



1 de mayo de 2019

Guion y diapositivas de presentación

El siguiente guion se ha de leer en conjunción con la presentación de diapositivas incluida, que contiene, entre otra información, datos originales para parte de la información que se presenta en este guion.

Gracias por su asistencia. Empezaremos con un resumen de XPO Logistics hoy: nuestra empresa, nuestra tecnología y nuestras propuestas de valor para los clientes e inversores. Explicaremos nuestras operaciones de manera más detallada. Y ofreceremos detalles de nuestro rendimiento financiero del primer trimestre y nuestros objetivos financieros para 2019.

XPO es una empresa de logística y transporte internacional líder con unos ingresos anuales de más de 17.000 millones de dólares que opera como una red altamente integrada de personas, tecnología y activos físicos. Usamos nuestra red para ayudar a nuestros clientes a gestionar sus mercancías de manera más eficiente en toda su cadena de suministros. Trabajamos bajo una misma marca: XPO Logistics.

A modo de orientación, la empresa tiene dos segmentos: transporte y logística. Aproximadamente el 65% de nuestros ingresos procede del transporte. El 35% restante procede de la logística, que a veces llamamos “cadena de suministros” o “logística de contratos”.

Nuestros mercados están ampliamente diversificados. Los más de 50.000 clientes a los que atendemos están presentes en todos los sectores importantes y forman parte de todos los sectores económicos. Nuestros ingresos provienen de una mezcla de verticales clave tales como los sectores del comercio al por menor y comercio electrónico, de alimentación y bebidas, de bienes de consumo envasados, y el sector industrial. Alrededor del 59% de nuestros ingresos se genera en EE. UU., un 13% procede de Francia y el 12% de Reino Unido. En términos generales, España es el siguiente país en generación de ingresos, con un 5%. En total, operamos en 32 países con 1.540 emplazamientos y aproximadamente 100.000 empleados.

Estos son los factores clave de nuestro crecimiento y retorno:

- Posiciones de liderazgo en áreas de rápido crecimiento de transporte y logística
- Oportunidad accesible de 1 billón de dólares, con una cuota de mercado inferior al 2%
- Diferenciación a través de la tecnología punta en todas las líneas de negocio
- Fuerte presencia multimodal en los sectores del comercio electrónico y omnicanal
- Importantes ventajas de escala: apalancamiento operativo, poder adquisitivo, ventas cruzadas y capacidad para innovar
- Habilidad para proporcionar una amplia gama de soluciones integradas a clientes con cadenas de suministro complejas
- Base de talento diverso compartiendo las prácticas recomendadas
- Operadores de primer nivel que también son accionistas de XPO

Información general de la empresa

Hemos creado XPO para ofrecer un valor excepcional a nuestros clientes y generar al mismo tiempo una gran rentabilidad para nuestros inversores. En la parte superior de nuestra propuesta de valor se encuentra una intensa cultura de servicio al cliente y empleados altamente comprometidos liderados por operadores con experiencia en cada unidad de negocio.

Nuestro sector es grande, en crecimiento y fragmentado con sectores del mercado que aún no se han penetrado. Hay tendencias seculares a nuestro favor, incluidos el continuo crecimiento del comercio electrónico, la gestión de inventario justo a tiempo y las expectativas de los clientes relacionadas con la conectividad digital. Creemos que nuestra habilidad para proporcionar a comerciantes minoristas, fabricantes y otros clientes soluciones integradas e integrales de la cadena de suministro nos proporciona una importante ventaja competitiva.

Además, muchos clientes, en particular las empresas nacionales y multinacionales, prefieren utilizar proveedores grandes de servicios multimodales para gestionar más de un aspecto de su cadena de suministro. Esto lo confirma nuestra propia experiencia: A finales del 2018, 90 de nuestros 100 principales clientes estaban utilizando al menos dos líneas de servicio de XPO y 55 de los 100 utilizaban cinco o más de nuestros servicios. Hace cuatro años estas cifras se aproximaban al cero.

Contamos con una estrategia de ventas de doble enfoque: obtener una mayor participación del gasto de nuestra actual base de clientes y penetrar en las verticales de alto crecimiento en las que las empresas necesitan varios servicios de XPO.

A lo largo de los últimos tres años, hemos cuadruplicado el número de ejecutivos de cuentas estratégicas en Norteamérica, fortalecido la asistencia de ventas, elevado los incentivos para compensación, y hemos invertido en nueva formación y sistemas de análisis para promover las ventas cruzadas de nuestros servicios. También hemos contratado a más de 200 representantes de ventas y personal de apoyo de ventas para nuestra línea de negocios de carga fraccionada en Norteamérica, con alrededor de 75% de dichas contrataciones realizadas en 2018. En Europa hemos creado un equipo de gestión de cuentas estratégicas que consolidó la base del talento de ventas de nivel superior tanto en logística como en transporte.

Nuestro más amplio equipo de ventas cerró un récord de 3.800 millones de dólares en ventas para el año fiscal 2018; hemos seguido esto con 1.100 millones de dólares de nuevos contratos cerrados a lo largo del mes de marzo: un incremento interanual del 15% y un récord trimestral. Nuestro proyecto de ventas ha superado los 4.000 millones de dólares de licitaciones activas por primera vez.

Nuestra organización de ventas global es un ejemplo de nuestras continuas inversiones en crecimiento a largo plazo. Otro ejemplo es nuestra red nacional XPO Direct™, que proporciona a los clientes de venta al por menor, comercio electrónico, omnicanal y producción nuevas formas de distribución de sus mercancías. Los almacenes de XPO Direct™ sirven como centros de estocaje e instalaciones de transbordo que pueden utilizar múltiples clientes al mismo tiempo. Las necesidades de transporte son respaldadas por nuestra capacidad de corretaje, contratada y en propiedad. Proporcionamos a nuestros clientes una forma de tramitar B2C y B2B a través del uso de nuestra escala y capacidad sin la inversión capital que supone añadir centros de distribución.

Básicamente, los clientes nacionales alquilan nuestras capacidades de logística de contratos, último kilómetro, LTL, mano de obra, tecnología, transporte y almacenamiento. Estos pueden colocar inventarios de forma fluida en diferentes mercados sin asumir grandes gastos fijos, a la vez que nosotros utilizamos nuestros activos existentes y las relaciones con los proveedores como palancas de crecimiento. En 2018, implementamos XPO Direct™ en más de 90 centros, proporcionando a la red una masa crítica. Actualmente damos la bienvenida a una cartera de clientes consolidados pendientes de incorporación.

Nuestra ventaja competitiva más atractiva es nuestra combinación de escala, densidad y tecnología que sirve de apoyo a nuestra gama de servicios. XPO:

- Es el segundo proveedor de servicios de logística de contrato más importante del mundo y el mayor proveedor de logística de comercio electrónico externalizada de Europa
- Está entre los tres proveedores más importantes de transporte de carga parcial (LTL) en Norteamérica y proveedor de LTL líder en Europa Occidental
- Es el segundo proveedor de corretaje de mercancías del mundo, con la flota terrestre propia más grande de Europa
- Es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas en Norteamérica
- Es el tercer proveedor de servicios de transporte intermodal en Norteamérica.
- Es el mayor gestor de envíos urgentes en Norteamérica por vía terrestre, aire y nuestra tecnología basada en web para la gestión de transporte automatizado
- Es un proveedor global de transporte gestionado, incluidas soluciones de torre de control, envíos urgentes gestionados y capacidad dedicada.
- Es un proveedor de tránsito internacional con una red integrada de servicios transfronterizos por tierra, mar y aire.

Nuestro modelo de negocio es ligero de activos en general, ya que estos representan menos de un tercio de nuestros ingresos. Nuestro capex neto para 2018 fue de 2,4% de los ingresos: un porcentaje significativamente bajo en comparación con nuestros grupos competidores de capital intensivo de transporte de carga parcial (LTL), carga completa, paquetería y transporte ferroviario.

Los activos que poseemos o alquilamos son componentes críticos de los servicios al cliente que proporcionamos:

- 805 instalaciones de logística de contrato
- 476 instalaciones de transbordo
- Activos de transporte por camiones de 16.000 tractocamiones y 39.000 tráileres
- Activos de transporte intermodal de 9.500 contenedores de 53 pies y 5.000 chasis

Tenemos un diferente tipo de oportunidad para generar valor a través del intercambio de prácticas recomendadas. Compartimos nuestros conocimientos con todas nuestras ofertas de servicio y regiones haciendo especial hincapié en áreas con un gran impacto, tales como el

servicio de atención al cliente, ventas, seguridad, formación, gestión de almacenes, operaciones de transbordo, mantenimiento de equipos, formación y recursos humanos.

Si miramos únicamente a los mercados en los que ya operamos, tenemos menos del 2% de la cuota de mercado de un total de 1 billón de dólares o más: eso supone más de 50 veces el volumen de nuestra base de ingresos actual. Ahora, analicemos XPO con mayor detalle, empezando por nuestra tecnología.

Tecnología transformativa

XPO anima a sus empleados a ofrecer un servicio de primer orden gracias a nuestra tecnología. Damos prioridad a la innovación porque creemos que poner la mejor tecnología en manos de empleados bien formados, incrementados por escalas, constituye la mayor ventaja competitiva de nuestro sector. Nuestra tecnología está especialmente diseñada para mejorar continuamente la eficacia, controlar los costes y aumentar nuestra presencia de formas específicas para los clientes. Esto es una razón principal por la que los clientes confían en nosotros con alrededor de 160.000 envíos por tierra y más de 7.000 millones de unidades de inventario a diario.

Esperamos gastar 550 millones de dólares en tecnología este año, esto supone una de las inversiones más grandes en tecnología de nuestro sector. Hemos creado una plataforma en la nube sumamente adaptable que nos permite agilizar la innovación en toda la organización, con un equipo global de aproximadamente 1.700 profesionales de TI, incluidos más de 100 científicos de datos. Concentramos nuestros esfuerzos en cuatro áreas: automatización y máquinas inteligentes, ciencia de datos dinámicos, el mercado del transporte digital y visibilidad y servicio de atención al cliente, especialmente en el comercio electrónico. Nuestro énfasis se centra en la digitalización de las interacciones de la cadena de suministro, como aquellas entre expedidores y transportistas, o clientes y minoristas.

A principios del año pasado, lanzamos nuestra plataforma de gestión de almacenes basada en la nube; esta integra robótica y otras automatizaciones avanzadas en nuestras operaciones con un alto grado de control, incluso cuando se utiliza un software de terceros complejo. Nuestra plataforma es mucho más eficiente que los sistemas de gestión de almacenes convencionales, especialmente en entornos de múltiples instalaciones y multicanal.

En junio de 2018 anunciamos una asociación sin precedentes con Nestlé, la empresa de alimentos y bebidas más grande del mundo, para crear en asociación un centro de distribución de 59.300 metros cuadrados en el Reino Unido para los bienes de consumo envasados de Nestlé. Vamos a invertir 77 millones de dólares en estas instalaciones, que está programada para su apertura en 2020. Esta ubicación incluirá sistemas de clasificación avanzados y robótica en un ecosistema digital que integra datos predictivos y máquinas inteligentes. Además, estas instalaciones albergarán un laboratorio tecnológico de XPO y operará como un laboratorio de ideas y una plataforma de lanzamiento para nuestras innovaciones.

En octubre anunciamos los planes para la implementación de 5.000 robots adicionales a lo largo de todas nuestras instalaciones logísticas en Norteamérica y Europa. Estos son robots inteligentes que colaboran con los humanos, diseñados para complementar a nuestro personal existente y admitir crecimiento futuro. Los robots autónomos móviles elevan los estantes de almacenamiento de inventario y los llevan a estaciones de recogida personalizadas donde un empleado puede gestionar hasta 48 pedidos de forma simultánea. La solución completa está conectada con nuestro sistema de gestión de almacenes: los "cobots" reducen el tiempo

necesario para gestionar un pedido y ponerlo en marcha, soportan servicios de entrega del mismo día y del día siguiente y ayudan a los empleados a reducir el tiempo utilizado en desplazamiento y el levantamiento de cargas pesadas.

De forma más amplia, en logística, nuestros almacenes se están convirtiendo en centros de alta tecnología con la ayuda de varios tipos de robots, drones para la gestión de inventarios y análisis sofisticados para la previsión de demanda. Nuestros algoritmos pueden predecir el flujo de bienes y posibles devoluciones, ayudar a nuestros clientes de comercio electrónico a planificar los inventarios y niveles de trabajo. Nuestra tecnología patentada facilita la distribución omnicanal, la asistencia a la producción ajustada, la asistencia postventa, la optimización de la cadena de suministros y la gestión del transporte. Esta conecta nuestros centros de distribución XPO Direct™ y puede predecir dónde en la red se deberían posicionar las existencias para obtener la máxima eficiencia.

En transporte, nuestro mercado del transporte digital XPO Connect™ está creando un cambio significativo en eficacia gracias al suministro, las transacciones y el seguimiento en la nube. Nuestro negocio de corretaje ya se beneficia del modelo de coste variable; ahora aplicamos la tecnología para mejorar incluso más los márgenes y la productividad de la mano de obra. XPO Connect™ es un mercado totalmente automatizado, con capacidades de autoaprendizaje y dinámico que conecta a expedidores y transportistas directamente, además de a través de XPO. Este proporciona a nuestros clientes visibilidad a través de distintos modos de transporte en tiempo real: fluctuaciones en capacidad, tarifas por región y negociación digital a través de una función de contraofertas automatizada. Los expedidores pueden asignar sus cargas a transportistas y realizar un seguimiento de la mercancía a través de un único y seguro inicio de sesión.

El número de transportistas registrados en XPO Connect™ ha ido de cero a 18.000 en 12 meses y esperamos que el número siga aumentando. Estos son operadores de calidad en nuestra red central que han optado por inscribirse a la interfaz. Ellos pueden llenar los kilómetros de vacío haciendo que su capacidad disponible sea visible para los clientes. Nuestra aplicación Drive XPO™ proporciona a los transportistas una forma de interactuar con XPO Connect™ desde la carretera. También sirve como geolocalizador y admite comunicaciones de voz a texto. Hemos estado llevando a cabo el proceso de implementación de Drive XPO™ en nuestra red de corretaje de mercancías europea para ofrecer a nuestros clientes de la región los mismos beneficios.

En el último kilómetro, hacemos uso de nuestras aplicaciones patentadas para implicar a los clientes en el proceso de entrega de sus mercancías pesadas. También recopilamos comentarios en tiempo real tras la entrega para ayudar a nuestros clientes a fomentar la fidelización. Creemos que contamos con las mejores métricas de servicio en nuestro sector, en parte porque nuestra sofisticada tecnología proporciona al comercio minorista, a los contratistas y a los consumidores con un mayor control sobre la experiencia del último kilómetro altamente dependiente de servicios.

Alguien que adquiere un sofá o un electrodoméstico de gran volumen de uno de nuestros clientes en línea puede realizar el seguimiento del pedido en tiempo real utilizando nuestras herramientas web, Google home, Amazon Echo o Google Search. Puede solicitar alertas personalizadas, cambiar el día o la hora de entrega de forma electrónica y utilizar nuestra herramienta de realidad aumentada para visualizar la colocación del artículo en su hogar. Nuestros transportistas contratados de último kilómetro utilizan la plataforma de XPO Connect™ para comunicarse con nuestro equipo de último kilómetro, recientemente añadimos programación automatizada y otras capacidades de autoservicio para expedidores.

En LTL, nuestra red se está beneficiando de los algoritmos avanzados de tarificación, del desarrollo de carga basada en inteligencia artificial y de las herramientas de realidad aumentada que mejoran la precisión dimensional en nuestros modelos de transporte de línea. Además, estamos implementando la optimización de rutas dinámicas para la recogida y entrega de forma que podamos mejorar la visibilidad para nuestros clientes; esta tecnología también reduce nuestra huella de carbono gracias a la reducción de los kilómetros de vacío.

