

AGOSTO 2022

Presentación para los inversores

Medidas financieras no PCGA

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

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no GAAP: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") sobre una base consolidada; margen EBITDA ajustado sobre una base consolidada; ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas comunes y ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("BPA ajustados") sobre una base consolidada; flujos de caja libres; ingresos operativos ajustados (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) e índice operativo ajustado (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) para camiones de carga fraccionada en Norteamérica; EBITDA ajustado excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias para carga fraccionada en Norteamérica; EBITDA ajustado atribuible al corretaje de camiones en Norteamérica; retorno sobre el capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada; apalancamiento neto; deuda neta; y EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada).

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, margen de EBITDA ajustado, ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración, acuerdos de litigios y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, asignaciones para retenciones y sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO y todos y cada uno de sus segmentos de negocio.

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 proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas, más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Consideramos que el EBITDA ajustado y el margen de 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), acuerdos de litigios, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas 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, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios, costes de transacciones e integraciones y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de ciertos costes de transacción, integración y cambio de marca y costes de reestructuración, así como los gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de los ingresos por pensiones incurridos en el periodo del informe como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como el beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT) para el periodo de los últimos doce meses dividido por el capital invertido al final de dicho periodo. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total informada e informando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado presentado. Creemos que el EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada) mejora la capacidad de comparación de un periodo a otro al eliminar los ajustes establecidos en las tablas adjuntas que la dirección ha determinado que no reflejan las actividades operativas principales y, por lo tanto, ayudan a los inversores a evaluar las tendencias en nuestro negocio subyacentes. Calculamos el EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada) como los ingresos operativos procedentes de las operaciones de escisión más los costes de transacción e integración y la depreciación y amortización menos otros gastos.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2022 completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado del tercer trimestre del 2022, una conciliación de estas medidas no PGCA con las correspondientes medidas PGCA, no está disponible sin que ello suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de EBITDA ajustado, los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas 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 la declaración de ingresos ni la declaración de flujos 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, incluidas declaraciones relacionadas con la escisión planificada de nuestra plataforma de servicios de intermediación habilitada por la tecnología, y la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento esperado de estas transacciones y los beneficios anticipados de estas transacciones; nuestros objetivos financieros para todo el año 2022 de EBITDA ajustado consolidado y EBITDA ajustado del LTL de Norteamérica, depreciación y amortización (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos por intereses, tasa impositiva, BPA diluido ajustado (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos de capital brutos, gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo financiero de EBITDA ajustado para el tercer trimestre de 2022; nuestra expectativa de una mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica; nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado en el segmento LTL de Norteamérica; incluidas las ganancias en las ventas de inmuebles de hasta 50 millones de dólares en el cuarto trimestre de 2022 y nuestros objetivos ESG. 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 podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen nuestra capacidad para efectuar la escisión de nuestra plataforma de servicios de intermediación basada en tecnología y cumplir con las condiciones de la escisión, nuestra capacidad para completar la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento previsto para la finalización de las transacciones y los términos de las transacciones, nuestra capacidad para lograr los beneficios esperados de las transacciones, nuestra capacidad para retener y atraer personal clave para los negocios independientes, los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia COVID-19, incluidas las interrupciones de la cadena de suministro debido a cierres de plantas y puertos y retrasos en el transporte, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos, que pueden reducir los niveles de servicio, incluida la puntualidad, la productividad y la calidad del servicio, y las respuestas del gobierno a estos factores; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; la efectividad de nuestro plan de acción y otras acciones de gestión para mejorar nuestro negocio de LTL en Norteamérica; nuestra capacidad de beneficiarnos de una venta, escisión u otra desinversión de una o más unidades comerciales, y el impacto de la compensación material anticipada y otros gastos, incluidos los gastos relacionados con la aceleración de las adjudicaciones de capital, que se incurrirá en relación con una disposición sustancial; nuestra capacidad para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de mejora de ganancias con respecto a las empresas adquiridas; asuntos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas; cambios en el precio del combustible y el recargo por combustible; desastres naturales, ataques terroristas, guerras o incidentes similares, incluido el conflicto entre Rusia y Ucrania y las tensiones entre Taiwan y China; riesgos e incertidumbres con respecto a los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico o una escisión futura de una unidad de negocio, el impacto de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio de cualificar para tratamientos fiscales favorables a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o brechas de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener conductores cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; el impacto de posibles ventas de acciones ordinarias por parte de nuestro consejero delegado y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales, sanciones y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y las presiones generadas por la competencia y los precios.

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

Cuando lo requiera la ley, no se tomará ninguna decisión vinculante con respecto a la venta del negocio europeo que no sea en cumplimiento de los requisitos aplicables de información y consulta de los empleados.

ASPECTOS DESTACADOS DE LA INVERSIÓN Y LA ESCISIÓN	5
PRINCIPALES RESULTADOS FINANCIEROS Y GUÍA	13
XPO: CARGA FRACCIONADA (LTL)	17
CORRETAJE DE CAMIONES	24
MATERIALES COMPLEMENTARIOS	33

¿Por qué invertir en XPO hoy?

Múltiples catalizadores para la creación de valor, en gran medida independientes de las condiciones macro: palancas específicas de XPO para la transformación LTL; escisión de la plataforma de intermediación de transporte de cargas RXO; venta de las unidades de negocio europeos; desapalancamiento continuo

- 1 Uno de los tres principales proveedores de corretaje de camiones y de carga fraccionada
- 2 Negocios con alto ROIC que se benefician de vientos de cola seculares y un sólido posicionamiento en el sector
- 3 Iniciativas específicas de la empresa en LTL para continuar mejorando el índice operativo, aumentar el volumen y aumentar las ganancias
- 4 El mejor negocio de corretaje de camiones de su clase con una adopción vertiginosa de una plataforma de tecnología líder
- 5 Desapalancamiento a la vez que se invierte en el crecimiento, respaldado por un fuerte EBITDA ajustado y flujo de caja libre y desinversiones estratégicas

XPO es un proveedor líder de servicios de transporte de mercancías.

XPO ayuda a los clientes a mover sus productos de la manera más eficiente a través de sus cadenas de suministro. Proporcionamos valor en forma de innovaciones tecnológicas, mejoras de procesos, rentabilidad y resultados fiables.

CIFRAS CLAVE DE XPO¹

Ingresos en 2021	12.800 millones de dólares
Ubicaciones	749
Empleados	43.000 aprox.
Clientes	50.000 aprox.
Tamaño del sector LTL²	51.000 millones de dólares aprox.
Tamaño del sector de corretaje de camiones³	88.000 millones de dólares aprox.

FUERTE POSICIONAMIENTO DE LOS NEGOCIOS PRINCIPALES

- Uno de los mayores proveedores de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica
- Cuarto principal intermediario de transporte de carga completa de EE. UU.
- Más del 90 % de 2021 de los ingresos operativos se derivan de las unidades de negocio de LTL y corretaje de camiones de Norteamérica
- Las empresas europeas ocupan posiciones de liderazgo en mercados del transporte claves: Francia, Reino Unido, Península Ibérica (España y Portugal)

¹ Datos globales para ubicaciones, clientes y empleados al 30 de junio de 2022; los ingresos excluyen el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021

² Investigación de terceros: Ingresos del sector LTL de EE. UU., 2021

³ Investigación de terceros: Ingresos del sector de carga completa negociada en EE. UU., 2021; refleja el componente negociado de 400.000 millones de dólares totales aproximadamente en oportunidades de carga completa accesibles

Socio estratégico para clientes de primer orden en diversos sectores



Nota: Lista incompleta

La escisión planificada creará dos líderes independientes del sector, cada uno con posibilidades a largo plazo para el crecimiento de las ganancias

- **XPO se basará en activos: El tercer proveedor más grande de carga fraccionada especializada**
 - Una de las pocas redes LTL en Estados Unidos con escala nacional
 - La tecnología patentada y otras palancas específicas de la empresa mejoran la eficiencia y el crecimiento
- **RXO será ligero de activos: Plataforma de transporte negociado de alto rendimiento y habilitada por tecnología**
 - El mejor negocio de corretaje de camiones de su clase con tecnología de vanguardia y acceso a una capacidad masiva; generó más del 80 % de los ingresos operativos de 2021 de las operaciones RXO planificadas
 - Servicios de corretaje complementarios para transporte gestionado, último kilómetro y envíos internacionales

Se espera que el **Precio comercial agregado** de las dos acciones después de la escisión, XPO y RXO, sea significativamente más alto que el precio al que se negociarían las acciones de XPO si los dos negocios permanecieran combinados, creando oportunidades para un uso más eficiente del capital.

XPO vendió su unidad de negocio intermodal en marzo de 2022 y prevé liquidar su negocio europeo

La escisión avanza hacia su finalización en el cuarto trimestre de 2022

Nota: La finalización de la escisión planificada está sujeta a varias condiciones, incluida la aprobación final por parte de la junta directiva de XPO; no puede haber garantía de que la escisión se lleve a cabo, o si lo hace, de sus condiciones o tiempo

XPO será el tercer proveedor de LTL especializado más grande de Norteamérica

Tras la separación, XPO espera que las acciones de su empresa LTL independiente reflejen su impulso demostrado, con iniciativas idiosincrásicas a largo plazo para impulsar la creación de valor.

CIFRAS CLAVE¹

ingresos en 2021	4.100 millones de dólares
Ingresos operativos 2021	618 millones de dólares
EBITDA ajustado 2021	904 millones de dólares
EBITDA ajustado 2022E	Al menos 1.000 millones de dólares
Mejora del índice operativo ajustado 4º T de 2015 - 2º T 2022²	1.290 pbs
Caja neta generada de 2016 al 2º T de 2022	Más de 3.000 millones de dólares
Terminales	294
Conductores	13.000 aprox.
Tractocamiones	8.200 aprox.
Remolques	27.000 aprox.

¹ Segmento LTL norteamericano de XPO; terminales, conductores, tractocamiones y remolques a 30 de junio de 2022

² Excluye ganancias obtenidas de ventas de inmuebles
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

POSICIONAMIENTO LÍDER MEJORADO POR LAS VENTAJAS COMPETITIVAS ESPECÍFICAS DE XPO

- Modelo de negocio basado en activos con alto ROIC, diferenciado por tecnología patentada, fabricación interna de remolques y centros de formación de conductores.
- Generó más de 3.800 millones de dólares de efectivo neto en LTL hasta la fecha
- Inversión de capex de entre 8 % y 9 % de los ingresos en 2022 para hacer crecer la red, expandir la flota y la base de talentos, mejorar la tecnología y aprovechar los costes fijos
- Gran oportunidad para continuar aumentando el rendimiento en un entorno de precios del sector estructuralmente consolidado
- Índice operativo del 82,5 % en el segundo trimestre de 2022 y índice operativo ajustado del 80,4 %², mejorado en 70 puntos básicos interanual
 - Capacidad para realizar cientos de puntos básicos adicionales de mejora a lo largo del tiempo, logrando un índice operativo ajustado muy por encima de los 70 puntos
- Muchas relaciones de largo plazo con clientes de las aproximadamente 25.000 cuentas atendidas
- Segundo mejor índice operativo ajustado² de transportistas LTL que cotizan en bolsa en 2021

RXO será un líder de intermediación habilitado por tecnología

Tras la separación, XPO espera que las acciones de RXO se negocien en múltiplos al menos tan altos como sus pares más comparables debido a su capacidad demostrada para superar el sector del transporte de corretaje de camiones.

MÉTRICAS CLAVE DE LA PLATAFORMA¹

Ingresos en 2021	4.800 millones de dólares
Ingresos operativos en 2021	226 millones de dólares
EBITDA ajustado de 2021	305 millones de dólares
Empleados	~5.600
Clientes	~10.000

MÉTRICAS DE CRECIMIENTO DEL CORRETAJE DE CAMIONES

Crecimiento de ingresos interanual en 2021	63%
Tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos 2013-2021	27%
Crecimiento del volumen total interanual en 2021 /	29%
Crecimiento del volumen de los 20 principales clientes	35%

EL MEJOR INTERMEDIARIO DE CAMIONES DE SU CLASE CON UN HISTORIAL DE SUPERACIÓN DEL RENDIMIENTO EN EL SECTOR

- Modelo flexible, sin activos, con alto ROIC, diseñado para generar ganancias en cualquier ciclo
- Ventaja de tecnología pionera; la oferta de la solución de corretaje digital patentada XPO Connect® con tasas de adopción del sector rápidas
- Capacidad masiva de aproximadamente 98.000 transportistas de carga completa independientes en Norteamérica
- Sólidas relaciones con clientes de primer orden en verticales favorables para la externalización
- El equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado juntos durante muchos años; la experiencia añade agilidad.
- Los ingresos superaron el crecimiento del sector por 3 aprox. en el periodo 2013-2021; continuamos ganando cuota

¹ Incluye las operaciones de corretaje de camiones, transporte gestionado, último kilómetro y envíos internacionales de la empresa en Norteamérica; datos para empleados y clientes a partir del 31 de junio de 2022
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Largo historial de importante creación de valor para los accionistas

OBTENCIÓN DE RESULTADOS SUPERIORES A TRAVÉS DE LA ASIGNACIÓN DE CAPITAL ESPECIALIZADA Y PALANCAS ESPECÍFICAS DE LA EMPRESA

- En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- Rendimiento sobre el capital invertido (ROIC) del 38 % para los últimos 12 meses finalizados el 30 de junio de 2022
- Ha gastado más de 3.000 millones de dólares en tecnología para todas las operaciones durante los últimos 11 años, incluida la digitalización de la división de corretaje de camiones y la optimización de LTL
- Impulsó una mejora de 1290 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica, sin incluir las ganancias por ventas de inmuebles, desde la adquisición del negocio en el cuarto trimestre de 2015
- Logró una tasa anual de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos del 27 % en el corretaje de camiones de Norteamérica entre 2013 y 2021, superando la tasa de crecimiento del sector en 3 veces
- Operación intermodal vendida en marzo de 2022
- El sólido crecimiento del EBITDA ajustado y el flujo de caja libre respaldan el desapalancamiento continuo

La escisión de GXO Logistics fue la acción de mejor rendimiento de todas las escisiones totalmente liquidadas en 2021

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Sólida cultura ESG

Acciones climáticas recientes: Pilotamos camiones totalmente eléctricos, implementamos combustibles más limpios, probamos los remolques dobles para la eficiencia de combustible y proporcionamos a los transportistas de correteaje los recursos para ayudarles en la adopción de tecnologías sostenibles

CATEGORÍAS DE TARJETAS DE RESULTADOS DE ESG

**Fuerza laboral
y talento**

**Seguridad de
la información**

**Seguridad de los
empleados y la
comunidad**

**Medio Ambiente
y Sostenibilidad**

**Diversidad,
igualdad e inclusión**

Gobernanza

- Directora de diversidad al frente de DE&I; comités de dirección que fomentan la diversidad, la inclusión y la sostenibilidad
- Compensación ejecutiva ligada a objetivos ESG
- Objetivos básicos de Diversidad, Igualdad e Inclusión relacionados con la contratación y la retención
- Trabajamos para aumentar significativamente la diversidad colaborando con Facultades y universidades históricamente negras (HBCU, del inglés Historically black colleges and universities) y otros
- Promocionar a mujeres y empleados de minorías a puestos de dirección medios y superiores.
- Comunicar la cultura de pertenencia a una variedad de grupos poco representados, replicando el éxito con la contratación de miembros de las comunidades LGBTQ+ y excombatientes
- Tomar medidas para alinear las informaciones relacionadas con TCFD, basándose en los informes SASB y GRI
- Después de la escisión, cada empresa independiente contará con un sólido marco ambiental, social y de gobernanza desde el primer día de la separación.

