminuido un 5,6%, afectado de manera negativa por la negativa evolución de París durante el segundo trimestre.

En las ciudades españolas, el RevPAR de los hoteles comparables disminuyó un 3,1%. Durante el segundo trimestre, los hoteles de Madrid han mostrado una mejora, lo que se refleja en el descenso del 5,5% en el RevPAR frente a la caída del 7,8% reportada en el primer cuarto del año. La oferta adicional de 1.500 habitaciones en Madrid durante 2002, junto con la dependencia de la clientela de ocio estadounidense en los hoteles de la zona de la Gran Vía, explica la negativa evolución de la ciudad. Por otro lado, Barcelona, Sevilla y Palma de Mallorca han presentado peores rendimientos en el segundo trimestre que en el primero debido a la celebración, durante el comienzo de 2002, de congresos y convenciones que se habían retrasado por el 11-S, junto a la importante cancelación de congresos en junio.

En lo que respecta a la División América, el RevPAR ha caído un 16,1%, afectado por el pobre rendimiento del Gran Meliá Caracas, perturbado por la inestabilidad en Venezuela y que se ha reflejado en una caída del 34,2% en el RevPAR en el segundo trimestre.

Por otra parte, el buen rendimiento de los hoteles en República Dominicana (con un 33% de las habitaciones en propiedad de la división) debido a la creciente importancia del país como destino de placer y negocios, junto con los esfuerzos realizados tanto en marketing como en ventas, la calidad del producto y la estrategia de Sol Meliá de abrir el país a la clientela estadounidense, compensa la mayor caída de Venezuela.

Existen positivas señales desde la región, como el hecho de que la compañía American Airlines ha añadido dos nuevos destinos en la República Dominicana: Santiago y Punta Cana, donde Sol Meliá tiene 1.500 habitaciones. La compañía añadirá cuatro nuevos vuelos por semana desde Nueva York a cada uno de estos destinos. Además, esta compañía ha establecido un vuelo diario desde Miami a Santiago. Estas incorporaciones de vuelos son el resultado del creciente interés del turista norteamericano en la República Dominicana.

Tabla 1: Estadísticas a nivel de hotel 02/01 sin Tryp (RevPAR&A.D.R. en euros)

Hotels en Prop./Alq.	Jun-02/01	% Ocupación	RevPAR	A.D.R.
EUROPA VACACIONAL	2002	67,6%	27,8	41,1
	%o/2001	-9,9%	-4,0%	6,5%
	2001	75,0%	29,0	38,6
EUROPA URBANA	2002	61,5%	55,4	90,1
	%o/2001	-7,8%	-12,0%	-4,5%
	2001	66,7%	63	94
AMÉRICA	2002	63,45%	53	83
	%o/2001	-5,10%	-16,1%	-9,3%
	2001	68,6%	62,8	91,6
TOTAL	2002	64,3%	43,4	67,5
	%o/2001	-9,3%	-7,3%	2,2%
	2001	70,9%	46,8	66,1

A continuación desglosamos los componentes de crecimiento en ingresos por habitación de los hoteles en propiedad y alquiler para toda la compañía. Los incrementos en habitaciones disponibles en la División de Europa Urbana se explican por nuestros hoteles en Alemania (11 hoteles Tryp con 1.303 habitaciones), en Italia (Meliá Milano, 288 y Tryp Verona, 203 habitaciones) y España (Tryp Alcalá 611 y Tryp Las Matas en Madrid, Tryp Jerez, Tryp Barcelona-Aeropuerto y Meliá Trujillo). El descenso en habitaciones disponibles en la División Europa Vacacional se explica por la baja en nuestra cartera del hotel en alquiler Sol Tropical, en Mallorca y el retraso en la apertura de algunos hoteles en la temporada de verano.

Tabla 2: Desglose de ingresos de habitaciones propiedad/alquiler 02/01

% Incremento Jun 02/01	EUROPA VACACIONAL	EUROPA URBANA	AMÉRICA	TOTAL
RevPar	-4,0%	-12,0%	-16,1%	-7,3%
Habitaciones disponibles	-3,9%	25,5%	0,8%	8,1%
Ingresos de habitaciones	-7,8%	10,5%	-15,4%	0,2%

A la luz de la evolución del RevPAR hasta junio 2002, el único incremento se ha producido en Europa Urbana gracias al aumento en habitaciones disponibles.

Tabla 3: Desglose ingresos de hoteles en propiedad/alquiler 02/01

<u>Jun-02/01</u> (millones Euro)	<u>E.VACAC.</u>			<u>E.URB.</u>			<u>AMÉRICA</u>			<u>TOTAL</u>		
	02	%o/01	01	02	%o/01	01	02	%o/01	01	02	%o/01	01
HABITACIONES	69	-7,8%	75	147	10,5%	133	41	-15,4%	48	257	0,2%	257
C&B	51	-3,5%	52	51	19,5%	43	42	-3,2%	43	144	3,7%	138
OTROS INGRESOS	6	-4,5%	6	12	5,3%	11	8	-24,4%	11	26	-8,5%	29
TOTAL INGRESOS	126	-6,0%	134	210	12,2%	187	91	-11,3%	103	427	0,8%	424

2.2. Hoteles Gestionados

Los fees por contratos de gestión han caído un 15,7% debido al débil rendimiento de los hoteles en Latinoamérica, Caribe y Asia.

En la División Europa Vacacional, el total de fees se ha incrementado un 3,2%. La buena actuación de los hoteles de Croacia (+14%) y nuestras últimas incorporaciones: Gran Meliá Volcán Lanzarote (255 habitaciones), Meliá Benidorm (526 habitaciones), Sol Suncrest (457 habitaciones), han compensado el pobre rendimiento de los hoteles del norte de África y Oriente Medio, cuyos fees han caído un 59,1%.

Respecto a la División Europa Urbana, los fees han caído un 0,3%. La razón es la consolidación total de los hoteles de Alemania en el último trimestre de 2001 y la no contribución a los fees de gestión en junio 2002 tal y como hicieron en la primera mitad de 2001. Excluyendo este efecto, los fees por gestión hubieran aumentado un 11,2%.

En la División América, el descenso del 15,3% representa una pequeña mejoría respecto al primer trimestre. El retraso en la recuperación del turista americano, que elige destinos más cercanos a los Estados Unidos en lugar de viajes de larga distancia, está afectando seriamente nuestros hoteles vacacionales de Méjico, principalmente en la región de Los Cabos, con una caída total en los fees del 27,8%. También la situación política, pero principalmente la económica en los mercados emisores de Latinoamérica, como Brasil, Argentina y Uruguay, en los que sus turistas tienen mayores dificultades en ir a destinos donde han de pagar en dólares, está afectando la evolución de la zona. En Brasil, los fees han caído un 36,4%, afectados por la devaluación del Real, y la situación no presenta señales de cambio hasta que la situación política en el país se aclare.

