

MARZO 2022

XPO creará dos líderes independientes del sector: transporte de carga fraccionada (LTL) e intermediación de transporte de mercancías habilitada por tecnología

Escisión y desinversiones

Descargo de responsabilidad

MEDIDAS FINANCIERAS NO PCGA.

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

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no GAAP: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado"), ingresos operativos ajustados, incluidas y excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias, margen operativo ajustado, índice operativo ajustado y caja generada a partir del EBITDA ajustado para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica; EBITDA ajustado para las operaciones de escisión propuestas; y margen para nuestro negocio de corretaje de camiones en Norteamérica.

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

El EBITDA ajustado incluye ajustes por costes de transacción e integración, así como costes de reestructuración y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, 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.

Creemos que el EBITDA ajustado mejora la capacidad de comparación entre periodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el efectivo neto generado a partir del EBITDA ajustado es una medida importante de nuestra capacidad para financiar usos de capital que creemos que mejorarán el valor para los accionistas.

Con respecto a nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado de todo el año 2022 para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica, una conciliación de estas medidas no GAAP con la medida GAAP correspondiente no está disponible sin un esfuerzo no razonable debido a la variabilidad y complejidad de la conciliación de los elementos descritos anteriormente que excluimos de estas medidas objetivo no GAAP. La variabilidad de estos elementos puede tener un impacto significativo en nuestros resultados financieros PCGA en el futuro y, como resultado, no podemos preparar a futuro la declaración de ingresos ni la declaración de flujos de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

Descargos de responsabilidad (cont.)

DECLARACIONES A FUTURO

Esta presentación 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 las declaraciones relacionadas con la escisión y las desinversiones planificadas, el momento previsto de las transacciones y los beneficios anticipados de las transacciones. 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 y cumplir con las condiciones relacionadas señaladas en el presente, nuestra capacidad para completar las desinversiones de nuestro negocio de transporte de carga europeo y nuestro negocio intermodal, 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; 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 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 esta presentación 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 esta presentación 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.

Lo más destacado del plan

La escisión de XPO de sus servicios de transporte de intermediación habilitados por tecnología para sus accionistas transformaría el negocio restante en una empresa digital pura de carga fraccionada (LTL)

- La empresa planifica una escisión de sus servicios de transporte de intermediación ligero de activos para separar a XPO en dos potencias de transporte que cotizan en bolsa en Norteamérica. Se pretende que la transacción esté libre de impuestos para los accionistas de XPO.
- Además, XPO espera vender su negocio europeo y su operación intermodal en Norteamérica para simplificar su oferta de servicios de transporte.
- La escisión planificada crearía dos empresas con objetivos específicos que cotizan en bolsa en lo más alto de sus sectores:
 - **El negocio de LTL** se convertiría en un líder del sector pure-play: el tercer proveedor más grande de envíos de LTL nacionales y transfronterizos en Norteamérica, con gran escala y activos.
 - **El negocio derivado** abarcaría la mejor plataforma de corretaje de camiones con la tecnología líder de su clase de XPO y servicios complementarios para logística de último kilómetro, transporte gestionado y tránsito internacional.
- Actualmente, XPO espera completar la escisión en el cuarto trimestre de 2022, sujeto a varias condiciones, incluida la aprobación final de la junta directiva de XPO.



Líder independiente de transporte de intermediación habilitado por tecnología

LA MEJOR PLATAFORMA DE CORRETAJE DE CAMIONES EN SU CLASE CON LARGO HISTORIAL DE INGRESOS

- Modelo flexible, sin activos, con alto ROIC, diseñado para obtener ganancias en cualquier ciclo
- Ventaja de tecnología pionera con la oferta de la solución de corretaje digital patentada XPO Connect® que aprovecha las tendencias seculares
- Gran capacidad de aproximadamente 80.000 camiones de carga, lo que representa un total de aproximadamente 1.000.000 de camiones
- Servicios complementarios de logística de último kilómetro, transporte gestionado y transporte internacional de mercancías
- Sólidas relaciones con clientes de primer nivel
- El equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado juntos durante muchos años; la experiencia añade agilidad al negocio
- Superó el crecimiento del sector en más de 3 veces durante 2013-2021, con una tasa anual de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos del 27 % en comparación con la Tasa anual de crecimiento compuesto del sector del 9 %, lo que le valió una participación de mercado