Nuestro proyecto de tecnología para 2019 incluye la implementación de las herramientas de productividad de mano de obra XPO Smart, el uso extendido de aprendizaje automático en el transporte de línea y la aplicación de nuevos modelos de elasticidad de precios que identifiquen las tarificaciones más adecuadas y equilibren los volúmenes de nuestra red. Durante los próximos 12 a 24 meses, es nuestra intención lanzar una nueva plataforma de tecnología LTL para una optimización integral de nuestra red. Este debería generar un incremento importante en EBITDA una vez implementada.

Recientemente integramos un número de seguimiento único que nuestros clientes pueden utilizar en Google para realizar un seguimiento de sus mercancías a medida que pasan por nuestros almacenes y diferentes modos de transporte. Esto proporciona a nuestras grandes cuentas un incentivo adicional para usar XPO con múltiples soluciones.

El sector de cadena de suministro está abierto de par en par al pensamiento disruptivo como este. Nuestra posición como líder impulsor de tecnología ha supuesto ventajas importantes para nuestros clientes. Descubrimos constantemente nuevas eficiencias a través de la automatización avanzada y un arsenal de otras tecnologías, algunas de las cuales son confeccionadas a medida para clientes individuales.

Operaciones de logística

Logística de contratos

La logística de contrato es una actividad comercial caracterizada por contar con pocos activos y relaciones contractuales a largo plazo con baja ciclicidad y componentes de valor añadido que minimizan los productos no estándar. Sus requisitos de capex son bajos en porcentaje de ingresos, lo que da lugar a una conversión de flujo de caja y ROIC fuertes y libres.

Como segundo proveedor de servicios de logística de contrato más importante del mundo, nos encontramos a la cabeza de un sector de 120.000 millones de dólares con una estimación de crecimiento de dos a tres veces el PIB. Nuestra presencia global en cuanto a instalaciones se sitúa en un récord de 18 millones de metros cuadrados, esto nos hace especialmente interesantes para clientes multinacionales que también valoran nuestra experiencia en verticales, tecnología y capacidades en ingeniería. Cuando conseguimos un contrato de logística, la tenencia inicial suele tener una duración media de cinco años con una tasa histórica de renovación de aproximadamente 95 %. Estas relaciones pueden promover la venta cruzada y un uso más amplio de nuestros servicios, ya sea en logística entrante y saliente.

La oferta logística de XPO engloba una variedad de servicios cuyo propósito es ayudar a nuestros clientes a controlar los costes y aumentar la eficiencia. Proporcionamos almacenamiento y distribución con valor añadido, tramitación de pedidos electrónicos, soluciones de cadena de frío, logística inversa, empaquetado y etiquetado, apoyo a las fábricas, asistencia postventa, gestión del inventario y servicios de pedidos personalizados, tales como el grabado por láser. Además, proporcionamos soluciones con un diseño excelente

y servicios de optimización de la cadena de suministros, tales como gestión de flujos de producción, análisis predictivos y automatización avanzada.

Nuestra posición competitiva en la logística es como líder tecnológico. Somos innovadores y ágiles y tenemos la habilidad de gestionar implementaciones grandes y muy complejas. Con la robótica, por ejemplo, trabajamos con 29 de las principales empresas en el mundo, seleccionadas de entre cientos de proveedores anteriormente analizados.

La logística inversa es un área de la logística de contrato en rápido crecimiento y una en la que contamos con un perfil muy alto como proveedor de calidad. En 2018, gestionamos más de 170 millones de unidades de devolución anualmente. La gestión de devoluciones, como también se la conoce, es un servicio polifacético que incluye inspecciones, reempaquetado, reacondicionamiento, ventas o eliminación, devoluciones y gestión de garantías. Aquí, de nuevo, nuestra tecnología marca la diferencia. Hemos desarrollado análisis predictivos que utilizan aprendizaje automático para predecir la tasa de devoluciones futura según número de SKU. Este es un servicio de alto valor para empresas de comercio electrónico y fabricantes que venden directamente al consumidor, ya que los consumidores con más frecuencia prueban los productos que compran en línea.

Nuestro mayor contrato de logística de contratos hasta la fecha son unas instalaciones de logística inversa omnicanal que empezamos a desarrollar a mediados de 2018. Nuestro cliente es una gran empresa del calzado y prendas de vestir, nos hemos asociado para implementar un centro de procesamiento de devoluciones de 102.000 metros cuadrados (1,1 millones de pies cuadrados) en Estados Unidos. Este centro se ha diseñado a medida para mejorar drásticamente el tiempo de procesamiento de los productos; para volver a llevarlos a la cadena de suministro, una vez que son devueltos a través de canales como el comercio minorista, mayorista o electrónico.

Muchos de nuestros clientes de logística son importantes marcas de los sectores aeroespacial, comercio convencional y electrónico, alimentación y bebida, tecnología en general e inalámbrica en particular, industrial y fabricación, la industria química y agraria, y las ciencias de la vida y la salud. También contamos con posiciones consolidadas en subverticales de rápido crecimiento: por ejemplo, XPO es el principal proveedor de logística de moda en Italia. Hay muy pocas empresas de logística que cuentan con la amplitud de experiencia en verticales que nosotros tenemos: la mayoría de nuestra competencia se especializa en uno o dos verticales.

También poseemos fortalezas complementarias en Europa y Norteamérica. Por ejemplo, en Europa somos especialistas en la logística de la cadena de frío que incluye algunos sectores que son menos sensibles a los ciclos económicos, como por ejemplo la industria de alimentación y bebidas. Nuestros expertos europeos de la cadena del frío nos están ayudando a desarrollar este negocio en Norteamérica. En EE. UU., somos fuertes en los sectores aeroespacial y de alta tecnología, lo que nos está abriendo nuevas puertas a nivel internacional.

En 2018 implementamos un número récord de nuevos contratos con empresas en logística: 118 en un periodo de 12 meses, incluidas 28 en el cuarto trimestre. En el primer trimestre de 2019, obtuvimos unos beneficios de las implementaciones realizadas en 2018 y hemos ganado 23 nuevos contratos de logística. Utilizamos nuestras herramientas de planificación de plantillas XPO Smart en nuestras instalaciones de logística para predecir los niveles de mano de obra óptimos y compensar la inflación laboral.

La productividad laboral es una gran palanca para el ahorro de costes en nuestras operaciones de almacén, estamos centrados en aunar las diferencias entre un buen rendimiento y un gran rendimiento. Nuestra implementación de la tecnología de planificación de plantillas dinámica en nuestros centros logísticos ha resultado ser un éxito en este sentido.

Operaciones de transporte

Nuestro otro segmento, el de transporte, incluye nuestras líneas de corretaje de camiones y transporte, LTL, último kilómetro, intermodal, envíos urgentes, tránsito internacional y transporte gestionado.

Corretaje de camiones y Transporte

XPO utiliza un modelo de transporte combinado con capacidad de corretaje, contratada y en propiedad para el transporte terrestre por camión. La parte no en propiedad de nuestro modelo ofrece un coste variable y una amplia flexibilidad. Incluye nuestras operaciones de corretaje, así como la capacidad por contrato con operadores-propietarios independientes.

El segmento de corretaje nos atrae por distintos motivos. Además de ofrecer unos costes fijos bajos, tiene una alta conversión de flujo de caja libre y requisitos de capex mínimos, con condiciones favorables provenientes de la externalización y consolidación de proveedores. El corretaje también es valioso para la mayoría de nuestros clientes que utilizan XPO para otras líneas de negocio. Ejemplos de transporte por corretaje incluyen flujos industriales de materias primas y productos acabados, bienes de consumo, mercancías frágiles y de alto valor, y mercancías que requieren alta seguridad.

Hemos desarrollado un potente sistema de gestión de carga completa con el nombre de Freight Optimizer forma parte integral de nuestra arquitectura XPO Connect™ y que impulsa nuestras operaciones de corretaje tanto en Norteamérica como en Europa. Los conductores de camiones utilizan nuestra aplicación Drive XPO™ para interactuar con XPO Connect™ desde la carretera, localizando cargas y licitando para llenar kilómetros de vacío.

En Norteamérica, nuestra red de corretaje consta aproximadamente de 38.000 transportistas independientes, lo que supone más de un millón de camiones. Esta capacidad es de gran importancia para los expedidores ya que estos valoran nuestra habilidad para encontrarles camiones y conductores con independencia de las condiciones del mercado. En Europa, los componentes más importantes de nuestras operaciones de transporte son LTL, corretaje y el transporte dedicado. En 2018, estas tres líneas de servicio combinadas generaron en torno al 80% del EBITDA de nuestro transporte europeo. También ofrecemos un servicio de carga completa no dedicado en Europa que permite a nuestros clientes elegir la capacidad que deseen.

Transporte de carga fraccionada (LTL)

Nuestro segmento de LTL en Norteamérica se basa en activos; emplea a conductores en plantilla, una flota de tractocamiones y tráileres para líneas de servicio regular, recogida y entrega de palés, y una red de 290 terminales. En Europa Occidental, donde somos el proveedor líder de LTL, utilizamos el modelo óptimo para cada mercado nacional. En el Reino Unido, por ejemplo, somos propietarios de los camiones y empleamos a los conductores mientras que en España realizamos contratos con transportistas independientes para contar

con capacidad. En Francia utilizamos un modelo combinado. Apoyamos las relaciones de transportistas de LTL independientes con empleados y terminales de XPO.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en el rendimiento basado en la puntualidad y manipulación sin desperfectos. Estamos entre los tres proveedores más importantes de LTL en Estados Unidos, con una red que cubre alrededor del 99 % de los códigos postales. Utilizamos una de las flotas más modernas del sector que proporciona aproximadamente 9.100 millones de kilos de mercancías al año. Contamos con más de 20.000 clientes de LTL, principalmente cuentas locales, y hemos aumentado drásticamente el número de comerciales dedicados al servicio y crecimiento de esta base.

En nuestra línea de negocios de LTL en Norteamérica, en el primer trimestre de 2019, obtuvimos un índice operativo de 89,4% y un índice operativo ajustado de 87,6%, el mejor índice de primer trimestre en 20 años. Hemos casi doblado el EBITDA en carga fraccionada en los tres años desde su compra y hemos mejorado mucho las operaciones. Continuamos con la optimización de nuestra oferta de transporte de mercancías, la mejora del uso de nuestros activos y el servicio más coherente a nuestros clientes. También estamos diversificando nuestra base de clientes de LTL a través de la venta de este servicio en otros sectores verticales.

Otra gran eficiencia en LTL es la utilización del personal. Nuestros equipos de transformación y big data están utilizando nuestros análisis de mano de obra patentados para modelar una solución óptima para un día determinado en un centro de servicio determinado, basada en el volumen de trabajo previsto. Estudiamos elementos como las horas de recogida y entrega, horas de trabajo en los muelles, horas extra, trabajo a tiempo parcial y a jornada completa. Esto también se está aplicando a nuestras operaciones de transporte europeas.

Logística de último kilómetro

Nuestros servicios de último kilómetro son generalmente negocios con pocos activos: utilizamos contratistas independientes para realizar el transporte, y la entrega e instalación en domicilio. En Norteamérica, estos servicios cuentan con el apoyo de una red de 85 centros que amplían nuestra presencia de último kilómetro dentro de un radio de 200 kilómetros de aproximadamente el 90% de la población en Estados Unidos.

XPO es el mayor proveedor de distribución de mercancías pesadas a domicilio en Norteamérica y aun así solo contamos con el 7% de la cuota del mercado de este sector en Estados Unidos. Nuestros clientes de último kilómetro incluyen grandes superficies que venden productos tales como electrodomésticos, muebles, equipos de ejercicio y aparatos de electrónica de consumo grandes. Existe una tendencia continua hacia los clientes que compran mercancías pesadas y grandes en línea y, dado nuestra experiencia en mercancías pesadas, esto representa un potencial de crecimiento importante para nosotros.

La logística de último kilómetro para mercancías pesadas es un negocio altamente dependiente de servicios en el que nos desenvolvemos muy bien. Contamos con una sólida red de último kilómetro que pusimos en marcha en 2013, cuando adquirimos la empresa líder en último kilómetro en Norteamérica; luego integramos tres proveedores de último kilómetro consolidados más a lo largo de un periodo de 18 meses. Nuestros clientes se benefician de los miles de millones de dólares que hemos invertido en la tecnología de último kilómetro para proporcionar resultados superiores y coherentes a nivel nacional.

En Europa, otro panorama fragmentado de último kilómetro, se nos presenta una excelente oportunidad para aplicar nuestra tecnología y prácticas recomendadas. Hemos establecido operaciones de último kilómetro para mercancías pesadas en varios países europeos y hemos obtenido varios contratos cuantiosos. Es una presencia pequeña pero en crecimiento en un sector donde nuestra experiencia se valora.

Intermodal

Intermodal supone la porción de larga distancia del transporte en contenedores. Esta representa una oportunidad adicional de crecimiento para nosotros dentro de nuestra unidad de negocios de corretaje de mercancías. Los servicios incluyen corretaje de trenes, el factaje local realizado por contratistas de camiones independientes y los servicios operativos in situ. XPO cuenta con una de las redes de factaje más grandes de EE. UU., más de 2.400 operadores propietarios independientes y acceso a otros 25.000 camiones de factaje.

La naturaleza del transporte intermodal es que la demanda viene influenciada por factores externos, como la disponibilidad de capacidad de camiones. Cuando la capacidad de los camiones es relativamente escasa, entonces es el momento de intermodal: lo mismo es cierto para los altos costes del combustible. En general, el transporte intermodal puede ser un modo mucho más barato para transportar mercancías que no estén condicionadas por los plazos de entrega. Los mayores impulsores de la satisfacción del cliente son capacidad de reacción inmediata y rendimiento del servicio.

Nuestra tecnología patentada Rail Optimizer es un motor de crecimiento y nuestra ventaja competitiva en intermodal ya que permite una comunicación constante con los ferrocarriles y proporciona un alto nivel de visibilidad de los movimientos puerta a puerta de las mercancías de larga distancia. Utilizamos sensores en nuestros contenedores que nos avisan la ubicación de un contenedor, si está lleno o vacío y si la puerta está abierta. Estas son solo algunas de las formas en las que añadimos valor para nuestros clientes de intermodal.

Urgente

Ofrecemos transporte urgente —un segmento sin activos— como parte de nuestras operaciones de corretaje de mercancías en Norteamérica. Los envíos urgentes son mercancías a las que el tiempo apremia o materias primas que deben llegar rápidamente, por lo general con muy poco tiempo de reacción desde el aviso.

Empleamos una red de operadores-propietarios contratados para gestionar el transporte terrestre urgente y una plataforma de oferta electrónica para asignar cargas de chárter aéreo. Un gran e importante componente de nuestras operaciones de envíos urgentes es nuestra plataforma de gestión de transporte propio, que proporciona cargas de forma electrónica basado en las ofertas de los transportistas realizadas en línea. Estas transacciones principalmente se realizan de máquina a máquina. Nuestra tecnología inicia una subasta en Internet cada pocos segundos y nosotros obtenemos una comisión en concepto de gestión del proceso.

Uno de los principales factores que impulsa la demanda de servicios urgentes es la tendencia hacia el uso de envíos urgentes justo a tiempo (JIT). JIT es una estrategia de cadena de suministro que requiere que empresas externas de logística (3PL) respalden tanto la producción de fabricación como la gestión de inventario. Como el principal gestor de envíos urgentes de Norteamérica, contamos con los recursos necesarios para reaccionar muy

rápidamente, con lo que generalmente ayudamos a nuestros clientes a evitar pérdidas económicas desastrosas.

Nuestro grupo de envíos urgentes también atiende a nuestras otras líneas de servicio. Por ejemplo, si un contenedor transportado por ferrocarril queda inmovilizado por reparaciones en la línea, podemos pasar esa mercancía a una empresa de transporte urgente por tierra de nuestra red o transportarla en un avión chárter. Esta habilidad de encontrar soluciones para casi cualquier situación es una importante ventaja del uso de XPO.

