Resumen para los inversores

3T de 2026

Octubre de 2026



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 2026 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 y el capex como porcentaje de los ingresos. 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 y la escasez, 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 a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos y acelerar el crecimiento y la expansión como resultado de dichas iniciativas; nuestra capacidad para mejorar el incremento de precios; la efectividad de nuestro plan de acción y otras acciones de gestión para mejorar nuestro negocio de LTL en Norteamérica; nuestra capacidad para continuar incorporando el transporte de línea para mejorar la eficacia y la productividad de nuestra red; el efecto previsto de una recuperación del mercado de transporte de mercancías en nuestro negocio; nuestra capacidad de capturar ganancias de cuota rentables, facilitar el crecimiento del rendimiento, acelerar el flujo de caja e incrementar los márgenes para mejorar el valor para los accionistas; nuestra capacidad de beneficiarnos de una venta, escisión u otra desinversión de una o más unidades comerciales o para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de beneficios de las empresas adquiridas; deterioro del fondo de comercio; cuestiones relacionadas con el cumplimiento de las leyes de protección de datos, leyes de competencia y leyes de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas, precios de combustible y recargos por combustible; nuestra capacidad para desarrollar e implementar tecnología propia y sistemas de tecnologías de la información adecuados que contribuyan a mejorar la eficiencia financiera, operativa y competitiva, así como la productividad; el impacto de posibles ciberataques y filtraciones o fallos en la seguridad de los datos o la tecnología de la información; nuestra capacidad para volver a comprar acciones en condiciones favorables; nuestro endeudamiento; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés; fluctuaciones estacionales; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener talento de gestión y empleados clave, incluidos conductores cualificados; asuntos laborales; litigios y la competencia.

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 conciliaciones con la medida más comparable según PCGA, consulte el Apéndice de esta presentación.

Aspectos destacados del tercer trimestre de 2026

Incremento del 12 % interanual en los ingresos de XPO

Incremento del 27 % interanual en el EBITDA ajustado de XPO

Incremento del 59 % interanual en el BPA diluido ajustado de XPO

Incremento del 35 % interanual en los ingresos operativos ajustados de LTL

Índice operativo ajustado de LTL del 80,1 %, un mejora de 260 puntos base interanual

Incremento del 26 % interanual en el EBITDA ajustado de LTL

Incremento del 5 % interanual de las toneladas por día, superando la estacionalidad

Mejora del rendimiento del transporte LTL y los ingresos por envío, excluido el combustible, con respecto al trimestre anterior.

Índice de reclamaciones por daños en el transporte LTL por debajo del 0,2 %.

Incremento del EBITDA ajustado del transporte en Europa en un 26 % interanual.

Índice operativo de LTL mejorado en 610 puntos base en los tres últimos años en un entorno de transporte de mercancías históricamente débil

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

XPO

Rendimiento del tercer trimestre de 2026

INGRESOS	2.370 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	288 millones de dólares
INGRESOS NETOS	181 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	1,53 $
INGRESOS NETOS AJUSTADOS	200 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO	1,70 $
EBITDA AJUSTADO	433 millones de dólares
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS	415 millones de dólares

POR SEGMENTO

LTL EN NORTEAMÉRICA	
INGRESOS	1.470 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	389 millones de dólares
ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO	80,1%

TRANSPORTE EUROPEO	
INGRESOS	900 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	48 millones de dólares

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

XPO

Nuestra estrategia LTL está generando un aumento significativo de los márgenes y los beneficios

1 Proporcionar el mejor servicio de su clase

2 Invertir 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

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en el Apéndice para información relacionada.

XPO

Posición consolidada en LTL de Norteamérica





Una empresa de transportes líder en un sector atractivo

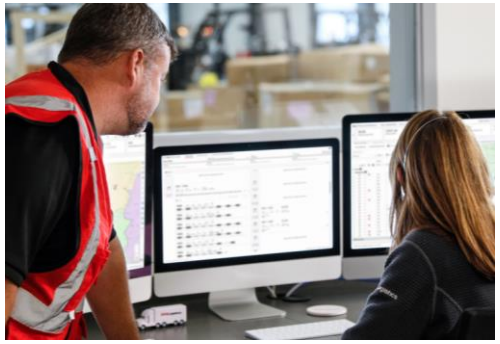
Tasa anual de crec. comp. de 5 %: Ingresos del sector de LTL en Norteamérica

- Sector fundamental de 52.000 millones de dólares para la economía de los EE. UU., con más del 75 % de participación en manos de los 10 principales proveedores de LTL
- Demanda diversa en verticales, con impulsores de crecimiento seculares
- Entorno de precios atractivo, con un crecimiento interanual positivo de los precios del sector 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 ha disminuido en la última década

Fuentes: Investigación de terceros; presentación de documentos públicos.
Nota: CAGR de ingresos para los períodos 2009-2025; datos del tamaño del sector y participación de mercado para 2025.

