

RESULTADOS MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL

El EBITDA se mantiene plano a pesar de las menos plusvalías generadas en el periodo, gracias a la positiva evolución del negocio hotelero. Por otra parte, el Beneficio Atribuido a Sociedad Dominante habría caído frente al año anterior debido al impacto de varios elementos extraordinarios destacando los siguientes:

1. **Diferencias negativas de consolidación por €30.9 Mn** como consecuencia del cambio del método de integración de la sociedad Idiso e inversiones Hoteleras La Jaquita S.L., propietaria del hotel Gran Meliá Palacio de Isora.
2. A nivel de **resultado financiero** igualmente se han dado varios elementos extraordinarios, los cuales a pesar de no haber tenido impacto en caja, han tenido un impacto contable en el resultado financiero total, destacando:
 - **Un mayor gasto financiero por €76 Mn como consecuencia del mark to market de las opciones de convertibilidad** de los bonos convertibles. Destacar que Meliá Hotels International tomó la decisión de renunciar a la opción de liquidación en caja (comunicado a la CNMV el pasado 20 de diciembre 2013), por lo que en los años sucesivos **se elimina la volatilidad de la cuenta de resultados** por este motivo.
 - **A nivel de ingreso financiero**, y vinculado a un **acuerdo alcanzado con Equity Inmuebles S.L** por el cual se redujo el plazo del alquiler de los 17 hoteles explotados por Meliá, a finales de 2013 se ha modificado el tratamiento contable de estos alquileres, pasando de considerarse como arrendamiento financiero a reflejarse como arrendamientos operativos y generando unos **ingresos financieros por valor de €30Mn** como consecuencia de la diferencia del valor de los activos y pasivos dados de baja. Cabe tener en consideración que de cara a 2014 y sucesivos, el epígrafe de “Otros Gastos Financieros”, el cual hasta ahora recogía la carga financiera asociada a éstos arrendamientos financieros desaparecerá, incrementándose por otro lado la línea de alquileres.
3. Por último, y como consecuencia de la decisión tomada por parte del Grupo de discontinuar las actividades llevadas a cabo hasta la fecha en Puerto Rico, se incluye un impacto negativo en la línea de “Resultado de las actividades interrumpidas” por valor de €30Mn., por revaloración de los activos relacionados con dichas actividades interrumpidas.

Después de unos resultados 2013 negativamente impactados por una serie de elementos extraordinarios que en ningún caso han implicado salida de caja; se entiende que las buenas noticias vienen de la mano de los **buenos resultados subyacentes**, habiéndose registrado una mejora del EBITDA sin plusvalías del 28.3%. La buena evolución del resultado subyacente estaría motivada por la positiva evolución del negocio hotelero que registró una mejora del RevPAR del 5,2% gracias fundamentalmente a: i) el **proceso de internacionalización** de la Compañía que, en paralelo con una **estrategia de regionalización**, favorece el fortalecimiento de ventas *outbound*, lo cual se ha traducido en una saludable segmentación de ingresos y una mayor diversificación de la clientela, siendo únicamente el 20% de las estancias generadas en 2013 por españoles; ii) En la misma línea, destaca el **excelente desempeño de los canales directos, siendo melia.com la principal cuenta en términos de ventas para Meliá Hotels International** tras haber registrado en 2013 un incremento de ventas del 26% y manteniendo ésta tasa de crecimiento en 2014. En este sentido, cabe destacar el importante rol de nuestro programa de fidelidad, **Melia Rewards**, el cual en 2013 supuso el 66% del total de ventas realizadas a través de *melia.com*.

De cara al futuro, la Compañía sigue apostando por un crecimiento sólido en término de habitaciones, siempre a través de un **modelo poco intensivo en capital**, lo cual en 2013 ha quedado reflejado con la firma de 28 hoteles adicionales, un ritmo que Meliá Hotels mantendrá en el presente ejercicio. Las nuevas incorporaciones en el portfolio de la Compañía, se han convertido en uno de los principales motores de ingresos, siendo un ejemplo la **contribución de los hoteles** incorporados en los últimos meses / años, los cuales están alcanzando progresivamente su velocidad de crucero, tales como el Gran Meliá Roma, Gran Meliá Palacio de Isora, el Me London, y especialmente los 2 Paradisus resorts de Playa del Carmen, que en su segundo año de operaciones se han convertido en el segundo mayor contribuidor de EBITDA de la Compañía.

