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, y 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, informa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores («CNMV») de lo siguiente:

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

El Consejo de Administración, reunido el 24 de noviembre de 2026, ha aprobado los resultados del ejercicio 2026 y las perspectivas de la Sociedad. Se adjunta la nota de prensa.

Londres, 25 de noviembre de 2026

HBX GROUP ANUNCIA SUS RESULTADOS DEL EJERCICIO 2026

Londres, 25 de noviembre de 2026 — HBX Group International plc (HBX Group, la Sociedad, el Grupo, HBX.SM) anuncia sus resultados del ejercicio 2026, correspondientes a los doce meses finalizados el 30 de septiembre de 2026.

- El Valor Total de las Transacciones (TTV) aumentó un 14%, hasta los 9.163 millones de euros, con un crecimiento de doble dígito en las tres regiones, a pesar de un impacto adverso estimado de aproximadamente 3 puntos porcentuales sobre el TTV y los ingresos derivados del conflicto en Oriente Medio. Los ingresos disminuyeron un 2% interanual a tipo de cambio constante, hasta los 697 millones de euros, como consecuencia de los cambios en el mix de negocio y de determinadas acciones comerciales.
- El EBITDA ajustado fue de 403 millones de euros, un 4% menos a tipo de cambio constante, con un margen del 58%, 1 punto porcentual inferior, como consecuencia de la reducción de los ingresos, parcialmente compensada por la continua disciplina de costes, las iniciativas de productividad y las eficiencias operativas. El beneficio después de impuestos fue de 138 millones de euros (FY25: pérdidas después de impuestos de 70 millones de euros).
- Sólida generación de caja, con una conversión de caja del 104% y un apalancamiento de 1,6x deuda neta ajustada/EBITDA ajustado. Durante FY26, el Grupo inició su programa de recompra de acciones de 100 millones de euros y abonó un dividendo a cuenta de 7,5 céntimos de euro por acción (aprox. 18 millones de euros). El Consejo de Administración ha propuesto un dividendo final de 11,5 céntimos de euro por acción.
- El Grupo siguió avanzando en sus prioridades estratégicas, incluidas nuevas alianzas y la ampliación de acuerdos con Traveloka, Dida y Trip.com, adquisiciones selectivas y una inversión continuada en tecnología, datos e IA.
- Con la visibilidad de la de que dispone actualmente el Grupo, se espera que el TTV de Q1'27 crezca a doble dígito y que los ingresos disminuyan moderadamente en términos interanuales a tipo de cambio constante. Las previsiones para FY27 se proporcionarán con la actualización de negociación de Q1 el 4 de febrero de 2027.
- Tal y como se anunció el 6 de noviembre de 2026, Carlos Muñoz, cofundador de HBX Group, asumirá el cargo de CEO con efecto a partir del 1 de diciembre de 2026.

Brendan Brennan, Chief Financial Officer & Interim Chief Executive Officer, comentó:

"Nuestros resultados demuestran la resiliencia del negocio, con un sólido crecimiento del TTV y una fuerte generación de caja, a pesar de un entorno externo cambiante. A lo largo del ejercicio, hemos adoptado diversas medidas en el conjunto del negocio. Hemos adaptado nuestro mix de negocio, reforzado nuestras relaciones con los distintos actores del ecosistema del sector de viajes y ampliado nuestras capacidades mediante nuevas alianzas, adquisiciones y la aplicación práctica de la IA.

"De cara al futuro, las prioridades están claras: mejorar la evolución de los ingresos, ejecutar nuestra estrategia con disciplina y seguir generando un sólido flujo de caja. Mantendremos un enfoque

prudente en nuestras inversiones, con el objetivo de, reforzar la creación de valor. Seguimos aprovechando nuestra tecnología, nuestros datos y nuestras relaciones con los socios comerciales para impulsar un crecimiento rentable y sostenible. Carlos asumirá el cargo de CEO en diciembre, aportando su profundo conocimiento de HBX Group y del sector."

