



Resumen para los inversores

4T de 2023

Febrero de 2024



Declaraciones a futuro

Este documento incluye declaraciones a futuro dentro de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de la Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas, incluidas declaraciones relacionadas con nuestras expectativas de gasto de capital bruto para el año 2024 completo, gastos de intereses, ingresos por pensiones, tipo impositivo efectivo y recuento de acciones diluidas, y nuestros objetivos financieros a futuro de la tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos LTL en Norteamérica, tasa anual de crecimiento compuesto de EBITDA ajustado, mejora del índice operativo ajustado, capex como porcentaje de los ingresos y porcentaje de kilómetros de transporte subcontratados. Todas las declaraciones que no sean históricas son, o se pueden considerar, declaraciones a futuro. En algunos casos, las declaraciones a futuro se pueden identificar por el uso de términos prospectivos a futuro, como "anticipar", "estimar", "creer", "continuar", "podría", "pretender", "tal vez", "planear", "potencial", "predecir", "debería", "será", "esperar", "objetivo", "proyección", "previsión", "meta", "directriz", "perspectiva", "esfuerzo", "finalidad", "trayectoria" o la negación de estos términos u otros términos comparables. Estas declaraciones a futuro se basan en determinadas suposiciones y análisis que hemos realizado a partir de nuestra experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que consideramos apropiados según las circunstancias.

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: los efectos de los impactos o conflictos comerciales, económicos, políticos, legales y regulatorios en nuestras operaciones; interrupciones de la cadena de suministro, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, y otras instalaciones de la red, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; la efectividad de nuestro plan de acción y otras acciones de gestión para mejorar nuestro negocio de LTL en Norteamérica; nuestra capacidad de beneficiarnos de una venta, escisión u otra desinversión de una o más unidades comerciales; nuestra capacidad para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de mejora de ganancias con respecto a las empresas adquiridas; el deterioro del fondo de comercio, incluso en relación con la venta de una unidad de negocio u otras desinversiones; cambios en aranceles, restricciones comerciales, acuerdos comerciales, políticas fiscales, el impacto de nuestros planes de beneficios definidos, dificultades para gestionar o supervisar operaciones en el extranjero y agentes externos, diferentes estándares de responsabilidad, cuestiones relacionadas con el cumplimiento de las leyes de protección de datos, leyes de competencia y leyes de la propiedad intelectual. leyes en los países en los que proporcionamos nuestros servicios; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas; cambios en el precio del combustible y el recargo por combustible; el beneficio previsto de la escisión de GXO Logistics Inc. y RXO Inc. en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información; el efecto de posibles ataques cibernéticos, y filtraciones o vulneraciones de los sistemas de seguridad de datos y tecnología de la información; nuestro endeudamiento; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; fluctuaciones temporales; problemas relacionados a nuestros derechos de propiedad intelectual; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para gestionar con éxito las transiciones de ciertos roles corporativos; nuestra capacidad para atraer y retener empleados clave, incluidos conductores cualificados; asuntos laborales, litigios; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; acciones gubernamentales o políticas; y las presiones generadas por la competencia y los precios.

Todas las declaraciones a futuro formuladas en este documento están sometidas a las declaraciones preventivas y en ningún caso se garantiza el logro de los resultados reales o los desarrollos anticipados por nosotros; incluso aunque se realicen sustancialmente, tampoco se garantiza que tengan las consecuencias o los efectos esperados sobre nuestras operaciones comerciales. Las declaraciones a futuro formuladas en este documento hacen referencia solo a la fecha de su realización, y no asumimos ninguna obligación de actualización de declaraciones a futuro excepto de aquellos exigidos por la ley.

Medidas financieras no PCGA

Esta presentación incluye medidas financieras no PCGA. Para obtener una descripción de estas medidas financieras no PCGA, incluida una conciliación con la medida más comparable según PCGA, consulte el Apéndice de esta presentación.

Aspectos destacados del cuarto trimestre de 2023

Proporcionamos resultados potentes

1.940 millones de dólares de ingresos, incremento de 6% interanual

264 millones de dólares de EBITDA ajustado, incremento de 28% interanual, sin incluir los 55 millones de dólares de plusvalías inmobiliarias en 2022

160 millones de dólares de ingresos operativos ajustados de LTL, incremento de 51% interanual

Índice operativo ajustado de LTL del 86,5%, mejora de 380 puntos base interanual

Aumento del 2% interanual del tonelaje por día de LTL, con incremento del 5,7% de envíos por día

El rendimiento de LTL, sin contar el combustible, aumentó un 10,3% interanual, acelerándose de manera importante desde el tercer trimestre de 2023

Índice de reclamaciones por daños de LTL de 0,3%, mejorado del 0,4% el 2T de 2023

La calidad récord del servicio impulsó mejoras sustanciales en los resultados operativos

Rendimiento del cuarto trimestre de 2023

INGRESOS	1.940 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	119 millones de dólares
INGRESOS NETOS¹	58 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS²	0,49 \$
INGRESOS NETOS AJUSTADOS¹	93 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO²	0,77 \$
EBITDA AJUSTADO	264 millones de dólares
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS³	251 millones de dólares

¹ ingresos netos de operaciones continuas

² Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción

³ Caja proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas

Consulte las secciones "Conciliaciones financieras" y "Medidas financieras no PCGA" en el Apéndice para obtener información relacionada.

