



HBX GROUP INTERNATIONAL Plc (la “Sociedad”), en cumplimiento de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, en relación con el artículo 17 del Reglamento (UE) n.º 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la siguiente:

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

El Consejo de Administración celebrado el 12 de mayo de 2026 ha aprobado la siguiente información sobre la evolución del negocio de la Sociedad correspondientes al primer semestre del ejercicio 2026. Se adjunta nota de prensa.

Londres, 13 de mayo de 2026

HBX GROUP ANUNCIA SUS RESULTADOS FINANCIEROS DEL PRIMER SEMESTRE 2026

Londres, 13 de mayo de 2026 — HBX Group International plc (HBX Group, la Sociedad, el Grupo, HBX.SM) anuncia sus resultados del primer semestre de 2026, correspondientes al semestre finalizado el 31 de marzo de 2026.

- El valor total de transacciones (TTV) aumentó un 17% interanual hasta alcanzar 3.800 millones de euros, mientras que los ingresos se situaron en 309 millones de euros, un 1% más interanual a tipo de cambio constante. Esta evolución refleja las medidas comerciales y estratégicas específicas adoptadas para priorizar el crecimiento y ganar cuota de mercado, parcialmente compensadas por el impacto del conflicto en Oriente Medio.
- El EBITDA ajustado alcanzó los 163 millones de euros, un 9% más a tipo de cambio constante, con un margen del 53%, que se amplió en 4 p.p., respaldado por el apalancamiento operativo, la disciplina de costes y las iniciativas de productividad. El beneficio después de impuestos fue de 28 millones de euros (primer semestre de 2025: (227)m€).
- Fuerte generación de caja, con una conversión de caja del 103% y un apalancamiento de 1,7 veces la deuda neta ajustada / EBITDA ajustado, lo que permite seguir invirtiendo en crecimiento y en la retribución al accionista. Esto incluye un programa de recompra de acciones de 100 millones de euros iniciado en febrero y un primer dividendo a cuenta de 7,5 céntimos por acción equivalente a aproximadamente 18 millones de euros, anunciado hoy.
- Progresos tangibles en la ejecución de los pilares estratégicos, con avances como la expansión del ecosistema y en las iniciativas de inteligencia artificial (IA) y crecimiento, incluida la adquisición de Bridgify anunciada hoy.
- Las previsiones para el ejercicio 2026E se han revisado para reflejar el impacto del conflicto en Oriente Medio y la incertidumbre macroeconómica. Las nuevas previsiones para el ejercicio 2026 contemplan, a tipos de cambio constantes, un crecimiento del TTV del +11% al +15%, un crecimiento de los ingresos del -4% al +1%, un crecimiento del EBITDA ajustado del -5% al -2% y una conversión del flujo de caja libre operativo entre el 90% y el 100%. Las previsiones a medio plazo se mantienen sin cambios.

Nicolas Huss, CEO, afirmó:

“Seguimos logrando importantes avances operativos y comerciales en todas las áreas de negocio, generando un crecimiento del TTV más de tres veces superior a la tasa de crecimiento del mercado¹. El crecimiento del EBITDA ajustado reflejó nuestra clara estrategia y nuestro enfoque en la ejecución, con nuevos acuerdos de colaboración, innovación de productos y la aceleración de la implementación de la IA. Nuestro primer dividendo, anunciado hoy, y nuestro programa de recompra de acciones en curso subrayan nuestro compromiso con la disciplina en la asignación de capital.

“Hacia el final del periodo, las condiciones de mercado se volvieron más complejas tras la escalada del conflicto en Oriente Medio. Si bien nuestra presencia diversificada, las sólidas relaciones con

¹ Estimación del crecimiento del mercado según el modelo de mercado interno del HBX Group.

nuestros socios y nuestro modelo comercial ágil nos han permitido responder con rapidez, nuestra visibilidad a corto plazo se ha visto afectada por la mayor volatilidad en algunos mercados. Continuamos centrados en la ejecución de nuestra estrategia. Seguiremos aumentando nuestra cuota de mercado, ampliando nuestro ecosistema y reforzando nuestra propuesta de valor mediante la ampliación de nuestra oferta de alojamiento, el aumento de la contribución de fuentes de ingresos complementarias y la integración de la IA en todas las áreas del negocio. Este enfoque respalda nuestro compromiso con el crecimiento sostenible, la rentabilidad y la generación de caja, incluso en un contexto macroeconómico más incierto.”