En relación con la evolución del Resultado Financiero, después de un año totalmente enfocado en la reestructuración del calendario de vencimientos así como en el mantenimiento del coste de la deuda, **el foco de la Compañía está dirigido hacia el desapalancamiento financiero**.

En este sentido, el año 2013, de no tener en consideración los elementos extraordinarios anteriormente mencionados, la evolución del resultado financiero neto respecto al ejercicio 2012 hubiera sido de un incremento por +28 Mn debido a:

- a) la reestimación de los pasivos y el tipo de interés efectivo relacionado con la emisión de los bonos convertibles por €11 Mn, como consecuencia del cambio del criterio contable.
- b) Así como 8Mn adicionales como pérdida asociada a los activos monetarios netos en Venezuela debido al impacto de la hiperinflación en el país.

Cabe destacar ninguna de los apartados anteriores han supuesto una salida de caja.

En relación con la evolución del coste de la deuda, el proceso de reestructuración de deuda en 2013 ha permitido mantener prácticamente plano el tipo de interés medio 2013, esperando de cara a 2014 poder rebajar el tipo de interés promedio.

En términos de endeudamiento, a cierre del ejercicio 2013, la deuda financiera neta asciendió a €1.158Mn, un incremento de €163.6 Mn respecto a cierre de 2012. Dicho incremento se debe principalmente a: a) la incorporación al consolidado de la sociedad Inversiones Hoteleras La Jaquita, aportando una deuda financiera de €78Mn; b) la devaluación del Bolívar Venezolano en febrero de 2013, con un impacto de €14Mn; c) el pago de las preferentes de Puerto Rico por \$32Mn;

En lo que se refiere a la liquidez de Meliá, a cierre de año Meliá dispone de una Tesorería de €440 Mn, además de un montante de pólizas disponibles que alcanza €209Mn. En este sentido y de cara a 2014 la Compañía quiere avanzar en el proceso de reducción de deuda, lo cual conllevará una reducción del saldo de tesorería, el cual en un marco conservador de gestión de la deuda ha permanecido estable durante los últimos años.

En lo que se refiere a la expansión del grupo, el impulso de las nuevas incorporaciones sigue siendo fuerte, con la firma en 2013 de alrededor de 8.000 nuevas habitaciones, lo que conduce a un pipeline total de más de 16.000 habitaciones, incluyendo la reciente firma de 2 nuevos hoteles en Indonesia, el Ininside Makassar y el Ininside Legian.

Por último, en relación con el outlook de la Compañía, al entrar en el año en curso, el primer trimestre de 2014 está registrando excelentes resultados en los resorts de Latino América y Caribe, mantenimiento la tasa de crecimiento de doble dígito en RevPAR.

En España, el primer trimestre también está contribuyendo con buenas noticias gracias al fuerte crecimiento de los complejos vacacionales en las Islas Canarias dónde la Compañía cree que será capaz de mantener las tasas de crecimiento durante el primer semestre del año, estando el segundo semestre más vinculado a la posible recuperación del flujo de turistas en Egipto y el resto del norte de África.

En lo que se refiere al resto de áreas del Mediterráneo, a pesar de que todavía es pronto, la tendencia actual apunta a una temporada de verano similar a la de 2013, con buenas cifras en las Islas Baleares y costa peninsular.

En cuanto a las ciudades españolas, la Compañía confirma el *feeling* de los dos últimos meses que apunta hacia una estabilización de la situación. A pesar de que la Compañía observa: a) algunas mejoras a nivel general - como un mayor número de eventos en ciudades específicas , o cierto optimismo vinculado a un ligero repunte en el tráfico aéreo , y b) mejores noticias en el caso concreto de Meliá - como las mejores cifras de ventas anticipadas en el segmento de Reuniones e Incentivos ; la falta de visibilidad, la débil evolución del aeropuerto de Barajas, y el lento desempeño de Madrid en general , hacen que Meliá mantenga un mensaje de cautela sobre la evolución de las Ciudades Españolas. En cualquier caso, en 2014 Meliá volverá a presenciar un mejor rendimiento de los destinos híbridos, tales como Barcelona, Bilbao o Palma de Mallorca, aprovechando el *expertise* de la Compañía y su liderazgo en el segmento vacacional.

Fuera de España, se espera que las ciudades europeas mantengan una tasa de crecimiento saludable en el Reino Unido, Alemania, París y Italia.

Con todo, después de un fuerte primer trimestre 2014, que muestra un crecimiento del RevPAR entre el 7 y el 8%, la Compañía espera un crecimiento de RevPAR de un dígito simple medio – alto, en más de un 50 % explicado por precio.