

**MAYO DE 2021** 

# Presentación para los inversores



#### Descargo de responsabilidad

#### MEDIDAS FINANCIERAS NO PCGA.

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

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no PCGA: ingresos ajustados antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ("EBITDA ajustado") y margen de EBITDA ajustado para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020 de forma consolidada; el EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado excluida la carga completa para los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; el flujo de caja libre para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el beneficio por acción ajustado (básico y diluido) ("BPA ajustado") para los periodos de tres que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020; EBITDA ajustado, ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica durante los periodos de tres que finalizaron el 31 de marzo de 2021, 2016, 2015; y la deuda neta y ventaja neta a fecha de 31 de marzo de 2021.

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

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración 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 consultaría, asignaciones para retenciones y suedeos 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, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Creemos que el EBITDA ajustado, el margera de EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado excluida la carga completa de camiones mejoran la comparabilidad de un período a otro al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (intereses y gastos de financiamiento), base de activos (depreciación y amortización), impactos fiscales y otros ajustes según lo establecido, en las tablas adjuntas que administración ha determinado que no son indicativas de actividades operativas claves y, por lo tanto, ayudan a los inversores a la hora de analizar las tendencias en nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados atribuibles a los accionistas ordinarios y el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativos principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. 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 reportado y reportando

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 completo para el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre, 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 flujos de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

#### **DECLARACIONES A FUTURO**

Este documento incluye declaraciones a futuro dentro del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas, incluidas nuestras perspectivas de crecimiento futuro para el EBITDA para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica, la oportunidad de crecimiento de los ingresos de nuestra empresa, los objetivos financieros de nuestra empresa para el año 2021 al completo para el EBITDA para nuestro negocio de capital bruto, gastos por intereses, el tipo impositivo real, el BPA diluido ajustado, los gastos de capital bruto, gastos de ca

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los riesgos ya indicados en nuestras inversiones en contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los riesgos ya indicados en 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; 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 o incidentes similares; riesgos e incertidumbres con respecto a la posible oportunidad y los beneficios previstos a partir de la escisión propuesta y el riesgo de que la escisión no se complete en los términos o el cronograma actualmente contemplados, como mucho; el impacto de la escisión propuesta en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión propuesta para cualificar para el tratamiento libre de impuestos 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 fallas o infracciones de dichos sistemas; nuestra capacidad para aterar y retener conductores calificados; asuntos laborales para organizar a nuestros empleados; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y floates en subscontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros electivas de valores; riesgos asoc

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.



#### Índice

FACTORES CLAVE QUE IMPULSAN EL CRECIMIENTO Y LOS RETORNOS	4
RESUMEN DE ACTIVIDADES	5
RESULTADOS FINANCIEROS CLAVE DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2021	8
GXO: LOGÍSTICA	14
XPO: TRANSPORTE	23
MATERIALES COMPLEMENTARIOS	39
APÉNDICE	53



#### Factores clave que impulsan el crecimiento y los retornos

Escala posiciones en grandes mercados en crecimiento	<ul> <li>Los principales mercados son grandes, están fragmentados y en crecimiento, lo que proporciona múltiples oportunidades de crecimiento del negocio de manera orgánica y a través de fusiones y adquisiciones.</li> <li>Posiciones líderes en el mercado en todas las unidades de negocio, cada una de las cuales se beneficia estratégicamente de la tecnología, la capacidad de ampliación y las relaciones duraderas con los clientes.</li> </ul>
Preparada para beneficiarse de los vientos de cola macro seculares en todas las principales líneas de servicio	<ul> <li>La aceleración del cambio de los consumidores al comercio electrónico está generando ganancias significativas tanto en los negocios de logística como en los de transporte.</li> <li>La recuperación industrial está impulsando la demanda, especialmente en nuestro negocio LTL en Norteamérica.</li> </ul>
Impulso acelerado en el negocio de carga fraccionada	<ul> <li>Mayor mejora del margen operativo en el sector de LTL durante los últimos cinco años; ahora con el segundo margen más alto del sector</li> <li>Se espera que las mejoras operativas de LTL y las iniciativas tecnológicas impulsen un mayor crecimiento y expansión de márgenes.</li> </ul>
La mejor plataforma de corretaje de su clase con una ventaja digital	<ul> <li>Rendimiento reciente récord, ya que el negocio continúa ejecutándose en un mercado candente; el modelo ligero de activos convierte el crecimiento de primera línea o de ingresos en flujo de caja libre y alta rentabilidad del capital invertido</li> <li>La tecnología patentada de corretaje digital es una ventaja estratégica clave en un mercado de rápido crecimiento donde los expedidores subcontratan cada vez más los envíos de mercancías a intermediarios.</li> </ul>
Los principales motores de crecimiento están impulsando el negocio de la logística	<ul> <li>COVID ha acelerado el crecimiento del comercio electrónico y el cambio a la logística externalizada o de subcontratos; ambos aumentan la demanda de nuestros servicios logísticos</li> <li>Los almacenes se tornan cada vez más automatizados para mayor eficiencia, velocidad y seguridad; estamos bien posicionados para capitalizar nuestra ventaja pionera como líder tecnológico en el espacio.</li> </ul>
Equipo de gestión experimentado con un historial de entrega de resultados	<ul> <li>Consolidada base de líderes experimentados en cada línea de negocio, con un largo historial de generación de crecimiento, expansión de márgenes y entrega de valor a los accionistas.</li> <li>XPO ha superado las estimaciones de consenso durante cuatro trimestres consecutivos, con mejoras sustanciales en el 1T de 2021 y todo el H2 de 2020</li> </ul>

# Resumen de actividades



#### La escisión planificada creará dos potencias "pure-play" especializadas del sector

#### **XPOLogistics**



#### MÉTRICAS CLAVE DE TRANSPORTE<sup>1</sup>

#### 62% DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA EN 2020

Proveedor líder mundial de transporte de mercancías, principalmente servicios de corretaje de camiones y servicios de carga fraccionada (LTL)

Ingresos de TTM	10.700 millones de dólares	
Ubicaciones	727	
Países de operación	18	

- Tercer mayor proveedor de transporte LTL en Norteamérica y una red LTL líder en Europa Occidental
- Segundo mayor proveedor de corretaje de camiones del mundo
- Innovador en las transacciones de corretaje digital, con una de las plataformas de gestión de mercancías totalmente automatizadas y de adopción más rápida del sector: XPO Connect™

#### MÉTRICAS CLAVE DE LOGÍSTICA1

#### 38% DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA EN 2020

El segundo mayor proveedor de logística por contrato a nivel mundial, con una de las plataformas de tramitación externalizada de pedidos de comercio electrónico más grandes

Ingresos de TTM	6.600 millones de dólares
Almacenes	885
Países de operación	27

- Actividad comercial con pocos activos caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de retención y baja ciclicidad.
- 19,5 millones de metros cuadrados¹ de espacio de almacén (9,2 millones de metros cuadrados en Norteamérica; 9,7 millones de metros cuadrados en Europa; 650.320 metros cuadrados en Asia)
- Innovador en la automatización avanzada de almacenes, incluidos robots, cobots, sistemas de entrega de mercancías para su tramitación y dispositivos portátiles.