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







4.800 millones de dólares
ingresos en 2025

9 %
Cuota del sector 2025

El cuarto principal
transportista de LTL por ingresos en 2025

12,4 %
de ingresos de 2025 asignados al capex bruto

38.000
clientes atendidos

626 millones
kilómetros de transporte de mercancías en 2025

12 millones
Envíos de 2025

16 millones
Kilos de mercancías en 2025

23.000
empleados

13.000
conductores

35.000
remolques

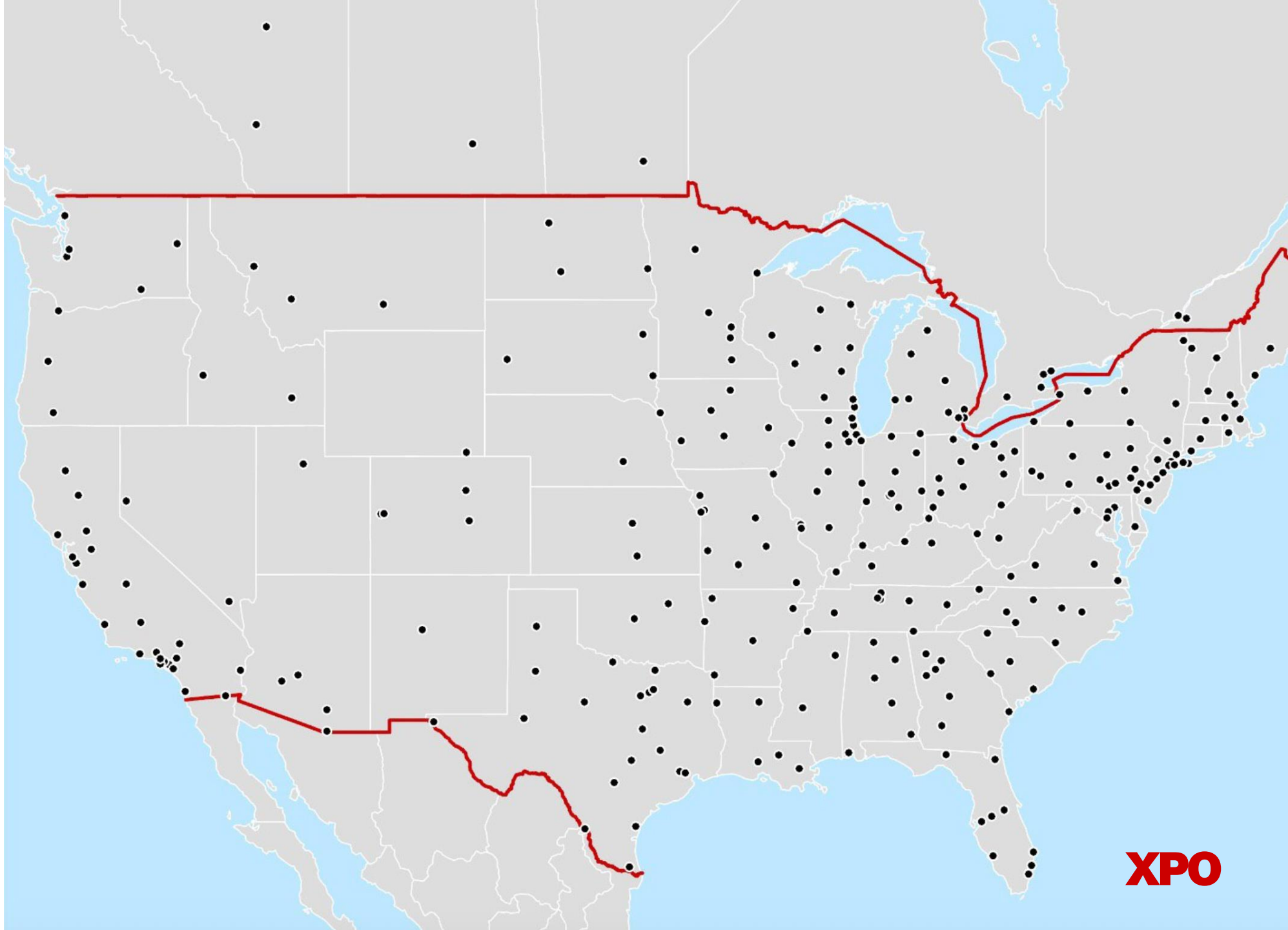
300
centros de servicio

Nota: Datos de la empresa para el segmento de LTL de Norteamérica a partir del 30 de septiembre de 2026, a no ser que se indique lo contrario a partir de 2025 (año completo).