POR SEGMENTO

LTL EN NORTEAMÉRICA

INGRESOS	1.190 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	233 millones de dólares
ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO	86,5%

TRANSPORTE EUROPEO

INGRESOS	753 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	36 millones de dólares

Los cuatro pilares del plan LTL 2.0 impulsarán una importante expansión de márgenes y ganancias

1

Proporcionar el mejor servicio de su clase

2

Inversión en las redes a largo plazo

3

Acelerar el crecimiento del rendimiento

4

Impulsar la eficiencia de costes

**Objetivos de crecimiento,
rentabilidad y eficiencia de LTL,
2021-2027**

CAGR de ingresos de 6% a 8%

CAGR de EBITDA ajustado de 11% a 13%

Mejora del índice operativo ajustado de al menos 600 puntos básicos

Posición consolidada en LTL de Norteamérica





Una empresa de transportes líder en un sector atractivo

CAGR de ingresos del sector LTL de Norteamérica del 6%

- Sector fundamental de 59.000 millones de dólares para la economía de los EE. UU.; con el 77% de participación en manos de los 10 principales participantes de LTL
- Demanda diversa en verticales, con impulsores de crecimiento seculares
- Entorno de tarificación atractivo, con fijación positiva de precios del sector interanual durante más de una década
- Una potente calidad de servicio es un factor de acceso clave para la expansión de los márgenes y el crecimiento del rendimiento
- La capacidad de los centros de servicio del sector se mantuvo casi plana durante una década, mientras que la demanda tuvo una tendencia al alza¹

Fuentes: Investigación de terceros; presentación de documentos públicos

Nota: CAGR de ingresos para los períodos 2010-2022; tamaño del sector y participación de mercado a partir de 2022

¹ Centros de servicio de EE. UU., incluye ARCB, FDX, ODFL, SAIA, XPO y YELL; número total de centros de servicio incluye zonas con puertas

XPO

Uno de los actores principales en el ecosistema de la cadena de suministro

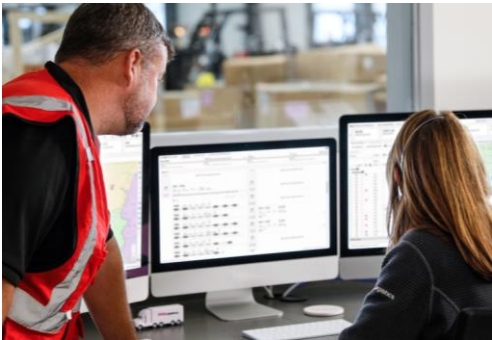


4.700 millones de dólares
ingresos en 2023

9%
Cuota del sector 2022¹

3^{er} principal
proveedor de LTL por ingresos en 2022¹

12,4%
Ingresos de 2023 asignados al capex bruto



31.000
clientes atendidos

1046.073.600
kilómetros de transporte de mercancías por año

13 millones
de envíos por año

8.164.662.660
kilos de mercancías por año



23.000
empleados

13.000
conductores

32.000
remolques

293
centros de servicio²

¹ Aproximación excluyendo YELL
² Excluye la adquisición por parte de la empresa en diciembre de 2023 de 28 centros de servicio, aún no operativos.
Nota: Datos de la empresa para el segmento de LTL de Norteamérica a partir de diciembre 31 de 2023, a no ser que se indique lo contrario