Nota: La empresa espera completar la escisión de su segmento logístico en la segunda mitad de 2021; aunque no se puede dar garantías de que se produzca la escisión, o de su momento o términos Nota: Los resultados históricos no son necesariamente indicativos de los resultados que se pueden esperar en el futuro o para las empresas independientes después de la escisión.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> A partir del 31 de marzo de 2021



## Aproximadamente 500 millones de dólares de media de inversión anual en tecnología patentada de cadena de suministro

#### TECNOLOGÍA CLAVE SEGÚN LÍNEA DE SERVICIO

#### **LOGÍSTICA**

- El sistemas de gestión de almacenes patentado gestiona todos los procesos de distribución y operaciones de almacén
- Proporciona control interno de la robótica y otra automatización avanzada
- Integra los servicios de transporte y logística para el comercio minorista, clientes de comercio electrónico, para clientes minoristas, de comercio electrónico, omnicanal y clientes de fabricación que utilizan segmento
- Mejora la productividad en las operaciones de almacén al redimensionar los recursos laborales con el análisis XPO Smart™

#### CARGA FRACCIONADA (LTL)

- Las herramientas de optimización de redes mejoran el transporte de línea de carga fraccionada, la recogida y entrega y el diseño de rutas
- Los algoritmos patentados con aprendizaje automático asimilan la entrada constante de datos
- La visibilidad facilita la venta de LTL en verticales adicionales
- Mejora la eficiencia de las operaciones de transbordo con los análisis de XPO Smart™

#### **CORRETAJE DE CAMIONES**

- El mercado de la plataforma patentada XPO Connect™ con aprendizaje automático impulsa la eficiencia de un extremo a otro en las transacciones de transporte de mercancías contratadas.
- La plataforma totalmente automatizada integra el motor de gestión de capacidad Freight Optimizer
- Automatiza el emparejamiento de transportistas con cargas óptimas
- Reduce el impacto en el medio ambiente al reducir los kilómetros de vacío de los camiones
- Proporciona a los transportistas acceso a XPO Connect™ desde sus camiones gracias a la aplicación Drive XPO™

Aproximadamente 1.700 profesionales de TI se centran en mejorar continuamente los resultados

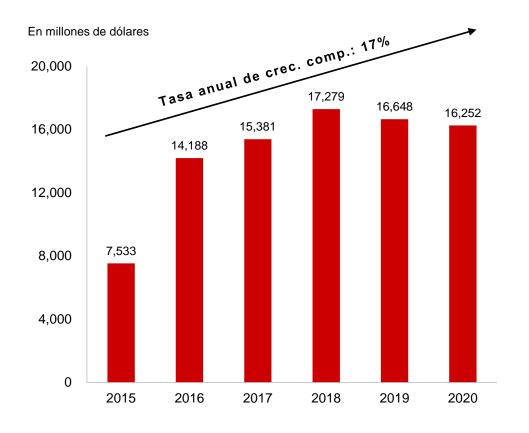
# Resultados financieros clave del primer trimestre de 2021

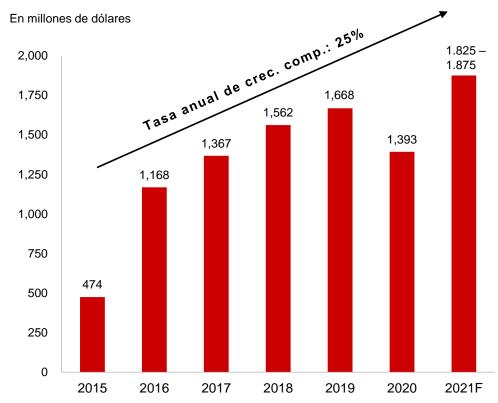


#### Crecimiento de ingresos y EBITDA ajustado líder del sector

#### **INGRESOS**

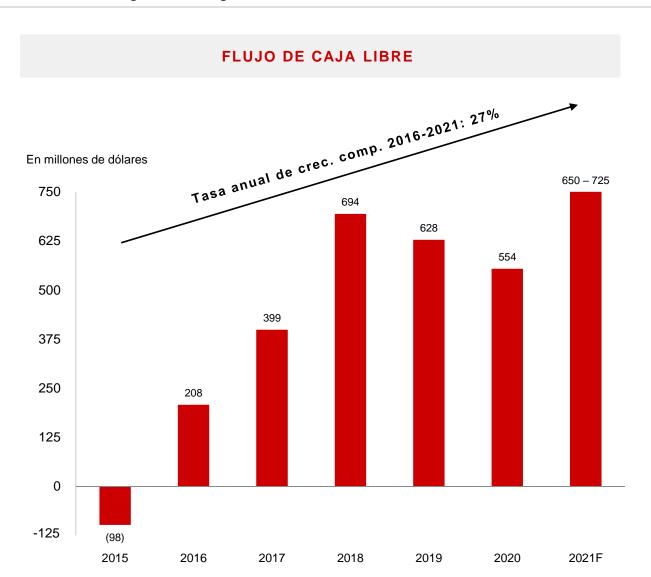
#### EBITDA AJUSTADO







#### Sólida generación del flujo de caja libre





#### Balance general y liquidez a partir del miércoles, 31 de marzo de 2021

DEUDA NETA¹	4.600 millones de dólares
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	629 millones de dólares
VENTAJA NETA <sup>2</sup>	3.1x
LIQUIDEZ TOTAL	1.700 millones de dólares

#### **Actividades recientes**

- En enero, la empresa amortizó 1.200 millones de dólares de títulos de deuda sénior de 6,5% con vencimiento en 2022.
- En marzo, la empresa refinanció su préstamo de 2 mil millones de dólares, reduciendo el margen de interés en tres octavos de punto.
- Sin vencimientos de deuda importantes hasta septiembre de 2023
- Prácticamente todas las participaciones preferentes convertibles se convirtieron en acciones ordinarias en diciembre de 2020

<sup>1</sup> Calculado como la deuda total de 5.250 millones de dólares menos efectivo y equivalentes de efectivo de 629 millones de dólares

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Calculado como deuda neta de 4.600 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de TTM de 1.500 millones de dólares Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y el apéndice para la información relacionada



#### Resultados del primer trimestre de 2021

Tres meses hasta el martes, 31 de marzo de 2020

INGRESOS	4.770 millones de dólares
INGRESOS NETOS¹	115 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	1,02\$
INGRESOS NETOS AJUSTADOS¹	164 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS	1,46\$
EBITDA AJUSTADO	443 millones de dólares
FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES	173 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	69 millones de dólares

#### Comentario

- Los ingresos fueron los más altos de cualquier trimestre en la historia de XPO, aumentando en un 24% con respecto a los ingresos del primer trimestre del año anterior de \$ 3.860 millones de dólares
- Los ingresos operativos aumentaron en un 149% con respecto a los ingresos operativos del primer trimestre del año anterior de 81 millones de dólares
- El EBITDA ajustado fue el más alto de cualquier primer trimestre en la historia de XPO, aumentando en un 33% con respecto al EBITDA ajustado del primer trimestre del año anterior de 333 millones de dólares
- El BPA diluido ajustado aumentó en un 112% con respecto al BPA diluido ajustado del primer trimestre del año anterior de 0,69 dólares
- El margen de EBITDA del primer trimestre de 9.3% es aproximadamente 70 puntos básicos más alto que el año anterior

