

**Comisión Nacional del Mercado de Valores**

Dirección General de Mercados

A la atención de D. Eduardo Manso Ponte

Edison, 4

28006 Madrid

España

Madrid, a 14 de enero de 2021

**Ref: Requerimiento de información Cuentas Anuales 2019 y Primer Semestre 2020**

Muy Sres. Nuestros,

Nos referimos al escrito de esa Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con número de Registro 2020122012. En respuesta a dicho requerimiento de información relativa a los informes financieros anuales individuales y consolidados del ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2019 y los informes financieros intermedios correspondientes al primer semestre de 2020 de NH HOTEL GROUP, S.A., les ponemos de manifiesto lo siguiente siguiendo el mismo orden de las preguntas formuladas en su escrito, que para su comodidad también les reproducimos:

1. **De acuerdo con la nota 19 de la memoria consolidada, relativa a "Situación fiscal", los activos por impuestos diferidos a 31.12.2019 ascienden a 220 millones €, de los cuales 83,9 millones € están relacionados con bases imponibles negativas. A esa fecha, NH ha actualizado el plan de recuperación de los créditos fiscales y ha registrado un deterioro de 7,2 millones € del crédito fiscal de España. Asimismo, NH informa de la posición fiscal neta por países, en la que muestra que de los 83,9 millones € de activos por impuestos diferidos por créditos fiscales, 78,5 millones € han sido generados en España, que tiene una posición fiscal neta (activos por impuestos diferidos menos pasivos por impuestos diferidos) deudora de 88,2 millones €.**

Por último, de acuerdo con el primer informe financiero semestral de 2020, el resultado antes de impuestos de actividades continuadas de NH ha sido negativo en 263,5 millones € y han registrado un ingreso por impuesto de sociedades de 43 millones €, habiendo pasado los activos por impuestos diferidos de 220 millones € a 31.12.2019, a 253,7 millones a 30.6.2020, sin que se haya incluido ninguna explicación al respecto en las notas explicativas. Cabe destacar que este informe ha sido objeto de revisión limitada y su auditor ha incluido un párrafo de énfasis en relación con la situación de la crisis sanitaria generada por el coronavirus y las circunstancias excepcionales acaecidas en el Grupo.

A este respecto, en el Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2018, se indica que ESMA encarece a los emisores que analicen cuidadosamente la naturaleza y el



*alcance de las evidencias de las que disponen para concluir que es probable la obtención de beneficios fiscales futuros.*

*Adicionalmente, el 20 de mayo de 2020 se publicó una declaración de ESMA en relación con las implicaciones que la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus podría tener en la información financiera intermedia de los emisores. Entre los aspectos tratados en dicho documento, se destaca la mención al impacto en el reconocimiento de los activos por impuestos diferidos y la relevancia de facilitar la información con el suficiente nivel de transparencia.*

*En relación con este punto:*

**1.1. Detallen los juicios y estimaciones realizados para concluir que la recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas registradas, a 31.12.2019 y 30.6.2020, está razonablemente asegurada.**

Tal y como se declara en la nota de la memoria consolidada relativa a la situación fiscal a 31 de diciembre de 2019 existe un activo de 83,9 millones de € relacionados con créditos fiscales. De los 83,9 millones de € la mayor parte (78,5M€) se corresponde con créditos fiscales activados en España (77,5 millones de € se corresponden con bases imponibles negativas y 1 millones de € con deducciones).

A 31 de diciembre de 2019 el Grupo soportó la recuperabilidad de créditos fiscales con un "Business Plan" (BP) en el cual se proyectaron los resultados de España y la compensación de pérdidas fiscales en base a los criterios seguidos para la preparación del plan estratégico del Grupo en línea con los planes de negocio utilizados para los test de deterioro de los activos. En base a este BP, la proyección del negocio recurrente soporta la recuperabilidad de los créditos en 11,5 años.

A 30 de junio de 2020 se ha producido una activación adicional de 23,8 millones de € por las pérdidas generadas en el propio ejercicio en algunos países como consecuencia de la crisis sanitaria. La mayor parte del importe de las activaciones se corresponde con Alemania e Italia:

- En España no se han producido activaciones adicionales, por tanto, el saldo de activo por impuesto diferido relacionado con créditos fiscales se mantiene respecto al 31 de diciembre de 2019 (78.5M€). Para soportar este activo la Compañía ha mantenido el mismo BP que presentó para soportar las pérdidas fiscales activadas a cierre de 2019 con una serie de ajustes para reflejar el impacto del COVID-19 en las proyecciones futuras y que están en línea con los criterios utilizados para el test de deterioro de activos (ver pregunta 2.1 y 2.3).

De acuerdo con el BP los créditos fiscales activados en España se recuperan en un plazo de 12,5 años, lo cual, supone un año adicional con respecto a las proyecciones presentadas para el cierre de 2019.

- De forma adicional a lo comentado en los puntos anteriores, el Grupo estima la recuperación de la totalidad de las pérdidas fiscales en los próximos años por los siguientes motivos:
  - En los últimos años el negocio recurrente en España ha generado beneficio, por tanto, es razonable asumir que, una vez considerados los ajustes del período transitorio impactado por los efectos de COVID-19 ya incluidos en el análisis, en los próximos años el negocio en España seguirá arrojando resultados positivos.
  - No se han incluido en la proyección ventas extraordinarias de activos en España. En los últimos 4 años se han generado en España beneficios tributables por ventas de activos por importe de 117 millones de euros. El Grupo sigue analizando oportunidades de rotación de activos, sin que se haya tenido en cuenta en las estimaciones de recuperabilidad futuras.
  - Adicionalmente, sin que haya sido considerado como justificación a la recuperabilidad, pero como mención adicional a la exposición realizada, se quiere hacer una mención a la limitación genérica a la aplicación de las bases imponibles negativas (BINs) establecida en el artículo 26.1 la Ley del Impuesto sobre Sociedades es del 70% de la base positiva del año.

La limitación actual a la aplicación de las BINs establecida en la Disposición Transitoria Decimoquinta de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (25% de la base positiva de año empresas con una cifra de negocio superior a los 60 millones de euros) fue introducida por el Real Decreto 3/2016, cuya constitucionalidad está siendo cuestionada en los tribunales. Si finalmente, el Tribunal Constitucional fallara a favor de la inconstitucional esta norma, NH podría compensar hasta el 70% de la base imponible y las BINs se recuperarían en 8 años. En cualquier caso, queremos enfatizar que este hecho no ha sido contemplado en los análisis de recuperabilidad ni ha sido elemento considerado en ninguna de las decisiones tomadas al respecto. Solo se menciona a efectos de reflejar el efecto que esta resolución podría suponer en cuanto al calendario previamente establecido.

- En Alemania se ha activado la pérdida generada en el propio ejercicio 2020 ocasionada como consecuencia de la crisis sanitaria (10,2 millones de €).

Como soporte de dicha activación se han preparado unas proyecciones ajustadas con el efecto COVID-19 en base a los criterios utilizados para el test de deterioro.

De acuerdo con dichas proyecciones, el crédito activado se compensaría dentro del plazo de 10 años.

- En Italia, al igual que ocurre con el caso de Alemania, se ha activado la pérdida del ejercicio (8,5 millones de €).

En ejercicios anteriores Italia ha sido una región que ha obtenido beneficios de manera consistente. El beneficio obtenido en el propio ejercicio 2019 serviría para compensar



la totalidad del crédito activado a junio de 2020. Es decir, cuando en Italia se recuperen niveles de actividad anteriores a la pandemia, estimamos que lo hará en 2-3 años máximo, no existen dudas sobre la recuperabilidad de la totalidad del crédito activado.

Los planes de recuperabilidad se han elaborado teniendo en cuenta los criterios aplicados en los test de deterioro y los criterios de evolución del negocio utilizados para los mismos (véase punto 2).

Asimismo, a 31 de diciembre de 2020 se actualizará la estimación del plan de recuperabilidad de créditos fiscales activados considerando la evolución de las circunstancias acaecidas como consecuencia del impacto del COVID-19 en este segundo semestre del año. En este sentido, los administradores están analizando los diferentes escenarios posibles a fin de actualizar las proyecciones conforme a la situación actual de la industria hotelera en los mercados donde opera el Grupo NH.

El ingreso por impuesto registrado a 30 de junio de 2020 asciende a 42,8 millones de euros. Dicho ingreso se compone principalmente de la activación de créditos fiscales por importe de 23,8 millones de euros, el incremento del activo por impuesto relacionado con la IFRS 16, el registro del diferido relacionado con el deterioro de activos, así como la devolución de impuesto de sociedades pagado en 2019 recibida en Holanda (medida aprobada por el gobierno holandés para apoyar a los sectores afectados por las crisis del COVID-19 denominada "Corona reserve").

**1.2. Indiquen el calendario que han previsto para la recuperación de los activos por impuestos diferidos.**

Este punto ha sido tratado en el epígrafe anterior habiendo reflejado los calendarios de recuperación tanto para España como Alemania e Italia.