XPO

Red integral de centros de servicio que cubre el 99% de los códigos postales en Estados Unidos

- 300 centros de servicio
- Capacidades transfronterizas y offshore
- Inversiones estratégicas en mercados de alta demanda



Nota: Datos de los centros de servicio a partir del 30 de septiembre de 2026.

Combinación estratégica de clientes de primera línea y clientes locales



Relaciones contractuales de larga duración:
la permanencia promedio de los 10 clientes principales es de 20 años

Nota: Datos de la empresa sólo para el segmento de LTL de Norteamérica a partir del 30 de septiembre de 2026, se muestran clientes selectos.

Planificación y palancas de crecimiento de LTL



Ejecución de cuatro palancas clave

Proporcionar el mejor servicio de su clase

- Fortaleciendo continuamente nuestra propuesta de valor a través de una cultura de servicio de clase mundial
- Incentivando a los empleados para que proporcionen una excelente calidad de servicio a los clientes de forma coherente
- Ampliando la tecnología para impulsar la excelencia operativa en el transporte de larga distancia, las operaciones de muelle y la recogida y entrega

Invertir en las redes a largo plazo

- Apuntando a un gasto de capital del 8 % al 12 % de los ingresos de media hasta 2027
- Expandiendo la flota de transporte de línea con modernos tractocamiones y remolques de fabricación interna
- Invirtiendo en la capacidad de la red para mejorar aún más los servicios y el apalancamiento operativo

Acelerar el crecimiento del rendimiento

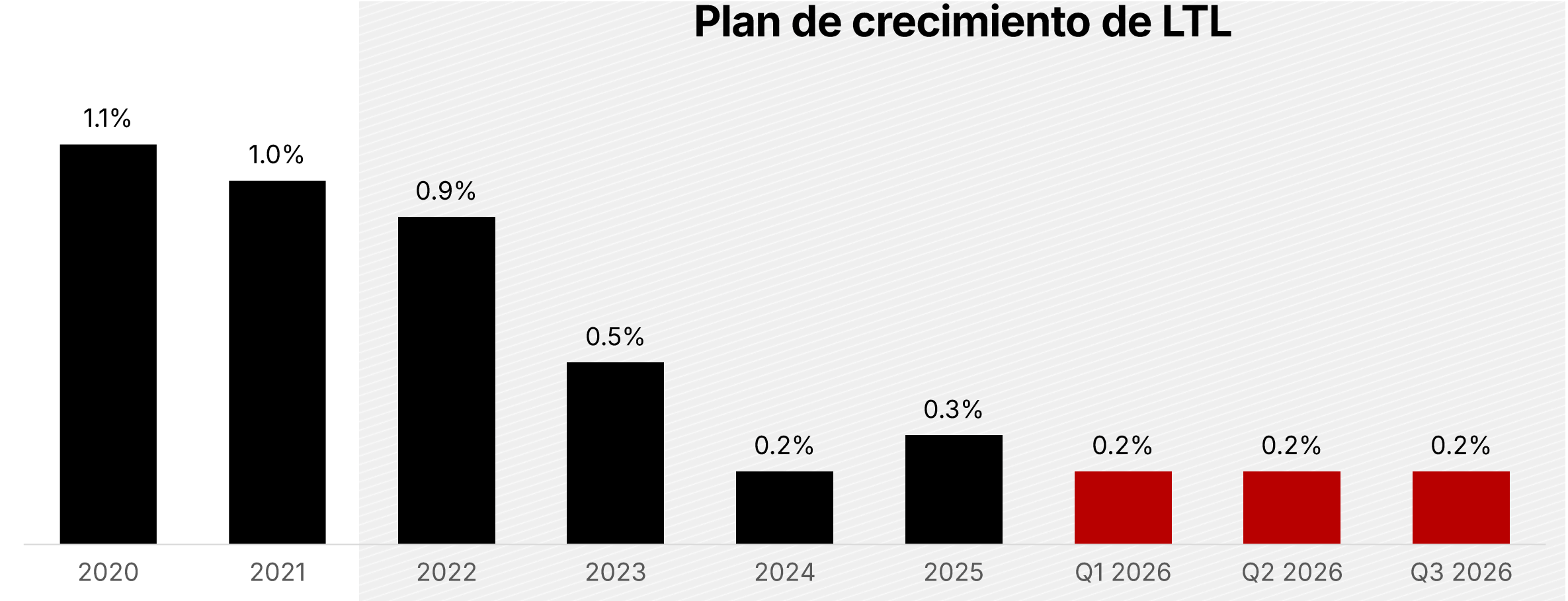
- Lograr incrementos de precios por encima del mercado en consonancia con la excelencia en el servicio
- Ampliando los ingresos complementarios de la oferta de servicios premium
- Incrementando la participación de canales locales de mayor rendimiento con equipos de ventas locales ampliados