Transporte gestionado

XPO es uno de los cinco principales proveedores de transporte gestionado del mundo, con aproximadamente 2.700 millones de dólares de transporte bajo nuestra gestión. El transporte gestionado es un servicio sin activos que proporcionamos a los expedidores que desean externalizar parte o todos sus modos de transporte y actividades asociadas. Estas actividades pueden incluir la gestión del transporte, como la consolidación y desconsolidación, la planificación de la plantilla, la facilitación de transportes entrantes y salientes, la gestión de documentación y aduanas, el procesamiento de reclamaciones y la gestión de proveedores 3PL, entre otros servicios.

Los tres principales componentes de nuestra oferta de transporte gestionado son: soluciones de torre de control, envíos urgentes gestionados y capacidad dedicada.

Nuestros expertos en torres de control están formados en operaciones, análisis, adquisiciones y atención al cliente. Diseñamos las rutas óptimas para una determinada cadena de suministro, seleccionamos los transportistas más eficientes y garantizamos que estos rindan al más alto nivel. También aplicamos un análisis basado en la optimización a los patrones de envío para identificar mejoras en los procesos y oportunidades de ahorro de costes. Supervisamos el rendimiento de los proveedores, las auditorías de mercancías, reclamaciones, avisos de devoluciones y otros procesos.

Nuestra tecnología web patentada para envíos urgentes facilita los envíos urgentes gestionados mediante la automatización de la adquisición y el seguimiento del transporte en los que las entregas a tiempo son cruciales. Contamos con miles de transportistas terrestres aprobados en nuestra red independiente, con vehículos que van desde furgonetas de transporte a camiones plataforma, además de opciones aéreas domésticas e internacionales.

Nuestro servicio exclusivo es una solución llave en mano que personalizamos para cada cliente: conductores, tractocamiones, mantenimiento, gestión y combustible, sin necesidad de alquilar los equipos.

Tránsito internacional

Proporcionamos servicios de tránsito internacional sin activos en un sector de 150.000 millones de dólares, en el que los transportistas dependen de nuestra experiencia nacional, transfronteriza e internacional. Las mercancías que enviamos pueden tener orígenes y destinos dentro del mismo país o trasladarse entre diferentes países o continentes. Los envíos pueden viajar por tierra, mar, aire o una combinación de todos.

XPO cuenta con una red de expertos independientes del mercado y agentes de aduanas autorizados que ofrecen una supervisión local de miles de zonas de transacciones clave de todo el mundo, y operamos como filial en calidad de transportista ordinario sin embarcaciones

("NVOCC"). Tenemos una oportunidad para incrementar la cuota de mercado en servicios de transporte de mercancías a través de nuestra red de oficinas dedicadas en cuatro continentes.

Centrados en los servicios y orientados a la obtención de resultados

El denominador común de todas las áreas de transporte y logística es que el cliente espera resultados. En nuestro ADN, cuyas raíces de transporte urgente se remontan a hace treinta años, llevamos la filosofía de proporcionar servicios sin cometer fallo alguno. Para nosotros, ofrecer un servicio que no sea excelente no es una opción.

Los clientes de transportes de mercancías quieren envíos y entregas puntuales. Los clientes de logística de contratos quieren que sus productos pasen por la cadena de suministro sin problemas. Todos los clientes quieren visibilidad de los flujos, documentación precisa y manipulación sin desperfectos. Si se produce cualquier interrupción, los clientes esperan saberlo al instante y escuchar una solución. Los clientes desean cada vez más información en tiempo real sobre las actividades de la cadena de suministro; este es el motivo por el que realizamos grandes inversiones en el desarrollo de aplicaciones, la visibilidad de extremo a extremo, herramientas de análisis predictivo y nuestro mercado del transporte digital.

Sabemos que XPO puede marcar la diferencia aún más con un servicio de atención al cliente superior en todos y cada uno de los segmentos que conforman nuestra oferta de servicios. Nos preguntamos: ¿Se alegra el cliente de haber elegido a XPO? ¿Mejoramos constantemente el valor que ofrecemos? Cuando empresas de primer nivel como Boeing, Nissan, Diebold, Navistar, Nordstrom, The Home Depot y Whirlpool nos conceden galardones por nuestra excelencia operativa, sabemos que estamos haciendo bien nuestro trabajo.

Una cultura con objetivos

Al transmitir nuestros puntos fuertes, creemos que debe darse igual peso al aspecto humano de XPO. Nuestra empresa emplea aproximadamente 100.000 extraordinarias personas que cuentan con grandes conocimientos acerca de nuestros clientes y nuestro negocio.

En 2018, la administración de XPO revisó más de 32.000 respuestas de encuestas para empleados y llevo a cabo numerosas sugerencias, incluido el establecimiento de un fondo de ayuda permanente basado en Estados Unidos para compañeros en zonas de desastres. Esto refleja un componente importante de nuestra cultura: involucrar a nuestros empleados, clientes, inversores y la comunidad en general en un sentido compartido de "hacer el bien".

Nuestra cultura también se centra en la seguridad, el respeto, el emprendimiento, la innovación y la inclusión: se trata de tener compasión, ser honesto y respetar los diversos puntos de vista, mientras se trabaja en equipo. Reforzamos nuestra cultura a través de la gestión de puertas abiertas, el plan de estudios de formación de la Universidad XPO, nuestra comunidad virtual de trabajo y las políticas de contratación de igualdad de oportunidades. Además, contamos con solidas directrices éticas que fomentan la seguridad emocional y física en el trabajo y definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la falta de honradez, la discriminación, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés, el tráfico de información privilegiada y la trata de personas.

Nuestra Política de cuidado del embarazo, desarrollada a lo largo del último año, es un estándar de excelencia no solo para nuestro sector, sino para cualquier industria. Cualquier

empleado de XPO que se convierte en padre por nacimiento o adopción puede optar a una baja pagada al 100% durante seis semanas si es el o la cuidadora principal del bebe o una baja de dos semanas pagadas si es el o la cuidadora secundaria. Además, las mujeres reciben hasta 20 días de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar, y otras preparaciones para la llegada de su bebe.

Nuestras empleadas pueden solicitar adaptaciones laborales para su embarazo sin miedo a ser discriminadas, incluida una respuesta "positiva automática" a la solicitud de adaptaciones tales como cambios en el horario de trabajo y la frecuencia o los tiempos de descanso, o la ayuda en la realización de ciertas tareas. Es posible organizar cambios más específicos cuando se cuenta con información médica relevante. Además, garantizamos que una empleada continuará cobrando su salario base mientras se realizan las adaptaciones para su embarazo, incluso si sus labores necesitan adaptarse, y continuará optando a subidas salariales mientras las adaptaciones para su embarazo estén en vigor.

También nos hemos asociado con una prestigiosa red sanitaria para mujeres y familias para ofrecer servicios sanitarios adicionales gracias a sus 1.400 profesionales de la salud en 20 especialidades a través de una clínica virtual. En total, más de 30 beneficios de calidad están disponibles para las mujeres y familias de XPO en Estados Unidos. Estos incluyen servicios de fertilidad, atención prenatal y postparto, promoción de los vínculos familiares pagada y un programa de reintegración al trabajo.

La sostenibilidad es otra de nuestras prioridades. Es un área donde XPO ya ha establecido un ejemplo en el sector, ofreciéndonos la oportunidad de desarrollar esa posición. *Inbound Logistics* incluyó a nuestra empresa entre los 75 primeros proveedores de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por tercer año consecutivo, y en 2016 fuimos premiados con la etiqueta "Objectif CO₂" en reconocimiento a las operaciones de transporte en Europa extraordinariamente respetuosas con el medio ambiente por el Ministerio de Medio Ambiente de Francia y la Agencia Francesa de Medio Ambiente y Energía.

El almacén del futuro que estamos creando junto con Nestlé en el Reino Unido se ubicará en mesetas artificiales que incluirán zonas verdes para minimizar el impacto visual en las poblaciones cercanas. Se tomarán medidas adicionales de sostenibilidad que incluirán sistemas de refrigeración de amoníaco respetuosos con el medio ambiente, iluminación LED para el ahorro de energía, bombas de calor de fuente de aire para las zonas de administración y recolección de agua de lluvia.

Varias de nuestras instalaciones de logística cuentan con la certificación ISO14001, que garantiza, entre otros, el cumplimiento medioambiental. Controlamos las emisiones derivadas del combustible de las carretillas elevadoras en nuestros almacenes y disponemos de sistemas instalados para adoptar de inmediato las medidas correctivas necesarias. Nuestros ingenieros de empaquetado se aseguran de emplear el tamaño de cartón óptimo para cada producto destinado a la distribución, y adquirimos envases reciclados siempre que podemos. Como consecuencia de nuestras operaciones de logística inversa, cada año reciclamos millones de componentes electrónicos y baterías.

En transporte, hemos realizado importantes inversiones de capex en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica, estos utilizan la tecnología RCS que cumple con las normas EPA 2013 y GHG14. Nuestras ubicaciones de carga fraccionada en Norteamérica cuentan con múltiples políticas de ahorro de energía y están llevando a cabo una actualización gradual a iluminación LED.

En Europa, somos propietarios de las flotas más modernas del sector: Cumplimiento en un 98% de los estándares Euro V, EEV y Euro VI y con una edad media de cada camión de 3 años. En Europa también somos propietarios de una gran flota de camiones de gas natural, y contamos con megacamiones aprobados por el gobierno en España. Estos camiones pueden reducir las emisiones de CO₂ de forma importante gracias a su mayor capacidad de transporte. Recientemente, empezamos a utilizar nueve vehículos eléctricos para entregas de último kilómetro en zonas urbanas, reduciendo las emisiones a cero.

El desarrollo de nuestra cultura seguirá siendo una marcha firme hacia adelante, tal y como ha sido desde nuestra fundación en 2011. Recientemente publicamos nuestro Informe de sostenibilidad inaugural, un documento global que incluye los datos y las iniciativas de 2018. También publicamos un Informe de responsabilidad social corporativa para nuestras operaciones europeas. Puede encontrar ambos documentos en <https://sustainability.xpo.com>.

Aspectos financieros destacados¹

Hemos cumplido con las expectativas para el primer trimestre y superado el EBITDA ajustado y el flujo de caja libre. Anunciamos:

- 4.120 millones de dólares en ingresos², en comparación con 4.190 millones
- 2,3% de crecimiento de ingresos orgánicos³
- 43 millones de dólares de ingresos netos², en comparación con 67 millones de dólares⁴
- 0,37 dólares de ganancia por acción diluida², en comparación con 0,50 dólares
- 59 millones de dólares de ingresos netos ajustados, en comparación con 81 millones de dólares
- 0,51 dólares de ganancia por acción diluida ajustada⁵, en comparación con 0,61 dólares
- 343 millones de dólares de EBITDA ajustado, en comparación con 330 millones de dólares
- (96) millones de dólares de uso de flujo de caja de operaciones, en comparación con (19) millones de dólares
- (96) millones de dólares de uso de flujo de caja libre⁶, en comparación con (151) millones de dólares

Programa de recompra de acciones de 2.500 millones de dólares

¹ Las conciliaciones de las medidas financieras no PCGA utilizadas en este documento se incluyen en la presentación de diapositivas.

² Los ingresos, ingresos netos y las ganancias por acción diluidas se vieron afectados negativamente por: la reducción del negocio por parte del cliente más importante de la empresa; el cambio de divisa; mayores gastos de intereses interanuales, parcialmente compensados por la actividad de readquisición de acciones; y un tipo impositivo real del 27% en 2019, en comparación con 0% en 2018.

³ Efectivo a partir del primer trimestre de 2019, la empresa excluye los ingresos de la inyección postal directa en el negocio de último kilómetro de su cálculo de crecimiento de ingresos orgánicos y continúa excluyendo el combustible y el cambio de divisas. La empresa dejó de ofrecer el servicio de inyección postal directa en el primer trimestre de 2019.

⁴ Los ingresos netos son atribuibles a accionistas ordinarios.

⁵ Las ganancias por acción diluidas ajustadas para 2019 reflejan una mayor tasa impositiva para el primer trimestre de 2019, en comparación con el mismo periodo de 2018.

⁶ La preferencia del flujo de caja libre fue impulsada por un menor gasto de capital neto y menores pagos de bonos interanuales.

Nuestro sólido balance general nos proporciona una gran flexibilidad a la hora de realizar las mejores asignaciones de capital en nombre de nuestros accionistas. Hemos recaudado o refinanciado más de 3.000 millones de dólares de inversores públicos y privados desde diciembre de 2018 con condiciones atractivas, al tiempo que ampliamos nuestro perfil de madurez. XPO no tiene deudas importantes con vencimientos inmediatos hasta junio de 2022.

Cuando el valor de nuestra acciones cayó hasta finales de 2018, suspendimos las fusiones y adquisiciones a favor de la recompra de nuestras propias acciones; una insólita oportunidad para crear un atractivo valor para el accionista. Gestionamos nuestras fusiones y adquisiciones de forma precisa y volveremos a las adquisiciones cuando el momento sea el adecuado.

Desde el 14 de diciembre de 2018 hasta el 30 de abril de 2019, hemos recomprado 35,2 millones de acciones de las acciones ordinarias de XPO a un precio medio de 53,42 dólares por acción, un coste total de aproximadamente 1.900 millones de dólares.

La empresa no está obligada a recomprar ningún número específico de acciones y podemos suspender o cancelar el programa en cualquier momento.

Objetivos financieros para 2019

Nuestros objetivos financieros para todo el año 2019 son:

- Crecimiento de ingresos de 3% a 5%, lo que corresponde a un crecimiento de ingresos orgánicos⁷ de 5,5% a 7,5% interanual
- EBITDA ajustado que se sitúa entre 1.650 millones de dólares y 1.725 millones de dólares, un incremento de 6% a 10% interanual
- Flujo de caja libre que se sitúa entre 525 y 625 millones de dólares⁸
- Gastos de capital netos que oscilen entre 400 millones de dólares y 450 millones de dólares
- Depreciaciones y amortizaciones que oscilen entre 765 millones de dólares y 785 millones de dólares
- Tipo impositivo real que oscile entre 26% y 29%
- Impuestos en efectivo que se sitúan entre 165 y 190 millones de dólares⁹

Para generar un crecimiento interanual entre 6% y 10% de EBITDA ajustado, seguimos anticipando un crecimiento bajo medio de un solo dígito de EBITDA ajustado en el primer semestre de este año, con un aumento del impulso para el segundo semestre. En el tercer trimestre, superaremos nuestras pérdidas de 2018 resultantes de la quiebra de House of Fraser. Nuestras previsiones también asumen el macro crecimiento continuo tanto en Norteamérica como en Europa, aunque a un ritmo menor que en 2018.

⁷ La previsión de entre 5,5% y 7,5% para el crecimiento de ingresos orgánicos para todo el año equivale al objetivo de entre 4% y 6% publicado en febrero de 2019, ajustado para la exclusión de los ingresos de la inyección postal directa de nuestro negocio de último kilómetro.

^{8, 9} Los objetivos de 2019 para el flujo de caja libre y los impuestos pagados en efectivo asumen gastos por intereses en efectivo de 275 a 315 millones de dólares. Esperamos un beneficio incremental del flujo de caja libre de entre 125 y 150 millones de dólares provenientes de programas de cuentas por cobrar para el 2019.

Además de la aceleración de los nuevos contratos obtenidos en el primer trimestre, esperamos beneficios anuales resultantes del número récord de proyectos logísticos que iniciamos a lo largo de 2018, de la expansión de nuestros centros de último kilómetro, de las numerosas iniciativas de tecnología de LTL y del lanzamiento de nuestro equipo de cuentas estratégicas en Europa. Así mismo, continuaremos viendo efectos positivos a lo largo de este año provenientes de la planificación de plantillas, de los robots de colaboración y de otras iniciativas de productividad que ya están en marcha, además de los buenos resultados que estamos obteniendo con XPO Direct™.