2. *De acuerdo con la nota 6 de la memoria consolidada, el fondo de comercio registrado a 31.12.2019 asciende a 106,6 millones €, -de los cuales 75,2 millones € corresponden a NH Hotels Deutschland y Austria y 27,6 millones € al Grupo Royal-, y durante el ejercicio se han registrado un deterioro de 2,7 millones € del fondo de comercio de NH Hotels Deutschland y Austria.*

*En relación con las hipótesis clave utilizadas facilitan un cuadro que muestra, para los dos fondos de comercio más significativos, el valor de la tasa de descuento, la tasa de crecimiento, el nivel de ocupación y el ADR medio utilizados en el test realizado, en un escenario negativo y en un escenario positivo. Así, informan que en el escenario negativo -aumento de 1 punto básico (pb) de la tasa de descuento, disminución de 1pb de la tasa de crecimiento y caídas de ocupación y ADR medio del 1%-, registrarían un deterioro adicional de 0,8 millones € del fondo de comercio de NH Hotels Deutschland y Austria y de 10,5 millones € del fondo de comercio del Grupo Royal.*



cy

**Adicionalmente, en la nota 6.a) de los estados financieros intermedios del primer semestre de 2020 indican que en el periodo se han registrado un deterioro de 0,8 millones € del fondo de comercio de NH Hotels Deutschland y Austria debido al “empeoramiento en sus expectativas de flujos de efectivo principalmente por aperturas de hoteles de la competencia o pérdida de algún cliente importante y el empeoramiento de las expectativas debido a la situación del Covid-19”.**

**En esta ocasión, en relación con las hipótesis clave utilizadas, facilitan un cuadro que muestra, para los dos fondos de comercio más significativos, el valor de la tasa de descuento y la tasa de crecimiento en el test realizado, y también para un escenario negativo y un escenario positivo. Así, informan que en el escenario negativo –tasa de descuento usando el rango superior de la tasa utilizada en el test y una tasa de crecimiento inferior en un 1 pb– registrarían un deterioro adicional de 0,7 millones € del fondo de comercio de NH Hotels Deutschland y Austria y de 14,5 millones € del fondo del Grupo Royal.**

**Por último, en la mencionada nota de la información financiera intermedia del primer semestre de 2020, se indica que se ha dotado un deterioro del inmovilizado material por 11,3 millones € debido al actual escenario económico provocado por la pandemia del Covid 19.**

**A este respecto, el 20 de mayo de 2020, se publicó una declaración de ESMA en relación con las implicaciones que la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus podría tener en la información financiera intermedia de los emisores. Entre los aspectos tratados en dicho documento, destacamos la mención al impacto en el deterioro de los activos no corrientes y la relevancia de facilitar la información con el suficiente nivel de transparencia.**

**En relación con esta cuestión:**

**2.1. Faciliten las hipótesis clave utilizadas en el test de deterioro realizado a 30.6.2020 relativas al nivel de ocupación y ADR medio para los dos fondos de comercio más significativos y también para el escenario negativo y el escenario positivo definido por la entidad.**

Dada la incertidumbre que existía a 30 de junio de 2020 en relación con la estimación del valor recuperable de cada una de las unidades generadoras de efectivo (UGEs), se han realizado las estimaciones de dichos valores modificando los flujos de caja estimados en los test de deterioro de 2019 para dichas UGEs, teniendo en cuenta el conocimiento de negocio de la Dirección de Operaciones del Grupo y los principales efectos que se consideraba probable tuviera la pandemia del COVID-19 y aplicando los diferentes escenarios de evolución, aquel considerado más probable.

En este sentido, las proyecciones asumidas parten de una drástica pérdida de ingresos respecto al ejercicio 2019 por el efecto negativo que la pandemia originada por la COVID-19 ha supuesto para el negocio. Se estimó recuperar la pérdida de negocio del 2020 en los próximos años, una vez se recuperase la movilidad y por tanto la confianza de los consumidores. Por tanto, para la



realización de las proyecciones del segundo semestre de 2020 se tuvo en cuenta caída de los ingresos de entre el 40% y el 60% con respecto a las proyecciones del segundo semestre de 2019, así como una recuperación gradual en los ejercicios siguientes con más intensidad en el 2021, alcanzando generalmente en 2022 los niveles registrados en 2019 y recuperando en 2024 las expectativas de negocio previas a la pandemia para ese mismo año.

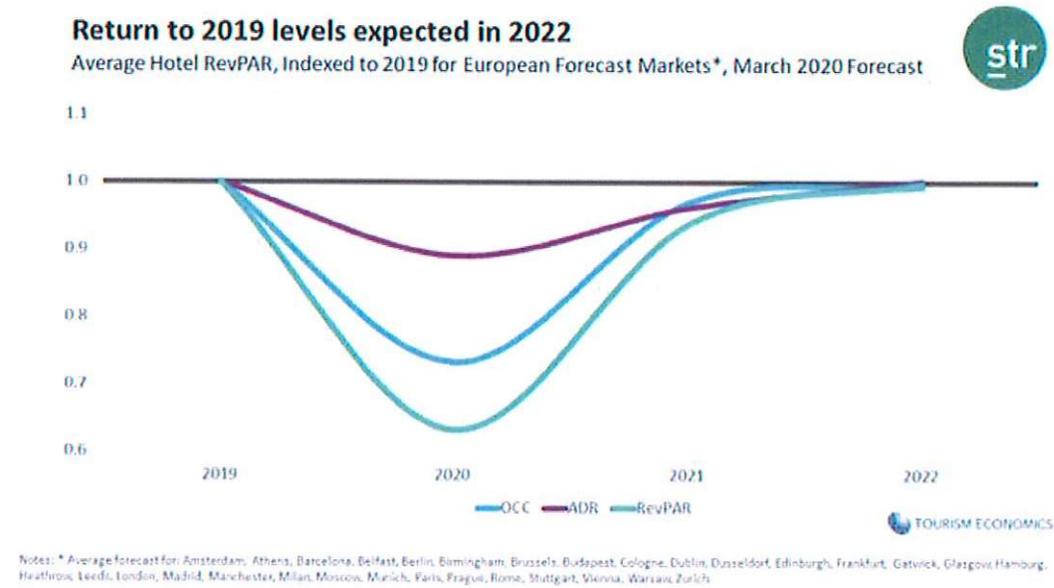
Las proyecciones del segundo semestre de 2020 se basaron en la previsión de ingresos realizada durante la preparación de las cuentas semestrales. Ante la baja visibilidad del negocio en aquel momento para el segundo semestre de 2020, nos basamos en el conocimiento de mercado que tienen los Directores Regionales de ventas y los Revenue Managers de cada área geográfica con base en los calendarios de eventos del segundo semestre, incluyendo los eventos del primer semestre que se habían pospuesto, reservas en libros ya existentes y demandas de negocio recibidas por las diferentes cuentas clave. Finalmente, el Director Regional de cada país fue el último responsable en validar dicha previsión de ingresos para el segundo semestre del 2020.

La visibilidad que teníamos en aquel momento indicaba que en el segundo semestre de 2020 se debería producir una cierta reactivación de los ingresos frente al segundo trimestre, lastrado por las medidas de confinamiento y el cierre de los hoteles. Dicha reactivación se esperaba que proviniese principalmente por la demanda doméstica de cada país (entre el 50% y el 70% según el país), con mayor peso del segmento B2C o leisure en el tercer trimestre y con una cierta reactivación del segmento B2B o demanda corporativa en los últimos meses del año.

La recuperación estimada en el año 2022 de los niveles registrados en 2019 se basó en el informe del impacto del Covid-19 de STR de fecha 3 de abril 2020 que puede obtenerse en este link: <https://str.com/data-insights-blog/covid-19-webinar-summary-5-key-points-our-europe-forecast-webinar-2-april>

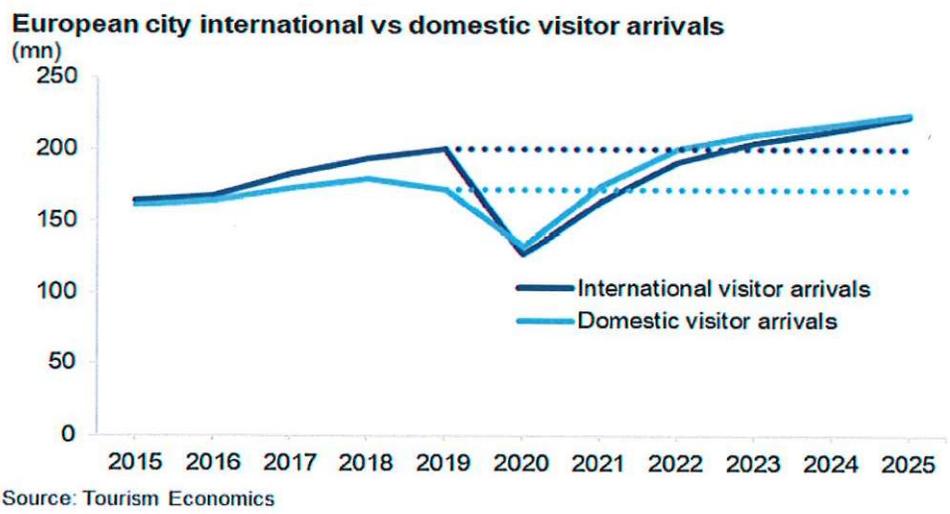


En el informe se señalaba que los niveles del año 2019 se alcanzarían de nuevo en el año 2022 tal como se muestra en el gráfico siguiente:



La recuperación en 2024 de las expectativas de negocio previas a la pandemia para ese mismo año se basó en la mejor estimación esperada por el equipo directivo de NH en ese momento, bajo la premisa de una completa normalización de la actividad turística y de negocios que reflejaba el informe del 7 de mayo de Tourism Economics de Oxford.