Impulsar la eficiencia de costes

- Implementando herramientas de IA para mejorar la productividad y reducir los costes operativos
- La contratación interna de kilómetros de transporte de línea de mercancías para mejorar la eficacia de la red, respaldando los márgenes incrementales en ciclos alcistas
- Invirtiendo en mejorar flota para impulsar costes de mantenimiento más bajos y mejorar la fiabilidad

Proporcionamos mejoras significativas en el servicio

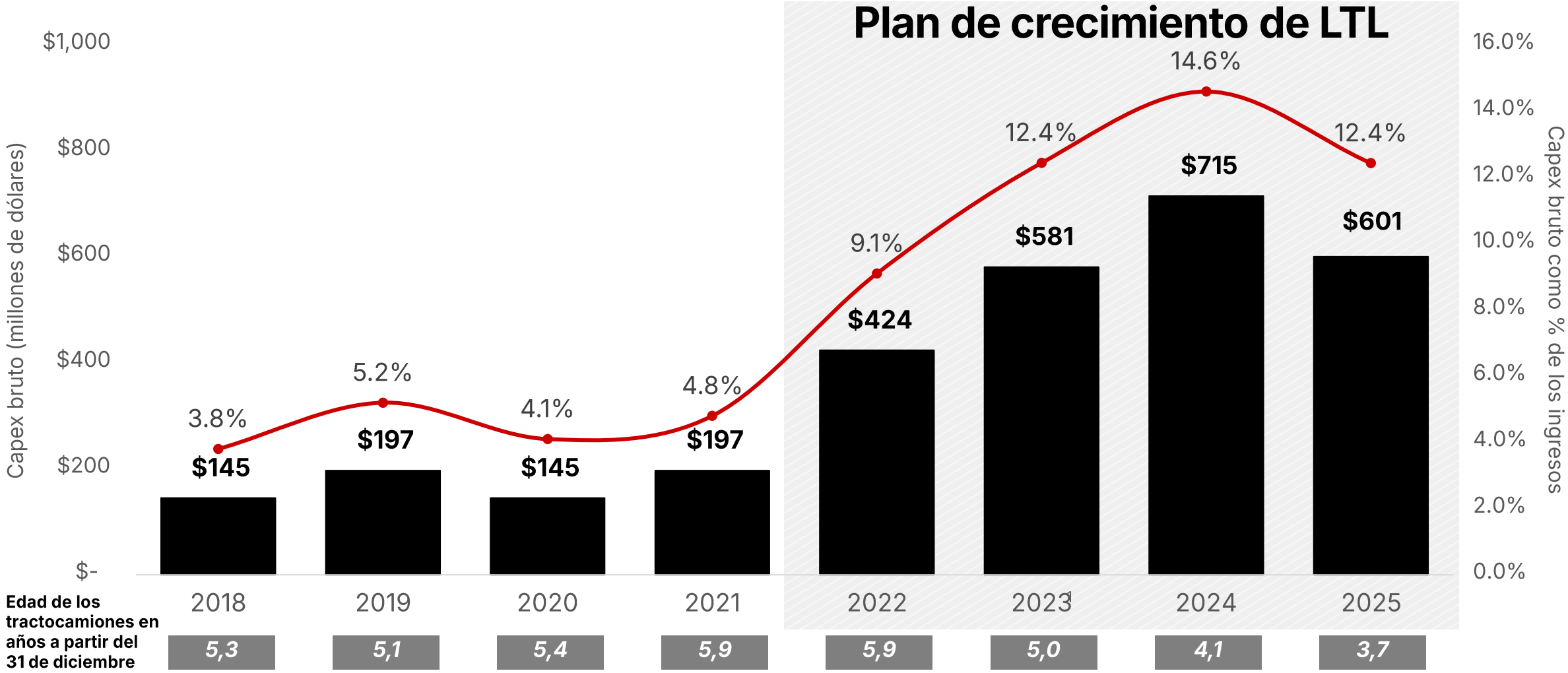
Reclamaciones por daños como % de los ingresos de LTL[1]



Las iniciativas de servicio han impulsado una mejora de casi el 90 % en los daños[2] desde el cuarto trimestre de 21

[1] Basado en datos de pagos por reclamaciones.
[2] Basado en datos de frecuencia de daños.