Dada nuestra expectativa de un mayor gasto de capital neto y mayores pagos de impuestos en efectivo en el segundo trimestre, anticipamos que el flujo de caja libre para el primer semestre de 2019 será parecido a la primera mitad de 2018.

Creación de valor sostenible

En resumen, continuamos con la ejecución de nuestra estrategia de crecimiento en el mercado de billones de dólares en el que operamos. Siempre hay formas en las que podemos ayudar a nuestros clientes a operar de forma más eficaz y reducir sus gastos; ese es el camino más sostenible para la obtención de valor para los accionistas.

Nuestra capacidad para impulsar la eficiencia a través de la tecnología en tantas partes de la cadena de suministro, desde el origen hasta el destino final, es una propuesta de valor que claramente cala en los clientes. Nuestro enfoque de asociación y nuestra tecnología patentada son razones fundamentales por las que 69% de las 100 empresas de la lista Fortune 100 utilizan XPO.

Contamos con una sólida base de operadores experimentados que saben arrojar resultados que nos permiten afianzar nuestra estrategia. Es importante recalcar que el 19% de las acciones diluidas en circulación de XPO están en manos de ejecutivos de la empresa y directores, que alinean sus intereses con aquellos de nuestros accionistas públicos.

En 2016, XPO entró en la lista Fortune 500 por primera vez y, un año más tarde, se nos nombró la empresa de transporte de mayor crecimiento en la lista. En 2018, *Fortune* nos incluyó en su lista *Fortune Future 50*, y Gartner nos clasificó como un líder entre los proveedores de logística de terceros a nivel global. En Italia, fuimos galardonados con el premio a la Empresa logística del año por innovación dos años consecutivos. *Logistics Manager* nos nombró 3PL del año. Y en el Reino Unido, Glassdoor nos votó como una de las tres mejores empresas para trabajar. Forbes nos calificó como una de las empresas americanas de mayor rendimiento en Global 2000 y uno de los mejores empleadores de Estados Unidos. En marzo, *Forbes* nos nombró una de las mejores empresas para trabajar en España. Agradecemos a nuestros empleados por crear la cultura que nos ha llevado a la obtención de estos reconocimientos.

Este año, *Fortune* nos nombró una vez más una de las empresas más admiradas del mundo y nos clasificó como la primera en nuestra categoría de logística y transporte. Muchos de los criterios para nombrar a las empresas más admiradas reflejan las fortalezas fundamentales de XPO: innovación, valor de la inversión a largo plazo, solidez financiera, uso inteligente de los activos corporativos y efectividad a la hora de gestionar un negocio global.

Hoy por hoy, XPO es más capaz de crear un valor considerable para los accionistas que en cualquier otro momento de nuestra historia. Nuestro potente foso competitivo incluye posiciones de liderazgo en áreas de rápido crecimiento de transporte y logística, una amplia gama de soluciones de cadena de suministro integradas, importantes ventajas de escala y diferenciación a través de la tecnología punta. Contamos con operadores experimentados, con un personal motivado y con planes de crecimiento meticulosos para cada línea de negocio.

Estamos seguros de que una vez más aumentaremos el EBITDA ajustado más rápido que los ingresos este año, a medida que desarrollamos nuestras previsiones y establecemos nuestra posición de cara al futuro. Nuestras mayores oportunidades para servir los intereses de nuestros inversores y nuestros clientes aún están por venir.

Gracias por su interés.

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 que acompañan a esta presentación de diapositivas.

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no PCGA: beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ("EBITDA") y EBITDA ajustado durante los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; el flujo de caja libre para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y los beneficios por acción ajustados (básico y diluido) ("BPA ajustado) para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; y los ingresos orgánicos y el crecimiento de ingresos orgánicos para los periodos de tres meses hasta el 31 de marzo de 2019 y 2018, de forma consolidada.

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. Creemos que estas medidas financieras no PCGA solo se deberían utilizar como medidas complementarias de nuestro rendimiento operativo.

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por costes de transacciones, integración y renovación de marca, además de ajustes debido a costes de reestructuración. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición real o planificada, e incluyen costes de transacciones, gastos de consultoría para la adquisición e integración, 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 ajustes por cambio de marca están relacionados principalmente al cambio de marca al nombre XPO Logistics en nuestra flota e

instalaciones. 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.

Consideramos que el flujo de caja libre es una medida importante de nuestra capacidad de pago del vencimiento de las deudas o de financiar otros usos del capital que estimemos puedan mejorar el valor de los accionistas. Calculamos el flujo de caja libre como caja neta ajustada utilizada en las actividades de operaciones, menos el pago realizado por compras de propiedades y equipos más ingresos procedentes de ventas de propiedades y equipos, con la caja neta ajustada utilizada en actividades de operaciones definidas como caja neta utilizada en actividades de operaciones más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados. Consideramos que el EBITDA y el EBITDA ajustado mejoran 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 atribuibles a los accionistas ordinarios y el 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. Creemos que los ingresos orgánicos son una medida importante porque excluye el impacto de los siguientes elementos: fluctuaciones en tasas de cambio de divisas, cargos adicionales por combustible e ingresos asociados con nuestro servicio de inyección postal de último kilómetro.

Con respecto a nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado, el flujo de caja libre y el crecimiento de ingresos orgánicos para 2019, todos ellos medidas no PGCA, no hay disponible ninguna conciliación de la medida no PGCA con la correspondiente medida PGCA que no suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de los elementos de conciliación descritos a continuación que excluimos de la medida objetivo no PGCA. 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 el balance general, la declaración de ingresos ni la declaración del flujo de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

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, incluida nuestros objetivos financieros de 2019 para nuestros ingresos consolidados y el crecimiento orgánico de los ingresos, EBITDA ajustado, flujo de caja libre, gastos de capital netos, depreciación y amortización, tipo impositivo real, impuestos en efectivo y el beneficio del flujo de caja libre de nuestros programas de cuentas por cobrar. *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. No obstante, la ausencia de estas palabras no significa que las declaraciones no*

sean a futuro. 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 pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los tratados en nuestros documentos presentados ante SEC y lo siguiente: condiciones económicas generales; presión de los precios y la competencia; nuestra capacidad de alinear nuestras inversiones en activos de capital, lo que incluye equipos, centros de servicio y almacenes, con las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad de integrar y aprovechar con éxito las sinergias, los ahorros de costes y las oportunidades de mejoras de beneficios esperados con respecto a las empresas adquiridas; nuestra capacidad de desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o violaciones de dichos sistemas; nuestro considerable endeudamiento; nuestra capacidad para obtener crédito y capital social; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transportes externos; nuestra capacidad de atraer y conservar a conductores cualificados; litigios, incluidos los relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y demandas colectivas; asuntos laborales; incluida nuestra capacidad para gestionar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados a las disputas laborales en los centros de nuestros clientes y los esfuerzos por las asociaciones laborales para organizar a nuestros empleados; riesgos asociados a nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados a planes de beneficios definidos para nuestros actuales empleados y antiguos empleados; fluctuaciones en tasas de cambio de divisas; fluctuaciones en tasas de interés fijas y flotantes; cambios en el precio y los sobrecargos del combustible; conflictos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; normativas gubernamentales, entre las que se incluyen las leyes de cumplimiento de comercio; y acciones y políticas gubernamentales, incluida la probable salida del Reino Unido de la Unión Europea. 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 para reflejar eventos o circunstancias posteriores, cambios de expectativas o la aparición de eventos inesperados, excepto de aquellos exigidos por la ley.

XPOLogistics

Presentación para inversores

Mayo de 2019

Descargo de responsabilidad

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 esta presentación 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 PCGA: beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ("EBITDA") y EBITDA ajustado durante los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; el EBITDA, el EBITDA ajustado y el EBITDA excluyendo carga completa para los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016 y 2015; el flujo de caja libre para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018 y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016 y 2015; los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el beneficio por acción ajustado (básico y diluido) ("BPA ajustado") durante los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica durante los periodos de tres meses finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018; los ingresos orgánicos y el crecimiento de los ingresos orgánicos para los periodos trimestrales que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018 de forma consolidada y para nuestro segmento de logística.

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.

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por costes de adquisición e integración relacionada, transformación e iniciativas de cambio de marca, además de ajustes debido a costes de reestructuración. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición real o planificada, e incluyen costes de transacciones, gastos de consultoría para la adquisición e integración, 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 ajustes por cambio de marca están relacionados principalmente al cambio de marca al nombre XPO Logistics en nuestra flota e instalaciones. 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.

Consideramos que el flujo de caja libre es una medida importante de nuestra capacidad de pago del vencimiento de las deudas o de financiar otros usos del capital que estimemos puedan mejorar el valor de los accionistas. Calculamos el flujo de caja libre como caja neta ajustada utilizada en las actividades de operaciones, menos el pago realizado por compras de propiedades y equipos más ingresos procedentes de ventas de propiedades y equipos, con la caja neta ajustada utilizada en actividades de operaciones definidas como caja neta utilizada en actividades de operaciones más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados. Consideramos que el EBITDA, el EBITDA ajustado y el EBITDA excluyendo carga completa mejoran 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 normalizadas y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados atribuibles a los accionistas ordinarios y el 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. Creemos que los ingresos operativos ajustados de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de costes de transacciones, integración, reestructuración y renovación de la marca puntuales y gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos orgánicos son una medida importante porque excluye el impacto de los siguientes elementos: fluctuaciones en tasas de cambio de divisas, cargos adicionales por combustible e ingresos asociados con nuestro servicio de inyección postal de último kilómetro.

Con respecto a nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado, el flujo de caja libre y el crecimiento de ingresos orgánicos para 2019, todos ellos medidas no PGCA, no hay disponible ninguna conciliación de la medida no PGCA con la correspondiente medida PGCA que no suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de los elementos de conciliación descritos a continuación que excluimos de la medida objetivo no PGCA. 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 el balance general, la declaración de ingresos ni la declaración del flujo de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

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, incluido nuestros objetivos financieros para nuestro EBITDA ajustado consolidado y flujo de caja libre, y nuestras búsquedas de oportunidades de adquisiciones. 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. No obstante, la ausencia de estas palabras no significa que las declaraciones no sean a futuro. 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 pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los tratados en nuestros documentos presentados ante SEC y lo siguiente: condiciones económicas generales; presión de los precios y la competencia; nuestra capacidad de alinear nuestras inversiones en activos de capital, lo que incluye equipos, centros de servicio y almacenes, con las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad de integrar y aprovechar con éxito las sinergias, los ahorros de costes y las oportunidades de mejoras de beneficios esperados con respecto a las empresas adquiridas; nuestra capacidad de desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o violaciones de dichos sistemas; nuestro considerable endeudamiento; nuestra capacidad para obtener crédito y capital social; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transportes externos; nuestra capacidad de atraer y conservar a conductores cualificados; litigios, incluidos los relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y demandas colectivas; asuntos laborales; incluida nuestra capacidad para gestionar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados a las disputas laborales en los centros de nuestros clientes y los esfuerzos por las asociaciones laborales para organizar a nuestros empleados; riesgos asociados a nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados a planes de beneficios definidos para nuestros actuales empleados y antiguos empleados; fluctuaciones en tasas de cambio de divisas; fluctuaciones en tasas de interés fijas y flotantes; cambios en el precio y los sobrecargos del combustible; conflictos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; normativas gubernamentales, entre las que se incluyen las leyes de cumplimiento de comercio; y acciones y políticas gubernamentales, incluida la probable salida del Reino Unido de la Unión Europea. 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 para reflejar eventos o circunstancias posteriores, cambios de expectativas o la aparición de eventos inesperados, excepto de aquellos exigidos por la ley.

Factores clave que impulsan el crecimiento y los retornos

- ▶ Posiciones de liderazgo en áreas de rápido crecimiento de transporte y logística
- ▶ Oportunidad accesible de 1 billón de dólares, con una cuota de mercado inferior al 2%
- ▶ Diferenciación a través de la tecnología punta en todas las líneas de negocio
- ▶ Fuerte presencia multimodal en los sectores del comercio electrónico y omnicanal
- ▶ Importantes ventajas de escala: apalancamiento operativo, poder adquisitivo, ventas cruzadas y capacidad para innovar
- ▶ Habilidad para proporcionar una amplia gama de soluciones integradas a clientes con cadenas de suministro complejas
- ▶ Base de talento diverso compartiendo las prácticas recomendadas
- ▶ Operadores de primer nivel que también son accionistas de XPO

Objetivos para 2019 De 1.650 millones a 1.725 millones de dólares de EBITDA ajustado, una subida interanual de 6% a 10%, y de 525 a 625 millones de dólares de flujo de caja libre.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Uno de los 10 principales proveedores de servicios de la cadena de suministro

Utilizamos nuestra red altamente integrada de personas, tecnología y activos para ayudar a los clientes a gestionar sus mercancías de manera más eficiente en todas sus cadenas de suministros

TRANSPORTE
65% de los ingresos

Traslado de todo tipo de mercancías utilizando el modo óptimo o una combinación de modos

- Carga completa a través de la capacidad de camiones y tráileres de corretaje, contratados y propios
- Carga fraccionada
- Entrega de último kilómetro, montaje e instalación de mercancías pesadas a través de capacidades contratadas
- Transporte ferroviario intermodal

LOGÍSTICA
35 % de los ingresos

Resolver requisitos de la cadena de suministro complejos para todo tipo de mercancías

- Almacenamiento, tramitación, distribución y gestión del inventario de alto valor añadido
- Soluciones innovadoras gracias al uso de automatización avanzada, análisis patentados y otras tecnologías de XPO
- Comercio electrónico y especialización omnicanal
- Gestión de devoluciones (logística inversa)

Fortune nombró a XPO como una de las Empresas más admiradas del mundo por segundo año consecutivo en 2019

Nota: Datos de ingresos, excluyendo la eliminación entre segmentos, según lo informado para el año fiscal 2018.

Presencia global con combinación comercial bien diversificada

Cifras clave

Clientes	Más de 50.000
Empleados	Aproximadamente 100.000
Ubicaciones	1.540
Países de operación	32
Instalaciones de logística de contrato	194 millones de pies cuadrados 18 millones de metros cuadrados

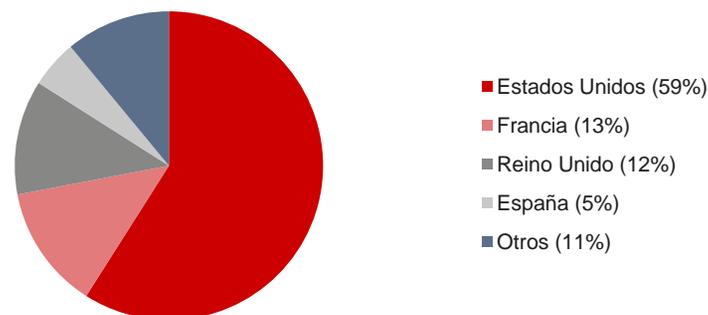
Nota: Métricas clave a partir de marzo 31, 2019.

Nota: El perfil de ingresos brutos refleja los ingresos totales del año fiscal 2018.