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y el apéndice para la información relacionada



#### Guía para todo el año 2021, actualizada el 3 de mayo de 2021

EBITDA AJUSTADO	1.825 millones – 1.875 millones de dólares, un incremento interanual de 31% a 35%
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN¹	625 millones – 645 millones de dólares
GASTOS POR INTERESES	270 millones – 280 millones de dólares
TIPO IMPOSITIVO REAL	24 % - 26 %
BPA DILUIDO AJUSTADO	5,90 – 6,50 dólares
GASTOS DE CAPITAL BRUTOS	650 millones – 700 millones de dólares
GASTOS DE CAPITAL NETOS	500 millones – 550 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	650 millones – 725 millones de dólares

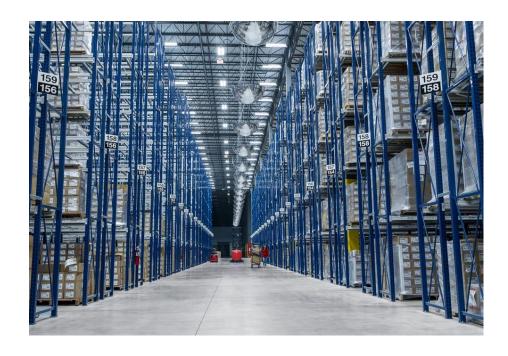
La guía para 2021 excluye los efectos asociados con la escisión planificada del segmento de logística previamente anunciado; asume 113 millones de acciones diluidas en circulación.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Excluye 145 millones de dólares de gastos de amortización relacionados con adquisiciones Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2

# GXO: Logística



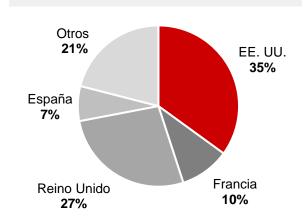
#### GXO será el segundo mayor proveedor de logística de contratos a nivel mundial



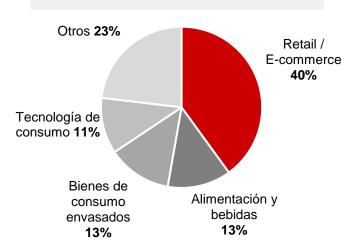
La logística es una actividad comercial con pocos activos caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de renovación y baja ciclicidad. Incluye la gestión y distribución de mercancías, tramitación de pedidos, logística inversa y otros servicios.

- Tamaño del sector, Norteamérica y Europa 130.000 millones de dólares aprox.<sup>1</sup>
- Cuota de GXO del mercado total accesible: 5%
- Tenencia media de los 20 principales clientes: 15 años
- Cliente más grande como % de los ingresos de 2021E: 3%
- Crecimiento impulsado por el comercio electrónico, la externalización y la demanda de los clientes para la automatización de almacenes

#### INGRESOS POR REGIÓN<sup>2</sup>



#### **INGRESOS POR VERTICALES<sup>2</sup>**



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Fuente: Investigación del sector de terceros; se refiere a la logística de contratos

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> TTM al 31 de marzo de 2021



#### Líder global en automatización de almacenes, experiencia y calidad del rendimiento

Fuerte posicionamiento en un sector de rápido crecimiento con vientos de cola masivos	<ul> <li>El segundo mayor proveedor de logística por contrato en un sector de 130 mil millones de dólares en Norteamérica y Europa, con una cuota de participación del 5%</li> <li>Bien posicionada para continuar beneficiándose del rápido crecimiento del comercio electrónico y la logística inversa, la demanda de los clientes por la automatización del almacén y la tendencia secular hacia la externalización.</li> <li>La plataforma de tramitación de comercio electrónico externalizado más grande de Europa y una plataforma líder para comercio electrónico y logística inversa en Norteamérica.</li> </ul>
Diferenciación tecnológica robusta	<ul> <li>Líder mundial en innovación, capitalizando la creciente complejidad de las cadenas de suministro, ya que las empresas B2C recurren a socios 3PL para ayudarles a satisfacer las demandas de los consumidores.</li> <li>Las soluciones de tecnología integrada para la gestión de almacenes, la automatización inteligente, el análisis predictivo y la productividad laboral son valiosas para nuestros clientes.</li> </ul>
Relaciones a largo plazo con clientes en verticales interesantes	<ul> <li>Base de clientes de primera línea con una antigüedad media de 15 años para los 20 principales clientes</li> <li>Relaciones a largo plazo con marcas de clase mundial, incluido más de un tercio de las empresas en Fortune 100</li> <li>Raíces profundas en sectores con oportunidades de externalización de alto crecimiento, como el comercio minorista y electrónico, alimentos y bebidas, bienes de consumo envasados y tecnología de consumo.</li> </ul>
Modelo de negocio resistente con múltiples impulsores de crecimiento rentable	<ul> <li>Posibilidad a largo plazo para la expansión de márgenes a través de implementaciones continuas de tecnología y un modelo de negocio con pocos activos (gastos capitales &lt;1,5% de los ingresos)</li> <li>Resistencia probada en todos los ciclos, con una sólida generación de flujo de caja libre</li> <li>La mayoría de los ingresos están vinculados a contratos de varios años, con alta visibilidad de los ingresos y las ganancias.</li> </ul>
Liderazgo experimentado y cohesionado	<ul> <li>Equipo ejecutivo práctico con décadas de experiencia en logística; centrado en ganar</li> <li>Largo historial de rendimiento superior al del sector con operaciones multinacionales</li> <li>Líderes destacados de una cultura emprendedora, inclusiva y orientada al equipo.</li> </ul>



#### Cifras clave para el negocio de logística global

6.600 millones de dólares
27
885
93.000 aprox.
19,5 millones de m² aprox.
9,7 millones de m² aprox.
9,2 millones de m² aprox.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> A partir del 31 de marzo de 2021

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Aproximadamente 66.000 empleados y 27.000 aprox. de empleados temporales



#### XPO tiene décadas de experiencia en verticales y clientes destacados



Las cuatro principales verticales de XPO representan aproximadamente el 77% de los ingresos logísticos globales anuales



#### La personalización posiciona a GXO como un socio fundamental para los clientes



AUTOMATIZACIÓN AVANZADA Y ROBÓTICA

- Impulsa mejoras significativas en la productividad y el rendimiento laboral
- El control interno con el sistema de gestión de almacenes facilita la redistribución entre proyectos
- Las soluciones especialmente diseñadas optimizan la capacidad y la flexibilidad de los almacenes



LOGÍSTICA INVERSA Y ASISTENCIA POSTVENTA

- Los sistemas personalizables para gestionar devoluciones de productos complejos resuelven una necesidad de rápido crecimiento para las empresas que se enfrentan a un creciente volumen de devoluciones
- Gestión del ciclo de vida completo de la mercancía devuelta



