

**Meliá Hotels International, S.A.  
y sociedades dependientes**

Informe de revisión limitada de estados financieros intermedios  
resumidos consolidados al 30 de junio de 2018

---



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

A los accionistas de Meliá Hotels International, S.A.:

### 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 al 30 de junio de 2018, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de 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 2018 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 2017. Nuestra conclusión no ha sido modificada en relación con esta cuestión.

### **Otras cuestiones**

#### *Informe de gestión intermedio consolidado*

El informe de gestión intermedio consolidado adjunto del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018 contiene las explicaciones que los administradores de la sociedad dominante consideran oportunas sobre los hechos importantes acaecidos en este periodo 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 periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018. 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.

#### *Preparación de este informe de revisión*

Este informe ha sido preparado a petición de la Comisión de Auditoría en relación con la publicación del informe financiero semestral requerido por el artículo 119 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores desarrollado por el Real Decreto 1362/2007 de 19 de octubre.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.

Mireia Oranias Casajoanes

30 de julio de 2018





**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS RESUMIDOS CONSOLIDADOS E  
INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO RESUMIDO CONSOLIDADO  
CORRESPONDIENTES AL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2018**

## Balance Consolidado

(miles de €)	Nota	30/06/2018	31/12/2017 (Reexpresado)
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Fondo de comercio	8	60.714	60.714
Otros activos intangibles	8	100.958	102.194
Inmovilizado material	8	1.707.474	1.683.356
Inversiones inmobiliarias		153.411	135.900
Inversiones valoradas por el método de la participación	9	223.761	229.644
Otros activos financieros no corrientes	10.1	198.095	173.550
Activos por impuestos diferidos		203.495	202.989
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.647.907</b>	<b>2.588.345</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Existencias		36.329	34.000
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		285.348	275.474
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes		45.038	54.961
Otros activos financieros corrientes	10.1	44.249	48.684
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes		459.577	331.885
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>870.541</b>	<b>745.005</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>3.518.448</b>	<b>3.333.351</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Capital suscrito	11.1	45.940	45.940
Prima de emisión		1.120.649	1.120.303
Reservas		431.053	392.882
Acciones propias	11.2	(14.677)	(15.023)
Ganancias Acumuladas		181.648	120.161
Diferencias de conversión		(550.752)	(532.378)
Otros ajustes por cambio de valor		(2.112)	(1.704)
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante		61.759	124.057
<i>PATRIMONIO NETO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE</i>		1.273.508	1.254.238
Participaciones no dominantes		18.449	26.556
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>		<b>1.291.956</b>	<b>1.280.794</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			
Obligaciones y otros valores negociables	10.2	3.984	
Deudas con entidades de crédito	10.2	765.361	644.515
Otros pasivos financieros no corrientes	10.2	10.083	9.414
Subvenciones de capital y otros ingresos diferidos		395.100	384.005
Provisiones	15.1	41.480	40.876
Pasivos por impuestos diferidos		161.873	167.107
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.377.881</b>	<b>1.245.916</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>			
Obligaciones y otros valores negociables	10.2	68.767	71.610
Deudas con entidades de crédito	10.2	201.893	209.482
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		449.332	443.275
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes		14.966	17.496
Otros pasivos financieros corrientes	10.2	113.653	64.778
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>848.611</b>	<b>806.640</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>3.518.448</b>	<b>3.333.351</b>

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

(miles de €)	Nota	30/06/2018	30/06/2017 (Reexpresada)
<b>Ingresos Operativos</b>	6	<b>879.173</b>	<b>899.368</b>
Consumos		(96.585)	(107.462)
Gastos de personal		(259.078)	(247.531)
Otros gastos		(285.050)	(326.639)
<b>EBITDAR (*)</b>		<b>238.461</b>	<b>217.735</b>
Arrendamientos		(83.311)	(73.659)
<b>EBITDA (*)</b>		<b>155.150</b>	<b>144.076</b>
Amortizaciones y deterioros	8	(58.194)	(58.955)
<b>EBIT / Resultado de explotación (*)</b>		<b>96.956</b>	<b>85.121</b>
Resultado cambiario		(4.382)	(19.009)
Financiación bancaria		(14.032)	(15.001)
Otros resultados financieros		5.251	5.653
<b>Resultado Financiero</b>		<b>(13.162)</b>	<b>(28.357)</b>
<b>Resultado de entidades valoradas por el método de la participación</b>	9	<b>(1.199)</b>	<b>19.368</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>82.595</b>	<b>76.132</b>
Impuesto sobre las ganancias	13	(20.649)	(19.033)
<b>RESULTADO CONSOLIDADO</b>		<b>61.946</b>	<b>57.099</b>
a) Atribuido a entidad dominante		61.759	57.596
b) Atribuido a intereses minoritarios		187	(498)
<b>GANANCIAS BÁSICAS POR ACCIÓN EN EUROS</b>		<b>0,27</b>	<b>0,25</b>
<b>GANANCIAS DILUIDAS POR ACCIÓN EN EUROS</b>		<b>0,27</b>	<b>0,25</b>

\* Ver definiciones en Nota 2.2

## Estado del Resultado Global Consolidado

(miles de €)	30/06/2018	30/06/2017 (Reexpresado)
<b>Resultado Neto Consolidado</b>	<b>61.946</b>	<b>57.099</b>
<b>Otro resultado global:</b>		
<b>Partidas que no se traspasarán/ reclasificarán a resultados</b>		
Pérdidas y ganancias actuariales en planes de pensiones	(1.316)	(38)
Participación en otros resultado global por inversiones en negocios conjuntos y asociadas	(698)	(4.586)
Otros resultados imputados a patrimonio	15.677	10.516
<b>Total partidas que no se traspasarán/ reclasificarán a resultados</b>	<b>13.663</b>	<b>5.892</b>
<b>Partidas que pueden traspasarse posteriormente a resultados</b>		
Coberturas de flujos efectivo	(372)	1.408
Diferencias de conversión	(19.342)	(58.997)
Participación en otros resultado global por inversiones en negocios conjuntos y asociadas	127	701
Efecto impositivo	93	(352)
<b>Total partidas que pueden traspasarse posteriormente a resultados</b>	<b>(19.494)</b>	<b>(57.240)</b>
<b>Total Otro resultado global</b>	<b>(5.831)</b>	<b>(51.348)</b>
<b>RESULTADO GLOBAL TOTAL</b>	<b>56.115</b>	<b>5.751</b>
a) Atribuido a la entidad dominante	57.075	10.334
b) Participaciones no dominantes	(959)	(4.583)

## 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 01/01/2018</b>		45.940	1.120.303	392.882	(15.023)	120.161	(534.082)	124.057	1.254.238	26.556	1.280.794
<b>Total ingresos y gastos reconocidos</b>				(996)		15.094	(18.782)	61.759	57.075	(959)	56.116
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		46.987		(124.057)			
Otras variaciones				776		1.001			1.778	(31)	1.746
<b>Otras variaciones del patrimonio neto</b>				77.846		47.988		(124.057)	1.778	(31)	1.746
<b>PATRIMONIO NETO A 30/06/2018</b>		45.940	1.120.649	431.053	(14.677)	181.648	(552.864)	61.759	1.273.508	18.449	1.291.957
<b>PATRIMONIO NETO A 01/01/2017</b>		45.940	1.121.070	342.606	(14.256)	327.444	(403.190)	100.693	1.520.307	43.307	1.563.614
Efecto de cambios en políticas contables						(246.020)			(246.020)		(246.020)
<b>Saldo Inicial Ajustado</b>		45.940	1.121.070	342.606	(14.256)	81.424	(403.190)	100.693	1.274.288	43.307	1.317.594
<b>Total ingresos y gastos reconocidos</b>				(30)		6.866	(54.098)	57.596	10.334	(4.583)	5.751
Distribución de dividendos				(27.045)					(27.045)	(1.734)	(28.779)
Operaciones con acciones propias			(8)	8	(8)				(8)		(8)
Otras operaciones con socios o propietarios						5.423			5.423	(15.530)	(10.107)
<b>Operaciones con socios o propietarios</b>			(8)	(27.037)	(8)	5.423			(21.631)	(17.264)	(38.895)
Distribución resultados 2016				80.186		20.507		(100.693)			
Otras variaciones						(198)			(198)	(129)	(327)
<b>Otras variaciones del patrimonio neto</b>				80.186		20.308		(100.693)	(198)	(129)	(327)
<b>PATRIMONIO NETO A 30/06/2017</b>		45.940	1.121.062	395.725	(14.264)	114.022	(457.288)	57.596	1.262.792	21.330	1.284.122



## Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

(miles de €)	Nota	30/06/2018	30/06/2017 (Reexpresado)
<b>1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>			
Resultado consolidado antes de impuestos		82.595	76.132
Ajustes al resultado:			
<i>Amortizaciones y deterioros</i>		58.194	58.955
<i>Resultado de entidades valoradas por el método de la participación</i>		1.199	(19.368)
<i>Resultado financiero</i>		13.162	28.357
EBITDA		155.150	144.076
Otros ajustes al resultado		15.138	(5.119)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		(19.367)	7.048
Otros activos		(17.039)	2.900
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		21.908	(8.277)
Otros pasivos		(728)	(3.712)
Impuestos sobre las ganancias pagados		(4.239)	(24.406)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)</b>		<b>150.822</b>	<b>112.509</b>
<b>2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>			
Cobro dividendos		1.729	28.630
Inversiones (-):			
Participación en entidades asociadas y negocios conjuntos.			(35.301)
Combinaciones de negocio			(7.834)
Créditos a entidades asociadas y negocios conjuntos, neto de efectivo.	14	(8.719)	(28.956)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	8	(94.780)	(66.244)
Inversiones financieras no corrientes		(12.418)	(13.004)
Inversiones financieras corrientes		(18.198)	(3.530)
Desinversiones (+):			
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	8	3.275	141
Inversiones financieras no corrientes			1.427
Inversiones financieras corrientes		3.351	4.515
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)</b>		<b>(125.760)</b>	<b>(120.157)</b>
<b>3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>			
Dividendos pagados (-)			(3.475)
Autocarera	11.2	346	(8)
Intereses pagados por deudas (-)		(12.448)	(13.897)
Emisiones de deuda	10.2	368.400	150.323
Devolución y amortización de deuda	10.2	(260.488)	(93.674)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)</b>		<b>95.810</b>	<b>39.269</b>
<b>4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)</b>		<b>120.873</b>	<b>31.621</b>
<b>5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)</b>		<b>6.819</b>	<b>(8.824)</b>
<b>6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)</b>		<b>127.692</b>	<b>22.797</b>
<b>8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio</b>		<b>331.885</b>	<b>366.775</b>
<b>9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)</b>		<b>459.577</b>	<b>389.572</b>

# Notas explicativas a los Estados Financieros Intermedios Resumidos Consolidados

## Nota 1. Información del Grupo

La sociedad matriz, Meliá Hotels International, S.A., 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. Así mismo, 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.

La actividad de los diferentes segmentos de la Compañía se desarrolla en más de 40 países de todo el mundo y 4 continentes, con presencia destacada en el área de Sudamérica, Caribe y el continente europeo, siendo líder absoluto en España. El foco estratégico en la expansión internacional le ha llevado a convertirse en la primera hotelera española con presencia en China, EE.UU. o Emiratos Árabes.

## Nota 2. Bases de Presentación

Los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados correspondientes al período de seis meses finalizado el 30 de junio de 2018 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 2017.

El Grupo Meliá Hotels International prepara sus cuentas anuales consolidadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y sus interpretaciones (CINIIF) en vigor a 30 de junio de 2018, 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 de día 30 de julio de 2018. Así mismo, los presentes estados financieros han sido sometidos a revisión limitada de auditoría.

Las cifras del balance de situación, 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, 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 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.

El Grupo ha adoptado en el presente ejercicio las normas aprobadas por la Unión Europea cuya aplicación no era obligatoria en 2017:

- ✓ Modificación NIIF 4: "Aplicando la NIIF 9 "Instrumentos financieros" con la NIIF 4 "Contratos de seguro".
- ✓ NIIF 9: "Instrumentos financieros".
- ✓ NIIF 15: "Ingresos ordinarios procedentes de contratos de clientes".
- ✓ Modificación NIIF 15: "Aclaraciones a la NIIF 15 – Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes".
- ✓ Proyecto de mejoras. Ciclo 2014 – 2016:  
Modificación de la NIIF 1: "Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera" y NIC 28: "Inversiones en entidades asociadas y en negocios conjuntos".
- ✓ Modificación NIIF 2: "Clasificación y valoración de las transacciones con pagos basados en acciones".
- ✓ Modificación NIC 40: "Transferencias de inversiones inmobiliarias".
- ✓ CINIIF 22: "Transacciones y contraprestaciones anticipadas en moneda extranjera".

Las políticas contables aplicadas son consistentes con las del ejercicio anterior, teniendo en cuenta la adopción de las normas e interpretaciones comentadas en el párrafo anterior, que a excepción de lo indicado a continuación respecto de la NIIF 15, no tienen efectos significativos sobre los estados financieros consolidados, ni sobre la situación financiera del Grupo.

### *NIIF 15: "Ingresos ordinarios procedentes de contratos de clientes"*

Con fecha 1 de enero de 2018, ha entrado en vigor la nueva norma de "Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes" (NIIF 15), sin impacto en el reconocimiento de ingresos del principal segmento operativo del Grupo (negocio hotelero), pero que ha modificado el modelo de reconocimiento de ingresos del negocio del club vacacional.

Dadas las características de los contratos vigentes con clientes del club vacacional, y una vez realizado el análisis de cinco etapas establecido en la Norma, la Compañía ha concluido que los ingresos procedentes de dichos contratos deben reconocerse bajo esta nueva Norma a medida que los clientes hacen uso de las semanas a las que les da derecho la compra de sus correspondientes membresías (ver nota 3).

El Grupo ha optado por la aplicación retrospectiva de la nueva norma, por lo que se presenta la información comparativa reexpresada en función de los efectos que la aplicación del nuevo modelo de reconocimiento de ingresos habría tenido en dichos estados financieros de haberse aplicado desde la firma de dichos contratos. En la Nota 2.3 se ofrecen desgloses adicionales al respecto.

### NIIF 9: "Instrumentos financieros"

Tras la entrada en vigor de la NIIF 9 "Instrumentos financieros" el pasado 1 de enero de 2018, el Grupo aplica retrospectivamente los criterios de valoración recogidos en dicha norma, concluyendo que de dicha aplicación no se derivan cambios en los estados financieros comparativos.

El grupo aplica el enfoque simplificado para reconocer la pérdida esperada referida principalmente a la partida de "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar". Dada la tipología del cliente hotelero no se han registrado cambios en el deterioro calculado anteriormente bajo NIC 39.

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 16: "Arrendamientos".
- ✓ Modificación NIIF 9: "Componente de pago anticipado con compensación negativa".
- ✓ Modificación NIC 28 y NIIF 10: "Venta o aportación de activos entre un inversor y sus asociadas o negocios conjuntos".
- ✓ NIIF 17: "Contratos de seguros".
- ✓ CINIIF 23: "Incertidumbre sobre el tratamiento del impuesto sobre las ganancias".
- ✓ Modificación NIC 28: "Intereses a largo plazo en asociadas y negocios conjuntos".
- ✓ Mejoras anuales de las NIIF (Ciclo 2015-2017): NIIF 3 "Combinaciones de negocio", NIIF 11 "Acuerdos conjuntos", NIC 12 "Impuesto sobre las ganancias" y NIC 23 "Costes por intereses".
- ✓ Modificación NIC 19: "Modificación, reducción o liquidación del plan".

Con la excepción de lo comentado en los estados financieros consolidados del Grupo a cierre del ejercicio 2017 al respecto de la entrada en vigor de la NIIF 16, no se espera que la adopción de las normas anteriormente mencionadas suponga impactos materiales en los estados financieros del Grupo.

## 2.1. 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 2018, 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.

## 2.2 Medidas alternativas de rendimiento

De acuerdo a las directrices publicadas por el ESMA (European Securities and Markets Authority) con fecha 5 de octubre de 2015 (ESMA//2015/1415es), se desglosan a continuación las principales medidas alternativas del rendimiento utilizadas por la Compañía, así como su base de cálculo, entendiéndose como tales aquellas medidas del rendimiento financiero pasado o futuro, de la situación financiera o de flujos de efectivo.

- ✓ EBITDAR (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation, Amortization, & Rent): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación, amortización y alquiler de hotel.
- ✓ EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.
- ✓ EBIT (Earnings Before Interest & Tax): Resultado antes de intereses e impuestos / Resultado de explotación.
- ✓ Deuda Neta: Se calcula como diferencia entre la deuda bancaria y emisiones de títulos a corto y largo plazo, menos el Efectivo y otros medios líquidos equivalentes.
- ✓ % Ocupación: Es el ratio resultante de dividir las habitaciones ocupadas (sin considerar gratuidades) entre las habitaciones disponibles. Se entienden por habitaciones disponibles el número de habitaciones físicas multiplicado por el número de días que la habitación ha estado en disposición de ser ocupada. Asimismo, las habitaciones ocupadas se calculan como el número de días que las habitaciones físicas han sido efectivamente ocupadas durante el periodo.