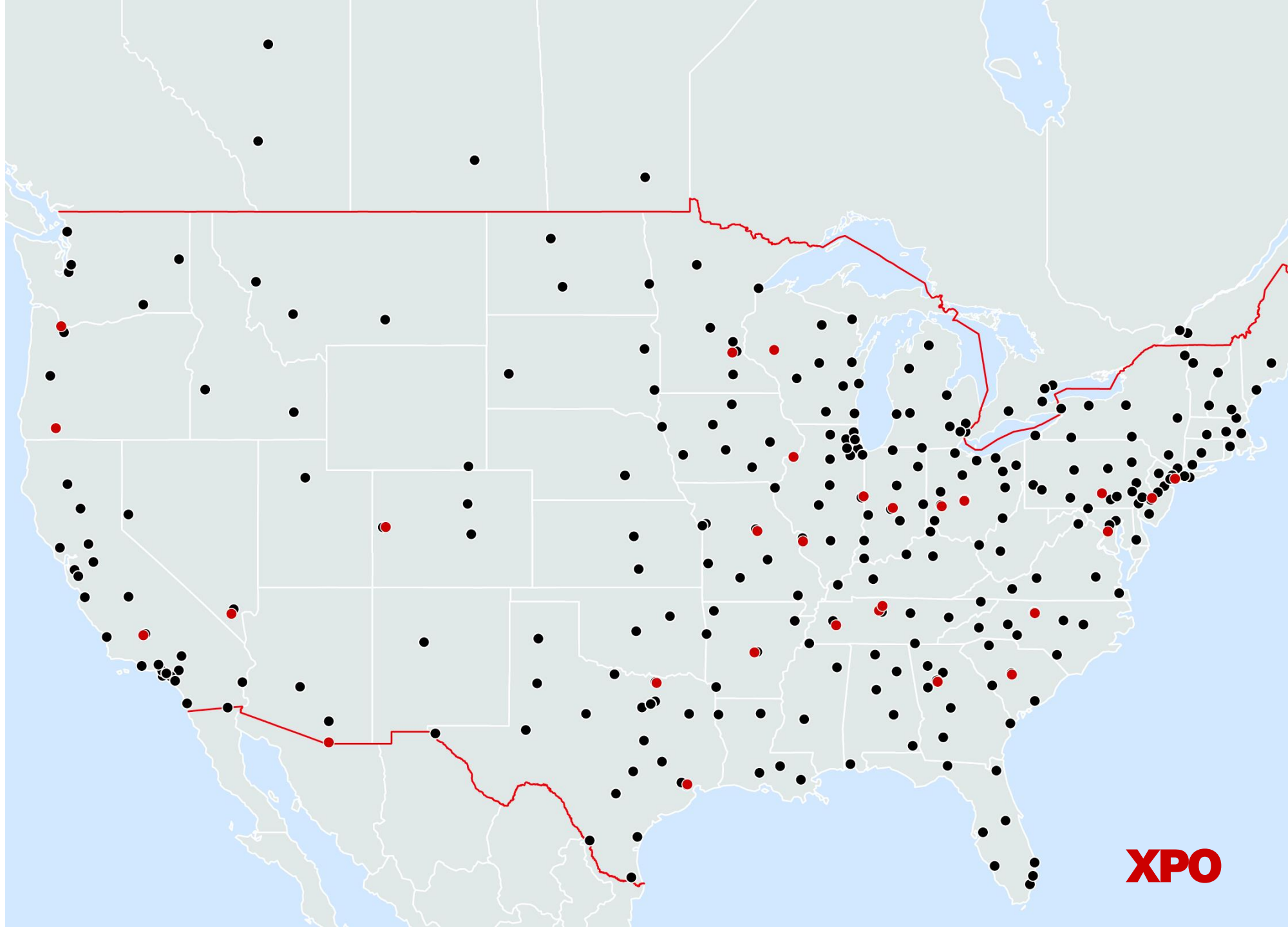
Red expansiva que cubre el 99% de los códigos postales en Estados Unidos

● Centros de servicio

● Centros de servicio adquiridos¹

- 293 centros de servicio
- 28 centros de servicio adicionales adquiridos
- Capacidades transfronterizas y offshore
- Inversiones estratégicas en mercados de alta demanda

¹ Indica una expansión planificada de la huella con 28 centros de servicio adquiridos en diciembre de 2023, que se integrarán a lo largo de 2024-2025.



Combinación estratégica de clientes de primera línea y clientes locales



31.000

clientes a 31 de diciembre
de 2023

2,5% de ingresos

del mayor cliente, bajo
riesgo de concentración

15 años

de permanencia promedio de
los 10 principales clientes

Nota: Datos de la empresa para el segmento de LTL de Norteamérica a partir de diciembre 31 de 2023, a no ser que se indica lo contrario; clientes seleccionados de XPO

XPO

Planificación y palancas de crecimiento de LTL



Ejecución en cuatro pilares del Plan LTL 2.0

▶ **Proporcionar el mejor servicio de su clase**

- Crear una organización de servicios centrados en el cliente
- Incentivar a los empleados para impulsar la calidad del servicio
- Invertir en nuevas herramientas para la organización sobre el terreno y mejorar los programas de formación

▶ **Inversión en las redes a largo plazo**

- Apuntando a un gasto de capital del 8-12% de los ingresos de media hasta 2027
- Expansión de la flota de transporte de línea con tractocamiones y remolques de fabricación interna
- Adquirimos 28 centros de servicio para mejorar aún más el servicio e impulsar la eficiencia de la red.