Resumen del rendimiento financiero del primer semestre de 2026²

| | 6 meses finalizados el 31 de marzo 2026 | 6 meses finalizados el 31 de marzo 2025 | Variación a tipo de cambio constante ³ | Variación |
|--|--|--|--|-----------|
| Valor total de las transacciones (TTV) (mill. €) | 3,770 | 3,370 | +17% | +12% |
| Ingresos (mill. €) | 309 | 319 | +1% | -3% |
| EBITDA ajustado (mill. €) | 163 | 159 | +9% | +3% |
| margen del EBITDA ajustado (%) | 52.8 | 49.8 | +4.2 pts. | +3.0 pts. |
| Ganancias/(Pérdidas) netas (mill. €) | 28 | (227) | n/a | n/a |
| Beneficio neto ajustado (mill. €) | 83 | 63 | +44% | +32% |
| BPA ajustado (€) | 0.34 | 0.32 | n/a | n/a |

| | | | | |
|--|-------|-------|--------|--------|
| Flujo de caja libre operativo (mill. €) | (108) | (117) | -16% | -8% |
| Conversión de caja (últimos 12 meses) (%) | 103 | 107 | -4pts. | -4pts. |
| Dividendo a cuenta (céntimos de euro por acción) | 7.5 | - | n/a | n/a |

| | 31 de marzo 2026 | 30 de sept. 2025 | Variación |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| Deuda neta (mill. €) | 602 | 397 | 52% |
| Deuda neta ajustada (mill. €) | 741 | 639 | 16% |
| Deuda neta ajustada / EBITDA ajustado | 1.7x | 1.5x | 0.2x |

Impulsando un crecimiento rentable

El TTV del Grupo aumentó hasta los 3.800 millones de euros en el primer semestre del año, un 17% más que en el mismo período del año anterior a tipo de cambio constante, lo que refleja un cambio estratégico en la composición de la cartera y medidas comerciales específicas destinadas a priorizar el crecimiento mediante una mayor exposición a los canales de oferta y distribución de mayor crecimiento. Como resultado, la contribución al TTV aumentó gracias a las reservas con menor antelación, a proveedores externos (TPS), y a las agencias de viajes online (OTA).

Los ingresos ascendieron a 309 millones de euros, un 1% más a tipo de cambio constante. “Take rate” (ingresos como proporción del TTV) fue del 8,2%, lo que supone un descenso de 1,3 puntos porcentuales con respecto al año anterior, reflejando cambios deliberados en el mix para priorizar el

² Consulte los estados financieros para conocer las definiciones de términos financieros específicos y los indicadores clave de rendimiento (KPI), incluidas las medidas alternativas de rendimiento (APM).

³ Las variaciones a tipo de cambio constante excluyen el impacto de las fluctuaciones de los tipos de cambio mediante la conversión de los resultados del ejercicio en curso a los tipos de cambio utilizados en el ejercicio anterior.

crecimiento, acciones comerciales y factores no comerciales, como la mayor penetración de las soluciones FinTech.

El EBITDA ajustado aumentó un 9% interanual a tipo de cambio constante, con una expansión del margen de 4 puntos porcentuales, respaldada por el apalancamiento operativo, la disciplina de costes y las iniciativas de productividad. El crecimiento del sector FinTech y una menor provisión para insolvencias también contribuyeron positivamente. El Grupo logró mejoras de eficiencia gracias a la tecnología, incluida una mayor aplicación de la IA y de herramientas basadas en datos en los procesos de pricing, análisis comercial y operativos.

Los costes financieros netos fueron de 35 millones de euros, un 77% inferiores a los del ejercicio anterior tras la salida a bolsa y la reestructuración de la deuda. El gasto fiscal fue de 16 millones de euros, frente a un crédito fiscal de 16 millones de euros en el mismo periodo del año anterior. El tipo impositivo efectivo subyacente se situó en el 24%, en línea con las previsiones. El beneficio después de impuestos fue de 28 millones de euros, incluidos 32 millones de euros de gastos relacionados principalmente una pérdida no monetaria derivada de la inversión inicial del 25% en PerfectStay en 2024 y con costes extraordinarios de indemnización por despido. Excluyendo estos gastos, la amortización de Asignación del Precio de Compra (PPA) y los ajustes fiscales asociados, el beneficio ajustado fue de 83 millones de euros, lo que supone un 44% más a tipo de cambio constante. El BPA ajustado fue de 34 céntimos.

