



Resumen para los inversores

3T de 2024

Octubre 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 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; 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 el servicio de nuestra red; el efecto previsto de una recuperación del mercado de transporte de mercancías en nuestro negocio; 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; los beneficios previstos de las escisiones de GXO Logistics, Inc. y RXO, Inc.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados; el impacto de posibles ciberataques y filtraciones o fallos en la seguridad de los datos o la tecnología de la información; 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 empleados clave, incluidos conductores cualificados; asuntos laborales; litigios; 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 tercer trimestre de 2024

2.005 millones de dólares de ingresos, incremento del 4 % interanual

176 millones de dólares de ingresos operativos, incremento del 14 % interanual

333 millones de dólares de EBITDA ajustado, incremento del 20 % interanual

1,02 dólares de BPA diluido ajustado¹, incremento del 16 % interanual

Ingresos operativos ajustados de LTL de 214 millones de dólares, incremento del 17 % interanual

Índice operativo ajustado de LTL del 84,2 %, mejora de 200 puntos base interanual

Incremento del 6,7 % interanual del rendimiento de LTL, sin incluir el combustible

Los ingresos de LTL por envíos, sin incluir el combustible, aumentaron un 6,6 % interanual

Índice de reclamaciones por daños de LTL del 0,2 %

Cuarto trimestre consecutivo de mejora interanual considerable en el índice operativo ajustado de LTL

¹ Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
Consulte las secciones "Conciliaciones financieras" y "Medidas financieras no PCGA" en el Apéndice para obtener información relacionada.

Rendimiento del tercer trimestre de 2024

INGRESOS	2.005 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	176 millones de dólares
INGRESOS NETOS	95 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	0,79 \$
INGRESOS NETOS AJUSTADOS	122 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO	1,02 \$
EBITDA AJUSTADO	333 millones de dólares
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS	264 millones de dólares

POR SEGMENTO

LTL EN NORTEAMÉRICA

INGRESOS	1.250 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	284 millones de dólares
ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO	84,2 %

TRANSPORTE EUROPEO

INGRESOS	803 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	44 millones de dólares

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

Nota: El ingreso neto, las ganancias diluidas por acción, el ingreso neto ajustado, las ganancias diluidas ajustadas por acción y el EBITDA ajustado incluyen una ganancia de 9 millones de dólares (7 millones de dólares después de impuestos o 0,06 \$ por acción) de una inversión pasada en una empresa privada que se vendió durante el trimestre.

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

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



XPO



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 casi el 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 durante más de una década, con precios interanuales positivos para el sector cada año
- 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 ha mantenido casi plana durante una década¹

Fuentes: Investigación de terceros; presentación de documentos públicos

Nota: CAGR de ingresos para los períodos 2010-2023; datos del tamaño del sector y participación de mercado para 2023

¹Centros de servicio en EE. UU. incluidos ARCB, FDX, ODFL, SAIA, XPO y YELL

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 2023

3er principal
proveedor de LTL por ingresos en 2023

12,4 %
de ingresos de 2023 asignados al capex bruto



35.000
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

34.000
remolques

304
centros de servicio¹

¹ Centros de servicios operativos a partir del 30 de septiembre de 2024

Nota: Datos de la empresa para el segmento de LTL de Norteamérica a partir del 30 de septiembre de 2024, a no ser que se indique lo contrario a partir de 2023 (año completo)