▶ **Acelerar el crecimiento del rendimiento**

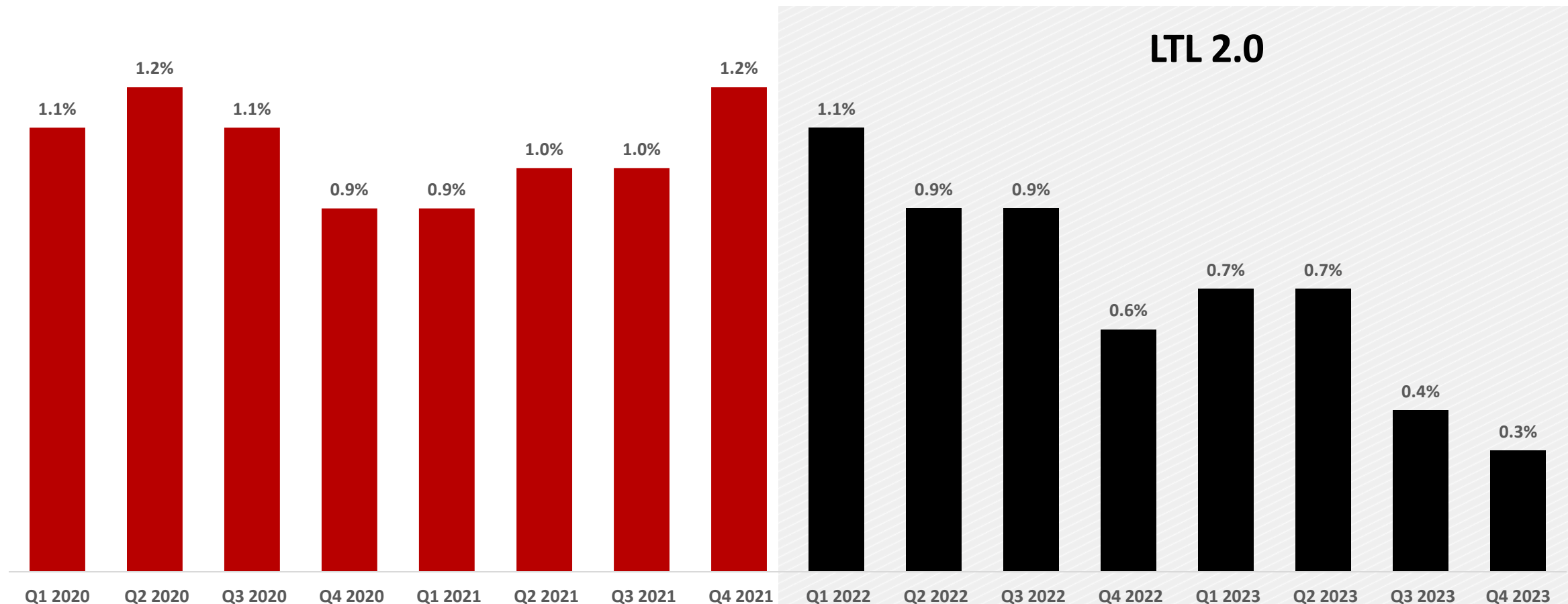
- Aprovechar la excelencia del servicio para mejorar los precios
- Expansión de los ingresos derivados de complementos de servicios de valor añadido
- Participación creciente del canal local de mayor rendimiento a través de la ampliación de los equipos de ventas locales

▶ **Impulsar la eficiencia de costes**

- Incorporación de kilómetros de transporte de mercancías para mejorar la calidad del servicio, la densidad de la red y la fluidez a un menor coste
- Mejora de la productividad de las operaciones de recogida y entrega, y de muelle
- Racionalización de la estructura de costes corporativos