Consecución de hitos comerciales en línea con la estrategia

Los avances comerciales registrados en el primer semestre de 2026 reflejan la estrategia de HBX Group de crecer en alojamiento, ampliar su ecosistema global de viajes y aumentar la rentabilidad, apoyándose en el uso selectivo de la IA en toda la plataforma para mejorar la experiencia del cliente y el rendimiento comercial.

El crecimiento en alojamiento se vio respaldado por:

- Impulso de la penetración en mercados de alto potencial, con una distribución reforzada en Asia-Pacífico a través de un acuerdo estratégico a largo plazo firmado con Dida Holdings para activar nuevos canales de demanda impulsados por IA en China, y una nueva alianza con Traveloka, una de las principales OTAs del Sudeste Asiático.
- Operaciones selectivas de M&A con la adquisición anunciada de Bridgify, combinando su gran contenido de experiencias y capacidades tecnológicas adicionales con la amplia red de distribución de HBX Group.
- Desarrollo de producto con el lanzamiento de *Sponsored listings*, una solución diseñada para impulsar la visibilidad y la conversión de hoteles, y la adquisición total de PerfectStay para reforzar y desarrollar las capacidades de paquetes dinámicos y B2B2C.

La expansión del ecosistema se está impulsando mediante:

- El lanzamiento de una nueva solución de viajes con Queer Destinations para abordar el amplio y creciente mercado de los viajes inclusivos para el colectivo LGBTQ+
- Servicios de atención al cliente habilitados por IA para productos HotelTech mediante la adquisición de ThinkIN.
- Alianzas estratégicas con Mastercard y Outpayce para escalar las capacidades de pago en FinTech, acelerando el crecimiento de las tarjetas de crédito virtuales.

La rentabilidad se está reforzando mediante:

- La innovación continuada en productos y servicios, con el lanzamiento de Bedsonline impulsado por IA, soluciones de marketing ampliadas y una mayor conectividad con los socios, así como Agent Radar para ofrecer información práctica basada en datos.
- La integración de agentes de IA operativos en todo el negocio, con los dos primeros agentes generando ya ahorros anualizados de 1 millón de euros y más de 120 casos de uso identificados.

Rendimiento regional y dinámica comercial

El TTV creció a doble dígito en las tres regiones, con un aumento del 18% en las Américas y del 16% tanto en Oriente Medio, África y Asia-Pacífico (MEAPAC) como en Europa, a tipo de cambio constante, pese a un impacto negativo de 1 punto porcentual derivado del conflicto en Oriente Medio en marzo.

La demanda de viajes en Europa se mantuvo sólida en el primer semestre, con un crecimiento del TTV del 16%, respaldado por el buen comportamiento de los viajes intrarregionales y domésticos, así como por la fuerte contribución de los viajeros hacia Alemania, Francia, Italia y España. El rendimiento de MEAPAC reflejó la fortaleza de Asia-Pacífico, con un crecimiento del 18%, parcialmente compensado por un crecimiento más moderado en Oriente Medio y por disrupciones en algunos corredores Europa-Asia debido al conflicto en Oriente Medio en marzo. En las Américas, el crecimiento del TTV del 18% estuvo impulsado principalmente por la demanda doméstica, especialmente en Estados Unidos, Canadá y Brasil. La región también se benefició de la alianza con Despegar firmada el año pasado, que contribuyó a generar crecimiento incremental a medida que se consolidaba como nuestro mayor socio en Latinoamérica.

En todas las regiones, la escala del Grupo, sus capacidades de datos y la evolución de los métodos de IA y aprendizaje automático (ML) respaldaron una gestión comercial eficaz durante periodos de mayor volatilidad, permitiendo mejorar la precisión de las previsiones y adoptar decisiones más informadas en un entorno de mercado cada vez menos predecible.

Impacto en Oriente Medio y perspectivas a corto plazo

Desde finales de febrero, la escalada del conflicto en Oriente Medio ha afectado a la demanda de viajes en los destinos directamente afectados y en determinados corredores internacionales, lo que se ha traducido en una mayor volatilidad, plazos de reserva más cortos y menor visibilidad a corto plazo. El impacto en el crecimiento del TTV del Grupo en el primer semestre fue de aproximadamente 1 punto porcentual.