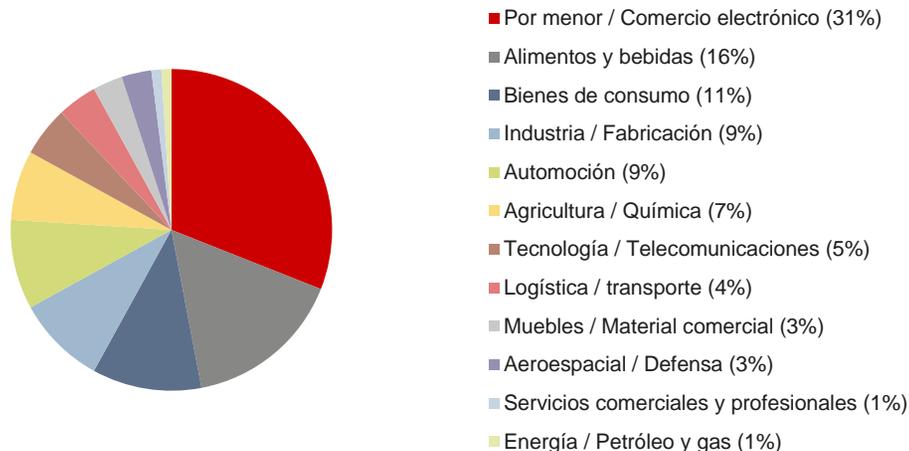
Nota: Los ingresos divididos por segmentos de clientes se basan en los 200 clientes más importantes de la empresa que representan aproximadamente 60% de los ingresos totales.

Perfil de ingresos brutos

Por país de operación

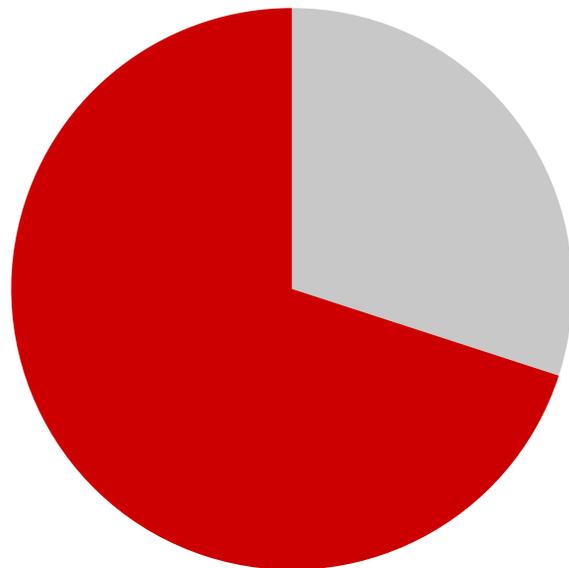


Por cliente vertical



La composición de las redes genera valor

Combinación de ingresos atractiva



■ Ligero de activos (70%)
■ Basado en activos (30%)

- ▶ **Red de transporte no en propiedad:**
12.000 tractocamiones contratados a través de operadores propietarios independientes y más de 1 millón de camiones de corretaje
- ▶ **Activos de transporte por carretera:**
16.000 tractocamiones; 39.000 tráileres; 9.500 contenedores intermodales de 53 pies y 5.000 chasis
- ▶ **Instalaciones:**
476 instalaciones de transbordo y 805 instalaciones de logística de contrato

Red global con mezcla idónea de capacidades basadas en activos y no activos que mejora la atención al cliente mientras genera gran rentabilidad para los accionistas

Nota: La mezcla de ingresos refleja los ingresos totales del año fiscal 2018.

Ritmo rápido de innovación

La clave de nuestra ventaja competitiva está en los 550 millones de dólares de inversión anual en tecnología

- ▶ Equipo global de tecnología con aproximadamente 1.700 profesionales
- ▶ Más de 100 científicos de datos centrados en el análisis predictivo y el aprendizaje automático
- ▶ El mercado del transporte digital XPO Connect™ ofrece a los transportistas visibilidad en tiempo real de la oferta y demanda y automatiza la coincidencia de carga con empresas de transporte a través de la aplicación móvil Drive XPO™
- ▶ La consumerización del modo de último kilómetro incluye el seguimiento activado por voz y realidad aumentada
- ▶ El lanzamiento de robots de colaboración mejora drásticamente la velocidad, precisión y manipulación segura de la tramitación de pedidos de logística; se ha planificado la puesta en marcha de más de 5.000 robots
- ▶ La tecnología patentada para almacenes facilita la integración de soluciones automatizadas
- ▶ Los robots de seguridad C3XPO mejoran la seguridad de las instalaciones y reducen los costes del cliente

Nuestra tecnología es una de las razones principales por las que los clientes confían en nosotros a diario con aproximadamente 160.000 envíos por tierra y más de 7.000 millones de unidades de inventario

Equipo de gestión altamente cualificado

	Experiencia anterior
Bradley Jacobs <i>Director ejecutivo</i>	United Rentals, United Waste
Josephine Berisha <i>Vicepresidente sénior, Compensación y beneficios globales</i>	Morgan Stanley
Tony Brooks <i>Presidente, Carga fraccionada, Norteamérica</i>	Sysco, PepsiCo, Roadway
Erik Caldwell <i>Director de operaciones, Cadena de suministro, América y Asia Pacífico</i>	Hudson's Bay, Luxottica
Richard Cawston <i>Director gerente, Cadena de suministro, Europa</i>	Asda, Norbert Dentressangle
Michele Chapman <i>Vicepresidente sénior, Operaciones de ventas globales</i>	Amazon
Ashfaque Chowdhury <i>Presidente, Cadena de suministro, América y Asia Pacífico</i>	New Breed
Troy Cooper <i>Presidente</i>	United Rentals, United Waste
Matthew Fassler <i>Director de estrategia</i>	Goldman Sachs
Sarah Glickman <i>Directora financiera interina; Vicepresidente sénior, Finanzas corporativas</i>	Novartis, Honeywell, Bristol-Myers Squibb
Luis Ángel Gómez <i>Director gerente, Transporte, Europa</i>	Norbert Dentressangle
Mario Harik <i>Director de información</i>	Oakleaf Waste Management

Nota: Lista parcial en orden alfabético.

Equipo de gestión altamente cualificado (continuación)

	Experiencia anterior
Tavio Headley <i>Director sénior, Relaciones con los inversores</i>	Jefferies, American Trucking Associations
Meghan Henson <i>Directora de recursos humanos</i>	Chubb, PepsiCo
Erin Kurtz <i>Vicepresidenta sénior, Comunicaciones</i>	Thomson Reuters, AOL
Katrina Liddell <i>Vicepresidenta sénior, Ventas de transporte, Norteamérica</i>	Johnson Controls International
John Mitchell <i>Director de información, Cadena de suministro, América y Asia Pacífico</i>	New Breed, Pep Boys, Lowe's
Patrick Oestreich <i>Vicepresidente sénior, Ventas estratégicas y gestión de cuentas</i>	DB Schenker
Emily Phillips <i>Vicepresidente sénior, Soluciones avanzadas</i>	Home Depot, JDA Software
Greg Ritter <i>Director de atención al cliente en jefe</i>	Knight Transportation, C.H. Robinson
Sanjib Sahoo <i>Director de información, Soluciones de transporte</i>	tradeMONSTER
Christopher Synek <i>Presidente, Transporte, Norteamérica</i>	Republic Services, Cintas
Daniel Walsh <i>Presidente, Último kilómetro</i>	Brambles, CHEP
Malcolm Wilson <i>Director ejecutivo, XPO Logistics Europe</i>	Norbert Dentressangle, NYK Logistics

Nota: Lista parcial en orden alfabético.

Menos del 2% de la cuota actual de una oportunidad accesible de 1 billón de dólares

Tamaño del sector industrial en miles de millones ⁽¹⁾

Ordenado por cuota de ingresos de XPO

Contrato Logística	~120 \$
--------------------	---------

Presencia en Norteamérica Carga fraccionada	~38\$
---	-------

Transporte europeo ⁽²⁾	~455\$
-----------------------------------	--------

Carga completa en Norteamérica y servicios urgentes	~375\$
---	--------

Presencia en Norteamérica Intermodal y factaje	~43\$
--	-------

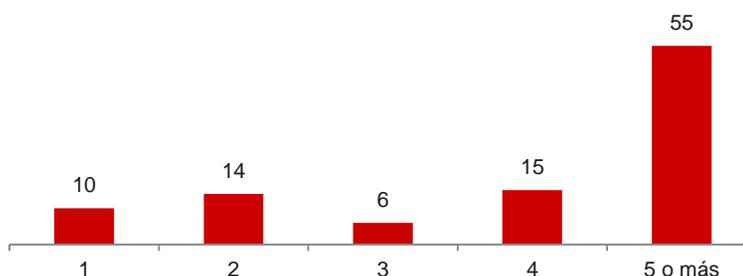
Presencia en Norteamérica Último kilómetro	~13\$
--	-------

Un mayor equipo de ventas cerró un récord de 1.100 millones de dólares en nuevos negocios en el primer trimestre de 2019

- Se ha mantenido el crecimiento del equipo de gestión de cuentas estratégicas en Norteamérica con un enfoque en la expansión de las relaciones con grandes clientes
- Se ha creado un equipo de gestión de cuentas estratégicas europeo y se ha consolidó la base del talento de ventas de nivel superior tanto en logística como en transporte
- Se ha fortalecido la asistencia de ventas, elevado la compensación por incentivos e invertido en nueva formación y análisis para impulsar las ventas cruzadas

Los clientes principales se están beneficiando de la plataforma de XPO

Número de servicios de XPO usados por los 100 clientes principales ⁽³⁾



A partir de año fiscal 2018

- 90 de los 100 clientes principales de XPO usan dos o más líneas de servicio
- 69% de las empresas de la lista Fortune 100 confían sus negocios a XPO

(1) Incluye solo los mercados europeo y norteamericano; las fuentes incluyen: Investigaciones y previsiones de gestión de Armstrong & Associates, Norbridge, Inc., EVE Partners LLC, FTR Associates, SJ Consulting Group, Oficina de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EE. UU., A.T. Kearney, Transport Intelligence, American Trucking Associations, Technavio, Bain & Company, Wall Street research y previsiones de gestión.
 (2) El transporte europeo incluye transporte de carga completa y corretaje.
 (3) Las categorías de servicios son envíos urgentes, intermodal, último kilómetro, corretaje, LTL y cadena de suministros en Norteamérica; cadena de suministro y transporte, y tránsito internacional en Europa.

Posiciones de liderazgo en sectores industriales que alto crecimiento

		Como porcentaje de los ingresos brutos de XPO ⁽¹⁾	Tasa de crecimiento proyectada del sector frente al PIB ⁽²⁾
Logística de contratos	<ul style="list-style-type: none"> El segundo proveedor de logística de contrato a nivel global El mayor proveedor de tramitación externalizada de pedidos de comercio electrónico de Europa 	35%	2 – 3x
Presencia en Norteamérica Carga fraccionada	<ul style="list-style-type: none"> Entre los tres proveedores más importantes de LTL en Norteamérica Más de 75.000 trayectos de entrega en 24 y 48 horas 	22%	1 – 1,5x
Transporte en Europa	<ul style="list-style-type: none"> Mayor proveedor de corretaje de camiones y la flota en propiedad más grande de Europa Principal proveedor de carga fraccionada (LTL) de Europa Occidental 	16%	1 – 1,5x
Corretaje de camiones, envíos urgentes, envíos, transporte gestionado	<ul style="list-style-type: none"> Segunda mayor empresa de corretaje de mercancías a nivel global Principal gestor de envíos urgentes de Norteamérica con el mayor TMS de subasta basado en web para transporte urgente 	15%	2 – 4x
Intermodal y factaje	<ul style="list-style-type: none"> Tercer mayor proveedor de transporte intermodal en Norteamérica y red de factaje líder del sector Más de 30 años de experiencia en movimientos de mercancías transfronterizos con México por ferrocarril 	6%	3 – 5x
Último kilómetro para mercancías pesadas	<ul style="list-style-type: none"> Mayor logística de último kilómetro de mercancías pesadas en Norteamérica Amplió la red en Norteamérica a 85 centros 	6%	2 – 4x

(1) Combinación de ingresos para el año fiscal 2018.

(2) Fuente: investigaciones y previsiones de gestión de Armstrong & Associates, Norbridge, Inc., EVE Partners LLC, FTR Associates, SJ Consulting Group, Inc., Oficina de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EE. UU., A.T. Kearney, Transport Intelligence, American Trucking Associations, Technavio, Wall Street Research y previsiones de gestión.

Posiciones consolidadas en los sectores del comercio electrónico y omnicanal

La combinación de escala, experiencia y tecnología patentada impulsa las altas tasas de satisfacción de los clientes

- ▶ Mayor proveedor de tramitación de pedidos de comercio electrónico para logística de terceros en Europa
- ▶ Mayor proveedor de logística de último kilómetro de mercancías pesadas en Norteamérica, una creciente categoría de compras en línea y omnicanal con servicio implementado en Europa
- ▶ Líder de logística inversa (gestión de devoluciones) en Norteamérica con amplia experiencia en la devolución de productos, pruebas, reacondicionamiento, gestión de garantías, personalización de pedidos y otros servicios de valor añadido
- ▶ Entre los clientes se incluyen muchos gigantes del comercio electrónico exclusivo y minorista
- ▶ La red de distribución de espacio compartido de XPO Direct™ proporciona a los clientes una gestión de pedidos rápida, puntual y asequible, además de reposición en tienda.
- ▶ La tecnología patentada para la automatización avanzada de centros de almacenaje, robots, drones y otras innovaciones que habilitan soluciones de logística de comercio electrónico personalizadas

Impulsores de crecimiento específicos de empresa para el crecimiento sostenible

Las inversiones de 2018 proporcionan los beneficios de cara al futuro

- ▶ Se amplió la infraestructura de la logística de contrato con software de gestión de almacenes
- ▶ Se amplió el equipo de ventas de LTL en Norteamérica y los equipos de gestión de cuentas estratégicas
- ▶ Se puso en marcha la red de distribución de espacio compartido de XPO Direct™ para atender a clientes de comercio electrónico, omnicanal y de producción en Norteamérica
- ▶ Se amplió la presencia de último kilómetro a 85 centros de distribución en Norteamérica, ubicados estratégicamente para clientes de comercio online de último kilómetro y de distribución XPO Direct™
- ▶ Se obtuvo importantes mejoras en la atención al cliente, las entregas puntuales y las tasas generales de satisfacción del cliente de los servicios LTL a través de la tecnología y formación
- ▶ Se llevaron a cabo automatizaciones avanzadas de funciones de clientes y transportistas
- ▶ Se llevaron a cabo eficacias mediante la centralización de servicios compartidos y aprovisionamiento

Ampliación de nuestro foso competitivo a través de escala, densidad y tecnología

Impulsores de crecimiento específicos de empresa para el crecimiento sostenible (cont.)