Como se esperaba, Cuba ha sido uno de los destinos más afectados en el Caribe

Tabla 4: Fees de hoteles gestionados para terceros

Ingresos por fees (millones de euros)		jun-02	Incr. 02/01	jun-01
EUROPA VAC.	S/ Ventas	3,1	15,9%	2,7
	S/ G.O.P.	1,0	-22,9%	1,3
		4,2	3,2%	4,0
EUROPA URB.	S/ Ventas	2,9	-3,7%	3,1
	S/ G.O.P.	1,4	8,1%	1,2
		4,3	-0,3%	4,3
AMÉRICA	S/ Ventas	2,2	6,0%	2,1
	S/ G.O.P.	1,7	-32,6%	2,5
		3,9	-15,3%	4,6
ASIA-PACÍFICO	S/ Ventas	0,8	-4,7%	0,9
	S/ G.O.P.	0,6	-26,1%	0,9
		1,5	-15,6%	1,7
CUBA	S/ Ventas	4,3	-26,9%	5,9
	S/ G.O.P.	0,7	-61,5%	1,7
		5,0	-34,7%	7,6
Total ventas		13,4	-8,2%	14,6
Total G.O.P.		5,4	-30,0%	7,7
TOTAL		18,8	-15,7%	22,3

3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

■ Ingresos

Los ingresos totales han caído un 3,3%. Estos se han visto afectados principalmente por las caídas del 15,7% de los fees de gestión y del 33,3% de los “Otros Ingresos” como resultado de la drástica caída en ingresos por servicios técnicos y el hecho de que la Compañía ha detenido la venta de tiempo compartido en Cancún y Punta Cana.

■ Gastos operativos

Los gastos operativos se han incrementado en un 4,3%, lo que se explica por la incorporación de nuevos hoteles a la cartera del grupo. Excluyendo este efecto, los gastos operativos continúan al mismo nivel que el año pasado.

Los gastos de personal han aumentado un 3,3% por las nuevas incorporaciones, disminuyendo un 0,6% en comparación con junio de 2001 en bases comparables.

Los gastos de alquiler crecieron un 31,1% como resultado de las nuevas incorporaciones, principalmente las de Alemania, y del 20% de incremento en esta partida por nueve antiguos hoteles de Tryp que se adquirieron en la fusión entre Sol Meliá y Tryp. Según la Ley de Arrendamientos Financieros, los propietarios de los hoteles son los que deben abonar estos incrementos. En bases anuales, este incremento implicaría un máximo de 1,2 millones de euros que están sobradamente compensados por el impacto fiscal positivo de los 12,7 millones de euros provenientes del fondo de comercio.

La Compañía ha comenzado a materializar ahorros de costes a nivel operativo, especialmente en lo referido a gastos de personal y costes de ventas, y que se estiman en 19 millones de euros.

■ EBITDA/R

El EBITDAR total, EBITDA sin incluir alquileres, ha disminuido un 15,1%, mientras que el EBITDA lo ha hecho en un 23,1%. Esto se explica por los gastos de alquiler de las nuevas incorporaciones, especialmente Alemania.

■ Beneficio neto

El beneficio neto del grupo ha caído un 85,6% debido principalmente al desplome de la industria turística internacional, al descenso de 11,8 millones de euros a 0,9 millones en ingresos extraordinarios y a las diferencias negativas de cambio generadas en 2002.

El resultado financiero aumentó en 6,8 millones de euros debido a los 8,5 millones de pérdida en diferencias de cambio negativas provenientes de las monedas latinoamericanas. El impacto sobre el resultado financiero no afecta a la generación de flujos de caja por parte de la compañía y sólo afecta a nivel contable. El gasto en intereses cayó 1,9 millones de euros debido a la positiva evolución de los tipos de interés y a la disminución de la deuda neta.

Las amortizaciones han aumentado en 3,9 millones de euros debido al incremento en activos tras las reformas, y al periodo de amortización de cinco años de las inversiones en e-transformación.

Tabla 5 : Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada de Sol Meliá

(Millones de Euros)	Jun 2002	Jun 2001	
Ingresos de Hoteles	427,2	423,9	
Fees gestión	18,8	22,3	
Otros ingresos	31,7	47,6	
Total ingresos	477,7	493,8	-3,3%
Consumos	(60,8)	(64,3)	
Gastos de personal	(161,3)	(156,1)	
Provisiones	(2,0)	(1,5)	
Gastos de alquiler	(30,9)	(23,5)	
Otros gastos operativos	(117,9)	(112,1)	
Total gastos operativos	(372,9)	(357,5)	4,3%
EBITDA	104,8	136,3	-23,1%
EBITDAR	135,7	159,8	-15,1%
Beneficio / pérdida soc. equivalencia	(2,3)	(1,1)	
Intereses netos	(30,8)	(32,7)	
Diferencias de cambio	(8,5)	0,1	
Resultado financiero	(39,3)	(32,5)	20,8%
Amortizaciones	(51,4)	(47,5)	
Amortización del fondo e comercio	(1,4)	(1,4)	
Beneficio/(Pérdida) de actividades ordinarias	10,5	53,8	-80,5%
Resultado extraordinario	0,9	11,8	-92,7%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	11,4	65,6	-82,7%
Impuestos	(3,3)	(9,6)	
Resultado neto	8,1	56,0	-85,6%
Minoritarios	(4,3)	(3,3)	
Beneficio/(pérdida) atrib. a la soc. dominante	3,8	52,7	-92,8%
CASH FLOW DE LAS OPERACIONES	71,3	92,5	-22,9%

4. Balance de Situación

■ Activo

La tesorería ha disminuido 28,3 millones de euros debido a la amortización, el 14 de junio, de 25 millones de euros en bonos a corto plazo.

La reducción de los activos materiales se explica por la distorsión que la depreciación del peso mejicano y el bolívar venezolano ha tenido sobre esta partida.

■ Pasivo

La deuda neta asciende a 1.086 millones de euros, 164 millones por debajo de lo que era en el primer trimestre. Esta reducción en deuda neta ha de ser considerada dentro del marco de reducción en niveles de deuda y fortalecimiento de balance que se está llevando a cabo por parte de la compañía.