En los dos meses transcurridos desde la escalada del conflicto —marzo y abril—, el TTV de los viajes hacia y desde Oriente Medio ha caído un 75% y un 50%, respectivamente, mientras que los viajes dentro de Oriente Medio descendieron un 64%, comparado con el mismo periodo del año anterior. También hemos observado un impacto más amplio, con una moderación del ritmo de crecimiento del resto del mundo hasta el 12%, frente al ritmo de crecimiento del Grupo del 17% en el primer semestre, con un impacto especialmente acusado en el corredor Europa a Asia-Pacífico, parcialmente compensado por el crecimiento en Europa-Europa a medida que los viajeros modificaban sus rutas. Al mismo tiempo, el crecimiento en las Américas se ha acelerado, compensando parte de la presión más amplia sobre el crecimiento del Grupo.

HBX Group implementó acciones comerciales específicas para mitigar estos efectos, incluidas la fijación dinámica de precios, la reasignación de inventario y el apoyo activo a los socios. La demanda fuera de los corredores más directamente afectados ha demostrado una mayor resiliencia, respaldada por la modificación de rutas y los flujos de viajes intrarregionales —por ejemplo, en el sur de Europa y en los viajes intrarregionales—. El papel del Grupo como intermediario de confianza, apoyado en datos propios, tecnología y escala, ha cobrado cada vez mayor importancia para los socios a la hora de gestionar esta disrupción.

Debido al conflicto en curso, las perspectivas macroeconómicas generales siguen siendo inciertas y la visibilidad continúa siendo limitada, especialmente debido a la inflación y las restricciones de suministro relacionadas con el combustible de aviación. Las previsiones actualizadas del Grupo para el ejercicio 2026 asumen un impacto negativo de 4 puntos porcentuales en el crecimiento del TTV anual, basado en cuatro meses de conflicto seguidos de una recuperación gradual.

Disciplina de costes, generación de caja y asignación de capital

Los costes operativos subyacentes se redujeron un 5%, reflejando la continua disciplina de costes y el apalancamiento operativo. El desempeño se vio respaldado por iniciativas de productividad, cambios organizativos selectivos y un mayor uso de la automatización y de herramientas basadas en IA y datos en operaciones, el servicio de atención al cliente y las funciones comerciales clave. La reorganización selectiva en aprovisionamiento, ventas, datos y pricing mejoró la toma de decisiones, la agilidad y la ejecución. La inversión continuó priorizándose en tecnología y nuevos productos para apoyar el crecimiento a largo plazo, mientras que los costes corporativos crecieron, en términos generales, en línea con el conjunto del Grupo.

La posición financiera del Grupo se mantuvo sólida, respaldada por la calidad de los beneficios y una disciplina en la inversión de capital centrada en inversiones tecnológicas de alta rentabilidad. En línea con su marco de asignación de capital, el Grupo inició un programa de recompra de acciones de 100 millones de euros, del que se ejecutaron 12 millones de euros en el primer semestre, y hoy anunció un dividendo a cuenta de 7,5 céntimos por acción, que se abonará el 25 de junio a los accionistas inscritos en el registro a fecha de 24 de junio de 2026 y con fecha ex-dividendo el 23 de junio de 2026. Se espera que la salida de caja correspondiente al dividendo a cuenta sea de aproximadamente 18 millones de euros, en línea con el payout de dividendos del 20% comunicado anteriormente para el ejercicio completo.

El flujo de caja libre operativo fue de -108 millones de euros en el primer semestre, frente a -117 millones de euros en el periodo anterior. La salida de fondo de maniobra de -248 millones de euros reflejó la estacionalidad de los flujos de caja y la inversión en fondo de maniobra para respaldar los acuerdos comerciales. En los últimos 12 meses, el flujo de caja libre operativo fue de 447 millones de euros, con una conversión de caja del 103%, frente al 101% del ejercicio 2025 y el 107% de los 12 meses hasta el 31 de marzo de 2025. El capex, de 23 millones de euros, fue 1 millón de euros superior al del periodo anterior y estuvo relacionado principalmente con la inversión en tecnología. La deuda neta ajustada a 31 de marzo de 2026 se situó en 741 millones de euros, lo que representa un apalancamiento de aproximadamente 1,7 veces la deuda neta ajustada / EBITDA ajustado, en descenso desde 1,9 veces a 31 de marzo de 2025 (1,5 veces a 30 de septiembre de 2025).