Después de la separación, XPO espera que la escisión se negocie a múltiplos al menos tan altos como su par más comparable, debido a la capacidad demostrada de su plataforma de corretaje de camiones habilitada por tecnología para superar a la del sector.

MÉTRICAS CLAVE DE TRANSPORTE DE INTERMEDIACIÓN¹

Ingresos en 2021	4.800 millones de dólares
Ingresos operativos 2021	226 millones de dólares
EBITDA ajustado 2021	305 millones de dólares
Empleados	5.500 aprox.
Clientes	10.000 aprox.

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 interanual de la carga en 2021 de los 20 principales clientes/ crecimiento total de la carga	35% / 29%
Crecimiento del margen interanual en 2021	49%

¹ Incluye el corretaje de camiones de la empresa, la logística de último kilómetro, el transporte gestionado y las operaciones de envío internacional
Nota: para ver las conciliaciones del EBITDA ajustado del transporte de intermediación y el crecimiento del margen de corretaje de camiones, consulte las páginas 11 y 13, respectivamente.

Líder independiente y pure-play de carga fraccionada (LTL)

VENTAJAS COMPETITIVAS SIGNIFICATIVAS COMO EL TERCER PROVEEDOR DE LTL MÁS GRANDE, CON UNA RED NACIONAL EN EE. UU.

- 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
- Dinámica favorable del sector, incluido un entorno de precios firmes; fuerte demanda impulsada por el rápido crecimiento del comercio electrónico y la recuperación continua de la actividad industrial.
- Diferenciados por tecnología propia; fabricación interna de remolques y aproximadamente 130 escuelas de formación de conductores de camiones
- Muchas relaciones de largo plazo con clientes de las aproximadamente 25.000 cuentas atendidas
- Gran oportunidad para mejorar la rentabilidad a través de numerosas iniciativas específicas de la empresa
- Segundo mejor índice operativo ajustado del sector en 2021

CIFRAS CLAVE DE LTL

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	Más de 1.000 millones de dólares
Mejora del margen operativo ajustado 2015-2021	910 pbs
Caja neta generada 2016-2021	Más de 3.000 millones de dólares
Terminales	291
Conductores	12.000 aprox.
Tractocamiones	7.900 aprox.
Remolques	25.800 aprox.

Después de la separación, como LTL pure-play, XPO espera que las acciones de la empresa reflejen su éxito demostrado en la mejora de las operaciones para impulsar la creación de valor.

Nota: para ver las conciliaciones del EBITDA ajustado de carga fraccionada, la mejora del margen operativo ajustado y la caja neta, consulte la página 12

¹ Excluye ganancias de ventas de inmuebles

Fundamentos estratégicos y financieros convincentes para la escisión

Mayor atención a las prioridades estratégicas

- Cada empresa se beneficiará de un enfoque puro en las prioridades estratégicas, los requisitos del cliente y los intereses de las partes interesadas, con su propio equipo de gestión y cultura, y una mayor flexibilidad para adaptar la toma de decisiones estratégicas.

Alto ROIC y flexibilidad mejorada para asignar capital

- Se espera que ambas empresas generen un alto rendimiento del capital invertido y un sólido flujo de caja libre basado en el rendimiento histórico de los negocios principales que abarcan, y ambas tendrán una mayor flexibilidad en la asignación de capital.

Base de inversores dedicada

- Cada empresa tendrá una base de inversores alineada con una propuesta de valor clara y será valorada por separado por la comunidad inversora, lo que beneficiará a cada empresa en la ejecución de su estrategia de crecimiento.