La reducción en la partida “Diferencia de conversión de sociedades puestas en equivalencia”, es también resultado de la oscilación en las diferencias de cambio de las sociedades de Méjico y Venezuela.

Tabla 6: Balance de situación consolidado (millones de euros)

ACTIVO	Jun 02	Mar 02	
Tesorería	147,6	175,9	
Deudas de empresas puestas en equivalencia	36,4	56,9	
Existencias	35,9	47,1	
Clientes por ventas y prestación de servicios	160,6	160,6	
Otros deudores	77,5	85,7	
Provisiones	(24,2)	(23,6)	
Cartera de valores a C/P	3,1	0,3	
Créditos de empresas puestas en equivalencia	1,7	3,0	
Otros créditos	21,1	11,6	
Ajustes por periodificación	9,8	2,9	
Acciones propias	11,9	7,0	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	481,3	527,4	-8,7%
Fondo de comercio de sociedades consolidadas	22,6	23,3	
Fondo de comercio de soc. puestas en equivalencia	3,7	2,9	
Bienes y derechos inmateriales	409,2	403,7	
Amort. y prov. de bienes y derechos inmateriales	(33,3)	(35,4)	
Total activo inmaterial neto	402,1	394,4	1,9%
Terrenos y construcciones	1,748,2	1,937,1	
Instalaciones técnicas y maquinaria	228,1	220,9	
Otros activos fijos	319,5	370,1	
Amortizaciones y provisiones de Inmovilizado material	(600,8)	(635,2)	
Activo fijo neto	1.695,0	1.892,9	-10,5%
Participaciones en empresas puestas en equivalencia	22,4	23,2	
Créditos a sociedades puestas en equivalencia	15,7	10,1	
Cartera de valores de L/P	79,6	76,6	
Otros créditos	69,1	67,1	
Provisiones	(1,5)	(4,4)	
Inmovilizaciones financieras	185,3	172,7	
TOTAL ACTIVO FIJO	2.763,8	2.987,5	-7,5%
Gastos diferidos	24,0	21,8	
Gastos de establecimiento	24,2	25,9	
TOTAL ACTIVO	2.812,0	3.035,2	-7,4%

Tabla 6 : Balance de Situación Consolidado (continuación)

PASIVO	Jun 02	Mar 02	
Emisión de obligaciones y otros valores negociables	36,4	55,0	
Deudas con entidades de crédito a C/P	131,3	159,2	
Deudas con sociedades puestas en equivalencia C/P	0,4	31,6	
Acreedores comerciales	143,2	155,3	
Otras deudas no comerciales	66,3	112,7	
Cobros anticipados	1,0	6,5	
Provisiones de explotación	0,0	0,0	
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	378,5	520,4	-27,3%
Emisión de obligaciones y otros valores negociables	585,9	552,2	
Deudas con entidades de crédito L/P	476,5	659,5	
Deudas con sociedades puestas en equivalencia L/P	0,6	1,5	
Otros acreedores L/P	96,6	91,4	
TOTAL ACREEDORES A L/P	1.159,5	1.304,6	-11,1%
Capital suscrito	37,0	37,0	
Prima de emisión	442,5	442,5	
Reservas distribuibles	18,9	31,8	
Reservas en sociedades en integración global	344,9	323,8	
Reservas en sociedades puestas en equivalencia	7,3	3,2	
Reservas de revalorización R.D.L. 7/96	49,3	49,3	
Reservas no distribuibles	56,8	56,8	
Resultados de ejercicios anteriores	48,7	48,7	
Diferencias de conversión de soc. consolidadas (IG/IP)	(0,2)	44,6	
Diferencia de conversión de soc. puest. en equivalencia	(1,2)	0,2	
Pérdidas y Ganancias de sociedad dominante	8,1	11,0	
Pérdidas y ganancias de socios externos	(4,3)	(1,4)	
Dividendo Provisional	(1,9)	0,0	
TOTAL FONDOS PROPIOS	1.005,9	1.047,4	-4,0%
Dif. Negativas De consolidación de soc (IG/IP)	21,9	21,9	
Reservas de consolidación sociedades participadas	0,0	0,0	
Ingreso diferido	16,7	17,7	
Provisiones para riesgos y gastos	56,2	56,3	
Intereses minoritarios	173,2	66,9	
TOTAL GENERAL PASIVO	2.812,0	3.035,2	-7,4%

Tabla 7. Ratios de liquidez

		Jun 02	Mar 02
<u>A. LIQUIDEZ A CORTO PLAZO</u>			
RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Circulante/Pasivo circulante	1,27x	1,01x
	Cash Flow de las operaciones/Gastos Financieros	2,1x	2.3x
<u>B. LIQUIDEZ A LARGO PLAZO</u>			
APALANCAMIENTO	Deuda neta / Fondos propios	91,8%	112,2%
DEUDA RESPECTO F.P.	Total pasivo/Pasivo-Fondos propios	47,9%	52,9%
DEUDA NETA SOBRE CAP. BURSATIL	5 agosto 2002	111%	85,1 %

Tal y como se ha mencionado anteriormente, Sol Meliá tiene como objetivo el fortalecimiento de su estructura financiera. Este objetivo se ha materializado mediante la reducción de la deuda neta, lo cual ha repercutido sobre el apalancamiento financiero, que ha pasado del 112,2% al 91,8%.

5. Expansión

La siguiente tabla muestra una descripción de la evolución de la cartera de Sol Meliá en 2002.

Tabla 8. Plan de Expansión.

PROP. Y ALQUILER	01/01/02		INCORP.		BAJAS		CAMBIOS		30/06/02		FIRMADOS		TOTAL GRUPO	
	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.
EUROPA URB.	91	14.369	5	599	1	51	0	102	95	15.019	14	1.895	109	16.914
<i>Hoteles propiedad</i>	37	7.257	1	142	0	0	0	0	38	7.399	1	77	39	7.476
<i>Hoteles alquiler</i>	54	7.112	4	457	1	51	0	102	57	7.620	13	1.818	70	9.438
EUROPA VAC.	61	17.154	1	268	0	32	1	30	63	17.420	4	1.492	67	18.912
<i>Hoteles propiedad</i>	42	13.016	0	38	0	0	0	0	42	13.054	2	1.012	44	14.066
<i>Hoteles alquiler</i>	19	4.138	1	230	0	32	1	30	21	4.366	2	480	23	4.846
AMÉRICA	12	4.570	0	0	0	10	0	0	12	4.560	1	500	13	5.060
TOTAL PROP.	91	24.843	1	180	0	10	0	0	92	25.013	4	1.589	96	26.602
TOTAL ALQ.	73	11.250	5	687	1	83	1	132	78	11.986	15	2.298	93	14.284
TOTAL	164	36.093	6	867	1	93	1	132	170	36.999	19	3.887	189	40.886