Resumen de los resultados financieros del ejercicio 2026[1]

	12 meses finalizados el 30 Sept 2026	12 meses finalizados el 30 Sept 2025	Valor a tipo de cambio constante[2]	Cambio
Valor total de las transacciones (TTV) (€m)	9,163	8,178	+14%	+12%
Ingresos (€m)	697	720	-2%	-3%
EBITDA ajustado (€m)	403	431	-4%	-6%
Margen de EBITDA ajustado (%)	*57.8*	*59.8*	*-1ppt*	*-2ppts*
Beneficio/(pérdida) después de impuestos (€m)	138	(70)	n/a	n/a
Beneficio ajustado (€m)	226	258	(10%)	(12%)
BPA ajustado (€)	0.92	1.16	(18%)	(21%)
Flujo de caja libre operativo (€m)	419	437	-2%	-4%
Conversión de caja (últimos 12 meses) (%)	*104*	*101*	*+3ppts*	*+3ppts*
Dividendo a cuenta (céntimos de euro por acción)	7.5	-	*n/a*	*n/a*

	30 Sept 2026	30 Sept 2025	Cambio
Deuda neta (€m)	171	397	-57%
Deuda neta ajustada (€m)	652	639	+2%
Deuda neta ajustada / EBITDA ajustado	1.6	1.5	0.1x

Resultados financieros del ejercicio fiscal 2026

El TTV del Grupo aumentó hasta los 9.163 millones de euros en FY26 a tipo de cambio constante, un 14% más interanual, reflejando la sólida demanda subyacente, junto con la continua evolución del mix de negocio y acciones comerciales específicas destinadas a impulsar el crecimiento. Esto permitió aumentar la presencia del Grupo en los canales de suministro y distribución con mayor crecimiento, incluidas las reservas con menor antelación, el suministro de terceros (Third Party Supply, TPS) y las agencias de viajes online (OTA).

[1] 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).

[2] Los cambios en moneda constante excluyen el impacto de las fluctuaciones de los tipos de cambio, al convertir los resultados del ejercicio actual a los tipos de cambio utilizados en el ejercicio anterior.

Los ingresos se situaron en 697 millones de euros, un 2% menos interanual a tipo de cambio constante, incluido un impacto adverso estimado de aproximadamente 3 puntos porcentuales derivado de las disrupciones relacionadas con el conflicto en Oriente Medio. Por el lado del suministro, el crecimiento se centró cada vez más en proveedores terceros, mientras que, por el lado de la distribución, las inversiones comerciales específicas respaldaron el crecimiento de los socios y aumentaron la cuota de mercado. El take rate (ingresos como proporción del TTV) fue del 7,6%, 1,2 puntos porcentuales menos interanual, reflejando cambios deliberados en el mix de negocio, acciones comerciales y otros factores ajenos a la actividad comercial.

El EBITDA ajustado disminuyó un 4% interanual a tipo de cambio constante, hasta los 403 millones de euros, y el margen descendió 1 punto porcentual, hasta el 58%. El impacto de la disminución de los ingresos y de los cambios en el mix de negocio se vio parcialmente compensado por el aumento de las tarjetas de crédito virtuales (VCC) la continua disciplina de costes, las iniciativas de productividad y las eficiencias operativas. Los resultados también reflejaron 12 millones de euros de costes adicionales relacionados con adquisiciones y la reintroducción de una bonificación moderada para empleados este año.

Las partidas no subyacentes ascendieron a 31 millones de euros en FY26. Estas estuvieron relacionadas principalmente con la reorganización del Grupo en octubre de 2025 y el reconocimiento de un pasivo relacionado con Luxurist, parcialmente compensados por una ganancia neta relacionada con la contraprestación diferida de PerfectStay.

Los costes financieros netos disminuyeron hasta 75 millones de euros, frente a los 180 millones de euros de FY25, principalmente por la ausencia de intereses asociados a los anteriores pagarés y acciones preferentes, así como por los menores intereses de la deuda sénior tras la refinanciación de febrero de 2025. El gasto fiscal fue de 30 millones de euros, frente a los 17 millones de euros de FY25, con un tipo impositivo efectivo subyacente del 23%, frente al 26% en FY25. El beneficio después de impuestos fue de 138 millones de euros, frente a una pérdida de 70 millones de euros en FY25, tras un deterioro no monetario de 23 millones de euros de la inversión inicial del Grupo en PerfectStay.