[https://s3.amazonaws.com/tourism-economics/craft/Latest-Research-Docs/GCT\\_corona\\_regional\\_RB\\_EUR\\_Summary.pdf](https://s3.amazonaws.com/tourism-economics/craft/Latest-Research-Docs/GCT_corona_regional_RB_EUR_Summary.pdf)



*[Handwritten signature]*

Es por ello que, al realizar los análisis de sensibilidad sobre los test de deterioro, sobre el comentado escenario probable a junio 2020 de descuentos sobre los flujos estimados a diciembre 2019, se ha realizado un análisis de sensibilidad aplicando el umbral alto y bajo de la tasa de descuento calculada de acuerdo la metodología del Coste Medio Ponderado del Capital (CMPC), o en inglés WACC, y alterando la tasa de crecimiento en 100 puntos básicos tanto en positivo como en negativo. Para estos escenarios no se han modificado las hipótesis de ADR u ocupación debido a que no formaron parte de las hipótesis clave empleadas a 30 de junio de 2020.

***Asimismo, faciliten el análisis de sensibilidad a 30.6.2020 incluyendo la sensibilidad a las hipótesis clave relativas al nivel de ocupación y ADR medio.***

Tal y como se comenta en el punto anterior el análisis se basó en modificaciones sobre los flujos de caja estimados en los test de deterioro de 2019, teniendo en cuenta el conocimiento de negocio de la Dirección de Operaciones del Grupo y los principales efectos que se consideraba probable tuviera la pandemia del COVID-19, pero sin usar estimaciones de ocupación o ADR por lo que no se puede facilitar el análisis de sensibilidad partiendo de dichas hipótesis.

En este sentido, se ha realizado el análisis de sensibilidad sobre los ingresos de las UGEs que tenían indicio de deterioro a 30 de junio correspondientes a los fondos de comercio de NH Hotels Deutschland, Gmbh y NH Hotels Austria, Gmbh y Grupo Royal. Dicho análisis se ha realizado utilizando de referencia una desviación positiva y negativa del 2% de los ingresos, teniendo en cuenta que desviaciones en ADR u ocupación de un 1% en otros ejercicios generaban en torno a un 2% de desviación de ingresos. El resultado de dicho análisis es

- Para la UGE Royal el escenario pesimista (con el rango alto de la WACC, una caída en la g de un 1% y una caída de ingresos de un 2%) generaría un deterioro de 15.484 miles de euros.
- Para las UGEs relacionadas con el Fondo de Comercio de de NH Hotels Deutschland, Gmbh y NH Hoteles Austria, Gmbh el escenario pesimista (con el rango alto de la WACC, una caída en la g de un 1% y una caída de ingresos de un 2%) no generaría deterioro adicional y el escenario optimista (con el rango bajo de la WACC, un incremento en la g de un 1% y un incremento de ingresos de un 2%) hubiera provocado una reversión del deterioro registrado a junio de 243 mil euros.

***2.2. Expliquen los motivos por los cuales, pese a la evolución de las hipótesis clave en el primer semestre de 2020, no han registrado deterioro en el fondo de comercio del Grupo Royal y el deterioro de NH Hotels Deutschland y Austria ha sido tan poco significativo.***

En el caso del fondo de comercio de NH Hotels Deutschland y Austria, la reducción del valor recuperable de las UGEs a las que está asignado no impactó significativamente a la recuperabilidad del valor de dicho fondo de comercio.

Asimismo, para el caso de la UGE de Royal (compuesto por la totalidad de los hoteles que lo conforman), la evolución negativa de los flujos de caja estimados (en línea con lo mencionado en la pregunta 2.1) se ha compensado con la evolución de la tasa de descuento, cuya media, a pesar de estar en línea con la aplicada en diciembre 2019, en Colombia, donde la presencia es mayor, ha disminuido por la evolución de ciertos parámetros que pasaremos a explicar.

Principalmente la razón de ello viene determinada porque en el cálculo del Coste Medio Ponderado del Capital (CMPC) a junio de 2020, se han considerado modificaciones en algunas variables.

La determinación de la beta reapalancada de los recursos propios en un entorno de incertidumbre global actual motivado por la COVID-19 y, con mayor impacto en el sector hotelero, la volatilidad y el riesgo del sector se han incrementado y, por consiguiente, la unidad de medida de dichas magnitudes, es decir, la beta del sector. Esto ha provocado como consecuencia directa un incremento del coste de los accionistas. Adicionalmente, en la estructura de capital en este escenario mencionado, también ha provocado un mayor endeudamiento para hacer frente a dicha situación, lo que ha ajustado los porcentajes de deuda y recursos propios del sector, incrementando los primeros y, como consecuencia, teniendo un efecto a la baja en las tasas de descuento por el efecto de ponderación del cálculo. La beta reapalancada y la estructura de capital se han calculado nutriéndose de comparables obtenidos de fuentes de información independientes (Bloomberg), seleccionando Grupos de relevancia en todo el mundo pertenecientes al sector, independientemente del país sobre el cual se esté calculando la tasa de descuento y generando por tanto cierta estabilidad a dicha Beta, siendo esta de 1,663 y con una estructura de capital para el mismo grupo de comparables (E/D+E) del 52,5%.

Por otro lado, respecto a la tasa libre de riesgo, dada la inexistencia del bono cotizado colombiano a 10 años a 31 de diciembre, se infirió de forma indirecta la tasa libre de riesgo del país a partir del tipo de interés implícito de los contratos de arrendamiento. A cierre de junio, no teniendo disponible información relativa a arrendamientos en Colombia, se analizaron alternativas de obtención y de dicho análisis se puso de manifiesto que dicha tasa era comparativamente alta. Por este motivo, a junio se reconsideró esa estimación para pasar a calcularla con el bono estadounidense a 10 años más el CDS del país. En base a ello, en las cuentas semestrales se observa una reducción de la misma. Dicha tasa libre de riesgo, considerando el bono de EEUU a 10 años, se ha calculado como promedio de los últimos 12 meses más el promedio de los últimos 12 meses del spread de Colombia respecto a dicho bono de EEUU a 10 años, ascendiendo a una tasa de 3,429% (obtenida de Bloomberg para el periodo medio de mayo 2019 a mayo de 2020).

La consideración conjunta de los elementos descritos anteriormente ha impactado en el cálculo global de la tasa de descuento, provocando, por los efectos acumulados de los elementos considerados una disminución de la misma a junio de 2020 con respecto a diciembre de 2019.



De cara a cierre del ejercicio 2020 se hará seguimiento del análisis realizado con el fin de determinar la existencia de posibles deterioros considerando la evolución de los parámetros anteriormente considerados. En este sentido, los administradores están analizando los diferentes escenarios posibles a fin de actualizar las proyecciones conforme a la situación actual de la industria hotelera en los mercados donde opera el Grupo NH.

**2.3. Faciliten los juicios y estimaciones aplicados por la dirección al determinar el deterioro del inmovilizado material registrado en el primer semestre de 2020.**

**En particular: (i) detalle los principales activos afectados; (ii) faciliten las hipótesis clave utilizadas; e (iii) indiquen si dicho análisis ha sido realizado internamente o ha estado soportado por un informe de experto independiente, en cuyo caso, indique el nombre del experto, la fecha del informe y, en su caso, describa sus condicionantes o advertencias.**

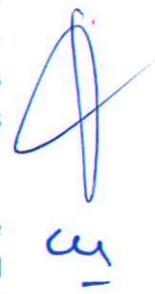
Teniendo en cuenta la incertidumbre que existía a 30 de junio de 2020 en relación con la estimación del valor recuperable, los test de deterioro se realizaron teniendo en cuenta los siguientes juicios:

(i) Alcance del análisis:

Para determinar el alcance sobre el conjunto total de UGEs a 30 de junio, incluyendo aquellas que componen los fondos de comercio, de manera excepcional se realizó un test de estrés reduciendo el valor recuperable estimado a 31 de diciembre de 2019. Para estimar la reducción a aplicar, se partió de un informe de HVS (consultora americana especializada en servicios para la industria hotelera en el que realiza valoraciones sobre portafolios de hoteles) con fecha de abril de 2020 que estimaba una caída de los valores de los activos de entre un 20% y un 35% como consecuencia del impacto del COVID-19, siendo el 27% el punto medio de dicho rango. De los diferentes escenarios contemplados se tomó el 27% de caída de negocio como el escenario más probable a dicha fecha.

Como resultado de dicho test de estrés se identificaron aquellas unidades generadoras de efectivo cuyo valor recuperable, después de aplicar el mencionado descuento, fuera inferior al valor en libros. Dichas UGEs fueron objeto de un análisis adicional para determinar si existían elementos cuantitativos y cualitativos adicionales que hicieran que no existiera indicio de deterioro (UGEs con un histórico de flujos positivos que sobre el escenario de recuperación contemplado -véase punto 2.1- no tenían riesgo de deterioro, o bien situadas en localizaciones donde la afectación de la pandemia a dicha fecha fuera menor) o que el mismo no fuera significativo. Del anterior trabajo resultó el análisis de 55 UGEs localizadas en Europa y Latinoamérica.

La evaluación realizada en el período de seis meses cerrado a 30 de junio de 2020 se realizó considerando las estimaciones existentes en dicho momento y en el contexto que en dicho



momento suponía una situación que en la mayor parte de los territorios reflejaba una mejoría en la tendencia de la evolución de la pandemia, lo cual ha derivado en una evolución más desfavorable de la pandemia en el segundo semestre del año con la llamada “segunda ola”. Las circunstancias acaecidas harán reevaluar la situación existente a cierre del ejercicio considerando el estado de la pandemia en dicho momento, contexto y evolución.