GESTIÓN Y FRANQUICIA	01/01/02		INCORP.		BAJAS		CAMBIOS		30/06/02		FIRMADOS		TOTAL		
	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	H	Hab.	
EUROPA URB.	G	22	3.757	4	390	1	55	-1	-132	24	3.960	2	384	26	4.344
	F	21	2.474	0	34	1	188	0	0	20	2.320	0	0	20	2.320
EUROPA VAC.	G	58	20.264	0	0	4	589	0	0	54	19.675	9	2.431	63	22.106
	F	15	4.487	1	300	1	35	0	0	15	4.752	1	338	16	5.090
AMÉRICA	G	30	6.280	3	814	1	260	0	0	32	6.834	12	2.707	44	9.541
	F	10	1.364	0	0	1	88	0	0	9	1.276	0	0	9	1.276
ASIA-PACÍFICO	G	10	3.559	0	0	0	0	0	0	10	3.559	0	0	10	3.559
	F	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUBA	G	22	8.276	0	0	0	0	0	0	22	8.276	4	1.791	26	10.067
SUBTOTAL	G	142	42.136	7	1.204	6	904	-1	-132	142	42.304	27	7.313	169	49.617
	F	46	8.325	1	334	3	311	0	0	44	8.348	1	338	45	8.686
TOTAL		188	50.461	8	1.538	9	1.215	-1	-132	186	50.652	28	7.651	214	58.303
TOTAL GRUPO		352	86.554	14	2.405	10	1.308	0	0	356	87.651	47	11.538	403	99.189

G= Gestión; F= Franquicia

En la parte de propiedad, la única incorporación corresponde a los recientemente renovados apartamentos Meliá White House (115). En lo que se refiere a hoteles de alquiler, las últimas incorporaciones son el Tryp Jerez (98 habitaciones), el Tryp Barcelona Aeropuerto (205) y, en Madrid, el Tryp Alcalá (94) y el Tryp Las Matas (57). En la División Europa Vacacional, la incorporación corresponde al Sol Pirámide Salou (230). La baja se corresponde al Tryp San Sebastián Playa (51) en Sitges.

En el transcurso de la primera mitad del año, Sol Meliá ha dado de baja un hotel en Brasil, 3 en España, uno en el Líbano, 2 en Marruecos, uno en Portugal y uno en la República Dominicana, lo que supone un total de 1.215 habitaciones bajo contratos de gestión. Estas medidas están enmarcadas dentro del proceso de desafiliación que la Compañía señaló que seguiría en los próximos meses con el fin de incrementar la consistencia de marcas. Durante la segunda mitad de 2002, la Compañía dará de baja otros 9 hoteles más con un total de 1.000 habitaciones.

Las diferencias restantes en número de habitaciones corresponden a cambios en los hoteles ya existentes.

El impacto total a nivel de EBITDA de las desafilaciones que tendrán lugar a lo largo de 2002 representa un total de alrededor de 2 millones de euros.

Tabla 9. Resumen del plan de expansión

	HOTELES	HABITACIONES
01/01/2001	352	86.554
INCORPORACIONES	14	2.405
BAJAS	10	1.308
30/06/2002	356	87.651
FIRMADOS	47	11.538
TOTAL	403	99.189

Tabla 10. Proyectos firmados en propiedad o alquiler

	2002		2003		2004		TOTAL	
	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.
EUROPA URBANA								
PROP.								
España	1	77					1	77
ALQUILER							0	0
España	1	160	5	767	1	126	7	1.053
Italia					1	140	1	140
Túnez			1	228				
Suiza	1	47	2	164			3	211
Alemania			1	186			1	186
Subtotal	3	284	9	1.345	2	266	14	1.895
EUROPA VACACIONAL								
PROP.								
España					2	1.012	2	1.012
ALQUILER								
España	1	100			1	380	2	480
Subtotal	1	100	0	0	3	1.392	4	1.492
AMÉRICA								
PROP.								
Puerto Rico			1	500			1	500
Subtotal	0	0	1	500	0	0	1	500
TOTAL	4	384	10	1.845	5	1.658	19	3.887



2002 First Half Results

Financial Summary

Total Revenues, EBITDAR and EBITDA have decreased by 3.3%, 15.1% and 23.1% respectively. These percentage decreases are primarily due to the stagnation of the lodging, travel and tourism industry derived from the general economic slowdown, especially in Germany which, as one of our major feeder markets, has had an important impact in the Balearic and Canary islands. The slowdown in the European economy in the second quarter has had an unexpected impact on business hotels. Additionally, the effects of 11-S, specially regarding US clientele, has seriously affected Latin America. Also North Africa which is perceived as a focus of instability. The impact in the two mentioned areas has been particularly adverse and represents 27% of the Group's EBITDA. Negative exchange rate differences of €8.5 (non-cash outflow) as well as the increase in the tax rate derived from the losses of some of the companies of the perimeter of consolidation has meant a reduction in Net profit of 85.6%. Despite decreasing by such percentage at the bottom line level, funds from operations have decreased by 22.9% helped by the reduction in the net interest expense of 5.7%

Operations

Total RevPar has decreased by 7.3%. By division, in European Resorts RevPar has decreased by 4% after a significant fall in our hotels in Tunisia (44.4% RevPar decrease). RevPar in Spanish resorts increased by 0.4% with a particularly good performance of the hotels in mainland Spain based on the loyalty of our Spanish clientele given our leading position and brand recognition in our domestic market. RevPar in the European City Division has decreased by 12% partly due to the dilution of the A.D.R. of our hotels in Germany in the mid-market segment which were not consolidated last year. Without this effect, RevPar would have decreased by 5.5%. In Spanish cities, the comparable hotels report a 3.1% RevPar decrease explained by the 5.5% RevPar decrease in Madrid, partially offset by the 1.5% RevPar decrease in the rest of the Spanish cities. The delay in the celebration of Congresses and Conventions in fourth quarter 2001 that took place in the first quarter 2002 together with the unexpected cancellation of some Congresses in June explains the better performance of Spanish cities in the first quarter in comparison with the second despite the fact that Madrid has shown a slight recovery. Regarding the Americas Division, RevPar has decreased by 16.1%. The Company has perceived little sign of recovery in those areas with high dependency on US travellers, specially Cancun in Mexico. The poor evolution of the Gran Meliá Caracas due to the political instability in Venezuela (15% of owned rooms of the Division), reflected in a 34.2% RevPar decrease in Q2 has negatively offset the relatively good performance of the Dominican Republic due to a change in segmentation over the past year towards more US travellers.