Proporcionamos mejoras significativas en el servicio

Las reclamaciones por daños disminuyen como % de los ingresos de LTL¹

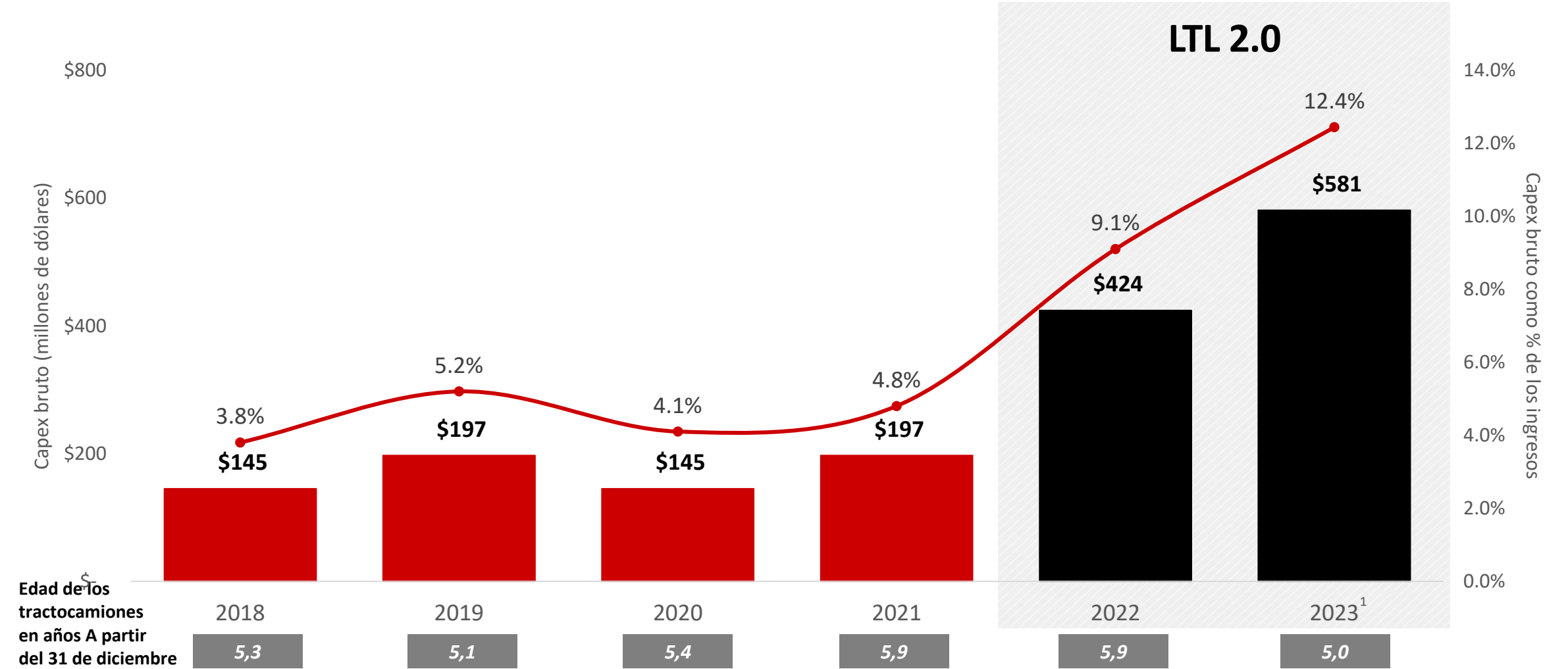


Las iniciativas de servicio impulsaron una mejora del 64 % en los daños desde el inicio de LTL 2.0²

¹ Basado en datos de pago de reclamaciones

² Basado en datos de frecuencia de daños

Inversión en palancas de crecimiento de alto rendimiento

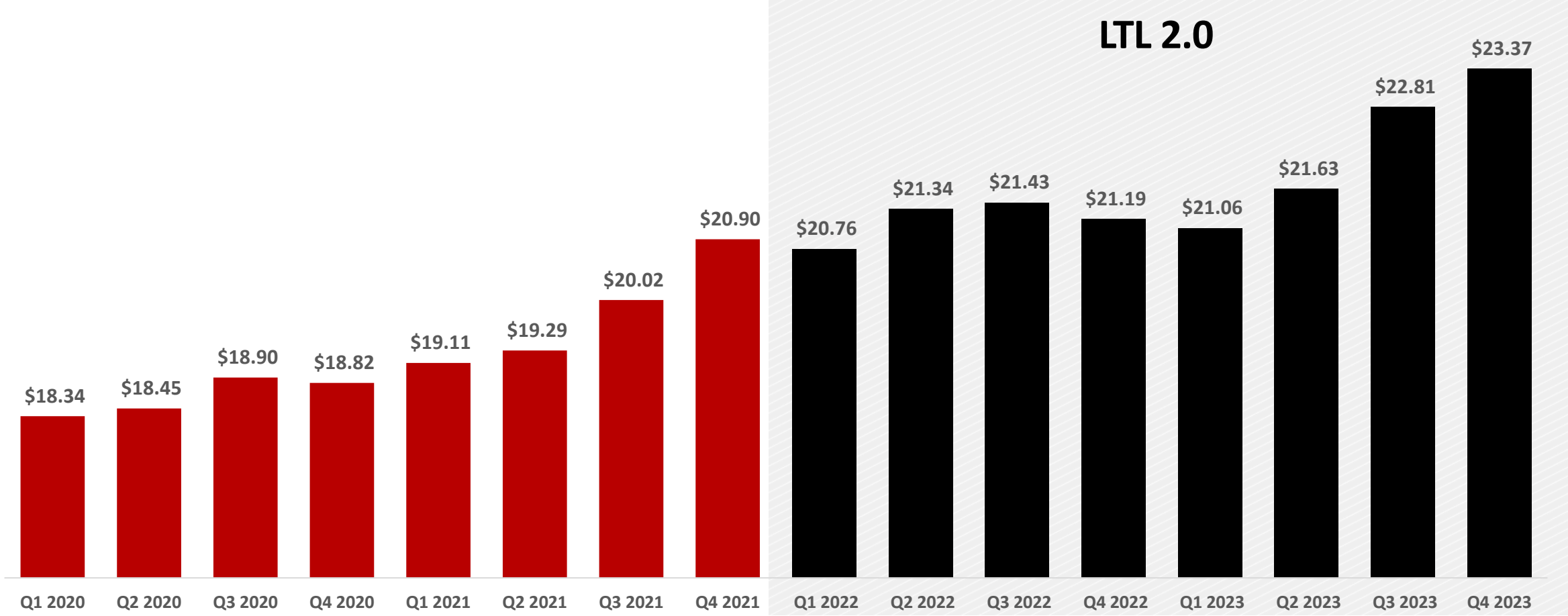


70% aprox. del capex del año fiscal 23 asignado al crecimiento y la actualización de la flota¹