Principales resultados financieros y guía

Resultados del segundo trimestre de 2022

INGRESOS	3.230 millones de dólares
INGRESOS NETOS¹	141 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	230 millones de dólares
BPA DILUIDO²	1,22 \$
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS³	199 millones de dólares
INGRESOS NETOS AJUSTADOS¹	209 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO²	1,81 \$
EBITDA AJUSTADO	405 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	73 millones de dólares

- Los ingresos, la utilidad neta¹ y los ingresos operativos son registros del segundo trimestre; el EBITDA ajustado y el BPA diluido ajustado son récords para cualquier trimestre
- Crecimiento de ingresos del 14,6 % interanual en LTL de Norteamérica
- EBITDA ajustado de 405 millones de dólares; noveno trimestre consecutivo en EBITDA ajustado
- El BPA diluido ajustado de 1,81 dólares aumentó de un año a otro en un 48 %
- 73 millones de dólares de flujo de caja libre, mientras que se dobló y superó el gasto de capital (capex) para invertir en LTL

¹ De operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios

² Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción

³ Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Aumenta la guía para el año 2022 completo en base a una perspectiva más sólida

La empresa elevó sus objetivos para todo el año en cuanto a EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y flujo de caja libre, y actualizó las métricas subyacentes:

- EBITDA ajustado de 1.400 millones a 1.430 millones de dólares:
 - Incluye EBITDA ajustado del tercer trimestre de 330 millones a 345 millones de dólares, excluidas ganancias por ventas de inmuebles;
 - Se espera que el segmento LTL de Norteamérica genere al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado para todo el año, incluidas ganancias en ventas de inmuebles de hasta 50 millones de dólares en el cuarto trimestre;
- Mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica¹
- Depreciación y amortización de aproximadamente 385 millones de dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición
- Gastos por intereses de 145 millones a 150 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24 % al 25 %
- BPA diluido ajustado de 5,55 a 5,90 dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones y asume 117 millones de dólares de acciones diluidas en circulación a finales de 2022

Con respecto a los flujos de efectivo de 2022, los objetivos son:

- Gastos de capital brutos de 500 millones a 550 millones de dólares
- Gastos de capital netos de 425 millones a 475 millones de dólares
- Flujo de caja libre de 425 millones a 475 millones de dólares, excluyendo todos los efectos relacionados con transacciones

Refleja aumentos interanuales del 14 % en el EBITDA ajustado y del 33 % en el BPA diluido ajustado en los puntos medios de cada rango

¹ El índice operativo ajustado excluye las ganancias obtenidas de las ventas de inmuebles

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2

Nota: La guía de 2022 excluye los efectos asociados con la escisión prevista de la plataforma de intermediación de transporte de cargas o la liquidación de la unidad de negocio europeo

Balance general y liquidez

Al 30 de junio de 2022

DEUDA NETA¹ 2.500 millones de dólares

VENTAJA NETA² 1.8x

LIQUIDEZ TOTAL³ 1.400 millones de dólares

Continuamos con la reducción de la deuda neta mediante un desapalancamiento disciplinado:

- 2,7x (al cierre de 2021)
- 2,0x (T1 2022)
- 1,8X (T2 2022)
 - En marzo de 2022, vendió la operación intermodal de Norteamérica
 - Dos trimestres consecutivos de índice de apalancamiento neto dentro del objetivo de 1.0x a 2.0x, respaldado por una sólida generación de EBITDA ajustado y conversión de flujo de caja libre

¹ Calculado como la deuda total de 2.910 millones de dólares menos 436 millones de dólares de efectivo y equivalentes

² Calculado como deuda neta de 2.480 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.3600 millones de dólares para el año que finalizó el 30 de junio de 2022

³ Incluye aproximadamente 1.000 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible y 436 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

XPO: Carga fraccionada (LTL)

XPO es uno de los mayores proveedores de transporte de carga fraccionada en Norteamérica

El transporte de carga fraccionada (LTL) es el transporte de mercancías superior a un paquete pero no lo suficientemente grande como para que requiera un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Las mercancías de diferentes clientes se consolidan en el mismo camión.

PALANCAS DE CRECIMIENTO DE INGRESOS Y MARGEN EN LTL

- Ventajas competitivas importantes en los EE. UU. como una de las pocas redes nacionales de LTL: Aproximadamente 25.000 cuentas atendidas y numerosas relaciones de larga duración con clientes
- Dinámica favorable del sector, incluido un entorno de precios firmes
- Gran oportunidad para mejorar la rentabilidad a través de numerosas iniciativas específicas de XPO, muchas independientes de la macro, entre las que se incluye:
 - Creciente base de conductores y flota, con un plan para reducir el uso de proveedores de transporte de línea externos, ahorrando entre un 30 % y un 40 % en costes por kilómetro
 - La optimización de las operaciones de transporte de línea, muelle y recogida y entrega a través de la tecnología patentada para la creación de rutas, generación de cargas y productividad laboral; además de algoritmos de fijación de precios avanzados
 - Expansión de la capacidad de la red (puertas, tractores y remolques) y fabricación interna de remolques
 - Gestión sólida de la canalización de ventas El segundo trimestre de 2022 fue un récord de la empresa para nuevos negocios obtenidos
- Aproximadamente 13.000 camioneros profesionales, con la ventaja de dar formación a conductores comerciales en 130 ubicaciones de la empresa
- El alto ROIC del capital asignado para aumentar la densidad de la red, ampliar la flota y la base de talentos, y mejorar la tecnología

Perfil de la unidad de negocio LTL de Norteamérica

Posibilidades a largo plazo de crecimiento de las ganancias: Mejora interanual de 70 puntos básicos en el índice operativo ajustado del segundo trimestre¹ al 80,4 %

CIFRAS CLAVE

Tamaño del sector ²	51.000 millones de dólares aprox.
Participación en el sector de XPO	8 % aprox.
Cliente más grande como % de los ingresos de 2021	2 %
Mercancías entregadas en 2021	18.000 millones de kilos aprox.
Terminales ³	294
Empleados ³	22.000 aprox.
Tractores/remolques ³	8.200/27.000 aprox.

¹ Excluidas ganancias obtenidas de ventas de inmuebles

² Investigación de terceros, ingresos del sector LTL de EE. UU., 2021

³ A partir del 30 de junio de 2022

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

SEGUNDO CUARTO 2022

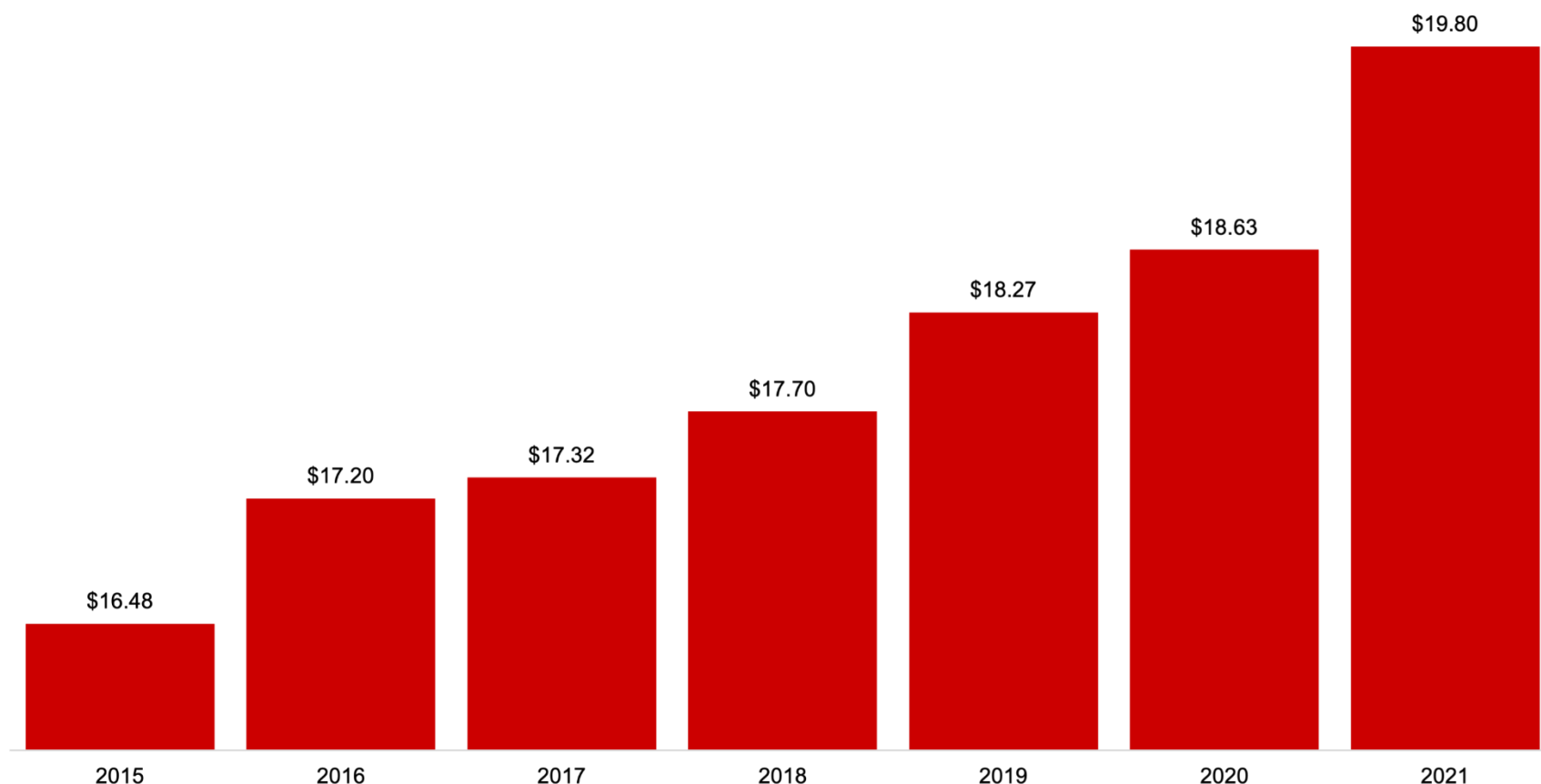
Ingresos	1.200 millones de dólares
Ingresos operativos	216 millones de dólares
EBITDA ajustado	294 millones de dólares
Índice operativo ajustado ¹	80,4 %

RESULTADOS DEL AÑO 2021 COMPLETO

Ingresos	4.100 millones de dólares
Ingresos operativos	2618 millones de dólares
EBITDA ajustado	904 millones de dólares
Índice operativo ajustado ¹	84,3 %

Los fundamentos de tarificación de LTL en Norteamérica benefician la expansión a largo plazo de XPO

INGRESOS BRUTOS DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) DE XPO POR QUINTALES¹



En el segundo trimestre de 2022, aumentó el rendimiento interanual, sin incluir combustible, en un 11 %

¹ Excluye el impacto de los recargos por combustible.

Oportunidad significativa para impulsar mayores ganancias en la productividad con la tecnología de XPO

La hoja de ruta incluye el seguimiento a nivel de artículo, una mayor optimización del servicio de transporte de línea y de recogida y entrega, y la productividad del muelle

TARIFICACIÓN

- Herramientas de fijación de precios basadas en datos que optimizan las tarifas LTL para cuentas locales y regionales, al tiempo que mejoran la eficiencia.
- Las herramientas de elasticidad ayudan a determinar el mejor precio para grandes relaciones contractuales con clientes.
- La nueva plataforma de precios permite la generación de clientes potenciales mediante la extracción de históricos de precios históricos

TRANSPORTE DE LÍNEA Y RED

- Oportunidad de optimizar el gasto anual en transporte de línea de aproximadamente 1.100 millones de dólares, sin incluir combustible, a través de la mejora de las herramientas de red
- La generación de carga automatizada mejora la utilización de los remolques, a la vez que mejora el flujo de la red

CREACIÓN DE RUTAS DE RECOGIDA Y ENTREGA

- Despliegue continuo de nuevas herramientas de expedición en 2022
- Implementó nuevas herramientas de planificación en 2021

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- Se introdujo un nuevo panel digital en línea con herramientas de autoservicio en el primer trimestre de 2022 para mejorar la experiencia del cliente

Palancas específicas de la empresa para la eficiencia y el crecimiento de la red LTL

Lanzado en el segundo trimestre de 2022: Iniciativa nacional para mejorar aún más la calidad de la carga de remolques y la entrega a tiempo, e involucrar a los clientes en las prácticas recomendadas para el empaquetado de las mercancías

MEJORA DEL FLUJO DE LA RED

- La fluidez de la red ha mejorado sustancialmente en los últimos nueve meses
- Se generaron métricas de servicio significativamente más sólidas en áreas clave, como tránsito a tiempo y manipulación de cargas

IMPULSO DE LAS TARIFAS:

- Se lanzó una nueva tecnología de tarificación para mejorar la fijación de precios en las renovaciones de contratos
 - En el segundo trimestre, aumentó el rendimiento de las renovaciones de contratos en un 12 %
 - Institución de cargos adicionales para remolques detenidos, fletes de gran volumen y gestiones especiales
- Las acciones contribuyeron a un aumento interanual récord en el rendimiento, sin incluir combustible, del 11 % en el segundo trimestre

AMPLIACIÓN DE LA BASE DE CONDUCTORES:

- 130 centros propios de formación de conductores comerciales atraen a aprendices en todas las regiones de EE. UU.
- El objetivo es dar formación al doble de conductores en 2022 que en 2021

Continúa en la siguiente página

Palancas adicionales específicas de la empresa para la eficiencia y el crecimiento de la red

AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE REMOLQUES:

- Se añadió una segunda línea de producción en las instalaciones de fabricación de remolques de Searcy, Arkansas
- La producción de tráileres a aproximadamente el doble de la tasa de producción de 2021 hasta el segundo trimestre

EXPANSIÓN DE NUESTRA PRESENCIA EN LA RED:

- El objetivo de la empresa es añadir 900 puertas nuevas netas a su red LTL de Norteamérica de octubre de 2021 hasta el cierre de 2023, aumentando el número de puertas en 6 % aprox.
- Se sumaron 345 puertas nuevas netas a lo largo del segundo trimestre, con cinco terminales abiertas:
 - Chicago Heights, Illinois
 - Sheboygan, Wisconsin
 - Texarkana, Arkansas
 - San Bernardino, California
 - Atlanta, Georgia
- Abrió nuevos talleres de mantenimiento de flotas en Ohio, Florida, Nueva York y Nevada

RXO: Corretaje de camiones

RXO será el cuarto intermediador de camiones más grande de EE. UU.

El corretaje de camiones es un negocio ligero de activos que facilita el movimiento de mercancías que requiere un camión completo, generalmente de un único expedidor; un intermediario compra la capacidad de los camiones a transportistas independientes.