#### (ii) Hipótesis clave

Una vez determinado el alcance las UGEs, estas fueron objeto de un test de deterioro, el cual se realizó mediante la actualización de los flujos de caja estimados en los test de deterioro de 2019 para dichas UGEs, teniendo en cuenta el conocimiento de negocio de la Dirección de Operaciones del Grupo y los principales efectos que se consideraba probable tuviera la pandemia del COVID-19 y aplicando de los diferentes escenarios de evolución, aquel considerado más probable.

Tal y como se explica en la respuesta al punto 2.1. las proyecciones asumidas parten de una drástica pérdida de ingresos respecto al ejercicio 2019 por el efecto negativo que la pandemia originada por la COVID-19 ha supuesto para el negocio. Se estimó recuperar la pérdida de negocio del 2020 en los próximos años, una vez se recuperase la movilidad y por tanto la confianza de los consumidores. Por tanto, para la realización de las proyecciones en el segundo semestre de 2020 se tuvo en cuenta caída de los ingresos de entre el 40% y el 60% con respecto a las proyecciones del segundo semestre de 2019, así como una recuperación gradual en los ejercicios siguientes con más intensidad en el 2021, alcanzando generalmente en 2022 los niveles registrados en 2019 y recuperando en 2024 las expectativas de negocio previas a la pandemia para ese mismo año.

Por otro lado, las tasas de descuento utilizadas de acuerdo con la metodología del Coste Medio Ponderado del Capital (CMPC), han sido entre el 6,4% y el 8,2% en Europa y desde el 10,1% hasta el 14,4% en Latinoamérica.

En cuanto al ADR y la ocupación, no se han podido estimar para todas las UGEs debido a la incertidumbre existente, por lo que para el test de deterioro realizado a 30 de junio no se han considerado hipótesis clave.

#### (iii) origen de las valoraciones

Las valoraciones empleadas se han realizado mayoritariamente de manera interna calculando el valor recuperable mediante el descuento de los flujos futuros de efectivo estimados para la UGE analizada. De ello se excepcionan ciertos activos para los que se hubieran recibido ofertas formales, en cuyo caso se utilizó la oferta recibida; o bien para ciertos activos en propiedad para los que se utilizaron tasaciones realizadas por terceros emitidas con fechas próximas al 30 de junio de 2020 (tasaciones emitidas por CBRE, Tinsa, Praxi, Colliers y Cushman & Wakefield). En el caso de las tasaciones no existían advertencias, modificaciones o consideraciones relevantes



no incluidas en el test de deterioro que pudieran modificar su valor significativamente a 30 de junio de 2020.

**3. En el apartado Transición a la NIIF 16, de la nota 2.1.1 de la memoria consolidada señalan que: “para determinar el plazo de los contratos de arrendamiento, el Grupo ha tomado como periodo no cancelable el plazo inicial de cada contrato tomando las posibles extensiones unilaterales a opción del Grupo sólo en aquellos casos en que se ha considerado razonablemente cierto que se ejercerán, así como sólo se han tenido en cuenta las opciones de cancelación cuyo ejercicio se ha considerado razonablemente cierto.”**

**A este respecto el párrafo 18 (a) de la NIIF 16, señala que las entidades deben determinar el plazo del arrendamiento como el período no revocable del contrato más los períodos cubiertos por la opción de prorrogar el arrendamiento, si el arrendatario tiene la certeza razonable de que ejercerá esa opción. A este respecto, el párrafo B40 de la referida norma indica que: “los antecedentes en cuanto al período durante el cual el arrendatario ha solido utilizar determinados tipos de activos (arrendados o en propiedad), y sus motivos económicos para ello, podrían proporcionar información útil para evaluar si el arrendatario tiene la certeza razonable de que ejercerá o no una opción [...]**

**En este sentido:**

**3.1. Describan los juicios aplicados para determinar si existe certeza razonable de que la opción de renovación será o no ejercitada, tomando en consideración lo descrito en la NIIF 16 P. B40. En particular,**

El juicio aplicado para determinar como razonablemente cierto que se ejercitaría la opción de extensión unilateral de un contrato a fecha de transición se basó en un conjunto de circunstancias:

- El plazo restante antes del ejercicio de la opción de renovación era inferior a un ciclo económico (5 años).
- La UGE a fecha de transición no estaba considerada como potencial cierre.
- El hotel a fecha de transición era rentable y no tenía indicios de deterioro.

Si el hotel cumplía dichos criterios se entendía como razonablemente cierto que la extensión se ejercitaría.

De manera general una extensión unilateral incluida en la firma de un nuevo contrato de alquiler, no se considera por parte del Grupo para la determinación del plazo de dicho arrendamiento salvo que sea razonablemente cierto que dicha extensión se vaya a ejercer. Dicho juicio se basa sobre todo en la experiencia histórica de la compañía que explicamos en el punto siguiente.

**3.1.1. Expliquen cómo han incorporado su experiencia histórica en la estimación del plazo de los arrendamientos.**

En la determinación general de no incorporar la extensión unilateral de los contratos como parte de la duración de los mismos se basa en la experiencia histórica del Grupo. Dichas ventanas de renovación se han utilizado históricamente como ventanas de renegociación, salvo que la situación del mercado fuera claramente favorable para el Grupo. En este sentido, dado que los contratos de alquiler de hoteles normalmente se firman con un primer plazo superior a un ciclo macroeconómico (5 años), nuestra experiencia demuestra que es muy probable que ocurra algún evento que desconocemos a la fecha de firma del contrato y que pueda afectar significativamente a dicho juicio. Sirvan como ejemplo los atentados sufridos en Europa, en Bruselas o en Niza, así como la propia pandemia que cambiaron el paradigma económico y afectaron a los marcos de negociación de los alquileres. Para determinar el plazo de los contratos de arrendamiento se tiene en cuenta el plazo de recuperación de las inversiones realizadas en el mismo. En este sentido, el rango de duración media ponderada de los contratos a cierre de 2019 era de 12 años, estando el periodo de recuperación de la inversión realizada en dichos contratos, generalmente, dentro del plazo mínimo de los mismos.

Asimismo, la experiencia se ha incorporado a la hora de valorar si era razonablemente cierto, o no, que se iba a ejercer una opción de extensión teniendo en cuenta la rentabilidad histórica de cada UGE y su capacidad, por el conocimiento de la localización, del negocio y del entorno económico, de mantener dicha rentabilidad a futuro.

**3.1.2. Señalen si existe algún tipo de penalización económica o incentivo a no rescindir alguno de los contratos de arrendamiento. En caso afirmativo, indiquen cómo han considerado este hecho al establecer el plazo de los contratos.**

No existen penalizaciones por no ejercer las extensiones mencionadas anteriormente, ni se han incorporado cancelaciones anticipadas con penalizaciones. Para los plazos utilizados se han tenido en cuenta el plazo mínimo obligatorio para el Grupo incluyendo aquellas extensiones unilaterales a voluntad del Grupo cuyo ejercicio se ha considerado razonablemente cierto.

**Adicionalmente, de acuerdo con la nota 25.4 de la memoria consolidada, relativa a "Otros gastos de explotación", el gasto por arrendamiento de 2019 asciende a 84 millones € y se "corresponde con la renta variable de estos contratos. Por otro lado, no hay un gasto significativo de arrendamientos por contratos con una duración inferior a un año o que por su bajo valor hayan dejado de considerarse bajo la NIIF 16".**

**En relación con esta cuestión, en el Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2018, se indica que los emisores deberían analizar si los pagos por arrendamiento que contienen cláusulas variables tienen un fondo económico real o si, en esencia, una parte o la totalidad del pago es inevitable (NIIF 16 P.27 y B42), y entre los que deberían analizarse destacamos los pagos vinculados al acontecimiento de un hecho que no tiene verdadera posibilidad de no producirse.**



**A este respecto:**

**3.2. Expliquen los juicios aplicados para analizar que dichas rentas variables no son en esencia fijas y, en consecuencia, no forman parte del coste del derecho de uso.**

Se encuentran registradas como gasto operativo del ejercicio todas aquellas rentas, que aplicando la NIIF 16, no se ajustan a la definición de pagos fijos en sustancia y que por tanto quedan fuera del compromiso máximo obligatorio para NH, al no ser inevitables.

En este sentido el Grupo registran como gasto tanto las rentas variables que están ligadas a la explotación del activo subyacente como las que se derivan de porcentajes sobre ventas u otros referentes similares. Asimismo, se encuentran registradas como gasto operativo del ejercicio todas aquellas rentas que aplicando la NIIF 16 quedan fuera del compromiso máximo obligatorio para NH.

Dichas rentas variables no son en esencia fijas y la manera en que pudieran suponer un pasivo para el Grupo sería que los flujos derivados de la explotación de la UGE, que se estimaran obtener de dichos contratos no fueran positivos y por tanto el Grupo se viera obligado a registrar una provisión por contrato oneroso tal y como definimos en la Nota 4.15 de las Cuentas Anuales.

**3.3. Faciliten un detalle de las salidas de efectivo futuras a las que esté potencialmente expuesto y que no estén reflejadas en la valoración de los pasivos por arrendamientos (NIIF 16 P.59 b).**

Las salidas de efectivo futuras a las que el arrendatario está potencialmente expuesto y que no están reflejadas en la valoración de los pasivos por arrendamiento corresponden exclusivamente a pagos por arrendamiento variables.

En este sentido los pagos brutos futuros estimados para los próximos 5 años ascienden a 434 millones de euros. Sin embargo, dichos gastos serían resultado de unos ingresos superiores y producirán unos beneficios superiores.

No existen por tanto opciones de prórroga y rescisión, ni garantías de valor residual, ni arrendamientos que aún no hayan comenzado y a los que el arrendatario se haya comprometido.