Las iniciativas tecnológicas para 2019 mejoran la productividad y el compromiso del cliente

- ▶ Rápida adopción del mercado del transporte digital XPO Connect™ por parte de 18.000 transportistas en Estados Unidos hasta la fecha
- ▶ Implementación satisfactoria del portal para clientes de XPO Connect™ en Europa
- ▶ Las nuevas capacidades de XPO Connect™ para el último kilómetro proporcionan a los contratistas independientes más control sobre la satisfacción del cliente
- ▶ Numerosas herramientas tecnológicas implementadas para LTL: optimización de rutas dinámica, algoritmos avanzados de tarificación, desarrollo de carga basada en inteligencia artificial, modelo de bypass de transporte de línea y herramientas de realidad aumentada
- ▶ Los algoritmos de tarificación del corretaje de camiones utilizan aprendizaje automático para comprar transporte
- ▶ Las herramientas de productividad laboral de XPO Smart impulsan las eficiencias en los centros logísticos, implementación en 290 centros de servicio LTL
- ▶ Lanzamientos escalonados de GreyOrange, 6 River y ABB robotics en curso con clientes de logística claves

XPOLogistics

Líneas de comercio clave

Logística de contratos

Posición competitiva como líder tecnológico

Actividad comercial caracterizada por contar con pocos activos y relaciones contractuales recurrentes a largo plazo con baja ciclicidad y componentes de valor añadido que minimizan los productos no estándar

- ▶ Profunda experiencia con sectores de alto crecimiento que tienden a la externalización: venta al por menor, comercio electrónico, industrial, alta tecnología, sector aeroespacial, telecomunicaciones, industria alimentaria, sanidad y agricultura
- ▶ El mayor proveedor de logística de comercio electrónico externalizada de Europa
- ▶ Robótica y automatización avanzada para los centros de almacenaje
- ▶ Requisitos de bajo mantenimiento de capex
- ▶ Duración media de contratos de cinco años con una tasa de renovación récord de alrededor del 95%
- ▶ Crecimiento de ingresos orgánicos de 8% en el primer trimestre de 2019



Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Corretaje de camiones

Gran oportunidad para ofrecer ventas cruzadas masivas de capacidad

Segmento sin activos que corresponde la carga a transportistas con una red establecida de más de 38.000 transportistas de camiones precualificados

- ▶ La red de del transporte digital XPO Connect™ y la aplicación Drive XPO™ mejoran la productividad y los márgenes conectando clientes y transportistas en la nube
- ▶ La tecnología patentada Freight Optimizer gestiona el acceso a la capacidad en XPO Connect™
- ▶ Los algoritmos patentados mejoran continuamente en el proceso de optimización de los precios gracias al aprendizaje automático
- ▶ El modelo de coste variable ofrece un buen rendimiento a través de los ciclos, con una alta conversión de flujo de caja libre y un capex mínimo.
- ▶ Mercado de carga completa fragmentado con tendencias de externalización favorables, ampliamente utilizadas por múltiples y diferentes mercados verticales



Último kilómetro

Demanda impulsada por el comercio electrónico y omnicanal

Negocio con pocos activos que organiza la fase final de entrega de mercancías a los hogares de los clientes finales desde centros de distribución, instalaciones de transbordo o establecimientos minoristas

- ▶ Entre los clientes se incluyen la mayoría de los minoristas principales de mercancía pesada y comercio electrónico en EE. UU.
- ▶ La mejor experiencia de cliente disponible gracias a la tecnología patentada para el seguimiento, entrega e instalación doméstica de los productos
- ▶ Integrada en la red de distribución de logística de contrato y LTL de XPO Direct™ para crear una potente propuesta de valor para los clientes del comercio minorista y comercio electrónico
- ▶ Expansión del servicio de último kilómetro en Europa



Carga fraccionada en Norteamérica

Entre los tres transportistas más importantes de LTL en Norteamérica

Negocio basado en activos que utiliza conductores en plantilla, una flota de tractores y tráileres para líneas de servicio regular, recogida y entrega de palés y una red de terminales

- ▶ La red cubre aproximadamente el 99% de los códigos postales en Estados Unidos
- ▶ Centrados en el rendimiento basado en la puntualidad y manipulación sin desperfectos
- ▶ Una de las flotas más modernas del sector que proporciona aproximadamente 9.100 millones de kilos de mercancías al año
- ▶ 25 cuentas LTL principales que utilizan una media de seis diferentes servicios de XPO cada una
- ▶ Tecnología que impulsa la optimización de precios y mano de obra
- ▶ Índice operativo ajustado para el primer trimestre de 2019 de 87,6%; el mejor índice de primer trimestre en 20 años



Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Intermodal

Potencial de ventas a largo plazo para conversión de camión a ferrocarril

Negocios con pocos activos que organizan la sección de larga distancia del transporte en contenedores, incluido el corretaje de trenes, el factaje local y los servicios operativos in situ

- ▶ Tercer proveedor intermodal más importante
- ▶ Capacidad de factaje líder en Estados Unidos con 2.400 operadores propietarios independientes, con acceso a más de 25.000 camiones de factaje adicionales
- ▶ La tecnología patentada Rail Optimizer es una ventaja competitiva: permite la comunicación constante con los ferrocarriles para ofrecer un seguimiento de puerta a puerta con gran visibilidad de mercancías de larga distancia
- ▶ Altos niveles de satisfacción de los clientes propiciados por la rentabilidad, la capacidad de reacción inmediata y el rendimiento del servicio



Transporte europeo

Intercambio de conocimientos de prácticas recomendadas con Norteamérica

La plataforma de transporte de carga completa dedicada y no dedicada, carga fraccionada, corretaje de camiones y el nuevo servicio de último kilómetro

- ▶ La combinación de LTL, corretaje de camiones y transporte dedicado representaron alrededor del 80% del EBITDA de transporte europeo en el año fiscal 2018
- ▶ Proveedor líder de LTL en Europa Occidental, con iniciativas de mejora de beneficios en curso similares al servicio LTL en Norteamérica
- ▶ El importante y creciente negocio de corretaje aprovecha la red de transporte y la capacidad propia de XPO
 - Realizó el lanzamiento del sistema Freight Optimizer para mejorar la visibilidad e implementó la aplicación Drive XPO™ para transportistas
- ▶ Negocio de transporte dedicado con un elevado índice de retorno que aprovecha activos para contratos a largo plazo



Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Tránsito internacional

Red global integrada

Solución logística sin activos para envíos nacionales, transfronterizos e internacionales que incluye la intermediación aduanera

- ▶ El tránsito de mercancías es un sector de 150.000 millones de dólares, de los cuales XPO posee menos del 1%.
- ▶ Aprovechamiento de las relaciones con transportistas por tierra, mar y aire para proporcionar servicios diferenciados para fletes nacionales, transfronterizos e internacionales
- ▶ Opera como filial en calidad de transportista ordinario sin embarcaciones (“NVOCC”)
- ▶ Oportunidad para incrementar la cuota de mercado mediante una red de oficinas dedicadas en cuatro continentes
- ▶ Añadió capacidades en XPO Connect™



XPOLogistics

Aspectos financieros destacados

Programa de recompra de acciones de 2.500 millones de dólares

Del 14 de diciembre de 2018 al 30 de abril de 2019, la empresa volvió a adquirir:

- ▶ 35,2 millones de acciones ordinarias de XPO
- ▶ Una media de 53,42 dólares por acción
- ▶ Para un coste total de aproximadamente 1.900 millones de dólares

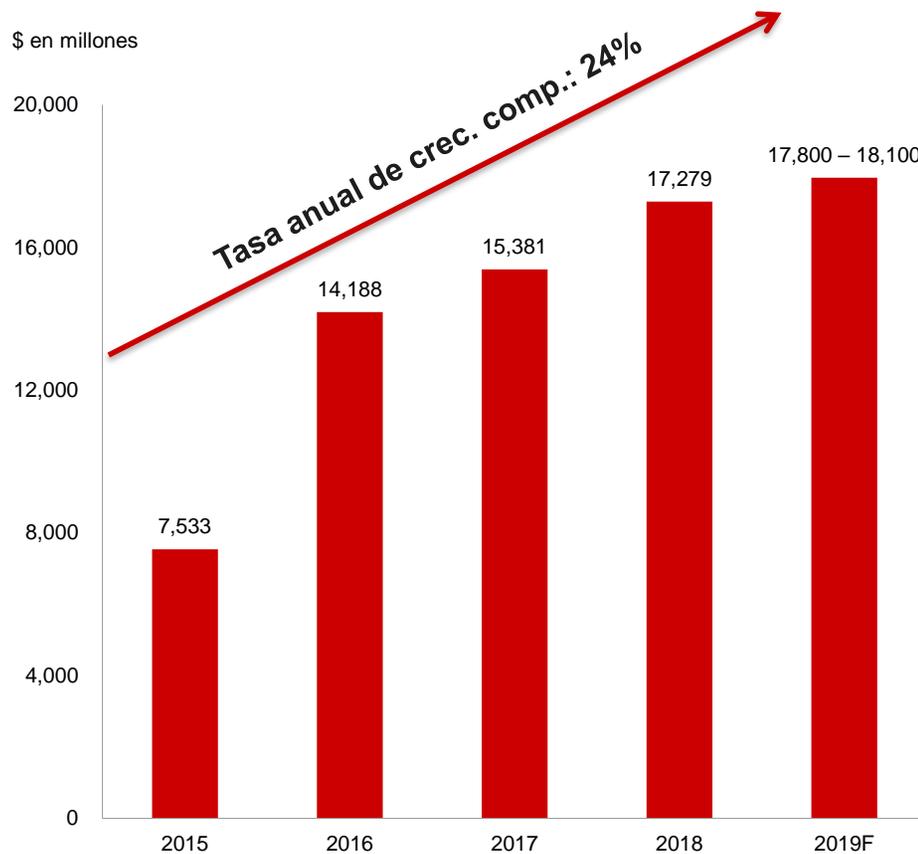
A fecha 30 de abril de 2019, XPO contaba con aproximadamente 92 millones de acciones de sus acciones ordinarias en circulación, en comparación con las 127 millones de acciones en circulación del 30 de septiembre de 2018.

La empresa no está obligada a recomprar ningún número específico de acciones y puede suspender o cancelar el programa en cualquier momento.

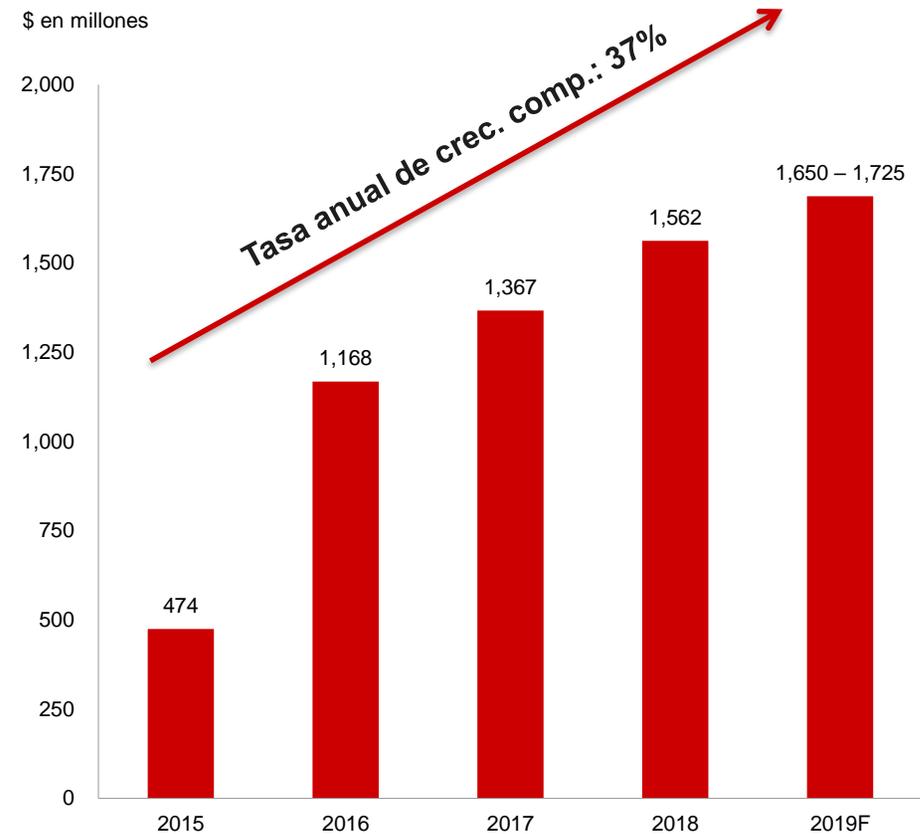
Nuestra liquidez nos proporciona flexibilidad a la hora de realizar las mejores asignaciones de capital en nombre de nuestros accionistas

Crecimiento de ingresos y EBITDA ajustado líder del sector

Ingresos



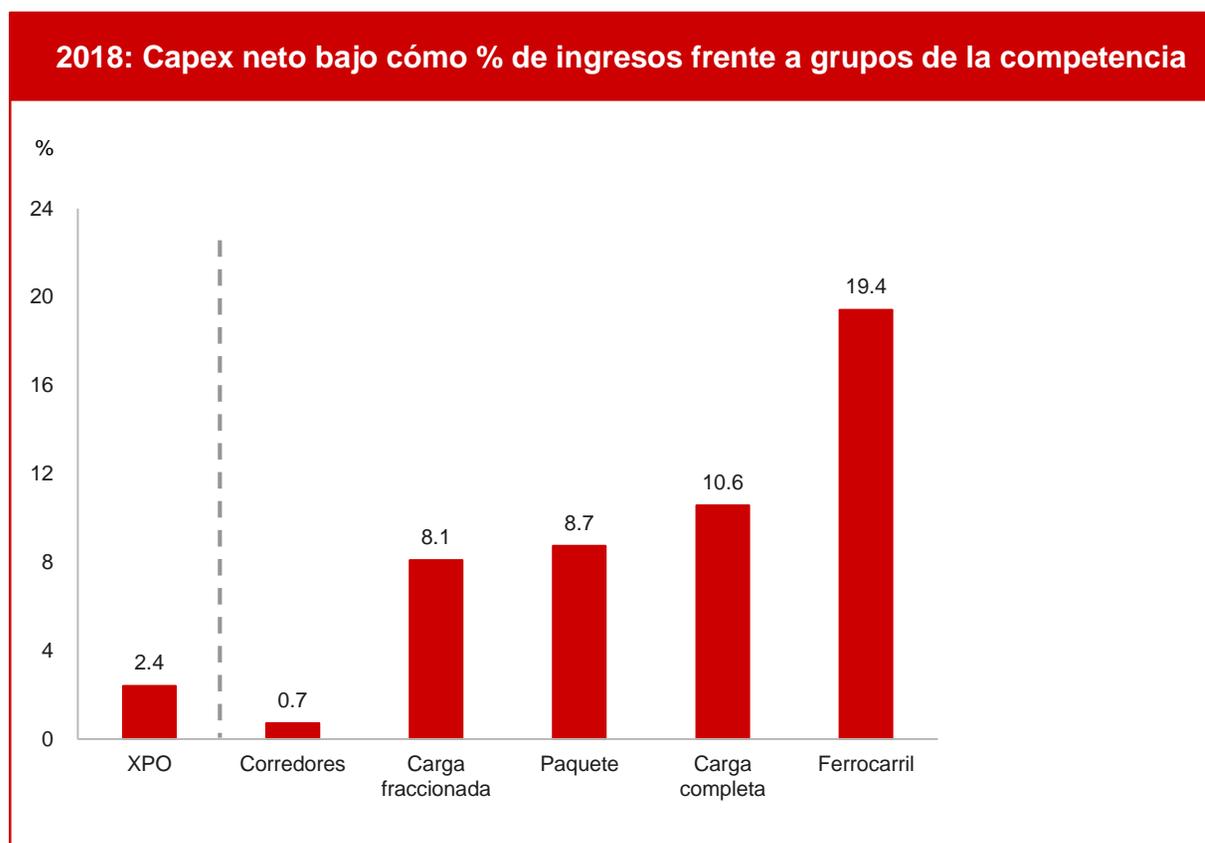
EBITDA ajustado



Nota: No incluye el impacto de la unidad de negocio de carga completa cedida de Norteamérica.
Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Combinación comercial de activos/no activos flexible

El modelo comercial mejora el servicio al cliente y el rendimiento financiero

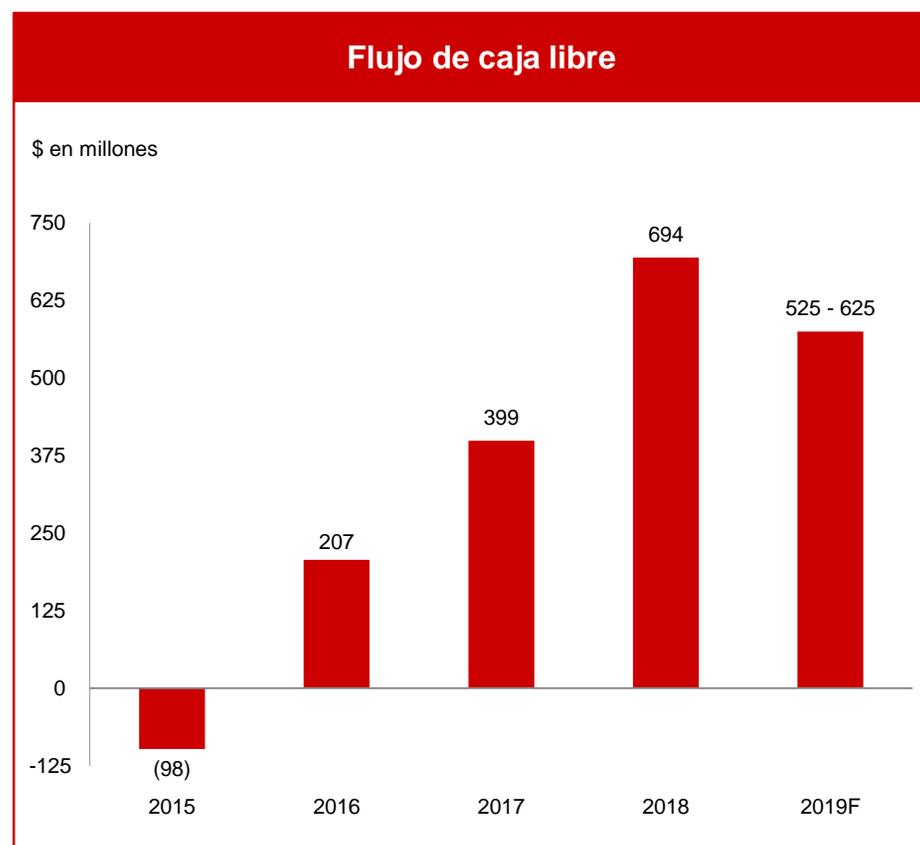


Nota: Corretaje incluye CH Robinson, Echo Global Logistics y Expeditors International; LTL incluye Old Dominion Freight Line, YRC Worldwide, ArcBest y Saia; paquetería incluye FedEx y UPS; TL incluye Werner Enterprises, Knight-Swift Transportation y Heartland Express; ferrocarril incluye CSX Rail Corp, Norfolk Southern, Union Pacific, Kansas City Southern, Canadian Pacific Railway y Canadian National Railway Company. Cifras normalizadas a fecha de 31 de diciembre, con excepción de Echo Global Logistics y Expeditors International que se calendarizaron para los últimos doce meses a partir del 30 de septiembre de 2018.