PALANCAS DE CRECIMIENTO DE INGRESOS Y MARGEN EN EL SECTOR DE CORRETAJE DE CAMIONES

- El corretaje de camiones es un mercado de crecimiento secular y RXO tiene un largo historial de generación de las mejores métricas de su clase que superan el crecimiento del sector.
- Modelo flexible, sin activos, con alto ROIC, diseñado para generar volumen y ganancias en cualquier ciclo
- Ventajas de escala en un sector fragmentado: capacidad masiva de aproximadamente 98.000 operadores independientes en Norteamérica
- Ventaja tecnológica pionera con automatización de intermediación de vanguardia desarrollada antes de la curva, a partir de 2011, y mejorada durante más de una década; difícil de replicar
 - Plataforma de corretaje digital patentada con tasas de adopción vertiginosas y capacidad probada para impulsar el crecimiento de los márgenes mediante la gestión de más volumen a menor coste
- Equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado en conjunto durante muchos años, aportando agilidad y experiencia al negocio.
- Base de clientes de primera línea en diversos sectores verticales

RXO

XPOLogistics

Perfil de la unidad de negocio de corretaje de camiones de Norteamérica

Posibilidades a largo plazo de crecimiento de las ganancias: Experto a la hora de participar en un mercado en crecimiento bajo todas las condiciones macro

CIFRAS CLAVE

Tamaño del sector ¹	88.000 millones de dólares
Participación en el sector de RXO	4 % aprox.
Tenencia media de los 10 principales clientes, 2021	15 años aprox.
Oportunidad total accesible de alquiler de carga completa de camiones	400.000 millones de dólares aprox.

INGRESOS

Segundo trimestre de 2022	755 millones de dólares
Año fiscal 2021	2.700 millones de dólares

CRECIMIENTO DE VOLUMEN

Segundo trimestre de 2022 interanual	16 %
Últimos 12 meses al 30 de junio de 2022 interanual	25 %

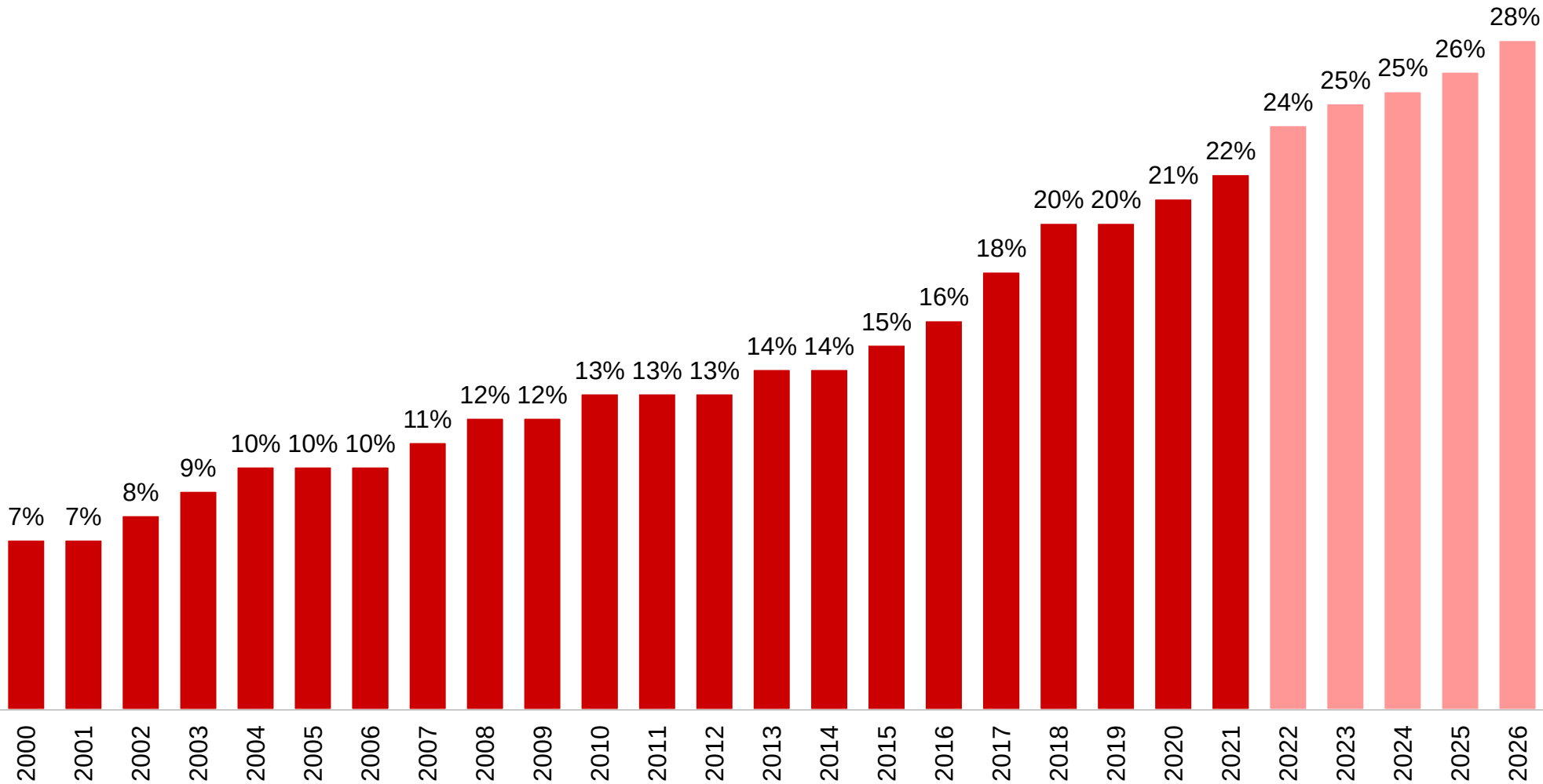
¹ Investigación externa; Ingresos del sector de carga completa negociada en EE. UU. en 2021; refleja el componente negociado de la oportunidad accesible total

Nota: El corretaje de camiones es el componente más grande de la plataforma de intermediación de transporte de cargas en Norteamérica de la empresa que se planea escindir

La penetración constante de los intermediadores de camiones de alquiler está impulsando el crecimiento, que se espera que sea del 28 % para 2026

El transporte de carga subcontratado lleva cambiando durante décadas de empresas de transporte basadas en activos a intermediarios, ya que los expedidores buscan un acceso fiable a la capacidad y la tarificación en tiempo real.

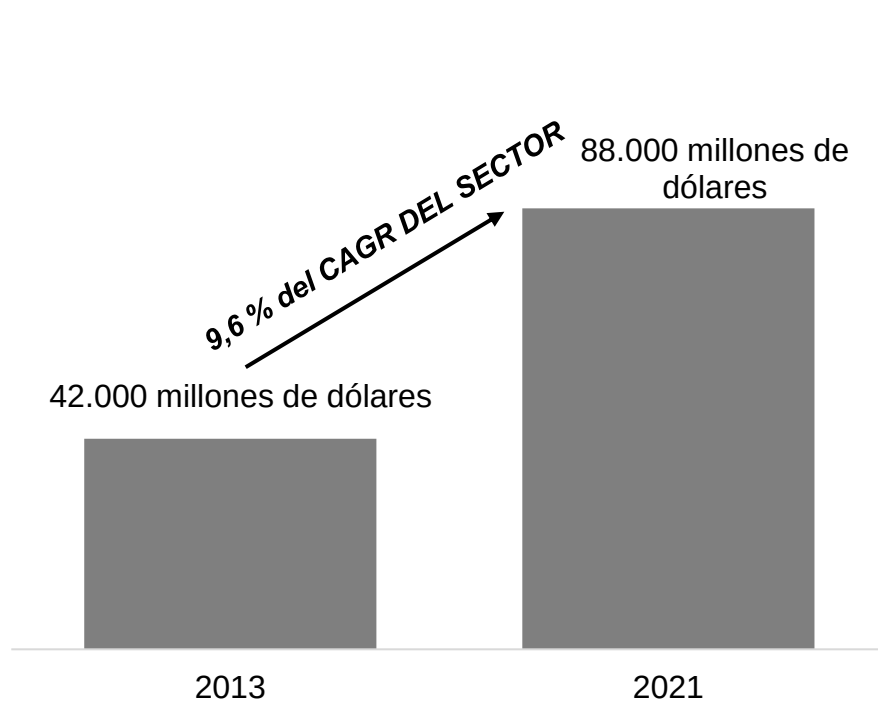
INTEGRACIÓN DEL CORRETAJE EN EL SECTOR DE CARGA COMPLETA DE EE. UU.



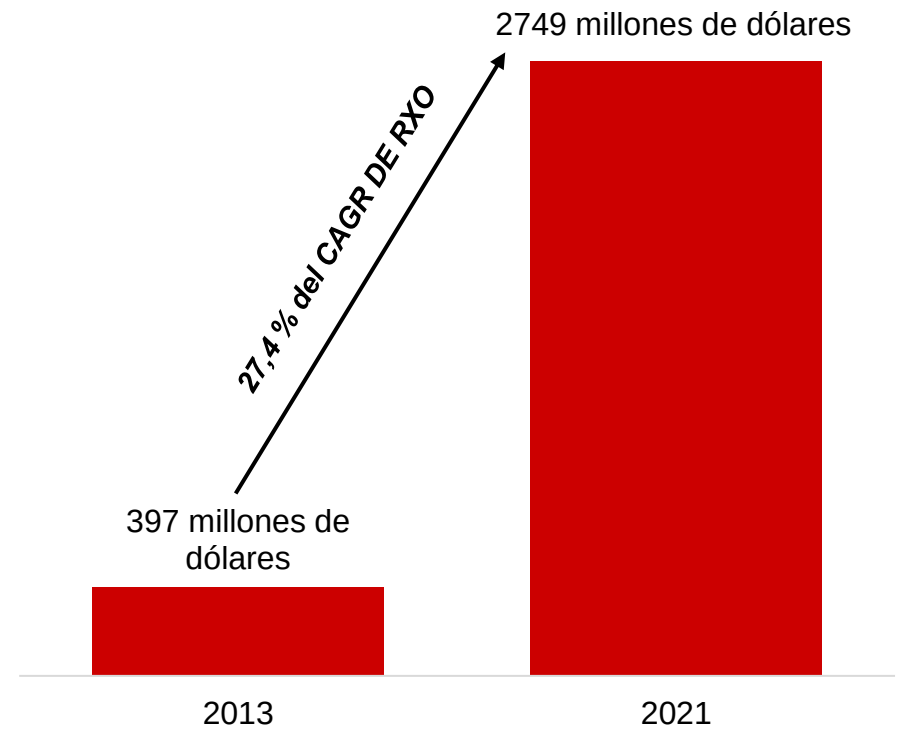
Fuente: Investigación de terceros

Aumento de los ingresos de corretaje de camiones a una tasa aproximada de 3 veces por encima del sector

**CRECIMIENTO DEL SECTOR DE
CORRETAJE DE EE. UU.
2013 A 2021¹**



**CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS
POR CORRETAJE DE RXO
2013 A 2021**



¹ Ingresos del sector de carga completa negociada en EE. UU; refleja el componente negociado de aproximadamente 400.000 millones de dólares totales en oportunidades accesibles

Plataforma de corretaje digital patentada e innovadora

RXO Connect cuenta con la ventaja de ser la primera en ayudar a los expedidores y transportistas a tomar decisiones informadas al proporcionar información en tiempo real sobre la oferta y la demanda de capacidad de carga de camiones.

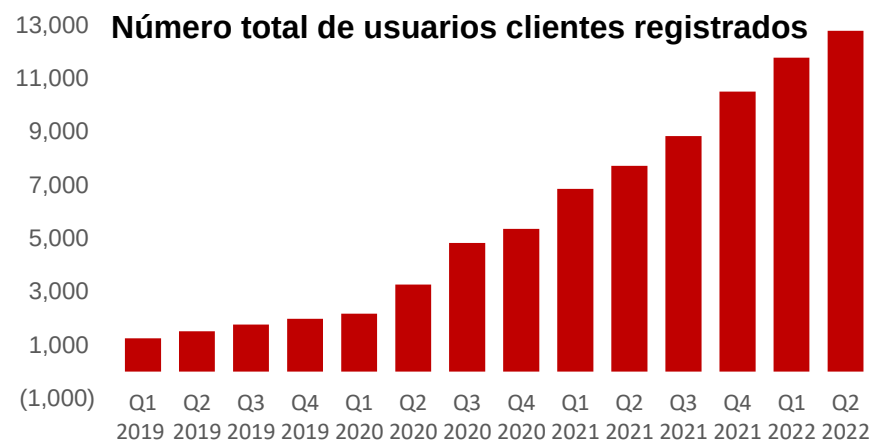
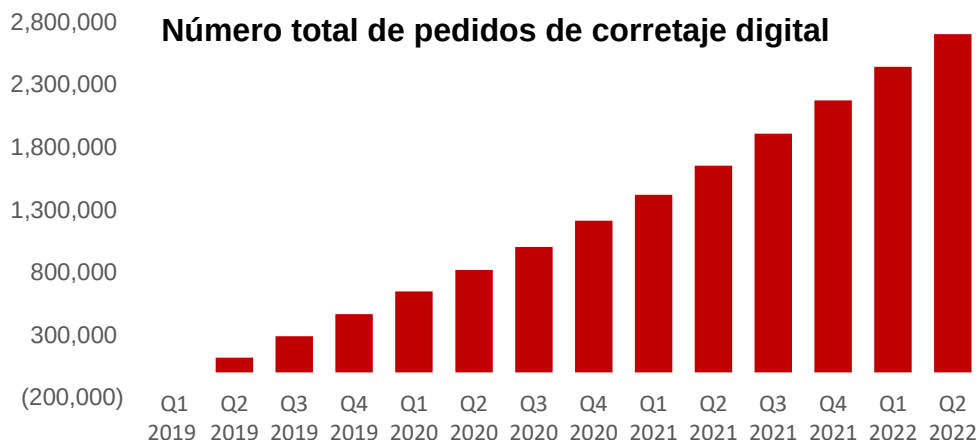
RXO SE SEPARARÁ CON UNA PLATAFORMA DIGITAL AMPLIAMENTE ADOPTADA QUE ESTÁ CRECIENDO MUY RÁPIDO

- La demanda de RXO Connect está superando el cambio secular del sector hacia el corretaje digital, impulsando ganancias en la cuota de mercado
- Optimiza la adquisición de transporte al proporcionar una visibilidad profunda de la capacidad disponible y las condiciones del mercado.
- El motor de tarificación patentado proporciona a los clientes análisis dinámicos de las ofertas de los transportistas
- Mejora la productividad de los representantes de clientes y transportistas de la empresa, al tiempo que proporciona a los expedidores y transportistas la capacidad de interactuar directamente al licitar cargas para una máxima eficacia.
- Crea fidelización de los expedidores al buscar el mejor transportista para cada perfil de carga y proporcionar un seguimiento de los envíos en tiempo real.
- Se integra con los sistemas TMS del cliente y proporciona precios en tiempo real respaldados por la calidad del servicio y la capacidad.
- Equipa a los conductores de camiones para encontrar, ganar y reservar cargas, negociar tarifas y localizar líneas de retorno o backhauls para reducir los kilómetros de vacío, utilizando la aplicación móvil de la plataforma