- ✓ RevPar (Revenue Per available room): El ingreso por habitación disponible es el resultado de dividir los ingresos totales de habitación entre el número de habitaciones disponibles.
- ✓ ARR (Average room rate): El precio medio por habitación se calcula dividiendo el total de ingresos de habitación entre las habitaciones ocupadas (sin considerar gratuidades).
- ✓ GOP (Gross Operating Profit): El resultado bruto de operación se calcula como la diferencia entre los ingresos y los gastos de explotación definidos en la estructura de cuentas USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry).

### 2.3 Comparación de la información

La comparación de los estados financieros intermedios está referida a periodos semestrales finalizados el 30 de junio de 2018 y 2017, excepto el balance de situación consolidado, que compara el de 30 de junio de 2018 con el de 31 de diciembre de 2017.

Tras la entrada en vigor de la NIIF 15 el pasado 1 de enero de 2018, 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 de situación del Grupo a 31 de diciembre de 2017, y aunque menos significativos, también en la cuenta de resultados del primer semestre de 2017.

Los principales impactos en el balance a 31 de diciembre de 2017 son:

- Alta en el epígrafe de “Subvenciones de capital y otros ingresos diferidos” por 358,4 millones de euros en concepto de las obligaciones de ejecución pendientes a dicha fecha, correspondientes a las semanas aún no disfrutadas por los clientes del club, una vez descontados los gastos de comercialización directamente atribuibles a la firma de dichos contratos.
- Incremento en el epígrafe de “Inmovilizado material” por 33,7 millones de euros, en concepto de los activos dados de baja en su día por considerarse ventas de activo (19,3 de los cuales son por reclasificación de las existencias de club vacacional remanentes a cierre del ejercicio anterior).
- Incremento en el epígrafe de “Activos por impuestos diferidos” por 80,7 millones de euros, en concepto de las diferencias surgidas por la aplicación de la nueva norma, respecto de los criterios fiscales aplicados en los diferentes países donde el Grupo desarrolla su negocio de club vacacional (principalmente la República Dominicana y México).
- Reducción del patrimonio neto consolidado del Grupo en 242 millones de euros, principalmente debido a la imputación a fondos propios a 1 de enero de 2017 de las diferencias por aplicación de la nueva norma.

### 2.4. 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% de las habitaciones del Grupo.

El EBITDA hotelero del tercer trimestre supone aproximadamente un 36% del EBITDA hotelero anual.

### 2.5. Valoraciones y estimaciones contables

En la preparación de los estados financieros intermedios resumidos consolidados del Grupo, los administradores 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 la dirección 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 2017, 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 2018, 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.

La inflación aplicada en la revalorización de los activos netos ubicados en este país asciende a 3.039% acumulada a junio, basado en estudios de expertos independientes. El tipo de cambio calculado, tomando como referencia este porcentaje a cierre del semestre, es de 989.621,6 bolívares fuertes por cada dólar americano.

El impacto en el primer semestre de la devaluación del bolívar asciende a 23,1 millones de euros, reflejado en el epígrafe de Diferencias de conversión del Balance consolidado.

## 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. Reconocimiento de ingresos

#### *Ventas Club Vacacional*

Los ingresos por ventas del Club Vacacional, independientemente del plazo por el que se ceden los derechos de uso de las unidades comercializadas, se reconocen en la medida que los clientes disfrutan de dichos derechos.

Hasta su reconocimiento como ingresos en la cuenta de resultados consolidada, las ventas realizadas a dichos clientes, se reconocen en el epígrafe de “Subvenciones de capital y otros ingresos diferidos”, reducidos por el porcentaje de gastos directamente atribuible a las ventas y que se corresponden principalmente a comisiones de venta satisfechas por el Grupo.

## 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 los estados financieros anuales del Grupo para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2017.

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 2018.

### 5.1 Combinaciones de negocio

Durante el primer semestre de 2018 no se han registrado combinaciones de negocio, así como tampoco se registraron durante el primer semestre de 2017.

### 5.2 Otras variaciones de perímetro

Durante el primer semestre de 2018, se han producido las siguientes variaciones en el perímetro de consolidación:

#### *Compra de intereses minoritarios*

Durante el primer semestre de 2018, el Grupo ha adquirido el 25% de la sociedad Idiso Hotel Distribution, S.A., que hasta ahora permanecía en poder de minoritarios, por un importe de 7,3 millones de euros. Dicha operación genera 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 ha adquirido 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.

Durante el primer semestre de 2017, se produjeron las siguientes variaciones en el perímetro de consolidación:

#### *Altas*

En el mes de junio, se incorporó al perímetro de consolidación la sociedad Renasala, S.L., sociedad participada en un 30% por el Grupo Meliá, que con fecha 30 de junio de 2017 compró el 100% de las acciones de las sociedades Torremolinos Beach Property, S.L., San Antonio Beach Property, S.L., Palmanova Beach Property, S.L., Puerto del Carmen Beach Property, S.L. y Starmel Hotels Op, S.L., sociedades propietarias y explotadoras, respectivamente, de los hoteles Sol Príncipe, Sol House Ibiza, Sol Palmanova y Sol Lanzarote.

La sociedad Renasala, S.L. y todas sus filiales entraron en el consolidado del Grupo Meliá por el método de la participación, valorándose dicha participación del Grupo en 10,6 millones de euros, importe pagado por Melia Hotels International, S.A. para la obtención del 30% de Renasala, S.L.

Así mismo, durante el mes de junio de 2017 se incorporó al Grupo la sociedad Starmel Hotels Op2, S.L., participada de forma indirecta por el Grupo Meliá en un 20% y sin impactos significativos en los estados financieros del Grupo.

#### *Bajas*

Durante el primer semestre de 2017 se perfeccionó la fusión por absorción de la sociedad Innwise Management, S.L. por parte de su sociedad matriz Idiso Hotel Distribution, S.A., sin impactos en los estados financieros del Grupo.

#### *Compra de intereses minoritarios*

En el mes de abril de 2017, el Grupo adquirió por 0,3 millones de euros, un derecho de opción de compra sobre la participación minoritaria de la sociedad Sierra Parima, S.A., dedicada a la explotación de un centro comercial en República Dominicana, pasando a integrarla por el 100% y dando de baja el correspondiente minoritario del balance del Grupo por 15,5 millones de euros, tal como se refleja en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

*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 0,49% sin impactos significativos en los estados financieros intermedios consolidados.

**5.3 Cambios de denominación**

No se ha producido en el primer semestre de 2018 ningún cambio de denominación, así como tampoco se produjo ningún cambio durante el primer semestre de 2017.

## Nota 6. Información Financiera por Segmentos

Los segmentos de negocio identificados, los mismos que los detallados en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2017, constituyen la estructura organizativa de la empresa y sus resultados son revisados por la máxima autoridad en la toma de decisiones de la entidad.

### 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 2018:

(miles de €)	División hotelera			Real Estate	Club Meliá	Corporativos	Eliminaciones	Saldo 30/06/2018
	Gestión hotelera	Negocio hotelero	Otros neg. vin.gestión hotelera					
Ingresos Operativos	137.072	745.718	32.398	18.447	39.552	68.181	(162.195)	879.173
EBIT	33.363	70.527	1.368	14.443	2.560	(25.305)		96.956

En cuanto al segmento de gestión hotelera, se han registrado 71,1 millones de euros en concepto de honorarios de gestión. Así mismo, este segmento incluye 8,7 millones de euros de servicios prestados a entidades asociadas.

Las principales operaciones intersegmentos se refieren a la actividad de gestión hotelera que incluye 89,5 millones de euros facturados básicamente al segmento de negocio hotelero por honorarios de gestión y comisiones de reservas. Así mismo, el segmento corporativo incluye ingresos por operaciones intersegmentos por un importe total de 50,8 millones de euros.

A efectos comparativos, se presentan las variaciones del perímetro correspondientes al primer semestre del ejercicio 2017:

(miles de €)	División hotelera			Real Estate	Club Meliá	Corporativos	Eliminaciones	Saldo 30/06/2017
	Gestión hotelera	Negocio hotelero	Otros neg. vin.gestión hotelera					
Ingresos Operativos	144.033	763.662	38.140	4.065	30.530	71.965	(153.028)	899.368
EBIT	33.118	75.756	2.667	(97)	601	(26.924)		85.121

Dentro del segmento de gestión hotelera se registraron 78,9 millones de euros en concepto de honorarios de gestión. Así mismo, este segmento incluyó 8,8 millones de euros de servicios prestados a entidades asociadas.

Las principales operaciones intersegmentos se registraron en la actividad de gestión hotelera que incluía 97,3 millones de euros facturados básicamente al segmento de negocio hotelero por honorarios de gestión y comisiones de reservas. Así mismo, el segmento corporativo incluyó ingresos por operaciones intersegmentos por un importe total de 45,2 millones de euros.

### 6.2 Información por áreas geográficas

El siguiente cuadro muestra la segmentación por áreas geográficas del volumen de ingresos de explotación realizados durante el primer semestre de los ejercicios 2018 y 2017:

(miles de €)	30/06/2018	30/06/2017
España	470.881	445.296
EMEA (*)	174.752	165.670
América	324.444	368.789
Asia	2.246	1.690
Eliminaciones	(93.150)	(82.078)
<b>Total ingresos</b>	<b>879.173</b>	<b>899.368</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 2018.

La Junta General de Accionistas ha acordado en fecha 6 de junio de 2018 la distribución de un dividendo bruto por acción, excluidas las acciones propias, de 0,1681 euros, para lo cual se ha dispuesto de 38,3 millones del resultado del ejercicio de la sociedad matriz, satisfechos durante el periodo de formulación de los presentes estados financieros intermedios resumidos consolidados (ver Nota 16).

En el primer semestre de 2017, la Junta General de Accionistas aprobó un dividendo bruto por acción, excluidas las acciones propias, de 0,1315 euros, que supuso un desembolso de 27 millones de euros, que se hizo efectivo durante el segundo semestre del ejercicio 2017.

## Nota 8. Inmovilizado Material y Activos Intangibles

El movimiento registrado durante el primer semestre del ejercicio 2018, se desglosa en el siguiente cuadro:

(miles de €)	Fondo de comercio	Otros activos intangibles	Inmovilizado material
Saldo inicial a 01/01/2018	60.714	102.194	1.683.356
Altas		10.123	96.684
Bajas		(762)	(9.643)
Dotación a la amortización		(9.468)	(48.726)
Diferencias de conversión		(1.128)	(14.197)
<b>Total inmovilizado a 30/06/2018</b>	<b>60.714</b>	<b>100.958</b>	<b>1.707.474</b>

En el apartado de Altas de Otros activos intangibles se incluyen 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 incluyen 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.

En cuanto al Inmovilizado material, se incluyen en el apartado de Altas 31,5 millones de euros por inversiones en República Dominicana, destacando altas en Obras en curso por importe de 25,5 millones de euros en la sociedad Infinity Vacations Dominicana, constituida en 2017 y que está construyendo un 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, ha supuesto un incremento de 16,9 millones de euros.

Además, se han invertido 31,9 millones de euros en España y 6,4 millones en otros países europeos en reformas de hoteles.

Las Diferencias de conversión han generado 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 han visto parcialmente compensadas por la apreciación del peso mexicano y el dólar americano, por importes de 5,4 y 2 millones de euros respectivamente

A efectos comparativos, el movimiento registrado durante el primer semestre del ejercicio 2017, fue:

(miles de €)	Fondo de comercio	Otros activos intangibles	Inmovilizado material
Saldo inicial a 01/01/2017	60.769	109.314	1.728.447
Altas		7.243	82.621
Bajas		(1.886)	(5.063)
Dotación a la amortización		(9.923)	(49.032)
Diferencias de conversión	(40)	(2.295)	(48.860)
<b>Total inmovilizado a 30/06/2017</b>	<b>60.730</b>	<b>102.453</b>	<b>1.708.113</b>

En el apartado de Altas de Otros activos intangibles se incluían 2,1 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.

Dentro de Altas de Inmovilizado material, se incluían 34,4 millones de euros destinados a la reforma de hoteles en España, así como 18,1 millones de euros por el impacto de la hiperinflación en Venezuela. Adicionalmente, se realizaron inversiones por valor de 12 millones de euros en el hotel Paradisus Los Cabos, cuya sociedad propietaria pasó a integrarse globalmente por el 100% de la participación en diciembre de 2016.

Las Diferencias de conversión generadas en el periodo correspondían, principalmente, a la devaluación del bolívar, el peso dominicano y el dólar por importes de 30,9, 20,8 y 7,9 millones de euros, respectivamente. La apreciación del peso mexicano compensó parcialmente estos impactos, con una aportación positiva de 11,6 millones de euros.

## 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 2018 y 2017 se corresponden al siguiente cuadro:

(miles de €)	2018	2017
<b>Saldo inicial a 1 de enero</b>	<b>229.644</b>	<b>190.101</b>
Participación en resultados	(1.199)	19.368
Altas	431	11.877
Bajas	(2.962)	(37.378)
Diferencias de conversión	(2.153)	(3.485)
<b>SALDO A 30 DE JUNIO</b>	<b>223.761</b>	<b>180.482</b>

Las bajas del semestre corresponden, principalmente, al reparto de dividendos por un total de 2,6 millones de euros.

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

Las altas del primer semestre del ejercicio 2017 correspondían, principalmente, a la incorporación al perímetro de consolidación de la sociedad Renasala, S.L. por 10,6 millones de euros, ya comentada en la Nota 5.

El importe recogido en el epígrafe de Participación en resultados estaba motivado principalmente por el beneficio generado por la sociedad Starmel Hotels, J.V., en la venta de 5 de sus sociedades filiales, propietarias y explotadoras respectivamente de 4 hoteles vacacionales en España, a la sociedad Renasala, S.L. (ver Nota 5), que generó un beneficio atribuido al Grupo de 20,6 millones de euros.

Las bajas del semestre correspondían, principalmente, al reparto de dividendos y prima de emisión de la sociedad Starmel Hotels J.V., S.L., por valor de 35 millones de euros.

Las diferencias de conversión negativas por las devaluaciones de la libra y el bolívar venezolano ascendieron a 1,9 y 2 millones de euros, respectivamente.

## Nota 10. Otros Instrumentos Financieros

### 10.1 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 2018 y 31 de diciembre de 2017:

(miles de €)	30/06/2018			31/12/2017		
	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				247		247
<b>2. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados:</b>						
- Cartera negociación		328	328		375	375
<b>3. Préstamos y cuentas a cobrar:</b>						
- Créditos a entidades asociadas	124.173	33.230	157.403	122.457	17.331	139.788
- Otros créditos	42.895	9.302	52.196	13.549	26.521	40.070
- Otros	26.999	1.389	28.388	33.269	4.457	37.726
<b>4. Activos financieros disponibles para la venta:</b>						
- Instrumentos de patrimonio no cotizados	4.029		4.029	4.029		4.029
<b>TOTAL</b>	<b>198.095</b>	<b>44.249</b>	<b>242.344</b>	<b>173.550</b>	<b>48.684</b>	<b>222.234</b>

Las principales variaciones de los créditos con entidades asociadas se comentan en la Nota 14 de partes vinculadas.

### 10.2 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 y Otros pasivos financieros del pasivo corriente y no corriente del balance, a 30 de junio de 2018 y 31 de diciembre de 2017:

(miles de €)	30/06/2018			31/12/2017		
	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	2.280	1.145	3.424	1.743	1.556	3.299
<b>2. Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados:</b>						
- Derivados en cartera de negociación	1.817	1.229	3.047	2.256	1.412	3.668
<b>3. Otros pasivos financieros a coste amortizado:</b>						
- Obligaciones y otros valores negociables	3.984	68.767	72.751		71.610	71.610
- Deudas con entidades de crédito	765.361	201.893	967.254	644.515	209.482	853.997
- Otros pasivos financieros	5.986	111.279	117.266	5.415	61.809	67.224
<b>TOTAL</b>	<b>779.428</b>	<b>384.313</b>	<b>1.163.742</b>	<b>653.929</b>	<b>345.869</b>	<b>999.798</b>

El incremento de Otros pasivos financieros viene motivado, principalmente, por el dividendo a pagar comentado en la Nota 7 por importe de 38,3 millones de euros. Así mismo, también se incluye un incremento de 15,7 millones de euros con entidades asociadas comentado en la Nota 14.

Los movimientos relativos a Obligaciones y otros valores negociables, así como las Deudas con entidades de crédito, se explican en el Estado de Flujos de efectivo, en el epígrafe de Flujos de financiación.

## Nota 11. Patrimonio

### 11.1 Capital social

El capital social de Meliá Hotels International, S.A. a 30 de junio de 2018 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 2018, comparado con el cierre del ejercicio 2017, son los siguientes:

Accionistas	30/06/2018	31/12/2017
	% Participación	% Participación
Hoteles Mallorquines Consolidados, S.A.	22,58	22,58
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	13,21	13,21
Hoteles Mallorquines Agrupados, S.L.	11,18	11,18
Majorcan Hotels Luxembourg, S.A.R.L.	5,03	5,03
Resto (menos del 3% individual)*	48,00	48,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

(\*) Se incluye la participación de Norges Bank que a cierre de junio 2018 no supera el 3%

### 11.2 Acciones propias

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

(miles de €)	Acciones	Precio Medio €	Saldo
<b>SALDO A 31/12/2017</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 es de 1,69 millones, que representan el 0,737% del capital social.