Perspectivas

El Grupo inició el ejercicio 2026 con un sólido desempeño, respaldado por una buena ejecución en el primer trimestre y por avances continuados en sus prioridades estratégicas. Desde finales de febrero, las condiciones comerciales se han visto afectadas negativamente por la escalada del conflicto en Oriente Medio y por una mayor incertidumbre geopolítica.

El conflicto ha provocado un deterioro significativo de la demanda en los destinos y corredores afectados. Esto se ha traducido en plazos de reserva más cortos y una menor visibilidad a corto plazo. Al mismo tiempo, el Grupo ha observado una reasignación parcial de la demanda de viajes hacia otras geografías, lo que refleja las ventajas de su presencia diversificada y de una gestión comercial activa.

En respuesta a estos acontecimientos, y sobre la base de los datos comerciales actuales y de las hipótesis sobre el ritmo de estabilización, el Grupo ha revisado sus previsiones para el ejercicio 2026. Las perspectivas actualizadas reflejan un efecto negativo de 4 puntos porcentuales derivado del conflicto en Oriente Medio en el crecimiento del TTV, así como una mayor incertidumbre de mercado y macroeconómica, parcialmente compensados por las medidas de mitigación y por la resiliencia de la demanda en las regiones menos afectadas. Las previsiones asumen cuatro meses de conflicto, con una estabilización progresiva de las condiciones comerciales a medida que avance el ejercicio.

Las perspectivas a medio plazo de HBX Group se mantienen sin cambios.

| Previsiones de la compañía (a tipo de cambio constante) | EF 26 | A Medio plazo ⁽¹⁾ (sin cambios) |
|---|---|--|
| TTV | +11% al +15% (Previsión anterior: +12% al +18%) | % de dos dígitos bajo |
| Ingresos | -4% al +1% (Previsión anterior: +2% al +7%) | % de un solo dígito alto |
| EBITDA ajustado | -5% al -2% (Previsión anterior: +2% al +7%) | Margen de EBITDA en un 60% |
| Conversión del FCF operativo | 90% a 100% (Previsión anterior: aprox. 100%) | aprox. 100% |

(1) Medio plazo se refiere a los ejercicios anuales futuros más allá del ejercicio en curso, en un horizonte de 2 a 3 años

Presentación de resultados:

HBX Group presentará sus resultados en Londres el 13 de mayo a las 09:30 horas, hora de Reino Unido. Los interesados en asistir presencialmente o en solicitar los datos de acceso a la conferencia telefónica pueden contactar con el equipo de Relación con Inversores a través de la dirección: investorrelations@hbxgroup.com. La presentación también podrá seguirse por [webcast](#) y, una vez concluido el evento, estará disponible una grabación. Asimismo, los informes financieros y las cuentas correspondientes al primer semestre de 2026, junto con la presentación de resultados, podrán descargarse en la página web de la Compañía: www.investors.HBXGroup.com. La transcripción del webcast se publicará tras la finalización del evento.

Londres, 13 de mayo de 2026

###

Más información:
www.hbxgroup.com

Contacto de Relación con Inversores
Isabel Green - Directora de Relación con Inversores
igreen@hbxgroup.com
M. +44 7826 910691



Medios

Brunswick Group

hbxb@brunswickgroup.com

Acerca de HBX Group

HBX Group es una plataforma tecnológica B2B de viajes líder a nivel mundial, propietario y operador de Hotelbeds, Bedsonline, The Luxurist, Roiback, Civitfun y PerfectStay. Ofrece una red interconectada de productos y servicios para el sector turístico dirigida a socios como plataformas online, turoperadores, asesores de viajes, aerolíneas, programas de fidelización, destinos y proveedores.

Nuestra visión es simplificar el complejo y fragmentado sector turístico mediante una combinación de soluciones tecnológicas basadas en la nube, datos seleccionados y una amplia cartera de productos diseñados para maximizar los ingresos. HBX Group está presente en más de 170 países y cuenta con más de 3.500 empleados en todo el mundo. Estamos comprometidos con hacer del viaje una fuerza positiva, generando un impacto social y medioambiental favorable.

HBX Group International PLC (HBX.SM) cotiza en las Bolsas españolas, ISIN: GB00BNXJB679.

Más información: www.hbxgroup.com Síguenos en: [LinkedIn](#), [Facebook](#), [X](#), [Instagram](#).