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

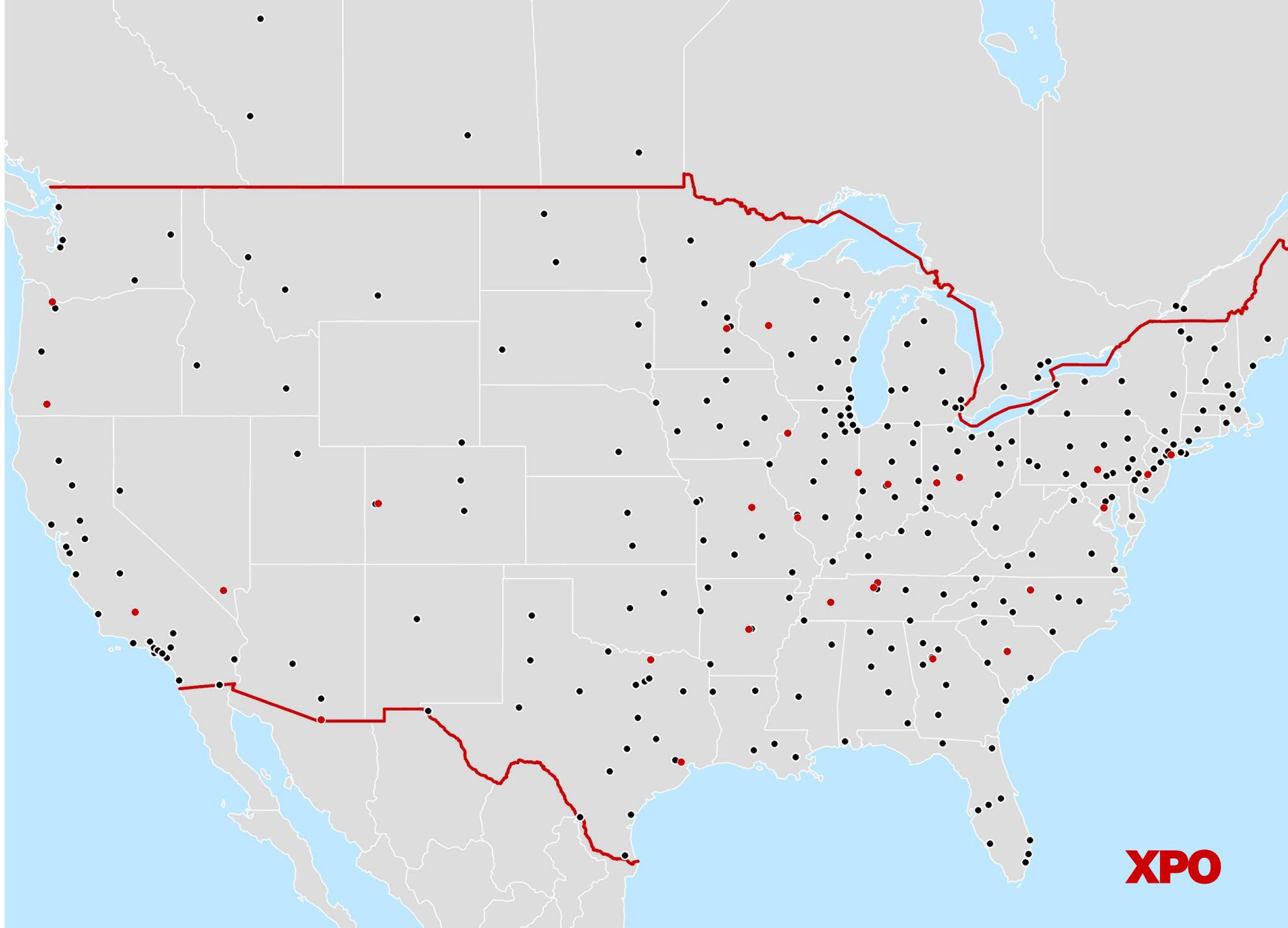
● Centros de servicio

● Centros de servicio adquiridos¹

- 304 centros de servicio²
- Capacidades transfronterizas y offshore
- Inversiones estratégicas en mercados de alta demanda

¹ Indica una presencia ampliada con la integración en curso de los centros de servicios adquiridos en diciembre de 2023; todos los centros estarán operativos a principios de 2025 según lo programado

² Centros de servicios operativos a partir del 30 de septiembre de 2024



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 16 años

Nota: Datos de la empresa sólo para el segmento de LTL de Norteamérica a partir del 30 de septiembre de 2024: clientes selectos

Planificación y palancas de crecimiento de LTL



Ejecución de cuatro palancas clave

▶ 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 % al 12 % de los ingresos de media hasta 2027
- Expansión de la flota de transporte de línea con tractocamiones y remolques de fabricación interna
- Inversión en la capacidad inmobiliaria para mejorar aún más el servicio e impulsar la eficiencia de la red.

