

RESULTADOS ANUALES
2023



RESULTADOS ANUALES 2023

Mensaje del Presidente & CEO:

Estimados accionistas,

2023 concluye como un buen año para el negocio hotelero de Meliá, impulsado por una sólida demanda, cuya evolución desde 2022 respalda la estrategia que desde Meliá Hotels International venimos desplegando para ser “más grandes, más rentables, más sostenibles y más eficientes”. Y es que los vientos de cola de la demanda turística internacional han ayudado sin duda a conseguir los resultados anuales que ahora presentamos, pero junto a la coyuntura, nuestra estrategia ha sido también fundamental para consolidar el crecimiento cuantitativo y cualitativo de nuestro portfolio, así como para impulsar la eficiencia de nuestra gestión, contribuyendo a sostener nuestros márgenes a pesar del contexto inflacionista, y revalidando nuestro posicionamiento como la Compañía Europea más sostenible y manteniéndose entre las más sostenibles del mundo, según el prestigioso ranking de S&P's Global.

En cuanto a las principales magnitudes, los Ingresos crecieron un 14,8% respecto a 2022, y un 7,8 % respecto a 2019, mientras el RevPar se incrementó en un saludable 17,3%, atribuible tanto a la mejor ocupación como a la positiva trayectoria de la tarifa media. Esta evolución del negocio permitió al Grupo generar un EBITDA sin plusvalías de €486,5Mn, un 16,2% superior al de año 2022. El Resultado Consolidado fue de 130,1 Mn€, cifra que supera el del año anterior en 8,3 %, y el obtenido en 2019 en 6,9%.

La Compañía redujo su Deuda Financiera Neta en €60 Mn, y mantiene una liquidez superior a €330Mn. El fortalecimiento de nuestro balance para retornarlo a los saludables niveles de deuda previos a la pandemia continúa siendo una prioridad, para lo que esperamos contar con la positiva tendencia de generación de Caja, así como con la rotación de algunos activos en el marco de nuestro modelo de gestión “asset right”. Entre las palancas de generación de valor diferencial destaca de manera creciente, la estrategia de lujo del Grupo, que incluye el reposicionamiento de nuestra marca Paradisus, así como la sólida apuesta de expansión de las marcas Gran Meliá, ME by Meliá y The Meliá Collection, que en su conjunto representaron en 2023 el 25% de los ingresos de nuestros hoteles, y cuyo potencial se aprecia en el diferencial de Tarifa Media de estas marcas (+80%) respecto al resto del portfolio.

En cuanto a la expansión, nuestra Compañía firmó 26 nuevos hoteles en 2023, 15 de ellos en EMEA, 3 en Asia y 8 en América, (priorizando el llamado “eje vacacional” que incluye el Caribe, Mediterráneo y Sudeste Asiático, junto con las grandes capitales del ocio de Europa y APAC), con hitos tan destacados como la apertura del primer hotel de la marca ZEL (creada junto a Rafael Nadal) la del Palazzo Cordusio de Gran Meliá en Milán, nuestro primer Gran Meliá en el Sudeste Asiático (el Nha Trang, en Vietnam) , o la reapertura bajo la enseña Gran Meliá del antiguo hotel Juan Carlos I de Barcelona, transformado en hotel Torre Melina, y del anexo Palau de Congressos de Cataluña. Afrontamos el nuevo año con un fuerte impulso en nuevos mercados como Albania -donde sumamos ya 16 hoteles, entre los operativos y aquellos en proceso de apertura- así como en mercados consolidados como México, donde con los hoteles firmados duplicaremos nuestro portfolio en los próximos dos años, pasando de 7 a 14 hoteles, y abriremos nada menos que 5 nuevos hoteles ME by Meliá, en Doha, Malta, Lisboa, Málaga, Sayulita y Guadalajara (ambos en México), mientras la marca The Meliá Collection duplicará su portfolio operativo (de 8 a 16 hoteles) en dos años.

Estos resultados consolidan la curva de recuperación iniciada en el año 2022 y apuntalan la continuidad en la mejora que esperamos mantener también durante 2024, un año que según nuestras estimaciones y los indicadores de reservas en libros mantendrá la tendencia al alza del negocio, y durante el cual, como se explica en el presente Informe, continuaremos capitalizando nuestras fortalezas para liderar el crecimiento que mantendrá nuestra industria en los próximos años.

Atentamente,

Gabriel Escarrer, Presidente & CEO

RESULTADOS 4º TRIMESTRE Y ANUALES 2023

€ 450,5M

INGRESOS
Sin plusvalías 4T
+10,9% vs AA

€ 99,6M

EBITDA
Sin Plusvalías 4T
+10,7% vs AA

€0,10

BPA
4T
-€0,16 vs AA

€ 1.928,8M

INGRESOS
Sin plusvalías 12M
+14,8% vs AA

€ 486,5M

EBITDA
Sin Plusvalías 12M
+16,2% vs AA

€0,53

BPA
12M
+€0,03 vs AA

€ 76,8

REVPAR PAG 12M
+10,0% vs AA

46%

MELIA.COM
De venta centralizada
+15 M miembros
MeliáRewards

€ 2.613,1M

DEUDA NETA
-€59,9 M vs cierre 2022

EVOLUCIÓN NEGOCIO

- El cuarto trimestre culmina un año 2023 ya de completa normalidad. El RevPar del periodo en los hoteles en Propiedad y Alquiler se situó en 105,7€ representando un incremento del 10,6% respecto al mismo periodo de 2022 (+31,6% vs. 2019). Los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías** se incrementaron un **10,9%** vs. 2022, un incremento destacable incluso con el menor número de habitaciones disponibles en Propiedad y Alquiler (-5,4%) tras el cambio de contrato del portfolio de Equity Inmuebles pasando estos de alquiler a gestión. Excluyendo dicho efecto, el incremento asciende a un 17,2%.
- En términos anuales, el RevPar de los hoteles en Propiedad y Alquiler se incrementó un **17,3%** en comparación con el 2022. Dicho incremento se produjo de forma equilibrada gracias al incremento de tarifas (+6,8%) y ocupación (+9,9%). Sin embargo, la tasa de ocupación se encuentra un 4,3% por debajo de pre-pandemia, mostrando por tanto aun margen de mejora. Los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías** durante el ejercicio se han incrementado en un **14,8%** mientras que el EBITDA excluyendo plusvalías se ha incrementado un **16,2%**.
- Los buenos resultados permiten un beneficio por acción de **0,53€** siendo un 6,4% superior al 2022 y un 8,7% superior al 2019.

DEUDA Y LIQUIDEZ

- A cierre de diciembre, la **Deuda Neta** se ha situado en los **€2.613,1M**, lo que supone una disminución en -€59,9M durante el ejercicio. Durante este mismo periodo la **Deuda Neta financiera pre-NIIF 16** disminuyó en -€46,7M, alcanzando los **€1.163,7M**. La Compañía prevé finalizar el ejercicio 2024 con una Deuda Neta / EBITDA (Pre IFRS) alrededor de 2.5x.
- La situación de liquidez (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende aproximadamente a **€330M**.
- La semana anterior a la publicación de estos resultados, la Compañía comunicó la formalización de un acuerdo mediante el cual un vehículo de inversión propiedad del Banco Santander suscribirá una participación minoritaria (38,2%) mediante la creación de nuevas participaciones sociales sobre una filial del Grupo, propietaria de 3 activos hoteleros de la compañía. El importe de la transacción asciende a **€300M**, permitiendo fortalecer nuestro balance.

PERSPECTIVAS

- Positivo primer trimestre en Canarias, Cabo Verde, República Dominicana y México, en los que coincide en temporada alta, con más ventas en libros que en las mismas fechas del año 2023. Mejoras en China y el Sudeste Asiático tras superar las restricciones post pandemia. Tanto los vuelos domésticos como internacionales están incrementando.
- La demanda mantiene su fortaleza con reservas *On the Books* para el primer trimestre un 30% superior a la misma fecha del año 2023.
- En el 2023 firmamos 26 nuevos hoteles con más de 4.400 habitaciones y abrimos 12 nuevos establecimientos, añadiendo 2.000 habitaciones.
- Estimamos un incremento de doble dígito bajo en RevPar para el año 2024, con una contribución balanceada entre ocupación e incremento de precios. Esperamos alcanzar un EBITDA de **€500M** en el año 2024.

ESG

- En materia de sostenibilidad, la Compañía renueva su liderazgo siendo la Compañía hotelera europea más sostenible y estando entre las más sostenibles del mundo según el prestigioso *Corporate Sustainability Assessment* de S&P Global.

PRINCIPALES ESTADÍSTICOS: PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN

€130,7
ARR 12M
+0,0% vs AA

58,7%
% OCUPACIÓN 12M
+5,3pp vs AA

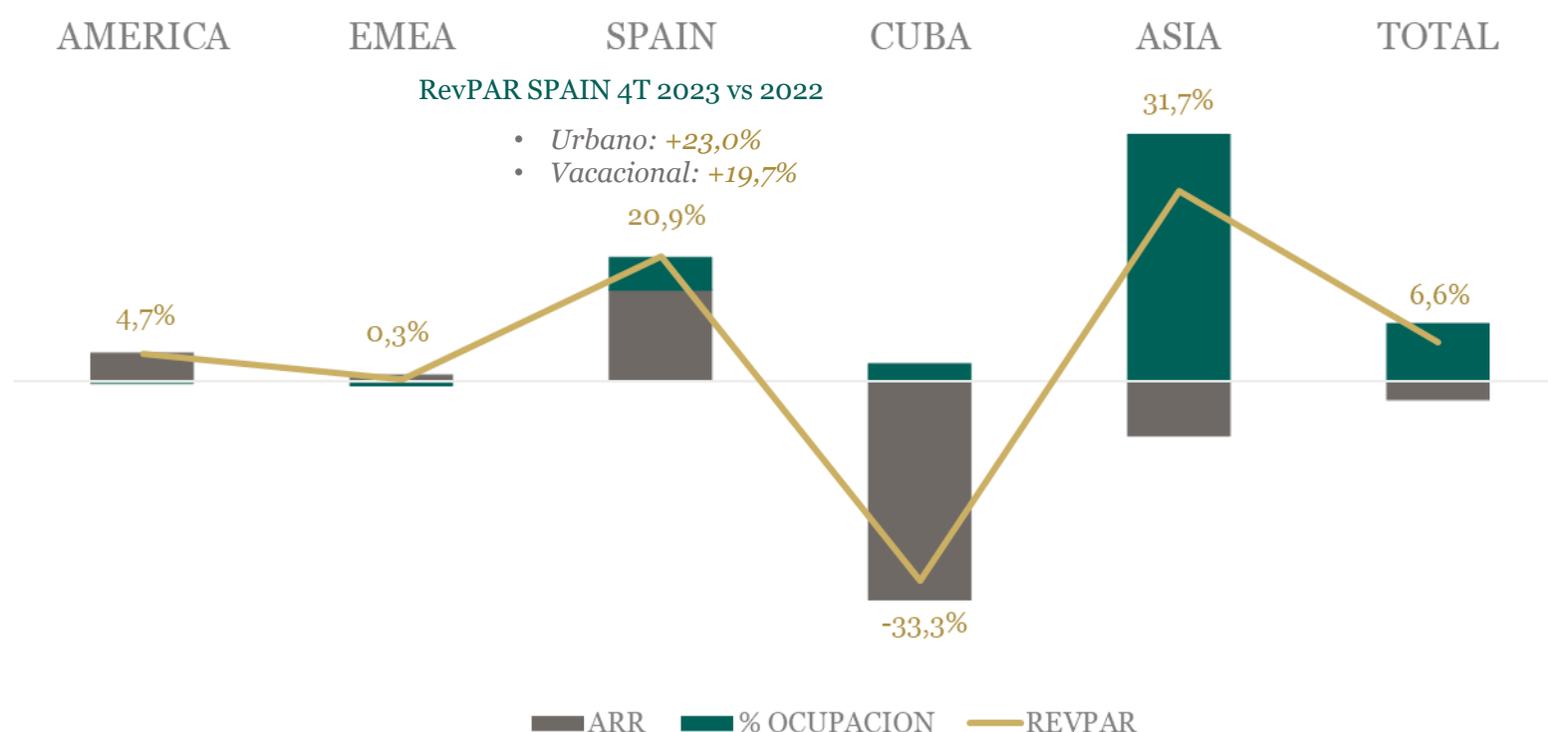
€76,8
REVPAR 12M
+10,0% vs AA

€127,9
ARR 4T
-1,4% vs AA

57,4%
% OCUPACIÓN 4T
+4,3pp vs AA

€73,4
REVPAR 4T
+6,6% vs AA

EVOLUCIÓN 4T 2023 vs 4T 2022



DESEMPEÑO 4T

El cuarto trimestre culmina un año 2023 ya de completa normalidad. Los indicadores muestran resultados alentadores, con aumentos generalizados en los principales destinos en comparación con el mismo período del año anterior. En el caso de España, tanto nuestros destinos urbanos como vacacionales han gozado de un año positivo, con incrementos del 20,9% en RevPar con respecto al año anterior. Un aspecto a destacar, se corresponde con el alargamiento de la temporada hasta el mes de noviembre en algunos hoteles vacacionales de Baleares, mientras que las temporadas de invierno en las Islas Canarias está siendo igualmente positiva.