Nota: Ingresos y gastos de capital brutos solo para LTL de Norteamérica
¹ Excluye la adquisición por parte de la empresa en diciembre de 2023 de 28 centros de servicio.

Mejora de los precios mediante la entrega de valor a través de la excelencia en el servicio

Ingresos brutos por quintal (excluidos recargos por combustible)

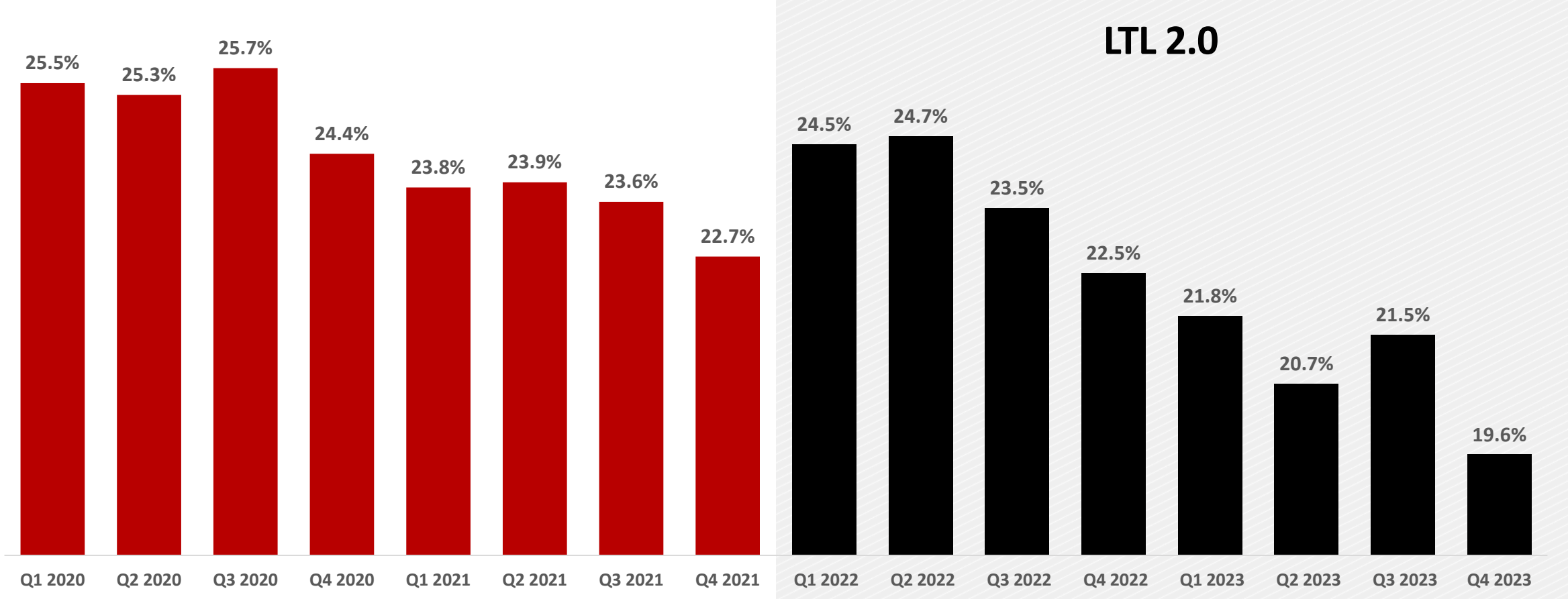


El rendimiento, sin incluir combustible, mejoró un 10,3% interanual en el cuarto trimestre de 23

Nota: Los ingresos brutos por quintal excluyen el ajuste requerido para efectos de los estados financieros de acuerdo con la política de reconocimiento de ingresos de la empresa.