Excluyendo las partidas de ajuste, la amortización asociada a la asignación del precio de compra (PPA) y sus correspondientes efectos fiscales, el beneficio ajustado fue de 226 millones de euros, frente a los 258 millones de euros de FY25. El BPA ajustado fue de 0,92 euros por acción, frente a 1,16 euros en FY25, reflejando el beneficio ajustado y el aumento del número medio ponderado de acciones en circulación, hasta 245 millones desde los 222 millones anteriores.

Avances en nuestras prioridades estratégicas

Durante FY26, HBX Group continuó avanzando en sus cuatro prioridades estratégicas. La actividad durante el ejercicio incluyó nuevas alianzas comerciales y la ampliación de otras existentes, adquisiciones selectivas y la continuidad de la inversión en tecnología y datos.

El refuerzo de la propuesta de valor estuvo respaldado por:

- Consolidación de las alianzas estratégicas de distribución, lo que incluye el refuerzo de la colaboración con Traveloka y nuevas alianzas a largo plazo con Dida y Trip.com.
- Ampliación de las capacidades de suministro y distribución, incluyendo asociaciones con Sabre y lastminute.com y un mayor uso de los SPA y del suministro de terceros.

Entre los segmentos de crecimiento que se han potenciado se incluyen:

- Se completó la adquisición de PerfectStay, lo que supuso la incorporación de capacidades B2B2C y de paquetes dinámicos.
- Se amplió la presencia en nuevos segmentos y canales de crecimiento, incluyendo una oferta de lujo diferenciada, la integración de The Luxurist en Bedsonline+ y una distribución en fase inicial basada en la inteligencia artificial.

La evolución hacia la IA incluyó:

- Mejora de las capacidades de fijación de precios y la capacidad de respuesta comercial, avanzando en herramientas de fijación de precios e inteligencia basadas en IA, y reforzando la toma de decisiones comerciales basada en datos.
- Ampliación de los casos de uso de la IA en los procesos comerciales, operativos y financieros, mejorando la productividad y la toma de decisiones.

Entre las contribuciones al crecimiento del ecosistema se incluyen:

- Se han añadido nuevas capacidades tecnológicas y se han ampliado las propuestas del Grupo en materia de experiencias y tecnología hotelera a través de Bridgify, ThinkIN y Civitfun.
- Se han potenciado las capacidades de tecnología financiera (FinTech) mediante colaboraciones con Mastercard y Outpayce, lo que ha propiciado el desarrollo de nuevas soluciones de pago.

Resultados regionales y dinámica comercial

El TTV registró un crecimiento de doble dígito en las tres regiones durante FY26, reflejando la resiliencia de la demanda subyacente de viajes, la diversificación de los flujos de viajeros y las ventajas de la presencia global de HBX Group. A tipo de cambio constante, el TTV aumentó un 12% en Europa, un 18% en América y un 12% en MEAPAC. La evolución de los ingresos fue más dispar entre regiones, como consecuencia de las diferencias en el mix de negocio, las acciones comerciales específicas y las dinámicas de actividad regionales.

El crecimiento del TTV en Europa se vio respaldado por la resiliencia de la demanda de viajes nacionales e intrarregionales, con una importante contribución de mercados clave como Alemania, Francia, Italia y España. Los destinos del sur de Europa también se beneficiaron, ya que los cambios en los hábitos de viaje favorecieron un aumento de la demanda intraeuropea a lo largo del año. Los resultados se vieron respaldados además por la escala del Grupo, sus relaciones de distribución consolidadas y su capacidad para responder a los cambios en los flujos de viajeros en toda la región.

América registró el mayor crecimiento regional del TTV, impulsado por la sólida demanda de viajes nacionales y regionales en América del Norte y América Latina. Estados Unidos siguió siendo un factor clave, mientras que América Latina se benefició de unos flujos de viajes intrarregionales sólidos y del desarrollo continuo de alianzas estratégicas de distribución. La relación con Despegar siguió ampliándose a lo largo del año, convirtiéndose en un factor cada vez más importante para el crecimiento en toda América Latina.

Los resultados de MEAPAC reflejaron un crecimiento del TTV del 16 % en Asia-Pacífico a tipo de cambio constante, compensado en parte por un descenso del 5 % en Oriente Medio. Japón, China, la India y

Australia contribuyeron positivamente durante el año, respaldados por los viajes nacionales e intrarregionales y por la recuperación del turismo emisor chino. La región también se benefició de la expansión de las alianzas estratégicas con Traveloka y Dida, lo que reforzó el acceso a la demanda en los principales mercados de Asia-Pacífico. En Oriente Medio, el conflicto afectó a la demanda en los destinos directamente afectados y en determinados corredores de viaje que conectan Asia y Europa.