▶ Acelerar el crecimiento del rendimiento

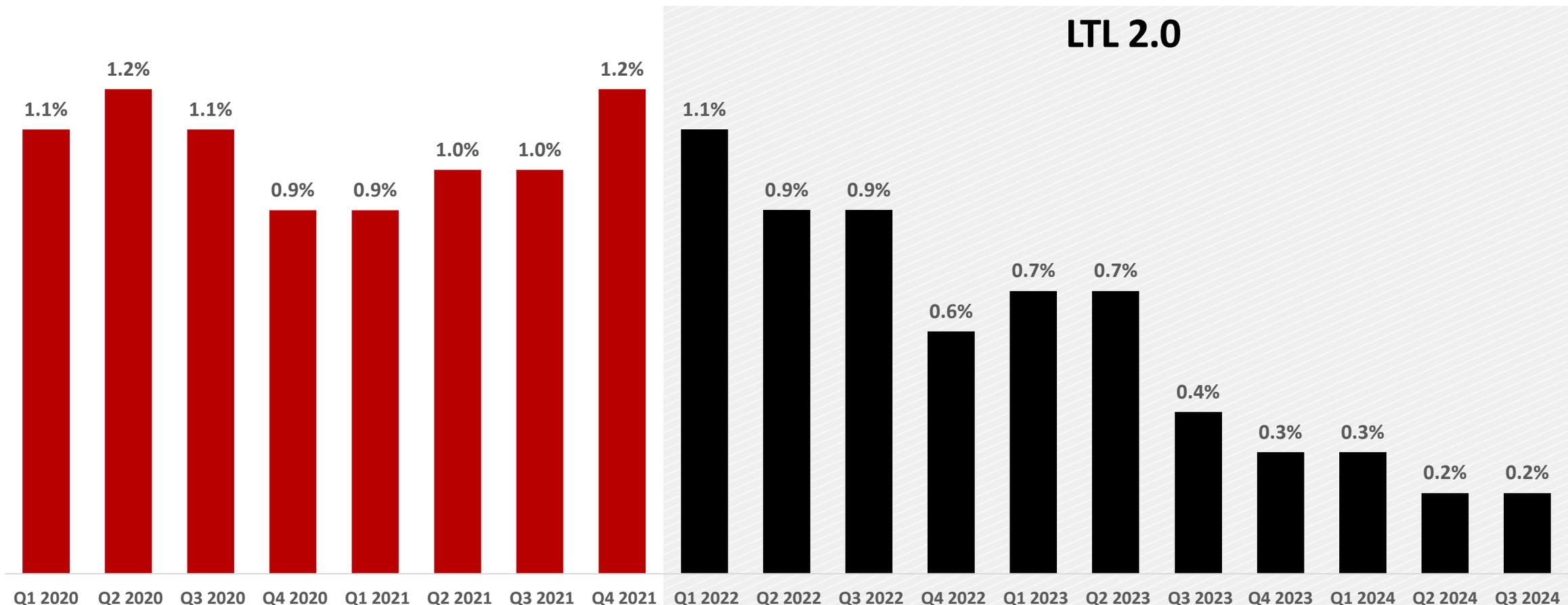
- Alineación del precio obtenido con una creciente excelencia en el servicio
- Expansión de los ingresos derivados de complementos de servicios de valor añadido
- Participación creciente del canal local de mayor rendimiento con equipos de ventas locales ampliados

▶ 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
- Uso de tecnología patentada para mejorar las operaciones de muelle, y recogida y entrega
- Racionalización de la estructura de costes corporativos