Main Variables

(Million Euro)	Jun - 02	Jun- 01	%
REVPAR (Euro)	43.4	46.8	-7.3%
REVENUE	477.7	493.8	-3.3%
EBITDA	104.8	136.3	-23.1%
EBITDAR	135.7	159.8	-15.1%
EBITDAR MARGIN	28.4%	32.4%	-4.0%
NET PROFIT (Before min.)	8.1	56.0	-85.6%
NET PROFIT PARENT CO.	3.8	52.7	-92.8%
FUNDS FROM OP.	71,3	92,5	-22,9%

Recent Achievements

In July 2002, Sol Meliá inaugurated the Gran Meliá Fénix Hotel in Plaza Colón (Madrid) after a process of refurbishment that affected all of the hotel's guestrooms (216) and public areas. During the course of the quarter, Sol Meliá has opened 10 new hotels with 1,824 additional rooms, of which we would like to point out the 2 lease agreements in Madrid and Barcelona: Tryp Las Matas (57) and Tryp Barcelona Aeropuerto (205). After the incorporation of these establishments, Sol Meliá operates 103 hotels / 16,675 rooms in the Spanish city segment, plus 9 hotels / 1,215 rooms in the pipeline

Prospects

Sol Meliá, as the rest of the sector, is not exempt from the process of stagnation that we are witnessing in the European economy in recent months and the correspondent impact on the Lodging, Travel & Tourism industry. Nevertheless, the diversification of the Group together with the resilience of Sol Meliá in its core markets makes the Company forecast positive growth at the EBITDA level (0% / + 4%), reducing, on the other hand, the initially forecasted 15% EBITDA growth.

Regarding the summer season, July and August show that the performance of our resorts in mainland Spain is better than last year. On the other hand, the slowdown of the German economy together with the negative effect of the Ecotax in the Balearics are affecting negatively the evolution of the Spanish islands.

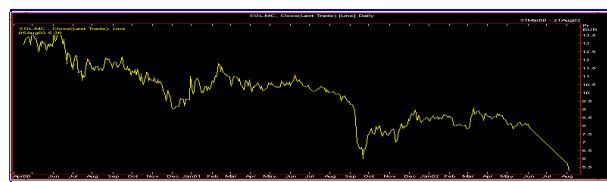
Sol Meliá Performance

As of December 31	2000 (*)	2001	1H02
Net Profit (M. Euros)	113	59	3.8
EPS	0.63	0.32	0.02
CFPS	1.1	0.9	0.4

(*) Assuming half of the 13.2 million shares issued in the Tryp acquisition

Stock Performance Jan 2nd, 02 to Aug 5th, 02

Average Daily Volume:	2,971,408
Period High, March 12 th 2002	€ 9.11
Period Low, August 5 th 2002	€ 5.26
Market Capitalisation August 5 th 2002	971,925,847



SOL MELIÁ
 Gremio Toneleros, 24
 07009-Palma de Majorca
 Tel: (34-71) 22-45-43 . Fax: (34-71) 22-44-98
 E-mail: arancha.sanchez-flor@solmelia.com
carlos.lopez.garcia@solmelia.com
Enrique.ochoa@solmelia.com

2. Information on Operations

2.1. PROPERTY BUSINESS

RevPar in the Property Business – including Sol Meliá's owned and leased hotels – has decreased by 7.3% partly due to the effect of including the leased hotels in Germany with a RevPar significantly lower than the average of the Company and the new incorporations in the urban mid-segment. Excluding these newest additions total RevPar would have decreased by 5.7%.

Regarding the European Resort Division, the decrease of 4.0% in RevPar is partly explained by the poor performance of hotels in Tunisia which have reported a 44.4% decrease, offset by the positive performance of the resorts in Spain, specially on the mainland, reflected in a 0.4% RevPar increase.

In relation to the European City Division, the 12.0% RevPar decrease is basically explained by the consolidation of the German hotels with an A.D.R. 40% below the average of the Division. The newest incorporations under the Tryp brand (Alcalá 611 in Madrid, Jerez, Barcelona Aeropuerto, Las Matas, Recoletos and Verona) also explain also this effect. On a like-for-like basis, RevPar in the division would have decreased by 5.6%, negatively affected by the negative evolution of Paris during the second quarter.

In Spanish cities, RevPar of comparable hotels decrease by 3.1%. During the second quarter, the hotels in Madrid, have shown an improvement reflected in the accumulated 5.5% RevPar decrease versus the decrease by 7.8% reported in the first quarter. Additional supply of 1,500 rooms in Madrid during 2002 together with the dependency on the leisure clientele from the US in the establishments of the Gran Via area explains the negative evolution of the city. On the other hand, Barcelona, Seville and Palma de Majorca have stated a worse performance in Q2 in comparison with Q1 derived from the celebration of delayed Congresses and Conventions due to 11-S in the beginning of 2002 together with the cancellation of important Congresses in June.

Regarding the Americas Division, RevPar has decreased by 16.1%, negatively impacted by the poor evolution of the Gran Meliá Caracas due to the instability in Venezuela reflected in a 34.2% RevPar decrease in Q2.

On the other hand, the good performance of the Dominican Republic (33% of owned the rooms in the Division) due to the increasing importance of the country as a Leisure/Business destination, together with the efforts made on the Marketing & Sales side, the quality of the product and the Sol Meliá's strategy in opening the country to the US market, offset the major slowdown in Venezuela.

There are positive signs for the region as the fact that American Airlines has added two new destinations in the Dominican Republic: Santiago and Punta Cana, where Sol Meliá owns 1,500 rooms. The airline will serve four additional return flights per week from New York to each of those destinations. Furthermore, this company has established a daily flight from Miami to Santiago. These additions are the result of the increasing interest of US tourism in the Dominican Republic.