No existen títulos prestados a bancos a 30 de junio de 2018.

El valor de cotización de las acciones de Meliá Hotels International, S.A. al cierre del primer semestre de 2018 es de 11,74 euros. A cierre del ejercicio 2017, el valor de cotización fue de 11,50 euros.

A efectos comparativos los movimientos del 1 de enero al 30 de junio de 2017 fueron los siguientes:

(miles de €)	Acciones	Precio Medio €	Saldo
<b>SALDO A 31/12/2016</b>	<b>1.661.766</b>	<b>8,58</b>	<b>14.256</b>
Adquisiciones	6.564.246	12,82	84.182
Enajenaciones	(6.566.203)	12,82	(84.174)
<b>SALDO A 30/06/2017</b>	<b>1.659.809</b>	<b>8,59</b>	<b>14.264</b>

El número de acciones en poder de la Compañía a 30 de junio de 2017 era de 1,66 millones, que representaban el 0,723% del capital social.



## Nota 12. Evolución De La Plantilla Media

El número medio de empleados del Grupo durante el primer semestre de los ejercicios 2018 y 2017 se muestra en el siguiente cuadro:

(miles de €)	2018	2017
Hombres	14.398	12.640
Mujeres	10.748	9.192
<b>TOTAL</b>	<b>25.146</b>	<b>21.832</b>

## Nota 13. 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 2018 es del 25%. El tipo impositivo estimado para el período de seis meses finalizado a 30 de junio de 2017 también fue del 25%.

## Nota 14. 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.
- Personal directivo y miembros del Consejo de Administración.

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

### 14.1 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 2018 el Grupo ha continuado con sus operaciones comerciales respecto a entidades asociadas y negocios conjuntos, tal y como lo venía haciendo en el ejercicio 2017.

#### Operaciones de financiación

Entre las principales variaciones en los saldos que el Grupo mantiene con entidades asociadas a 30 de junio 2018 con respecto al cierre del ejercicio 2017 cabe destacar el incremento de créditos a corto plazo con entidades asociadas en las sociedades Jamaica DevCo S.L., Meliá Zaragoza S.L. y Adprotel Strand S.L. en 7,6, 6,2 y 4,2 millones de euros, respectivamente.

Por otra parte, se han incrementado las deudas con entidades asociadas en la sociedad Fourth Project en 15,7 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.

### 14.2 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	30/06/2018	30/06/2017
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Compra de bienes		111
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Prestación de servicios		15
Hoteles Mallorquines Asociados, S.L.	Recepción de servicios	637	368
	<b>TOTAL</b>	<b>637</b>	<b>495</b>

**14.3 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 €)	30/06/2018	30/06/2017
Dietas asistencia	428	361
Retribuciones consejeros	801	721
Retribuciones alta dirección	1.415	1.333
<b>TOTAL</b>	<b>2.644</b>	<b>2.415</b>

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

A continuación, se detallan los saldos de operaciones realizadas por Grupo con sus administradores o directivos en el primer semestre de los ejercicios 2018 y 2017:

(miles de €)	Tipo de operación	30/06/2018	30/06/2017
Don Juan Vives Cerda	Recepción servicios	21	19
Don Juan Vives Cerda	Prestación servicios	169	148
	<b>TOTAL</b>	<b>190</b>	<b>166</b>

## Nota 15. Provisiones y Contingencias

### 15.1 Provisiones

El Grupo mantiene en el pasivo no corriente un saldo de 41,5 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 2018 y el 31 de diciembre de 2017, es el siguiente:

(miles de €)	30/06/2018	31/12/2017
Provisión para premios de jubilación, vinculación y obligaciones con el personal	10.787	9.776
Provisión para Impuestos y Organismos Oficiales	5.726	5.830
Provisión contratos onerosos	3.551	3.694
Provisión para responsabilidades	21.416	21.576
<b>Total</b>	<b>41.480</b>	<b>40.877</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 13,5 millones de euros. A 31 de diciembre de 2017 el importe devengado fue de 12,3 millones de euros.

Por otra parte, el saldo a junio 2018 de los compromisos exteriorizados ha sido de 2,7 millones de euros, presentándose el pasivo por su valor neto. A cierre del ejercicio 2017 el saldo por este concepto fue de 2,5 millones de euros.

El tipo de interés técnico aplicado para la evaluación de dichos compromisos a 30 de junio ha sido del 1,20%, mientras que a 31 de diciembre de 2017 fue del 1,38%.

### 15.2 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.

Durante el primer semestre del ejercicio 2018 se han cancelado avales por hoteles en alquiler por 28,1M de euros, destacando el correspondiente al hotel Gran Meliá Nacional de Río por 21,6M de euros, debido a la salida del Grupo de dicho hotel por la ruptura anticipada del contrato de alquiler el pasado 31 de marzo de 2018, debido principalmente al retraso por parte del propietario en la construcción del centro de convenciones anexo al hotel y otros incumplimientos, que obligaron al Grupo a desafiliarse dicho hotel en defensa de los intereses de sus accionistas.

Dichos incumplimientos contractuales, motivaron la presentación por parte del Grupo de una demanda de arbitraje para la restitución de sus intereses, habiendo recibido en el periodo de formulación de los presentes estados financieros, respuesta por parte del propietario del hotel. Una vez evaluados los argumentos de ambas partes, la Compañía no considera necesario la dotación de provisión al respecto.

## Nota 16. Acontecimientos Posteriores al Cierre

### *Pago de dividendos*

Con fecha 11 de julio de 2018, la Compañía ha procedido al pago de la distribución de dividendos aprobada en la Junta General de Accionistas celebrada el pasado día 6 de junio, para lo que se han dispuesto 38,3 millones de euros, una vez descontada la autocartera de la Compañía a fecha de distribución. El dividendo bruto aprobado ha sido de 0,1681 euros por acción.

### *Venta de hoteles*

Con fecha 11 de julio de 2018, el Grupo ha firmado acuerdo de venta de los hoteles Meliá Sevilla, Sol La Palma y Sol Jandía Mar, situados en Sevilla, Santa Cruz de Tenerife y Fuerteventura respectivamente por 73,4 millones de euros, generando una plusvalía neta de 6,6 millones de euros.

La venta se ha realizado en favor de la sociedad de inversión inmobiliaria ATOM HOTELES SOCIMI, S.A. (ATOM), participada entre otras por la entidad Bankinter, S.A. Tras las ventas comunicadas y conforme a los acuerdos alcanzados con ATOM, los hoteles seguirán siendo explotados por la Compañía por medio de contratos de alquiler con renta variable por periodos de 5 años, con un máximo de 4 prórrogas a discreción de Meliá y hasta un máximo de 25 años.

### *Variaciones de perímetro*

El pasado 26 de julio de 2018, el Grupo ha adquirido el 50% de la sociedad Proyectos Corporativos Noah II, S.L. (PCNII), mediante la suscripción de una ampliación de capital por importe de 47,4 millones de euros. El desembolso total de Meliá asciende a 84,3 millones de euros, pues incluye un préstamo de socios a PCNII de 36,9 millones de euros. La referida sociedad es titular de:

- El 50% de la sociedad Adprotel Strand, S.L., actual propietaria del hotel Me London, activo estratégico para Meliá, ubicado en Londres, Reino Unido, de 157 habitaciones, y que el Grupo viene operando, en régimen de alquiler, desde el año 2012. En el momento de la entrada en PCNII, Meliá ya era titular directo del otro 50% del accionariado de Adprotel Strand, S.L.
- Los hoteles Sol Pelícanos Ocas (794 habitaciones, ubicado en Benidorm, España) y Palma Bellver by Meliá (384 habitaciones, ubicado en Palma, Baleares). Meliá seguirá gestionando ambos hoteles mediante sendos contratos de arrendamiento operativo.

Derivado de esta operación, la sociedad Adprotel Strand, S.L. será participada por el Grupo en un porcentaje del 75% (50% directo y 25% indirecto), pasando a integrarla en los estados financieros consolidados a partir de la fecha mencionada anteriormente, por el método de la integración global, y registrando la correspondiente combinación de negocios.

La valoración provisional de esta combinación de negocios incluye activos por valor de 242,1 millones de euros (incluyendo inmovilizado material por 195 millones de libras esterlinas) y pasivos por 138 millones de euros (incluyendo una deuda bancaria por 60,7 millones de libras esterlinas).

El resto de activos de los que es titular PCN II se integrarán en el Grupo por el método de la participación.

### *Valoración de activos*

El Grupo ha presentado en la fecha de formulación de los presentes Estados financieros e Informe de gestión intermedios resumidos consolidados ante su Consejo de Administración, el resultado de la valoración de activos inmobiliarios llevada a cabo por la firma especializada en servicios de inversión y consultoría hotelera Jones Lang LaSalle (JLL). La valoración determina su valor de mercado a fecha 30 de junio de 2018 y comprende:

- a) Los activos que consolidan en los Estados Financieros por el método de integración global. Estos activos, cuya valoración definitiva se encuentra concluida, arrojan un importe global de 3.758 millones de euros.
- b) Los activos propiedad de entidades asociadas y negocios conjuntos que se integran por puesta en equivalencia. En este caso, el valor se ajusta por el porcentaje de titularidad del grupo sobre cada una de las sociedades y asciende a 628 millones de euros, siendo ésta una cifra aproximada, ya que el ejercicio de su valoración está aún pendiente de finalizar. Una vez concluido el ejercicio de valoración, previsiblemente a finales de septiembre, y de existir una diferencia sustancial al importe indicado, se informará al mercado de su resultado definitivo.

## 1. Situación de la entidad

Durante el primer semestre del ejercicio 2018, 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 2017 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 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>745,7</b>	<b>763,7</b>	<b>-2,3%</b>
Propiedad	394,5	422,1	
Alquiler	351,2	341,6	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>460,5</b>	<b>457,2</b>	<b>0,7%</b>
Propiedad	206,7	216,3	
Alquiler	253,8	240,9	
<b>EBITDAR</b>	<b>197,5</b>	<b>198,9</b>	<b>-0,7%</b>
Propiedad	117,0	122,9	
Alquiler	80,5	76,0	
<b>EBITDA</b>	<b>115,1</b>	<b>121,9</b>	<b>-5,6%</b>
Propiedad	116,4	122,9	
Alquiler	-1,3	-1,0	
<b>EBIT</b>	<b>70,5</b>	<b>75,8</b>	<b>-6,9%</b>
Propiedad	86,0	90,2	
Alquiler	-15,4	-14,4	

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>137,1</b>	<b>144,0</b>	<b>-4,8 %</b>
Honorarios de terceros	25,4	31,0	
Honorarios Alquiler y Propiedad	45,6	47,4	
Otros ingresos	66,0	65,6	
<b>Total EBITDA Modelo de Gestión</b>	<b>34,4</b>	<b>34,7</b>	<b>-0,8%</b>
<b>Total EBIT Modelo de Gestión</b>	<b>33,4</b>	<b>33,1</b>	

La partida "Otros ingresos" incluye 34,2 millones de euros en el 1S 2018 y 30,6 millones en el 1S 2017 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 2018	1S 2017	Variación (%)
Ingresos	32,4	38,1	-15,1%
EBITDAR	2,7	3,5	
EBITDA	1,9	3,1	
EBIT	1,4	2,7	

En los ingresos se incluyen 19,8 millones de euros, en el 1S 2018, y 26,8 millones en el 1S 2017, correspondientes a la actividad de turoperación de la sociedad Sol Caribe Tours.

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Hoteles</b>	<b>71,4%</b>	<b>1,5</b>	<b>115,9</b>	<b>-0,2%</b>	<b>82,8</b>	<b>1,9%</b>
<b>Total Hoteles (mismas bases comparables)</b>	<b>72,4%</b>	<b>0,5</b>	<b>117,9</b>	<b>-1,1%</b>	<b>85,4</b>	<b>-0,3%</b>
America	73,9%	-0,1	119,6	-8,5%	88,4	-8,7%
EMEA	70,8%	0,9	151,5	-0,9%	107,3	0,4%
Spain	70,7%	3,4	99,3	3,0%	70,2	8,1%
Mediterranean	72,4%	-0,8	79,3	5,4%	57,4	4,2%
Brazil	24,3%	1,4	117,9	-31,6%	28,7	66,5%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 5,6 millones (5,6 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Hoteles</b>	<b>67,2%</b>	<b>-0,8</b>	<b>101,2</b>	<b>-5,1%</b>	<b>68,0</b>	<b>-6,2%</b>
<b>Total Hoteles (mismas bases comparables)</b>	<b>68,4%</b>	<b>-0,7</b>	<b>103,3</b>	<b>-4,9%</b>	<b>70,6</b>	<b>-5,9%</b>
America	72,4%	0,4	120,5	-5,6%	87,3	-5,1%
EMEA	69,8%	1,0	150,8	0,4%	105,3	2,0%
Spain	69,8%	3,5	99,1	2,7%	69,2	8,1%
Mediterranean	70,4%	-1,3	77,3	2,1%	54,4	0,2%
Cuba	62,5%	-8,9	86,8	-19,6%	54,3	-29,7%
Brazil	53,8%	4,1	77,5	-11,3%	41,7	-4,0%
Asia	58,3%	2,7	69,8	-9,0%	40,7	-4,6%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 11,4 millones (11,4 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Hoteles Globales</b>	<b>321</b>	<b>80.861</b>	<b>315</b>	<b>80.757</b>
Gestión	120	35.408	112	34.752
Franquicia	48	9.743	49	9.812
Propiedad	47	14.272	47	14.340
Alquiler	106	21.438	107	21.853



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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Hoteles Globales</b>	<b>15</b>	<b>4.318</b>	<b>17</b>	<b>4.684</b>	<b>20</b>	<b>4.715</b>	<b>11</b>	<b>2.458</b>	<b>63</b>	<b>16.175</b>
Gestión	12	3.483	13	3.991	14	3.322	11	2.458	50	13.254
Franquicia	1	171	1	120	2	264	0	0	4	555
Propiedad	1	392	0	0	0	0	0	0	1	392
Alquiler	1	272	3	573	4	1.129	0	0	8	1.974

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 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>233,3</b>	<b>272,5</b>	<b>-14,4%</b>
Propiedad	218,9	256,3	
Alquiler	14,5	16,2	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>102,3</b>	<b>115,0</b>	<b>-11,0%</b>
Propiedad	89,9	101,7	
Alquiler	12,4	13,4	
<b>EBITDAR</b>	<b>82,7</b>	<b>87,2</b>	<b>-5,2%</b>
Propiedad	78,9	84,0	
Alquiler	3,8	3,2	
<b>EBITDA</b>	<b>77,4</b>	<b>81,7</b>	<b>-5,2%</b>
Propiedad	78,9	84,0	
Alquiler	-1,5	-2,4	
<b>EBIT</b>	<b>63,2</b>	<b>65,2</b>	<b>-3,0%</b>
Propiedad	64,9	67,6	
Alquiler	-1,6	-2,4	

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>31,1</b>	<b>35,7</b>	<b>-13,0%</b>
Honorarios de terceros	2,3	2,4	
Honorarios Alquiler y Propiedad	16,2	18,7	
Otros ingresos	12,6	14,5	

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total America</b>	<b>73,9%</b>	<b>-0,1</b>	<b>119,6</b>	<b>-8,5%</b>	<b>88,4</b>	<b>-4,6%</b>
<b>Total America (mismas bases comparables)</b>	<b>77,5%</b>	<b>-1,6</b>	<b>121,7</b>	<b>-6,8%</b>	<b>94,2</b>	<b>-8,6%</b>
México	78,1%	1,9	122,0	-8,5%	95,3	-6,2%
República Dominicana	77,6%	-5,1	116,9	-5,0%	90,7	-10,9%
Venezuela	43,5%	-1,7	87,2	-39,1%	38,0	-41,4%
EEUU	78,5%	-0,7	145,3	-7,9%	114,0	-8,6%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,2 millones (1,2 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total America</b>	<b>72,4%</b>	<b>0,4</b>	<b>120,5</b>	<b>-5,6%</b>	<b>87,3</b>	<b>-5,1%</b>
<b>Total America (mismas bases comparables)</b>	<b>75,2%</b>	<b>-0,3</b>	<b>121,5</b>	<b>-8,6%</b>	<b>91,4</b>	<b>-9,0%</b>
México	76,6%	1,6	129,0	-9,5%	98,8	-7,5%
República Dominicana	77,6%	-5,1	116,9	-5,0%	90,7	-10,9%
Venezuela	43,5%	-1,7	87,2	-39,1%	38,0	-41,4%
EEUU	74,6%	0,5	153,3	-5,7%	114,4	-5,0%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 1,5 millones (1,6 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total America</b>	<b>27</b>	<b>8.900</b>	<b>27</b>	<b>8.890</b>
Gestión	8	1.856	8	1.850
Franquicia	2	214	2	214
Propiedad	15	6.281	15	6.277
Alquiler	2	549	2	549

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total America</b>	<b>2</b>	<b>532</b>	<b>1</b>	<b>498</b>	<b>3</b>	<b>796</b>	<b>2</b>	<b>356</b>	<b>8</b>	<b>2.182</b>
Gestión	1	140	1	498	3	796	2	356	7	1.790
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedad	1	392	0	0	0	0	0	0	1	392
Alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

A continuación, se detallan las aperturas y desafilaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
-	-	-	-
<b>Desafilaciones</b>			
-	-	-	-

Nuestra división America presentó un comportamiento positivo en términos generales durante el primer semestre del año, con los principales indicadores subyacentes del negocio mejorando en base comparable frente al mismo periodo del año anterior, todo ello a pesar de que reportó unos resultados mixtos durante el 1T, el cual pasa por ser históricamente la temporada alta de la región. En este sentido, nuestros hoteles fueron capaces de mejorar sus rentabilidades como resultado de las diversas iniciativas implementadas a nivel regional para optimizar nuestras operaciones. Sin embargo, ha de destacarse que las figuras reportadas se han visto afectadas por una serie de aspectos que han impactado negativamente en nuestros resultados, siendo los más relevantes la fuerte depreciación sufrida por el USD frente al EUR; la situación política en Venezuela, la cual ha impactado en gran medida al Bolívar Venezolano y nos obligó a usar un tipo de cambio sintético para reflejar la realidad económica del país; el efecto de los Huracanes María e Irma en Puerto Rico, donde nuestro hotel permanecerá cerrado hasta finales de 2018; así como por las distintas alertas y advertencias de viaje que han afectado a algunas áreas de la región. Todos estos aspectos explican la caída de ingresos de la división frente al mismo periodo del año anterior, pero que sin embargo hemos compensado parcialmente gracias a la mayor contribución de ciertos hoteles que todavía siguen estando en ramp up, tales como el Paradisus Los Cabos, el Inside NY NoMad y el ME Miami.