**Adicionalmente, en caso de que sean materiales, indiquen si en los contratos de arrendamientos existen restricciones o cláusulas impuestas y transacciones de venta con arrendamiento posterior.**

No existen cláusulas impuestas ni restricciones en los contratos de arrendamiento que mantiene el grupo que le impongan obligaciones al mismo, que no sean las habituales en este tipo de contratos.



Asimismo, no existen en los periodos referidos ninguna transacción de venta de un activo con arrendamiento posterior.

*Por otro lado, en la nota 11.1 de la memoria consolidada se indica que el epígrafe: "Préstamos subordinados a sociedades propietarias de hoteles explotados por el Grupo en arrendamiento", cuyo saldo asciende 20,5 millones € a 31.12.2019, recogen préstamos concedidos por NH a sociedades propietarias de inmuebles hoteleros que son explotados por NH en régimen de arrendamiento, "considerándose los mismos como arrendamientos operativos por expertos independientes".*

*En relación con estos contratos de arrendamiento:*

**3.4. Indiquen expresamente si quedan dentro del alcance de la NIIF 16 y detallen el derecho de uso y la obligación de pago registrada en el momento de la transición. En caso contrario, expliquen los motivos para dejarlos fuera del alcance de la NIIF 16.**

Dichos hoteles están dentro del alcance de la NIIF 16 y por ello a fecha de transición supusieron el registro de un activo por derecho de uso de 35,5 millones de euros y un pasivo por arrendamiento de 40,3 millones de euros.

*Por último, de acuerdo con la nota 9 de la memoria consolidada relativa a "Arrendamientos" se han registrado: "unos beneficios netos por deterioro de activos por importe de 2.175 miles €".*

*En este sentido el párrafo 33 de la NIIF 16, establece que las entidades deben aplicar la NIC 36 para determinar si los activos por derechos de uso han sufrido un deterioro de valor. Sin embargo, la norma de valoración 4.4 de la memoria consolidada, relativa al deterioro de valor, es similar a la incluida en el ejercicio anterior.*

*A este respecto, en el Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2018, se indica que los emisores deberían aportar información relativa a las metodologías, datos de entrada y principales asunciones que se han visto modificadas por la entrada en vigor de la NIIF 16 y se recomienda que indiquen a qué UGES o grupos de UGES se han asignado los activos por derechos de uso significativos.*

*En relación con esta cuestión:*

**3.5. Indiquen cómo han determinado, en su caso, el deterioro del derecho de uso y faciliten la información indicada, sobre este aspecto, en el Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2018.**



Con el fin de determinar el deterioro del derecho de uso de las UGEs sujetas a arrendamiento, se calculó el valor en uso de acuerdo a NIC 36 adaptada por la aplicación de la NIIF 16. En este sentido se ha estimado un modelo de flujos de caja proyectado hasta el vencimiento del contrato de arrendamiento. Dicho modelo se realiza con las siguientes consideraciones:

- Se excluyen rentas fijas incluidas en el pasivo por arrendamiento.
- Se calcula una tasa de WAAC ajustada a la UGE en arrendamiento.
- Se incluye salidas de flujo de caja adicionales por inversiones de mantenimiento o reposicionamiento de los arrendamientos que son esenciales para continuar con las operaciones de las UGES.

Una vez realizado el ejercicio con dichas UGEs se observó que la diferencia entre el valor presente y el valor en libros entre este modelo, y el que resultaba de hacer el cálculo con metodología previa a la aplicación de la NIIF 16 eran muy similares.

**3.6. Expliquen los motivos por los cuales se ha registrado un beneficio por reversión de deterioro e indique en qué momento fue registrado.**

El activo por derecho de uso incluye un deterioro que netea su valor y la amortización registrada refleja el valor íntegro del derecho de uso por lo que la reversión del deterioro de los derechos de uso corrige el gasto por amortización de dicho activo. Si bien no altera el valor neto contable del derecho de uso desde la primera aplicación hasta diciembre de 2019.

**4. En la nota 12 de la memoria consolidada, Activos no corrientes mantenidos para la venta, se describen como operaciones interrumpidas las participaciones en las sociedades Sotocaribe, S.L., (contabilizada por puesta en equivalencia) y Capredo Investments, GmbH. (consolidada por integración global), sociedades que representan la totalidad de la actividad inmobiliaria del Grupo y son: "activos no estratégicos que están inmersos en un proceso de desinversión con planes de venta comprometidos".**

**La participación en estas sociedades fue clasificada como activos no corrientes mantenidas para la venta, y la actividad que desarrollan como interrumpida, al cierre de 2015 y, de acuerdo con el informe financiero intermedio del primer semestre de 2020, mantienen dicha clasificación.**

**La NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas, en su párrafo 9 establece que se podrían dar hechos o circunstancias que alargaran el periodo para completar la venta más allá de un año. Una ampliación del periodo exigido no impide que el activo sea clasificado como mantenido para la venta si el retraso viene causado por hechos o circunstancias fuera del control de la entidad.**

**A este respecto:**



**4.1. Expliquen por qué consideran que la venta de estas sociedades es altamente probable, pese a su demora, y detallen información actualizada, a la fecha de este escrito, sobre el plan para su venta.**

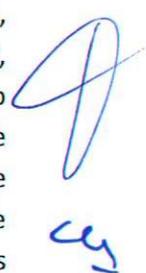
Las participaciones en las sociedades Sotocaribe, S.L. y Capredo Investments, GmbH. son activos no estratégicos y continúan siendo objetivo de procesos de desinversión para NH y con expectativas de venta probables, pese al paréntesis temporal abierto por la irrupción del COVID-19, que ha ralentizado las operaciones.

Prueba de lo anterior es que durante los primeros meses del ejercicio 2020 se han mantenido conversaciones para la potencial venta de Sotocaribe en el contexto de negociación y procesos de venta de dichos activos. La mencionada venta se consideraba con altos visos de ir adelante puesto que la parte interesada se consideraba que desde un punto de vista estratégico, sería la más beneficiada con la adquisición de dicha sociedad, lo que claramente incrementaba la probabilidad de que la transacción se llevara a cabo con dicho comprador. Con la irrupción del COVID-19 la incertidumbre ralentizó los procesos existentes por causas ajenas a las partes y debidas al entorno existente de pandemia, cuya evolución en el segundo semestre ha sido más desfavorable que la situación que se vislumbraba a finales del primer semestre del ejercicio. Esta situación está influyendo con alcance global en todos los procesos de compraventa en la industria hotelera, con un evidente efecto material adverso. Obviamente, también ha alcanzado a los procesos de venta de Sotocaribe, S.L. y Capredo Investments, GmbH.

Pese a ello, NH no ha modificado su declarada posición vendedora y mantiene abiertas las conversaciones con potenciales inversores, si bien dichos procesos podrían verse reconfigurados y/o reestructurados por el inesperado impacto del COVID-19, lo que conllevaría demoras en la formalización de las ventas respecto de los calendarios inicialmente estimados.

En consecuencia, en el momento actual NH no puede comprometer probabilidad de la venta, pero sí puede ratificar que los procesos de desinversión continúan siendo un objetivo para NH, y que la compañía cuenta con expectativas de consecución, además de por lo explicado anteriormente, por el hecho de que el 21 de septiembre de 2020 NH suscribió un Acuerdo de Confidencialidad con un grupo inversor hotelero con base en Latinoamérica para la venta de activos en aquella región. A cierre del ejercicio se realizará un análisis de probabilidades de ejecución de dicha operación actualmente en marcha que determine la clasificación de dichos activos en base a la evolución de la misma. En caso de que se considerara altamente probable se detallarán los criterios aplicados para concluir en este sentido, que estarán sujetos a las lógicas reservas de confidencialidad asociadas a este tipo de operaciones.

**Adicionalmente, indican que estos activos se han valorado al menor entre su valor en libros y el valor razonable menos los coste de venta y que, como consecuencia del análisis del valor razonable, se ha registrado: (i) un deterioro de 3,5 millones € de la participación por puesta en equivalencia de Sotocaribe S.L.,; (ii) un deterioro de la cuenta por cobrar a Sotocaribe S.L. de 9,5 millones €; y (iii) un gasto de 5,6 millones € por la aportación comprometida a realizar a la**



*participada al cierre de 2019 para llevar a cabo llevar a cabo la cancelación del préstamo bancario que ésta posee.*

*En relación con esta cuestión:*

**4.2. *Indiquen cómo se ha determinado el valor razonable menos los coste de venta de dichas participaciones y, aporten la información requerida por la NIIF 13 sobre estimaciones de valor razonable.***

Para la medición del valor razonable de Sotocaribe, S.L. se tuvo en cuenta el valor contable de las inversiones registradas y la oferta de compra de la participación recibida en febrero 2020.

En el caso de Capredo Investments, GmbH, la metodología de valoración utilizada es de carácter estático que no está basado en la capacidad de generación de flujos de caja futuros que tiene la sociedad, sino que se corresponde con una aproximación al valor en liquidación de la misma. Para determinar su razonabilidad se tuvieron en cuenta las inversiones registradas, soportadas por una tasación realizada por expertos independientes. Dicha tasación asciende a 21,8 millones de dólares y se emitió el noviembre de 2018 por Duff and Phelps. Dado que el valor neto de la inversión en libros era de 8.007 miles de Euros y el valor de la tasación se encontraba muy por encima de dicho importe, sin que existieran indicios adicionales que hicieran considerar un descenso en dicho valor, no se consideró necesario solicitar una actualización de la tasación de Capredo Investments GmbH a 31.12.2019.