Table 1: Hotel statistics 02/01 (RevPar & A.D.R. in Euros)

Owned & Leased Hotels Jun-02/01		% Occupancy	RevPar	A.D.R.
EUROPEAN RESORT	2002	67,6%	27,8	41,1
	%o/2001	-9,9%	-4,0%	6,5%
	2001	75,0%	29,0	38,6
EUROPEAN CITY	2002	61,5%	55,4	90,1
	%o/2001	-7,8%	-12,0%	-4,5%
	2001	66,7%	63	94
AMERICAS	2002	63,45%	53	83
	%o/2001	-5,10%	-16,1%	-9,3%
	2001	68,6%	62,8	91,6
TOTAL	2002	64,3%	43,4	67,5
	%o/2001	-9,3%	-7,3%	2,2%
	2001	70,9%	46,8	66,1

Please find below a breakdown of the components of growth in room revenues at the hotel level for owned and leased hotels taking into account the company as a whole. The increases in available rooms in the European City Division are explained by our hotels in Germany (11 Tryp hotels with 1,303 rooms), in Italy (Meliá Milano, 288 and Tryp Verona, 203 rooms) and Spain (Tryp Alcalá 611 and Tryp Las Matas in Madrid, Tryp Jerez, Tryp Barcelona-Aeropuerto and Meliá Trujillo). The decrease in available rooms in the European Resort Division is explained by the loss from the portfolio of the leased Sol Tropical in Majorca and the delayed openings of some seasonal hotels.

Table 2: Breakdown of total room revenues owned/leased hotels 02/01

% Increase Jun 02/01	EUROPEAN RESORT	EUROPEAN CITY	AMERICAS	TOTAL
RevPar	-4,0%	-12,0%	-16,1%	-7,3%
Available Rooms	-3,9%	25,5%	0,8%	8,1%
Room Revenues	-7,8%	10,5%	-15,4%	0,2%

In light of the evolution of RevPar as of June 2002, the only increase in revenues has taken place in European City due to the addition of new available rooms.

Table 3: Hotel revenues split 02/01 for owned/leased hotels

Jun-02/01 (million Euro)	E.RESORT			E.CITY			AMERICAS			TOTAL		
	02	%o/01	01	02	%o/01	01	02	%o/01	01	02	%o/01	01
ROOMS	69	-7,8%	75	147	10,5%	133	41	-15,4%	48	257	0,2%	257
F&B	51	-3,5%	52	51	19,5%	43	42	-3,2%	43	144	3,7%	138
OTHER REVENUES	6	-4,5%	6	12	5,3%	11	8	-24,4%	11	26	-8,5%	29
TOTAL REVENUES	126	-6,0%	134	210	12,2%	187	91	-11,3%	103	427	0,8%	424

2.2. MANAGEMENT BUSINESS

Management fees have decreased by 15.7% due to the weak performance of the hotels and resorts in Latin America, Caribbean and Asia.

In the European Resort Division, total fees have increased by 3.2%. The good performance of our resorts in Croatia (+ 14%) and our last incorporations: Gran Meliá Volcán Lanzarote (255 rooms), Meliá Benidorm (526 rooms), Sol Suncrest (457 rooms) offset the poor performance in North Africa and Middle East which fees decrease by 59.1%

Regarding the European City Division, fees decreased by 0.3%. The reason is the fully consolidation of the hotels in Germany in the last quarter 2001 and the not contribution in management fees in June 2002 as they did in first semester 2001. Excluding this effect, management fees would have increased by 11.2%.

In the Americas Division, the 15.3% decrease represents a small improvement regarding the first quarter. The delay in American travellers which choose close to home destinations instead long haul trips is affecting seriously our resorts in Mexico, mainly in the area of Los Cabos, with a total decrease in fees of 27.8%. Also, the political, but mainly, economic situation in the feeder markets in Latin America, such as Brazil, Argentina and Uruguay that makes their travellers difficult to go to destinations where they have to pay in US dollars, is also affecting the evolution of the area. In Brazil, fees have decreased by 36.4% - affected by the devaluation of the Real - and the situation is not expected to change until the political situation in the country become clearer.

As expected, Cuba has been one of the most affected destinations in the Caribbean, reflected in a 34.7% decrease in management fees. The slowdown of the Canadian feeder market is strongly affecting the business, specially in the Varadero region. Nevertheless, the Company is witnessing an improvement in the Canadian market and expects a recovery of the region before the end of the year. In Asia, the reduction in fees is due to the weak performance of the hotels in Indonesia.

Table 4: Management fee of hotels managed for third parties

FEE REVENUES (million Euro)		jun-02	Incr. 02/01	jun-01
EUROPEAN RESORT	Basic	3,1	15,9%	2,7
	Incentive	1,0	-22,9%	1,3
		4,2	3,2%	4,0
EUROPEAN CITY	Basic	2,9	-3,7%	3,1
	Incentive	1,4	8,1%	1,2
		4,3	-0,3%	4,3
AMERICAS	Basic	2,2	6,0%	2,1
	Incentive	1,7	-32,6%	2,5
		3,9	-15,3%	4,6
ASIA-PACIFIC	Basic	0,8	-4,7%	0,9
	Incentive	0,6	-26,1%	0,9
		1,5	-15,6%	1,7
CUBA	Basic	4,3	-26,9%	5,9
	Incentive	0,7	-61,5%	1,7
		5,0	-34,7%	7,6
Total Basic		13,4	-8,2%	14,6
Total Incentive		5,4	-30,0%	7,7
TOTAL		18,8	-15,7%	22,3

2. Income Statement

■ Revenues

Total Revenues have decreased by 3.3%. Revenues have been principally affected by the drop in management fees, 15.7%, and the Other Revenues items, 33.3%, as a result of a sharp decrease in revenues from technical services and the fact that the Company has stopped the sales of Time-Share units in Cancun and Punta Cana.

■ Operating Expenses

Total Operating Expenses have increased by 4.3%, explained by the new hotels added to the Group portfolio. Excluding this effect, operating expenses remain at the same level as last year.

Personnel expenses have increased by 3.3% due to the new hotel additions, decreasing by 0.6% in comparison with June 2001 on a like-for-like basis.

Rental expenses have increased by 31.1% as a result of the new incorporations, mainly in Germany and a 20% increase in rental expenses of nine former Tryp hotels derived from the merger between Sol Meliá, S.A. and Tryp S.A. by which according to the Spanish Building Lease Law, the owners of the hotels are entitled to such increase. On a yearly basis, such increase would imply a maximum of 1.2 million Euros that are widely offset by the positive fiscal impact of the goodwill of 12.7 million Euros.

The Company has started to materialize cost savings at the operating level, mainly in personnel expenses and cost of goods sold, estimated at 19 million Euros.

■ EBITDA/R

Total EBITDAR –EBITDA excluding rentals- has decreased by 15.1% while EBITDA has decreased by 23.1% explained by the Rental Expenses of the newest incorporations, principally Germany.