Nota: El capex neto se define como el pago por adquisiciones de propiedades y equipamiento menos los ingresos por ventas de activos.

Sólida generación del flujo de caja libre

El flujo de caja libre del año fiscal 2019 refleja el crecimiento de EBITDA ajustado previsto de 6% a 10% y los gastos de intereses de la recompra de acciones



Nota: El flujo de caja libre del año fiscal 2019 refleja: 1) el objetivo de 1.650 millones de dólares a 1.725 millones de dólares de EBITDA ajustado de la empresa; 2) el objetivo de capex neto de 400 a 450 millones de dólares de la empresa, incluidos 650 millones de dólares de capex bruto, y de 200 a 250 millones de dólares de ventas de activos; 3) los 275 a 315 millones de dólares de gastos de caja en intereses previstos y 4) capital circulante como un uso de caja, compensado por un beneficio incremental previsto para el flujo de caja libre de entre 125 y 150 millones de dólares procedentes de los programas de cuentas por cobrar.

Nota: El flujo de caja libre de 2018 incluye un beneficio incremental de aproximadamente 200 millones de dólares provenientes de programas de cuentas por cobrar.

Nota: Los datos de 2016 y 2017 se han reformulado para reflejar el impacto de la Actualización de la normativa contable 2016-18.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Resultados del primer trimestre de 2019

Primer trimestre de 2019 en comparación con el primer trimestre de 2018:

- ▶ 4.120 millones de dólares en ingresos⁽¹⁾, en comparación con 4.190 millones de dólares
- ▶ 2,3% de crecimiento de ingresos orgánicos⁽²⁾
- ▶ 43 millones de dólares de ingresos netos⁽¹⁾, en comparación con 67 millones de dólares⁽³⁾
- ▶ 0,37 dólares por acción diluida⁽¹⁾, en comparación con 0,50 dólares
- ▶ 59 millones de dólares de ingresos netos ajustados, en comparación con 81 millones de dólares
- ▶ 0,51 dólares por acción diluida ajustada⁽⁴⁾, en comparación con 0,61 dólares
- ▶ 343 millones de dólares de EBITDA ajustado, en comparación con 330 millones de dólares;
- ▶ (96) millones de dólares de uso de flujo de caja de operaciones, en comparación con (19) millones de dólares
- ▶ (96) millones de dólares de uso de flujo de caja libre⁽⁵⁾, en comparación con (151) millones de dólares.

(1) Los ingresos, ingresos netos y las ganancias por acción diluidas se vieron afectados negativamente por: la reducción del negocio por parte del cliente más importante de la empresa; el cambio de divisa; mayores gastos de intereses interanuales, parcialmente compensados por la actividad de readquisición de acciones; y un tipo impositivo real del 27% en 2019, en comparación con 0% en 2018.

(2) Efectivo a partir del primer trimestre de 2019, la empresa excluye los ingresos de la inyección postal directa de su cálculo de crecimiento de ingresos orgánicos y continúa excluyendo el combustible y el cambio de divisas; la empresa dejó de ofrecer el servicio de inyección postal directa de último kilómetro en el primer trimestre de 2019.

(3) Los ingresos netos son atribuibles a accionistas ordinarios.

(4) Las ganancias por acción diluidas ajustadas para 2019 reflejan una mayor tasa impositiva para el primer trimestre de 2019, en comparación con el mismo periodo de 2018.

(5) El flujo de caja libre incluye 71 millones de dólares del efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados, con la preferencia impulsada por un menor gasto de capital neto y menores pagos de bonos interanuales.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Objetivos financieros para 2019

La empresa ha reafirmado sus objetivos para todo el año 2019:

- ▶ Crecimiento de ingresos de 3% a 5%, lo que corresponde a un crecimiento de ingresos orgánicos⁽¹⁾ de 5,5% a 7,5% interanual
- ▶ EBITDA ajustado que se sitúa entre 1.650 millones de dólares y 1.725 millones de dólares, un incremento de 6% a 10% interanual
- ▶ Flujo de caja libre⁽²⁾ que se sitúa entre 525 y 625 millones de dólares
- ▶ Gastos de capital netos que oscilen entre 400 millones de dólares y 450 millones de dólares
- ▶ Depreciaciones y amortizaciones que oscilen entre 765 millones de dólares y 785 millones de dólares
- ▶ Tipo impositivo real que oscile entre 26% y 29%
- ▶ Impuestos en efectivo¹ que se sitúan entre 165 y 190 millones de dólares

(1) La previsión de entre 5,5% y 7,5% para el crecimiento de ingresos orgánicos para todo el año equivale al objetivo de entre 4% y 6% publicado en febrero de 2019, ajustado para la exclusión de los ingresos de la inyección postal directa de último kilómetro.

(2) Los objetivos de 2019 para el flujo de caja libre y los impuestos pagados en efectivo asumen gastos por intereses en efectivo de 275 a 315 millones de dólares; la empresa espera un beneficio incremental del flujo de caja libre de entre 125 y 150 millones de dólares provenientes de programas de cuentas por cobrar para el 2019.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Persistente a la hora de crear un valor significativo para los accionistas

- ▶ Posiciones de liderazgo en áreas de rápido crecimiento de transporte y logística
- ▶ Tecnología puntera para operaciones, clientes y transportistas
- ▶ Fuerte posicionamiento en los sectores del comercio electrónico y omnicanal en rápida expansión
- ▶ Soluciones diferenciadas que ayudan a los clientes a gestionar sus cadenas de suministro de forma más efectiva
- ▶ Crecimiento de EBITDA a mayor ritmo que los ingresos
- ▶ Generación de efectivo robusta
- ▶ Altamente cualificado en la asignación de capital
- ▶ El personal interno es propietario del 19% de las acciones de XPO diluidas en circulación, lo que supone que sus intereses están fuertemente alineados con aquellos de los accionistas públicos

XPO ha recaudado o refinanciado más de 3 mil millones de dólares de inversores públicos y privados desde diciembre de 2018 con condiciones atractivas, al tiempo que amplía su perfil de madurez. La empresa no tiene deudas importantes con vencimientos inmediatos hasta junio de 2022.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

XPOLogistics

Materiales suplementarios

XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- ▶ Nombrada una de las empresas internacionales más admiradas por Fortune, 2018 y 2019
- ▶ Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019
- ▶ Incluida en la lista Fortune Future 50 2018 de empresas americanas mejor posicionadas para un crecimiento excepcional
- ▶ Posicionada en el puesto número 7 de la lista Glassdoor Top 20 de empresas británicas con el mejor liderazgo y cultura de trabajo, 2018
- ▶ Posicionada por Fortune en el puesto número 67 de los mayores empleadores en América, 2018
- ▶ El Director ejecutivo, Jacobs, ocupa el puesto número 10 en la lista Barron de los mejores CEO del mundo, 2018
- ▶ Premio a la empresa del año por su innovación otorgado por Assologistica (Italia), 2017 y 2018
- ▶ Reconocida por Nissan (Europa) por la excelencia en la logística, 2015, 2016, 2017, 2018
- ▶ Nombrada una de las empresas de Estados Unidos de mayor rendimiento en Global 2000 de Forbes, 2017
- ▶ Nombrada uno de los mejores empleadores de Estados Unidos por Forbes, 2017
- ▶ Nombrada líder mundial en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos según Gartner, 2018

Aspectos más relevantes del informe de sostenibilidad inaugural de XPO

En 2018:

- ▶ El personal de almacenes en Estados Unidos recibió un aumento anual medio de sus salarios del 8%, más del 30% recibió un aumento del 10% o más
- ▶ XPO se ha asociado con una prestigiosa red sanitaria para mujeres y familias para ofrecer servicios sanitarios adicionales gracias a sus 1.400 profesionales de la salud en 20 especialidades a través de una clínica virtual
- ▶ Los conductores de XPO a nivel mundial realizaron más de 2.250 millones de kilómetros sin accidentes
- ▶ El programa de seguridad "Road to Zero" ha reducido la conducción distraída en Estados Unidos en un 37%, en relación al 2018, gracias a la tecnología de LTL implementada en los vehículos y la formación de los conductores
- ▶ Se invirtieron 1,7 millones de horas de formación en el desarrollo de empleados en todo el mundo.
- ▶ 30% de las contrataciones a nivel mundial fueron mujeres
- ▶ Se realizó la devolución de gastos de formación de hasta 5.250 dólares anuales para empleados que realizaron cursos de formación continua

Puede encontrar el Informe de sostenibilidad 2018 en sustainability.xpo.com

Los beneficios ofrecidos por el programa "Pregnancy Care and Family Bonding" para la maternidad y conciliación familiar de XPO van por delante de cualquier sector:

- ▶ Cualquier empleado, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el sueldo al 100% si es el cuidador principal del bebe
- ▶ Las mujeres reciben hasta 20 días de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar
- ▶ Las mujeres embarazadas reciben una respuesta "positiva automática" cuando soliciten la adaptación de su labor debido al embarazo: cambios en los horarios de trabajo, la frecuencia o los tiempos de descanso y la ayuda en la realización de ciertas tareas
- ▶ Es posible organizar cambios más extensivos cuando se cuenta con información médica relevante
- ▶ XPO garantiza que una empleada continuará cobrando su salario base mientras se realizan las adaptaciones para su embarazo
- ▶ XPO garantiza que una empleada continuará optando a subidas salariales mientras las adaptaciones para su embarazo estén en vigor

En total, más de 30 beneficios de calidad están disponibles para las mujeres y familias de XPO en Estados Unidos, con todas las mejoras ofrecidas a los empleados sin coste adicional

Sólido compromiso con la sostenibilidad

Transporte

- ▶ Nombrado uno de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* en 2016, 2017 y 2018
- ▶ SmartWay® reconoció a XPO por su excelencia en la mejora del medioambiente
- ▶ Premiada con la etiqueta “Objectif CO₂” en reconocimiento a las operaciones de transporte extraordinariamente respetuosas con el medio ambiente por el Ministerio de Medioambiente de Francia y la Agencia Francesa de Medioambiente y Energía
- ▶ Importante inversión de capex en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología RCS que cumple con las normas EPA 2013 y GHG14)
- ▶ Una de las flotas más modernas de Europa: Cumplimiento en un 98% de los estándares Euro V, EEV y Euro VI, con una edad media por camión de aproximadamente tres años en 2018
- ▶ Gran flota de camiones que operan con gas natural en Europa, pioneros en el uso de tractocamiones impulsados por LNG en el área suburbana de París
- ▶ En España, los megacamiones aprobados por el gobierno pueden reducir las emisiones de CO₂ en hasta 20%.
- ▶ Los conductores reciben una formación en conducción eficiente y responsable, y les mostramos técnicas para reducir el consumo de combustible

Sólido compromiso con la sostenibilidad (cont.)

- ▶ Las operaciones de carga fraccionada en Norteamérica cuentan con políticas de ahorro de energía implementadas y están implementando una actualización gradual a la iluminación LED
- ▶ Experimentamos con alternativas al diésel, como vehículos híbridos de diésel eléctricos
- ▶ Hemos introducido nueve furgonetas eléctricas de cero emisiones en Europa para el servicio de último kilómetro

Logística

- ▶ Numerosas instalaciones de XPO cuentan con el certificado ISO14001 de altos estándares para la gestión medioambiental
- ▶ El centro de almacenamiento de Nestlé del futuro en el Reino Unido estará ubicado en mesetas artificiales, contará con sistemas de refrigeración de amoníaco respetuosos con el medio ambiente, iluminación LED, bombas de calor de fuente de aire para las zonas de administración y recolección de agua de lluvia
- ▶ Las medidas para la mitigación de los residuos, tales como los albaranes y la documentación electrónicos, se han instaurado en las operaciones diarias para reducir el papel u otros residuos

Nuestra calculadora patentada CarbonNET basada en la nube ayuda a nuestras operaciones a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO₂

Sólido compromiso con la sostenibilidad (cont.)

- ▶ Se realizan evaluaciones de eficiencia energética en todos los almacenes antes de alquilarlos, y se adquiere equipos eficientes siempre que resulta posible.
- ▶ 79% de los dispositivos de gestión de materiales utilizado en nuestros centros logísticos funcionan con baterías en vez de combustible
- ▶ Se reciclan millones de componentes electrónicos y baterías anualmente como un subproducto de las operaciones de logística inversa
- ▶ Los ingenieros de empaquetado se aseguran de emplear el tamaño de cartón óptimo para cada producto destinado a la distribución
- ▶ Adquirimos envases reciclados siempre que podemos
- ▶ Se utilizan herramientas de equipamiento reutilizables para la instalación de piezas en las operaciones de los clientes, elaboradas por XPO

Nos centramos en gestionar nuestro negocio de forma que demuestre un gran compromiso con el medio ambiente y por todas las partes interesadas

Glosario comercial

- ▶ **Logística de contratos:** Una actividad comercial con pocos activos y basada en tecnología, caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de renovación, baja ciclicidad y componentes de valor añadido que minimizan los productos no estándar. Los contratos suelen estar estructurados como variables fijos, de costo más comisión y de participación sobre el incremento. Los servicios de XPO incluyen soluciones con un diseño excelente, logística de comercio electrónico, logística inversa, empaquetado, apoyo a las fábricas, asistencia postventa, almacenamiento y distribución para clientes en el espacio aéreo, fabricación, distribución minorista, ciencias biomédicas, productos químicos, alimentos y bebidas y cadena de frío. La logística inversa, también conocida como gestión de devoluciones, hace referencia a los procesos asociados con la gestión de flujo de devolución de productos a través de instalaciones de logística de contrato: por ejemplo, compras realizadas a través de comercio electrónico no deseadas, equipos de transporte de alimentos o productos defectuosos. Los servicios de logística inversa pueden incluir limpieza, inspección, reacondicionamiento, reabastecimiento, gestión de garantías y otros servicios del ciclo de vida.
- ▶ **Urgente:** Una actividad comercial sin activos que facilita los envíos urgentes, muy valiosos o de alta seguridad, normalmente con poca antelación. Los ingresos son contractuales o transaccionales, normalmente favorecidos por interrupciones imprevistas de la cadena de suministro o demandas de inventario puntuales para materiales sin procesar, piezas o bienes. XPO proporciona tres tipos de servicios urgentes: transporte por carretera a través de una red de transportistas contratados independientes; transporte por vía aérea charter facilitado por una tecnología basada en web propia que realiza subastas y asigna cargas al avión, y una red basada en un sistema de gestión de transporte (TMS) que es el mayor sistema de gestión de envíos urgentes basado en web de los EE. UU.
- ▶ **Corretaje de fletes:** Una actividad comercial de coste variable que facilita la carga del flete en el camión buscando transportistas mediante el uso de tecnología patentada. Los ingresos netos del corretaje de fletes se obtienen de restar del precio al expedidor y el coste del transporte adquirido. En Norteamérica, XPO realiza una actividad de corretaje de fletes sin activos que cuenta con una red de 38.000 transportistas independientes. En Europa, XPO genera más de 1.000 millones de euros de ingresos anuales en corretaje de fletes, con la capacidad que le proporciona una combinación con pocos activos de flota propia y transportistas independientes.
- ▶ **Tránsito internacional:** Una empresa sin activos que facilita los envíos de fletes terrestres, marítimos y aéreos. Los envíos pueden tener Norteamérica como punto de origen y destino, solo como origen o como destino o incluso realizarse entre dos ubicaciones extranjeras. Los servicios los proporciona una red de expertos de mercado que ofrecen información local en miles de áreas comerciales clave de todo el mundo. El servicio de transporte global de XPO puede organizar envíos sin restricciones en cuanto a tamaño, peso o modo, con licencias OTI y NVOCC.