Por otro lado, las ciudades europeas continúan su progresión con ligeros incrementos en tarifas en la mayoría de los destinos. Asimismo, se ha logrado reducir el diferencial en ocupación con respecto a los niveles pre-covid. Estos indicadores señalan la tendencia ascendente en el mercado, tanto en destinos vacacionales como en entornos urbanos, consolidando así la posición positiva del sector en el 2023.

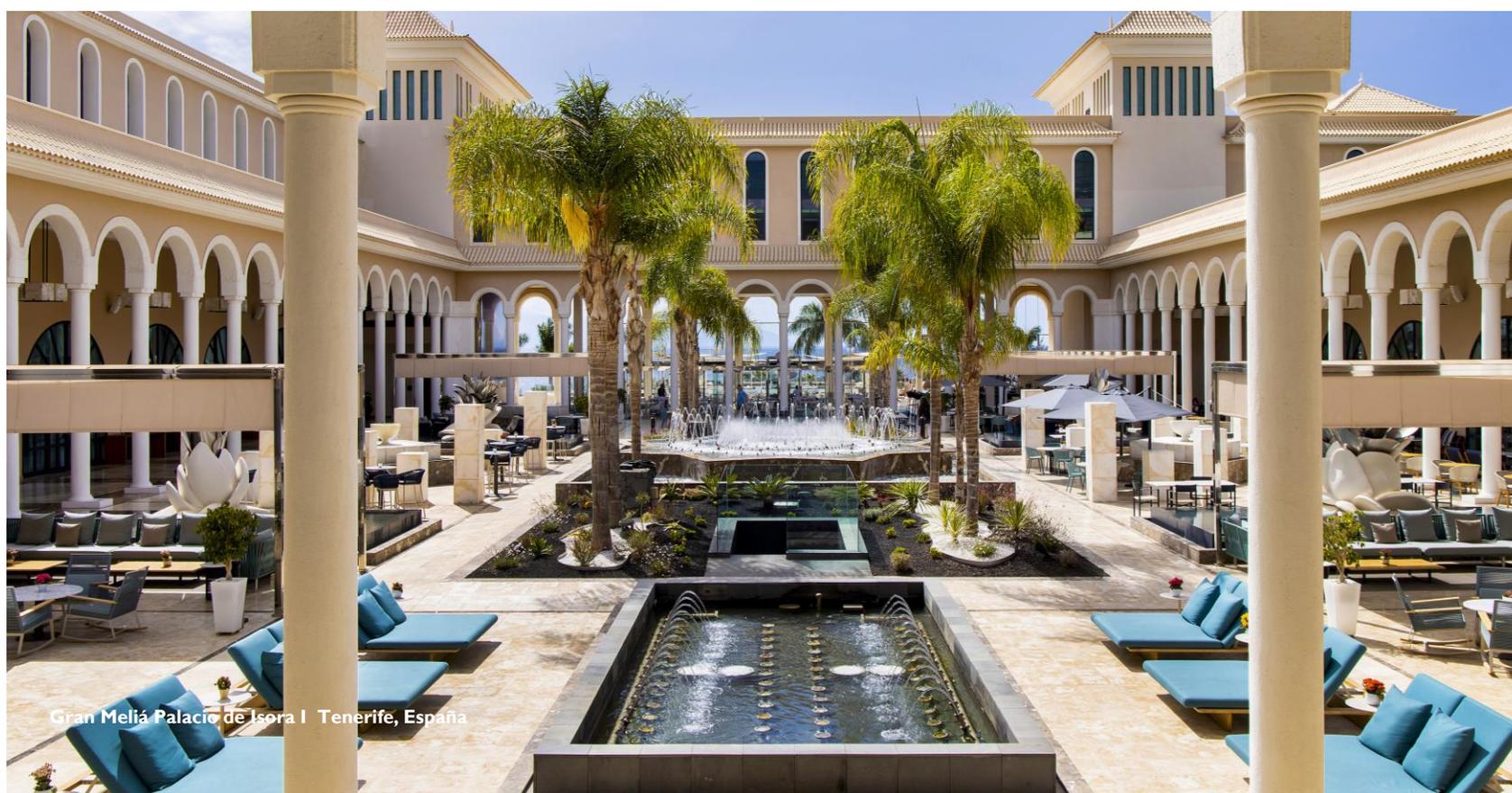
NEGOCIO HOTELERO

DESEMPEÑO 4T

- En **España**, nuestros **hoteles urbanos** finalizan el año creciendo tanto en tarifas como en ocupación. Los destinos con mayor crecimiento son Sevilla, Barcelona y Madrid gracias especialmente a la contribución de eventos especiales donde destaca la celebración de los Grammy en la capital hispalense. Otras ciudades como Valencia, Palma de Mallorca y Alicante también han tenido un buen final de año. Por segmentos, destaca la fortaleza del Cliente Directo, seguido de la Touroperación que pasa a la segunda posición. El segmento MICE ha sido también sólido, junto con el cliente Corporate que ya presenta incrementos con respecto al año anterior. En nuestros **hoteles vacacionales**, la temporada en las Islas Canarias ha sido especialmente positiva, con crecimiento tanto en precio como en ocupación. Esto ha sido posible gracias a una mayor venta anticipada mediante la Touroperación y a la fortaleza del Cliente Directo. En cuanto a nuestros hoteles de Baleares, el buen tiempo y el ritmo de reservas han permitido alargar la temporada, estando abierto algunos de nuestros hoteles hasta el mes de noviembre. Por nacionalidades, durante el trimestre el mercado británico y alemán presentan el mayor incremento de ventas en nuestros hoteles, con una positiva venta de habitaciones superiores, permitiendo el incremento de tarifas.
- EMEA, Alemania** experimentó un crecimiento sólido en ocio y negocio en el cuarto trimestre de 2023, que permite a la región crecer en ingresos frente al mismo periodo del año anterior. El periodo se destacó por el aumento de la actividad congresual y los viajes de temporada festiva, especialmente en el periodo navideño. Ciudades como Frankfurt se beneficiaron gracias a los partidos celebrados por la National Football League norteamericana, a la par que Munich registraba eventos como conciertos relevantes y mercados navideños. En cuanto al **Reino Unido**, el desempeño general fue positivo gracias a una gestión estratégica de la segmentación en todos los hoteles, destacando la contribución del cliente directo que presenta la mayor aportación. Del mismo modo, la celebración de eventos clave como el World Travel Market o eventos cinematográficos fueron también positivos. Específicamente en las regiones, tras un verano muy fuerte en Londres, en el cuarto trimestre se estabilizó la demanda, aunque se superan los ingresos del mismo periodo del año anterior. Los hoteles del norte del país, muestran también resultados positivos con aumentos en ocupación y tarifas. En **Francia**, la región experimentó un rendimiento positivo, impulsado por la consolidación de nuestros hoteles Meliá Collection o el desempeño del Melia Paris la Defense. Todo a pesar de que este impulso se vio afectado por la visibilidad de ciertos eventos negativos, como el conflicto en Medio Oriente y el clima de crispación relacionado con las protestas en el país. Aunque hubo una leve bajada de demanda en segmentos individuales de mercados clave como Estados Unidos y España en fechas pico, los hoteles Intramuros mantuvieron un rendimiento superior al de 2022, destacando especialmente en el mes de octubre. En **Italia**, destaca el sólido desempeño de Milán, impulsado por un aumento relevante de la ocupación y de tarifas. La contribución del segmento MICE, junto con la confirmación de tripulaciones han sido factores clave. Eventos relevantes como los partidos de la Champions League entre los equipos de la ciudad generaron demanda adicional. En cuanto a Roma, tras una gran temporada alta de verano el tramo final del año es más estable.
- En la región de **América, México** presenta un trimestre positivo, alineándose con los resultados del mismo periodo del año anterior. Los segmentos con mejor desempeño y generación de ingresos fueron nuestros Clientes Directos y la Touroperación. En cuanto al tráfico aéreo, se registró un incremento considerable de las operaciones domésticas que sirvió de base para la ocupación en el periodo. En **República Dominicana**, el trimestre destaca por la demanda a corto plazo y la alta tracción nuevamente en segmentos como los Clientes Directos y los Touroperadores. Destaca la conversión de los clientes con un mayor poder adquisitivo, y consiguiente efecto positivo sobre la demanda de habitaciones superiores. Esta tendencia se ha complementado por la demanda de grupos de tamaño reducido en Paradisus Palma Real y Melia Caribe Beach. Sobre **Estados Unidos**, Orlando consigue mejorar sensiblemente los resultados del año pasado, a pesar de que el número de visitantes nacionales no crece, ya que hay un efecto de estabilización de demanda post pandemia, donde muchos clientes buscan de nuevo viajes al extranjero. Son los segmentos Corporate y OTAS los que han permitido mejorar las métricas del año pasado. En cuanto a Nueva York, se experimentó un sólido cierre de año, cumpliendo con las expectativas para fechas de alta demanda.

NEGOCIO HOTELERO

- La regional **Asia**, la Golden Week en **China** lideró la demanda, donde los turistas domésticos incrementaron más de un 70% con respecto al año anterior superando los registros anteriores a la pandemia. En cuanto a las ciudades más visitadas, nuestros hoteles se encuentran en varias de ellas, destacándose Shanghai, Chengdu y Xian. En el **Sudeste Asiático**, en Vietnam se mantiene una evolución desigual por regiones. Nuestros hoteles en ciudades turísticas se beneficiaron de un incremento de vuelos, tanto de operaciones internacionales como domésticas. Estos son los casos de Phu Quoc o Nha Trang, respectivamente. Por otro lado, ciudades con un carácter más urbano como Hanoi o Thanh Hoa tuvieron demanda generada tanto por clientes internos como por clientes Corporate. Con respecto a Indonesia, la demanda se incrementó en destinos como Bali gracias al aumento de la conectividad aérea internacional.
- En **Cuba**, durante el periodo la tendencia ha sido similar a la vista a lo largo del año, con la nota positiva de la mano del turismo internacional. El mercado canadiense sigue siendo el más representativo a nivel de estancias, pese a un ligero retroceso en las operaciones aéreas con el país, mientras otros mercados emisores como Rusia, Alemania, Argentina y España presentan crecimientos de estancias en comparación con el 2022. Con respecto al turismo doméstico, se mantiene la tendencia vista hasta la fecha, con un mercado negativamente afectado por la situación económica del país y la devaluación del Peso Cubano.