Disciplina de costes, generación de caja y asignación de capital

Los costes operativos subyacentes disminuyeron un 2%, excluyendo adquisiciones y remuneración variable, como resultado de la continua disciplina de costes y las iniciativas de productividad. La comparación interanual también reflejó 14 millones de euros en remuneración variable de empleados en FY26, frente a una reducción de 24 millones de euros en FY25. El Grupo mantuvo la inversión en tecnología, datos y otras capacidades, incluido un mayor uso de la automatización y la IA en procesos comerciales y operativos.

El flujo de caja libre operativo fue de 419 millones de euros, lo que representa una conversión de caja del 104%. El capital circulante reflejó una mayor utilización de las tarjetas de crédito virtuales y cambios en el mix de negocio. Las inversiones de capital (capex) de 52 millones de euros se destinaron principalmente al desarrollo de tecnología y producto. La deuda neta ajustada a 30 de septiembre de 2026 ascendía a 652 millones de euros, lo que representa un apalancamiento de 1,6x deuda neta ajustada/EBITDA ajustado, frente a 1,5x a 30 de septiembre de 2025, manteniéndose dentro del rango objetivo del Grupo de 1,0x-2,0x.

El Grupo mantuvo un enfoque disciplinado en la asignación de capital durante FY26, equilibrando la inversión para apoyar el crecimiento con la disciplina financiera y la retribución al accionista. Durante el ejercicio, el Grupo inició su programa de recompra de acciones de 100 millones de euros y abonó un dividendo a cuenta de 7,5 céntimos de euro por acción, equivalente a aproximadamente 18 millones de euros. El Consejo de Administración ha propuesto un dividendo final de 11,5 céntimos de euro por acción, lo que elevaría el dividendo total correspondiente a FY26 a 19 céntimos de euro por acción (aprox. 45 millones de euros), equivalente a aproximadamente el 20% del Beneficio Ajustado y en línea con la política de dividendos del Grupo. Sujeto a la aprobación de los accionistas en la Junta General Anual de 2027, el dividendo final tendrá como fecha ex-dividendo el 30 de marzo de 2027, como fecha de registro el 31 de marzo de 2027 y como fecha de pago el 1 de abril de 2027. A 30 de septiembre de 2026, se habían ejecutado 42 millones de euros del programa de recompra de acciones, con 6.236.878 acciones recompradas.

Adquisición de la participación restante en The Luxurist

HBX Group ha ejercido su opción de compra para adquirir el 32% restante de The Luxurist, tras su inversión inicial del 68%.[3] Una vez completada la operación, el Grupo pasará a ser propietario del 100% del negocio. La transacción refleja la confianza de HBX Group en el potencial a largo plazo del mercado

[3] HBX Group, a través de su filial Trina Group Limited, ejerció el 24 de noviembre de 2026 su opción de compra para adquirir a Simba Cap Ltd («Simba») el 32% restante de The Luxurist. Simba está controlada por el anterior Chief Distribution Officer del Grupo, quien también formaba parte de su Senior Management Team. Véase la Nota 18 de los Estados Financieros Consolidados de FY26.

de viajes de lujo y en los beneficios de integrar plenamente The Luxurist en la tecnología cloud-native habilitada por IA del Grupo, su amplia base de datos propios y su marketplace altamente conectado.

La contraprestación se articula mediante una estructura a largo plazo vinculada a los resultados y al EBITDA hasta 2029, y pagable en varios plazos hasta 2030, descontándose el precio inicial de la opción de los pagos correspondientes al earn-out. El Grupo ha reconocido en sus cuentas de FY26 un pasivo de 20 millones de euros en relación con la contraprestación pendiente de pago, importe que se considera prudente dada la incertidumbre en torno a dicha contraprestación.[4]

Nombramiento del CEO

Tal y como se anunció el 6 de noviembre de 2026, Carlos Muñoz asumirá el cargo de CEO el 1 de diciembre de 2026 y continuará formando parte del Consejo de Administración como consejero ejecutivo. Carlos es cofundador de HBX Group, cuenta con más de 26 años de experiencia en el sector de los viajes y anteriormente ha ocupado distintos puestos de alta dirección en el Grupo, entre ellos los de Deputy CEO, Chief Commercial Officer and Chief Operating Officer. Su experiencia abarca tecnología, innovación de producto, estrategia comercial global e integración operativa en Europa, Asia y América.