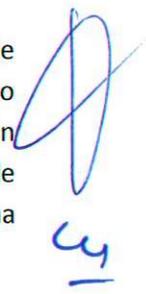
Igualmente, a junio de 2020, incluso considerando los efectos adversos provocados por la pandemia Covid 19 y las consecuentes fluctuaciones negativas derivadas de la misma según fuentes de información externas, el valor de la tasación seguiría cubriendo el valor en libros holgadamente.

**4.3. *Expliquen los motivos por los cuales se ha registrado deterioros por la participación y la cuenta por cobrar a Sotocaribe S.L.***

A la hora de valorar el conjunto de la inversión a 31 de diciembre de 2019 y a 30 de junio de 2020 en Sotocaribe, S.L. se ha tenido en cuenta tanto la participación ya desembolsada, como la financiación otorgada y la aportación comprometida. El conjunto de la inversión comprometida (acciones y préstamos) se ha confrontado con una oferta recibida en febrero de 2020, por lo que, incluyendo la financiación otorgada como parte de la inversión total, se ha deteriorado también al no ser recuperable de acuerdo con dicha oferta.

**4.4. *Indiquen la norma contable que ampara el reconocimiento como gasto de la aportación comprometida a cierre de 2019 a esta asociada e indique la contrapartida de ese gasto.***

La redacción muestra el fondo económico de lo ocurrido en el ejercicio con la aportación comprometida (exigible a efectos estatutarios), y es que, debido a la oferta recibida, la



mencionada aportación comprometida en diciembre de 2019, sumada a la inversión ya realizada no era recuperable. Por ello, en el ejercicio, la aportación comprometida se registra como una cuenta por pagar a corto plazo, y la contrapartida de dicha deuda es deterioro financiero junto con el resto de la inversión.

En los estados financieros de 2019 el deterioro de dicha inversión se registró en la línea de deterioro de inversiones financieras por importe de 5,6 millones de euros.

En este sentido, se debió haber reflejado en el movimiento de la Nota 12 de las cuentas anuales de 2019 un importe adicional en las adiciones en inversiones valoradas por el método de la participación de 5,6 millones de euros y unos deterioros adicionales por el mismo importe. Por lo explicado anteriormente los estados financieros del ejercicio 2019 reflejan correctamente los impactos explicados.

***Por último, en la mencionada nota 10 se muestra un movimiento del ejercicio que incluye una columna denominada "Variación neta", que muestra una disminución del epígrafe "inmovilizado material" de 12,1 millones € (65,5 millones € en 2018) y un aumento del epígrafe "inversiones valoradas por el método de la participación" de 7,4 millones € (disminución de 0,2 millones € en 2018).***

***A este respecto:***

***4.5. Detallen los conceptos incluidos dentro de la columna "Variaciones netas." y, en particular, expliquen el aumento de 7,4 millones € en el epígrafe de las inversiones valoradas por el método de la participación en 2019.***

El aumento de 7,4 millones de euros se compone principalmente de 5,7 millones de euros como consecuencia de revertir las pérdidas generadas en la inversión durante el tiempo que dicho activo se ha registrado como mantenido para la venta. Dichas pérdidas se consideran un error contable que se registró como un impacto en patrimonio a inicio del ejercicio 2019 y no se reexpresó el comparativo porque se entendió que dicho impacto no era significativo (el impacto es de signo contrario al error descrito el epígrafe 6.1, siendo el importe del patrimonio neto consolidado a 31.12.2018 de 1.504 millones de euros). Adicionalmente se han registrado una aportación realizada en 2019 de 1,1 millones de euros y el resto se debe a variación por diferencias de conversión aplicadas a dicho activo.

El resto de las variaciones, tal y como se comenta en la Nota 12 de la memoria consolidada, se deben principalmente a que en el ejercicio 2018 el Grupo registró como disponible para la venta el terreno y el inmueble en el que se localiza el hotel NH Málaga II cuya venta se formalizó en el mes de febrero de 2019. Esta transacción supuso una baja de activos de 12.758 miles de euros.

***5. En la nota 4.11 de la memoria consolidada, relativa a "Ingresos y gastos", describen su política de reconocimiento de ingresos diferenciando entre: (i) venta de habitaciones y otros servicios relacionados señalando que se registran en función de los servicios prestados y que***

*las contraprestaciones recibidas se reparten entre los servicios contratados; y (ii) prestación de servicios que incluye los ingresos por gestión hotelera que se determinan en función de la variables que los determinan. Por otro lado, en la nota 25.1 se desglosa el importe neto de la cifra de negocios entre: alojamiento de habitaciones; restauración, salones y otros; y alquileres y otros servicios.*

*A este respecto, en el Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2018, se recuerda que los emisores deben facilitar información específica sobre cómo los principios de la NIIF 15 se aplican a sus fuentes de*

*ingresos y facilitar información adecuada sobre los juicios y estimaciones significativas realizadas entre otros, en relación con: (i) la identificación de las obligaciones de desempeño; (ii) el calendario de satisfacción de las obligaciones y, en su caso, los juicios realizados para concluir que se trata de una obligación a lo largo del tiempo; y (iii) el precio de la transacción y los importes asignados a las obligaciones de ejecución (NIIF 15, p.123-128).*

*En relación con esta cuestión:*

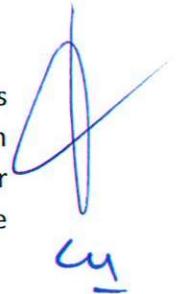
**5.1. Amplíen la información facilitada en relación con el impacto que la aplicación de la NIIF 15 ha tenido sobre los conceptos y los principios de reconocimiento de ingresos. Entre otros aspectos, amplíen información sobre: (i) las distintas obligaciones de desempeño que prestan en el caso de la venta de habitaciones y otros servicios y en el caso de contratos de gestión hotelera; (ii) cómo se reparte la contraprestación pagada cuando es por varias obligaciones de desempeño; (iii) cómo impacta en el ingreso reconocido, en su caso, las tarjetas de fidelización, en el caso de que existan; (iv) si las obligaciones de desempeño se satisfacen en un momento del tiempo o a lo largo del tiempo.**

A este respecto cabe señalar lo siguiente:

(i) las distintas obligaciones de desempeño.

Para el caso de la venta de habitaciones y otros servicios, el Grupo tiene identificados separadamente los servicios de puro alojamiento de otras prestaciones que se produzcan durante la estancia (lavandería, banquetes, alquiler de salas de eventos, restauración, etc). Por tanto, las obligaciones se encuentran totalmente separadas y el registro de las mismas se produce en el momento en que ocurren.

Para el caso de los contratos de gestión hotelera las obligaciones son la cesión de la marca, el “know-how” y diversos servicios (como contabilidad y administración, gestión de precios, canales de venta, etc.). Dichas obligaciones se reflejan de manera conjunta en el desempeño del hotel, es por ello que en los contratos de gestión el precio de dichos servicios se suele establecer como un porcentaje sobre las ventas y el beneficio bruto operativo. Dado que se trata de una obligación de ejecución satisfecha a lo largo del tiempo el registro del ingreso asociado se



produce en el momento en que se devengan los resultados del hotel gestionado de manera mensual.

(ii) Reparto de la contraprestación pagada cuando es por varias obligaciones de desempeño.

Para el caso de la venta de varios servicios de manera conjunta, como por ejemplo un servicio de alojamiento junto con uno de desayuno, el Grupo establece, cuando hace la oferta, el precio para cada una de las obligaciones asumidas, por lo que en el momento que se considera proporcionado el servicio se registra el ingreso por el precio fijado anteriormente. Sólo en el caso de promociones en las que un servicio se proporciona de manera "gratuita" junto a otro, el Grupo aplica una metodología por la cual reparte la contraprestación en función de un ratio que se calcula por hotel con base en los costes del servicio para ese hotel más un margen adicional.

(iii) Cómo impacta en el ingreso reconocido, en su caso, las tarjetas de fidelización.

Respecto al tratamiento contable del programa de fidelización de clientes, "NH Rewards" consideramos que, si la entrega de puntos proporciona un derecho significativo al cliente, este en efecto paga a la entidad por adelantado por bienes o servicios futuros y la entidad deberá reconocer el ingreso de actividades ordinarias cuando dichos puntos sean redimidos o cuando caduquen.

En este sentido, en el momento de generación del derecho significativo, el Grupo se registra una provisión por el valor estimado equivalente, minorando en parte el ingreso de la venta aparejada por la emisión de dicho derecho. Cuando los puntos son redimidos se registra el ingreso de la transacción dando de baja dicha provisión.

El valor estimado del derecho significativo se calcula, reflejando el descuento que el cliente obtendría en el ejercicio de la opción (un euro por cada punto que el cliente tenga acumulados) y teniendo en cuenta los dos aspectos siguientes:

- cualquier descuento que el cliente recibiría sin ejercer la opción; y
- la probabilidad de que la opción sea ejercida.

El importe de la provisión relacionada con el programa de fidelización se registra dentro de los pasivos corrientes del estado de situación financiera consolidado.

(iv) Obligaciones de desempeño que se satisfacen en un momento del tiempo o a lo largo del tiempo.

A este respecto el Grupo reconoce el ingreso cuando se considera proporcionado el servicio y, por tanto, satisfecha la obligación de ejecución asumida en el "check-in". Es por ello que, por ejemplo, en el caso de un servicio de alojamiento que comprende varias noches, el ingreso se reconoce de manera diaria con cada una de las pernoctaciones.