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Aviso legal

La información incluida en esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada por HBX Group International, plc ("HBX Group" o la "Compañía", junto con sus filiales y demás entidades vinculadas, el "Grupo"). La Presentación se facilita únicamente con fines informativos y ni su contenido ni la información en ella recogida podrán ser utilizados, divulgados o publicados con un propósito distinto sin el consentimiento previo y por escrito de HBX Group. La información aquí contenida no pretende ser exhaustiva ni incluir todos los datos necesarios para evaluar la Compañía o el Grupo y/o su situación financiera. En consecuencia, deberá completarse con la información públicamente disponible de la Compañía. En particular, esta Presentación se elabora en el contexto de la presentación de los resultados financieros del Grupo correspondientes al primer semestre de 2026. Cualquier decisión de inversión deberá basarse en la información públicamente disponible de la Compañía y del Grupo, y no en esta Presentación. La Compañía no asume obligación alguna de actualizar esta Presentación para reflejar eventuales cambios relevantes ni de corregirla en caso de errores, omisiones o inexactitudes. Esta Presentación no constituye, en ningún caso, asesoramiento en materia de inversiones, recomendación, oferta o invitación para comprar, vender, intercambiar o negociar valores u otros instrumentos de la Compañía o de cualquier empresa del Grupo. La información, declaraciones y opiniones aquí contenidas están sujetas a cambios sin previo aviso. No pretende ofrecer, ni debe interpretarse como, un análisis completo y exhaustivo del negocio o de la situación financiera de la Compañía y del Grupo, ni de sus perspectivas o resultados futuros. Ni la Compañía, ni el Grupo, ni ninguna de sus filiales, ni sus respectivos consejeros, directivos, empleados, asesores, representantes o agentes (los "Representantes"), ni ninguna otra persona, realizan manifestación, garantía o compromiso alguno, expreso o implícito, respecto a la veracidad, imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, declaraciones u opiniones contenidas en la Presentación (ni sobre la posible omisión de información), ni sobre cualquier otra declaración realizada o supuestamente realizada en relación con la Compañía o el Grupo, para cualquier fin, incluidos, entre otros, los fines de inversión, ya se encuentren dichas declaraciones en formato escrito, oral, visual o electrónico, y hayan sido transmitidas o puestas a disposición por cualquier medio. Ni la Compañía ni sus Representantes ni ninguna otra persona serán responsables de las posibles pérdidas derivadas del uso de la Presentación o de su contenido, ni de cualquier circunstancia relacionada con la misma. Los valores de la Compañía no han sido registrados conforme a la United States Securities Act de 1933 y no pueden ni podrán ser ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos, salvo en cumplimiento de un registro efectivo o mediante una exención válida de los requisitos de registro. Asimismo, dichos valores no podrán ofrecerse ni venderse en otras jurisdicciones salvo en cumplimiento de la normativa aplicable en cada una de ellas.

Declaraciones Prospectivas

La Presentación contiene determinados "objetivos o estimaciones de resultados" y puede incluir "declaraciones prospectivas". Los objetivos, estimaciones y declaraciones prospectivas incorporan determinadas estimaciones, proyecciones y previsiones que, por su naturaleza, son inciertas y pueden o no materializarse en el futuro. Aunque la Compañía considera razonables las expectativas reflejadas en dichas previsiones, estas se basan en acontecimientos futuros o en incertidumbres cuya realización no puede determinarse en el momento de su aprobación. Las previsiones pueden verse afectadas por diversos factores, algunos de los cuales están fuera del control del Grupo. En consecuencia, estas previsiones no deben considerarse como base para decisiones de inversión ni como garantía de resultados futuros, y la Compañía no asume responsabilidad alguna por las desviaciones que puedan producirse en los distintos factores que influyen