Gran Meliá Palacio de Isora I Tenerife, España

PERSPECTIVAS

El inicio del año 2024 se muestra positivo, con una demanda que sigue mostrando síntomas de fortaleza y sin detectar signo de ralentización alguno. Pese a la mayor anticipación de la demanda, el componente lastminute sigue siendo importante, implicando una visibilidad actual focalizada en el corto/medio plazo. Es destacable que las reservas On the Books mantienen la tendencia positiva, superando en doble dígito los registros de las mismas fechas del año anterior.

En definitiva, en los próximos meses se vislumbra un cliente leisure y bleisure sólido, acompañado del segmento MICE y un calendario que augura un buen desempeño de grandes eventos, entre los que destacan sin duda los Juegos Olímpicos de París del 2024.

NEGOCIO HOTELERO

PERSPECTIVAS

El entorno, sin embargo, no es ajeno a las tensiones geopolíticas y macroeconómicas. Los recientes conflictos que han surgido en el mundo no han afectado negativamente a nuestras reservas, si bien una posible extensión a otros países de las hostilidades podría amenazar a la cadena de suministros global, pudiendo incidir en un repunte de la inflación y posible extensión de las políticas monetarias de altos tipos de interés. Estos factores, podrían afectar a la demanda, si bien por el momento la fortaleza actual nos invita a ser nuevamente prudentemente optimistas de cara a este próximo ejercicio.

- En **España**, en los **hoteles urbanos** las previsiones son positivas. Estimamos crecimiento tanto en tarifa como en volumen, ya desde el inicio del año. Por destinos, son Barcelona y Madrid las ciudades con mayor crecimiento, combinando el buen cierre de año para el cliente corporate y un calendario de eventos MICE importante. En el caso de la ciudad condal, destaca en enero la apertura del Gran Meliá Torre Melina, que junto con el Palacio de Congresos brindará sin duda una positiva combinación entre el cliente bleisure, Corporate y MICE. La apuesta de Meliá Hotels International por la innovación y posicionamiento de sus productos urbanos, será sin duda relevante en el 2024 y los próximos años. En cuanto a nuestros **hoteles vacacionales**, para el primer trimestre las Islas Canarias presentan una mejora tanto en tarifa como en ocupación ya con respecto al 2023, destacando la demanda lastminute de habitaciones superiores. En otras regiones como nuestros hoteles de Costa, los grupos confirmados para el inicio de la temporada permiten perspectivas positivas en ocupación y tarifa. Por segmentos, es nuestro Canal Directo el que anticipa un mayor crecimiento en ingresos, aportando también el mayor incremento de tarifa. Destaca el hecho de que algunos hoteles que históricamente cerraban en invierno no lo han hecho este año, factor que se suma a la previsión de adelantar por segundo año consecutivo la apertura de los hoteles de Baleares a finales del mes de marzo.
- En **EMEA, Alemania** espera registrar un crecimiento con respecto al año anterior gracias al buen desempeño del segmento Corporate y MICE, que en el inicio del 2023 aún mostraba margen de mejora. Con una base de estos segmentos mucho más sólida, acompañada de un crecimiento relevante en nuestro cliente directo las perspectivas son positivas. Adicionalmente, la celebración de algunos eventos deportivos o conciertos destacados generará demanda con la intención de capitalizar a través de estrategias comerciales concretas. En el **Reino Unido**, las tendencias son positivas, si bien el inicio del año está siendo más suave de lo esperado, principalmente en los hoteles de Londres. Esto se debe principalmente a una menor demanda del cliente Corporate y a la desaceleración de las OTA. Los hoteles en el norte del país operan a un ritmo superior al mismo período del año 2023, con una sensible caída en MICE pero recuperada con creces con incrementos en el resto de segmentos. En **Italia**, se espera mantener la buena tendencia, con una demanda especialmente fuerte en Milán. Gracias a una base sólida de eventos MICE, complementada por el cliente directo y OTAS se espera un incremento de ingresos con respecto al 2023. Con respecto a Roma, el inicio de año se enmarca en la temporada baja de la ciudad, que en el ejercicio 2023 se vio respaldada por algunos eventos que generaron demanda adicional, que en este año 2024 no se espera repetir. **Francia** mantiene una buena posición On the Books con incremento en RevPar en todos los hoteles. En general, el 2024 aspira a comenzar con un menor clima de tensión social al vivido durante el 2023, sin amenazar por el momento nuevas huelgas y movilizaciones. Mención especial se debe realizar a los próximos Juegos Olímpicos de París 2024 que iniciarán en Junio. Por el momento, las reservas son limitadas a la espera de tener un control total sobre el inventario por reservas actuales que la organización y delegaciones están realizando. En general, todos los segmentos están funcionando bien, con incrementos tanto en volumen como en tarifas.
- **América**, en **México**, la estrategia para el inicio del año pasa por mantener una buena base en ocupación, permitiendo incrementar tarifas en las reservas lastminute que predominan en la clientela local. En cuanto a los segmentos, todos ellos muestran una buena evolución en ocupación y mantenimiento de tarifas. En el caso de MICE, el año será retador ya que el 2023 fue especialmente positivo, con muchas empresas celebrando grandes y pequeños eventos para sus empleados y clientes.

PERSPECTIVAS

En **República Dominicana**, este primer trimestre se presenta con una posición On the Books para todos los nuestros hoteles por encima del 2023. El inicio del año destaca por la alta conectividad aérea que permite anticipar fuerte comienzo en cuanto a ocupación que permite el incremento de las tarifas. El mercado canadiense sigue teniendo al país como uno de sus principales destinos del Caribe, y gracias a la colaboración con los principales *partners*, permite sentar las bases en ocupación necesarias para mejorar tarifas en el destino. Con respecto al mercado Europeo, la presencia de clientes alemanes, españoles y franceses complementan también la demanda. Por segmentos, nuestros clientes directos y OTAs muestran crecimientos en volumen y tarifa. Con respecto al segmento MICE, se registran buenas perspectivas en todos los hoteles, concentrando nuevamente Paradisus Palma Real la mayoría de los ingresos por este segmento. **Estados Unidos** muestra buenas perspectivas en la ciudad de Nueva York, donde los clientes leisure siguen presentando incrementos mes a mes, unido a reservas de grandes grupos para los meses de enero y febrero. Por el momento, la demanda en la ciudad se espera que sea fuerte y permita crecimiento en RevPar. En el caso de Orlando, los meses de enero y febrero acusan una caída en tarifas debido a la estrategia tomada para recuperar ocupación, que se encuentra por debajo de lo esperado. El mes de marzo en la ciudad, es tradicionalmente de alta demanda, por lo que se espera recuperar el ritmo de reservas a partir de entonces.

- En la región de **Asia**, tras el cambio de tendencia claro tras la pandemia, el 2024 debe ser un año de consolidación y crecimiento en la región. Una de las principales palancas con potencial de crecimiento reside en la conexión aérea internacional, que sigue estando por debajo de la capacidad pre-pandemia. El esperado incremento paulatino de la capacidad aérea internacional debería ser un catalizador de la demanda en la región por la llegada de turistas, a la par que los viajeros locales salgan al exterior, retroalimentando la demanda en otras regiones. En el caso de **China**, las perspectivas indican crecimiento en ingresos gracias a las OTAs y al segmento MICE, mostrando ambos crecimientos de doble dígito con respecto al 2023. En el caso del **Sudeste Asiático**, en general la demanda se muestra sólida. En destinos como Bali, la estrategia se centra en el crecimiento vía tarifas, al existir una mayor disposición por las experiencias. En Tailandia, la región espera beneficiarse del crecimiento de la demanda china, generando un mayor volumen de demanda lastminute. Los segmentos más beneficiados son el cliente directo y las OTAs, controlando el volumen de inventario para la Touroperación. En el caso de Vietnam, el inicio de año muestra reservas en libros superiores al 2023, donde en destinos como Phu Quoc destaca la contribución de los clientes de la República Checa. En cuanto a destinos con mayor volumen de eventos como Hanoi, la demanda MICE sigue mostrándose sólida.
- En **Cuba**, el inicio del año comienza con un tono positivo gracias a una mayor anticipación de las reservas, lo que redundará en una mejor posición On the Books. El mercado internacional sigue manteniéndose como líder, con buenas perspectivas de mercados importantes como Rusia, Alemania, Argentina y Francia entre otros. Con respecto al mercado canadiense, éste sigue liderando el destino, pese a un ligero retroceso en las reservas en libros respecto al año anterior, que es compensado con una mayor tarifa media. Durante este periodo, destaca la apertura del Meliá Trinidad Península, siendo el primer hotel de 5 estrellas en el destino, junto con la apertura del Sol Turquesa Beach, localizado en el polo de Holguín.

OTROS NEGOCIOS

CIRCLE by MELIÁ

Las ventas durante el cuarto trimestre reportaron un crecimiento de un 5% respecto a al mismo periodo del 2022. Dicho crecimiento fue en parte gracias a un incremento de las llegadas. En cuanto al desempeño de captación de nuevos clientes en este trimestre, el equipo comercial produjo un volumen de ventas de USD 4,3M finalizando el año con un total de USD 49,1M. Durante el ejercicio, resultan destacables las eficiencias logradas gracias a los upgrades de membresías junto con la apertura de nuevas salas y productos. En el 2023, destaca la expansión del Club, comercializándose el producto desde mediados de año en el Gran Meliá Palacio de Isora.

A nivel de ingresos (NIIF 15), durante este trimestre la variación en ingresos fue de un incremento del 30,6% respecto al mismo periodo del año anterior. En términos anuales, se muestra una mejora en ingresos por usos del 41,2%, confirmando la mejoría en la confianza de nuestros clientes.

+15,6%
Evolución 12M 2023
Ventas Circle by Meliá

+30,6%
Evolución 12M 2023
Ingresos NIIF 15
Circle by Meliá

NEGOCIO INMOBILIARIO

Durante este ejercicio, la compañía ha realizado avances en las operaciones de rotación de activos. En ese sentido, durante el ejercicio 2023 se han recibido aportaciones del comprador por un importe total de USD 30M correspondientes a una de dichas operaciones que consiste en la venta de una participación del 50% del capital social de una filial, que es propietaria de un establecimiento hotelero localizado en México. La firma del contrato con el inversor en dicha operación se ha formalizado en el mes de enero del 2024, estando el cierre de la misma sujeto, entre otros, a la aprobación de las autoridades de la competencia mexicanas. La transacción generará plusvalías una vez se haya completado. A efectos comparativos, durante el ejercicio 2022 no se llevaron a cabo operaciones de rotación de activos.

Adicionalmente, durante el ejercicio 2023 se han registrado plusvalías de inmovilizado por importe de 3,4M€ correspondientes a la revalorización de inversiones inmobiliarias. A efectos comparativos, en el ejercicio 2022 se registraron plusvalías de inmovilizado por importe de 12,2 M€.