**6. De acuerdo con la nota 2.3 el impacto registrado a 1.1.2019 en el epígrafe "Cambio de criterio contable" del estado de cambios en el patrimonio neto "se debe principalmente a la provisión de pensiones en una determinada tipología de contrato concentrada en un único país, sobre el cual se ha realizado una interpretación más prudente", suponiendo un impacto bruto de 12,2 millones € y un impacto neto de 9,7 millones €.**

**La NIC 8 Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores en sus párrafos 36 y 42 establece que el efecto de un cambio de estimación se registrará de forma prospectiva y el de un error de forma retroactiva.**

**A este respecto:**

**6.1. Indiquen los motivos por los cuales considera que se trata de un error y no de un cambio en una estimación.**

A este respecto cabe señalar que el Grupo tiene asumido un compromiso de pensiones con los empleados en uno de los territorios en los que opera (Holanda), el cual se encuentra instrumentado a través de un contrato de seguro. Este contrato incluye unas especificaciones únicas y distintas a las de cualquier otro contrato que mantiene firmado el grupo, viendo determinada dicha diferencia por la definición y cálculo de los elementos que componen las primas. Así, adicionalmente a la prima ordinaria devengada anualmente se añaden unos costes anuales que giran sobre la provisión matemática constituida (Guarantee costs) para hacer frente a los riesgos de longevidad, tipos de interés y solvencia. Estos Guarantee costs se pagan en una fecha posterior a la del devengo de la prima ordinaria.

De acuerdo con las políticas aplicables en el grupo para este tipo de contratos, los mencionados costes no se encontraban registrados contablemente en el momento en el que el devengo de la prima ocurre, sino que se consideraba aceptable su posible registro en un momento posterior, asemejando dicho registro al que pudieran tener los assets management costs, tratándose, por lo tanto, como costes administrativos de gestión del plan.

Analizando la naturaleza de los mismos y las cláusulas del contrato que definen y regulan dichos costes, se determinaron elementos que hacían reconsiderar su registro al momento de producirse el devengo de la obligación y no en un momento posterior. Tales elementos clave de análisis fueron los que a continuación se detallan:

- a) Se encuentran definidos como parte de la prima necesaria para el contrato de seguro, encontrándose en el contrato dentro de dicho epígrafe y no el que desarrolla el tratamiento y la definición de assets management.
- b) Son importes necesarios y requeridos que es necesario incluir en el contrato de seguro.
- c) Las contribuciones, una vez aportadas, no serán recuperadas por la compañía, lo que supone un registro en el momento que la obligación sea devengada.
- d) Lo que realmente se deriva de la lectura de las cláusulas específicas, de acuerdo con la definición de los mismos, es un diferimiento de un pago cierto y necesario.

- e) Los assets management costs no son directamente cargados a NH, y pudieran ser extraídos de los rendimientos de las inversiones realizadas, sin embargo, los guarantee costs son necesarios, establecidos en el contrato y exigibles desde el momento de su devengo.

En base a lo anterior, se consideró que sería más ajustado a la definición establecida contractualmente la consideración de los mismos como parte de la prima ya que responden a cantidades debidas que será necesario incluir dentro del contrato de seguro.

Adicionalmente y atendiendo a IFRIC 14 en su párrafo 24: “En la medida en que dichas aportaciones a pagar no vayan a estar disponibles después de haber efectuado los pagos al plan, la entidad reconocerá un pasivo cuando surja la obligación. El pasivo reducirá el activo por beneficios definidos neto o incrementará el pasivo por beneficios definidos neto, de forma que no se esperen ganancias o pérdidas como resultado de aplicar el párrafo 64 de la NIC 19 cuando se paguen las aportaciones”.

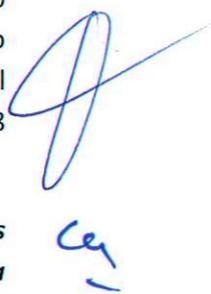
El caso del que se trata cumple las condiciones establecidas en el párrafo anterior ya que:

- a) Los guarantee costs son aportaciones pagables y no estarán disponibles una vez desembolsadas
- b) Las aportaciones relativas a guarantee costs no incrementan el valor del plan de activos, dado que los beneficios asegurados están totalmente garantizados por el asegurador. Por lo tanto, las aportaciones no estarán disponibles una vez pagadas.

Como resumen de todo lo anterior se concluye que los guarantee costs son contribuciones requeridas y obligadas relativas a provisiones matemáticas devengadas que deberían ser parte del pasivo del compromiso de pensiones.

Por todo lo expuesto anteriormente, se consideró que se requería un cambio de tratamiento contable de este tipo de contrato específico que permitiera reconocer la provisión necesaria relativa a los pagos futuros que hubiera que realizar por las obligaciones ya existentes derivadas del compromiso por pensiones. Dicho cambio se considera un error contable que se registró como un impacto en patrimonio a inicio del ejercicio 2019 y no se reexpresó el comparativo porque se entendió que dicho impacto no era significativo (el impacto es de signo contrario al error descrito el epígrafe 4.5, siendo el importe del patrimonio neto consolidado a 31.12.2018 de 1.504 millones de euros)..

**7. En la nota 7.3 de la memoria consolidada, relativa a “Activos intangibles – Otros derechos”, se informa de que en noviembre de 2018 quedó formalizada la resolución efectiva de todos los contratos de gestión definidos en el contrato marco firmado en 2017 con el Grupo Inversor Hesperia, S.A. y “el efecto neto por importe de 2,6 millones de euros de ingreso derivados de la cancelación anticipada del contrato [...] se encuentra registrada en el epígrafe “Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes” [...]”**



*Por otro lado se indica que como consecuencia de dicha resolución, se han registrado: (i) un ingreso de 20 millones € por indemnización anticipada; (ii) un ingreso por 11,6 millones € por cancelación del pago pendiente de realizar por parte de NH y (iii) un ingreso de 1,4 millones € por la venta de la marca Hesperia. Además, se dan de baja el valor neto contable de los contratos de gestión activados por 30,4 millones €.*

*En relación con esta cuestión:*

**7.1. *Faciliten una conciliación entre el efecto neto registrado en la cuenta de resultados y los impactos descritos en relación con la resolución del contrato.***

Tal y como se indica en la Nota 7.3 de la memoria consolidada de 2019, el efecto neto por importe de 2,6 millones de euros de resultado positivo derivado de la cancelación anticipada del contrato con GIHSA, antes de su impacto fiscal, se encuentra registrado en el epígrafe "Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes" del estado del resultado integral consolidado del ejercicio 2018.

Dicho resultado se compone, como se comenta anteriormente, por los siguientes elementos:

- Impacto positivo de 20 millones de euros en concepto de indemnización por cancelación anticipada.
- Impacto positivo de 11,6 millones de euros por la cancelación del pago pendiente por parte de NH.
- Impacto positivo de 1,4 millones de euros por la venta de la marca Hesperia.
- Por otro lado, un impacto negativo por la baja del activo asociado a dichos contratos de gestión cuyo valor neto contable a dicha fecha era 30,4 millones de euros.

En resumen, el impacto de 2,6 millones de euros de resultado positivo registrado en el epígrafe "Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes" se compone de impactos positivos por diversos conceptos por valor de 33 millones de euros, neteados por un impacto negativo derivado de la cancelación de activos asociados de 30,4 millones de euros.

**8. *A partir de la revisión efectuada sobre las cuentas anuales de 2019, se ha considerado oportuno recordarle una serie de aspectos que podrían contribuir a mejorar la calidad de la información financiera intermedia y de las cuentas anuales que publiquen en el futuro:***

**8.1. *La NIIF 16 Arrendamientos exige determinados desgloses de información con el objetivo de reflejar fielmente y evaluar el efecto que los arrendamientos tienen sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad. Por tanto, se recuerda que:***

**8.1.1. *En el estado de flujos de efectivo o en las notas deben indicar: (i) los pagos correspondientes a los intereses sobre el pasivo por arrendamiento (NIC 7 P. 50.b); y (ii) los pagos por arrendamiento a corto plazo, por arrendamiento de activos de escaso***

*valor y por arrendamientos variables no incluidos en la valoración del pasivo por arrendamiento (NIC 7 P. 50.c).*

*8.1.2. El párrafo 54 propone que la información que debe desglosarse de acuerdo con el párrafo 53, sea presentada en forma de tabla, a menos que sea más apropiado otro formato. Los importes revelados incluirán los costes que el arrendatario ha incluido en el importe en libros de otro activo durante el ejercicio sobre el que se informa.*

*8.1.3. Cuando sean significativos deberán incluir en la nota 2.7 "Responsabilidad de la información, estimaciones realizadas y fuentes de incertidumbre", las estimaciones realizadas en relación con la aplicación de la NIIF 16.*

*8.2. La NIIF 15 Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes exige determinados desgloses de información con el objetivo de aportar información suficiente para comprender la naturaleza, importe, calendario e incertidumbre de los ingresos y flujos de efectivo procedentes de contratos con clientes. En relación con esta norma se les recomienda que, en el caso de que sean materiales:*

*8.2.1. Indiquen los ingresos ordinarios reconocidos en el ejercicio que estuvieran incluidos en el saldo de pasivos por contrato al comienzo del ejercicio, así como los ingresos reconocidos en el ejercicio derivados de obligaciones de ejecución satisfechas en ejercicios anteriores (NIIF 15 P.116).*

*8.2.2. Informen, respecto de las obligaciones de ejecución pendientes, del importe agregado del precio de transacción asignado a las obligaciones de ejecución que están pendientes de satisfacer al cierre del ejercicio. Del mismo modo, expliquen cuándo se espera reconocer estas obligaciones como ingresos (NIIF 15 P.120).*