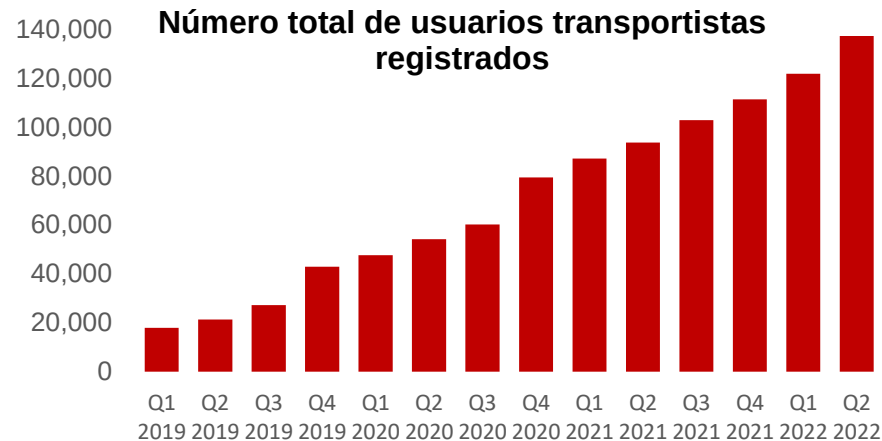
80 % de los pedidos del segundo trimestre fueron creados o gestionados de forma digital

Aumento interanual del 74 % en el promedio semanal de usuarios transportistas en el segundo trimestre

LOS CLIENTES QUIEREN ACCESO DIGITAL AL AMPLIO CONJUNTO DE CAMIONES Y CONDUCTORES DE RXO



LOS TRANSPORTISTAS QUIEREN LAS OPORTUNIDADES DE INGRESOS QUE RXO CONNECT OFRECE

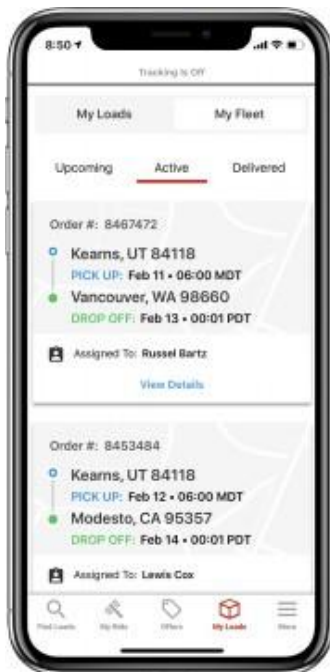


Nota: Todos los datos son acumulativos al 30 de junio de 2022

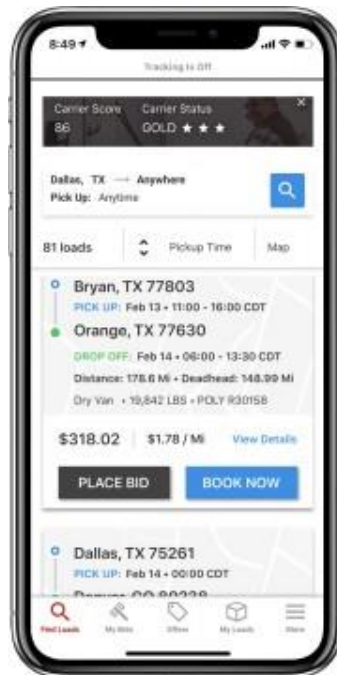
Los conductores han descargado la aplicación móvil de la plataforma más de 800.000 veces

- En el segundo trimestre de 2022, más del 70 % de los usuarios transportistas que iniciaron sesión en la plataforma por primera vez regresaron en menos de una semana para hacer más negocios
- La aplicación patentada conecta a los conductores de camiones con oportunidades de ingresos desde la carretera, brindándoles acceso a miles de cargas diarias y reduciendo los kilómetros de vacío
- Mejora el acceso a la capacidad para los clientes independientemente de las condiciones del mercado
- Capacidades transaccionales completamente automatizadas

PUBLICACIÓN DE CAPACIDAD



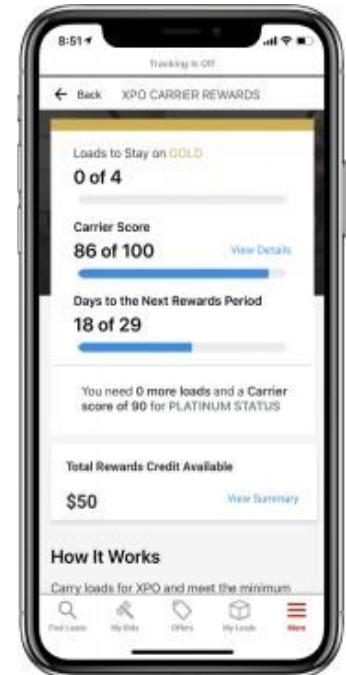
RESERVAS DE CARGA



GESTIÓN DE MERCANCÍAS



PUNTUACIÓN DEL TRANSPORTISTA Y RECOMPENSAS



La escisión incluirá servicios de activos ligeros adicionales

En 2021, más del 80 % de los ingresos operativos generados por las operaciones de la escisión planificada fueron generados por el corretaje de camiones. El resto de la plataforma derivada de la escisión se compondrá de tres servicios de transporte de corretaje adicionales.



TRANSPORTE GESTIONADO

Proporciona soluciones ligeras de activos y con capacidad de ampliación para los expedidores que deciden subcontratar sus necesidades transporte de mercancías para ganar en fiabilidad, visibilidad y ahorro de costes. El servicio de transporte gestionado de RXO utiliza tecnología patentada para mejorar las sinergias de ingresos y la gestión de transportistas, con venta cruzada a corretaje de camiones y tránsito internacional.



ÚLTIMO KILÓMETRO

Un servicio ligero de activos que facilita las entregas a los consumidores realizadas por contratistas externos. La empresa es el mayor proveedor de logística de último kilómetro subcontratada para mercancías pesadas en Norteamérica, ubicado a 200 kilómetros de la gran mayoría de la población de EE. UU., y presta servicios a una base de minoristas omnicanal y de comercio electrónico, así como fabricantes de productos que van directamente al consumidor.



TRÁNSITO INTERNACIONAL

Un servicio escalable y ligero de activos gestionado con tecnología avanzada que facilita el transporte marítimo, terrestre y aéreo, y ayuda a los expedidores con los procesos de despacho de aduanas. La empresa es un proveedor de transporte internacional con una red de instalaciones propias y de socios, y una cobertura de rutas comerciales clave que se extiende a 190 países.

Materiales complementarios

Equipo de gestión altamente cualificado

LIDERAZGO

Brad Jacobs

Director ejecutivo

Lou Amo

Presidente, Corretaje de camiones – Norteamérica

Josephine Berisha

Directora de recursos humanos

Matthew Fassler

Director de estrategia

Luis-Angel Gómez Izaguirre

Director gerente, Transporte, Europa

Mario Harik

Director de información; Presidente, LTL - Norteamérica

Tavio Headley

Director de relaciones con los inversores

LaQuenta Jacobs

Director de diversidad

Heidi Ratti

Vicepresidente sénior, Recursos humanos, LTL, Norteamérica

Lorraine Sperling

Tesorera

Ravi Tulsyan

Director financiero

Drew Wilkerson

Presidente, Transporte, Norteamérica

EXPERIENCIA ANTERIOR

United Rentals, United Waste

Electrolux, Union Pacific

Morgan Stanley

Goldman Sachs

Norbert Dentressangle

Oakleaf Waste Management

Jefferies, American Trucking Associations

Delta Air Lines, Home Depot

Pacer

Goldman Sachs, Carnival

ADT, Tyco, PepsiCo

C.H. Robinson

Nota: Lista incompleta

XPO mantiene posiciones de liderazgo en regiones clave de Europa

CORRETAJE DE CAMIONES

Primer intermediario en Francia y la Península Ibérica (España / Portugal)

Tercer principal intermediario en el Reino Unido

CARGA FRACCIONADA (LTL)

Proveedor número 1 de LTL en Francia y la Península Ibérica

Principal red LTL de un único propietario en el Reino Unido

- Red LTL de 130 ubicaciones aprox. que prestan servicios a países de toda Europa
- Modelo operativo óptimo de LTL utilizado para cada zona de cobertura: capacidad contratada, capacidad propia o capacidad combinada



XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- Reconocido como uno de los mejores empleadores grandes de Estados Unidos por Forbes, 2022
- Nombrada una de las empresas internacionales más admiradas por Fortune, 2018, 2019, 2020, 2021
- Clasificada como n.º 1 en la lista Fortune 500, en la categoría de transporte y logística en 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada como una de las mejores empresas para que las mujeres trabajen en transporte por la Women in Trucking Association, 2021
- Nombrada una de las empresas más responsables de Estados Unidos por Newsweek, 2020, 2022
- Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019, 2020, 2021 y 2022
- Nombrada líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos por Gartner, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Recibió la clasificación de primer lugar en todas las categorías del Institutional Investor All-America Executive Team de 2022; Brad Jacobs fue votado como el mejor director ejecutivo en el área de transporte
- Recibió el premio Supplier Achievement Award de Intel por su respuesta ante la COVID, 2021
- Reconocida por General Motors con el premio Proveedor del año por distribución posventa 2019, transporte administrado 2020, 2021
- Recibió el premio "Improve Always" de Ulta Beauty, 2021
- Nombrada Top 100 3PL por Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022
- Nombrado como uno de los mejores equipos de liderazgo y mejores directores ejecutivos para la diversidad por Comparably, 2021
- Ganadora del premio a la sostenibilidad de Dow Chemical para el transporte terrestre, 2021
- Nombrada colaboradora LTL del año por GlobalTranz, 2020, 2021
- Nombrado uno de los 100 principales transportistas por Inbound Logistics, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada líder de tecnología disruptiva en Freight.Tech de FreightWaves, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022
- Reconocida por Ford Motor Company en los premios World Excellence Awards, 2019, 2020, 2021
- Obtuvo la certificación BRC para la seguridad alimentaria en las operaciones de transporte para la distribución de Arla Foods, 2021
- Honrada con el premio Whirlpool Corporation al transportista intermodal de año, Intermodal Carrier of the Year, y el premio Maytag Dependability Award, 2020
- Clasificada en el puesto n.º 7 de las 20 principales empresas del Reino Unido por la calidad de la cultura en el lugar de trabajo por el Chartered Management Institute, 2020
- Reconocida por Owens Corning como proveedor del año con el premio Supplier of the Year Award, 2020
- Reconocida por Raytheon Company con el premio EPIC a la Excelencia de proveedores por entrega a tiempo, 2019
- Nombrada líder de diversidad en Europa por el Financial Times, 2019
- Nombrada empresa ganadora "W" por 2020 Women on Boards por la diversidad de género del consejo de directores, 2019
- Reconocida por la excelencia por Nissan Manufacturing UK en los Operational Logistics Awards 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- El director ejecutivo Jacobs ocupó el puesto número 10 en la lista de lectores de Barron de los mejores directores ejecutivos del mundo, 2018
- Incluida en la lista Fortune Future 50 de empresas americanas mejor posicionadas para un crecimiento excepcional, 2018

Aspectos destacados seleccionados de la Cultura basada en las personas primero de XPO

- Se ha nombrado un Director ejecutivo de diversidad e iniciado un Consejo de diversidad e inclusión, 2020
- Lanzó un Comité directivo de diversidad e inclusión global en 2021 y un Comité directivo de sostenibilidad global para 2022
- Nombrado socio de transporte en del evento 3-Day Walks® para la Fundación Susan G. Komen en lucha contra el cáncer de mama 2022
- Nos hemos asociado con la Asociación Hispana de Universidades y escuelas superiores para ofrecer apoyo económico para los objetivos de la HACU
- Estamos asociados con Truckers Against Trafficking para ayudar a combatir la trata de personas
- Reconocida por la Campaña de derechos humanos en el Índice de igualdad empresarial (CEI) para la inclusión de LGBTQ+, 2020, 2021, 2022
- Reconocida por Disability: IN y la Asociación Estadounidense de Personas con Discapacidades en el Disability Equality Index, (Índice de igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad), 2021, 2022
- Hemos donado servicios y colecciones de zapatos a Soles4Souls, una organización sin ánimo de lucro comprometida con la lucha contra la pobreza.
- Ofrece a los empleados un reembolso de los gastos de formación de hasta 5.250 dólares anuales para incentivar la formación continua
- Las iniciativas de contratación sólidas ponen énfasis en la contratación basada en la diversidad; galardonada con el nivel de bronce de Military-Friendly Employer® de Viqtory
- Galardonada con el VETS Indexes Recognized Employer status, 2022
- La empresa celebra los Meses de la historia afroamericana, la historia de la mujer, la herencia hispana, la herencia asiática americana y de las islas del Pacífico, el orgullo LGBTQ+ y el mes del agradecimiento a nuestros soldados
- Distinguida por el Women's Forum of New York por tener un 35 % o más de representación femenina en la junta directiva de XPO, 2021
- Firmó los estatutos nacionales de la Diversidad en España y Francia, comprometiéndose con la diversidad y la inclusión laboral

Beneficios del programa "pregnancy care and family bonding" para la maternidad y conciliación familiar

- Cualquier empleado, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el 100 % del sueldo si es el cuidador principal, o hasta dos semanas pagadas si es el cuidador secundario.
- Las mujeres reciben hasta 20 días u 160 horas 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 puesto de trabajo; con la posibilidad de organizar cambios más extensivos
- XPO garantiza que una mujer continuará recibiendo su salario base y seguirá siendo elegible para aumentos salariales, mientras sus adaptaciones por embarazo estén vigentes.

Sólido compromiso con la sostenibilidad

El informe de sostenibilidad de XPO está disponible en línea en sustainability.xpo.com

- CarbonNET, la calculadora patentada basada en la nube de XPO ayuda a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO2
- Galardonada con la medalla de plata de EcoVadis por su rendimiento ESG en Europa, 2022
- Nombrada uno de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por Inbound Logistics en 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, 2021
- Se unió al Programa nacional Lean & Green en España como parte de una iniciativa paneuropea para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en las cadenas de suministro.
- Galardonada con Trophées EVE 2020 por implementar una solución de "río urbano" para reducir las emisiones de CO2 durante las entregas en el centro de la ciudad en París, en cooperación con los puertos de París, la ciudad de París, la región de Île-de-France y Voies Navigables de France
- Ha renovado el compromiso de tres años con la Carta del CO2 en Francia, ampliando el compromiso de 10 años con la sostenibilidad
- Amplió su flota con 80 camiones de gas natural licuado (GNL) en Europa en 2020; ahora cuenta con más de 250 camiones de gas natural en Europa
- En asociación con Irish Rail, creó una solución multimodal que puede reducir significativamente la congestión vial y las emisiones por unidad de transporte
- Probamos los primeros camiones comerciales totalmente eléctricos en nuestras flotas XPO en España y Francia.
- Se asoció con Daimler Trucks North America para realizar una prueba piloto de nueve meses de los camiones comerciales eléctricos a batería de Daimler
- Ha invertido en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología compatible con EPA y GHG14), y tractocamiones Stralis Natural Power Euro VI en Europa
- La flota europea ha reducido el consumo de combustible en aproximadamente 10% desde 2015.
- Socio oficial de transporte del Tour de Francia durante 42 años; utilizamos biocombustible en el Tour 2022 y redujimos las emisiones de CO2 en 18 camiones en un 85 %
- Se asoció con ENGIE Solutions, un proveedor líder de movilidad sostenible, para transportar gas natural en tanques criogénicos capaces de mantener temperaturas extremadamente bajas.
- Los megacamiones de XPO en España pueden reducir las emisiones de CO2 hasta en un 20% gracias al transporte de más mercancías por viaje
- Los conductores de XPO reciben una formación en conducción eficiente y responsable, y les mostramos técnicas para reducir el consumo de combustible
- Los centros de LTL en Norteamérica están llevando a cabo actualizaciones graduales a iluminación LED
- Se está experimentando en Europa con vehículos híbridos de diésel eléctricos; y furgonetas eléctricas de cero emisiones para el servicio de último kilómetro
- Uso de albaranes y documentación electrónicas en operaciones globales para reducir el uso de papel y otros desperdicios