en el desempeño futuro del Grupo. Cualquier desviación material o significativa respecto de las hipótesis podría provocar que los resultados y tendencias difirieran de manera sustancial de los reflejados en las expectativas. La Compañía no se compromete a actualizar, revisar o mantener actualizada la información contenida en tales declaraciones como resultado de nueva información, eventos futuros u otros, a menos que lo exija la ley aplicable. Asimismo, la Presentación puede incluir información estimada o prospectiva elaborada con fines meramente ilustrativos y que, por tanto, refleja una situación hipotética que no representa la realidad. Las declaraciones prospectivas pueden incluir referencias a objetivos, metas, estrategias, perspectivas y potencial de crecimiento; planes, acontecimientos o resultados futuros; liquidez, recursos de capital y gastos de capital; perspectivas económicas y tendencias del sector; evolución de los mercados de la Compañía o del Grupo; impacto de iniciativas regulatorias; y la posición competitiva de la Compañía o de cualquier otra entidad del Grupo. Estas declaraciones suelen identificarse por términos como “prevé”, “objetivos”, “metas”, “considera”, “espera”, “anticipa”, “tiene la intención”, “estima”, “pronostica”, “proyecta”, “prevé que”, “podría”, “continúa”, “debería” y expresiones similares. Estas afirmaciones reflejan, en el momento de su emisión, las creencias, intenciones y objetivos actuales de la Compañía o del Grupo respecto, entre otros aspectos, a sus operaciones, situación financiera, liquidez, perspectivas, crecimiento y estrategias. Dicha información se ha elaborado sobre la base de hipótesis que pueden no materializarse y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían provocar resultados diferentes a los previstos. La Compañía no asume compromiso alguno de actualizar, revisar o mantener la información prospectiva o estimada contenida en la Presentación, ni las opiniones expresadas en relación con ella, y dicha información puede modificarse sin previo aviso. En consecuencia, no debe ser considerada como base para la toma de decisiones de inversión. Algunos datos incluidos en la Presentación representan únicamente objetivos de la Compañía y no existe garantía de que dichos objetivos puedan o vayan a alcanzarse; por tanto, no deben interpretarse como una indicación de resultados o rendimientos esperados o reales. Todas las declaraciones prospectivas ulteriores, orales o escritas, atribuibles a HBX o a cualquiera de sus Representantes, o a cualquier otra persona que actúe en su nombre, quedan expresamente sujetas en su totalidad a las advertencias anteriores. Salvo cuando así lo exija la legislación aplicable, la Compañía no se compromete a actualizar o revisar públicamente ninguna declaración prospectiva, ya sea como consecuencia de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra circunstancia.

Información Financiera

Determinada información financiera y estadística incluida en la Presentación puede estar sujeta a ajustes por redondeo. Por ello, cualquier discrepancia entre los totales y la suma de las cifras que los componen se debe exclusivamente a dichos redondeos. Ciertos datos financieros y operativos relativos a la Compañía y al Grupo incluidos en la Presentación no han sido auditados ni revisados por los auditores de HBX Group ni por terceros independientes y, en algunos casos, se basan en información de gestión y estimaciones internas del Grupo, por lo que están sujetos a cambios. Por consiguiente, no se ofrece garantía expresa o implícita sobre la imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, declaraciones u opiniones aquí contenidas. Asimismo, las referencias a rendimientos o tasas de crecimiento históricos no deben interpretarse como indicación de que el rendimiento futuro, la cotización de las acciones o los resultados (incluido el beneficio por acción) vayan necesariamente a igualar o superar los de periodos anteriores.

Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs)

La Presentación incluye información financiera elaborada por la Compañía conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF” o “IFRS”), así como determinadas medidas y ratios financieros consideradas medidas alternativas de rendimiento (“APMs”), según lo establecido en el Reglamento Delegado (UE) 2019/979, de 14 de marzo de 2019, y de acuerdo con las directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) publicadas en octubre de 2015 (ESMA/2015/1415en). Las APMs se presentan con el fin de ofrecer una mejor evaluación del rendimiento financiero, los flujos de caja y la posición financiera del Grupo, en la medida en que son utilizadas por la Compañía en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas. No obstante, las APMs no son, por lo general, objeto de auditoría y no están exigidas ni se presentan conforme a las NIIF emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) y adoptadas por la Unión Europea en virtud del Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. Por tanto, no deben considerarse de forma aislada, sino como información complementaria a la información financiera auditada preparada de acuerdo con las NIIF. Asimismo, las APMs pueden diferir, tanto en su definición como en su cálculo, de otras medidas similares utilizadas por otras compañías y pueden no ser comparables.

Información No Financiera

La Presentación incluye, además de información financiera, información no financiera, que comprende métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones relacionados con aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG). Dicha información no ha sido auditada ni revisada por un auditor externo y ha sido elaborada empleando distintos umbrales de materialidad, análisis, estimaciones, hipótesis y procedimientos de recogida y verificación de datos y metodologías, tanto internas como externas, que pueden diferir de las utilizadas por otras compañías, pueden diferir de forma sustancial de las aplicadas a la información financiera y, en muchos casos, se encuentran en una fase incipiente o en evolución.