Proporcionamos mejoras significativas en el servicio

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

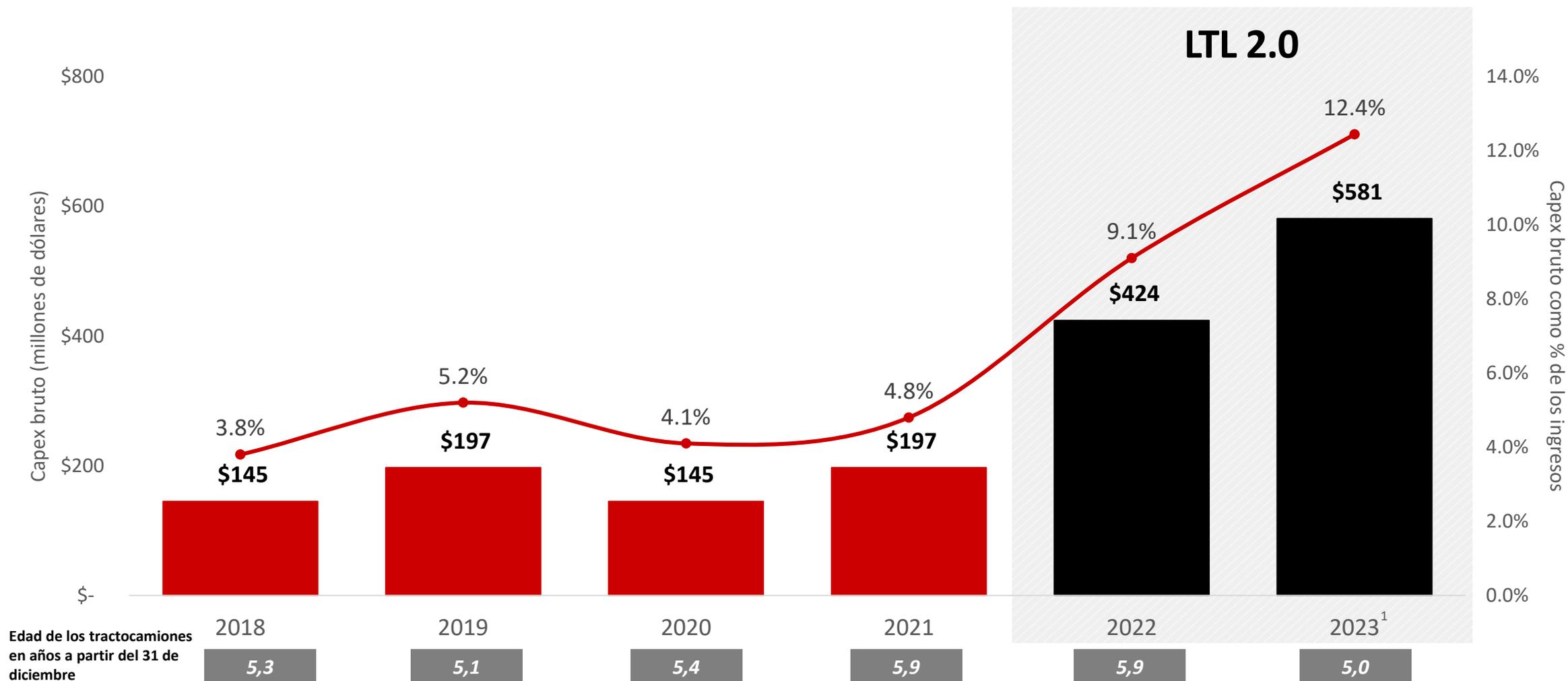


Las iniciativas de servicio han impulsado una mejora por encima del 75 % en los daños desde el inicio de LTL 2.0²

¹ Basado en datos de pago de reclamaciones

² Basado en datos de frecuencia de daños

Inversión en capacidad que fomente el crecimiento y genere altos rendimientos



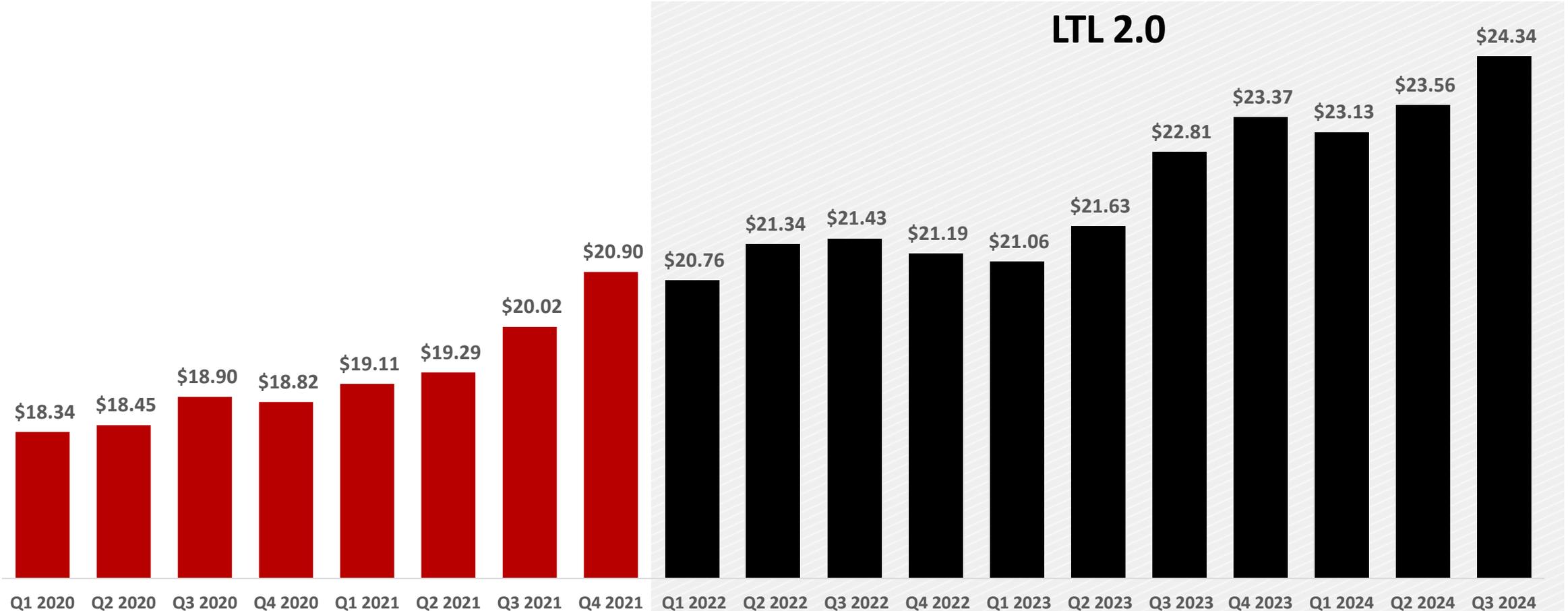
Se ha reducido la edad promedio de la flota a 4,2 años con la incorporación de casi 2.000 tractocamiones nuevos, acumulado hasta el tercer trimestre de 2024.