La contratación interna del transporte de línea de mercancías es una oportunidad clave de costes y servicios

Los kilómetros de transporte de mercancías subcontratados a transportistas externos, como % del total de kilómetros de transporte



El objetivo es una reducción de los kilómetros de transporte de mercancías subcontratados a un % de alrededor del 10 para 2027

Tasa anual de crecimiento compuesto de EBITDA ajustado de 11% a 13% en LTL de Norteamérica 2021-2027

Componentes y contribuciones previstos

Combinación de ganancias de volumen + fijación de precios sobre inflación	▶ 6% / 7%
Costes operativos optimizados a través de la tecnología	▶ 3% / 4%
Incorporación de transporte de mercancías de terceros	▶ 2%
	11% / 13%

Apéndice



Segmento de transporte europeo

Plataforma de transporte paneuropea única que ocupa posiciones de liderazgo en regiones clave

- En Francia: primer intermediario de carga completa (FTL) y primer proveedor de red de carga fraccionada (LTL)
- En la Península Ibérica (España y Portugal): primer intermediario de carga completa (FTL) y el primer proveedor de LTL
- En el Reino Unido: proveedor de carga completa dedicada de primer nivel y la mayor red LTL de propietario único
- Sirve a una base diversa de clientes con mercados industriales, comerciales y de consumo, incluidos muchos líderes del sector que tienen relaciones duraderas con XPO
- La gama de servicios incluye carga completa dedicada, LTL, intermediario de FTL, transporte gestionado, último kilómetro y transporte de mercancías, así como soluciones multimodales personalizadas para reducir las emisiones de CO2.

Supuestos de la planificación para el año 2024

Para el año 2024 en su totalidad, la empresa espera:

- Capex bruto de 700 millones a 800 millones de dólares
- Gastos por intereses de 240 millones a 260 millones de dólares
- Ingresos por pensiones de aproximadamente 25 millones de dólares
- Tipo impositivo efectivo ajustado de 23% al 25%
- Recuento de acciones diluidas de 121 millones

Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 24 de este documento



Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos (pérdidas) de XPO de operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 31 de diciembre de 2023 y 2022 con el EBITDA ajustado y EBITDA ajustado excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias para los mismos períodos.

Conciliación de ingresos (pérdidas) netos de operaciones continuas con el EBITDA ajustado

En millones de dólares
(no auditada)

	Tres meses hasta el 31 de diciembre			Años finalizados el 31 de diciembre		
	2023	2022	% de cambio	2023	2022	% de cambio
Ingresos netos (pérdidas) de operaciones continuas	\$ 58	\$ (36)	NM	\$ 192	\$ 184	4.3%
Pérdidas por extinción de deudas	2	13		25	39	
Gastos por intereses	42	32		168	135	
Provisión para impuestos	20	8		68	74	
Gastos de depreciación y amortización	114	103		432	392	
Deterioro del fondo de comercio	-	64		-	64	
Materia de litigio ⁽¹⁾	8	-		8	-	
Costes de transacción e integración	11	42		58	58	
Costes de reestructuración	9	35		44	50	
Otros	-	1		1	1	
EBITDA ajustado	\$ 264	\$ 262	0.8%	\$ 996	\$ 997	-0.1%
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	55		-	55	
EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	\$ 264	\$ 207	27.5%	\$ 996	\$ 942	5.7%

¹ Se relaciona con asuntos medioambientales de California como se describe en la Nota 9 del Formulario 10-Q del tercer trimestre de la Empresa..
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos de XPO de las operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 31 de diciembre de 2023 y 2022 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas para los mismos períodos.

Conciliación de ingresos netos ajustados y ganancias por acción diluidas ajustadas

En millones de dólares, excepto los datos por acción
(no auditada)

	Tres meses hasta 31 de diciembre,		Años finalizados 31 de diciembre,	
	2023	2022	2023	2022
Ingresos netos (pérdidas) de operaciones continuas	\$ 58	\$ (36)	\$ 192	\$ 184
Pérdidas por extinción de deudas	2	13	25	39
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	13	14	55	54
Deterioro del fondo de comercio	-	64	-	64
Materia de litigio ⁽¹⁾	8	-	8	-
Costes de transacción e integración	11	42	58	58
Costes de reestructuración	9	35	44	50
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos ⁽²⁾	(8)	(19)	(36)	(41)
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 93	\$ 113	\$ 346	\$ 408
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	\$ 0.77	\$ 0.98	\$ 2.92	\$ 3.53
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación				
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	120	115	118	116
Efecto dilusivo incremental de las adjudicaciones basadas en acciones	-	1	-	-
Promedio ponderado de acciones ordinarias diluidas ajustadas en circulación	120	116	118	116

¹Se relaciona con asuntos medioambientales de California como se describe en la Nota 9 del Formulario 10-Q del tercer trimestre de la Empresa.

²El impuesto sobre la renta aplicada a los elementos de conciliación se basa en el tipo impositivo efectivo anual GAAP, excluyendo los elementos discretos, compensación no deducible y los impuestos basados en contribuciones y márgenes
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles al segmento de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica para los periodos que finalizaron el 31 de diciembre de 2023, 2022 , con los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado y el EBITDA ajustado.