■ Net Profit

Group Net Profit has decreased by 85.6% because of the slowdown of the industry together with the decrease in Extraordinary profit from € 11.8 million to € 0.9 million and the negative exchange rate differences generated in 2002.

Financial Results increased by 6.8 million Euros explained by the € 8.5 million loss in Exchange Rate Differences due to the devaluation of the Latin American currencies. The impact on the Financials does not affect the Cash-Flow generation of the Company and it only affects at the accounting level. Net interest expense has decreased by € 1.9 million due to the positive evolution of the interest rates and the decrease in net debt.

Depreciation and amortization has increased by 3.9 million Euros due to the increase in Assets after refurbishment and the five-year amortization period of the investments in e-transformation.

Table 5 : Sol Meliá Consolidated Income Statement.

(Millions Euros)	Jun 2002	Jun 2001	
Hotel Revenues	427,2	423,9	
Management Fees	18,8	22,3	
Other revenues	31,7	47,6	
Total revenues	477,7	493,8	-3,3%
Raw Materials	(60,8)	(64,3)	
Personnel expenses	(161,3)	(156,1)	
Change in operating provisions	(2,0)	(1,5)	
Rental expenses	(30,9)	(23,5)	
Other operating expenses	(117,9)	(112,1)	
Total operating expenses	(372,9)	(357,5)	4,3%
EBITDA	104,8	136,3	-23,1%
EBITDAR	135,7	159,8	-15,1%
Profit/(loss) from equity investments	(2,3)	(1,1)	
Net Interest Expense	(30,8)	(32,7)	
Exchange Rate Differences	(8,5)	0,1	
Total financial profit/(loss)	(39,3)	(32,5)	20,8%
Depreciation and amortisation	(51,4)	(47,5)	
Consolidation Goodwill amortisation	(1,4)	(1,4)	
Profit/(loss) from ordinary activities	10,5	53,8	-80,5%
Extraordinary profit/(loss)	0,9	11,8	-92,7%
Profit before taxes and minorities	11,4	65,6	-82,7%
Taxes	(3,3)	(9,6)	
Group net profit/(loss)	8,1	56,0	-85,6%
Minorities (P)/L	(4,3)	(3,3)	
Profit/(loss) of the parent company	3,8	52,7	-92,8%
FUNDS FROM OPERATIONS	71,3	92,5	-22,9%

3. Balance Sheet

■ Assets

The Cash item has decreased by € 28.3 Mn mainly due to the maturity of a € 25m short term bond issue on 14/06/2002.

The reduction in Tangible Fixed Assets is explained by the distorting effect of the depreciation of the Mexican Peso and Venezuelan Bolivar.

■ Liabilities & Shareholder's Equity

Total Net Debt amounts to € 1,086 Mn., €164m below the first quarter figure. This fall in Net Debt should be seen within the frame of the reduction of the debt levels and the strengthening of the Balance Sheet.

The decrease in the item "Differences in conversion of companies fully consolidated" is also a result of the exchange rate movements in the subsidiaries of Mexico and Venezuela.

Table 6: Consolidated Balance Sheet (million Euros)

ASSETS	Jun 02	Mar 02	
Cash on hand and banks	147.6	175.9	
C/A with equity affiliates	36.4	56.9	
Inventory	35.9	47.1	
Trade receivable	160.6	160.6	
Other receivable	77.5	85.7	
Allowance for doubtful accounts	(24.2)	(23.6)	
S/T securities portfolio	3.1	0.3	
Loans due from affiliates	1.7	3.0	
Other loans	21.1	11.6	
Prepaid expenses	9.8	2.9	
Holding of own shares	11.9	7.0	
TOTAL CURRENT ASSETS	481.3	527.4	-8.7%
Goodwill from co. Fully consolidated	22.6	23.3	
Goodwill from co. equity participated	3.7	2.9	
Intangible assets and rights	409.2	403.7	
Intangible assets provisions and amortisation	(33.3)	(35.4)	
Net intangible fixed assets	402.1	394.4	1.9%
Land and buildings	1.748.2	1.937.1	
Technical installations and machinery	228.1	220.9	
Other fixed assets	319.5	370.1	
Tangible assets provision and depreciation	(600.8)	(635.2)	
Net tangible fixed assets	1.695.0	1.892.9	-10.5%
Equity Affiliates	22.4	23.2	
L/T loans due from affiliates	15.7	10.1	
L/T securities portfolio	79.6	76.6	
Other loans	69.1	67.1	
Provisions	(1.5)	(4.4)	
Financial investments	185.3	172.7	
FIXED ASSETS	2.763.8	2.987.5	-7.5%
Deferred expenses	24.0	21.8	
Start-up expenses	24.2	25.9	
TOTAL ASSETS	2.812.0	3.035.2	-7.4%

Table 6 : Consolidated Balance Sheet (continued)

LIABILITIES AND S/H'S EQUITY	Jun 02	Mar 02	
Debenture Bonds Payable	36.4	55.0	
S/T loans	131.3	159.2	
S/T loans due to affiliated companies	0.4	31.6	
Trade accounts payable	143.2	155.3	
Other payable	66.3	112.7	
Prepaid income	1.0	6.5	
Operating provisions	0.0	0.0	
TOTAL CURRENT LIABILITIES	378.5	520.4	-27.3%
Debenture Bonds Payable	585.9	552.2	
L/T loans	476.5	659.5	
L/T loans due to affiliated companies	0.6	1.5	
Other L/T Liabilities	96.6	91.4	
TOTAL L/T LIABILITIES	1.159.5	1.304.6	-11.1%
Share capital	37.0	37.0	
Share premium	442.5	442.5	
Distributable reserves	18.9	31.8	
Reserves in companies fully consolidated	344.9	323.8	
Reserves in companies equity participated	7.3	3.2	
Revaluation reserves	49.3	49.3	
Non-distributable reserves	56.8	56.8	
Profit/(loss) previous year	48.7	48.7	
Differences in conversion of co. fully consolidated	(0.2)	44.6	
Differences in conversion of co. equity participated	(1.2)	0.2	
Consolidated profit/(loss)	8.1	11.0	
Profit/(loss) attributable to external shareholders	(4.3)	(1.4)	
Interim dividend	(1.9)	0.0	
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	1.005.9	1.047.4	-4.0%
First consol. Reserves from co. fully consolidated	21.9	21.9	
First consol. Reserves from co. equity participated	0.0	0.0	
Deferred income	16.7	17.7	
Provisions for risks and expenses	56.2	56.3	
MINORITY INTERESTS	173.2	66.9	
TOTAL S/HS' FUNDS AND LIABILITIES	2.812.0	3.035.2	-7.4%

Table 7. Liquidity Ratios

		Jun 02	Mar 02
<u>A. SHORT TERM LIQUIDITY</u>			
CURRENT RATIO	Current Assets/Current Liabil.	1,27×	1.01x
	C.F. from operations/Interest exp.	2.1x	2.3x
<hr/> <u>B. LONG TERM LIQUIDITY</u>			
GEARING RATIO	Net debt/Total Equity	91.8%	112.2%
DEBT TO CAPITAL RATIO	Net Debt / Net Debt +Shareholders' Equity	47.9%	52.9%
NET DEBT TO MARKET CAP.	August 5th	111%	85.1 %

As explained above, Sol Meliá is aiming to strength its financial structure. This goal has materialised in a decrease in net debt, that has impacted the gearing ratio, from 112.2% down to 91.8%.