Nota: Ingresos y gastos de capital brutos solo para LTL de Norteamérica

¹Excluye 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)



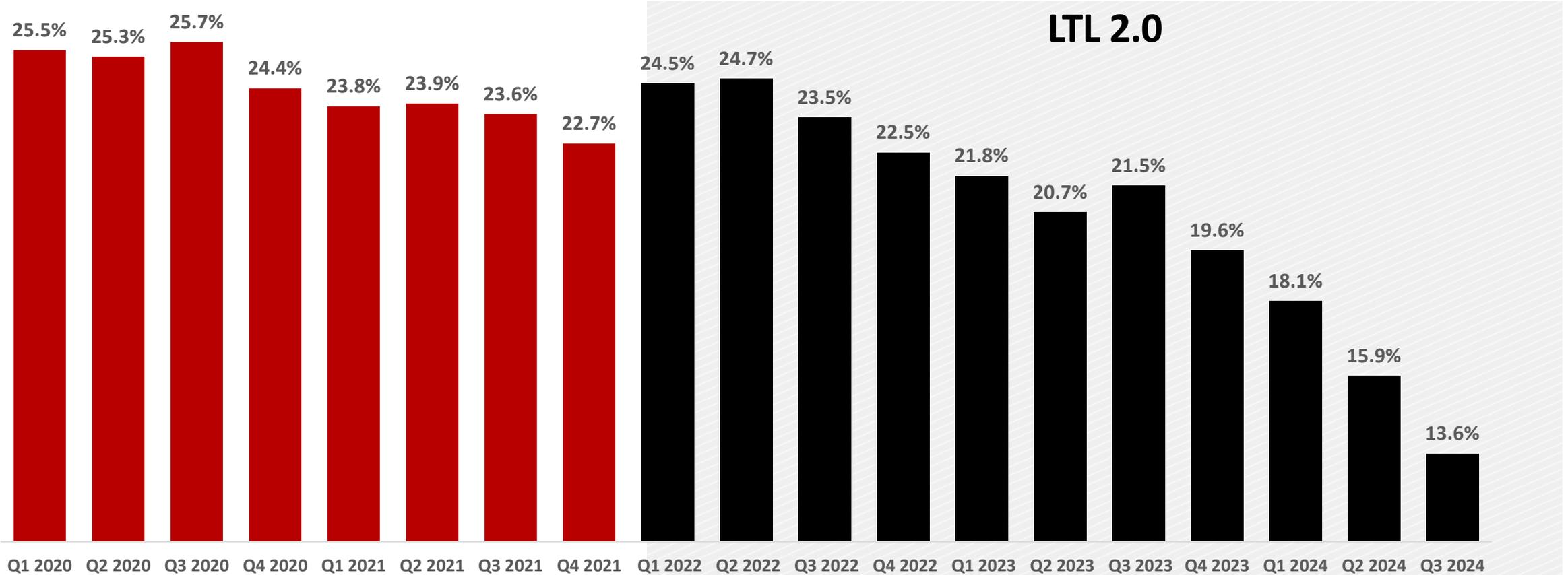
El rendimiento, sin incluir combustible, mejoró un 6,7 % interanual en el tercer trimestre de 2024

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



Reducción de los kilómetros de transporte de mercancías subcontratados a transportistas externos en casi 800 puntos básicos 800 puntos básicos interanuales en el tercer trimestre de 2024