Con fecha posterior al cierre del ejercicio, la Compañía anunció la formalización de un acuerdo con un vehículo de inversión propiedad del Banco Santander, S.A. por el cual dicho vehículo tomará con fecha 11 de abril de 2024 una participación minoritaria de un 38,2% en el capital social de una compañía filial del Grupo Meliá, mediante creación de nuevas participaciones sociales en el seno de dicha Filial. Al tiempo de efectuarse la inversión, la filial vendrá propietaria, de forma directa o a través de subsidiarias de tres establecimientos hoteleros en localizaciones *prime* y en un estado óptimo de conservación. El desembolso del vehículo para la toma de esta participación minoritaria será de 300 millones de euros, quedando recogida en el epígrafe de Participaciones no Dominantes del Balance Consolidado del Grupo Meliá. La valoración otorgada en la transacción se encuentra alineada con la valoración realizada por un experto independiente que la Compañía presentó en julio del 2022. Esta operación se enmarca en los objetivos estratégicos de la Sociedad, en aras de mantener la fortaleza de su balance consolidado.

La compañía continúa trabajando sobre otras operaciones de rotación de activos, que espera completar en los próximos meses, con el objetivo de seguir fortaleciendo su balance.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

€1.932,2M

INGRESOS CONSOLIDADOS

Totales
+14,2% vs AA

€(1.399,6)M

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Totales
-12,6% vs AA

€489,8M

EBITDA

+13,7% vs AA

€231,0M

EBIT

+14,9% vs AA

€(94,6)M

RESULTADO FINANCIERO

-54,6% vs AA

€117,7M

RESULTADO NETO ATRIBUIDO

+6,4% vs AA

INGRESOS OPERATIVOS Y GASTOS DE EXPLOTACIÓN:

Los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías**, en el cuarto trimestre se incrementaron en un **10,9%** respecto al mismo periodo del año anterior. Un incremento destacable, teniendo en cuenta el menor número de habitaciones disponibles en Propiedad y Alquiler (-5,4%) debido al cambio de alquiler a gestión de un número de hoteles localizado en España. Excluyendo dicho efecto, el incremento en el periodo ha sido de un 17,2%. En términos anuales, los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías** se incrementaron en un **14,8%** en comparación con el 2022, superando por primera vez los registros pre-pandemia (+7,8% vs 2019).

Los **Gastos de Explotación** en términos anuales, tuvieron un incremento del **12,6%** respecto al mismo periodo del año anterior, concentrándose el 41,8% del incremento anual en el primer trimestre del ejercicio, debido a la mejora del negocio debido al impacto de la variante Ómicron en el primer trimestre del 2022. Los efectos de la inflación, pese a que se han moderado, éstos son mitigados gracias al control de la estructura de costes y un uso lo más eficiente posible de los recursos.

El gasto por arrendamientos registra un incremento de €24,3M asociado a la mejora del negocio y al cambio de contrato de los hoteles de Equity Inmuebles, pasando de alquileres fijos a alquileres variables durante los 8 primeros meses del año.

El **EBITDA** mejoró en **+€59,0M** en comparación con el 2022. El **EBITDA sin plusvalías** se situó en **€486,5M** que compara con los €418,5M de 2022. Las plusvalías netas registradas durante el ejercicio ascienden a 3,2M€ (€12,2M en 2022) que se corresponden, en ambos años con la revalorización de inversiones inmobiliarias. Debemos recordar que en el ejercicio 2022 la Compañía recibió ayudas gubernamentales directas de países extranjeros para compensar parte de las pérdidas durante la pandemia.

El epígrafe “**Depreciación y Amortización**” aumentó en **€29,1M** vs 2022 siendo la principal diferencia la retrocesión de deterioros contabilizados durante el ejercicio 2022, por importe total de €55M.

El Resultado de Explotación (**EBIT**) fue de **€231,0M** lo que compara con los €201,1M de 2022.

El Impuesto sobre las Ganancias arroja una tasa fiscal del 12,9%, inferior a las tasas de en torno al 25% en las que se ha situado históricamente el Grupo. Esencialmente, esta reducción es consecuencia de los impactos de la sentencia del Tribunal Constitucional que declara nulos determinados preceptos del Real Decreto-ley 3/2016 y, en particular, de la reevaluación (al alza) de la aplicación de pérdidas fiscales contra ganancias futuras y el correspondiente reconocimiento de activos por impuestos diferidos.

El **RESULTADO NETO ATRIBUIDO** alcanzó los **€117,7M** mejorando un 6,4% frente al 2022.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CUENTA DE RESULTADOS						
% cambio 4T 23 vs 4T 22	4T 2023	4T 2022	(Millones de Euros)	12M 2023	12M 2022	% cambio 12M 23 vs 12M 22
Segmentación de Ingresos						
	494,0	462,7	TOTAL HOTELES	2.111,6	1.846,4	
	89,0	84,0	Modelo Gestora	336,3	291,0	
	379,2	360,2	Hoteles Propiedad y Alquiler	1.671,1	1.500,8	
	25,8	18,5	Otros Negocios Hoteleros	104,2	54,6	
	7,9	14,1	Ingresos y Plusvalías Negocio Inmobiliario	15,6	19,6	
	19,3	11,1	Ingresos Club Meliá	73,4	59,3	
	76,5	44,8	Corporativos	174,0	106,9	
	597,8	532,7	Ingresos Totales Agregados	2.374,7	2.032,1	
	-143,9	-114,1	Eliminaciones en consolidación	-442,5	-340,1	
8,4%	453,9	418,6	Ingresos Operativos y Plusvalías	1.932,2	1.692,0	14,2%
	-50,3	-40,6	Consumos	-209,5	-177,9	
	-127,1	-122,6	Gastos de Personal	-544,7	-473,4	
	-166,2	-148,0	Otros gastos operativos	-645,3	-591,3	
-10,4%	(343,6)	(311,2)	Total Gastos Operativos	(1.399,6)	(1.242,7)	-12,6%
2,8%	110,4	107,4	EBITDAR	532,6	449,3	18,5%
	-7,5	-5,2	Arrendamientos	-42,8	-18,6	
0,6%	102,9	102,2	EBITDA	489,8	430,8	13,7%
	-28,9	-3,9	Depreciación y Amortización	-114,4	-89,9	
	-38,2	-31,1	Depreciación y Amortización (ROU)	-144,4	-139,7	
-46,8%	35,8	67,2	EBIT (BENEFICIO OPERATIVO)	231,0	201,1	14,9%
	-19,0	-14,6	Financiación Bancaria	-73,9	-45,5	
	-8,7	-6,5	Gasto Financiero de Arrendamientos	-33,4	-29,4	
	0,9	18,0	Otros Resultados Financieros	10,7	27,4	
	0,5	2,8	Resultado Cambiario	2,0	-13,7	
-8177,9%	(26,3)	(0,3)	Resultado Financiero Total	(94,6)	(61,2)	-54,6%
	-5,1	5,0	Resultado de Entidades Valoradas por el Método de la Participación	12,9	16,4	
-93,9%	4,4	71,9	Beneficio antes de Impuestos	149,3	156,3	-4,5%
	17,0	-15,1	Impuestos	-19,2	-36,2	
-62,3%	21,4	56,8	Resultado Consolidado	130,1	120,1	8,3%
	-0,4	-1,3	Atribuido a Intereses Minoritarios	12,4	9,4	
-62,4%	21,8	58,1	Resultado Consolidado Atribuido	117,7	110,7	6,4%

RESULTADO FINANCIERO, DEUDA Y LIQUIDEZ

RESULTADO FINANCIERO

€ (73,9)M	€ 10,7M	€ (33,4)M	€ 2,0M	€ (94,6M)
FINANCIACIÓN BANCARIA -62,5% vs AA	OTROS RESULTADOS FINANCIEROS -60,9% vs AA	GASTO FINANCIERO ARRENDAMIENTOS -13,5% vs AA	RESULTADO CAMBIARIO +114,4% vs AA	RESULTADO FINANCIERO 12M -€33,4M vs AA

El Resultado Financiero Neto ha empeorado en -€33,4M (-54,6%). Por un lado se ha registrado una mejora en el Resultado Cambiario en €15,7M en su mayoría debido a la apreciación del USD sobre el EUR durante el ejercicio 2022, que generó diferencias negativas de cambio. Por otro lado, el principal incremento se corresponde con los Gastos de financiación bancaria, motivado por el incremento del tipo de interés medio anual (5,16% vs. 3,13%). Respecto a los Otros Resultados Financieros, éstos han disminuido en €16,7 M debido principalmente al registro de una opción de compra de un hotel en España por importe de €13,7M en el 2022. Por último, los Gastos financieros asociados a los arrendamientos se han incrementado en €3,9M motivado por pequeñas extensiones y modificaciones de algunos contratos de arrendamiento.

DEUDA Y LIQUIDEZ

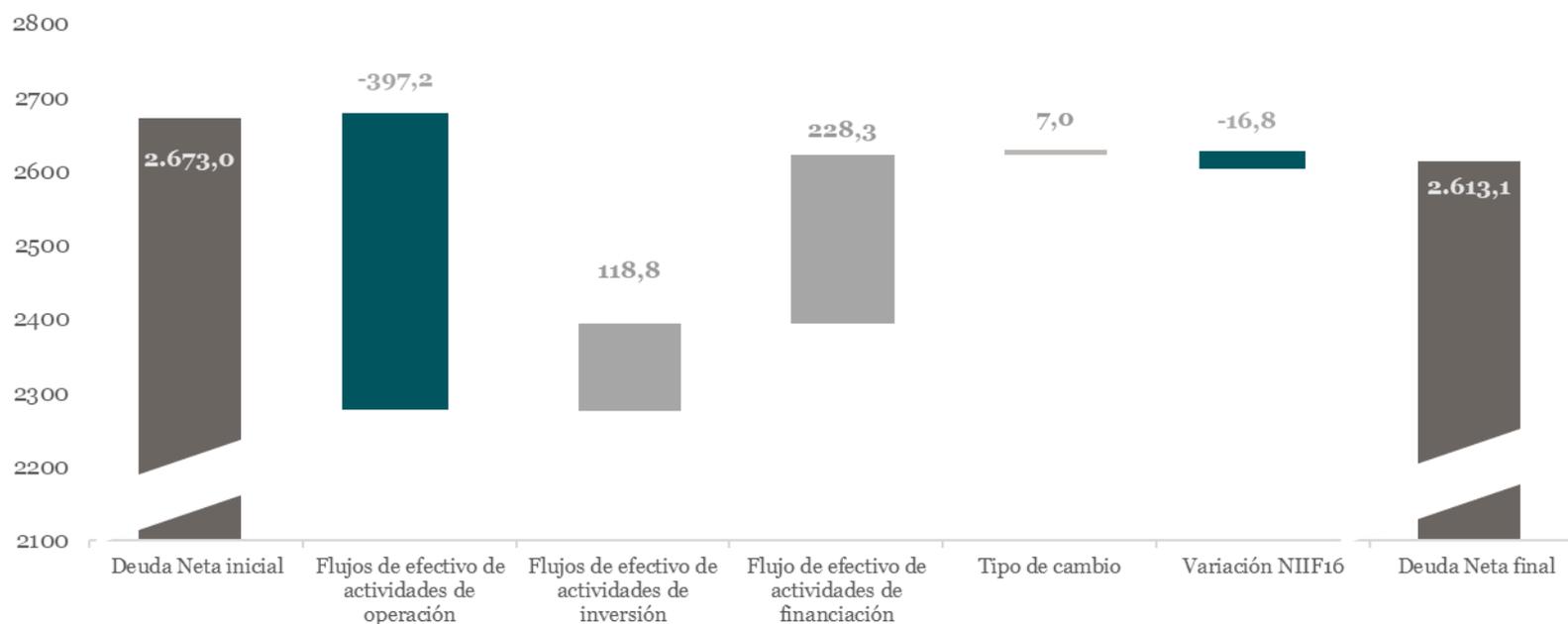
-€ 59,9M
REDUCCIÓN DEUDA
NETA

-€ 46,7M
REDUCCIÓN DEUDA
NETA PRE IFRS

DEUDA NETA
€ 2.613,1M

DEUDA NETA
Pre NIIF16
€ 1.163,7M

DEUDA NETA
Dic 2022 – Dic 2023



Estado de Flujos de Efectivo consolidado intermedio mediante el método indirecto

* Flujo de financiación excluyendo emisiones y devoluciones de deuda por tener efecto nulo en la Deuda Neta