Glosario

SERVICIOS XPO

- **Carga fraccionada (LTL):** LTL es el transporte de una cantidad de mercancías que es más grande que un paquete pero que no requiere un camión completo y que a menudo se envía en un palé. Los envíos LTL tienen un precio de acuerdo con el peso del flete, la clase de mercancía (generalmente determinada por la relación cubo / peso y el tipo de producto) y el kilometraje dentro de las rutas designadas. Un transportista LTL generalmente opera en una red radial que permite la consolidación de múltiples envíos para diferentes clientes en un solo camión. XPO es el cuarto proveedor LTL más grande de Norteamérica, con una red nacional que brinda a los clientes densidad geográfica y servicios de carga LTL regionales, interregionales y transcontinentales de días definidos, incluido el servicio transfronterizo de EE. UU. desde y hacia México y Canadá, y servicio dentro de Canadá. Después de la escisión planificada de RXO, XPO será el tercer proveedor de LTL especializado más grande de Norteamérica. La empresa también tiene una de las redes LTL más grandes de Europa occidental.
- **Corretaje de camiones:** El corretaje de camiones es un negocio de coste variable que facilita el transporte de carga mediante la contratación de transportistas a través del uso de tecnología, generalmente conocida como un sistema de gestión de transporte (TMS). El margen del corretaje o intermediación es la diferencia entre el precio al expedidor y el coste del transporte adquirido. La gran mayoría de los envíos de corretaje de camiones son de carga completa; la carga es proporcionada por un solo expedidor en una cantidad que requiere la capacidad total del remolque, ya sea por dimensión o peso. Los intermediarios de camiones han aumentado constantemente su cuota de participación del mercado de camiones de alquiler a lo largo de los ciclos, y los remitentes y transportistas valoran cada vez más la automatización, lo que hace que el corretaje de camiones digitales sea una de las tendencias más fuertes en el sector del transporte de mercancías. La escisión de RXO será el cuarto intermediador de camiones más grande de EE. UU. y se diferenciará por su tecnología (ver más abajo). El negocio de corretaje de camiones de XPO será el componente más grande de la escisión planificada de RXO para 2022, que también incluye servicios de corretaje de activos ligeros adicionales para transporte gestionado, de último kilómetro y de tránsito internacional.

TECNOLOGÍA

- **XPO Connect® (RXO Connect):** El mercado del transporte digital totalmente automatizado, con capacidades de aprendizaje automático y patentado de la empresa conecta a expedidores y transportistas directamente, además de a través de las operaciones de empresa. La plataforma proporciona a los expedidores una visibilidad total de las condiciones actuales del mercado, incluidas las fluctuaciones en capacidad, las tarifas por región y la negociación digital a través de una función de contraofertas automatizada. Los transportistas pueden publicar su capacidad disponible y pujar por cargas, y los expedidores pueden ofertas cargas y controlar sus mercancías en tiempo real.. Los conductores de camiones utilizan la aplicación patentada de la empresa para móviles para acceder de forma remota desde la carretera. Aproximadamente el 80 % de las cargas de corretaje de camiones de la empresa se crean o cubren digitalmente, y la empresa espera que esa cifra aumente al 95 % o más a través de la adopción continua de su plataforma de tecnología por parte del sector.
- **XPO Smart® :** Las herramientas de optimización de mano de obra patentadas de XPO utilizan el aprendizaje automático para mejorar la productividad en las operaciones portuarias en las terminales de la red LTL de la empresa.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2022 y 2021 con el EBITDA ajustado de los mismos periodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS NETOS DE OPERACIONES CONTINUAS CON EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares
(no auditada)

	Tres meses hasta 30 de junio			Seis meses hasta 30 de junio		
	2022	2021	% de cambio	2022	2021	% de cambio
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 141	\$ 113	24.8%	\$ 630	\$ 176	258.0%
Pérdidas por extinción de deudas	26	-		26	8	
Gastos por intereses	31	58		68	123	
Provisión para impuestos	47	30		160	49	
Gastos de depreciación y amortización	115	120		231	239	
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	-	2		-	1	
(Ganancia) pérdida de la venta de negocios	16	-		(434)	-	
Costes de transacción e integración	25	6		35	11	
Costes de reestructuración	4	1		10	2	
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	\$ 405	\$ 330	22.7%	\$ 726	\$ 609	19.2%
Ingresos ⁽¹⁾	\$ 3,232	\$ 3,186	1.4%	\$ 6,705	\$ 6,175	8.6%
Margen de EBITDA ajustado ⁽²⁾	12.5%	10.4%		10.8%	9.9%	

¹ El segundo trimestre de 2021 incluye 266 millones de dólares en ingresos y 11 millones de dólares de EBITDA ajustado atribuible a la operación intermodal

² El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos.

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2022 y 2021 y el año que finalizó el 31 de diciembre de 2021 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los mismos periodos.

CONCILIACIONES DE INGRESOS NETOS AJUSTADOS Y GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS

En millones de dólares, excepto los datos por acción (no auditada)	Tres meses hasta 30 de junio,		Seis meses hasta 30 de junio,		Año finalizado 31 de diciembre,
	2022	2021	2022	2021	2021
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 141	\$ 113	\$ 630	\$ 176	\$ 323
Pérdidas por extinción de deudas	26	-	26	8	54
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	-	2	-	1	1
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	19	21	39	43	86
Coste de enmienda de ABL	-	-	-	-	1
(Ganancia) pérdida de la venta de negocios	16	-	(434)	-	-
Acuerdos de litigios	-	-	-	-	31
Costes de transacción e integración	25	6	35	11	37
Costes de reestructuración	4	1	10	2	19
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos ⁽¹⁾	(22)	(5)	48	(14)	(56)
Ajustes discretos y otros relacionados con impuestos ^[2]	-	-	-	-	(5)
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 209	\$ 138	\$ 354	\$ 227	\$ 491
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	\$ 1.81	\$ 1.22	\$ 3.06	\$ 2.01	\$ 4.30
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación					
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	116	113	116	113	114

¹ Impuesto sobre la renta aplicado a los elementos de conciliación, excluida la (ganancia) pérdida resultante de la venta del negocio, basado en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos y los impuestos basados en contribuciones y márgenes; la tasa del impuesto sobre la renta aplicada a la ganancia por la venta del negocio representa el impacto del gasto fiscal real que se considera un elemento discreto.

² Elementos fiscales discretos que reflejan un beneficio fiscal relacionado con una iniciativa de planificación fiscal que resultó en el reconocimiento de una pérdida de capital a largo plazo compensada por un gasto fiscal, debido a las provisiones de valuación que se reconocieron como resultado de la escisión del negocio de logística.

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia la caja neta de XPO procedentes de actividades de operaciones de las operaciones continuas para los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2022 y 2021, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019 con los flujos de caja libre para los mismos periodos.

CONCILIACIÓN DE FLUJOS DE CAJA PROCEDENTES DE ACTIVIDADES OPERATIVAS DE OPERACIONES CONTINUAS CON FLUJOS DE CAJA LIBRE

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta 30 de junio,		Seis meses hasta 30 de junio,		Años finalizados 31 de diciembre,		
	2022	2021	2022	2021	2021	2020	2019
Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	\$ 199	\$ 231	\$ 399	\$ 308	\$ 656	\$ 388	\$ 629
Efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados.	-	-	-	-	-	-	75
Caja neta ajustada proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	199	231	399	308	656	388	704
Pago por compras de propiedad y equipo	(130)	(61)	(267)	(135)	(313)	(303)	(379)
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	4	24	7	60	132	183	237
Flujo de caja libre⁽¹⁾	\$ 73	\$ 194	\$ 139	\$ 233	\$ 475	\$ 268	\$ 562

¹ El segundo trimestre de 2022 incluye 28 millones de dólares de salidas de efectivo relacionadas con costes de transacciones. Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento.

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles al negocio de carga fraccionada en Norteamérica con los ingresos operativos ajustados, el índice operativo ajustado, el EBITDA ajustado y la caja neta para los periodos correspondientes que se muestran en la tabla a continuación.

CONCILIACIONES DEL ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO DE CARGA FRACCIONADA DE NORTEAMÉRICA, EBITDA AJUSTADO Y CAJA NETA

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta el 30 de junio		Seis meses que finalizaron el		Años finalizados el 31 de diciembre						Tres meses hasta 31 de diciembre,
	2022	2021	2022	2021	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015 ⁽⁹⁾
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 948	\$ 917	\$ 1,846	\$ 1,744	\$ 3,486	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 753
Ingresos por cargos por combustible	291	164	498	299	632	433	532	552	455	370	98
Ingresos	1,239	1,081	2,344	2,043	4,118	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	851
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	524	486	1,019	939	1,907	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	434
Transporte adquirido	134	116	270	210	452	334	397	400	438	438	119
Impuestos sobre el combustible y relacionados	121	71	215	134	282	186	264	293	234	191	48
Otros gastos operativos	159	145	327	279	553	494	471	590	555	514	139
Depreciación y amortización	60	57	115	112	226	224	227	243	233	203	53
Alquileres	23	19	45	37	79	65	49	44	42	41	11
Transacción, integración y costes de renovación de marca	2	-	2	-	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	-	-	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Ingresos operativos ⁽¹⁾	216	187	348	332	618	487	597	458	377	318	26
Índice operativo ⁽²⁾	82.5%	82.7%	85.1%	83.7%	85.0%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	96.9%
Otros ingresos ⁽³⁾	15	14	30	28	58	43	22	29	12	-	-
Gastos de amortización	9	9	17	17	33	34	34	33	34	34	10
Transacción, integración y costes de renovación de marca	2	-	2	-	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	-	-	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios actualizados a los activos adquiridos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados ⁽¹⁾	\$ 242	\$ 210	\$ 400	\$ 377	\$ 710	\$ 573	\$ 656	\$ 523	\$ 442	\$ 374	\$ 57
Índice operativo ajustado ⁽⁴⁾	80.4%	80.6%	82.9%	81.5%	82.7%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.3%
Gasto de depreciación	51	48	98	95	193	190	193	210	199	169	-
Otros	1	-	1	-	1	1	2	-	6	4	-
EBITDA ajustado ^{(1) (5)}	\$ 294	\$ 258	\$ 499	\$ 472	\$ 904	\$ 764	\$ 851	\$ 733	\$ 647	\$ 547	\$ 57
Margen de EBITDA ajustado ⁽⁶⁾	23.7%	23.9%	21.3%	23.1%	21.9%	21.6%	-	-	-	-	-
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	(5)	-	(22)	(62)	(77)	(88)	(2)	(5)	-	-
EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	\$ 294	\$ 253	\$ 499	\$ 450	\$ 842	\$ 687	\$ 763	\$ 731	\$ 642	\$ 547	\$ 57
Ingresos operativos ajustados, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	\$ 242	\$ 205	\$ 400	\$ 355	\$ 648	\$ 496	-	-	-	-	\$ 57
Índice operativo ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias ⁽⁴⁾	80.4%	81.1%	82.9%	82.6%	84.3%	86.0%	-	-	-	-	93.3%
Pago por compras de propiedad y equipo	-	-	(165)	-	(155)	(102)	(153)	(112)	(88)	(130)	-
Caja neta generada de los ingresos operativos ⁽⁷⁾	-	-	183	-	463	385	444	346	289	188	-
Caja neta generada por EBITDA ajustado ⁽⁸⁾	-	-	334	-	687	585	610	619	554	417	-

¹ Ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de - millones y 5 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 30 de junio de 2022 y 2021, respectivamente, y - millones y 22 millones de dólares para los 6 meses que finalizaron el 30 de junio de 2022 y 2021, respectivamente

² El índice operativo se calcula como (1 - (resultados operativos divididos por ingresos))

³ Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones

⁴ El índice operativo ajustado se calcula como (1 - (beneficios operativos ajustados dividido por los ingresos)); el margen operativo ajustado es el inverso del índice operativo ajustado

⁵ Nuestra máxima autoridad en la toma de decisiones operativas utiliza el EBITDA ajustado para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280

⁶ El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos.

⁷ La caja neta generada a partir de los ingresos operativos se calcula como los ingresos operativos menos los pagos por compras de propiedad y equipos

⁸ La caja neta generada a partir del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado, excluyendo las ganancias por transacciones inmobiliarias, menos los pagos por compras de propiedad y equipos; también nos referimos a esta medida como caja neta de LTL

⁹ La empresa adquirió el segmento de LTL en Norteamérica en el cuarto trimestre de 2015

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios para los últimos doce meses que finalizaron el 30 de junio de 2022, los períodos de seis meses finalizados el 30 de junio de 2022 y 2021 y los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2021 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS DE OPERACIONES CONTINUAS CON EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares (no auditada)	Los doce meses hasta 30 de junio, 2022	Seis meses hasta 30 de junio, 2022	Doce meses hasta 31 de diciembre, 2021	Seis meses hasta 30 de junio, 2021
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 777	\$ 630	\$ 323	\$ 176
Pérdidas por extinción de deudas	72	26	54	8
Gastos por intereses	156	68	211	123
Provisión para impuestos	198	160	87	49
Gastos de depreciación y amortización	468	231	476	239
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	-	-	1	1
(Ganancia) pérdida de la venta de negocios	(434)	(434)	-	-
Acuerdos de litigios	31	-	31	-
Costes de transacción e integración	61	35	37	11
Costes de reestructuración	27	10	19	2
EBITDA ajustado	\$ 1,356	\$ 726	\$ 1,239	\$ 609

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a las operaciones de corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres que finalizaron el 30 de junio de 2022 y 2021 con EBITDA ajustado para los mismos periodos.

CONCILIACIÓN DEL EBITDA AJUSTADO ATRIBUIBLE AL NEGOCIO DE CORRETAJE DE CAMIONES EN NORTEAMÉRICA

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta 30 de junio		
	2022	2021	% de cambio
Ingresos operativos	\$ 74	\$ 34	117.6%
Otros ingresos	1	1	
Depreciación y amortización	5	4	
Costes de transacción e integración	-	-	
Costes de reestructuración	-	-	
EBITDA ajustado	<u>\$ 80</u>	<u>\$ 39</u>	<u>105.1%</u>
Ingresos	\$ 755	\$ 607	24.4%
Margen de EBITDA ajustado ⁽¹⁾	<u>10.6%</u>	<u>6.4%</u>	

¹ El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos. Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a las operaciones de escisión planificadas⁽¹⁾ para el año finalizado el 31 de diciembre de 2021 con el EBITDA ajustado para el mismo período.

CONCILIACIÓN DEL EBITDA AJUSTADO ATRIBUIBLE A RXO (ESCISIÓN PREVISTA)

En millones de dólares
(no auditada)

Operaciones de escisión

Ingresos operativos

Otros gastos

Depreciación y amortización

Costes de transacción e integración

EBITDA ajustado ⁽²⁾

Año finalizado 31 de diciembre,	
2021	
\$	226
	(2)
	79
	2
\$	305

¹ Se espera que la escisión planificada incluya el corretaje de camiones, la logística de último kilómetro, el transporte gestionado y las operaciones de tránsito internacional de la empresa.

² Excluye costes corporativos no asignados

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

Conciliaciones financieras (cont.)

Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 30 de junio de 2022, dividido por el capital invertido al 30 de junio de 2022. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles.

RENDIMIENTO DEL CAPITAL INVERTIDO

En millones de dólares
(no auditada)

Seleccionar elementos del estado de resultados	Doce meses anteriores que finalizaron 30 de junio de 2022	Seleccionar elementos del balance	A partir de 30 de junio de 2022
EBITDA ajustado	\$ 1,356	Patrimonio neto	\$ 1,707
(-) Depreciación	386	(+) Deuda	2,912
(-) Ganancias inmobiliarias	40	(+) Pasivos por arrendamiento operativo	831
(+) Interés por arrendamiento operativo	31	(-) Caja	436
(-) Impuestos en efectivo	114	(-) Fondo de comercio e intangibles.	2,806
Beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT)⁽¹⁾	\$ 847	Capital invertido	\$ 2,208

Rendimiento del 38 % del capital invertido ¹

¹ Excluyendo el NOPAT relacionado con nuestra operación intermodal liquidada, nuestro rendimiento sobre el capital invertido habría disminuido en cuatro puntos porcentuales aproximadamente
Nota: Para una conciliación del EBITDA ajustado en la tabla anterior, consulte la página 44 de este documento
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total informada e informando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado presentado. Las siguientes tablas calculan el apalancamiento neto de XPO para los últimos doce meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y el año que finalizó el 31 de diciembre de 2021, así como la deuda neta a partir del 31 de marzo de 2022 y diciembre 31 de 2021.

CONCILIACIÓN DEL APALANCAMIENTO NETO Y LA DEUDA NETA

En millones de dólares
(no auditada)

Conciliación de deuda neta

Deuda total
Efectivo y equivalentes
Deuda neta

A partir de	
31 de marzo de 2022	31 de diciembre de 2021
3,559	\$ 3,572
1,004	260
<u>\$ 2,555</u>	<u>\$ 3,312</u>

Conciliación del apalancamiento neto

Deuda neta
EBITDA ajustado
Ventaja neta

Doce meses anteriores que finalizaron	Año finalizado
31 de marzo de 2022	31 de diciembre de 2021
\$ 2,555	\$ 3,312
\$ 1,281	\$ 1,239
<u>2,0x</u>	<u>2.7x</u>

Conciliación de ingresos netos de operaciones continuas con EBITDA ajustado

Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios
Pérdidas por extinción de deudas
Gastos por intereses
Provisión para impuestos
Gastos de depreciación y amortización
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos
Ganancia de venta de empresa
Acuerdos de litigios
Costes de transacción e integración
Costes de reestructuración
EBITDA ajustado

Doce meses anteriores que finalizaron	Tres meses hasta	Doce meses hasta	Tres meses hasta
31 de marzo 2022	31 de marzo 2022	31 de diciembre, 2021	31 de marzo 2021
\$ 749	\$ 489	\$ 323	\$ 63
46	-	54	8
183	37	211	65
181	113	87	19
473	116	476	119
2	-	1	(1)
(450)	(450)	-	-
31	-	31	-
42	10	37	5
24	6	19	1
<u>\$ 1,281</u>	<u>\$ 321</u>	<u>\$ 1,239</u>	<u>\$ 279</u>

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



Agosto de 2022

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, operaciones y nuestra propuesta para los accionistas. También les pondremos al día sobre nuestra posición con respecto a la escisión planificada de nuestra plataforma de intermediación de transporte habilitada por tecnología, que dividirá a XPO en dos empresas de transporte especializadas que estarán en lo más alto de sus respectivos sectores. Y les daremos una descripción general de nuestro rendimiento financiero récord en el segundo trimestre, cuando todas nuestras métricas informadas estaban por delante de la orientación y el consenso. Fue el noveno trimestre consecutivo en el que superamos el EBITDA ajustado.

Durante la última década, hemos convertido a XPO en uno de los principales proveedores de servicios para la cadena de suministro a nivel mundial, siempre con la mirada puesta en la creación de valor. En 2021, vimos la oportunidad de crear miles de millones de dólares de valor al separar nuestros segmentos comerciales a través de una escisión, y lo logramos con GXO Logistics.

En marzo de este año, anunciamos un plan estratégico para una nueva escisión de nuestra plataforma de transporte de intermediación habilitada por tecnología, separándola de nuestro negocio de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica. Esto creará dos potentes empresas de transporte en lo más alto de sus sectores. En julio, presentamos la marca RXO, resultado de la escisión, con su lema "Massive capacity. Cutting-edge technology" (Capacidad masiva. Tecnología puntera). Esperamos completar la escisión en el cuarto trimestre de 2022.

El componente más grande de nuestra escisión planificada será nuestro negocio de corretaje de camiones ligeros de activos, el mejor de su clase, gestionado con nuestra tecnología de vanguardia XPO Connect®. La empresa restante será el tercer mayor proveedor de LTL especializado en Norteamérica, con una escala crítica, amplios activos de transporte y palancas específicas de la empresa para la expansión de ingresos y márgenes.

Nuestro plan estratégico también incluye la venta de nuestra operación intermodal, ahora completa, nuestra intención de vender nuestro negocio europeo y nuestro índice de apalancamiento neto objetivo de 1,0x a 2,0x, que logramos antes de lo previsto con un apalancamiento neto de 1,8x a partir de 30 de junio de 2022. Seguiremos gestionando nuestro apalancamiento con un objetivo a largo plazo de 1,0x a 2,0x.

Una vez que se haya completado la escisión, será más fácil para los inversores apreciar las perspectivas de crecimiento de las ganancias a largo plazo de cada empresa pública, y ver que cada negocio cuenta con un historial de rendimientos muy altos sobre el capital invertido. Cada empresa que cotiza en bolsa tendrá su propia cartera de acciones. Cada una será más

adecuada para su propósito y se centrará intensamente en sus prioridades estratégicas específicas, los requisitos del cliente y los intereses de las partes interesadas, y tendrá más agilidad para actuar sobre las oportunidades que presenta el mercado. No hay garantía de que una transacción estratégica se lleve a cabo o, si una o más ocurren, de sus términos o fechas.

Aspectos destacados de las inversiones

Nuestra empresa tiene múltiples catalizadores para la creación de valor, en gran medida independientes de las condiciones macro. Estos incluyen palancas específicas de la empresa para la transformación de nuestro negocio LTL en Norteamérica, la escisión de RXO, la venta de nuestro negocio europeo y nuestro continuo desapalancamiento.

Además, nuestro negocio brinda servicios que son de importancia crítica para la economía, y creemos que tenemos sólidas ventajas competitivas que nos posicionan para sacar provecho de una combinación de macrotendencias y vientos de cola seculares:

- *Mercados integrales fragmentados con una penetración creciente:* Nuestra cuota de mercado en EE. UU., donde somos uno de los principales proveedores de corretaje de camiones y LTL, está por debajo del 10 % en cada sector. Tenemos aproximadamente un 8 % de participación en el mercado LTL de 51.000 millones de dólares y un 4 % de participación en el mercado de corretaje de camiones de 88.000 millones de dólares. Más de 300.000 millones de dólares de gasto adicional en carga de camiones en Norteamérica que podría estar pasando a través de agentes intermediarios, ese es un entorno fértil para el crecimiento de la cuota de mercado en nuestro negocio de corretaje de camiones.
- *Exposición a verticales de rápido crecimiento en sectores muy atractivos:* Tenemos una exposición profunda en verticales que son los cimientos de la economía y, en algunos casos, están creciendo mucho más rápido que el mercado en general. Además, contamos con muchas relaciones duraderas con clientes consolidados en verticales que son favorables para nuestro negocio, porque tienen tendencias seculares hacia la subcontratación.
- *Líder del sector en tecnología:* Nuestra ventaja de ser pioneros como innovadores del sector se basa en más de una década de inversión en el desarrollo de tecnología patentada, lo que posiciona a la empresa para prosperar a lo largo de los ciclos del mercado. La mayoría de las iniciativas específicas de nuestra empresa para la expansión de ingresos y márgenes se gestionan dentro de nuestro ecosistema digital, que abarca nuestras plataformas de tecnología LTL y transporte negociado.
- *Beneficios de la capacidad de ampliación:* Nuestra escala tanto en LTL como en corretaje de camiones es importante para los clientes y nos proporciona la capacidad de impulsar un apalancamiento operativo significativo, beneficiarnos del poder adquisitivo y continuar innovando para diferenciar nuestra oferta. A nivel empresa, nuestros 43 000 empleados atienden a más de 50 000 clientes en 749 ubicaciones.
- *Asignación disciplinada de capital:* Tenemos una larga historia de generar un alto rendimiento del capital: durante los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de junio de 2022, nuestro ROIC para toda la empresa fue del 38 %. Nuestro crecimiento del EBITDA ajustado y nuestro fuerte flujo de caja libre respaldan nuestras inversiones continuas en el negocio y nuestro desapalancamiento continuo.
- *Historial envidiable de creación de valor superior para los accionistas:* En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg y tenemos grandes oportunidades de continuar creando un valor superior para los accionistas. Después de la escisión, XPO y RXO conservarán sus propias palancas idiosincrásicas.

- *Cultura sólida:* Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: los miles de profesionales de todos los niveles que contribuyen a nuestro rendimiento mientras representan nuestros valores.

Los impulsores específicos de crecimiento y rendimiento en nuestro negocio aparecen en las secciones a continuación.

Carga fraccionada (LTL)

Nuestro segmento LTL en Norteamérica se basa en activos. Proporcionamos a los clientes servicios de transporte regionales, nacionales y transfronterizos por densidad geográfica y días definidos con una de las redes de tractocamiones, remolques y terminales más grandes del sector. Nuestros servicios incluyen movimientos de mercancías de Estados Unidos a México, Canadá y el Caribe.

Los factores clave que impulsan el crecimiento y la ampliación de los márgenes en nuestra red LTL de Norteamérica son:

- *Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales, respaldada por 294 terminales en Norteamérica, con grandes economías de escala.* Nuestro negocio LTL representa más de tres décadas de inversión, con una red que cubre aproximadamente el 99 % de todos los códigos postales de EE. UU. y rutas clave en Canadá; Empleamos aproximadamente a 13.000 conductores de camiones profesionales, con la ventaja de las escuelas de formación de conductores de XPO en 130 de nuestras ubicaciones;
- *Oportunidades significativas para aprovechar nuestra tecnología LTL* para mejorar la rentabilidad más allá de las considerables ganancias de margen que ya hemos logrado. Nuestra tecnología patentada respalda las mejoras en nuestro rendimiento y nos ha ayudado a mejorar nuestra tasa operativa ajustada en 1.290 puntos básicos desde que adquirimos en negocio en octubre de 2015;
- *Fundamentos favorables del sector,* incluido un entorno de precios firmes en Norteamérica;
- *Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas* con decenas de miles de clientes y proveedores; e
- Iniciativas específicas de la empresa que son en gran medida independientes de las condiciones macro, para impulsar la eficiencia y el crecimiento de la red y que incluyen: optimización de las operaciones de transporte, muelle y recogida y entrega a través de la aplicación de nuestra tecnología patentada para el diseño de rutas LTL, la creación de carga y la productividad laboral; algoritmos de fijación de precios avanzados; expansión de la capacidad de transporte y fabricación interna de remolques; y gestión de canalización de ventas específicas.

Un objetivo clave de crecimiento es expandir nuestra huella LTL en Norteamérica en 900 nuevas puertas netas para finales de 2023, lo que equivale a una expansión de aproximadamente 6 % desde octubre de 2021. Hasta la fecha, hemos añadido 345 puertas nuevas netas con cinco nuevos terminales abiertos: Chicago Heights, Illinois; Sheboygan, Wisconsin; Texarkana, Arkansas; San Bernardino, California; y Atlanta, Georgia.

El sólido rendimiento del capital invertido generado por nuestro negocio LTL respalda nuestras inversiones en densidad de red, flota y tecnología. Anticipamos que nuestro capex bruto de 2022 para este negocio será del 8 % al 9 % de los ingresos.

Transformación en LTL

Nuestro objetivo es simple: Queremos ser el mejor transportista LTL de Norteamérica. Nuestro objetivo es crear un segmento LTL de clase mundial manteniendo un enfoque intenso en cada parte del negocio. Hay un entusiasmo palpable en toda nuestra organización: contamos con un equipo muy comprometido que está decidido a deleitar a nuestros clientes e impulsar mejoras en toda la red.

En el segundo trimestre vimos un tremendo impulso en todas estas áreas, con resultados medibles. Logramos el nivel más alto de fluidez de la red desde principios de 2020, antes de la pandemia. También alcanzamos un nuevo máximo en cuanto a la satisfacción del cliente según Mastio, un consultor externo del sector que realiza un seguimiento trimestral de nuestro net promoter score, puntuación basada en la lealtad de los clientes de una empresa basándose en las recomendaciones.

La segunda línea de producción que añadimos en nuestra planta de fabricación de remolques a principios de este año tuvo un efecto inmediato. En el segundo trimestre, producimos un número récord de remolques para nuestra flota. Nuestro objetivo es fabricar más de 4700 remolques este año, ampliando nuestra capacidad interna de remolques de larga distancia en más del 10 %, a más de 20 000 remolques.

En mayo lanzamos una iniciativa nacional para mejorar aún más la calidad de la carga de nuestros remolques y la entrega a tiempo. También estamos comunicándonos con los clientes en relación a las prácticas recomendadas para el empaquetado de sus cargas. Y eso es solo el comienzo; hemos identificado otras palancas que usaremos para operar la red de manera más eficiente y brindar un excelente servicio al cliente. Confiamos plenamente en que lograremos ser de clase mundial, del mismo modo que logramos aumentar drásticamente los ingresos de LTL con un plan de optimización integral.

Comenzamos a optimizar nuestra red LTL inmediatamente después de comprar el negocio en 2015 y duplicamos el EBITDA ajustado en cuatro años. También hemos generado más de 3.800 millones de dólares de caja neta en LTL de 2016 al segundo trimestre de 2022. Este año, esperamos conseguir al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado de LTL, así como mejorar nuestro índice operativo ajustado interanual en más de 100 puntos básicos, excluidas las plusvalías por ventas de inmuebles. De cara al futuro, esperamos con el tiempo mejorar nuestro índice operativo ajustado bien por encima de los 70 puntos básicos.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en la importancia de las entregas a tiempo y sin desperfectos utilizando nuestra moderna flota equipada para la seguridad. Contamos con aproximadamente 25.000 clientes LTL en Norteamérica, desde cuentas locales hasta grandes marcas nacionales y 3PL. En 2021, transportamos 9.072 millones de kilos de carga LTL 1.212 millones de kilómetros.

Nuestra prioridad tecnológica en LTL es mejorar continuamente nuestro margen a medida que aumentamos nuestros ingresos, principalmente mediante la optimización de los precios, el transporte de línea, la productividad del muelle y las rutas de recogida y entrega. Por ejemplo, utilizamos el desarrollo inteligente de rutas para mover carga LTL a través de Norteamérica, aumentando la utilización de nuestra flota de transporte de línea y optimizando nuestro factor de carga. También estamos invirtiendo recursos de desarrollo para mejorar nuestra capacidad de fijación de precios en un mercado dinámico mediante la adaptación a las condiciones de ruta. Y hemos implementando las herramientas de planificación de mano de obra de XPO Smart® en nuestras operaciones de muelle para mejorar la productividad.