Conciliaciones de los ingresos operativos ajustados de carga fraccionada de Norteamérica, índice operativo ajustado y EBITDA ajustado

En millones de dólares
(no auditada)

	Tres meses hasta el 31 de diciembre		Años finalizados el 31 de diciembre	
	2023	2022	2023	2022
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 966	\$ 851	\$ 3,814	\$ 3,631
Ingresos por cargos por combustible	221	242	857	1,014
Ingresos	1,187	1,093	4,671	4,645
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	602	546	2,346	2,176
Transporte adquirido	83	106	366	499
Combustible, gastos operativos y provisiones ⁽¹⁾	238	242	956	983
Impuestos sobre operaciones y licencias	13	11	48	48
Seguros y reclamaciones	21	25	102	123
(Ganancias) pérdidas de ventas inmobiliarias y equipos	2	(54)	8	(54)
Depreciación y amortización	77	64	291	239
Costes de transacción e integración	-	1	-	3
Costes de reestructuración	2	-	12	5
Ingresos operativos	149	152	542	623
Índice operativo ⁽²⁾	87.4%	86.1%	88.4%	86.6%
Otros ingresos	1	-	1	1
Gastos de amortización	8	8	34	34
Costes de transacción e integración	-	1	-	3
Costes de reestructuración	2	-	12	5
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	(55)	-	(55)
Ingresos operativos ajustados	\$ 160	\$ 106	\$ 589	\$ 611
Índice operativo ajustado ⁽³⁾	86.5%	90.3%	87.4%	86.8%
Gasto de depreciación	69	56	257	205
Ingresos de pensiones	4	15	17	59
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	55	-	55
Otros	-	-	1	2
EBITDA ajustado ⁽⁴⁾	\$ 233	\$ 232	\$ 864	\$ 932

¹Combustible, gastos operativos y suministros incluye impuestos relacionados con el combustible

²El índice operativo se calcula como $(1 - (\text{ingresos operativos} / \text{divididos por ingresos}))$

³El índice operativo ajustado se calcula como $(1 - (\text{beneficios operativos ajustados} / \text{dividido por los ingresos}))$; el margen operativo ajustado es el inverso del índice operativo ajustado

23 ⁴El EBITDA ajustado es utilizado por la máxima autoridad en la toma de decisiones operativas de la empresa para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

Medidas financieras no PCGA

Conforme a las reglas de la Comisión de Bolsa y Valores ("SEC"), proporcionamos conciliaciones de las medidas financieras no PCGA incluidas en este documento con la medida comparable más directa bajo los PCGA, formulados en las tablas financieras incluidas en este documento.

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no GAAP: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") sobre una base consolidada; EBITDA ajustado excluyendo ganancias por transacciones inmobiliarias sobre una base consolidada; ingreso neto ajustado de operaciones continuas; ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("BPA ajustadas"); ingresos operativos ajustados para nuestro segmento de carga parcial en Norteamérica; índice operativo ajustado para nuestro segmento de carga fraccionada en Norteamérica; y tipo impositivo efectivo ajustado.

Consideramos que las medidas financieras ajustadas indicadas anteriormente facilitan el análisis de nuestras actividades comerciales actuales porque excluyen elementos que posiblemente no reflejen, o no estén relacionados con, XPO y el rendimiento operativo clave de sus distintos segmentos comerciales, y que pueden asistir al inversor a realizar comparaciones con periodos anteriores y analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Otras empresas pueden calcular estas medidas financieras no PCGA de forma diferente y, por lo tanto, nuestras medidas pueden no ser comparables a medidas con nombres similares realizadas por otras compañías. Estas medidas financieras no PCGA solo se deberían utilizar como medidas complementarias a nuestro rendimiento operativo.

El EBITDA ajustado, el EBITDA ajustado excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias, el ingreso neto ajustado de operaciones continuas, el EPS ajustado, los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado incluyen ajustes por costes de transacción e integración, así como costes de reestructuración y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, compensación basada en acciones, asignaciones para retenciones, sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO y todos y cada uno de sus segmentos de negocio.

Creemos que el EBITDA ajustado mejora la capacidad de comparación entre periodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), cargo por el deterioro del fondo de comercio, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas y del BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, costes de transacciones e integraciones, costes de reestructuración y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización. Creemos que el tipo impositivo efectivo ajustado mejora la comparabilidad de nuestro tipo impositivo efectivo, al excluir el efecto impositivo de partidas especiales.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para (i) el periodo de seis años 2021 a 2027 de CAGR de EBITDA ajustado de carga parcial de América del Norte y índice operativo ajustado y (ii) el tipo impositivo efectivo de 2024, una conciliación de estos no -Las medidas GAAP con las medidas GAAP correspondientes no están disponibles sin un esfuerzo irrazonable debido a la variabilidad y complejidad de los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas objetivo no GAAP. La variabilidad de estos elementos puede tener un impacto significativo en nuestros resultados financieros PCGA en el futuro y, como resultado, no podemos preparar a futuro la declaración de ingresos ni la declaración de flujos de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.