Inversión en capacidad que fomente el crecimiento y genere altos rendimientos

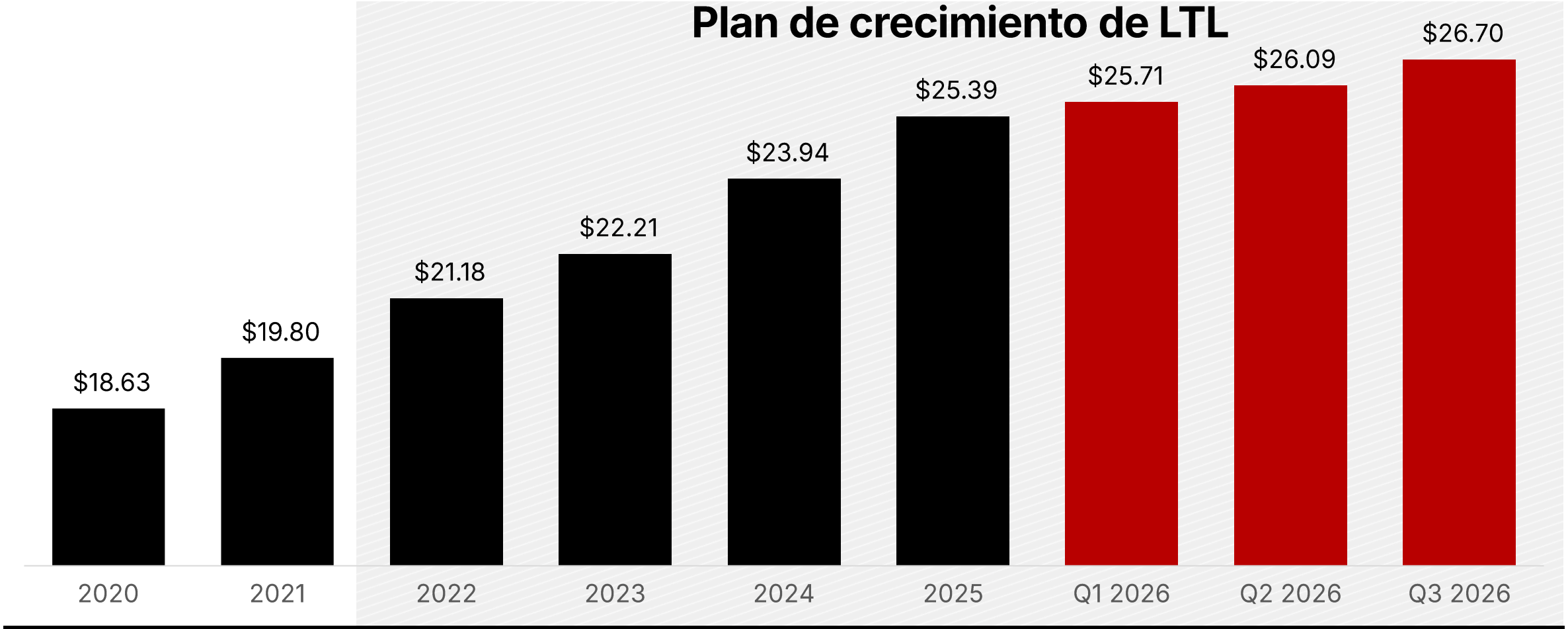


Aumento estratégico de la capacidad sobrante de muelles de carga por encima del 30 % por encima de la demanda

Nota: Ingresos y gastos de capital brutos sólo para el segmento 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)