RESULTADO FINANCIERO, DEUDA Y LIQUIDEZ

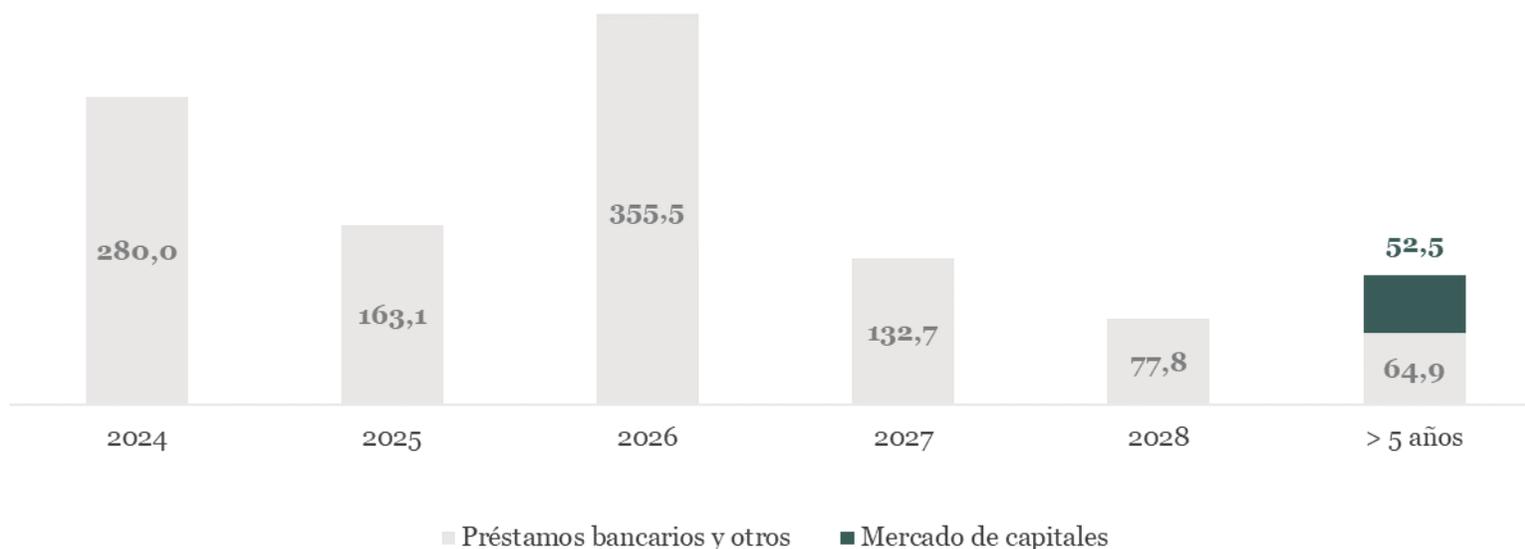
A cierre de diciembre, la **Deuda Neta** se ha situado en los **€2.613,1M**, lo que supone una reducción en **-€59,9M** durante el ejercicio 2023. Durante este mismo periodo la **Deuda Neta financiera pre-NIIF 16** se redujo en **-€46,7M**, alcanzando los **€1.163,7M**. La semana anterior a la publicación de estos resultados, la Compañía comunicó la formalización de un acuerdo mediante el cual un vehículo de inversión propiedad del Banco Santander suscribirá una participación minoritaria (38,2%) mediante la creación de nuevas participaciones sociales sobre una filial del Grupo, propietaria de 3 activos hoteleros de la compañía. El importe de la transacción asciende a **€300M** y se hará efectiva el 11 de abril de 2024. Adicionalmente, durante el ejercicio se han recibido anticipos por importe total aproximado de **USD 30M** correspondientes con la venta de una participación del 50% en otra filial del grupo, propietaria de un activo hotelero localizado en México. Dicha transacción se encuentra, entre otras, pendiente de aprobación por parte de las autoridades de competencia Mexicanas.

Recordamos que Meliá no tiene ninguna deuda con covenants financieros. A cierre del ejercicio el 35,5% de la deuda es a tipo de interés fijo.

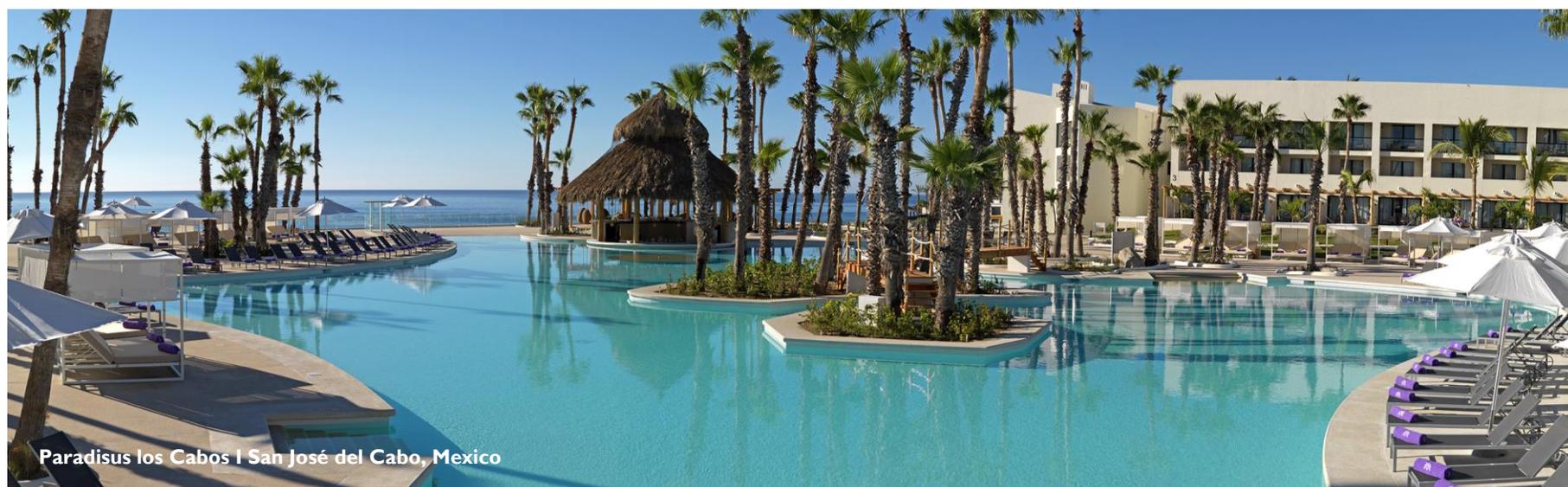
A cierre de año, la situación de liquidez (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende aproximadamente a **€330M**. La Compañía sigue trabajando en operaciones de rotación de activos ya anunciadas, manteniéndose como una de sus prioridades seguir fortaleciendo su balance consolidado.

La segmentación de nuestros instrumentos de deuda por fecha de vencimiento se recoge a continuación:

SEGMENTACIÓN DE LA DEUDA POR VENCIMIENTO (millones de €):

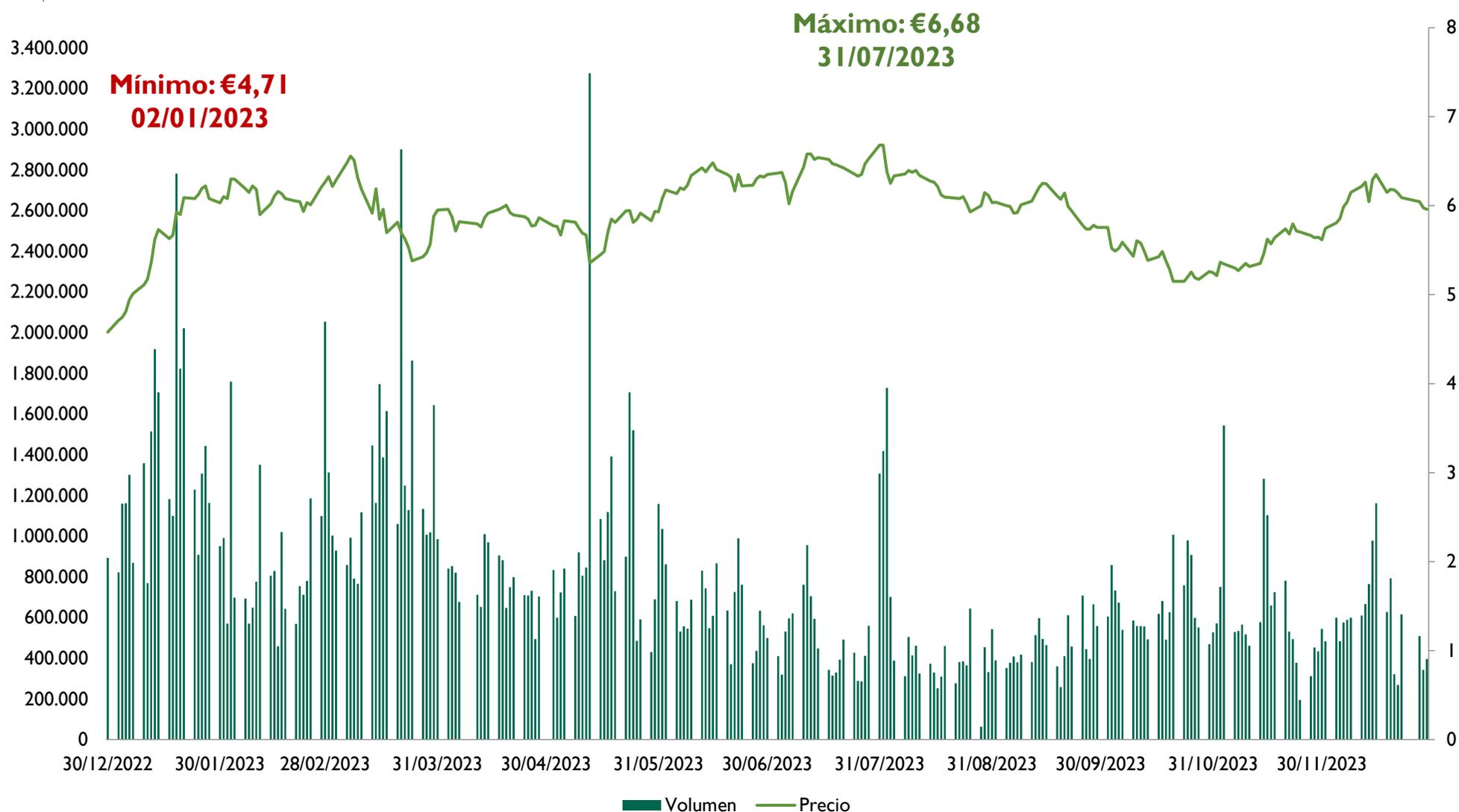


Excluyendo pólizas de crédito y papel comercial



Paradisus los Cabos I San José del Cabo, Mexico

MELIA en BOLSA



ACCIONES

+30,19%

Evolución MHI 12M

+22,76%

Evolución IBEX-35 12M

	1T 2023	2T 2023	3T 2023	4T 2023	2023
Volumen medio diario (miles de acciones)	1.178,23	814,52	494,90	630,27	780,24
Meliá (% cambio)	29,97%	6,72%	-9,37%	3,56%	30,19%
Ibex 35 (% cambio)	12,19%	3,90%	-1,72%	7,15%	22,76%

	dic-23	dic-22
Número de acciones (millones)	220,4	220,4
Volumen medio diario (miles de acciones)	780,2	1.038,6
Precio máximo (euros)	6,68	8,09
Precio mínimo (euros)	4,71	4,13
Último precio (euros)	5,96	4,58
Capitalización de mercado (millones de euros)	1.313,6	1.009,0
Dividendo (euros)	-	-

Fuente: Bloomberg.