Si observamos países específicos, nuestros hoteles situados en México sufrieron durante el periodo como consecuencia de algunos problemas de inseguridad y de sargazo (algas) que afectaron a determinados destinos turísticos del país, incluyendo Los Cabos y Playa del Carmen, así como por los efectos de una tormenta tropical que impactó nuestras operaciones en Los Cabos. En la República Dominicana, la robusta y creciente demanda de visitantes internacionales benefició a nuestros hoteles y nos ayudó a compensar el incremento de oferta observada en las principales áreas turísticas del país, particularmente en segmentos inferiores. Por último, en Estados Unidos, nuestros tres hoteles Meliá Orlando, Inside NY NoMad y ME Miami se beneficiaron de la creciente demanda tanto del segmento MICE, como de grupos, mientras que en Jamaica nuestras operaciones se vieron ligeramente afectadas por la advertencia de viaje resultante de algunos problemas de seguridad internos que sufrió el país.

#### Perspectivas 2018

Somos optimistas de cara al tercer trimestre del año en nuestra división America y esperamos mejorar los números del año pasado, ya que en el 3T 2017 nuestras operaciones se vieron golpeadas por los Huracanes Irma y María, así como por el terremoto que tuvo lugar en México, por lo que estimamos unas tasas de ocupación altas tanto en julio, como en agosto. Asimismo, ha de destacarse que el Meliá Caribe Tropical está siendo reformado y por tanto no estará completamente operativo, por lo que este motivo impactará negativamente en el comportamiento esperado del hotel.

#### Expansión

No hemos incorporado ningún hotel a nuestra cartera en América durante el 1S, aunque anunciamos un nuevo resort todo incluido en México (Paradisus Playa Mujeres, gestión, 392 habitaciones), que nos permitirá aumentar y reforzar nuestra oferta en el segmento de lujo vacacional en el país una vez abra sus puertas a principios de 2019. Para el resto del año, abriremos el Grand Reserve at Paradisus Palma Real (República Dominicana, propiedad, 432 habitaciones) y el Tryp Lima (Perú, gestión, 140 habitaciones), mientras que entretanto seguiremos centrándonos en mejorar los niveles de eficiencia de nuestros hoteles actuales para seguir mejorando márgenes, así como en buscar potenciales oportunidades atractivas en regiones que se beneficien de dinámicas de mercado positivas.

EUROPE, MIDDLE EAST & AFRICA (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 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>265,6</b>	<b>260,8</b>	<b>1,8%</b>
Propiedad	98,1	99,1	
Alquiler	167,4	161,7	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>185,7</b>	<b>181,3</b>	<b>2,4%</b>
Propiedad	69,3	69,9	
Alquiler	116,4	111,4	
<b>EBITDAR</b>	<b>61,8</b>	<b>63,1</b>	<b>-2,1%</b>
Propiedad	23,5	25,7	
Alquiler	38,3	37,5	
<b>EBITDA</b>	<b>25,8</b>	<b>29,5</b>	<b>-12,4%</b>
Propiedad	23,5	25,7	
Alquiler	2,3	3,8	
<b>EBIT</b>	<b>10,7</b>	<b>14,4</b>	<b>-25,3%</b>
Propiedad	14,1	16,1	
Alquiler	-3,4	-1,7	

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>26,4</b>	<b>26,3</b>	<b>0,5%</b>
Honorarios de terceros	0,6	0,6	
Honorarios Alquiler y Propiedad	14,7	14,7	
Otros ingresos	11,1	11,0	

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total EMEA</b>	<b>70,8%</b>	<b>0,9</b>	<b>151,5</b>	<b>-0,9%</b>	<b>107,3</b>	<b>0,4%</b>
<b>Total EMEA (mismas bases comparables)</b>	<b>70,9%</b>	<b>0,7</b>	<b>153,0</b>	<b>-0,1%</b>	<b>108,5</b>	<b>1,0%</b>
España	69,0%	-1,3	205,3	2,0%	141,8	0,1%
Reino Unido	70,7%	-2,5	164,0	-0,5%	115,9	-3,9%
Italia	71,3%	71,3	210,4	1,5%	149,9	11,0%
Alemania	70,0%	0,4	106,9	-2,1%	74,8	-1,6%
Francia	80,3%	11,3	181,1	2,4%	145,5	19,3%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,7 millones (1,7 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total EMEA</b>	<b>69,8%</b>	<b>1,0</b>	<b>150,8</b>	<b>0,4%</b>	<b>105,3</b>	<b>2,0%</b>
<b>Total EMEA (mismas bases comparables)</b>	<b>70,6%</b>	<b>0,9</b>	<b>152,1</b>	<b>0,1%</b>	<b>107,3</b>	<b>1,4%</b>
España	66,2%	-2,6	201,6	1,0%	133,5	-2,8%
Reino Unido	70,7%	-2,5	164,0	-0,5%	115,9	-3,9%
Italia	70,4%	6,3	211,1	1,1%	148,5	11,0%
Alemania	70,0%	0,4	106,9	-2,1%	74,8	-1,6%
Francia	80,3%	11,3	181,1	2,4%	145,5	19,3%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 1,9 millones (1,9 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total EMEA</b>	<b>75</b>	<b>12.814</b>	<b>77</b>	<b>13.396</b>
Gestión	8	971	10	1.396
Franquicia	14	2.027	13	1.915
Propiedad	13	3.020	13	3.029
Alquiler	40	6.796	41	7.056

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total EMEA</b>	<b>2</b>	<b>209</b>	<b>6</b>	<b>981</b>	<b>8</b>	<b>1.781</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>2.971</b>
Gestión	1	38	2	288	2	388	0	0	5	714
Franquicia	1	171	1	120	2	264	0	0	4	555
Propiedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	0	0	3	573	4	1.129	0	0	7	1.702

A continuación, se detallan las aperturas y desafilaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
ME Sitges Terramar	España / Sitges	Gestión	213
Meliá Setubal	Portugal / Setúbal	Franquicia	112
<b>Desafilaciones</b>			
-	-	-	-

La región EMEA ha seguido mostrando una tendencia positiva durante el primer semestre del año. En términos generales, gran parte de las áreas de la región mejoraron frente al mismo periodo del año anterior, con algunas excepciones motivadas por aspectos específicos que se destacarán a continuación.

### *Alemania/Austria*

Nuestros hoteles de Alemania mejoraron la tendencia del primer trimestre del año, todo ello pese a la caída del mercado de Berlín como resultado de la bancarrota de Air Berlín más la caída de volúmenes en Dusseldorf debido a la falta de ferias comerciales en el periodo. En este sentido, merece la pena destacar el buen comportamiento de nuestros hoteles de Múnich y de determinados destinos como Celle, Wolfsburgo y Oberhausen, así como las mayores contribuciones de algunos de nuestros hoteles en ramp up, tales como el Hamburg Hafen, Aachen, Leipzig o el Frankfurt Oostend, entre otros.

### *Reino Unido*

A pesar de que las condiciones del mercado continuaron siendo difíciles, la ciudad de Londres se ha beneficiado de la recuperación de la demanda nacional e internacional iniciada el año pasado. Para este año, esperamos que esta tendencia se consolide, aunque no obstante el primer semestre del año ha sido un periodo en el que, en términos generales, no ha habido crecimiento, ya no solo para nuestros hoteles, sino para el mercado en su conjunto. En este sentido, a pesar del aumento de oferta, nos hemos centrado en seguir aumentando la penetración de nuestro producto ME London en los segmentos de lujo y premium, así como en mejorar las instalaciones del Meliá White House, donde hemos reformado el producto The Level para adaptarlo a las necesidades de nuestros clientes más exigentes, lo que nos ayudará a continuar incrementando las ventas y precios en los próximos meses.

### *Francia*

Nuestros hoteles de París tuvieron un comportamiento excepcional durante el primer semestre del año como resultado de la significativa recuperación de la ciudad de París, lo que la permitió registrar los mejores números de la división EMEA, ya que nuestros hoteles registraron un impresionante crecimiento de RevPAR de doble dígito frente al mismo periodo del año anterior, muy por encima de las expectativas de STR para la ciudad. Además, todos nuestros hoteles registraron crecimientos de RevPAR de doble dígito durante el periodo, siendo un ejemplo significativo el Meliá París La Defense, gracias a la recuperación mostrada por los segmentos MICE e individual. Junto a ello, ha de decirse que ya hemos recuperado los niveles de ocupación previos al ataque terrorista de 2015. De cara al futuro, seguiremos centrándonos en ventas de calidad, desintermediación, así como en aumentar la contribución de las habitaciones superiores y en mejorar las ventas a través de nuestro canal directo melia.com.

### *Italia*

La fuerte recuperación en Italia de la que hemos venido siendo testigos en los últimos meses, particularmente en Milán, ha impactado positivamente en el comportamiento de nuestros hoteles durante el primer semestre del año, incluyendo aquellos situados en Roma, los cuales registraron un sólido comportamiento durante la temporada baja. Además, nuestros hoteles de Capri, Génova y Campione cerraron un periodo muy positivo, con incrementos de RevPAR notorios frente al mismo periodo del año anterior.

### *España Premium*

**Urbano:** El tiempo inestable durante la Semana Santa y las duras condiciones de mercado, principalmente en Barcelona, donde el destino no se ha recuperado completamente de las inestabilidades e incertidumbres político-económicas, las cuales han afectado a los segmentos individual y MICE, este último en gran medida, son las principales causas que explican el comportamiento de nuestros hoteles urbanos de España durante el primer semestre, a pesar del buen comportamiento de aquellos hoteles situados en Madrid y Sevilla, siendo un ejemplo significativo el Gran Meliá Palacio de los Duques, el cual compensó en parte los afectos negativos anteriormente mencionados.

**Vacacional:** Nuestros hoteles vacacionales de España presentaron un comportamiento mixto durante el primer semestre del año, habiendo estado claramente influenciados por el comportamiento del Gran Meliá Palacio de Isora debido al importante peso del mismo en los números, como resultado de las malas condiciones climáticas que afectaron al país y los cambios en la demanda, donde la recuperación de destinos alternativos, como Turquía, está teniendo cierto impacto en determinados segmentos de clientes, principalmente en las Islas Canarias. En el lado positivo, ha de destacarse el comportamiento del ME Sitges Terramar, un hotel que abrió sus puertas recientemente y que sigue estando en ramp up, pero que sin embargo se ha vuelto muy popular por su estilo único y moderno.

## África

El resto de hoteles que operamos dentro de la división EMEA han registrado un semestre positivo, siendo ejemplos significativos el Meliá Zanzíbar y el Meliá Serengeti Lodge, el cual se convertirá en un referente para todos aquellos que buscan experiencias únicas e irrepetibles, así como aventuras en safari, en un entorno impresionante como el Parque Nacional del Serengeti.

## Perspectivas 2018

Tenemos expectativas positivas para el tercer trimestre del año en EMEA, ya que las condiciones económicas, la demanda estable y la estabilidad política de la región continuarán favoreciendo a nuestras operaciones. Por país, los principales aspectos a mencionar son los siguientes:

En **Alemania**, somos optimistas y esperamos un crecimiento de RevPAR de dígito medio, principalmente explicado por precios, como resultado de la mayor contribución de nuestros hoteles en ramp up, mientras que en el Reino Unido esperamos un crecimiento de RevPAR de dígito medio (en GBP) explicado por precios. En Francia, las expectativas son muy positivas en París y esperamos un crecimiento de RevPAR de doble dígito, de más del +20,0%, que no solo nos permitirá mejorar nuestros ingresos, sino también la rentabilidad de nuestros hoteles de la ciudad. En nuestros hoteles situados en **Italia** también esperamos un alto crecimiento y prevemos una mejora de RevPAR de dígito medio frente al mismo periodo del año anterior principalmente gracias a la contribución de Roma durante su temporada alta. Por último, en **España** esperamos compensar parcialmente la reciente caída de RevPAR registrada por nuestros hoteles urbanos en los siguientes trimestres del año, principalmente aprovechándonos de la recuperación esperada en los principales mercados del país, mientras que para nuestros hoteles vacacionales esperamos mejorar los números del año pasado, ya que hemos lanzado diversas campañas comerciales destinadas a compensar el impacto de los menores precios ofrecidos por nuestros competidores en destinos alternativos.

## Expansión

Durante el primer semestre del año incorporamos dos hoteles a nuestra cartera de EMEA, el ME Sitges Terramar (España, gestión, 213 habitaciones) y el Meliá Setúbal (Portugal, franquicia, 112 habitaciones), que nos permitirán aumentar nuestra presencia en ambos países y, en el caso del primero, dar servicio a los clientes más exquisitos dentro del segmento vacacional de lujo. Asimismo, firmamos otro más, el Meliá Desert Palm (Dubái, gestión, 38 habitaciones) que esperamos abra sus puertas en el 3T 2018 junto con el Meliá Maputo (Mozambique, franquicia, 171 habitaciones), siendo este último nuestro primer hotel en el país. De cara al futuro, continuaremos implementando distintas acciones para mejorar el posicionamiento de nuestros hoteles en segmentos premium, así como para incrementar nuestra presencia en países y destinos que se beneficien del actual positivo entorno macroeconómico.

## MEDITERRANEAN

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>94,7</b>	<b>89,0</b>	<b>6,4%</b>
Propiedad	30,6	29,9	
Alquiler	64,1	59,1	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>62,0</b>	<b>58,6</b>	<b>5,9%</b>
Propiedad	19,1	19,2	
Alquiler	42,9	39,4	
<b>EBITDAR</b>	<b>14,4</b>	<b>13,3</b>	<b>7,9%</b>
Propiedad	4,1	4,0	
Alquiler	10,3	9,4	
<b>EBITDA</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>0,5%</b>
Propiedad	4,1	4,0	
Alquiler	-2,5	-2,4	
<b>EBIT</b>	<b>-4,1</b>	<b>-3,9</b>	<b>-2,8%</b>
Propiedad	1,2	1,2	
Alquiler	-5,3	-5,2	

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>13,7</b>	<b>13,2</b>	<b>4,4%</b>
Honorarios de terceros	6,7	6,1	
Honorarios Alquiler y Propiedad	5,3	5,0	
Otros ingresos	1,8	2,1	

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Mediterranean</b>	<b>72,4%</b>	<b>-0,8</b>	<b>79,3</b>	<b>5,4%</b>	<b>57,4</b>	<b>4,2%</b>
<b>Total Mediterranean (mismas bases comparables)</b>	<b>72,0%</b>	<b>-0,2</b>	<b>80,4</b>	<b>4,1%</b>	<b>57,9</b>	<b>3,7%</b>
España	72,4%	-0,8	79,3	5,4%	57,4	4,2%
Cabo Verde	-	-	-	-	-	-

El número de habitaciones disponibles en el S1 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,1 millones (1,1 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Mediterranean</b>	<b>70,4%</b>	<b>-1,3</b>	<b>77,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>54,4</b>	<b>0,2%</b>
<b>Total Mediterranean (mismas bases comparables)</b>	<b>71,5%</b>	<b>0,2</b>	<b>78,3</b>	<b>1,9%</b>	<b>56,0</b>	<b>2,1%</b>
España	71,8%	-1,2	78,0	3,2%	56,0	1,6%
Cabo Verde	69,6%	4,3	74,9	-2,2%	52,2	4,2%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 2,4 millones (2,3 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Mediterranean</b>	<b>81</b>	<b>24.817</b>	<b>76</b>	<b>23.778</b>
Gestión	28	8.904	24	8.131
Franquicia	19	5.908	19	5.908
Propiedad	10	2.609	10	2.610
Alquiler	24	7.396	23	7.129



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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Mediterranean</b>	<b>3</b>	<b>854</b>	<b>4</b>	<b>1.638</b>	<b>1</b>	<b>308</b>	<b>3</b>	<b>600</b>	<b>11</b>	<b>3.400</b>
Gestión	2	582	4	1.638	1	308	3	600	10	3.128
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	1	272	0	0	0	0	0	0	1	272

A continuación, se detallan las aperturas y desafiliaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
Sol Beach House at Meliá Fuerteventura	España / Fuerteventura	Gestión	142
<b>Desafiliaciones</b>			
-	-	-	-

Nuestra división Mediterranean presentó unos resultados positivos durante el primer semestre del año, con tanto ingresos, como precios, creciendo frente al mismo periodo del año anterior (PyA). En este sentido, a pesar del impacto negativo en nuestras operaciones debido a la recuperación del número de turistas en destinos alternativos, como Turquía, donde los hoteles presentan unos precios significativamente inferiores, el flujo constante de visitantes que ha tenido España permitió extender la positiva tendencia del 2017, año en el que el país se convirtió en el segundo más visitado del mundo. Asimismo, ha de destacarse que los números del periodo se han visto afectados por el hecho de que la Semana Santa tuvo lugar en la última semana de marzo, en contraste con 2017 cuando tuvo lugar en abril, por las malas condiciones climáticas que ha tenido el país durante los últimos meses, por las reformas y reposicionamientos llevados a cabo en algunos hoteles, como el Meliá Salinas, el Sol Beach House at Meliá Fuerteventura y el Sol Costablanca, para adaptarlos a las demandas de los segmentos superiores, así como por la celebración de la Copa del Mundo 2018 de la FIFA celebrada en Rusia durante la segunda quincena de junio, la cual retrasó determinadas reservas.