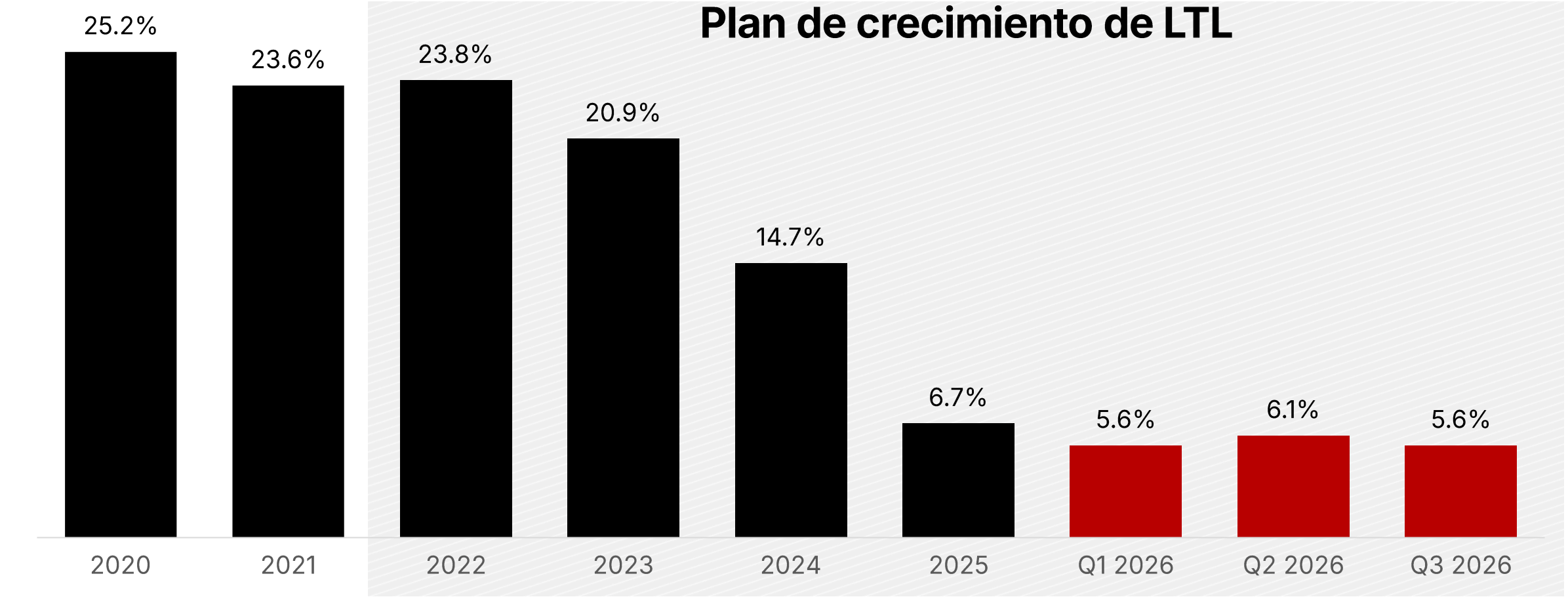


El rendimiento, sin incluir combustible, mejoró un 3,6 % interanual en el tercer trimestre de 26

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 de kilómetros de transporte de línea de mercancías respalda los márgenes incrementales en ciclos alcistas

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



Reducción de los kilómetros recorridos por transportistas externos en casi 20 puntos porcentuales, disminuyendo la exposición al aumento de las tarifas del transporte de carga completa

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%

XPO

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: líder de mercado en almacenamiento, proveedor de carga completa dedicada de primer nivel y la mayor red de carga fraccionada (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, almacenamiento, transporte gestionado, último kilómetro , y transporte de mercancías, así como soluciones multimodales personalizadas para reducir las emisiones de CO_2.

Supuestos de la planificación para el año 2026

Para el año 2026 en su totalidad, la empresa espera:

- Capex bruto total de la empresa de 500 millones a 600 millones de dólares

- Gastos por intereses de 205 millones a 215 millones de dólares

- Ingresos por pensiones de aproximadamente 14 millones de dólares

- Tipo impositivo efectivo ajustado de 23 % al 24 %

- Recuento de acciones diluidas de 118 millones de dólares aproximadamente

Consulte las “Medidas financieras no PCGA” en la página 25 de este documento.



Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2026 y 2025 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

Conciliación de ingresos netos con EBITDA ajustado

En millones (No auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre,			Nueve meses hasta 30 de septiembre,		
	2026	2025	% de cambio	2026	2025	% de cambio
Ingresos netos	$ 181	$ 82	120.7%	$ 444	$ 257	72.8%
Pérdidas por extinción de deudas	1	-		6	5	
Gastos por intereses	50	54		155	166	
Provisión para impuestos	60	30		138	89	
Gastos de depreciación y amortización	134	134		398	388	
Asunto medioambiental relacionado con la adquisición anterior a Con-way [1]	-	35		1	35	
Asuntos legales [2]	-	-		-	(13)	
Costes de transacción e integración	3	1		7	7	
Costes de reestructuración	5	6		36	26	
EBITDA ajustado	$ 433	$ 342	26.6%	$ 1,186	$ 960	23.5%

Es posible que los importes no cuadren debido al redondeo.