- Colaboración estratégica para ayudar a los clientes a alcanzar los objetivos ESG
- Empaquetado y etiquetado para canales específicos
- Personalización de pedidos
- Optimización de la cadena de suministros
- Previsión de la demanda

Diferenciados por resultados consistentemente superiores adaptados a las expectativas de los clientes



#### La automatización inteligente de los almacenes genera mejoras mensurables



**ROBÓTICA** 



SISTEMAS DE ENTREGA DE MERCANCÍA PARA TRAMITACIÓN



SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN AVANZADOS



TECNOLOGÍA DE VISIÓN

- La automatización ofrece resultados fiables y consistentes para los clientes, con mayor velocidad y precisión.
- La plataforma de gestión de almacenes integra varios tipos de automatización como una solución integrada
- La ventaja del primer transportista con automatización avanzada diferencia fuertemente a XPO como un socio de logística preferente
- La robótica trabaja de manera cooperativa con humanos o como soluciones independientes.
- Los robots colaborativos y los sistemas autónomos de entrega de mercancías a persona para su tramitación superan las barreras de espacio y mano de obra, pueden moverse entre proyectos e instalaciones

Mejora de la productividad de entre cuatro y seis veces con empleados apoyados por sistemas de entrega de mercancía a persona "goods-to-person"

Mejora de la productividad en dos veces con empleados que trabajan junto a cobots



#### Los análisis inteligentes ofrecen una mejora de la productividad media del 5% al 7%

El paquete patentado de herramientas de productividad XPO Smart™ optimiza aproximadamente 3 mil millones de dólares de costes laborales variables en operaciones logísticas

- Proporciona una visibilidad profunda de las actividades laborales actuales del almacén en tiempo real, así como la mano de obra preprogramada para períodos futuros
- Gestiona las principales palancas de productividad de forma simultánea, incluidas: mano de obra a jornada completa, mano de obra a tiempo parcial, duración del turno de trabajo, programación y horas extra.
- Implementadas en más del 85 % de las instalaciones en Norteamérica y el 60 % de las instalaciones en Europa, a partir del primer trimestre de 2021



Grandes perspectivas de cara al futuro, ya que el aprendizaje automático continúa impulsando la productividad a través de inteligencia empresarial procesable



#### Red de distribución flexible XPO Direct™ en Norteamérica

XPO Direct™ es una solución de distribución nacional que brinda a los clientes una tramitación fluida con más flexibilidad que los modelos de distribución tradicionales y a un coste menor:

- Reduce los costes fijos y las grandes inversiones de capital de los clientes al compartir almacenes, procesos logísticos, mano de obra y tecnología con otros clientes de XPO
- Reduce el tiempo de tránsito de las mercancías al reposicionar el inventario cerca de las poblaciones objetivo a medida que cambian los patrones de demanda

#### **VENTAJAS PARA CLIENTES**

- Los comercios minoristas, los minoristas electrónicos y los fabricantes tienen acceso a una logística con capacidad de ampliación, experiencia y tecnología sin necesidad de añadir centros de distribución con altos costes fijos
- Acorta el tiempo desde que el consumidor realiza el pedido hasta su entrega y reduce el tiempo de suministro a minoristas y de la reposición de las tiendas
- Tecnología de vanguardia ya implementada para facilitar los negocios en ambos extremos de la distribución; incluidos los análisis predictivos para ayudar a planificar los flujos de inventario
- Los clientes pueden reposicionar el inventario dentro del intervalo de entrega por transporte terrestre de uno y dos días a aproximadamente el 99 % de la población de EE. UU. a medida que cambian los patrones de demanda
- La agilidad del servicio mejora las marcas

#### **VENTAJAS PARA XPO**

- Diferencia fuertemente XPO de otros proveedores de logística en el mercado
- Aumenta el uso de los almacenes existentes y otros recursos
- Aprovecha las soluciones de transporte y logística de XPO en combinación:
  - Las instalaciones estratégicamente ubicadas sirven como sitios de almacenamiento y transbordo que pueden utilizar varios clientes al mismo tiempo.
  - Las necesidades de transporte están respaldadas por las capacidades de corretaje, de contratos y propia de la empresa

XPO Direct™ está logrando rentabilidad en el segundo año completo de operaciones

# **XPO: Transporte**

# Carga fraccionada (LTL)



## XPO está entre los tres principales proveedores de servicios de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica

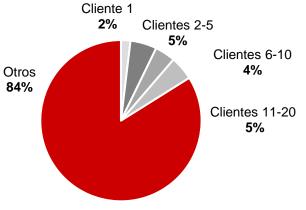


El transporte de carga fraccionada (LTL) es el transporte de mercancías superior a un paquete pero no lo suficientemente grande como para que requiera un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Las mercancías de diferentes clientes se consolidan en el mismo camión.

- Tamaño del sector, Norteamérica 42 mil millones de dólares aprox.<sup>1</sup>
- Cuota de XPO del mercado total accesible: 8%
- Índice operativo ajustado del primer trimestre de 2021: 84,3%²
- Cliente más grande como un % de los ingresos de anuales: 2%
- Crecimiento impulsado por un entorno industrial favorable, la ventaja de las grandes empresas y las iniciativas idiosincrásicas para la expansión del margen

#### **BAJO RIESGO DE CONCENTRACIÓN DE CLIENTES**

Ingresos, últimos 12 meses a 31 de marzo de 2021 Norteamérica



Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y el apéndice para la información relacionada

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Fuente: Investigación de terceros

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Excluye ganancias de ventas de inmuebles



#### El negocio de LTL en Norteamérica va en camino de al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado en 2022

## Mejora espectacular desde la adquisición en 2015, con muchas más ventajas por delante

- XPO tiene el segundo índice operativo mejor ajustado en el sector de LTL de Norteamérica
- Generación de flujo de caja resistente obtenida a través de capital circulante y gestión de capex diligentes

# La tecnología XPO aborda cada componente del servicio para impulsar la expansión del margen de un extremo a otro

- Los algoritmos equilibran la red, crean eficiencias en el transporte de línea, la construcción de cargas y planificación de rutas
- Los análisis inteligentes optimizan los recursos laborales, aumentan el transporte de mercancías en los muelles de transbordo

### El software de tarificación de XPO reduce los costes y mejora la utilización

- Las capacidades digitales automatizan los precios para cuentas pequeñas y medianas
- Los modelos de elasticidad ayudan a informar acerca de las decisiones relacionadas con la fijación de precios para grandes cuentas

#### Fundamentos del sector favorables para la expansión a largo plazo

- Industria caracterizada por una dinámica racional de precios
- La recuperación temprana de la economía industrial beneficiará cada vez más a XPO
- El crecimiento del comercio electrónico impulsa los envíos procedentes de comercio al por menor a los operadores de carga fraccionada

#### Los proveedores nacionales tienen una gran ventaja

- XPO es uno de los pocos proveedores de EE. UU. con capacidad de ampliación y visibilidad a nivel nacional
- Cubre todos los estados de EE. UU., incluidos Alaska y Hawái, y aproximadamente el 99 % de todos los códigos postales.