Si observamos las distintas áreas dentro de la región, nuestros hoteles situados en las [Islas Baleares](#) tuvieron un comportamiento positivo en el periodo, con tanto precios, como tasas de ocupación, creciendo a un buen ritmo en Mallorca, Menorca e Ibiza, a pesar del pequeño decremento de aquellos visitantes de Reino Unido y Alemania más sensibles al precio, los cuales optaron en algunos casos por destinos alternativos más baratos.

En las [Islas Canarias](#), cabe destacar el positivo comportamiento de nuestros hoteles en la temporada alta y durante el semestre en general, a pesar de que el número de habitaciones disponibles fue ligeramente inferior al del año pasado, del hecho de que la Semana Santa tuvo lugar en marzo y de que el Meliá Salinas estuvo parcialmente cerrado, lo que redujo el número de habitaciones disponibles para la venta. Sin embargo, en nuestros hoteles de [Costas](#) los precios crecieron frente al mismo periodo del año anterior y nuestros hoteles tuvieron un muy buen comportamiento durante el semestre, aunque las tasas de ocupación se resintieron ligeramente debido a que el Sol Costablanca y el Sol Pelícanos Ocas estuvieron parcialmente cerrados durante el periodo y de que las condiciones climáticas no ayudaron.

Por último, los resultados registrados por nuestros hoteles situados en [Cabo Verde](#) fueron también positivos, con un crecimiento muy notorio de las tasas de ocupación vs 1S 2017, aunque los precios cayeron ligeramente como resultado de la contribución de algunos hoteles que siguen estando en ramp up.

Perspectivas 2018

Para el 3T, el cual es el más importante del año para la división Mediterranean, ya que representa la temporada alta en España (julio, agosto y septiembre), tenemos expectativas positivas para todas las áreas y esperamos un incremento tanto de precios, como de tasas de ocupación. En este sentido, las ventas OTB para el tercer trimestre están un +4,1% por encima del mismo periodo del año pasado, con el 60.0% de este incremento explicado por una mejora en las tasas de ocupación, del mismo modo que hemos observado una caída en el número de clientes que reservan a través de TOs que se ha visto compensada con una subida de aquellos que compran sus viajes a través de melia.com y OTAs, estando esta tendencia asociada con los cambios en la demanda hacia destinos alternativos. Asimismo, estamos emocionados con las nuevas aperturas, tales como el Sol Marbella – Atalaya Park y el The Plaza Calviá Beach, el nuevo proyecto insignia desarrollado en colaboración con el sector público que está destinado a transformar el área de Magaluf, y que incluye un centro comercial y un complejo de ocio de 5,000 m2 más 3 hoteles conectados a través de la mayor piscina colgante de Europa situada en la azotea, y que nos permitirá reforzar nuestra presencia en el destino y la resistencia de nuestras operaciones, particularmente durante los meses de temporada baja.

Expansión

Durante el primer semestre del año, reabrimos el Sol Beach House at Meliá Fuerteventura (España, gestión, 142 habitaciones), del mismo modo que nuestros esfuerzos han estado centrados en reformas y reposicionamientos destinados a mejorar las instalaciones actuales y adaptarlas a nuestros nuevos estándares. Asimismo, en 2018 esperamos abrir el Meliá Budva Petrovac (Montenegro, gestión, 114 habitaciones), el cual será nuestro primer hotel en el país y que aumentará nuestra presencia en una vibrante área con alto potencial que se ha venido beneficiando recientemente de positivas dinámicas de mercado. Por último, ha de decirse que en el 3T vendimos el Sol La Palma (Santa Cruz de Tenerife, 473 habitaciones) y el Sol Jandía Mar (Fuerteventura, 294 habitaciones), aunque continuaremos operando ambos hoteles bajo contratos de alquiler.

SPAIN (ESPAÑA URBANO)

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>150,6</b>	<b>139,3</b>	<b>8,1%</b>
Propiedad	47,0	36,9	
Alquiler	103,6	102,4	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>109,5</b>	<b>101,0</b>	<b>8,4%</b>
Propiedad	28,4	25,6	
Alquiler	81,1	75,4	
<b>EBITDAR</b>	<b>39,8</b>	<b>37,9</b>	<b>5,2%</b>
Propiedad	10,5	9,2	
Alquiler	29,3	28,6	
<b>EBITDA</b>	<b>12,3</b>	<b>11,8</b>	<b>4,2%</b>
Propiedad	9,9	9,2	
Alquiler	2,4	2,6	
<b>EBIT</b>	<b>3,2</b>	<b>2,8</b>	<b>11,8%</b>
Propiedad	5,8	5,3	
Alquiler	-2,6	-2,4	

Por otro lado, la evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>17,1</b>	<b>17,1</b>	<b>0,1%</b>
Honorarios de terceros	3,4	3,4	
Honorarios Alquiler y Propiedad	9,5	8,9	
Otros ingresos	4,3	4,7	

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Spain</b>	<b>70,7%</b>	<b>3,4</b>	<b>99,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>70,2</b>	<b>8,1%</b>
<b>Total Spain (mismas bases comparables)</b>	<b>70,7%</b>	<b>2,4</b>	<b>95,7</b>	<b>1,5%</b>	<b>67,7</b>	<b>5,1%</b>
España	70,0%	3,4	99,3	3,0%	70,2	8,1%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 1,6 millones (1,6 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Spain</b>	<b>69,8%</b>	<b>3,5</b>	<b>99,1</b>	<b>2,7%</b>	<b>69,2</b>	<b>8,1%</b>
<b>Total Spain (mismas bases comparables)</b>	<b>69,7%</b>	<b>2,7</b>	<b>96,5</b>	<b>1,2%</b>	<b>67,2</b>	<b>5,2%</b>
España	69,8%	3,5	99,1	2,7%	69,2	8,1%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 2,1 millones (2,1 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Spain</b>	<b>72</b>	<b>13.744</b>	<b>74</b>	<b>13.996</b>
Gestión	11	3.217	11	3.217
Franquicia	12	1.468	14	1.649
Propiedad	9	2.362	9	2.424
Alquiler	40	6.697	40	6.706

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Spain</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gestión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

A continuación, se detallan las aperturas y desafiliaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
-	-	-	-
<b>Desafiliaciones</b>			
Tryp Madrid Getafe Los Ángeles	España / Getafe	Franquicia	121
Tryp Mallorca Santa Ponsa	España / Santa Ponsa	Franquicia	60

Durante el primer semestre del año, nuestros hoteles urbanos no premium de España han tenido un comportamiento positivo en líneas generales. Si observamos las distintas áreas que integran la región a nivel individual, los principales aspectos a destacar de cada una de ellas se reflejan a continuación:

#### Área Central-Madrid

Nuestros hoteles situados en Madrid registraron un comportamiento mixto durante el primer semestre del año, a pesar del buen comportamiento de algunos de nuestros hoteles repositionados durante los primeros meses del año. En este sentido, a pesar de que las tasas de ocupación aumentaron ligeramente, los precios se resintieron como consecuencia del impacto negativo que supuso el hecho de que algunos congresos internacionales que tuvieron lugar el año pasado en la ciudad no se repitieran este año, lo que afectó al comportamiento global del segmento MICE, así como por el hecho de que algunos festivales tuvieron lugar en mayo y de que las condiciones climáticas no fueron tan buenas como se esperaba, lo que empañó las figuras globales. Dicho esto, fuimos capaces de compensar parcialmente los efectos anteriormente mencionados gracias al buen comportamiento del segmento de ocio individual y de algunos hoteles como el Meliá Barajas, el Meliá Madrid Serrano, el Meliá Princesa, el Meliá Castilla, el Tryp Alameda Aeropuerto, el Tryp Cibeles y el Tryp Chamartín, entre otros.

#### Sur

El comportamiento positivo de la Región Sur durante los anteriores trimestres tuvo continuidad durante el primer semestre del año, con tanto tasas de ocupación, como precios, creciendo a un buen ritmo frente al mismo periodo del año anterior. Este comportamiento positivo se explicó principalmente por la recuperación del segmento MICE, el cual mejoró los resultados de diversos hoteles situados principalmente en Sevilla y particularmente durante abril y mayo. En el lado negativo, el segmento individual se resintió ligeramente por una combinación de factores tales como el hecho de que la Semana Santa tuviese lugar en marzo, las malas condiciones climatológicas, que el Mundial de Esquí que tuvo lugar el año pasado en Sierra Nevada no se repitiera este año, así como el ligeramente peor comportamiento durante la Feria de Abril en Sevilla por el hecho de que el año pasado coincidió con el puente de mayo en Madrid.

#### Este

La Región Este presentó un significativo aumento de ingresos durante el primer semestre frente al mismo periodo del año pasado que se explican en parte por el incremento tanto de tasas de ocupación, como de precios. No obstante, al comparar las figuras reportadas, ha de decirse que el Inside Palma Bosque estuvo cerrado en el 2T 2017 por la profunda reforma y posterior repositionamiento llevado a cabo, del mismo modo que ocurrió con el Meliá Palma Marina (antiguo Meliá Palas Atenea) y el Tryp Apolo, lo que se suma al hecho de que el Meliá Palma Bay abrió sus puertas en abril de 2017. Dicho esto, los aspectos que explican el excepcional comportamiento han sido la creciente demanda de los segmentos de grupos e individual, particularmente en Palma de Mallorca, más la mejora registrada por el segmento MICE, gracias en parte a que Palma de Mallorca se ha convertido en un principal destino a nivel nacional e internacional para llevar a cabo congresos y eventos corporativos, así como el buen comportamiento de nuestros hoteles de esquí por la buena temporada en Baqueira, todo ello a pesar de la inestable situación de Barcelona, la cual está afectando principalmente al segmento MICE, aunque esperamos compensar este impacto gracias al segmento individual, para lo cual estamos implementando distintas campañas online con OTAs, así como reajustando nuestra estrategia de precios dinámica.

#### Norte y Levante

Nuestros hoteles tanto de la Región Norte, como de Levante, mejoraron sus resultados durante el periodo frente al 1S 2017 gracias a la positiva evolución mostrada por los segmentos MICE, individual y de grupos, particularmente en ciudades como San Sebastián, Benidorm y La Coruña, así como por la mayor contribución de algunos hoteles exitosamente repositionados, como el Tryp Coruña y el Tryp Sebastián Orly. Junto a ello, los segmentos MICE y de tarifas negociadas registraron una mejora en hoteles como el Meliá Valencia, el Meliá María Pita, el Tryp Zaragoza y el Meliá Bilbao, a pesar de que las figuras globales se vieron algo afectadas por la mayor oferta no regulada en Alicante.

## Perspectivas 2018

Tenemos buenas perspectivas para nuestros hoteles urbanos de España para el 3T. En Madrid, esperamos un incremento de ingresos gracias a las más altas tasas de ocupación y las mayores contribuciones de hoteles como el Meliá Princesa, Meliá Serrano y Meliá Castilla, a pesar de la caída esperada para septiembre del segmento MICE. En el Sur, ciudades como Sevilla, Málaga y Cádiz se beneficiarán de mayores volúmenes, mientras que en el Este nuestros hoteles de Palma mejorarán los resultados del año anterior durante la temporada alta, a pesar de la caída esperada en Barcelona. Por último, en el Norte y Levante esperamos un incremento de la demanda nacional en ciudades como Alicante, Valencia y La Coruña gracias al incremento de la demanda vacacional y del segmento MICE en hoteles como el Meliá Villaitana y el Meliá Alicante.

## Expansión

Durante el primer semestre del año desafilamos 2 hoteles de nuestra cartera de Spain, el Tryp Madrid Getafe Los Ángeles (Getafe, franquicia, 121 habitaciones) y el Tryp Mallorca Santa Ponsa (Santa Ponsa, franquicia, 60 habitaciones) como parte de la optimización de nuestra cartera que llevamos a cabo recurrentemente y habiendo tenido un impacto muy limitado en nuestra capacidad de generación de honorarios. En el corto plazo, no esperamos incorporar nuevos hoteles urbanos en España, ya que ahora mismo nuestros esfuerzos se centran en añadir valor a nuestras propiedades actuales por medio de reformas y reposicionamientos destinados a continuar mejorando la penetración de nuestras marcas en segmentos superiores.

## CUBA

Todos los hoteles de la regional Cuba se incluyen en el modelo de gestión hotelera, el cual reportó las siguientes cifras durante el periodo:

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>8,9</b>	<b>15,1</b>	<b>-41,2%</b>
Honorarios de terceros	8,5	14,9	
Otros ingresos	0,4	0,3	

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

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Cuba</b>	<b>62,5%</b>	<b>-8,9</b>	<b>86,8</b>	<b>-19,6%</b>	<b>54,3</b>	<b>-29,7%</b>
<b>Total Cuba (mismas bases comparables)</b>	<b>62,7%</b>	<b>-8,5</b>	<b>89,1</b>	<b>-19,5%</b>	<b>55,9</b>	<b>-29,1%</b>

El número de habitaciones disponibles en el S1 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 2,2 millones (2,2 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio, a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Cuba</b>	<b>32</b>	<b>12.567</b>	<b>28</b>	<b>12.517</b>
Gestión	32	12.567	28	12.517
Franquicia	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Cuba</b>	<b>3</b>	<b>1.804</b>	<b>1</b>	<b>142</b>	<b>3</b>	<b>781</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>2.727</b>
Gestión	3	1.804	1	142	3	781	0	0	7	2.727
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

A continuación, se detallan las aperturas y desafiliaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
La Unión San Carlos	Cuba / Cienfuegos	Gestión	49
Jagua	Cuba / Cienfuegos	Gestión	173
Gran Hotel Camagüey	Cuba / Camagüey	Gestión	72
Meliá Colón	Cuba / Camagüey	Gestión	58
<b>Desafiliaciones</b>			
-	-	-	-

Nuestras operaciones en Cuba continuaron con la leve mejoría mostrada en los primeros meses del año. Los principales factores que la explican fueron el impacto de los huracanes María e Irma, ya que los principales turoperadores reabrieron el destino con un cierto retraso, lo que nos impidió vender nuestras habitaciones apropiadamente durante la temporada alta. Además, esta situación se agravó como consecuencia de la crisis de Cubana de Aviación, la cual provocó la casi totalidad de cancelaciones de vuelos internos y externos, con la excepción de aquellas rutas y conexiones desde y hacia Madrid y Argentina. Adicionalmente, ha habido una importante caída en el número de visitantes estadounidenses como resultado de las diversas restricciones de viaje impuestas que afectaron al turismo estadounidense en el país. Por si fuera poco, algunos de nuestros hoteles, tales como el Paradisus Rio de Oro, el Meliá Cayo Guillermo y el Meliá Las Dunas, han estado parcialmente cerrados como resultado de diversas reformas llevadas a cabo, así como por la modernización de las instalaciones y equipos técnicos de algunos de ellos, lo que redujo el número de habitaciones disponibles durante el periodo.