4. Expansion

The table below shows a description of the progress in the Sol Meliá hotel portfolio during 2002:

Table 8. Expansion plan.

PROPERTY &	01/01/02		ADDITIONS		LOSSE		CHANGES		30/06/02		SIGNED		TOTAL	
	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R
EUROPEAN CITY	91	14,369	5	599	1	51	0	102	95	15,019	14	1,895	109	16,914
<i>Owned Hotels</i>	37	7,257	1	142	0	0	0	0	38	7,399	1	77	39	7,476
<i>Leased hotels</i>	54	7,112	4	457	1	51	0	102	57	7,620	13	1,818	70	9,438
EUROPEAN RES.	61	17,154	1	268	0	32	1	30	63	17,420	4	1,492	67	18,912
<i>Owned Hotels</i>	42	13,016	0	38	0	0	0	0	42	13,054	2	1,012	44	14,066
<i>Leased hotels</i>	19	4,138	1	230	0	32	1	30	21	4,366	2	480	23	4,846
AMERICA	12	4,570	0	0	0	10	0	0	12	4,560	1	500	13	5,060
TOTAL OWNED	91	24,84	1	180	0	10	0	0	92	25,013	4	1,589	96	26,602
TOTAL LEASED	73	11,25	5	687	1	83	1	132	78	11,986	15	2,298	93	14,284
TOTAL	164	36,09	6	867	1	93	1	132	17	36,999	19	3,887	189	40,886

MANAGEMENT & FRANCHISE	01/01/02		ADDITIONS		LOSSE		CHANGES		30/06/02		SIGNED		TOTAL	
	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R
EUROPEAN CITY M	22	3.757	4	390	1	55	-1	-132	24	3.960	2	384	26	4.344
F	21	2.474	0	34	1	188	0	0	20	2.320	0	0	20	2.320
EUROPEAN M	58	20.264	0	0	4	589	0	0	54	19.675	9	2.431	63	22.106
F	15	4.487	1	300	1	35	0	0	15	4.752	1	338	16	5.090
AMERICA M	30	6.280	3	814	1	260	0	0	32	6.834	12	2.707	44	9.541
F	10	1.364	0	0	1	88	0	0	9	1.276	0	0	9	1.276
ASIA-PACIFIC M	10	3.559	0	0	0	0	0	0	10	3.559	0	0	10	3.559
F	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUBA M	22	8.276	0	0	0	0	0	0	22	8.276	4	1.791	26	10.067
SUBTOTAL M	142	42.136	7	1.204	6	904	-1	-132	142	42.304	27	7.313	169	49.617
F	46	8.325	1	334	3	311	0	0	44	8.348	1	338	45	8.686
TOTAL	188	50.461	8	1.538	9	1.215	-1	-132	186	50.652	28	7.651	214	58.303
TOTAL GROUP	352	86.554	14	2.405	10	1.308	0	0	356	87.651	47	11.538	403	99.189

M= Management; F= Franchise

In the property business, the only addition corresponds to the recently refurbished Meliá White House's apartments (115). Regarding the leased hotels, the newest additions are the Tryp Jerez (98 rooms), Tryp Barcelona Aeropuerto (205) and, in Madrid, Tryp Alcalá (94) and Tryp Las Matas (57). In the European Resort Division the addition correspond to the Sol Pirámide Salou (230). The loss corresponds to the Tryp San Sebastián Playa (51) in Sitges.

In relation to the management business, the Melia Las Claras Boutique Hotel (72) in Salamanca, plus 3 Tryp hotels in Spain that represent 313 rooms has been added to the European City Division. The only new incorporation in the Resort Division is the Sol Costa Daurada, a franchised hotel with 300 rooms by the leisure park "Universal Mediterránea". The new additions in the Americas division corresponds to 3 urban establishments in Brazil.

During the course of the first half, Sol Meliá has dropped 1 establishments in Brazil, 3 in Spain, 1 in the Lebanon, 2 in Morocco, 1 in Portugal and 1 in the Dominican

Republic which represented 1,215 rooms under management contracts. These decisions are framed within the disaffiliation process that the company indicated it would pursue over recent months in order to increase brand consistency. During the second half of 2002, the Company will drop from the portfolio 9 additional establishments that represent 1,000 rooms.

The remaining differences in rooms number corresponds to changes in existing hotels.

Total impact at the EBITDA level from the disaffiliations that will take place during 2002 represent around EUR 2 million.

Table 9. Expansion summary

	HOTELS	ROOMS
01/01/2001	352	86,554
ADDITIONS	14	2,405
LOSSES	10	1,308
30/06/2002	356	87,651
SIGNED	47	11,538
TOTAL	403	99,189

Table 10. Signed projects of owned and leased hotels

	2002		2003		2004		TOTAL	
	Hotels	Rooms	Hotels	Rooms	Hotels	Rooms	Hotels	Rooms
EUROPEAN CITY								
PROPERTY								
Spain	1	77					1	77
LEASE							0	0
Spain	1	160	5	767	1	126	7	1,053
Italy					1	140	1	140
Tunisia			1	228				
Switzerland	1	47	2	164			3	211
Germany			1	186			1	186
Subtotal	3	284	9	1,345	2	266	14	1,895
EUROPEAN RESORT								
PROPERTY								
Spain					2	1,012	2	1,012
LEASE								
Spain	1	100			1	380	2	480
Subtotal	1	100	0	0	3	1,392	4	1,492
AMERICA								
PROPERTY								
Puerto Rico			1	500			1	500
Subtotal	0	0	1	500	0	0	1	500
TOTAL	4	384	10	1,845	5	1,658	19	3,887