Perspectivas

En función de la visibilidad actual, con aproximadamente un 85% de los volúmenes previstos para Q1 ya reservados, HBX Group prevé que, en el primer trimestre de FY27, el TTV crezca a doble dígito y los ingresos registren un descenso de un dígito bajo frente al mismo periodo del ejercicio anterior, a tipo de cambio constante.

La evolución a corto plazo refleja una cierta moderación en la demanda de viajes y una continua incertidumbre geopolítica, junto con unas comparativas más exigentes con respecto al año anterior —incluido el momento en que se produjo el conflicto de Oriente Medio— y unos plazos de reserva más cortos. Se espera que el crecimiento de los ingresos aumente progresivamente durante el resto de FY27, respaldado por las medidas en curso para mejorar la capacidad de respuesta en precios, el *room mapping* y la conectividad con proveedores. Estas iniciativas están destinadas a mejorar la capacidad del Grupo para tomar decisiones comerciales, aumentar el acceso a inventario y contenido relevantes y captar la demanda a través de su red de distribución.

A raíz del nombramiento de Carlos Muñoz como consejero delegado, el Grupo facilitará las previsiones completas para el ejercicio fiscal 2027 junto con su informe de resultados del primer trimestre, el 4 de febrero de 2027, lo que permitirá al nuevo consejero delegado analizar las perspectivas para el ejercicio fiscal 2027 con el equipo directivo. Las previsiones a medio plazo se mantienen sin cambios.

Presentación de resultados:
HBX Group celebrará una presentación de resultados en Londres a las 09:30, hora del Reino Unido, el 25 de noviembre. Para asistir a la presentación en persona o para recibir los datos de conexión a la

[4] La contraprestación depende de la evolución futura del negocio de lujo de HBX Group (incluido The Luxurist). El cálculo de la contraprestación podría ser impugnado por Simba y cualquier eventual disputa resultante sobre el importe final a pagar podría someterse a arbitraje, por lo que el importe final es incierto. Véase la Nota 21 de los Estados Financieros Consolidados de FY26.

conferencia telefónica, póngase en contacto con investorrelations@hbxgroup.com. La presentación de resultados también estará disponible mediante retransmisión por Internet y se podrá volver a ver una vez concluido el evento. La información financiera y las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2026 se pueden descargar de la página web de la empresa, www.investors.HBXGroup.com, junto con las diapositivas de la presentación de resultados. Se añadirá una transcripción de la retransmisión por Internet una vez concluido el evento.

Londres, 25 de noviembre de 2026

###

Más información:

www.hbxgroup.com

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

Contacto de prensa
Brunswick Group
hbx@brunswickgroup.com

Acerca de HBX Group
HBX Group es un mercado global líder de tecnología de viajes entre empresas («B2B», por sus siglas en inglés) que posee y opera Hotelbeds, Bedsonline, The Luxurist, Roiback, Civitfun y PerfectStay. Ofrecemos una red de productos y servicios de tecnología de viajes interconectados a socios que incluyen plataformas en línea, turoperadores, asesores de viajes, aerolíneas, programas de fidelización, destinos y proveedores turísticos.

Nuestra visión es simplificar el complejo y fragmentado sector de los viajes 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 emplea a más de 3.500 personas en todo el mundo. Estamos comprometidos con hacer de los viajes una fuerza para el bien, generando un impacto social y medioambiental positivo.

HBX Group International plc (HBX.SM) cotiza en las Bolsas de Valores españolas; código internacional de identificación de valores («ISIN», por sus siglas en inglés): GB00BNXJB679.

Más información: www.hbxgroup.com **Siga a HBX**: LinkedIn, Facebook, X, Instagram.