Considerando todos los aspectos anteriores, el RevPAR (en USD) cayó en gran medida frente al mismo periodo del año pasado, estando explicada esta caída por la fuerte bajada tanto de tasas de ocupación, como de precios. En este sentido, nuestros hoteles de La Habana y Santiago de Cuba, tales como el Meliá Cohiba, el Meliá Santiago de Cuba y el Tryp Habana Libre, fueron los más afectados y cerraron el semestre con fuertes caídas de RevPAR. Junto a ello, las ventas a través de nuestro canal directo melia.com se redujeron principalmente como resultado del impacto negativo que supuso la caída de visitantes de Estados Unidos, principalmente en nuestros hoteles de La Habana y Varadero. Con el objetivo de compensar parcialmente el deterioro mostrado por los principales indicadores financieros de la división, hemos estado colaborando estrechamente con el Gobierno de Cuba e implementado una serie de medidas y acciones comerciales destinadas a atraer turistas de mercados emisores alternativos, así como para beneficiarnos de la creciente demanda de turistas procedentes de países como España, Rusia y México, e incluso de la recuperación mostrada por la demanda interna, que esperamos nos ayuden a revertir la tendencia negativa de la división de aquí a final de año.

### Perspectivas 2018

Los diferentes factores que han venido impactando nuestras operaciones en Cuba durante la primera mitad del año se espera que continúen impactando negativamente en el comportamiento de nuestros hoteles durante el 3T, aunque no obstante esperamos que la situación se estabilice. En este contexto, prevemos una caída de RevPAR (en USD) de dígito medio explicada por precios, ya que esperamos una cierta recuperación de las tasas de ocupación frente al mismo periodo del año pasado. Además, ha de decirse que durante el 4T 2017 nos vimos impactados en gran medida por los devastadores efectos del Huracán Irma, el cual hizo que 11 de nuestros hoteles tuvieran que permanecer cerrados por varias semanas.

Expansión

No hemos incorporado ningún hotel a nuestra cartera de Cuba durante el último año, pero seguiremos analizando potenciales oportunidades de cara a incrementar nuestra presencia en la isla en los próximos meses. En este sentido, en enero abrimos 4 nuevos hoteles en la isla, tal y como se ha hecho referencia con anterioridad, del mismo modo que hace unos meses firmamos 8 nuevos contratos de gestión que nos permitirán continuar creciendo en el país y afianzar nuestra posición de liderazgo en los segmentos hoteleros tanto urbano, como vacacional.

ASIA

Todos los hoteles de la regional Asia se incluyen en el modelo de gestión hotelera, reportando las siguientes cifras durante el periodo:

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>3,5</b>	<b>3,6</b>	<b>-3,0%</b>
Honorarios de terceros	2,4	1,9	
Otros ingresos	1,1	1,7	

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

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Asia</b>	<b>58,3%</b>	<b>2,7</b>	<b>69,8</b>	<b>-9,0%</b>	<b>40,7</b>	<b>-4,6%</b>
<b>Total Asia (mismas bases comparables)</b>	<b>62,0%</b>	<b>5,3</b>	<b>81,1</b>	<b>8,2%</b>	<b>50,3</b>	<b>18,3%</b>
Indonesia	53,1%	0,5	62,5	1,1%	33,2	2,1%
China	63,5%	3,2	65,4	-7,8%	41,5	-3,0%
Vietnam	71,4%	14,8	90,0	-8,8%	64,3	15,1%

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 0,8 millones (0,7 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio, a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017 es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Asia</b>	<b>20</b>	<b>4.869</b>	<b>18</b>	<b>4.617</b>
Gestión	20	4.869	18	4.617
Franquicia	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Asia</b>	<b>5</b>	<b>919</b>	<b>5</b>	<b>1.425</b>	<b>5</b>	<b>1.049</b>	<b>6</b>	<b>1.502</b>	<b>21</b>	<b>4.895</b>
Gestión	5	919	5	1.425	5	1.049	6	1.502	21	4.895
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Propiedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

A continuación, se detallan las aperturas y desafilaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	Ciudad/País	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
Lavender Boutique Hotel	Vietnam / Ho Chi Minh	Gestión	107
Amena Residences and Suites	Vietnam / Ho Chi Minh	Gestión	75
<b>Desafilaciones</b>			
-	-	-	-

La región de Asia se ha mantenido como un referente dentro de nuestras operaciones globales durante el segundo trimestre del año, ya que no solo ha contribuido en mayor medida a nuestros resultados consolidados, sino que también se ha convertido en un importante mercado emisor para muchos de nuestros hoteles situados en EMEA y particularmente en el Caribe, donde hemos observado una creciente demanda de turistas chinos, japoneses y coreanos. Esto ha sido posible gracias a las distintas estrategias y campañas comerciales destinadas a incrementar la penetración y fuerza de nuestras marcas en segmentos superiores, así como por los esfuerzos llevados a cabo en los últimos meses destinados a reformas y reposicionamientos para adaptar nuestros hoteles a los estándares y demandas de los clientes más exigentes. Dicho esto, considerando que un gran número de hoteles de la región siguen en ramp up, lo que afecta al comportamiento global de la división, merece la pena destacar el hecho de que nuestros hoteles gestionados en Asia registraron un significativo incremento de ingresos (en USD) y mejoraron sus rentabilidades frente al mismo periodo del año anterior.

Si analizamos los resultados por país, nuestros hoteles de China cerraron el primer semestre extendiendo la tendencia positiva mostrada en el los primeros meses del año, gracias al hecho de que todos nuestros hoteles en el país son nuevos y modernos, así como por las diferentes iniciativas destinadas a incrementar la penetración y reputación de nuestras marcas por medio de acuerdos con Ctrip y Traveloka, así como gracias a acuerdos estratégicos de largo plazo con socios punteros, como Greenland o Greentown, entre otros. En este sentido, esperamos tener un crecimiento orgánico de 2-3 hoteles por año con el objetivo de operar 15 hoteles y disponer de otros 10 hoteles en proceso de apertura en el país para el año 2020.

En **Indonesia**, nuestras operaciones en Bali se recuperaron completamente del impacto negativo de la erupción del Volcán Agung que tuvo lugar a finales de 2017 y el destino opera con total normalidad, siendo este aspecto fundamental para explicar el positivo comportamiento de nuestros hoteles en el trimestre, los cuales incrementaron sus ingresos y rentabilidades vs 1S 2017, mientras que en **Vietnam** nos beneficiamos del alto potencial del país, el creciente número de visitantes internacionales, su estabilidad política y sus modernas infraestructuras, lo que refuerza el atractivo del destino.

En **Tailandia**, el único hotel que operamos en el país cerró a principios del 2T para llevar a cabo una reforma integral y posterior reposicionamiento del mismo y volverá a abrir en el 3T 2019, aunque no obstante tenemos unas positivas expectativas para nuestras operaciones en el país, en el que prevemos operar 5 hoteles para el año 2021, mientras que en **Malasia y Birmania** nuestros hoteles gestionados presentaron un buen comportamiento y mejoraron los números del año pasado.



Perspectivas 2018

Tenemos unas expectativas positivas para nuestros hoteles de Asia, ya que el 3T representa la temporada alta del año y las dinámicas de mercado se mantienen robustas en la región, en la que se espera un notorio incremento tanto de la demanda vacacional, como del número de visitantes internacionales. En este sentido, esperamos mejorar los números del año pasado en áreas importantes en términos de contribución, como **China y Bali**, así como una consolidación del positivo comportamiento registrado en **Vietnam**, el cual se convertirá en un país esencial dentro de nuestras operaciones en Asia en los próximos años una vez incorporemos nuevos hoteles en Hanoi, Ho Chi Minh y en otros destinos vacacionales del país, los cuales nos permitirán seguir penetrando en el segmento vacacional y entre clientes premium internacionales.

Expansión

Durante el primer semestre del año, hemos incorporado 2 nuevos hoteles a nuestra cartera de Asia, ambos situados en Vietnam y bajo contratos de gestión: Lavender Boutique Hotel (107 habitaciones) y Amena Residences and Suites (75 habitaciones), los cuales han sido incorporados como hoteles de marca blanca, pero que se integrarán en nuestra marca Ininside una vez hayan finalizado las reformas que se están llevando a cabo actualmente. Asimismo, firmamos diversos hoteles en la región, todos ellos por medio de contratos de gestión: 1 hotel en Vietnam (Meliá Saigon Central, 72 habitaciones), 1 en Tailandia (Meliá Mai Khao Phuket, 101 habitaciones) y 1 en China, el Gran Meliá Jincheng Lake Chengdu (China, 270 habitaciones), el cual nos permitirá aumentar nuestra presencia en la región y reforzar nuestra posición de liderazgo en los segmentos vacacional y bleisure. Para el resto del año, esperamos abrir 4 nuevos hoteles en Asia, todos ellos bajo contratos de gestión: Meliá Ba vi Mountain Retreat (Vietnam, 55 habitaciones), Meliá Bandung Dago (Indonesia, 254 habitaciones), Meliá Shanghai Parkside (China, 150 habitaciones) y Gran Meliá Zhengzhou (China, 388 habitaciones).

BRAZIL

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

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos agregados totales</b>	<b>1,5</b>	<b>2,0</b>	<b>-24,2%</b>
Propiedad	0,0	0,0	
Alquiler	1,5	2,0	
<b>De los cuales Ingresos de Habitación</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>-17,2%</b>
Propiedad	0,0	0,0	
Alquiler	1,1	1,3	
<b>EBITDAR</b>	<b>-1,2</b>	<b>-2,7</b>	<b>+56,0%</b>
Propiedad	0,0	0,0	
Alquiler	-1,2	-2,7	
<b>EBITDA</b>	<b>-2,1</b>	<b>-2,7</b>	<b>+23,7%</b>
Propiedad	0,0	0,0	
Alquiler	-2,1	-2,7	
<b>EBIT</b>	<b>-2,6</b>	<b>-2,7</b>	<b>+4,9%</b>
Propiedad	0,0	0,0	
Alquiler	-2,6	-2,7	

Por otro lado, la evolución del modelo de gestión hotelera por tipo de ingresos se resume en el siguiente cuadro:

(Millones de €)	1S 2018	1S 2017	Variación (%)
<b>Ingresos Totales del Modelo de Gestión</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	<b>-12,6%</b>
Honorarios de terceros	1,5	1,7	
Honorarios Alquiler y Propiedad	0,1	0,1	
Otros ingresos	0,6	0,7	

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

(Millones de €)	Propiedad y Alquiler					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Brazil</b>	<b>24,3%</b>	<b>-</b>	<b>117,9</b>	<b>-</b>	<b>28,7</b>	<b>-</b>
<b>Total Brazil (mismas bases comparables)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad y alquiler fue de 0,6 millones (0,07 millones en el 1S 2017).

(Millones de €)	Propiedad, Alquiler y Gestión					
	Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Variación (Puntos)	€	Variación %	€	Variación %
<b>Total Brazil</b>	<b>53,8%</b>	<b>4,1</b>	<b>77,5</b>	<b>-11,3%</b>	<b>41,7</b>	<b>-4,0%</b>
<b>Total Brazil (mismas bases comparables)</b>	<b>55,9%</b>	<b>1,1</b>	<b>76,3</b>	<b>-11,3%</b>	<b>42,6</b>	<b>-9,4%</b>

El número de habitaciones disponibles en el 1S 2018 correspondientes a hoteles en propiedad, alquiler y gestión fue de 0,5 millones (0,6 millones en el 1S 2017).

El desglose del número de hoteles y habitaciones por modelo de negocio a cierre del 1S 2018 y del ejercicio 2017, es el siguiente:

(Millones de €)	Cartera de Hoteles Actual			
	30/06/2018		31/12/2017	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Brazil</b>	<b>14</b>	<b>3.150</b>	<b>15</b>	<b>3.563</b>
Gestión	13	3.024	13	3.024
Franquicia	1	126	1	126
Propiedad	0	0	0	0
Alquiler	0	0	1	413

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

(Millones de €)	Pipeline									
	2018		2019		2020		2021 en adelante		Total	
	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones	Hoteles	Habitaciones
<b>Total Brazil</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gestión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Franquicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

A continuación, se detallan las aperturas y desafiliaciones de hoteles durante el periodo y correspondientes a la división:

Hoteles	País / Ciudad	Contrato	Nº Habitaciones
<b>Aperturas</b>			
-	-	-	-
<b>Desafiliaciones</b>			
Gran Meliá Nacional de Rio	Brasil / Rio de Janeiro	Alquiler	413

La economía brasileña extendió la tendencia positiva del año pasado, en el que fue capaz de aumentar su PIB un +1,0% por primera vez desde 2014 tras haber emergido de una larga recesión, durante el primer semestre del año, la cual combinada con la estabilidad política registrada promovió un entorno macroeconómico estable y aumentó los niveles de seguridad, permitiendo con ello beneficiar a la demanda tanto interna, como externa, así como incrementar el atractivo de los principales destinos turísticos del país para los visitantes internacionales. Esta situación, que se espera se establezca en los próximos meses, continuará fomentando al sector turístico, siendo especialmente beneficioso para los segmentos MICE y vacacional, ya que los viajes de negocio se recuperarán gracias a las mejores y más prósperas condiciones para hacer negocios del país, mientras que los destinos vacacionales atraerán a un mayor número de turistas.

Dicho esto, nuestros hoteles situados en Brasil cerraron un periodo positivo y mejoraron los resultados del año pasado en base comprable gracias al mayor número de eventos que tuvieron lugar en el país durante los meses de abril y mayo, los cuales favorecieron a los segmentos MICE y de grupos, a pesar del impacto negativo que tuvo la huelga de camioneros de últimos de mayo y principios de junio en nuestras operaciones. Considerando todos estos aspectos, fuimos capaces de incrementar tanto las tasas de ocupación, como los precios, frente al mismo periodo del año anterior, así como de mejorar los márgenes y aumentar los niveles de eficiencia de la división gracias a las diversas acciones llevadas a cabo con el objetivo de optimizar la estructura de nuestras operaciones en el país, dentro de las cuales destaca la desafiliación del Gran Meliá Nacional de Rio, el cual como resultado de los continuados retrasos por parte del propietario del hotel en construir el centro de convenciones y sus constantes incumplimientos de contrato, nos vimos en la obligación de terminar el contrato de alquiler y desafiliar el hotel para salvaguardar los intereses de nuestros accionistas.

Por último, ha de destacarse el incremento de las ventas en moneda local a través de nuestro canal directo melia.com gracias a diversas iniciativas implementadas, tales como campañas de marketing específicas destinadas a incrementar las tasas de conversión ofreciendo nuevas opciones de pago a nuestros clientes o una gestión activa más eficiente de nuestras relaciones con los principales proveedores de servicios de internet para incrementar la rentabilidad de nuestras operaciones, así como para atraer a un mayor número de visitantes de determinados mercados emisores, principalmente europeos.

#### Perspectivas 2018

Para el 3T, a pesar de que julio ha sido históricamente un mes de bajos volúmenes por ser considerado un periodo vacacional, esperamos una creciente demanda para el mes de agosto. En septiembre, habrá incertidumbres como resultado de las Elecciones Presidenciales que tendrán lugar en octubre. Junto a ello, ha de mencionarse el hecho de que nuestras operaciones ya no se verán impactadas negativamente en el futuro por las pérdidas registradas por el Gran Meliá Nacional de Rio, ya que desafiamos el hotel y finalizamos el contrato de alquiler a finales del mes de marzo.

#### Expansión

No hemos añadido nuevos hoteles a nuestra cartera en Brasil y no esperamos incorporar ninguno en próximos años tras haber desafiliado el Gran Meliá Nacional de Rio a finales de marzo, ya que actualmente estamos centrados en mejorar los niveles de rentabilidad de la división, optimizar su estructura actual, así como en incrementar la penetración de nuestras marcas y mejorar nuestro posicionamiento en los segmentos vacacional y bleisure, particularmente entre clientes premium, ya que de este modo aumentaremos nuestra resistencia para el caso de que el ciclo económico entre en un periodo de declive.

## 2.2 REAL ESTATE Y VALORACIÓN DE ACTIVOS

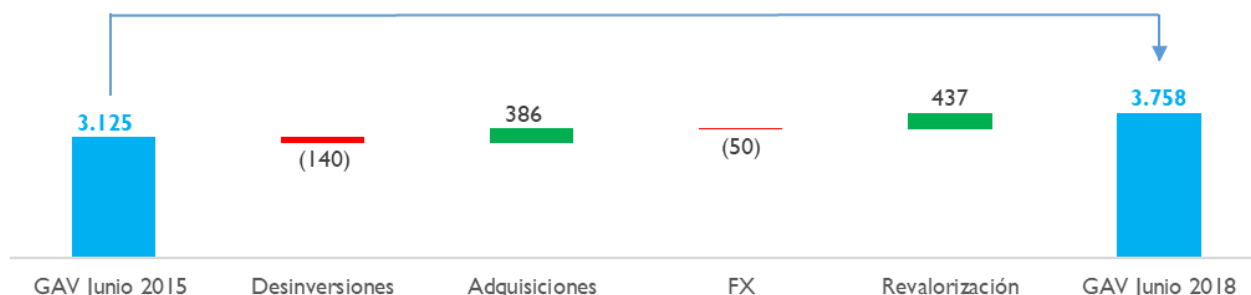
Junto con esta presentación de resultados, hemos publicado los resultados de la nueva valoración de nuestros activos en propiedad, la cual ha sido elaborada por JLL, el tasador independiente líder del mercado. En este sentido, el GAV (Valor Bruto de Activos) aumentó un +23,2% frente a la valoración de junio de 2015 hasta los €4,386B. Dentro de este valor, se engloban €3,758B referentes a los activos en propiedad que consolidan globalmente y €628M de aquellos que lo hacen por medio del método de la participación. No obstante, hay que decir que el valor de estos últimos es una estimación, ya que la valoración se está realizando en la actualidad y no estará lista hasta finales de septiembre.