#### Cifras clave para el negocio LTL en Norteamérica de XPO

Ingresos de TTM <sup>1</sup>	3.600 millones de dólares
Ubicaciones	291
Miembros de equipos <sup>2</sup>	20.900 aprox.
Número de tractocamiones y tráileres	7.900 / 25.000 aprox.
Envíos por año <sup>3</sup>	12,4 millones aprox.

Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas con clientes nacionales y transfronterizos.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> A partir del 31 de marzo de 2021, solo en Norteamérica

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> 20.700 empleados aprox. y 200 trabajadores temporales aprox.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Año fiscal 2020

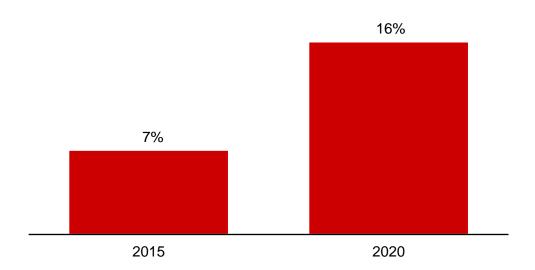


## Las iniciativas específicas de la empresa están optimizando todos los componentes del servicio LTL

La espectacular expansión del margen del LTL en Norteamérica está impulsada por las implementaciones de tecnología y la excelencia operativa.

- Potente software desarrollado por XPO específicamente para LTL
- La planificación de rutas dinámica optimiza las recogidas y entregas, con visibilidad digital en tiempo real
- Las herramientas automatizadas de generación de cargas mejoran el uso del remolque para un mejor uso de los activos y los conductores
- Las herramientas de tarificación basadas en datos reducen el coste para atender cuentas más pequeñas y optimizar los precios para cuentas más grandes

MAYOR MEJORA DEL SECTOR EN EL MARGEN OPERATIVO AJUSTADO<sup>1</sup>



Mejora de más de 960 puntos básicos en el margen operativo entre 2015 - 2020, con más en curso

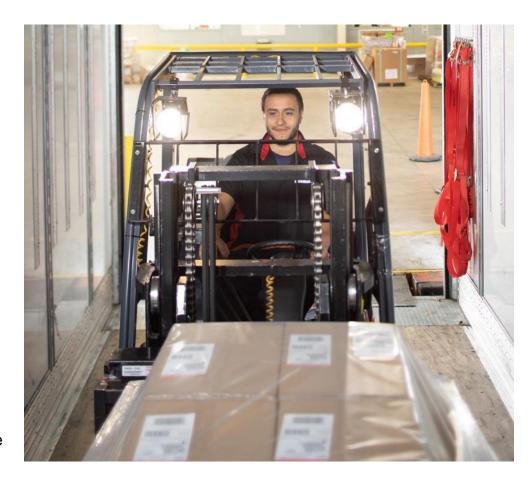
<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> El margen operativo ajustado es lo contrario del índice operativo ajustado Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y el apéndice para la información relacionada



# Las herramientas de productividad inteligente XPO Smart™ optimizan el gasto de mano de laboral variable del segmento de LTL

La tecnología patentada utiliza el aprendizaje automático para ser cada vez más inteligente para la optimización específica del sitio.

- Analiza todas las principales palancas de productividad de forma simultánea, proporcionando a los gerentes los datos necesarios para tomar las mejores decisiones generales sobre la mano de obra a jornada completa, la mano de obra a tiempo parcial, la duración del turno de trabajo, la programación y las horas extra.
- Impulsa un mayor número de transportes por hora en los muelles de transbordo de LTL, con una alta participación de los empleados de los muelles y los conductores
- Proporciona una visibilidad de la actividad laboral en las plataformas de transbordo en tiempo real, así como la mano de obra programada con anterioridad para períodos futuros.
- Ayuda a los responsables a comprender el impacto futuro de las decisiones operativas a través del modelado específico del sitio.
- Tiene en cuenta la rotación y el tiempo de formación al asignar la productividad



Implementado en el 100 % de la red LTL de Norteamérica, y se prevé importantes mejoras de productividad cuando se utiliza en su totalidad



#### Proveedor líder de transporte LTL en Francia, España y Reino Unido

#### Principal proveedor de LTL en Francia y España Tercer mayor proveedor de LTL en el Reino Unido

Modelo operativo óptimo utilizado para cada mercado nacional: capacidad contratada, capacidad propia o capacidad combinada

- Aproximadamente 100 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa
- Capacidad para transportar mercancías desde un solo palé hasta un camión completo
- Más de 61.000 palés entregados diariamente a través de redes internacionales y domésticas



# Corretaje de camiones



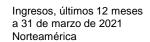
## XPO es un líder en corretaje con la ventaja de ser el primer transportista en contar con tecnología digital

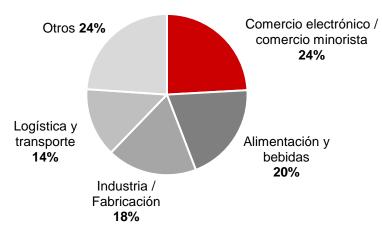


El corretaje de camiones es un negocio sin activos que facilita el movimiento de una cantidad de carga que requiere un camión completo, generalmente de un único remitente. Un agente intermediario compra la capacidad de los camiones a transportistas independientes.

- Tamaño del sector, Norteamérica 360.000 millones de dólares aprox.<sup>1</sup>
- Cuota de XPO del mercado total accesible: 3%
- Tenencia media de los 10 principales clientes: 13 años
- Crecimiento impulsado por capacidades digitales para expedidores y transportistas, acceso a capacidad masiva y la agilidad para adaptarse a los cambios en las cadenas de suministro

#### DIVERSIFICACIÓN SALUDABLE DE INGRESOS POR VERTICALES





<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Fuente: Investigación de terceros; tamaño total del sector de carga, incluido el componente de corretaje