*8.3. En la nota 4.4 de la memoria consolidada, relativa a "Deterioro de valor de activos material e intangibles excluyendo el fondo de comercio", se incluye información de las tasas de descuento antes de impuestos de los principales países y de la evolución de la hipótesis clave en los hoteles con indicio de deterioro de los principales países (Alemania, Holanda, Italia y España).*

*Sin embargo, de acuerdo con la nota 8, en 2019 se han deteriorado activos en Latinoamérica, por lo que se recomienda que incluyan dicha información para todas las unidades generadoras de efectivo (UGEs) o agrupaciones de UGEs con características homogéneas.*

*8.4. En la nota 6 de la memoria consolidada, relativa a "Fondo de comercio", se detallan las UGEs a las que se ha asignado fondo de comercio (UGE 6, UGE Royal, UGE 21, etc...). Por otro lado en la nota 7 relativa al "Inmovilizado material" se informa del valor recuperable de las UGEs objeto de deterioro o reversión (UGE A, UGE B, etc...).*



*A este respecto, se recomienda que la denominación de las UGEs en ambas notas sea homogénea.*

*8.5. Dada la materialidad de los activos materiales se recomienda que, en línea con lo establecido en la NIC 36 P.134 (f), para las UGEs con fondo de comercio o activos intangibles de vida útil indefinida, indiquen si un cambio razonablemente posible en una hipótesis clave supusiera que el importe en libros de la UGE excediera su importe recuperable, informando del importe, del valor asignado a la hipótesis clave y el importe por el que debe cambiar.*

*8.6. De acuerdo con el balance de situación las diferencias de conversión pasan de minorar el patrimonio neto en 60,8 millones € a minorarlo en 58 millones €. Por otro lado, en la nota 30 de la memoria consolidada se facilita un desglose de las diferencias de conversión de las principales monedas que generan diferencias de conversión (aproximadamente el 65% del saldo) que explican un 18% de la variación con respecto al año anterior.*

*A este respecto, se recomienda que faciliten un desglose de las diferencias de conversión por monedas y con los datos comparativos.*

*Por otro lado, dado que en el primer semestre de 2019, de conformidad con la decisión del Comité de interpretación de las NIIF de marzo de 2020, “el Grupo ha procedido a reclasificar el efecto neto de la re-expresión por hiperinflación y de la conversión en “Otro resultado integral” [...]”, se recomienda que, en el caso de economías hiperinflacionarias, desglosen por separado el impacto por el ajuste de la hiperinflación y el de la conversión.*

*8.7. De acuerdo con la nota 10 de la memoria consolidada relativa a “Inversiones valoradas por el método de la participación”, la política del Grupo indica que si las pérdidas consolidadas de la asociada atribuibles al Grupo igualan o exceden el coste de su participación, dejan de reconocer las pérdidas en la misma, siempre y cuando no existan contingencias o garantías adicionales respecto de las pérdidas ya incurridas. En esta situación se encuentra la participación en Losan Investment, Ltd.*

*A este respecto se recomienda que: (i) las asociadas que se encuentran en dicha situación se incluyan en el detalle de las asociadas y se facilite información sobre su balance de situación; y (ii) se informe de las pérdidas acumuladas no reconocidas por no existir contingencias o garantías adicionales o, en su caso, el importe registrado como provisión para riesgos y gastos.*

*8.8. De acuerdo con la nota 11.2 de la memoria consolidada, el epígrafe “Otras inversiones financieras no corrientes” cuyo saldo asciende a 2,1 millones € a 31.12.2019 (11,5 millones € a 31.12.2018), recoge las participaciones valoradas al coste, cuyo valor razonable no difiere significativamente de su valor contable. No obstante, como*



*consecuencia de la venta en 2019 de las participaciones de dos de esas sociedades se ha registrado un beneficio de 8,5 millones €.*

*A este respecto, la NIIF 9 P. B5.2.3 establece que los instrumentos de patrimonio deben medirse al valor razonable. No obstante, en circunstancias concretas, el coste puede ser una estimación adecuada del valor razonable, por lo que se recomienda que, cuando sea material, se detallen las circunstancias por las que el coste de dichas participaciones es una estimación adecuada de su valor razonable.*

*8.9. De acuerdo con la nota 18 de la memoria consolidada, relativa a "Provisiones para riesgos y gastos", NH tiene registradas provisiones por: (i) otras reclamaciones no corrientes por 19,3 millones €, habiendo registrado en el ejercicio una dotación de 2,9 millones € y una "aplicación/reversión" de 16,4 millones €; y (ii) otras provisiones corrientes por 5,0 millones €, habiendo registrado en 2019 una dotación de 4,7 millones €. Adicionalmente, en la nota 23 de la memoria consolidada, se informa de las reclamaciones en curso, pero no se indica si se han registrado provisiones por las reclamaciones detalladas.*

*A este respecto, se recomienda que, de conformidad con la NIC 39 P.85 y 86, faciliten una descripción de las obligaciones contraídas o liberadas que han motivado las dotaciones y reversiones del ejercicio y, en su caso, la relación entre las reclamaciones en curso y las provisiones registradas.*

*8.10. En la nota 5 de la memoria consolidada, relativa a "Ganancias por acción", se facilita únicamente el cálculo de las ganancias básicas por acción, aportando el número medio ponderado de acciones en circulación, excluido el número medio de acciones en cartera. Sin embargo, de acuerdo con la nota 24 Plan de incentivos a largo plazo NH tiene en 2019 un plan de incentivos (en 2018 había dos planes de incentivos) a 5 años que se abonará mediante la entrega de acciones ordinarias.*

*A este respecto, se les recuerda que: (i) deberán revelar los importes de las acciones básicas y diluidas (NIC 33 P. 66); (ii) en el cálculo de la ganancia por acción básica y diluida deben tener en cuenta las remuneraciones a los empleados que quedan bajo el alcance de la NIIF 2 Pagos basados en acciones (NIC 33 P. 24 y 52); y (iii) deberán facilitar, en su caso, una conciliación entre el promedio de las acciones básicas y diluidas que se hayan considerado.*

*8.11. A partir de la revisión efectuada sobre su EINF de 2019, teniendo en cuenta que los desgloses son una de las áreas identificadas en las prioridades de revisión acordadas por los supervisores europeos junto a ESMA para los estados financieros del ejercicio 2019 y que la CNMV ha incluido en su plan de revisión de 2019 un análisis más detallado del EINF, se ha considerado oportuno recordarle una serie de aspectos que, en la medida que sean significativos, podrían contribuir a mejorar la calidad de su contenido en el futuro:*

8.11.1. En el Anexo II del EINF, Tabla de contenidos Ley 11/2018 de información no financiera y diversidad, se incluye una tabla sobre la trazabilidad del cumplimiento de la Ley de información no financiera y diversidad. Se les recomienda que para mejorar la calidad y consistencia de esta tabla especifiquen, además del estándar GRI seleccionado y el título del apartado del informe, el número de página dónde se localizan cada uno de los requisitos de la Ley y, detallen las omisiones de la Ley 11/2018 que deberán quedar adecuadamente justificadas atendiendo a la materialidad.

8.11.2. En el apartado de remuneración media deberían desglosar los conceptos retributivos distinguiendo el componente fijo, el variable y la parte en especie.

8.11.3. Al pie del cuadro relativo al número de accidentes en NH Hotel Group en 2019 se indica que los países que han reportado información relativa a los accidentes ocurridos son: Argentina, Chile, Colombia, Francia, Alemania, Italia, México, Portugal y España. Teniendo en cuenta que el perímetro del EINF es más amplio se le recuerda que deberían indicar el porcentaje del perímetro que ha sido excluido, los motivos por los cuales no ha sido incorporado e indiquen si su inclusión hubiese tenido un impacto material. En este sentido, puesto que NH opera en otros países, además de los anteriores, indiquen que sólo se han registrado accidentes en los países mencionados.

8.11.4. NH señala que: "En 2020 se llevará a cabo una evaluación de riesgos en la cadena de suministro, para determinar el nivel de riesgo de los principales proveedores en relación con criterios de gobierno, medioambientales y sociales. Los aspectos que se analizarán serán los relacionados con Derechos Humanos, Seguridad y Salud, emisiones y corrupción, entre otros." A este respecto, deberían indicar si sus proveedores o subcontratistas cuentan con algún tipo de certificación (por ejemplo, medioambiental).

8.11.5. Se recomienda ampliar la explicación acerca del suministro de agua de acuerdo con las limitaciones locales, por ejemplo, si se ha producido el denominado estrés hídrico porque la demanda de agua haya sido mayor que la cantidad disponible en un determinado período de tiempo.

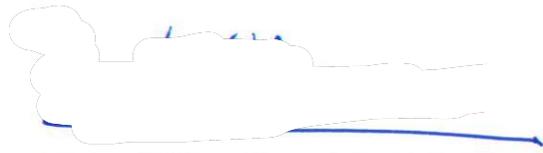
8.11.6. En el área de información sobre la sociedad (Compromisos de la empresa con el desarrollo sostenible, Subcontratación y proveedores, Consumidores: medidas para la salud y la seguridad de los consumidores, ...) deberían indicar si se han materializado riesgos con impacto significativo e informar de las medidas adoptadas para resolverlos.



Tendremos en cuenta los comentarios arriba mencionados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020 y siguientes.

Atentamente,

**NH HOTEL GROUP, S.A.**



---

Carlos Ulecia Palacios  
Secretario del Consejo de  
Administración



---

Luis Martínez Jurado  
*Chief Financial Officer*