[1] Se relaciona con reclamaciones de responsabilidad ambiental y de productos que involucran a una antigua subsidiaria de Con-way, la cual se vendió antes de la adquisición de Con-way por parte de XPO en 2015, según se describe en la Nota 17 del Informe anual de la empresa en el Formulario 10-K presentado para la períodos finalizados el 31 de diciembre de 2025.

[2] Refleja la liquidación de reclamaciones contra ciertos fabricantes de camiones relacionadas con compras realizadas por nuestro segmento de Transporte Europeo que abarcan períodos anteriores a 2015.

Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 25 de este documento.

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2026 y 2025 con los ingresos netos ajustados para los mismos períodos.

Conciliación de ingresos netos ajustados y ganancias por acción diluidas ajustadas

En millones excepto los datos por acción (No auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre, 2026	Tres meses hasta 30 de septiembre, 2025	Nueve meses hasta 30 de septiembre, 2026	Nueve meses hasta 30 de septiembre, 2025
Ingresos netos [1]	$ 181	$ 82	$ 444	$ 257
Pérdidas por extinción de deudas	1	-	6	5
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	15	15	44	43
Asunto medioambiental relacionado con la adquisición anterior a Con-way [2]	-	35	1	35
Asuntos legales [3]	-	-	-	(13)
Costes de transacción e integración	3	1	7	7
Costes de reestructuración	5	6	36	26
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos [4]	(3)	(12)	(11)	(21)
Reorganización de entidades legales europeas [5]	-	-	(3)	1
Otros ajustes fiscales	-	-	(2)	-
Ingresos netos ajustados [1]	$ 200	$ 128	$ 522	$ 340
Ganancias por acción diluidas ajustadas [1]	$ 1.70	$ 1.07	$ 4.41	$ 2.85
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación				
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	118	120	118	120

Es posible que los importes no cuadren debido al redondeo.

[1] Incluye ganancias por ventas de bienes inmuebles de 8 millones de dólares (10 millones de dólares antes de impuestos) o 0,06 dólares por acción diluida y 2 millones de dólares (2 millones de dólares antes de impuestos) o 0,02 dólares por acción diluida en los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2026 y 2025 respectivamente. Excluyendo estas ganancias, el beneficio diluido ajustado por acción es de 4,35 y 2,83 dólares en los nueve meses que finalizaron el 30 de junio de 2026 y 2025, respectivamente. Las ganancias derivadas de las operaciones de compraventa de inmuebles en el tercer trimestre de 2026 y de 2025 no fueron significativas.

[2] Se relaciona con reclamaciones de responsabilidad ambiental y de productos que involucran a una antigua subsidiaria de Con-way, la cual se vendió antes de la adquisición de Con-way por parte de XPO en 2015, según se describe en la Nota 17 del Informe anual de la empresa en el Formulario 10-K presentado para la períodos finalizados el 31 de diciembre de 2025.

[3] Refleja la liquidación de reclamaciones contra ciertos fabricantes de camiones relacionadas con compras realizadas por nuestro segmento de Transporte Europeo que abarcan períodos anteriores a 2015.

[4] El impuesto sobre la renta aplicado a los elementos de conciliación se basa en el tipo impositivo efectivo anual GAAP, excluyendo los elementos discretos, compensación no deducible, pérdidas para las cuales no se puede reconocer ningún beneficio fiscal y los impuestos basados en contribuciones y márgenes.

[5] Refleja un ajuste reconocido durante los primeros trimestres de 2026 y 2025 al beneficio fiscal reconocido en el segundo trimestre de 2024 relacionado con una reorganización legal de la entidad dentro de nuestra unidad de negocio de transporte europeo.

Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 25 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 30 de septiembre de 2026 y 2025, con los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado y el EBITDA ajustado.