Glosario comercial (continuación)

- ▶ **Intermodal:** Una actividad comercial con pocos activos que facilita el movimiento de fletes de larga distancia en contenedores por ferrocarril, a menudo con un componente de transporte (camiones) en ambos extremos. Intermodal es una actividad comercial de coste variable con ingresos generados a partir de una mezcla de transacciones contractuales y de mercado al contado. Los ingresos netos equivalen a restar del precio al expedidor, y el coste del transporte ferroviario y por carretera. Hay dos factores que aumentan el crecimiento intermodal en Norteamérica: por un lado, el transporte ferroviario es más asequible y consume menos combustible por kilómetro que el transporte de larga distancia en camión; por otro lado, el ferrocarril es el modo de transporte clave dentro y fuera de México, donde la base de fabricación está en expansión gracias a la tendencia de externalización fronteriza.
- ▶ **Último kilómetro:** Una actividad comercial con pocos activos que facilita la entrega de bienes en el destino final, normalmente el domicilio del consumidor. XPO se especializa en dos áreas del servicio de Último kilómetro: gestión de la entrega e instalación de mercancías pesadas, como grandes electrodomésticos, muebles y electrónica, normalmente como un servicio exclusivo y prioritario, y soluciones logísticas para minoristas y distribuidores para respaldar sus cadenas de suministro de comercio electrónico y estrategias de distribución omnicanal. La capacidad se obtiene de una red de transportistas y técnicos contratados independientes.
- ▶ **Carga fraccionada (LTL):** Transporte de mercancías en una cantidad superior a un paquete pero que no requiere un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Los envíos de LTL se cobran según el peso del flete, su tipo de bien de consumo (que viene determinado por su relación volumen/peso y la descripción del producto) y el kilometraje en los carriles designados. Un transportista LTL suele operar una red radial que permite consolidar múltiples envíos para distintos clientes en camiones únicos.
- ▶ **Transporte gestionado:** Servicio que proporcionamos a los expedidores que desean externalizar parte o todos sus modos de transporte, junto con las actividades asociadas. Esto puede incluir la gestión del transporte como la consolidación y desconsolidación, la planificación de la plantilla, la facilitación de transportes entrantes y salientes, la gestión de documentación y aduanas, el procesamiento de reclamaciones y la gestión de proveedores 3PL, entre otras cosas.
- ▶ **Carga completa:** El transporte por tierra de las mercancías proporcionado por un único expedidor en cantidades tales que requieren el uso completo del tráiler, ya sea por dimensión o peso. La carga suele quedarse en un único vehículo desde el punto de origen al de destino, y no se gestiona en ruta. Consulte el corretaje de mercancías en la página anterior para obtener más información.

Glosario comercial (continuación)

- ▶ **XPO Connect™**: El mercado del transporte digital totalmente automatizado, con capacidades de aprendizaje automático de XPO conecta a expedidores y transportistas directamente, además de a través de las operaciones de empresa. XPO Connect™ proporciona a los clientes visibilidad total a través de distintos modos de transporte en tiempo real, incluidas las fluctuaciones en capacidad, las tarifas por región y la negociación digital a través de una función de contraofertas automatizada. Los expedidores pueden asignar cargas a transportistas y realizar un seguimiento de la mercancía a través de un único y seguro inicio de sesión. Los transportistas utilizan la aplicación Drive XPO™ desde la carretera para interactuar con expedidores y XPO. La aplicación también sirve como geolocalizador y admite comunicaciones de voz a texto. XPO ha implementado XPO Connect™ en Norteamérica y Europa para corretaje de mercancías de carga completa, con capacidades adicionales para clientes de último kilómetro y contratistas independientes dedicados a la entrega a domicilio de mercancías pesadas.
- ▶ **XPO Direct™**: La red de distribución de espacio compartido de XPO proporciona a los clientes de venta al por menor, comercio electrónico, omnicanal y producción nuevas formas de distribución de sus mercancías. Los almacenes de XPO Direct™ sirven como centros de estocaje e instalaciones de transbordo que pueden utilizar múltiples clientes al mismo tiempo. Las necesidades de transporte son respaldadas por las capacidades de corretaje, de contrato y en propiedad de XPO. Los clientes B2C y B2B básicamente alquilan la capacidades de logística de contratos, último kilómetro, LTL, mano de obra, tecnología, transporte y almacenamiento de XPO. Estos pueden colocar inventarios de forma fluida en diferentes mercados sin la inversión de capital necesaria para añadir centros de distribución, mientras que XPO utiliza sus activos existentes y las relaciones con los proveedores como palancas de crecimiento. La red XPO Direct™ está formada por más de 90 centros en Norteamérica.
- ▶ **XPO Smart™**: El paquete de tecnologías de herramientas de optimización de XPO mejora la productividad laboral, la gestión inteligente de almacenes y la previsión de la demanda en las operaciones de transporte y logística de la empresa. Las herramientas de productividad laboral de XPO Smart se comunican con el sistema de gestión de almacenes patentado de la empresa para predecir niveles óptimos de personal diarios y por turnos de trabajo. Además, el sistema de gestión de almacenes facilita la integración de la robótica y otras automatizaciones avanzadas, permitiendo a XPO iniciar proyectos de logística de clientes o expandir las implementaciones ya existentes con un alto grado de eficacia. La tecnología integrada proporciona una solución inteligente única que combina aplicaciones de cadena de suministro clave, incluidas herramientas de gestión de pedidos unificados y de paneles intuitivos que analizan tendencias y ayudan con la toma de decisiones.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018 para EBITDA y EBITDA ajustado durante los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA
XPO Logistics, Inc.
Conciliación consolidada de ingresos netos para EBITDA ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta el 31 de marzo			
	2019	2018	\$ de Varianza	% de cambio
Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 43	\$ 67	\$ (24)	-35.8%
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos	4	6	(2)	-33.3%
Ingresos netos atribuibles a intereses minoritarios	5	6	(1)	-16.7%
Ingresos netos	52	79	(27)	-34.2%
Pérdidas por extinción de deudas	5	10	(5)	-50.0%
Gastos de intereses	71	59	12	20.3%
Provisión para impuestos	19	-	19	100.0%
Gastos de depreciación y amortización	180	171	9	5.3%
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	2	4	(2)	-50.0%
EBITDA	\$ 329	\$ 323	\$ 6	1.9%
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	7	(6)	-85.7%
Costes de reestructuración	13	-	13	100.0%
EBITDA ajustado	\$ 343	\$ 330	\$ 13	3.9%

Nota: La suma de los ingresos netos del trimestre atribuibles a los accionistas ordinarios y los ingresos netos distribuidos y no distribuidos puede ser diferente a las cantidades hasta la fecha debido al impacto del método de dos clases utilizado para calcular el beneficio por acción.

Nota: El EBITDA ajustado se ha preparado asumiendo un 100% de propiedad de XPO Logistics Europe.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (continuación)

La tabla concilia los ingresos netos de PCGA de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios para los periodos que finalizaron el domingo, 31 de marzo de 2019 y 2018 con los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios durante los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA		
XPO Logistics, Inc.		
Conciliación consolidada de ingresos netos de PCGA e ingresos netos por acción con		
ingresos netos ajustados e ingresos netos ajustados por acción		
(No auditada)		
(En millones excepto los datos por acción)		
	Tres meses hasta	
	31 de marzo	
	2019	2018
Ingresos netos PCGA atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 43	\$ 67
Pérdidas por extinción de deudas	5	10
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	2	4
Deterioro de los intangibles de la relación con el cliente	6	-
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	7
Costes de reestructuración	13	-
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos	(8)	(6)
Efecto de intereses minoritarios en los ajustes arriba mencionados	(1)	-
Asignación de ingresos no distribuidos	(2)	(1)
Ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 59	\$ 81
Ganancias por acción básicas ajustadas	\$ 0.55	\$ 0.67
Ganancias por acción diluidas ajustadas	\$ 0.51	\$ 0.61
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación		
Media ponderada de acciones ordinarias básicas en circulación	107	120
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	117	133

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (continuación)

La siguiente tabla concilia los flujos de caja de XPO procedentes de actividades de operaciones para los periodos trimestrales que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016 y 2015 con los flujos de caja libre durante los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA
XPO Logistics, Inc.
Conciliación de flujos de caja procedentes de actividades operativas con flujos de caja libre
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta 31 de marzo		Años finalizados 31 de diciembre,			
	2019	2018	2018	2017	2016	2015
Caja neta (usada en) proporcionada por las actividades operativas	\$ (96)	\$ (19)	\$ 1,102	\$ 785	\$ 622	\$ 91
Efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados.	71	-	-	-	-	-
Caja neta ajustada (usada en) proveniente de actividades operativas	(25)	(19)	1,102	785	622	91
Pago por compras de propiedad y equipo	(118)	(142)	(551)	-504	-483	-249
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	47	10	143	118	69	60
Flujo de caja libre	\$ (96)	\$ (151)	\$ 694	\$ 399	\$ 208	\$ (98)

Nota: Los datos de 2016 y 2017 se han reformulado para reflejar el impacto de la Actualización de la normativa contable 2016-18.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (continuación)

La siguiente tabla concilia los ingresos de XPO atribuibles a las operaciones de carga fraccionada en Norteamérica para los periodos trimestrales que finalizaron el 31 de marzo de 2019 y 2018 con los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado para los mismos periodos.

Carga fraccionada en Norteamérica de XPO Logistics
Índice operativo ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta el 31 de marzo			
	2019	2018	\$ de Varianza	% de cambio
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 786	\$ 779	\$ 7	0.9%
Ingresos por cargos por combustible	127	128	(1)	-0.8%
Ingresos	913	907	6	0.7%
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	445	429	16	3.7%
Transporte adquirido	100	97	3	3.1%
Impuestos sobre el combustible y relacionados	70	68	2	2.9%
Depreciación y amortización	58	59	(1)	-1.7%
Otros gastos operativos	102	119	(17)	-14.3%
Mantenimiento	27	26	1	3.8%
Alquileres	12	11	1	9.1%
Personal subcontratado	2	3	(1)	-33.3%
Ingresos operativos	97	95	2	2.1%
Índice operativo ⁽¹⁾	89.4%	89.5%		
Costes de reestructuración	2	-	2	100.0%
Gastos de amortización	8	9	(1)	-11.1%
Otros ingresos	6	7	(1)	-14.3%
Ingresos operativos ajustados	\$ 113	\$ 111	\$ 2	1.8%
Índice operativo ajustado ⁽²⁾	87.6%	87.8%		

⁽¹⁾ El índice operativo se calcula como $(1 - (\text{Ingresos operativos} / \text{Ingresos}))$.

⁽²⁾ El índice operativo ajustado se calcula como $(1 - (\text{Ingresos operativos ajustados} / \text{Ingresos}))$.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (continuación)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016 y 2015 con el EBITDA, EBITDA ajustado y EBITDA ajustado, menos la unidad de negocio de carga completa de Norteamérica vendida en 2016.

Conciliación de medidas no PCGA
XPO Logistics, Inc.
Conciliación consolidada de ingresos (pérdidas) netos para EBITDA ajustado excluyendo carga completa
(No auditada)
(En millones)

	Años finalizados el 31 de diciembre			
	2018	2017	2016	2015
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 390	\$ 312	\$ 63	\$ (246)
Cargo de conversión de beneficios por acciones preferentes	-	-	-	52
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos	32	28	6	3
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a intereses minoritarios	22	20	16	(1)
Ingresos (pérdidas) netos	<u>444</u>	<u>360</u>	<u>85</u>	<u>(192)</u>
Comisiones de la deuda comprometida	-	-	-	20
Pérdidas por extinción de deudas	27	36	70	-
Otros gastos de intereses	217	284	361	187
Pérdida de la conversión de títulos de deuda sénior	-	1	-	10
Provisión para impuestos (ingresos)	122	(99)	22	(91)
Amortización acelerada de nombres comerciales	-	-	-	2
Gastos de depreciación y amortización	716	658	643	363
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	(20)	49	(36)	3
EBITDA	<u>\$ 1,506</u>	<u>\$ 1,289</u>	<u>\$ 1,145</u>	<u>\$ 302</u>
Transacción, integración y costes de renovación de marca	33	78	103	201
Costes de reestructuración	21	-	-	-
Costes de litigios	26	-	-	-
Ganancia en venta de inversión en capital	(24)	-	-	-
Ganancia en venta de equipo intermodal	-	-	-	(10)
EBITDA ajustado	<u>\$ 1,562</u>	<u>\$ 1,367</u>	<u>\$ 1,248</u>	<u>\$ 493</u>
EBITDA ajustado unidad de negocio de carga completa de Norteamérica vendida	-	-	80	19
EBITDA ajustado excluyendo carga completa	<u>\$ 1,562</u>	<u>\$ 1,367</u>	<u>\$ 1,168</u>	<u>\$ 474</u>

Nota: El EBITDA ajustado se ha preparado asumiendo un 100% de propiedad de XPO Logistics Europe.
 Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (continuación)

La siguiente tabla concilia los ingresos GAAP de XPO con los ingresos orgánicos y el crecimiento de ingresos orgánicos para los tres meses hasta el 31 de marzo de 2019 y 2018 para la empresa consolidada y el segmento de logística.

Conciliación de medidas no PCGA
XPO Logistics, Inc.
Conciliación de ingresos GAAP con ingresos orgánicos
(No auditada)
(En millones)

	Logística		Consolidado	
	Tres meses hasta el 31 de marzo			
	2019	2018	2019	2018
Ingresos	\$ 1,494	\$ 1,448	\$ 4,120	\$ 4,192
Combustible	-	-	(418)	(425)
Ingresos de la inyección postal directa	-	-	(40)	(56)
Tipos de cambio	72	-	134	-
Ingresos orgánicos	\$ 1,566	\$ 1,448	\$ 3,796	\$ 3,711
Crecimiento de ingresos orgánicos ⁽¹⁾	8.1%		2.3%	

⁽¹⁾ El crecimiento de ingresos orgánicos se calcula como el cambio relativo en los ingresos orgánicos interanuales, expresado como porcentaje de los ingresos orgánicos de 2018.

Nota: Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.