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

Resultados Anuales 2023

MELIÀ HOTELS
INTERNATIONAL

INFORMACIÓN NO FINANCIERA
principales avances en 2023

(HOTELES EN INTEGRACIÓN GLOBAL)

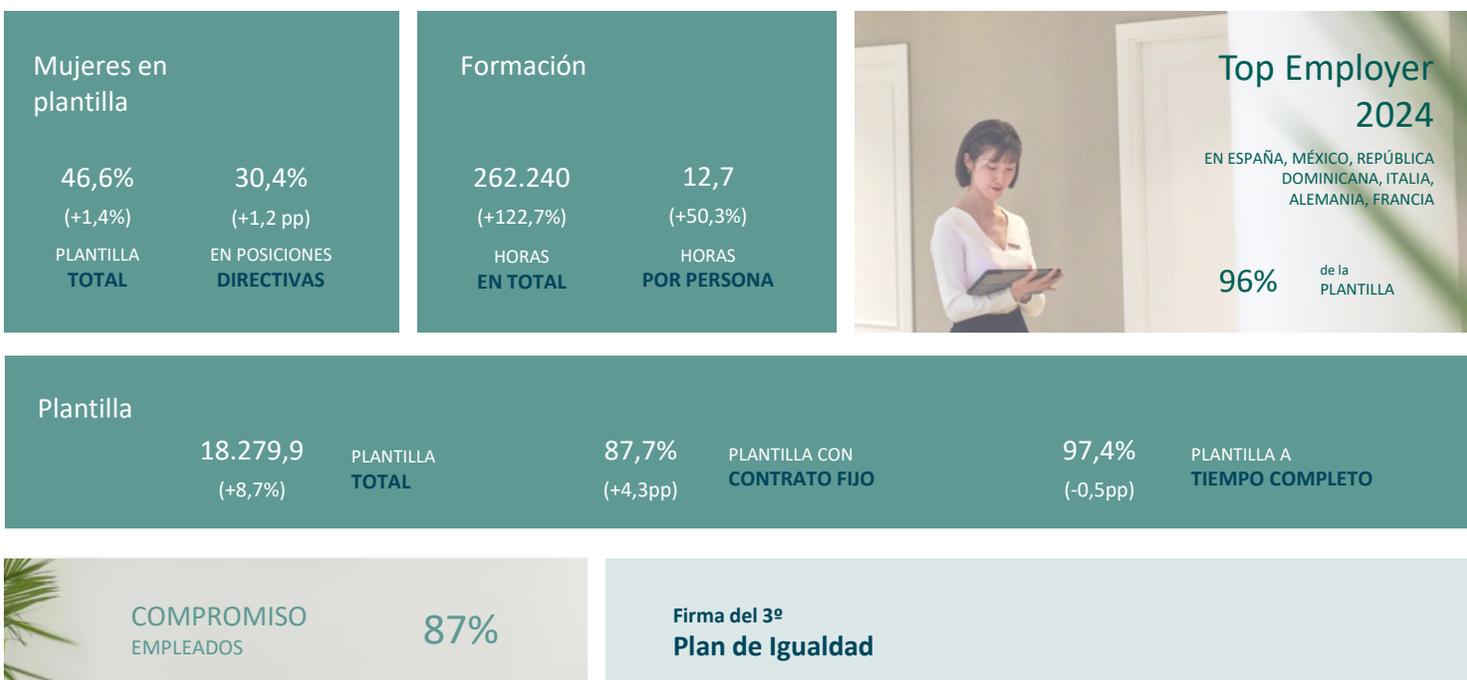
Compañía hotelera más sostenible de Europa y entre las primeras del mundo

Sustainability Yearbook Member
(S&P Global 2024)

MEDIOAMBIENTE



SOCIAL



GOBERNANZA



COMITÉ DE SOSTENIBILIDAD
9 reuniones en 2023

FIRMA DEL CÓDIGO ÉTICO DE PROVEEDORES
38% (+9,7 pp)



Gran Melià Chengdu | Chengdu, China

ANEXO

NEGOCIO HOTELERO

INDICADORES FINANCIEROS (cifras en millones de €)

	12M 2023	12M 2022	%
	€M	€M	cambio
HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER			
Ingresos agregados totales	1.671,1	1.500,8	11,3%
Propiedad	782,9	692,2	
Alquiler	888,2	808,6	
De los cuales ingresos de habitaciones	1.124,0	969,3	16,0%
Propiedad	454,5	396,6	
Alquiler	669,4	572,7	
EBITDAR	451,2	420,3	7,4%
Propiedad	190,7	172,5	
Alquiler	260,5	247,8	
EBITDA	408,8	401,9	1,7%
Propiedad	190,7	172,5	
Alquiler	218,1	229,4	
EBIT	169,3	208,3	-18,7%
Propiedad	111,6	135,3	
Alquiler	57,7	73,0	

	12M 2023	12M 2022	%
	€M	€M	cambio
MODELO GESTORA			
Ingresos Modelo Gestora Totales	336,3	291,0	15,6%
Comisiones de terceros	65,2	53,9	
Comisiones hoteles propiedad y alquiler	88,8	84,2	
Otros ingresos	182,3	152,9	
EBITDA Modelo Gestora Total	110,2	81,4	35,3%
EBIT Modelo Gestora Total	107,5	76,4	40,8%

	12M 2023	12M 2022	%
	€M	€M	cambio
OTROS NEGOCIOS HOTELEROS			
Ingresos *	104,2	54,6	90,8%
EBITDAR	7,0	4,4	
EBITDA	6,5	4,2	
EBIT	5,8	2,7	

* El epígrafe de otros negocios hoteleros recoge un incremento motivado por refacturaciones intragrupo en aplicación del nuevo modelo organizativo

ESTADISTICOS PRINCIPALES

	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	cambio pts.	€	cambio %	€	cambio %	%	cambio pts.	€	cambio %	€	cambio %
TOTAL HOTELS	67,7%	6,1	158,6	6,8%	107,4	17,3%	58,7%	5,3	130,7	0,0%	76,8	10,0%
América	59,2%	0,1	155,5	4,9%	92,0	5,1%	57,7%	0,6	145,9	10,1%	84,2	11,3%
EMEA	65,7%	9,9	175,5	4,9%	115,3	23,5%	64,4%	8,9	177,2	2,8%	114,1	19,3%
Spain	73,1%	7,0	150,7	7,9%	110,1	19,4%	70,7%	6,5	137,8	7,4%	97,4	18,2%
Cuba	-	-	-	-	-	-	40,6%	5,5	76,9	-37,2%	31,2	-27,3%
Asia	-	-	-	-	-	-	46,4%	10,4	83,1	1,4%	38,6	30,5%

* Habitaciones disponibles 12M: 10.465,5k (vs 10.589,3k en 12M 2022) en P y A // 25.405,3k 12M 2023 (vs 23.525,9k en 12M 2022) en P, A y G.

INDICADORES FINANCIEROS POR DIVISIÓN 12M 2023

INDICADORES FINANCIEROS POR ÁREA (cifra en millones de €)

	HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER										MODELO GESTORA					
	Ingresos Agregados		Ingresos de Habitaciones		EBITDAR		EBITDA		EBIT		Honorarios Terceras Partes		Honorarios Propiedad y Alquiler		Otros	
	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio
AMÉRICA	457,3	12,1%	224,1	11,1%	104,9	-1,2%	101,8	-1,4%	50,2	-43,2%	5,6	6,3%	24,1	-8,3%	13,0	-59,5%
Propiedad	418,6	12,3%	191,0	11,7%	88,5	-4,0%	88,5	-4,0%	45,8	-39,7%						
Alquiler	38,7	10,3%	33,1	7,8%	16,4	17,0%	13,3	20,4%	4,4	-64,4%						
EMEA	458,3	8,4%	348,6	23,9%	126,6	-7,7%	123,3	-8,4%	30,4	-52,8%	3,4	17,0%	22,0	5,3%	6,7	-27,1%
Propiedad	111,8	15,5%	85,3	24,9%	31,8	45,3%	31,8	45,3%	14,3	-21,9%						
Alquiler	346,5	6,3%	263,3	23,5%	94,8	-17,8%	91,5	-18,8%	16,1	-65,0%						
SPAIN	755,5	12,8%	551,3	13,4%	219,7	24,3%	183,7	12,0%	88,8	59,1%	32,1	43,1%	42,7	15,5%	4,7	133,1%
Propiedad	252,5	13,4%	178,2	13,3%	70,4	20,6%	70,4	20,6%	51,6	25,2%						
Alquiler	503,0	12,4%	373,1	13,4%	149,3	26,1%	113,3	7,2%	37,2	154,7%						
CUBA											15,4	-16,0%	0,0		0,1	-93,1%
ASIA											8,7	75,5%	0,0		0,6	-24,8%
TOTAL	1.671,1	11,3%	1.124,0	16,0%	451,2	7,4%	408,8	1,7%	169,3	-18,7%	65,2	21,0%	88,8	5,5%	25,1	-45,3%

HABITACIONES DISPONIBLES (cifras en miles)

	PROPIEDAD Y ALQUILER		PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN	
	12M 2023	12M 2022	12M 2023	12M 2022
AMERICA	2.436,2	2.304,9	3.683,2	3.547,8
EMEA	3.023,5	3.013,2	3.530,4	3.336,5
SPAIN	5.005,8	5.271,1	9.687,9	9.697,1
CUBA	0,0	0,0	4.586,4	3.832,9
ASIA	0,0	0,0	3.917,5	3.111,6
TOTAL	10.465,5	10.589,3	25.405,3	23.525,9

SEGMENTACIÓN Y TIPOS DE CAMBIO

SEGMENTACIÓN (cifra en miles de €)

12M 2023	Total Hoteles	Negocio Inmobiliario	Club Meliá	Corporativos	Total Agregados	Eliminaciones en Consolidación	Total Consolidado
Ingresos	2.111,6	15,6	73,4	174,0	2.374,7	(442,5)	1.932,2
Gastos	1.543,2	9,8	64,5	224,5	1.842,1	(442,5)	1.399,6
EBITDAR	568,4	5,8	8,9	(50,5)	532,6	0,0	532,6
Arrendamientos	42,8	0,0	0,0	0,0	42,8	0,0	42,8
EBITDA	525,5	5,8	8,9	(50,5)	489,8	0,0	489,8
D&A	96,1	0,1	0,3	17,8	114,4	0,0	114,4
D&A (ROU)	146,8	0,5	0,0	(2,9)	144,4	0,0	144,4
EBIT	282,6	5,2	8,6	(65,4)	231,0	0,0	231,0