Aviso legal

La información contenida en este documento ha sido preparada por HBX Group International plc («HBX Group» o la «Sociedad» y, junto con sus filiales y otras entidades afiliadas, el «Grupo»). Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y la información que contiene no podrá ser utilizada, divulgada o publicada por terceros con una finalidad distinta sin el consentimiento previo por escrito de HBX Group. La información aquí contenida no pretende incluir toda la información necesaria para evaluar la Sociedad o el Grupo y/o su situación financiera y, por tanto, deberá complementarse con la información pública disponible de la Sociedad. En particular, esta información se facilita en el contexto de la presentación de los resultados financieros del Grupo correspondientes al ejercicio 2026. Cualquier decisión de inversión deberá basarse en la información pública disponible de la Sociedad y del Grupo, y no en esta información. La Sociedad no está obligada a mantenerla actualizada para reflejar, por ejemplo, cambios significativos, ni a corregirla si se detectara

cualquier deficiencia, error u omisión. Este documento no constituye, en ningún caso, asesoramiento o recomendación de inversión, ni una oferta o invitación para comprar, vender, canjear o negociar valores u otros instrumentos de la Sociedad o de cualquier otro miembro del Grupo. La información, declaraciones y opiniones aquí contenidas están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, ni deberá interpretarse como, un análisis completo y exhaustivo del negocio o de la situación financiera de la Sociedad y del Grupo, ni de sus perspectivas o resultados futuros. Ni la Sociedad, ni el Grupo, ni ninguna de sus entidades afiliadas, ni sus respectivos administradores, directivos, empleados, asesores, representantes o agentes (los «Representantes»), ni ninguna otra persona, formulan manifestación, garantía o compromiso alguno, expreso o implícito, respecto de la veracidad, imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, declaraciones u opiniones aquí contenidas (o de si se ha omitido cualquier otra información), ni respecto de cualquier otra declaración realizada o que supuestamente se haya realizado en relación con la Sociedad o el Grupo, con cualquier finalidad, incluidas, entre otras, consideraciones de inversión, ya sea por escrito, oralmente o en formato visual o electrónico, y transmitida o puesta a disposición por cualquier medio. Ni la Sociedad, ni sus Representantes, ni ninguna otra persona asumirán responsabilidad alguna por pérdidas derivadas del uso de esta información o de cualquier otra circunstancia relacionada con ella. Los valores de la Sociedad no han sido registrados conforme a la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933 y no podrán ser ni serán ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos, salvo al amparo de una declaración de registro efectiva o de una exención válida de los requisitos de registro. Asimismo, estos valores no podrán ofrecerse ni venderse en otras jurisdicciones salvo de conformidad con la legislación y normativa aplicables en dichas jurisdicciones.