#### La atractiva propuesta de valor sustenta una larga trayectoria de rendimiento superior

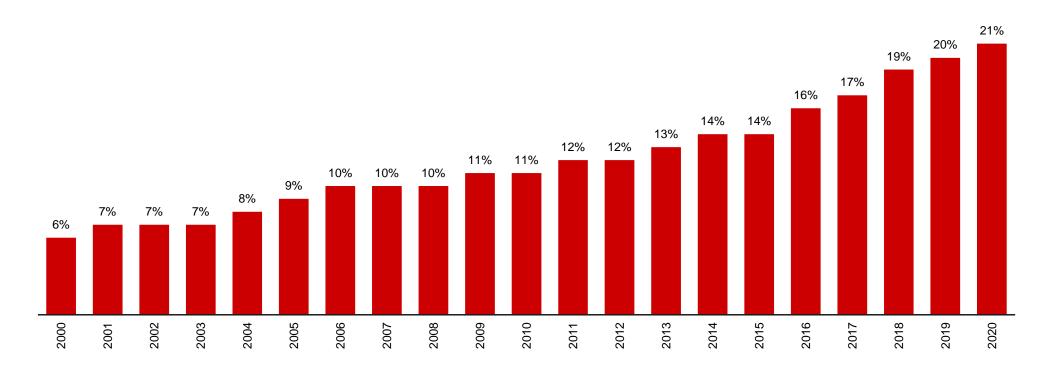
Capacidad y escala críticas	<ul> <li>Segundo intermediario a nivel mundial; tercero en Norteamérica, con 1.900 millones de dólares en ingresos los últimos 12 meses a 31 de marzo de 2021</li> </ul>
	<ul> <li>Uno de los tres principales proveedores de transporte en el Reino Unido, Francia, España, Portugal y Marruecos.</li> </ul>
Vientos de cola robustos del sector	<ul> <li>Tendencia de externalización secular a intermediarios, en particular a aquellos con capacidades digitales.</li> </ul>
	<ul> <li>Aceleración de la demanda de comercio electrónico y comercio minorista omnicanal resultante de la COVID</li> </ul>
Modelo de negocio ágil	<ul> <li>El modelo de negocio ágil y sin activos, con una estructura laboral variable genera un retorno sustancial de la inversión.</li> </ul>
	<ul> <li>Fuerte apalancamiento operativo con requisitos de capex moderados</li> </ul>
Ventaja comercial duradera	<ul> <li>Base duradera de relaciones con clientes de primera línea, con riesgos de baja concentración</li> </ul>
	<ul> <li>Las marcas destacadas son altamente referenciables en verticales estratégicamente importantes.</li> </ul>
	<ul> <li>Alrededor de 81.000 transportistas independientes a nivel mundial, con acceso a más de 1 millón de camiones</li> </ul>
Toomalouío ou domendo	<ul> <li>La plataforma digital patentada, XPO Connect™, destaca en eficiencia a través de la automatización</li> </ul>
Tecnología en demanda	<ul> <li>Las inversiones en digitalización y visibilidad han creado una clara diferenciación</li> </ul>
Crecimiento de EBITDA por encima del 10 %	<ul> <li>La optimización de precios, la automatización y la disciplina de ventas/márgenes están impulsando los beneficios</li> </ul>
	<ul> <li>Conversión de flujo de caja libre impresionante a EBITDA</li> </ul>

### XPO continúa superando sustancialmente a los principales competidores de corretaje en Norteamérica



#### Los intermediarios llevan años captando constantemente cuota de carga de camiones

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



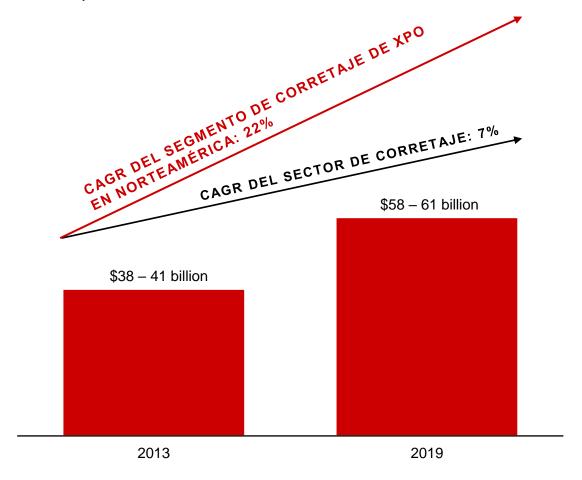
La proporción del transporte de carga subcontratado está pasando de empresas de transporte basadas en activos a intermediarios, ya que los expedidores buscan un acceso más fiable a la capacidad y la agilidad.



# La tasa anual de crecimiento compuesto de los ingresos por corretaje de XPO ha superado a la del sector en más de 3 veces

#### CRECIMIENTO DE INGRESOS 2013-2019 - CORRETAJE DE XPO FRENTE AL SECTOR

Tamaño del sector de corretaje de EE. UU.



Fuente: Investigación de terceros



# XPO está acelerando la expansión de los ingresos y los márgenes como un intermediario digital

#### LA PLATAFORMA DE CORRETAJE DIGITAL XPO CONNECT™ OFRECE VALOR PARA EXPEDIDORES, TRANSPORTISTAS Y XPO

#### FUNCIONALIDAD DEL CLIENTE

- Publica cargas y adquiere diferentes tipos de capacidad de camiones en línea a través de un único punto de acceso
- Aprovecha los análisis para la planificación y la gestión de picos.
- Proporciona visibilidad en tiempo real de los envíos en tránsito.

#### FUNCIONALIDAD DEL TRANSPORTISTA

- Publica la capacidad disponible según las preferencias de tipo de mercancías y otros parámetros
- Reserva cargas en la web o mediante la aplicación móvil Drive XPO™
- Optimiza la utilización de los equipos y la jornada de conducción de los conductores

#### GESTIÓN PERSONALIZADA DE MERCANCÍAS

- Personaliza el panel de control personal y los análisis de autoservicio para la gestión de mercancías.
- Mejora la productividad de gasto con acceso directo a historiales de datos y los indicadores de rendimiento clave
- Adapta las pantallas de visualización para que las necesidades de los expedidores

#### GESTIÓN DE CAPACIDADES A MEDIDA

- Analiza las tendencias en las tarifas por región, las condiciones de conducción y otros factores que afectan las pujas de las cargas.
- Localiza
   oportunidades según
   la región, las
   especificaciones
   del equipo, el tipo
   de carga y el tiempo
   de carga

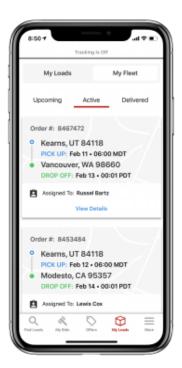
Proporciona una visibilidad profunda de la capacidad disponible y las condiciones del mercado.



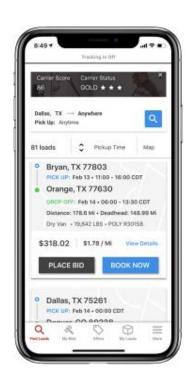
## Los conductores de camiones han descargado la aplicación Drive XPO™ más de 400.000 veces

- La aplicación móvil patentada brinda a los conductores acceso a la plataforma XPO Connect™ desde la carretera
- Transacciones totalmente automatizadas, solución de seguimiento y herramientas intuitivas para pujar, reservar cargas y más
- Mejora el acceso a la capacidad de carga de camiones para los clientes de XPO independientemente de las condiciones del mercado