12M 2022	Total Hoteles	Negocio Inmobiliario	Club Meliá	Corporativos	Total Agregados	Eliminaciones en Consolidación	Total Consolidado
Ingresos	1.846,4	19,6	59,3	106,9	2.032,1	(340,1)	1.692,0
Gastos	1.340,3	8,2	50,9	183,5	1.582,8	(340,1)	1.242,7
EBITDAR	506,1	11,4	8,4	(76,6)	449,3	0,0	449,3
Arrendamientos	18,6	0,0	0,0	0,0	18,6	0,0	18,6
EBITDA	487,5	11,4	8,4	(76,6)	430,8	0,0	430,8
D&A	63,5	5,2	0,4	20,8	89,9	0,0	89,9
D&A (ROU)	136,5	0,4	0,0	2,8	139,7	0,0	139,7
EBIT	287,5	5,8	8,0	(100,1)	201,1	0,0	201,1

TIPOS DE CAMBIO 12M 2023

	12M 2023	12M 2022	12M 2023 VS 12M 2022
I unidad de divisa extranjera = X€	Tipo de cambio medio	Tipo de cambio medio	% cambio
Libra Esterlina (GBP)	1,1495	1,1701	-1,76%
Dólar Americano (USD)	0,9245	0,9544	-3,13%

TIPOS DE CAMBIO 4T 2023

	4T 2023	4T 2022	4T 2023 VS 4T 2022
I unidad de divisa extranjera = X€	Tipo de cambio medio	Tipo de cambio medio	% cambio
Libra Esterlina (GBP)	1,1536	1,1492	0,38%
Dólar Americano (USD)	0,9295	0,9783	-4,99%

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA Y PAÍS 12M 2023

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA

	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Cambio pts	€	% cambio	€	% cambio	%	Cambio pts	€	% cambio	€	% cambio
Paradisus	57,2%	-2,6	185,0	5,1%	105,8	0,5%	44,9%	-2,7	159,2	-4,3%	71,4	-9,8%
ME by Melia	56,5%	6,9	392,7	6,8%	221,8	21,6%	59,2%	7,5	338,9	3,2%	200,5	18,2%
The Meliá Collection	51,3%	7,8	457,7	2,2%	234,8	20,6%	52,5%	4,2	323,9	14,0%	170,0	23,8%
Gran Meliá	61,9%	6,0	344,1	4,4%	212,9	15,5%	60,2%	10,7	266,5	-0,4%	160,4	21,1%
Meliá	67,9%	6,5	154,5	7,9%	104,9	19,3%	54,7%	5,6	123,6	-2,4%	67,6	8,8%
Inside	70,2%	9,2	147,2	4,5%	103,3	20,2%	67,1%	7,3	134,9	3,8%	90,5	16,4%
Sol	79,4%	9,2	93,7	5,7%	74,5	19,6%	70,2%	5,2	88,3	-3,0%	61,9	4,9%
Affiliated by Meliá	68,3%	6,6	114,3	5,6%	78,1	16,9%	62,9%	6,0	102,0	9,1%	64,1	20,5%
TOTAL	67,7%	6,1	158,6	6,8%	107,4	17,3%	58,7%	5,3	130,7	0,0%	76,8	10,0%

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR PAISES RELEVANTES

	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Cambio pts	€	% cambio	€	% cambio	%	Cambio pts	€	% cambio	€	% cambio
AMERICA	59,2%	0,1	155,5	4,9%	92,0	5,1%	64,8%	19,2	113,7	-11,5%	54,8	-6,6%
República Dominicana	64,8%	-3,2	131,9	12,0%	85,5	6,7%	64,8%	-3,2	131,9	12,0%	85,5	6,7%
Mexico	59,6%	0,6	175,2	2,7%	104,4	3,8%	59,6%	0,6	175,2	2,7%	104,4	3,8%
USA	77,1%	7,4	198,5	-2,0%	153,0	8,4%	77,1%	7,4	198,5	-2,0%	153,0	8,4%
Venezuela	26,3%	-0,5	97,7	17,3%	25,7	15,2%	26,3%	-0,5	97,7	17,3%	25,7	15,2%
Cuba	-	-	-	-	-	-	40,6%	5,5	76,9	-37,2%	31,2	-27,3%
Brasil	-	-	-	-	-	-	53,3%	-0,7	104,1	31,0%	55,5	29,4%
ASIA	-	-	-	-	-	-	46,4%	10,4	83,1	1,4%	38,6	30,5%
Indonesia	-	-	-	-	-	-	67,9%	14,7	75,6	13,0%	51,3	44,2%
China	-	-	-	-	-	-	61,0%	22,2	87,3	5,9%	53,3	66,5%
Vietnam	-	-	-	-	-	-	34,1%	8,3	81,4	-13,8%	27,8	14,0%
EUROPE	70,3%	8,0	159,4	7,2%	112,1	20,9%	69,0%	7,0	147,7	6,6%	101,9	18,8%
Austria	69,8%	6,6	186,9	8,2%	130,4	19,4%	69,8%	6,6	186,9	8,2%	130,4	19,4%
Alemania	62,7%	9,1	135,1	4,6%	84,7	22,3%	62,7%	9,1	135,1	4,6%	84,7	22,3%
Francia	69,3%	11,0	218,7	4,4%	151,6	24,1%	69,3%	11,0	218,7	4,4%	151,6	24,1%
Reino Unido	69,6%	11,4	190,9	2,2%	132,9	22,3%	68,7%	11,1	193,6	2,0%	133,1	21,6%
Italia	66,7%	6,9	291,9	9,7%	194,6	22,3%	65,7%	8,0	288,5	10,8%	189,5	26,2%
ESPAÑA	73,1%	7,0	150,7	7,9%	110,1	19,4%	72,8%	6,3	141,0	7,5%	102,7	17,7%
Hoteles Urbanos	71,2%	7,4	156,4	12,5%	111,3	25,7%	70,6%	7,2	150,9	11,9%	106,5	24,6%
Hoteles Vacacionales	75,2%	6,3	144,7	3,0%	108,8	12,5%	74,7%	5,5	133,4	4,1%	99,6	12,3%
TOTAL	67,7%	6,1	158,6	6,8%	107,4	17,3%	58,7%	5,3	130,7	0,0%	76,8	10,0%

BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCE DE SITUACIÓN

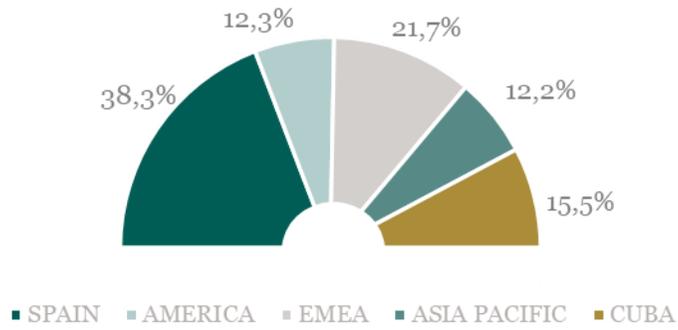
(Millones de Euros)	31/12/2023	31/12/2022	% cambio
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE			
Fondo de comercio	27,1	27,9	-3,0%
Otros activos intangibles	79,2	52,3	51,5%
Inmovilizado material	1.578,1	1.619,8	-2,6%
Derechos de uso	1.375,9	1.370,8	0,4%
Inversiones inmobiliarias	117,9	114,9	2,6%
Inversiones valoradas por el método de la participación	240,8	206,2	16,8%
Otros activos financieros no corrientes	149,7	203,5	-26,4%
Activos por impuestos diferidos	289,9	300,8	-3,6%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	3.858,6	3.896,3	-1,0%
ACTIVO CORRIENTE			
Existencias	29,8	30,2	-1,2%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	227,3	183,4	24,0%
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes	35,8	22,7	58,0%
Otros activos financieros corrientes	123,3	67,4	83,0%
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	160,2	148,7	7,8%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	576,5	452,3	27,5%
TOTAL ACTIVO	4.435,1	4.348,6	2,0%
PATRIMONIO NETO			
Capital suscrito	44,1	44,1	0,0%
Prima de emisión	1.079,1	1.079,1	0,0%
Reservas	433,0	435,6	-0,6%
Acciones propias	-1,6	-3,9	59,0%
Ganancias Acumuladas	-920,6	-1.027,4	10,4%
Diferencias de conversión	-240,2	-228,6	-5,0%
Otros ajustes por cambio de valor	1,4	3,8	-62,4%
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	117,7	110,7	6,4%
PATRIMONIO NETO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE	512,9	413,2	24,1%
Participaciones no dominantes	50,2	32,7	53,7%
TOTAL PATRIMONIO NETO	563,1	445,9	26,3%
PASIVO			
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones y otros valores negociables	52,1	52,0	0,1%
Deudas con entidades de crédito	958,4	1.131,5	-15,3%
Pasivos por arrendamientos	1.301,5	1.313,7	-0,9%
Otros pasivos financieros no corrientes	33,7	7,7	335,2%
Subvenciones de capital y otros ingresos diferidos	298,6	313,6	-4,8%
Provisiones	37,7	30,2	24,8%
Pasivos por impuestos diferidos	167,9	176,9	-5,1%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2.849,9	3.025,7	-5,8%
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones y otros valores negociables	24,6	24,0	2,3%
Deudas con entidades de crédito	288,8	151,6	90,6%
Pasivos por arrendamientos	148,0	148,8	-0,6%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	505,3	500,8	0,9%
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	9,5	7,8	21,9%
Otros pasivos financieros corrientes	46,0	44,0	4,4%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.022,1	877,0	16,5%
TOTAL PASIVO	3.872,0	3.902,7	-0,8%
TOTAL GENERAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.435,1	4.348,6	2,0%

EXPANSIÓN

CARTERA ACTUAL

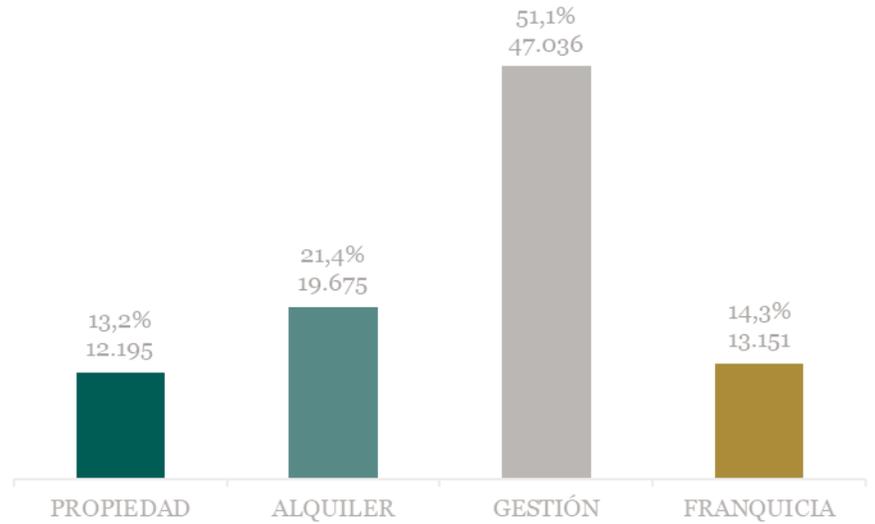
350
Hoteles

Portfolio por región geográfica (% habitaciones)



92.057
Habitaciones

Portfolio por tipo de gestión (% habitaciones)

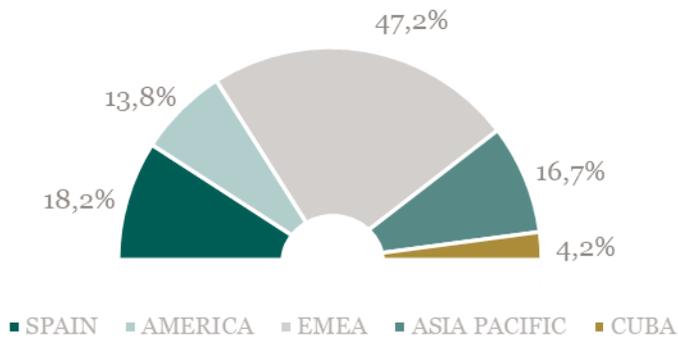


PIPELINE

+64

Nuevos Hoteles

Aperturas por región geográfica (% habitaciones)