En Europa, XPO es el mayor proveedor de LTL en Francia y la Península Ibérica (España y Portugal), y tenemos la principal red LTL de un único propietario en el Reino Unido. En total, contamos con aproximadamente 130 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa. Estos utilizan una combinación de operaciones de flota determinadas por la geografía y respaldadas por una red de terminales, incluidos camiones y remolques basados en activos propiedad de XPO y operaciones con pocos activos que utilizan transportistas contratados.

Corretaje de camiones

XPO es el cuarto intermediario de carga completa más grande de EE. UU., con un largo historial de rendimiento de primer nivel en Norteamérica. Desde 2013 hasta 2021, nuestra tasa anual de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos por corretaje de camiones fue del 27 %, casi tres veces la tasa de crecimiento del sector. En Europa, somos el proveedor de corretaje de camiones más grande de Francia y la península ibérica, y el tercer proveedor de corretaje de camiones del Reino Unido.

Tenemos un modelo de corretaje de camiones ligero de activos que genera un ROIC y flujo de caja libre altos. Tiene una estructura laboral variable que nos permite reducir costes cuando la demanda es baja y desplegar recursos adicionales para encontrar camiones a medida que la demanda aumenta. Los expedidores crean la demanda y nosotros colocamos sus mercancías con transportistas cualificados que suministran la capacidad. Este servicio tiene una tarificación que se basa en un contrato o en contratos puntuales.

Para el segundo trimestre de 2022, nuevamente superamos considerablemente al sector. Nuestro margen EBITDA ajustado del segundo trimestre para el segmento de corretaje de camiones en Norteamérica fue del 10,6 % en el trimestre. Eso es 420 puntos básicos más que hace un año, y es nuestro primer margen EBITDA ajustado de dos dígitos trimestral. Hemos aumentado el EBITDA ajustado a través de ciclos económicos y estacionales en el pasado, y estamos seguros de que continuaremos haciéndolo.

Nuestro crecimiento en el corretaje de camiones en Norteamérica está impulsado por nuestra enorme capacidad y tecnología punta, que aprovechan los vientos de cola favorables del sector. Específicamente:

- *Nuestra red de 98 000 transportistas independientes:* nuestro grupo de transportistas nos proporciona acceso a más de un millón y medio de camiones para satisfacer la alta demanda de capacidad de carga de camiones, especialmente en los sectores minorista omnicanal y de comercio electrónico. A medida que más y más transportistas subcontratan sus necesidades de transporte terrestre, estos prefieren cada vez más intermediarios como XPO que ofrecen capacidades digitales;
- *Nuestra tecnología de precios patentada y la plataforma digital XPO Connect®:* XPO Connect® nos brinda la capacidad de ajustarnos a las condiciones del mercado en tiempo real, para desbloquear ingresos incrementales, beneficios y ganancias en la cuota de mercado. A partir del segundo trimestre, el 80 % de nuestras cargas de corretaje de camiones se crearon o cubrieron de forma digital, lo que representa un aumento de 10 puntos porcentuales desde el comienzo del año;
- *Nuestra sólida base de clientes de primer orden con bajo riesgo de concentración:* nuestros 10 principales clientes de corretaje tienen una permanencia promedio con nosotros de 15 años, y nuestros principales clientes de corretaje históricamente tienen el crecimiento de carga más fuerte. Por ejemplo, en 2021, nuestros 20 principales clientes de corretaje en total aumentaron sus volúmenes con nosotros en un 35 %. Estas relaciones representan un potencial considerable para aumentar la cuota de bolsillo y aprovechar nuestra experiencia en verticales clave;

- *Una oportunidad importante para incrementar la penetración en el mercado:* si bien somos uno de los proveedores de corretaje más grandes de Norteamérica, actualmente solo tenemos un 4 % de participación en el sector de corretaje de 88.000 millones de dólares; y
- *Un equipo de gestión excepcional que ha estado unido durante muchos años;* nuestros líderes de corretaje han llevado con éxito el negocio a una posición de fortaleza, donde es lo suficientemente grande como para satisfacer las necesidades de cualquier cliente y lo suficientemente ágil como para pivotar rápidamente en entornos dinámicos.

Además del corretaje de camiones en Norteamérica, nuestro segmento de corretaje y otros servicios incluye tres servicios de transporte de corretaje habilitados por tecnología y con pocos activos que formarán parte de nuestra escisión de RXO planificada. Todos son complementarios al corretaje de camiones:

El transporte gestionado proporciona soluciones ligeras de activos y con capacidad de ampliación para los expedidores que deciden subcontratar sus necesidades transporte de mercancías para ganar en fiabilidad, visibilidad y ahorro de costes. El servicio utiliza tecnología patentada para mejorar las sinergias de ingresos y la gestión de transportistas, con venta cruzada a nuestras operaciones de corretaje de camiones y tránsito internacional.

La *Logística de último kilómetro* es un servicio con pocos activos que facilita la entrega de mercancías a los consumidores y son realizadas por contratistas externos. Somos el proveedor de último kilómetro más grande para mercancías pesadas en Norteamérica, ubicados a 200 kilómetros de la gran mayoría de la población de EE. UU. Servimos a una base de minoristas omnicanal y de comercio electrónico y fabricantes de productos que van directamente al consumidor.

El *Transporte internacional o Global forwarding* es un servicio escalable gestionado con tecnología avanzada que facilita el transporte marítimo, terrestre y aéreo, y ayuda a los clientes con el despacho de aduanas. Somos un transportista internacional con una red de instalaciones propias y de socios. Nuestra cobertura de rutas comerciales clave se extiende a 190 países.

Tecnología patentada

XPO es el catalizador pionero del sector. Llevamos invirtiendo en la automatización y digitalización del transporte durante más de una década, innovando la forma en que las mercancías se mueven a través de las cadenas de suministro. Nuestro sector está evolucionando y los clientes quieren reducir el riesgo de sus operaciones. Creemos que estamos bien posicionados para satisfacer sus demandas de una mayor visibilidad y un movimiento de mercancías más rápido y eficiente.

Utilizamos la tecnología para aumentar nuestro ROIC, mejorar nuestras ventajas competitivas y aprovechar al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización. Incluso con estos beneficios en la mano, creemos que las mayores recompensas de nuestra tecnología están por venir en forma de ingresos adicionales y crecimiento de las ganancias del ecosistema digital patentado que hemos desarrollado. Los más de 3.000 millones de dólares que hemos invertido en tecnología en todas las áreas del negocio durante los últimos 11 años han dado como resultado notables innovaciones en el transporte, incluidas:

XPO Connect® y Freight Optimizer

Hace una década imaginamos la demanda del sector de una plataforma digital totalmente automatizada y basada en la nube para la adquisición de servicios de transporte. Nuestra plataforma de corretaje digital XPO Connect® incluye nuestro sistema Freight Optimizer, interfaz de expedidor, motor de tarificación, interfaz de transportista y nuestra aplicación móvil

Drive XPO® para transportistas. Cuando nuestros clientes tienen mercancías de carga completa para transportar, XPO Connect® encuentra al proveedor de transporte óptimo en función del precio, las condiciones del mercado, los equipos, el perfil del transportista, el perfil de carga y otros parámetros.

Nuestros adelantos en digitalización están haciendo que nuestro negocio de corretaje sea mucho más eficiente, además de reducir nuestros costes. La rápida adopción de XPO Connect® tanto por parte de los expedidores como la de los transportistas está superando el cambio secular del sector a la automatización del corretaje, impulsando nuestro rendimiento de ingresos y márgenes por encima del mercado. La automatización nos permite obtener más cuota de mercado sin grandes aumentos en el número de empleados.

Drive XPO®

Los conductores de camiones pueden acceder a XPO Connect® desde la carretera a través de nuestra aplicación móvil patentada, Drive XPO®. La aplicación conecta a los transportistas con los expedidores con la capacidad de realizar transacciones totalmente automatizadas, realizar seguimientos de las mercancías durante el tránsito e incluye herramientas intuitivas para buscar, ofertar y reservar cargas. Los transportistas pueden poner fácilmente sus camiones a disposición de los expedidores en la aplicación y mejorar la utilización de sus activos, independientemente de las condiciones del mercado.

Drive XPO® es un éxito rotundo. Los conductores de camiones han descargado la aplicación más de 800 000 veces hasta la fecha, lo que les da acceso a miles de solicitudes de cargas diarias y reducen los kilómetros de vacío. En el segundo trimestre, nuestro promedio semanal de usuarios transportistas en la plataforma aumentó en un 74 % interanual.

Optimización de LTL

Parte de nuestra mejora continua de los márgenes de LTL provendrá de XPO Smart®, nuestra plataforma patentada de herramientas de planificación del personal para operaciones de muelle de carga fraccionada. Nuestros análisis "aprenden" las operaciones de un sitio a otro y pueden pronosticar cómo una decisión tomada hoy podría afectar la productividad en un período futuro. Esta tecnología tuvo un impacto inmediato que debería ganar más tracción cuando el mercado laboral se estabilice.

Tenemos otra tecnología patentada para LTL que está contribuyendo a la trayectoria positiva de nuestro rendimiento; una métrica que hemos mejorado cada año desde que somos propietarios del negocio. Desarrollamos herramientas de fijación de precios basadas en datos que optimizan las tarifas LTL para nuestras cuentas locales y regionales, al tiempo que mejoran la eficiencia. Nuestras herramientas de elasticidad ayudan a determinar el mejor precio para grandes relaciones contractuales con clientes, y hemos creado una nueva plataforma de precios que analiza los datos de precios históricos para generar prospectos.

En 2021, implementamos nuevas herramientas de planificación y comenzamos la implementación de nuevas herramientas de expedición; en el primer trimestre de 2022, lanzamos un nuevo panel en línea con herramientas de autoservicio para mejorar la experiencia del cliente. Más recientemente, presentamos modelos de costes patentados para mejorar la visibilidad de las palancas de gestión de los costes. El siguiente paso es una capacidad de seguimiento a nivel de artículo patentada que tiene el potencial de mejorar significativamente el servicio al cliente y la visibilidad.

Si bien cada aplicación de nuestra tecnología LTL ofrece sus propios beneficios, puede haber un fuerte efecto sinérgico en el negocio en su conjunto. Por ejemplo, cuando optimizamos las

rutas de camiones, esto beneficia la utilización de los activos, la utilización del conductor y la atención al cliente, y además reduce nuestra huella de carbono.

Nuestra cultura basada en las personas primero y compromiso ESG

Nuestra cultura prioriza el bienestar de nuestra gente. Fomentamos tanto la seguridad emocional como física en el trabajo, con sólidas directrices éticas que definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la discriminación, el engaño, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés y el tráfico de información privilegiada. Nuestros empleados saben que XPO espera que tengan compasión, sean honestos y respeten los diferentes puntos de vista a la vez que funcionan como un equipo cohesionado.

Los aspectos de diversidad, equidad e inclusión de nuestra cultura están dirigidos por nuestra directora de diversidad y respaldados por un Comité directivo de diversidad e inclusión creado en 2021. Trabajamos para aumentar significativamente la diversidad de talento en nuestra cartera mediante la colaboración con facultades y universidades históricamente negras (HBCU), y replicando nuestro éxito con la comunidad LGBTQ+ y nuestros excombatientes, para comunicar nuestra cultura de pertenencia a otros grupos con poca representación.

Estamos orgullosos de ser reconocidos por la Campaña de derechos humanos en el Índice de Igualdad Corporativa (CEI) para la inclusión LGBTQ+, y de recibir una puntuación máxima en el Índice de Igualdad de Discapacidad (DEI) de 2022 para la inclusión de la discapacidad, como el mejor lugar para trabajar.

Reforzamos la importancia de la diversidad a través de la gestión de puertas abiertas, el plan de estudios de formación de la Universidad XPO, nuestra comunidad virtual de trabajo y nuestras políticas de contratación y promoción basadas en la igualdad de oportunidades. Además, apoyamos diversas causas que son importantes para nuestros empleados, como los programas Soles4Souls, Girls With Impact y Workfit para personas con diversas discapacidades. Somos el socio de transporte oficial de las jornadas Susan G. Komen 3-Day Walks® hasta 2022, y socio de Truckers Against Trafficking para ayudar a combatir la trata de personas.

También estamos orgullosos de la Política de cuidado del embarazo de nuestra empresa, que es un estándar de oro para cualquier sector. Cualquier empleado de XPO, hombre o mujer, 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 bebé o una baja de dos semanas pagadas si es el o la cuidadora secundaria. Además, las mujeres reciben hasta 20 días u 160 horas de baja por embarazo al 100 % de su salario por motivos de salud y bienestar, y preparaciones para la llegada de su bebé. Cualquier empleada puede solicitar adaptaciones laborales para su embarazo sin miedo a ser discriminadas. Garantizamos que continuará cobrando su salario base mientras se realizan las adaptaciones para su embarazo, incluso si sus labores necesitan adaptarse, y ella 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.

El desarrollo de la cultura de XPO seguirá siendo una marcha firme hacia adelante, tal y como ha sido desde nuestra fundación en 2011. Nuestro Informe de sostenibilidad proporciona detalles de nuestro progreso a nivel global con iniciativas medioambientales, sociales y de gobernanza claves que incluyen seguridad, compromiso de los empleados, diversidad e inclusión, ética y cumplimiento, protección ambiental y gobernanza. El informe actual se puede descargar en <https://sustainability.xpo.com>.

Nuestra tarjeta de resultados de ESG

Desarrollamos nuestra tarjeta de resultados de "ESG Scorecard" en 2020 para proporcionar un medio para evaluar el rendimiento de la dirección en asuntos medioambientales, sociales y gubernamentales a lo largo del tiempo. La tarjeta de resultados es parte del programa de incentivos a largo plazo de nuestros ejecutivos para garantizar que incentivamos logros sucesivos de ESG. En primer lugar, encargamos un análisis de brechas independiente en relación con nuestro grupo principal de referencia para comprender mejor los métodos de seguimiento y las divulgaciones óptimos de ESG. Con estos conocimientos, nuestro equipo de dirección ha identificado las iniciativas más relevantes como base para mejoras ESG mensurables durante cuatro años, teniendo en cuenta los requisitos de tiempo de entrega, la ponderación de categorías y las variaciones de objetivos. El Comité de compensaciones de nuestra Junta directiva estuvo de acuerdo con estas recomendaciones y las incorporó a la tarjeta de resultados.

Recalibramos la tarjeta de resultados después de nuestra escisión de GXO en 2021, asegurándonos de que siga representando los objetivos rigurosos que se han de desarrollar para los logros a largo plazo. La mayoría de los objetivos reflejan logros progresivamente más altos hasta 2023. Las iniciativas son cuantitativas en un 87 %, y el resto está sujeto a obstáculos predeterminados o hitos binarios; estos se describen con más detalle en nuestra declaración de poder de 2021 ante la SEC.

La tarjeta de resultados ESG Scorecard es una herramienta valiosa para múltiples propósitos. El Comité de compensación utiliza tarjetas de resultados para evaluar objetivamente el rendimiento. Nuestra empresa la utiliza para supervisar el progreso en una variedad de temas materiales a nivel corporativo y de unidad de negocios, como se identifica en la matriz de materialidad de nuestro Informe de sostenibilidad. Las métricas relacionadas son una combinación de objetivos anuales y de varios años que abarcan el ciclo de rendimiento total del premio, con muchas métricas que se desarrollan para alcanzar el logro total al final del período de cuatro años.