Cartera de acciones

- Cada empresa tendrá su propia cartera de acciones para perseguir objetivos estratégicos, incluidas las adquisiciones, y para aumentar significativamente el atractivo a largo plazo de sus programas de compensación de capital, con menos dilución para los accionistas existentes.

Clasificación crediticia de grado de inversión en cada empresa

- Cada empresa tendrá un balance sólido con bajo apalancamiento neto y sólidas características financieras el primer día de la escisión, y buscará una clasificación crediticia de grado de inversión.

Tecnología enfocada y centrada en el cliente

- Cada empresa podrá profundizar su diferenciación como innovador centrado en el cliente al centrar los recursos tecnológicos en mejorar el software patentado desarrollado para sus servicios y mercados finales específicos.

Atraer y retener talento único para cada unidad de negocio

- Ambas empresas estarán mejor situadas para atraer y retener talento de clase mundial al ofrecer una compensación significativa basada en acciones que se correlacionen más estrechamente con el rendimiento y los intereses de sus respectivos accionistas.

Se espera que el precio comercial añadido de las acciones de las dos empresas independientes sea más alto que el precio al que se negociarían las acciones de XPO si las dos empresas permanecieran como una.

Solucionar el descuento de valoración

Muchos de los equivalentes del sector de XPO cotizan con primas de valoración significativas en comparación con XPO, con múltiplos más altos de EBITDA ajustado y BPA, a pesar de que XPO supera a muchas de estas empresas en métricas clave:

- El rendimiento superior de la empresa debe ser más obvio; y sería como dos empresas pure-play independientes, especializadas y sin el exceso que supone el conglomerado.
- La escisión planificada creará una separación clara de los dos negocios principales de XPO: LTL y el transporte de intermediación o corretaje en Norteamérica, principalmente la plataforma de corretaje de camiones basada en tecnología de la empresa.
- Cada negocio principal es una plataforma líder en el sector por derecho propio, con ventajas competitivas de escala y generadores de valor específicos de la empresa, incluidos modelos de alto ROIC, fuerte generación de caja libre, tecnología patentada y relaciones con clientes de primera línea y de larga duración.
- XPO cree que las empresas independientes se compararían con sus equivalentes del sector —otras empresas pure-play de corretaje y LTL— haciendo que su infravaloración sea más evidente para la comunidad inversora.
 - La escisión también debería atraer a nuevos inversores centrados en la tecnología, como una gran plataforma de corretaje de camiones basada en tecnología, sin activos, con un sólido historial de creación de valor a través de la automatización.
- XPO cree que la separación aumentaría el precio de cotización total de las acciones de las dos empresas independientes por encima del precio al que se habrían cotizado las acciones de XPO si las empresas separadas hubieran permanecido unidas.

La escisión de XPO de su segmento de logística GXO en 2021 fue una estrategia de gran éxito, que desbloqueó un valor significativo para las partes interesadas como empresa pure-play especializada en la logística de contratos

Perfiles de desinversiones planificadas

XPO espera vender su negocio europeo y su operación intermodal en Norteamérica, simplificando así su oferta de servicios de transporte:

NEGOCIO DE TRANSPORTE DE CARGA EN EUROPA

- Proporciona servicios de carga completa de mercancías, LTL, transporte gestionado, logística de último kilómetro y tránsito internacional
- Intermediario de camiones n.º 1 y proveedor de LTL n.º 1 en Francia y la península Ibérica (España y Portugal); intermediario de camiones n.º 3 en el Reino Unido; la red LTL de un solo propietario más grande del Reino Unido
- A finales de 2021, contaba con 207 ubicaciones en total en 14 países y alrededor de 13.700 empleados
- Para todo el año 2021, el negocio generó 3.100 millones de dólares en ingresos

OPERACIÓN INTERMODAL EN NORTEAMÉRICA

- Un proveedor líder de servicios de corretaje ferroviario y de factaje en Norteamérica
- A finales de 2021, la empresa tenía 44 ubicaciones, incluidas 36 terminales de factaje, y alrededor de 425 empleados
- Para todo el año 2021, el negocio generó 1.200 millones de dólares en ingresos

XPO tiene la intención de vender su negocio europeo a través de una venta o una cotización en una bolsa de valores europea, y está bajo un acuerdo de exclusividad en relación con una posible venta de su operación intermodal en Norteamérica.