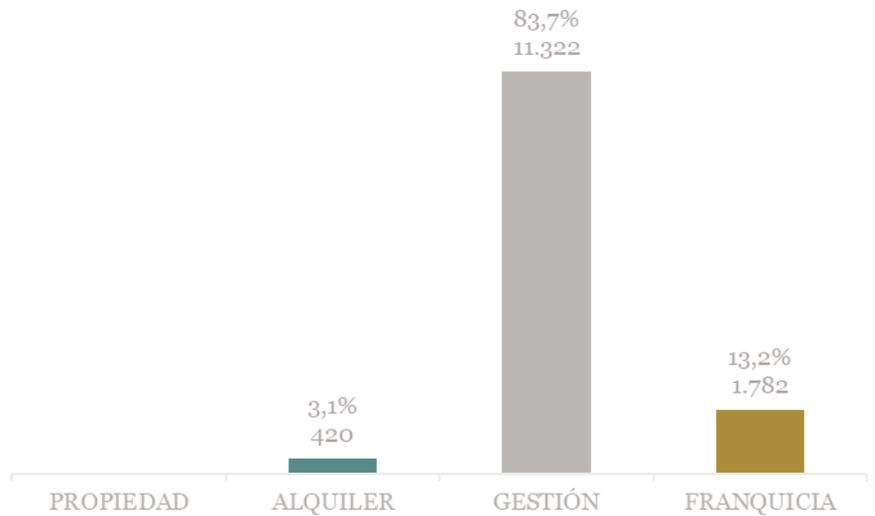


+13.524

Habitaciones

+14,7% *

Aperturas por tipo de gestión (% habitaciones)



* % de aperturas sobre portfolio operativo



Gran Meliá Arusha | Arusha, Tanzania

EXPANSIÓN

Aperturas en 01/01/2023 – 31/12/2023

HOTEL	PAIS/CIUDAD	GESTIÓN	HABITACIONES	REGIONAL
KUALA LUMPUR CHERAS	Malasia / Kuala Lumpur	Gestión	238	Asia
DURRES ALBANIA	Albania / Durres	Gestión	471	EMEA
TROPIKAL DURRES	Albania / Durres	Gestión	168	EMEA
MISTRAL ST. JULIAN'S	Malta / Saint Julians	Gestión	51	EMEA
HABANA CATEDRAL	Cuba / La Habana	Gestión	50	Cuba
NGORONGORO LODGE	Tanzania / Ngorongoro	Gestión	56	EMEA
BANGKOK SUKHUMVIT	Tailandia / Bangkok	Gestión	208	Asia
NHA TRANG	Vietnam / Nha Trang	Gestión	272	Asia
SEVILLA HABANA	Cuba / La Habana	Gestión	60	Cuba
TRINIDAD PENINSULA	Cuba / Trinidad	Gestión	200	Cuba
TURQUESA BEACH	Cuba / Holguín	Gestión	156	Cuba
PALAZZO CORDUSIO	Italia / Milán	Alquiler	84	EMEA

Desafiliaciones en 01/01/2023 – 31/12/2023

HOTEL	PAIS/CIUDAD	GESTIÓN	HABITACIONES	REGIONAL
AMENA RESIDENCES AND SUITES	Vietnam / Ho Chi Minh	Gestión	146	Asia
SAIGON CENTRAL	Vietnam / Ho Chi Minh	Gestión	69	Asia
GRAN HOTEL	Cuba / Camagüey	Gestión	72	Cuba
HOTEL CAMAGÜEY COLON	Cuba / Camagüey	Gestión	58	Cuba
DORTMUND	Alemania / Dortmund	Franquicia	90	EMEA
ROYAL TANAU	España / Baqueira · Lleida	Gestión	41	Spain
BUENOS AIRES	Argentina / Buenos Aires	Gestión	209	America
HOTEL BONAVIA PLAVA LAGUNA	Croacia / Rijeka	Franquicia	120	EMEA

CARTERA ACTUAL Y PIPELINE

	CARTERA ACTUAL				PIPELINE											
	2023		2022		2024		2025		2026		En adelante		Pipeline		TOTAL	
	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R
AMERICA	37	11.294	38	11.512	5	1.396	2	285	1	180			8	1.861	45	13.155
Propiedad	17	6.769	16	6.570											17	6.769
Alquiler	2	589	2	597											2	589
Gestión	17	3.790	19	4.199	5	1.396	2	285	1	180			8	1.861	25	5.651
Franquicia	1	146	1	146											1	146
CUBA	34	14.252	32	13.916	2	467	1	102					3	569	37	14.821
Gestión	34	14.252	32	13.916	2	467	1	102					3	569	37	14.821
EMEA	98	19.996	95	19.372	10	1.375	11	1.987	11	2.393	3	622	35	6.377	133	26.373
Propiedad	7	1.396	7	1.396											7	1.396
Alquiler	39	7.044	38	6.960					1	149			1	149	40	7.193
Gestión	13	1.663	9	913	8	1.195	7	1.541	6	1.316	2	520	23	4.572	36	6.235
Franquicia	39	9.893	41	10.103	2	180	4	446	4	928	1	102	11	1.656	50	11.549
SPAIN	139	35.269	141	35.378	6	988			4	640	1	835	11	2.463	150	37.732
Propiedad	16	4.030	14	3.957											16	4.030
Alquiler	46	12.042	60	13.619	1	271							1	271	47	12.313
Gestión	60	16.085	50	14.690	2	591			4	640	1	835	7	2.066	67	18.151
Franquicia	17	3.112	17	3.112	3	126							3	126	20	3.238
ASIA PACIFIC	42	11.246	41	10.738			4	1.498	1	94	2	662	7	2.254	49	13.500
Gestión	42	11.246	41	10.738			4	1.498	1	94	2	662	7	2.254	49	13.500
TOTAL HOTELES EN PROPIEDAD	40	12.195	37	11.923					1	149			2	420	40	12.195
TOTAL HOTELES EN ALQUILER	87	19.675	100	21.176	1	271			1	149			2	420	89	20.095
TOTAL GESTIÓN	166	47.036	151	44.456	17	3.649	14	3.426	12	2.230	5	2.017	48	11.322	214	58.358
TOTAL FRANQUICIA	57	13.151	59	13.361	5	306	4	446	4	928	1	102	14	1.782	71	14.933
TOTAL MELIÁ HOTELS INT.	350	92.057	347	90.916	23	4.226	18	3.872	17	3.307	6	2.119	64	13.524	414	105.581



Meliá Hotels International
Investor relations Team

Contact details:

Stéphane Baos
stephane.baos@melia.com
+34 971 22 45 81

Agustín Carro
agustin.carro@melia.com
+34 871 20 43 50

DEFINICIONES

EBITDA y EBITDAR

El EBITDA (*Earnings Before Interest expense, Taxes and Depreciation and Amortization*): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Su utilidad es la de ofrecer una estimación del flujo de efectivo neto de las actividades de explotación.

El EBITDAR (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation, Amortization, and Rent*): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación, amortización y alquiler de hotel. Su utilidad reside en permitir la comparabilidad entre las unidades de negocio hoteleras explotadas por el Grupo, independientemente de la estructura mediante la cual se hayan adquirido los derechos de explotación (propiedad o alquiler).

EBITDA y EBITDAR sin plusvalías

EBITDA y EBITDAR sin plusvalías: El objetivo de este indicador es ofrecer una medida del resultado operativo de la Compañía que no incluya determinados resultados del segmento inmobiliario, relacionados principalmente con la variación del valor razonable de las inversiones inmobiliarias y la rotación de activos. Para el cálculo del EBITDA y EBITDAR sin plusvalías se excluyen tanto ingresos como gastos relacionados con dichas actividades, dando lugar a los Ingresos sin plusvalías, medida utilizada para el cálculo de márgenes sin plusvalías.

Márgenes EBITDA y EBITDAR sin plusvalías

El margen EBITDAR se obtiene dividiendo el EBITDAR entre los ingresos totales, excluyendo toda aquella plusvalía que haya podido generarse por ventas de activos a nivel de ingresos.

Por otro lado, el margen EBITDA sin plusvalías se obtiene dividiendo el EBITDA sin plusvalías entre los ingresos totales, excluyendo aquellas plusvalías que se hayan generado a nivel de ingresos por ventas de activos.

Deuda Neta

La Deuda Neta es una métrica financiera que la Compañía utiliza para evaluar su apalancamiento financiero. Se obtiene como la suma de la deuda a largo plazo más la deuda a corto plazo, todo ello minorado por el efectivo y otros activos equivalentes. En este sentido, nuestra definición de Deuda Neta puede que no sea totalmente comparable a la usada por otras Compañías.

Ratio Deuda Neta / EBITDA

La ratio Deuda Neta / EBITDA es una métrica empleada habitualmente por analistas financieros, inversores y otros terceros para comparar la condición financiera de una determinada Compañía. Como su propio nombre indica, se obtiene dividiendo la Deuda Neta entre el EBITDA. Del mismo modo que sucede con la Deuda Neta, nuestra definición de la métrica Deuda Neta / EBITDA puede que no sea totalmente comparable con la usada por otras Compañías.

Tasa de Ocupación

La Tasa de Ocupación se obtiene como el cociente entre el total de noches de habitación vendidas entre el total de noches de habitación disponibles durante un periodo analizado. Mide el uso de la capacidad disponible de los hoteles y es usada por el equipo gestor para medir la demanda de un hotel o grupo de hoteles específicos en un determinado periodo. Asimismo, también sirve para fijar la tarifa promedio por habitación en función de si la demanda de habitaciones aumenta o decrece.

Tarifa Promedio por Habitación (Average Room Rate o ARR)

La Tarifa Promedio por Habitación, comúnmente conocida como ARR, se obtiene dividiendo los ingresos obtenidos por venta de habitaciones entre las noches de habitación vendidas en un determinado periodo. Mide el precio medio por habitación alcanzado por un hotel y proporciona una valiosa información relativa a dinámicas de precios y naturaleza de los clientes de un determinado hotel o grupo de hoteles. Es una métrica utilizada ampliamente en la industria y por el equipo gestor para evaluar los precios que la Compañía es capaz de cobrar en función del tipo de cliente. Asimismo, los cambios en la tarifa promedio por habitación tienen un impacto diferente tanto en ingresos, como en la rentabilidad del negocio, de aquellos producidos en la tasa de ocupación.

Ingreso por Habitación Disponible (Revenue Per Available Room o RevPAR)

El Ingreso por Habitación Disponible, comúnmente conocido como RevPAR, se obtiene dividiendo los ingresos de habitaciones entre el número de noches de habitación disponibles para la venta. Es una métrica primordial para el equipo gestor a la hora de evaluar el comportamiento del negocio, ya que está correlacionada con los dos indicadores principales de las operaciones de un hotel o grupo de hoteles: la tasa de ocupación y la tarifa promedio por habitación. Asimismo, el RevPAR se utiliza para medir y comparar el comportamiento en periodos comparables entre hoteles similares.

Flow Through

El *Flow Through* es una métrica financiera que se obtiene dividiendo los cambios en el EBITDA entre los cambios en los ingresos de un determinado periodo. Es un indicador relacionado con los márgenes que es evaluado por el equipo gestor habitualmente que indica, en porcentaje, qué parte del incremento de los ingresos fluye hacia el EBITDA.