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

En millones (No auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre,			Nueve meses hasta 30 de septiembre,		
	2026	2025	% de cambio	2026	2025	% de cambio
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 1,150	$ 1,060	8.5%	$ 3,292	$ 3,112	5.8%
Ingresos por cargos por combustible	323	194	66.5%	838	555	51.0%
Ingresos	1,473	1,255	17.4%	4,130	3,667	12.6%
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	720	648	11.1%	2,051	1,907	7.6%
Transporte adquirido	40	30	33.3%	109	99	10.1%
Combustible, gastos operativos y provisiones [1]	291	225	29.3%	803	679	18.3%
Impuestos sobre operaciones y licencias	16	17	-5.9%	49	50	-2.0%
Seguros y reclamaciones	18	27	-33.3%	60	77	-22.1%
(Ganancias) pérdidas de ventas inmobiliarias y equipos	3	2	50.0%	(1)	4	NM
Depreciación y amortización	101	98	3.1%	298	283	5.3%
Costes de reestructuración	1	-	NM	2	4	-50.0%
Ingresos operativos	284	208	36.5%	758	565	34.2%
Índice operativo [2]	80.7%	83.4%		81.6%	84.6%	
Gastos de amortización	9	9		27	27	
Costes de reestructuración	1	-		2	4	
Ganancias por transacciones inmobiliarias	(1)	-		(10)	(2)	
Ingresos operativos ajustados	$ 293	$ 217	35.0%	$ 778	$ 594	31.0%
Índice operativo ajustado [3]	80.1%	82.7%		81.2%	83.8%	
Gasto de depreciación	92	89		271	256	
Ingresos de pensiones	4	2		11	5	
Ganancias por transacciones inmobiliarias	1	-		10	2	
EBITDA ajustado [4]	$ 389	$ 308	26.3%	$ 1,070	$ 857	24.9%

Es posible que los importes no cuadren debido al redondeo. NM no significativo

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

[2] El índice operativo se calcula como (1 – (ingresos operativos divididos por ingresos)) utilizando los importes subyacentes sin redondeo.

[3] El índice operativo ajustado se calcula como (1 – (ingresos operativos ajustados divididos por los ingresos)) utilizando los importes subyacentes sin redondeo; el margen operativo ajustado es lo contrario del índice operativo ajustado.

[4] Nuestra máxima autoridad en la toma de decisiones operativas utiliza el EBITDA ajustado para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280.

Consulte las "Medidas financieras no PCGA" en la página 25 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 30 de septiembre de 2026 y 2023 con los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado.

Conciliación de los ingresos operativos ajustados de carga fraccionada en Norteamérica e índice operativo ajustado

En millones (No auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre, 2026	 30 de septiembre, 2023
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 1,150	$ 1,005
Ingresos por cargos por combustible	323	223
Ingresos	1,473	1,228
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	720	616
Transporte adquirido	40	97
Combustible, gastos operativos y provisiones [1]	291	244
Impuestos sobre operaciones y licencias	16	11
Seguros y reclamaciones	18	20
Pérdidas de ventas inmobiliarias y de equipos	3	4
Depreciación y amortización	101	75
Costes de reestructuración	1	-
Ingresos operativos	284	161
Índice operativo [2]	80.7%	86.8%
Gastos de amortización	9	9
Costes de reestructuración	1	-
Ganancias por transacciones inmobiliarias	(1)	-
Ingresos operativos ajustados	$ 293	$ 170
Índice operativo ajustado [3]	80.1%	86.2%

Es posible que los importes no cuadren debido al redondeo.

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

[2] El índice operativo se calcula como (1 – (ingresos operativos divididos por ingresos)) utilizando los importes subyacentes sin redondeo.

[3] El índice operativo ajustado se calcula como (1 – (ingresos operativos ajustados divididos por los ingresos)) utilizando los importes subyacentes sin redondeo; el margen operativo ajustado es lo contrario del índice operativo ajustado. Consulte las "Medidas financieras no PCGA" en la página 25 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; EPS ajustado, excluidas las ganancias consolidada; ingresos netos ajustados; ganancias diluidas ajustadas por acción ("BPA ajustadas"); beneficio por acción (BPA) ajustado, excluidas las ganancias derivadas de las operaciones de compraventa de inmuebles; 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, los ingresos netos ajustados, el BPA ajustado, el BPA ajustado, excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias, 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 consultaría, 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), 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, el BPA ajustado y el BPA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias, 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 costes de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, así como los gastos de amortización y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. 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 para: (i) la tasa anual de crecimiento compuesto del EBITDA ajustado y el índice operativo ajustado del segmento de carga fraccionada de Norteamérica para el período de seis años de 2021 a 2027 y (ii) el tipo impositivo efectivo ajustado de 2026, una conciliación de estas medidas no GAAP con la medida GAAP correspondiente no está disponible sin que ello suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de la conciliación de los elementos 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.