## PUBLICACIÓN DE CAPACIDAD



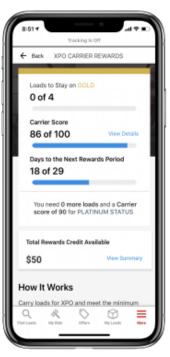
### **RESERVA DE CARGA**



### **GESTIÓN DE MERCANCÍAS**

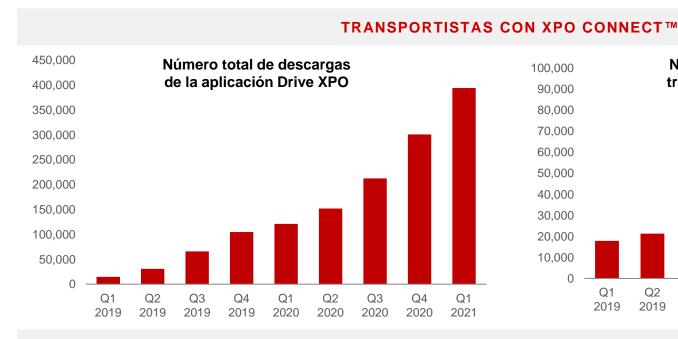


### PUNTUACIÓN DE TRANSPORTISTAS Y PREMIOS



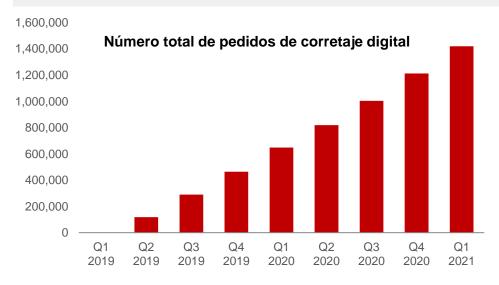


## El mercado digital de XPO se ha adoptado ampliamente y crece a muy buen ritmo





### **CLIENTES CON XPO CONNECT™**





Nota: Todos los datos son acumulativos

# Materiales complementarios



## Escisión prevista del segmento de logística

En diciembre de 2020, XPO anunció su plan para llevar a cabo una escisión de su segmento de logística para que cotice en bolsa como una empresa independiente. La transacción prevista estaría, por lo general, libre de impuestos a efectos del impuesto sobre la renta federal de EE. UU. para los accionistas de XPO, y daría lugar a que los accionistas de XPO posean acciones de ambas empresas. XPO anunció posteriormente que la nueva empresa se llamaría GXO Logistics. La empresa planifica obtener una clasificación de grado de inversión para cada compañía: para GXO desde el primer día, seguido de XPO.

Si se completa según lo previsto, la escisión creará dos potencias especializadas "pure-play" del sector con ofertas de servicio claramente delineadas:

- GXO será el segundo mayor proveedor de logística por contrato del mundo; y
- XPO será un proveedor global de servicios de corretaje de camiones y de carga fraccionada (LTL).

Actualmente se espera que la transacción se complete en la segunda mitad de 2021, sujeta a varias condiciones, incluida la efectividad de una declaración de registro del Formulario 10, la recepción de una opinión fiscal por parte de los asesores, el refinanciamiento de la deuda de XPO en términos satisfactorios para el comité de dirección de XPO, y la aprobación final por el comité de dirección de XPO. No hay garantía de que una transacción de separación se lleve a cabo o, si ocurre, de sus términos o fechas.

## Fundamentos para la escisión de GXO

Enfoque estratégico	<ul> <li>XPO y GXO se beneficiarían de un enfoque absoluto en sus prioridades estratégicas específicas y los requisitos del cliente.</li> </ul>
Diferenciación	<ul> <li>Cada empresa puede profundizar su diferenciación mejorando la tecnología patentada desarrollada específicamente para su oferta de servicios.</li> </ul>
Flexibilidad	<ul> <li>Cada empresa tendría una mayor flexibilidad para adaptar su toma de decisiones, asignación de capital y estructura de capital a su estrategia comercial.</li> </ul>
Base de inversores alineada	<ul> <li>Cada empresa independiente tendría un accionariado alineado con una propuesta de valor clara y sería valorada por separado por la comunidad de inversores, lo que podría resultar en un aumento en el valor del capital que beneficiaría a cada una de las empresas a la hora de ejecutar sus respectivas estrategias.</li> </ul>
Cartera de acciones	<ul> <li>Cada empresa podría atraer y retener talentos de clase mundial al ofrecer una compensación significativa basada en acciones que se correlacione estrechamente con el rendimiento.</li> </ul>
especializadas	<ul> <li>La capacidad de cada empresa para perseguir fusiones y adquisiciones acumulativas se mejoraría con el beneficio de una cartera de acciones independiente a un valor potencialmente más alto</li> </ul>

## Actualmente se espera que se cierre en la segunda mitad de 2021



## Equipo de gestión altamente cualificado

LIDERAZGO	EXPERIENCIA ANTERIOR
Brad Jacobs Director ejecutivo	United Rentals, United Waste
Aroon Amarnani Vicepresidente, estrategia	TIAA, Barclays Capital
Josephine Berisha Directora de recursos humanos	Morgan Stanley
Tony Brooks Presidente, Carga fraccionada, Norteamérica	Sysco, PepsiCo, Roadway
Erik Caldwell Presidente, Logística de último kilómetro	Hudson's Bay, Luxottica
Richard Cawston Director gerente, Cadena de suministro, Europa	Norbert Dentressangle, Asda
Ashfaque Chowdhury Presidente, Cadena de suministro, América y Asia Pacífico	New Breed
Troy Cooper Presidente	United Rentals, United Waste
Matthew Fassler Director de estrategia	Goldman Sachs
Bill Fraine Presidente de División, Ventas y Operaciones, Cadena de Suministro: América y Asia Pacífico	New Breed, FedEx
Luis-Angel Gómez Izaguirre Director gerente, Transporte, Europa	Norbert Dentressangle
Maryclaire Hammond Vicepresidente sénior, Recursos humanos	BP, Honeywell
Mario Harik Director de información	Oakleaf Waste Management

Nota: Lista parcial en orden alfabético



## Equipo de gestión altamente cualificado (cont.)

Tavio Headley Vicepresidente, Relaciones con los inversores LaQuenta Jacobs	EXPERIENCIA ANTERIOR  Jefferies, American Trucking Associations  Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Vicepresidente, Relaciones con los inversores  LaQuenta Jacobs	
	Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Director de diversidad	
Katrina Liddell Presidente, Tránsito internacional y transporte urgente	Johnson Controls International
Mark Manduca Director de Inversiones, Logística	Citigroup, Bank of America Merrill Lynch
Baris Oran Director financiero, Logística	Sabanci Group, Kordsa
Eduardo Pelleissone Director de transformación	Kraft Heinz, America Latina Logistica
Sandeep Sakharkar Vicepresidente sénior, Tecnología de logística	Foot Locker, Johnson & Johnson
Kevin Sterling Vicepresidente, estrategia	Seaport Global Securities, BB&T
Ravi Tulsyan Director financiero adjunto y tesorero	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson Presidente, Transporte, Norteamérica	C.H. Robinson
Malcolm Wilson Director ejecutivo, XPO Logistics Europe	Norbert Dentressangle, NYK Logistics
Kyle Wismans Vicepresidente sénior, Planificación financiera y análisis	Baker Hughes, General Electric
David Wyshner Director financiero	Wyndham, Avis, Merrill Lynch