A medida que nos preparamos para la escisión planificada de RXO este año, nos mantendremos centrados en nuestros objetivos del ESG Scorecard, mientras crece nuestro negocio de manera estable y mitigamos el riesgo. Estamos evolucionando nuestras acciones climáticas actuales mientras nos preparamos para ejecutar la separación de nuestro negocio en dos entidades. Como se describe en nuestro Informe de sostenibilidad, hemos tomado medidas para comenzar a alinear nuestras informaciones relacionadas con el clima con las recomendaciones de TCFD, desarrollando nuestros informes SASB y GRI actualmente en curso.

Después de la escisión, cada empresa independiente contará con un sólido marco ambiental, social y de gobernanza desde el primer día de la separación. Esperamos que cada empresa desarrolle planes de acción personalizados que establezcan objetivos de cero emisiones netas para 2050 a más tardar, y objetivos de reducción de GEI con base científica para cada negocio, aplicando los estándares emergentes clave para la divulgación y el establecimiento de objetivos.

Sostenibilidad medioambiental

Todo nuestro modelo comercial se basa en el transporte de mercancías de la manera más eficiente posible, lo que ayuda a nuestros clientes y a nuestra empresa a cumplir con los objetivos ESG. Para clientes y expedidores, nuestra plataforma XPO Connect® puede mejorar la huella de carbono de sus operaciones al reducir los kilómetros de vacío. Nuestro negocio LTL mantiene una flota moderna, optimiza rutas y da formación a nuestros conductores sobre técnicas ecológicas. Desde 2018 hasta 2021, redujimos nuestras emisiones directas (Alcance 1) e indirectas (Alcance 2 y 3) en un 10 %, 25 % y 3 %, respectivamente.

Las iniciativas de sostenibilidad no son algo nuevo para nosotros. En Estados Unidos, XPO ha sido nombrada una de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* durante 6 años seguidos. Estamos invirtiendo en operaciones más sostenibles utilizando camiones eléctricos y otras tecnologías de equipos; estamos implementando una actualización gradual a la iluminación LED en nuestras terminales LTL; también estamos dando formación a nuestros conductores para el uso de técnicas ecológicas, utilizando documentos de envío electrónicos para reducir el uso del papel y actualizando nuestra sistema de gestión de combustible, con un lanzamiento previsto a finales de este año. En abril, presentamos nuestro programa de corretaje de camiones "Ship Net-Zero", que brinda a los expedidores una forma de anular la huella de carbono de sus mercancías mediante la compra de compensaciones de carbono para el proyecto de sostenibilidad de su elección.

Nuestra ESG Scorecard actual refleja la gran oportunidad medioambiental que tenemos como empresa de transporte con operaciones basadas en activos y con pocos activos. Esta identifica objetivos de materialidad para el medio ambiente y la sostenibilidad como: reducciones en la dependencia de combustibles fósiles, emisiones de carbono y huella de carbono, emisiones de óxido de nitrógeno y residuos. Esto permite crear un marco para planes prácticos; por ejemplo, estamos mejorando la eficiencia del combustible de nuestra flota LTL al retirar las transmisiones manuales a favor de transmisiones automáticas avanzadas que cambian las marchas de nuestros tractocamiones de forma óptima. A medida que realizamos nuestra transición a la nueva tecnología, ya estamos viendo avances prometedores en el ahorro de combustible.

Además, en Norteamérica, hemos invertido en tractocamiones LTL de bajo consumo con tecnología de reducción catalítica (SCR). En Europa, más del 90 % de nuestra flota diésel terrestre cumple con los estándares Euro VI, y contamos con una flota de gas natural de más de 250 camiones en total en Francia, el Reino Unido, España y Portugal. Utilizamos vehículos eléctricos para ciertas entregas de último kilómetro y megacamiones aprobados por el gobierno en España para transportar más carga en menos viajes.

El año pasado, creamos un Comité directivo de sostenibilidad encargado de apoyar a nuestra Junta Directiva en la supervisión de las prioridades relacionadas con ESG de nuestra empresa. También probamos camiones totalmente eléctricos, implementamos combustibles más limpios, probamos los remolques dobles para una mayor eficiencia de combustible y proporcionamos a los transportistas de corretaje los recursos para ayudar en la adopción de tecnologías sostenibles. Estas y otras acciones están encaminadas a reducir nuestra huella de carbono a corto, medio y largo plazo. Continuaremos compartiendo nuestro progreso conforme vayamos avanzando en este camino.

Aspectos financieros destacados del segundo trimestre de 2022¹

Los puntos destacados de nuestro rendimiento financiero incluyen récords en el segundo trimestre para ingresos e ingresos netos de operaciones continuas, y el EBITDA ajustado y el BPA diluido ajustado más altos de cualquier trimestre en nuestra historia:

- 3.230 millones de dólares en ingresos
- 141 millones de dólares de ingresos netos²
- 230 millones de dólares en ingresos operativos
- 1,22 dólares de ganancias por acción diluida³

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

² Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios

³ Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción

- 199 millones de dólares de flujo de efectivo de las actividades operativas⁴
- 209 millones de dólares en ingresos netos ajustados²
- 1,81 dólares de ganancia por acción diluida ajustada³, un aumento del 48 % interanual
- 405 millones de dólares de EBITDA ajustado
- 73 millones de dólares de flujo de caja libre

Guía para 2022

La empresa elevó sus objetivos para todo el año en cuanto a EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y flujo de caja libre, y actualizó las métricas subyacentes:

- EBITDA ajustado de 1.400 a 1.430 millones de dólares, en comparación con la guía previa de 1.350 a 1.390 millones de dólares.
 - Incluye EBITDA ajustado del tercer trimestre de 330 millones a 345 millones de dólares, excluidas ganancias por ventas de inmuebles;
 - Se espera que el segmento de carga fraccionada (LTL) de Norteamérica genere al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado para todo el año, incluidas ganancias por ventas de inmuebles de hasta 50 millones de dólares en el cuarto trimestre;
- Mejora respecto al año anterior de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica, excluyendo las ganancias por ventas de inmuebles, sin cambios;
- Depreciación y amortización de aproximadamente 385 millones de dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición, sin cambios;
- Gastos por intereses de 145 millones a 150 millones de dólares, una reducción frente al objetivo anterior de 150 millones a 160 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24 % al 25 %, sin cambios; y
- BPA diluido ajustado de 5,55 a 5,90 dólares, un incremento frente al objetivo anterior de 5,20 a 5,60 dólares; excluye la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones y asume 117 millones de dólares de acciones diluidas en circulación a finales de 2022.

Con respecto a los flujos de efectivo de 2022, los objetivos son:

- Gastos de capital brutos de 500 millones a 550 millones de dólares, sin cambios;
- Gastos de capital netos de 425 millones a 475 millones de dólares, sin cambios; y
- Flujo de caja libre de 425 millones a 475 millones de dólares, excluyendo todos los efectos relacionados con transacciones, un incremento frente al objetivo anterior de 400 millones a 450 millones de dólares.

La perspectiva no tiene en cuenta la escisión prevista de la plataforma de servicios de intermediación de cargas habilitada por tecnología de la empresa ni la venta del negocio europeo.

Liquidez y Desapalancamiento

Al 30 de junio de 2022, teníamos 1.400 millones de dólares de liquidez total, incluidos 436 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo y aproximadamente 1.000 millones de dólares de capacidad de préstamo disponible, con un índice de apalancamiento neto de 1,8x, frente a 2,7x a finales de 2021. El índice de apalancamiento neto se calcula como una deuda neta de 2.480 millones de dólares, dividida por un EBITDA ajustado de \$1.360 millones para los últimos 12 meses finalizados el 30 de junio de 2022.

⁴ Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas

En conclusión

Nuestro plan de negocios se puede resumir en siete palabras: generar valor para todas nuestras partes interesadas. Estamos decididos a aumentar los ingresos y los márgenes, incluso en aquellas partes del negocio donde nuestro rendimiento ya es el mejor del sector. La escisión planificada de RXO separará nuestra plataforma de transporte de corretaje habilitada por tecnología de nuestro negocio LTL de Norteamérica y simplificará aún más nuestro modelo mediante la creación de dos empresas que coticen en bolsa y estén entre las mejores de sus respectivos sectores. El liderazgo, los recursos tecnológicos y la ejecución de primera línea de cada empresa se centrarán intensamente en su estrategia de crecimiento específica. Esperamos completar la escisión en el cuarto trimestre de este año, marcando el comienzo de nuestra segunda década en el negocio.

Numerosos reconocimientos hablan del calibre de la empresa que hemos construido. En 2022, *Forbes* nombró a XPO nuevamente como uno de los mejores grandes empleadores de Estados Unidos y *Newsweek* nos calificó como una de las empresas más responsables de Estados Unidos. *Fortune* nos reconoció como una de las empresas más admiradas del mundo en 2021. Gartner nos ha clasificado como líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos durante cinco años consecutivos. En 2016, entramos en la lista Fortune 500 por primera vez, en solo nuestro cuarto año completo en el negocio. Un año más tarde, XPO fue nombrada la empresa de transporte de más rápido crecimiento en la lista, y nos han clasificado como la número 1 en la categoría Fortune 500 de Transporte y Logística todos los años desde entonces.

El Financial Times nos ha honrado como líder europeo en diversidad. Hemos recibido el reconocimiento 2020 Women on Boards por nuestro compromiso con la diversidad de género a nivel corporativo y la Asociación de Mujeres en Camiones nos reconoció como una de las principales empresas en las que pueden trabajar las mujeres. Statista nos nombró una de las empresas socialmente más responsables de Francia.

En el Reino Unido, XPO fue votada como una de los tres mejores lugares para trabajar de Glassdoor y, recientemente, Forbes nos nombró una de las mejores empresas para trabajar en España por cuarto año consecutivo. Agradecemos a nuestros empleados por crear la cultura que nos ha llevado a la obtención de estos galardones.

Si bien agradecemos estos reconocimientos, estamos muy orgullosos de los premios que recibimos de nuestros clientes. Cuando las empresas de clase mundial confían en nosotros, sabemos que les estamos proporcionando la calidad que esperan: nombres icónicos como Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool y otros. Más de dos tercios de las empresas de la lista Fortune 100 dependen de nosotros como socio estratégico y nos confían su reputación.

Hoy en día, XPO tiene múltiples catalizadores para la creación de valor que son en gran medida independientes de las condiciones macro: nuestras palancas específicas de la empresa para la transformación de LTL norteamericano, la escisión de nuestra plataforma de intermediación de transporte RXO, la venta de nuestro negocio europeo y una fuerte liquidez para respaldar nuestro continuo desapalancamiento a lo largo del tiempo. Creemos que nuestra tecnología patentada y nuestra amplia experiencia son ventajas poderosas para capitalizar los vientos de cola seculares de nuestro sector.

A medida que avanzamos hacia la escisión, confiamos en que los inversores reconocerán el valor total de la empresa que hemos construido y las empresas que planificamos crear.

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 incluidas en este documento.

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no GAAP: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") sobre una base consolidada; margen EBITDA ajustado sobre una base consolidada; ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas comunes y ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("BPA ajustados") sobre una base consolidada; flujos de caja libres; ingresos operativos ajustados (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) e índice operativo ajustado (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) para camiones de carga fraccionada en Norteamérica; EBITDA ajustado excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias para carga fraccionada en Norteamérica; EBITDA ajustado atribuible al corretaje de camiones en Norteamérica; retorno sobre el capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada; apalancamiento neto; deuda neta; y EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada).

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, margen de EBITDA ajustado, ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración, acuerdos de litigios y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, asignaciones para retenciones y sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO y todos y cada uno de sus segmentos de negocio.

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 proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas, más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Consideramos que el EBITDA ajustado y el margen de 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), acuerdos de litigios, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que

administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas 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, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios, costes de transacciones e integraciones y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de ciertos costes de transacción, integración y cambio de marca y costes de reestructuración, así como los gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de los ingresos por pensiones incurridos en el período del informe como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como el beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT) para el periodo de los últimos doce meses dividido por el capital invertido al final de dicho período. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total informada e informando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado presentado. Creemos que el EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada) mejora la capacidad de comparación de un período a otro al eliminar los ajustes establecidos en las tablas adjuntas que la dirección ha determinado que no reflejan las actividades operativas principales y, por lo tanto, ayudan a los inversores a evaluar las tendencias en nuestro negocio subyacentes. Calculamos el EBITDA ajustado atribuible a RXO (escisión planificada) como los ingresos operativos procedentes de las operaciones de escisión más los costes de transacción e integración y la depreciación y amortización menos otros gastos.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2022 completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado del tercer trimestre del 2022, una conciliación de estas medidas no PGCA con las correspondientes medidas PGCA, no está disponible sin que ello suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de EBITDA ajustado, los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas 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 la declaración de ingresos ni la declaración de flujos 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, incluidas declaraciones relacionadas con la escisión planificada de nuestra plataforma de servicios de intermediación habilitada por la tecnología, y la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento esperado de estas transacciones y los beneficios anticipados de estas transacciones; nuestros objetivos financieros para todo el año 2022 de EBITDA ajustado consolidado y EBITDA ajustado del LTL de Norteamérica, depreciación y amortización (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos por intereses, tasa impositiva, BPA diluido ajustado (excluyendo la

amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos de capital brutos, gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo financiero de EBITDA ajustado para el tercer trimestre de 2022; nuestra expectativa de una mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica; nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado en el segmento LTL de Norteamérica; incluidas las ganancias en las ventas de inmuebles de hasta 50 millones de dólares en el cuarto trimestre de 2022 y nuestros objetivos ESG. 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 podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen nuestra capacidad para efectuar la escisión de nuestra plataforma de servicios de intermediación basada en tecnología y cumplir con las condiciones de la escisión, nuestra capacidad para completar la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento previsto para la finalización de las transacciones y los términos de las transacciones, nuestra capacidad para lograr los beneficios esperados de las transacciones, nuestra capacidad para retener y atraer personal clave para los negocios independientes, los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia COVID-19, incluidas las interrupciones de la cadena de suministro debido a cierres de plantas y puertos y retrasos en el transporte, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos, que pueden reducir los niveles de servicio, incluida la puntualidad, la productividad y la calidad del servicio, y las respuestas del gobierno a estos factores; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; la efectividad de nuestro plan de acción y otras acciones de gestión para mejorar nuestro negocio de LTL en Norteamérica; nuestra capacidad de beneficiarnos de una venta, escisión u otra desinversión de una o más unidades comerciales, y el impacto de la compensación material anticipada y otros gastos, incluidos los gastos relacionados con la aceleración de las adjudicaciones de capital, que se incurrirá en relación con una disposición sustancial; nuestra capacidad para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de mejora de ganancias con respecto a las empresas adquiridas; asuntos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas; cambios en el precio del combustible y el recargo por combustible; desastres naturales, ataques terroristas, guerras o incidentes similares, incluido el conflicto entre Rusia y Ucrania y las tensiones entre Taiwan y China; riesgos e incertidumbres con respecto a los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico o una escisión futura de una unidad de negocio, el impacto de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio de cualificar para

tratamientos fiscales favorables a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o brechas de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener conductores cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; el impacto de posibles ventas de acciones ordinarias por parte de nuestro consejero delegado y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales, sanciones y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y las presiones generadas por la competencia y los precios.

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

Cuando lo requiera la ley, no se tomará ninguna decisión vinculante con respecto a la venta del negocio europeo que no sea en cumplimiento de los requisitos aplicables de información y consulta de los empleados.