Por su parte, el NAV (Valor Neto de Activos) por acción actualizado se sitúa en €15,2 por acción, el cual se compara con los €12,5 por acción de la última valoración de junio de 2015 y por tanto implica un incremento del +21,3%. Además, como resultado de esta nueva valoración, se ha producido una revalorización de activos que ha resultado en una ganancia de capital de €12,6M a nivel de EBITDA, la cual contrasta con el hecho de que no hubo ganancia de capital alguna en el mismo periodo del año anterior.

Las siguientes figuras muestran y explican las diferencias entre la valoración actual y la que se realizó en junio de 2015.

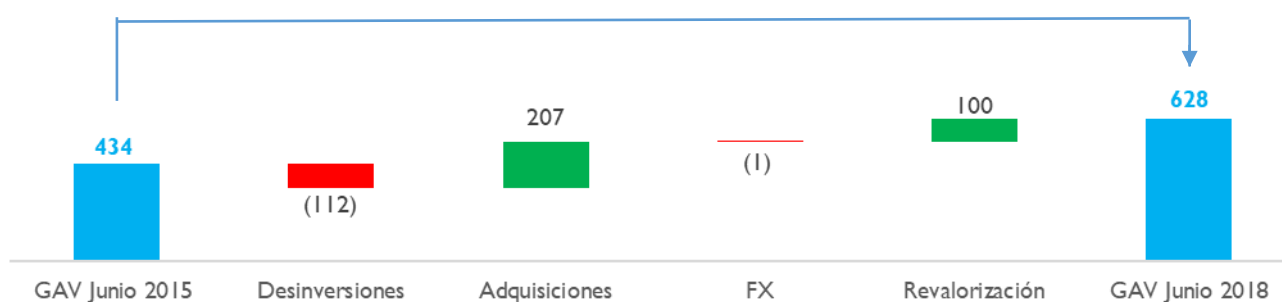
### Activos Integración Global

+€633,0M (+20,2%)



### Activos Método de la Participación

+€194,0M (+44,7%)



### Activos Integración Global

	Junio 2018
Valor de los Activos en Integración Global	€3.758M
Habitaciones Totales	14.323
Precio Medio por Habitación	€253.588
% cambio Precio Medio por Habitación vs Junio 2015	+36,8%
Tasa de Descuento / Tasa de Salida	10,68% / 7,58%

### Activos Método de la Participación

	Junio 2018
Valor de los Activos integrados por el Método de las Participación	€628M

Las siguientes tablas incluyen una descripción detallada de la valoración de activos llevada a cabo por JLL.

## Valoración de Hoteles por Habitación

	Tipo	2015	2018	Junio 2018
Hoteles LATAM		€213.504	€243.043	+13,8%
Hoteles España	Urbano	€204.193	€243.611	+19,3%
	Vacacional	€113.337	€211.310	+86,4%
Hoteles Europa		€312.231	€415.674	+33,1%
<b>TOTAL VALORACIÓN HOTELES</b>		<b>€185.314</b>	<b>€253.588</b>	<b>+36,8%</b>

## Resultados de la Valoración

	Tipo	2015	2018	Junio 2018	
<b>Hoteles</b>	América	€1.257M	€1.630	+29,7%	
Hoteles España	España	Urbano	€696M	€718M	+3,2%
		Vacacional	€623	€679	+9,0%
	Resto de Europa	€407	€605	+48,6%	
<b>TOTAL HOTELES</b>		<b>€2.983M</b>	<b>€3.632M</b>	<b>+21,7%</b>	
<b>Negocio Inmobiliario</b>	América	€59M	€42M	-29,4%	
	Europa	€9M	€13M	+52,0%	
<b>TOTAL NEGOCIO INMOBILIARIO</b>		<b>€68M</b>	<b>€54M</b>	<b>-18,7%</b>	
<b>Otros Activos</b>	América	€52M	€51M	-2,6%	
	Europa	€22M	€21M	-7,8%	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>		<b>€74M</b>	<b>€72M</b>	<b>-4,2%</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS INTEGRACIÓN GLOBAL</b>		<b>€3.125M</b>	<b>€3.758</b>	<b>+20,2%</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS MÉTODO PARTICIPACIÓN</b>		<b>€434M</b>	<b>€628M</b>	<b>+44,8%</b>	

Por último, ha de mencionarse que en julio cerramos la venta de 3 de nuestros hoteles: el Meliá Sevilla, el Sol La Palma y el Sol Jandía Mar, situados en Sevilla, Santa Cruz de Tenerife y Fuerteventura, respectivamente. Los hoteles han sido vendidos a Atom, una Socimi española participada, entre otros, por Bankinter. La operación, la cual se encuadra dentro de la estrategia de adaptación de nuestros hoteles a los atributos de marcas, así como parte de la estrategia de rotación para nuestros activos no estratégicos, la cual trata de aprovecharse de la actual situación del mercado inmobiliario, generó unos ingresos de €73,4M y una ganancia de capital neta a nivel de EBITDA de €6,6M, aunque no obstante este evento se produjo después del cierre del periodo y por tanto no se reflejará hasta el 3T. Junto a ello, destacar que, como parte de del acuerdo alcanzado, seguiremos operando los hoteles por medio de contratos de alquiler de 5 años de duración que podremos ampliar, a nuestra total discreción, por un periodo de hasta 25 años. Adicionalmente, como parte del acuerdo, Atom se ha comprometido a invertir €20,0M en CAPEX en los hoteles situados en Canarias con el objetivo de aumentar el valor de las propiedades, siendo estos hoteles los últimos de la marca Sol que aún faltan por reformar y reposicionar.

### 2.3 CLUB MELIÁ & THE CIRCLE

**Aviso importante:** Los resultados de la división del primer semestre se han visto afectados por la implementación de los principios contables recogidos en las NIIF 15. En este sentido, los ingresos y el EBITDA de 2018 y 2017 son inferiores a los anteriormente reportados tras la aplicación de los nuevos principios. De acuerdo con los mismos, se ha de reconocer un pasivo a largo plazo en nuestro balance para reflejar aquellos pagos recibidos de los clientes por servicios aún no prestados. Una vez que dichos servicios sean prestados, dicho pasivo fluirá al patrimonio neto a través de la cuenta de PyG. A efectos comparativos, durante el 1S 2017 el impacto fue de -€15,2M en ingresos y de -€1,6M en EBITDA, aunque estos números se vieron negativamente afectados por la depreciación sufrida por el USD frente al EUR.

El año 2018 está siendo un periodo ilusionante para The Circle, ya que seremos capaces de explotar las diversas oportunidades que nuestro nuevo resort de Punta Cana (República Dominicana) ofrecerá a nuestros clientes una vez abra sus puertas a finales del año. En este sentido, esta nueva apertura nos permitirá personalizar y adaptar nuestro proceso de venta a las distintas necesidades y gustos de cada cliente en base a su nacionalidad y preferencias, lo que a su vez aumentará las tasas de conversión de ventas y la penetración del nuevo producto en segmentos superiores.

El primer semestre del año ha sido positivo, en términos generales, si evaluamos las principales métricas operativas y financieras del negocio, algo que se refleja en la mejora mostrada por las migraciones del antiguo al nuevo producto, el incremento del precio medio por contrato y de los ingresos totales en moneda local, todo ello a pesar de que el segundo trimestre del año pasa por ser el periodo con los volúmenes más bajos del año para nuestro negocio de tiempo compartido, de que la Semana Santa tuvo lugar en marzo y de que nuestras operaciones se vieron ligeramente resentidas por el pequeño incendio que afectó a la cocina del Meliá Caribe Tropical.

Con el objetivo de continuar mejorando los números reportados por la división, así como para incrementar el número de nuevos miembros y las migraciones del antiguo producto Club Meliá al nuevo, nos hemos centrado en implementar diversas estrategias comerciales destinadas a hacer el producto The Circle más atractivo y, con ello, las tasas de conversión, incluyendo para ello la puesta en marcha y comercialización de un nuevo paquete con un número más reducido de opciones disponibles para el cliente destinado a la temporada baja, a través del cual no hemos pretendido bajar el precio del producto, sino limitar los beneficios incluidos manteniendo constante el precio de cada opción escogida por el cliente. Asimismo, hemos reforzado nuestra fuerza de ventas americana para continuar aumentando la penetración del producto entre clientes estadounidenses.

Si observamos el comportamiento del nuevo producto [The Circle](#) en Punta Cana, hemos sido capaces de limitar el impacto negativo de la temporada baja en ingresos gracias a las estrategias de marketing anteriormente mencionadas, las cuales incluyen diversas campañas digitales, y de mejorar los números reportados el año pasado, todo ello a pesar de que el número de potenciales clientes cayó ligeramente y que el resort en el que se basará el nuevo producto no estará completamente operativo y abierto hasta diciembre. Por su parte, el producto [Club Meliá](#) en México continuó penetrando entre potenciales clientes, particularmente entre aquellos a los que invitamos a nuestras salas de ventas, lo que nos permitió compensar en parte la ligera caída en ingresos resultante del menor precio medio por contrato derivado de la menor calidad de los clientes durante el periodo de temporada baja.

Para el tercer trimestre del año, esperamos que las diferentes estrategias de marketing y acciones comerciales llevadas a cabo empiecen a dar sus frutos y prevemos una evolución positiva de ambos productos, particularmente The Circle, aunque no reportará resultados óptimos hasta que el nuevo resort de Punta Cana esté operando con normalidad, siendo este aspecto especialmente relevante para la próxima temporada alta que dará comienzo a finales de 2018 y que se extenderá hasta el 1T de 2019.

### 3. Compromiso y responsabilidad social corporativa

#### MEDIOAMBIENTE

El compromiso contra el cambio climático y la reducción de emisiones, forman parte del enfoque estratégico de Meliá, con el objetivo de asegurar los compromisos públicos adquiridos por la Compañía. Desde hace ya más de 10 años gestionamos programas de eficiencia energética e hídrica en todas las unidades de negocio, utilizando en países como España e Italia energía procedente de fuentes renovables.

Meliá considera esencial la movilización de la industria turística en la lucha contra el cambio climático ya que, según el Global Risk Report, cuatro de los cinco primeros riesgos que tendrán un mayor impacto en los próximos 10 años están relacionados con el cambio climático (fenómenos climatológicos extremos, desastres naturales o crisis hídricas). Además, tras la aprobación de los Objetivos de

Desarrollo Sostenible (ODS) en 2015 por Naciones Unidas, Meliá ha profundizado en el entendimiento y priorización de aquellos ODS que, de forma alineada a su actividad, considera oportuno integrar en su estrategia.

La siguiente figura muestra nuestros objetivos, tanto de agua, como de energía renovable, infraestructuras, consumo y producción responsable y acción contra el clima, así como las muy diversas iniciativas implementadas a lo largo del semestre y los compromisos adquiridos para el año 2020 en materia medioambiental.

OBJETIVOS	INICIATIVAS	COMPROMISOS 2020
 <b>AGUA</b> Garantizar la disponibilidad y una gestión sostenible	Reguladores de caudal Concienciación a empleados y clientes Utilización de productos sostenibles	 <b>8% agua/estancia</b>
 <b>ENERGÍA RENOVABLE</b> Garantizar acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna	Energía eléctrica origen 100% renovable Iniciativas en eficiencia energética Sistema Gestión Energética (ISO 50001)	 <b>Energía verde 70% del consumo</b>
 <b>INFRAESTRUCTURAS &amp; COMUNIDADES SOSTENIBLES</b> Ciudades y asentamientos en entornos sostenibles	Identificar y cuantificar el impacto de nuestra actividad sobre la sociedad Movilidad sostenible	 <b>Portfolio certificado 52%</b>
 <b>CONSUMO &amp; PRODUCCIÓN RESPONSABLE</b> Asegurar patrones de consumo y producción sostenible	Incrementar la compra de productos de proximidad Selección de proveedores con criterios sostenibles Monitorización generación de residuos Eliminación uso de plásticos de uno solo uso	 <b>Cláusula de Sostenibilidad firmadas 60% *</b> <b>Firma Código Ético proveedores 60% *</b> <b>Proveedores locales 90%</b>
 <b>ACCIÓN CONTRA EL CLIMA</b> Adoptar medidas para combatir el cambio climático y sus efectos	Reducir el impacto de nuestra actividad Establecer objetivos de reducción de gases de efecto invernadero (GEI)	 <b>18,4%CO<sub>2</sub>/ estancia</b>

#### PRINCIPALES INDICADORES- IS 2018



A continuación, se presentan los distintos avances en materia medioambiental que hemos tenido durante el periodo.

### Energía Renovable

Meliá apuesta por la contratación de energía renovable con garantía de origen desde 2014. Actualmente, tiene el 100% de su consumo, bajo esta modalidad, en España e Italia. Durante este año, se ha cerrado la contratación de energía verde para los hoteles de Francia, para su suministro durante el próximo año, lo que representará alcanzar el 52% del consumo total de la Compañía. Los próximos pasos se enfocan a gestionar la compra de energía, con garantía de origen, en el resto de países europeos y analizar para otros continentes donde Meliá opera, la regulación del mercado vigente para avanzar en esta línea de actuación.

### Infraestructuras & Sostenibles

Durante el primer semestre se ha continuado con la integración de criterios sostenibles en las reformas o rehabilitaciones que la Compañía ha llevado a cabo. Uno de los ejemplos más significativos es la reciente inauguración de Hotel Calviá Beach The Plaza, ejemplo de edificio sostenible, donde se han implantado medidas tan novedosas como una bomba de calor de CO2 para apoyar la producción de ACS y recuperación de frío, además de instalar sistemas de domótica para la gestión de energía en instalaciones, enfriadoras con recuperación de calor, farolas solares, sistemas de depuración de aguas grises para su aprovechamiento así como, varios puntos de recarga para coches eléctricos.

### Consumo Responsable

La Compañía se comprometió públicamente, en el mes de junio, a la reducción de plásticos de un solo uso. Se ha elaborado una Hoja de Ruta para que, a lo largo de los últimos meses que restan del año, se sustituyan de forma progresiva los elementos de plástico de un solo uso (botellas, bolsas, vasos, posavasos, cubiertos, pajitas, etc.) por materiales sostenibles, continuando en el próximo año con otras iniciativas relacionadas con los productos cosméticos que se ofrecen en las habitaciones.

### Acciones de Clima

Durante este período se han implantado diferentes propuestas de mejora energética en los hoteles de la Compañía, bajo criterios rigurosos de viabilidad económica y técnica. En este primer semestre se han puesto en marcha iniciativas de eficiencia energética en un total de 29 hoteles, que ha demandado una inversión de 713.589€. A inicios del mes de junio se ha iniciado el proceso de certificación del Sistema de Gestión Medioambiental de la Compañía (ISO 14001), que se sumará a la ISO 50001, obtenida el año pasado, que certifica el Sistema de Gestión Energética. Estas dos iniciativas ratifican la apuesta de Meliá por validar externamente sus sistemas de gestión en esta materia.

### SOCIAL

Contribuir a mejorar la calidad profesional de la propia industria es uno de los compromisos que adquiere Meliá en los destinos que opera, además de ofrecer, de forma equilibrada, oportunidades de empleabilidad y capacitación a colectivos en riesgo. De la mano de aliados estratégicos, la Compañía sigue consolidando proyectos e impulsando nuevas y ambiciosas iniciativas. El primer trimestre 2018, se ha lanzado la 4ª edición de "Primera Experiencia Profesional", proyecto enfocado a la capacitación integral de jóvenes en riesgo de exclusión en España. Meliá cuenta ya con dos hoteles escuela para apoyar una iniciativa que, durante 5 meses, permitirá que 20 jóvenes formen parte de un proceso formativo completo y, mejoren sus oportunidades de obtención de empleo.

El pasado mes de abril, Meliá y Obra Social "La Caixa" (1ª Fundación en España) firmaron un convenio de colaboración para fomentar la inserción laboral de personas en riesgo de exclusión social a través del "Programa Incorpora". Este programa tiene por objetivo incrementar la contratación de colectivos vulnerables, así como la prestación de asesoramiento, formación e información a las empresas que participen en el programa. El convenio, fue firmado por el Vicepresidente Ejecutivo & CEO de Meliá, Gabriel Escarrer, y el Subdirector General de la Fundación Bancaria "La Caixa", Marc Simón. En el marco de este convenio, Meliá se ha comprometido a gestionar, a través de este programa, la inserción de más de 220 personas, involucrando inicialmente a 30 hoteles de España e incrementar la base de hoteles participantes durante el próximo año.