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

XPO



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, transporte de mercancías y almacenamiento, 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 225 millones a 230 millones de dólares
- Ingresos por pensiones de aproximadamente 25 millones de dólares
- Tipo impositivo efectivo ajustado de 24,0 % al 25,0 %
- Recuento de acciones diluidas de 120 millones

Consulte las "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento



Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2024 y 2023 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,		
	2024	2023	% de cambio	2024	2023	% de cambio
Ingresos netos de operaciones continuas	\$ 95	\$ 86	10.5%	\$ 312	\$ 134	132.8%
Pérdidas por extinción de deudas	-	-		-	23	
Gastos por intereses	56	41		170	126	
Provisión para impuestos	40	31		60	48	
Gastos de depreciación y amortización	126	110		365	318	
Costes de transacción e integración	13	8		39	47	
Costes de reestructuración	3	1		17	35	
Otros	-	1		-	1	
EBITDA ajustado	\$ 333	\$ 278	19.8%	\$ 964	\$ 732	31.7%

Puede que los importes no cuadren debido al redondeo

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de las operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2024 y 2023 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 excepto los datos por acción
(No auditada)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		Nueve meses hasta 30 de septiembre,	
	2024	2023	2024	2023
Ingresos netos de operaciones continuas	\$ 95	\$ 86	\$ 312	\$ 134
Pérdidas por extinción de deudas	-	-	-	23
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	14	15	43	42
Costes de transacción e integración	13	8	39	47
Costes de reestructuración	3	1	17	35
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos ⁽¹⁾	(5)	(5)	(18)	(28)
Reorganización de entidades legales europeas ⁽²⁾	2	-	(40)	-
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas	\$ 122	\$ 105	\$ 354	\$ 253
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	\$ 1.02	\$ 0.88	\$ 2.95	\$ 2.15
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación				
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	120	119	120	118

Puede que los importes no sumen debido al redondeo

¹ El impuesto sobre la renta aplicado a los elementos de conciliación se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos, la compensación no deducible y los impuestos basados en contribuciones y márgenes

² Refleja un beneficio fiscal reconocido en el segundo trimestre de 2024 y el ajuste posterior reconocido en el tercer trimestre de 2024 relacionado con una reorganización de entidades legales dentro de nuestra unidad de negocio de transporte europea

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 30 de septiembre de 2024 y 2023, 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 (No auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre,			Nueve meses hasta 30 de septiembre,		
	2024	2023	% de cambio	2024	2023	% de cambio
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 1,055	\$ 1,005	5.0%	\$ 3,130	\$ 2,848	9.9%
Ingresos por cargos por combustible	195	223	-12.6%	613	636	-3.6%
Ingresos	1,251	1,228	1.9%	3,743	3,484	7.4%
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	642	616	4.2%	1,894	1,744	8.6%
Transporte adquirido	58	97	-40.2%	204	283	-27.9%
Combustible, gastos operativos y provisiones ⁽¹⁾	231	244	-5.3%	710	718	-1.1%
Impuestos sobre operaciones y licencias	17	11	54.5%	49	35	40.0%
Seguros y reclamaciones	21	20	5.0%	63	81	-22.2%
Pérdidas de ventas inmobiliarias y de equipos	3	4	-25.0%	7	6	16.7%
Depreciación y amortización	89	75	18.7%	257	214	20.1%
Costes de transacción e integración	-	-	0.0%	1	-	NM
Costes de reestructuración	-	-	0.0%	2	10	-80.0%
Ingresos operativos	188	161	16.8%	556	393	41.5%
Índice operativo ⁽²⁾	85.0%	86.8%		85.1%	88.7%	
Gastos de amortización	9	9		27	26	
Costes de transacción e integración	-	-		1	-	
Costes de reestructuración	-	-		2	10	
Ingresos operativos ajustados	\$ 198	\$ 170	16.5%	\$ 587	\$ 429	36.8%
Índice operativo ajustado ⁽³⁾	84.2%	86.2%		84.3%	87.7%	
Gasto de depreciación	80	66		229	188	
Ingresos de pensiones	6	5		19	13	
Otros	-	-		-	1	
EBITDA ajustado ⁽⁴⁾	\$ 284	\$ 241	17.8%	\$ 836	\$ 631	32.5%

Puede que los importes no sumen 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 $(1 - (\text{resultados operativos} / \text{ingresos}))$

³ El índice operativo ajustado se calcula como $(1 - (\text{resultados operativos ajustados} / \text{ingresos}))$

⁴ El 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 las "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; 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 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), 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 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 2024, 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.