Apéndice

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a su negocio de carga fraccionada en Norteamérica para los años finalizados el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017 y 2016 con los ingresos operativos ajustados, el índice operativo ajustado, el EBITDA ajustado y el efectivo por los mismos períodos, así como los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado por el año terminado el 31 de diciembre de 2015.

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

En millones de dólares (no auditada)	Años finalizados el 31 de diciembre						
	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015 ⁽⁷⁾
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 3,486	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible	632	433	532	552	455	370	448
Ingresos	4,118	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	1,907	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	1,726
Transporte adquirido	452	334	397	400	438	438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados	282	186	264	293	234	191	230
Otros gastos operativos	553	494	471	590	555	514	629
Depreciación y amortización	226	224	227	243	233	203	164
Alquileres	79	65	49	44	42	41	49
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	-	4	3	3	-	-	-
Ingresos operativos	618	487	597	458	377	318	202
Índice operativo⁽¹⁾	85.0%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Otros ingresos ⁽²⁾	58	43	22	29	12	-	-
Gastos de amortización	33	34	34	33	34	34	10
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	-	4	3	3	-	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios actualizados a los activos adquiridos	-	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados⁽³⁾	\$ 710	\$ 573	\$ 656	\$ 523	\$ 442	\$ 374	\$ 233
Índice operativo ajustado⁽⁴⁾	82.7%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Gasto de depreciación	193	190	193	210	199	169	154
Otros	1	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajustado⁽⁵⁾	\$ 904	\$ 764	\$ 851	\$ 733	\$ 647	\$ 547	\$ 381
Ganancias por transacciones inmobiliarias	(62)	(77)	(88)	(2)	(5)	-	-
Ingresos operativos ajustados, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias⁽³⁾	\$ 648	\$ 687	\$ 763	\$ 731	\$ 642	\$ 547	\$ 381
Índice operativo ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias⁽⁴⁾	84.3%						93.4%
Pago por compras de propiedad y equipo	\$ (155)	\$ (102)	\$ (153)	\$ (112)	\$ (88)	\$ (130)	
Caja neta generada de los ingresos operativos⁽⁵⁾	\$ 463	\$ 385	\$ 444	\$ 346	\$ 289	\$ 188	
Caja neta generada por EBITDA ajustado⁽⁶⁾	\$ 687	\$ 585	\$ 610	\$ 619	\$ 554	\$ 417	

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

² Otros ingresos consisten primordialmente de ingresos de pensiones

³ Excluye costes corporativos no asignados

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 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

⁶ 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; la empresa también se refiere a esta medida como caja neta de LTL

⁷ 2015 representa los resultados del año completo; 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 de XPO atribuibles a su negocio de corretaje de camiones en Norteamérica⁽¹⁾ para los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020 con el margen para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DEL MARGEN DE LA DIVISIÓN DE CORRETAJE DE CAMIONES EN NORTEAMÉRICA

En millones de dólares (no auditada)	Años finalizados el 31 de diciembre		
	2021	2020	% de cambio
Ingresos	\$ 2,749	\$ 1,684	63.2%
Coste de transporte y servicios (exclusivo de depreciación y amortización)	2,322	1,398	
Margen ⁽²⁾	\$ 427	\$ 286	49.3%

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

² El margen se calcula como ingresos menos costes de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización) solo para el segmento de corretaje de camiones

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

XPOLogistics