Como empresa familiar, Meliá sigue trabajando a favor de los derechos de la infancia y, fruto de la alianza estratégica renovada con UNICEF en 2016, se marcó como objetivo recaudar al menos 400.000€ anuales hasta 2020. Los objetivos de recaudación 2018, se sumarán a los más de 1,4 M€ recaudados por Meliá desde el año 2015, destinados a sufragar proyectos a favor de la infancia seleccionados por esta entidad.

En este proceso de transformación cultural y digital en el que nos hayamos inmersos, podemos celebrar haber alcanzado uno de los compromisos acordados en materia de diversidad e igualdad de oportunidades. Actualmente, el porcentaje de mujeres en posiciones de gestión, con responsabilidades asignadas a la generación de ingresos, representa un 65%, siendo un hito histórico en la Compañía.



## GOBIERNO CORPORATIVO

La entrada en vigor de la Directiva Europea 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, ha requerido a las grandes compañías la incorporación de información no financiera de forma expresa y con una perspectiva global. En esta línea Meliá publicó, durante el primer trimestre de este año, su primer Informe Anual Integrado 2017. Este documento aporta mayor información, visibilidad y transparencia a los grupos de interés. Fruto de este cambio, actualizamos nuestro análisis de materialidad, con el objetivo de poder dar una mejor respuesta a las expectativas de los grupos de interés. Las sinergias detectadas entre los asuntos materiales y el foco estratégico de la Compañía afianzan el alineamiento con los intereses externos.

El Informe culmina el que fue declarado Año del Turismo Sostenible por la Asamblea General de las Naciones Unidas. La incorporación de los criterios del International Integrated Reporting Council (IIRC), así como las directrices del Global Reporting Initiative (GRI), han permitido a la Compañía avanzar considerablemente en la manera de transmitir su evolución y expectativas futuras.

Para progresar en la consolidación del Modelo de Gobierno, la Compañía ha aprobado importantes Políticas corporativas que, además de responder a exigencias de los mercados, incrementan su nivel de transparencia, las cuales serán públicas en las próximas semanas. Entre ellas destacan la Política de Privacidad (alineada con los requisitos GDPR), Compras y Contratación de Servicios Responsables, Derechos Humanos, Filantropía, Estrategia Fiscal y Relación con Grupos de Interés. Por otro lado, Meliá ha hecho ya públicas Políticas que, habiéndose aprobado en 2017, ha considerado oportuno divulgar para reforzar sus compromisos públicos. Entre ellas se encuentran aquellas referentes a Medioambiente, Control, Análisis y Valoración de Riesgos, Anticorrupción y Seguridad de la Información. En materia de Derechos Humanos, se han analizado e identificado los impactos que la Compañía pudiera generar en esta materia. Estos riesgos han enriquecido el actual mapa de riesgos de Meliá, habiéndose definido el proceso, reporte y mitigación de posibles impactos. La identificación de los principales riesgos se ha llevado a cabo atendiendo a la propia operación de la Compañía y su impacto en las personas y en el entorno, de forma alineada con los compromisos y principios rectores de la propia Política de Derechos Humanos.

Meliá ha desarrollado un programa de formación para aquellas personas con habilidades y responsabilidades asociadas con el tratamiento y acceso a datos de carácter personal. A través de este programa de capacitación, cerca de 300 personas han recibido formación específica en GDPR y se ha diseñado un módulo de capacitación online disponible para todos aquellos que gestionen información de carácter personal y que será de obligada superación para todas las nuevas incorporaciones a la Compañía que gestionen este tipo de información.

Uno de los avances más significativos en 2018 y que está contribuyendo de forma significativa a reforzar la transformación cultural de la Compañía, la mejora continua y un modelo que transmita los compromisos de Meliá en su cadena de suministros, ha sido la actualización de la estrategia de Compras, la aprobación del primer Código Ético del Proveedor y la actualización del cuestionario de sostenibilidad para proveedores que le ha permitido redefinir los objetivos en esta materia. A través de todas estas herramientas, Meliá dota de mayor coherencia a su modelo de aprovisionamiento y refuerza la relación con los proveedores en base a sus valores, Código Ético y los compromisos públicos asumidos.

En este cuestionario, se han incorporado medidas correctivas vinculadas a los resultados. Asimismo, otra mejora acometida en la gestión de la cadena de suministros, ha sido la revisión de la definición de los proveedores críticos, fruto de la expansión y la incorporación de nuevos países en el portfolio de la Compañía. Este proceso integra, para su evaluación, tres criterios: volumen de compras, componentes críticos y país de origen, catalogando a los proveedores en función de su nivel de riesgo para mejorar nuestra gestión y relación con ellos.

De forma adicional, Meliá ha procedido a revisar y actualizar su Código Ético, aprobado en 2012, atendiendo a los nuevos planteamientos reflejados en su cuerpo normativo.

## REPUTACIÓN & RECONOCIMIENTOS

Durante este primer semestre Meliá ha obtenido diversos reconocimientos. Entre ellos, destacan aquellos que posicionan la Compañía como empresa líder, siendo ejemplo su presencia en el [Informe Anual de las Marcas más Valiosas de España](#), elaborado por Brand Finance, así como el reconocimiento al [Negocio del Año en nuestro país](#), por parte de los European Business Awards.

En la Encuesta 2018 [All-Europe Executive Team de Institutional Investor](#), se ha reconocido la labor y las acciones de Meliá con los inversores, destacando a su Director de Relación con Inversores dentro del sector y eligiendo a Gabriel Escarrer Jaume, como uno de los [mejores CEO de Europa](#).

Gabriel Escarrer ha sido también galardonado como [Líder Top de la Empresa Familiar](#), otorgado por la entidad Empresa Familiar Europea y destacado como uno de los [Mejores Gestores Empresariales de España](#), por parte del Estudio Éxito Empresarial.

La Compañía ha sido también reconocida con el [Premio Influentials a la Marca España](#), otorgado por El Confidencial y Herbert Smith Freehill, así como la [Empresa más Feliz para Trabajar y más Empática del IBEX 35](#), por Adecco y SUMMA respectivamente. Los reconocimientos otorgados de [Premio Turismo Responsable](#) y el Premio [Rethink Hotel](#), avalan el compromiso en materia social y medioambiental.

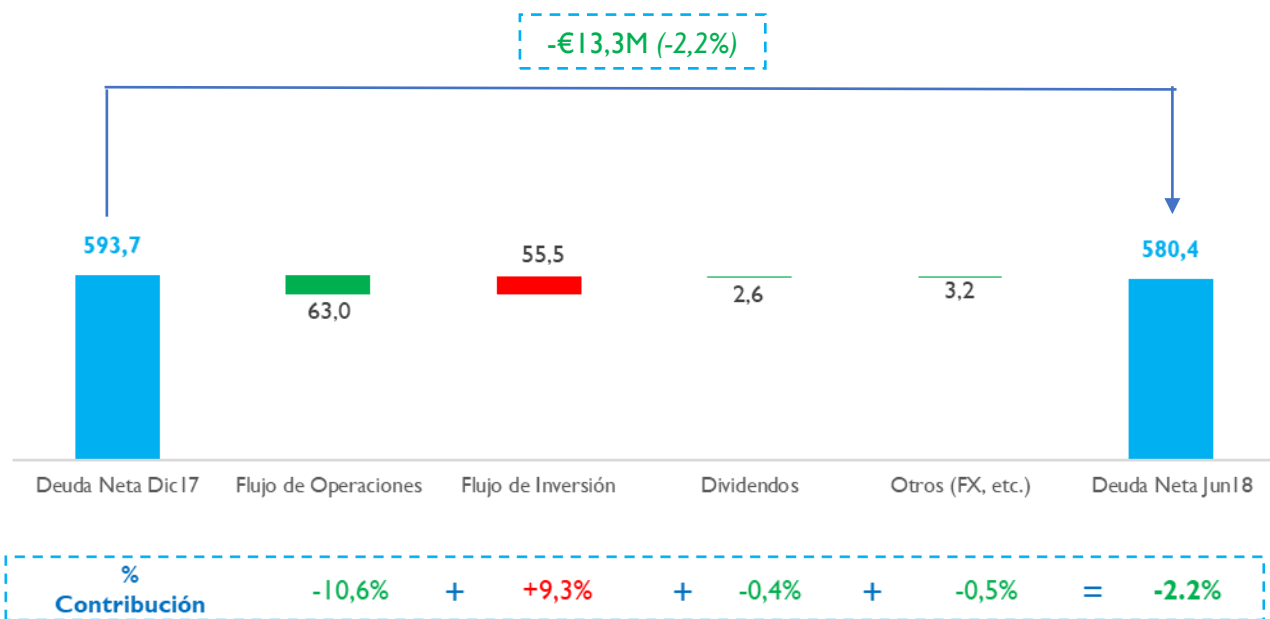
## 4. Liquidez y recursos de capital

Durante la primera mitad del año, la deuda neta se redujo en -€13,3M hasta situarse en +€580,4M al cierre del periodo, lo que contrasta con el incremento de +€31,4M que tuvo lugar en el 1S 2017. Además, hemos alargado los vencimientos, así como la deuda en USD, la cual representa en la actualidad un 20,0% de nuestra deuda total (frente al 5,0% en 2015). Al igual que en trimestres anteriores, nos hemos centrado en añadir valor a nuestras propiedades para adaptarlas a las nuevas demandas del mercado, así como para posicionar nuestras marcas de un mejor modo entre clientes superiores.

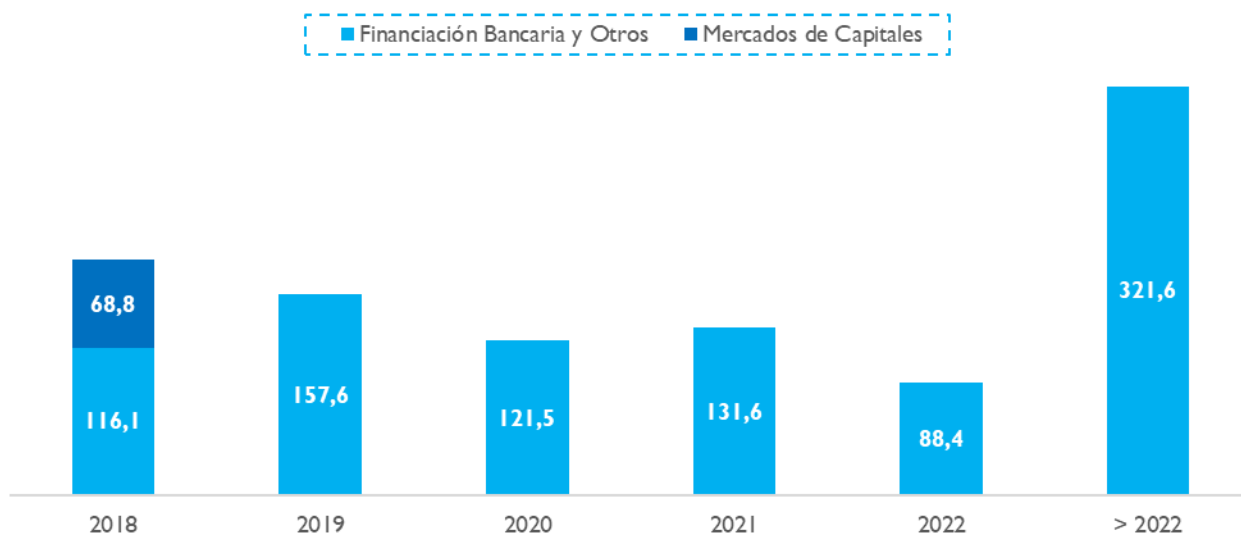
Junto a ello, nuestro equipo gestor reitera nuestro firme compromiso de cerrar el año con un nivel de apalancamiento Deuda Neta/EBITDA de 2,0x.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la deuda neta durante el primer semestre del año.

### Evolución Deuda Neta: Diciembre 2017 – Junio 2018 (millones de €)



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).

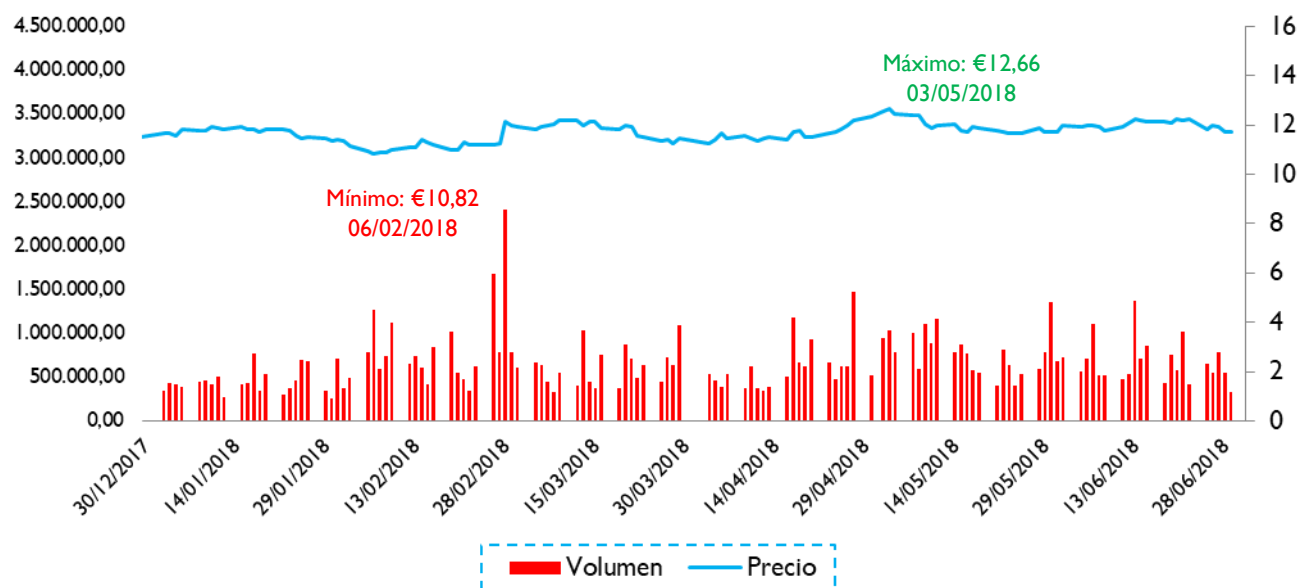


## 5. Otra información

### 5.1 INFORMACIÓN BURSÁTIL

El precio de la acción de Meliá creció un +2,1% en el primer semestre de 2018. Asimismo, el Ibex 35 cayó un -4,2% en el primer semestre de 2018.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del valor de la acción, así como el volumen de operaciones sobre la misma, registrados durante el primer semestre del año 2018:



	1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018	2018
Volumen medio diario (miles de acciones)	627,38	693,88	-	-	660,63
Evolución Meliá	-0,1%	+4,4%	-	-	+2,1%
Evolución Ibex35	-4,4%	+0,8%	-	-	-4,2%

	Junio 2018	2017
Número de acciones (millones)	229,70	229,70
Volumen medio diario (miles de acciones)	660,60	714,88
Precio máximo (euros)	12,66	13,89
Precio mínimo (euros)	10,82	10,42
Último precio (euros)	11,74	11,5
Capitalización de mercado (millones de euros)	2.696,68	2.641,55
Dividendo (euros)	0,17	0,13

Fuente: Bloomberg

A continuación, se ofrece un desglose de los principales hitos de Meliá Hotels International en bolsa durante el primer semestre del 2018:

- El día 10 de julio de 2018, la Compañía abonó un dividendo ordinario de €0,1681 por acción a sus accionistas.

## 5.2 POLÍTICA DE DIVIDENDOS

En el ejercicio 2018, el dividendo del grupo o payout fue del 30,0% sobre el Resultado Consolidado Atribuido a la Sociedad Dominante, el cual fue de 128,7 millones de euros. Este payout está en línea con el del ejercicio 2017.

## 5.3 RIESGOS MEDIOAMBIENTALES

Las presentes cuentas anuales consolidadas 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 16 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 2018**

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 2018.

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 Meliá 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 58 hojas, todas ellas firmadas por el Secretario del Consejo, firmando en la última hoja todos los Consejeros, a excepción del Sr. Consejero D. Fernando D'Ornellas Silva, que asiste a esta reunión conectado por teleconferencia, al amparo de lo previsto en artículo 18.2 del Reglamento del Consejo, y del Sr. Presidente y el Sr. Consejero D. Juan Vives Cerdá, por ausencias debidamente justificadas, quienes han delegado su plena representación, voto y firma en el Sr. Consejero dominical Hoteles Mallorquines Consolidados, S.A., quien firma por ellos.

---

Fdo. D. Gabriel Escarrer Juliá  
(Representado por Hoteles Mallorquines Consolidados, S.A.)  
Presidente

---

Fdo. D. Gabriel Escarrer Jaume  
Vicepresidente y Consejero Delegado

---

Fdo. D. Juan Vives Cerdá  
Vicepresidente Honorario

---

Fdo. D. Sebastián Escarrer Jaume  
Consejero

---

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

---

Fdo. D. Juan Arena de la Mora  
Consejero

---

Fdo. D. Francisco Javier Campo García  
Consejero

---

Fdo. Fernando D'Ornellas Silva  
Consejero

---

Fdo. D. Alfredo Pastor Bodmer  
Consejero

---

Fdo. Dña. Carina Szpilka Lázaro  
Consejera

---

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