Declaraciones prospectivas

Este documento contiene determinados «objetivos o estimaciones de beneficios» y puede incluir «declaraciones prospectivas». Los objetivos o estimaciones de beneficios y las declaraciones prospectivas incluyen determinadas estimaciones, proyecciones y previsiones que, por su propia naturaleza, son inciertas y pueden o no materializarse en el futuro. Aunque la Sociedad considera razonables las expectativas reflejadas en las previsiones, estas se basan en acontecimientos futuros o incertidumbres cuya materialización no puede determinarse en el momento de su aprobación. Las previsiones pueden verse afectadas por diversos factores, algunos de los cuales escapan al control del Grupo. En consecuencia, no deberán utilizarse como base para una inversión ni como garantía de resultados futuros, y la Sociedad no asume responsabilidad alguna por las desviaciones que puedan producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura del Grupo. Cualquier desviación material o significativa respecto de las hipótesis podría hacer que los resultados y tendencias difirieran sustancialmente de los reflejados en las expectativas. La Sociedad no se compromete a actualizar, revisar o mantener actualizada la información contenida en dichas declaraciones como consecuencia de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra causa, salvo que así lo exija la legislación aplicable. Asimismo, este documento puede contener información estimada o prospectiva preparada con fines ilustrativos y que, por tanto, refleja una situación hipotética que no representa la realidad. Las declaraciones prospectivas incluyen manifestaciones sobre objetivos, metas, estrategias, perspectivas y potencial de crecimiento; planes, acontecimientos o resultados futuros y potencial de crecimiento futuro; liquidez, recursos de capital e inversiones; perspectivas económicas y tendencias del sector; evolución de los mercados de la Sociedad o del Grupo; impacto de iniciativas regulatorias; y posición de la Sociedad o de cualquier otro miembro del Grupo frente a sus competidores. Las declaraciones prospectivas suelen identificarse mediante términos como «planea», «objetivos», «pretende», «considera», «espera», «anticipa», «tiene intención», «estima», «prevé», «proyecta», «hará», «podría», «continúa», «debería» y expresiones similares. Estas declaraciones reflejan, en el momento en que se formulan, las convicciones, intenciones y objetivos actuales de la Sociedad o del Grupo en relación, entre otros aspectos, con sus operaciones, situación financiera, liquidez, perspectivas, crecimiento y estrategias. Esta información se ha elaborado sobre la base de hipótesis que podrían no materializarse y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían dar lugar a resultados distintos. La Sociedad no se compromete a actualizar, revisar o mantener la información prospectiva o estimada aquí contenida ni las opiniones expresadas al respecto, y dicha información está sujeta a cambios sin previo aviso. Por consiguiente, no deberá utilizarse para adoptar decisiones de inversión. Algunos datos constituyen únicamente objetivos de la Sociedad y no existe garantía de que puedan o vayan a alcanzarse; por tanto, no deberán considerarse indicativos de resultados o rendimientos esperados o reales. Todas las declaraciones prospectivas posteriores, orales o escritas, atribuibles a HBX Group, a cualquiera de sus Representantes o a cualquier otra persona que actúe en su nombre quedan expresamente sujetas, en su totalidad, a las declaraciones anteriores. Salvo que lo exija la legislación aplicable, la Sociedad no se compromete a actualizar o revisar públicamente ninguna declaración prospectiva como consecuencia de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra causa.

Información financiera

Determinada información financiera y estadística contenida en este documento está sujeta a ajustes por redondeo. En consecuencia, cualquier discrepancia entre los totales y las sumas de los importes indicados se debe al redondeo. Determinados datos financieros y operativos relativos a la Sociedad y al Grupo aquí contenidos no han sido auditados ni

revisados por los auditores de HBX Group ni por terceros independientes y, en algunos casos, se basan en información y estimaciones de la dirección de HBX Group y están sujetos a cambios. Por tanto, no se otorga garantía alguna, expresa o implícita, respecto de la imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, declaraciones u opiniones aquí contenidas. Asimismo, las declaraciones relativas a resultados históricos o tasas de crecimiento no deberán interpretarse como indicación de que los resultados, la cotización bursátil o los rendimientos futuros, incluido el beneficio por acción, necesariamente igualarán o superarán los de cualquier periodo anterior.

Medidas alternativas del rendimiento (APM)

Este documento incluye información financiera preparada por la Sociedad conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera («NIIF»), así como determinadas métricas y ratios financieros considerados medidas alternativas del rendimiento («APM», por sus siglas en inglés), según se definen en el Reglamento Delegado (UE) 2019/979, de 14 de marzo de 2019, y de conformidad con las directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados («ESMA», por sus siglas en inglés) publicadas en octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es). Las APM se presentan para facilitar una mejor evaluación del rendimiento financiero, los flujos de efectivo y la situación financiera del Grupo, en la medida en que la Sociedad las utiliza para la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo. No obstante, por lo general, las APM no están auditadas, no son exigidas ni se presentan conforme a las NIIF emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad («IASB», por sus siglas en inglés), adoptadas por la Unión Europea en virtud del Reglamento (CE) n.o 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo y, por tanto, no deberán considerarse de forma aislada, sino como información complementaria a la información financiera auditada preparada conforme a las NIIF. Asimismo, las APM pueden diferir, tanto en su definición como en su cálculo, de otras medidas similares calculadas por otras compañías y podrían no ser comparables.

Información no financiera

Además de información financiera, este documento contiene información no financiera, incluidas métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones relacionados con aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo. Esta información no ha sido auditada ni revisada por un auditor externo y se ha preparado utilizando diversos umbrales de materialidad, análisis, estimaciones, hipótesis y prácticas y metodologías de recopilación y verificación de datos, tanto internas como externas, que pueden diferir de las utilizadas por otras compañías, pueden diferir sustancialmente de las aplicables a la información financiera y, en muchos casos, se encuentran en una fase emergente y de evolución.