Nota: Lista parcial en orden alfabético



### Glosario comercial

#### **SERVICIOS XPO**

- Carga fraccionada (LTL): LTL es el transporte de mercancías en una cantidad superior a un paquete pero que no requiere un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Los envíos de LTL se cobran según el peso de la mercancía, su tipo de bien de consumo (generalmente determinado por su relación volumen/peso y el tipo de producto) y el kilometraje en los carriles designados. Un transportista LTL suele operar una red radial que permite consolidar múltiples envíos para distintos clientes en camiones únicos. XPO es el tercer proveedor de LTL más grande de Norteamérica, con 290 terminales y más de 75.000 trayectos de entrega en 24 y 48 horas. Esta red proporciona a los clientes servicios de transporte de mercancías LTL regionales, interregionales y transcontinentales por densidad geográfica y días definidos, incluido el servicio transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, y el servicio dentro de Canadá. La empresa también cuenta con una de las redes LTL más grandes de Europa Occidental, utilizando un modelo combinado de capacidad propia y contratada para proporcionar a los clientes soluciones nacionales y paneuropeas.
- Logística: La logística es una actividad comercial con pocos activos caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de renovación y baja ciclicidad. Los contratos suelen estar estructurados como variables fijos, de costo más comisión y de participación sobre el incremento. XPO es el segundo proveedor de logística por contratos más grande del mundo, con relaciones duraderas con clientes en diversos segmentos verticales y soluciones personalizadas con componentes de alto valor añadido, como la automatización avanzada, que minimizan la mercantilización. Los servicios de la empresa incluyen tramitación de pedidos de comercio electrónico, logística inversa, almacenamiento y distribución de valor añadido, personalización de pedidos, logística de la cadena de frío, empaquetado y etiquetado, asistencia posventa, gestión de inventario y optimización de la cadena de suministro para clientes en sectores como el aeroespacial, la manufactura, el comercio minorista, las ciencias de la vida, productos químicos, alimentos y bebidas y la cadena de frío.
  - La logística inversa, también conocida como gestión de devoluciones, es un área de la logística de rápido crecimiento que se encarga de la gestión del flujo de mercancías devueltas a través de las instalaciones logísticas, por lo general mercancías no deseadas o defectuosas. La demanda de la gestión de devoluciones ha aumentado dramáticamente junto con las ventas de comercio electrónico, ya que los consumidores a menudo "prueban" los productos que compran en línea. Los servicios de logística inversa pueden incluir limpieza, pruebas, inspección, reacondicionamiento, reabastecimiento, gestión de garantías y devoluciones.
- Corretaje de camiones: El corretaje de camiones una actividad comercial de coste variable que facilita la carga del flete en el camión buscando transportistas mediante el uso de tecnología patentada, comúnmente conocida como un TMS (sistema de gestión del transporte). Los ingresos netos del corretaje o intermediación se obtienen de restar del precio al expedidor y el coste del transporte adquirido. La gran mayoría de los envíos de corretaje de camiones son de carga completa: la mercancía la proporciona un único expedidor en cantidades tales que requieren el uso completo del tráiler, ya sea por dimensión o peso. XPO es el segundo proveedor de corretaje de mercancías más grande del mundo y la tercera más grande en Norteamérica. La empresa equipara las cargas de los expedidores con la capacidad de transportistas externos; principalmente proporcionada por contratistas independientes con la capacidad de interactuar directamente en la plataforma digital XPO Connect™ patentada por la empresa (consulte la página siguiente). Los intermediarios de camiones han aumentado progresivamente su participación en el mercado de camiones de alquiler a lo largo de los ciclos, y los transportistas valoran cada vez más la automatización, lo que convierte al corretaje de camiones digital en una de las tendencias más fuertes en el sector del transporte.



## Glosario comercial (cont.)

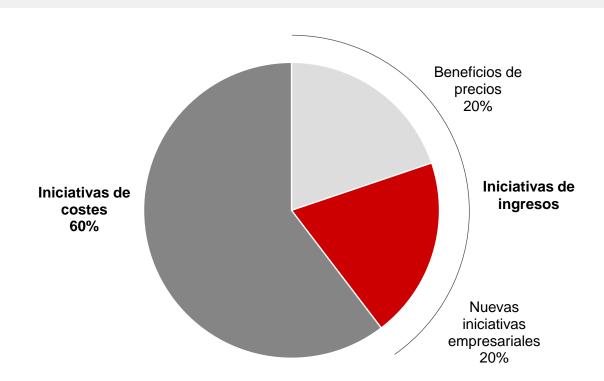
### **TECNOLOGÍA XPO**

- XPO Connect™: El mercado del transporte digital totalmente automatizado, con capacidades de aprendizaje automático y patentado de XPO conecta a expedidores y transportistas directamente, además de a través de las operaciones de empresa. XPO Connect™ 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 utilizan la aplicación Drive XPO™ para dispositivos móviles para interactuar con XPO Connect™ desde la misma carretera. La aplicación también sirve como geolocalizador y admite comunicaciones de voz a texto. La plataforma XPO Connect™ basada en la nube está implementada en Norteamérica y Europa.
- XPO Direct™: La red de distribución de espacio compartido de XPO proporciona a los clientes de venta al por menor, comercio electrónico, omnicanal y producción nuevas formas de distribución de sus mercancías. Los almacenes de XPO Direct™ sirven como centros de estocaje e instalaciones de transbordo que pueden utilizar múltiples clientes al mismo tiempo. Los clientes B2C y B2B "alquilan" la capacidad logística, la mano de obra, la tecnología, el transporte y el almacenamiento de XPO para reposicionar los inventarios de manera fluida en los mercados a medida que la demanda fluctúa sin la inversión de capital que supone el añadir centros de distribución. La red XPO Direct™ utiliza los activos existentes de XPO y las relaciones con los proveedores como palancas de crecimiento, obteniendo negocios incrementales a medida que se posicionan las mercancías de los clientes en un intervalo de entrega por transporte terrestre de uno o dos días para aproximadamente el 99 % de la población de EE. UU.
- XPO Smart™: Las herramientas inteligentes de optimización patentadas de XPO mejoran la productividad laboral, la gestión de almacenes y la previsión de la demanda en las operaciones de transporte y logística de la empresa. En la unidad de negocio de logística de la empresa, XPO Smart™ interactúa con la plataforma de gestión de almacén patentada de XPO para pronosticar los niveles óptimos de personal diarios y por turnos de trabajo, mostrando el efecto futuro de las decisiones actuales. En la unidad del transporte, XPO Smart™ se utiliza en las operaciones de carga fraccionada de la empresa para mejorar la productividad de los muelles de transbordo en las terminales de la red LTL.



# Posible oportunidad de crecimiento de los beneficios de entre 700 y 1000 millones de dólares americanos

### INICIATIVAS COMO % DEL TOTAL DE LAS OPORTUNIDADES ESPECÍFICAS DE XPO



XPO está llevando a cabo 10 iniciativas de beneficios, todas autónomas y en gran medida independientes de la macro. En total, estas iniciativas representan entre 700 millones y 1.000 millones de dólares de tasa de mejora de los beneficios para 2023. XPO continuó avanzando con estas iniciativas a lo largo de 2020 y en 2021, debido en gran parte a los beneficios específicos de la empresa de su tecnología patentada desarrollada para el transporte y la logística.

Se prevé que el intervalo de oportunidad de mejora de los beneficios proporcionado anteriormente se aplique a las operaciones actuales de la siguiente manera:

Aprox. 50% de beneficio para la logística global, aprox. 30% de beneficio para LTL en Norteamérica y aprox. 20% de beneficio para todas las demás líneas de transporte.

### CONJUNTO DE OPORTUNIDADES DE COSTE

- Optimización de XPO Smart™ de aproximadamente 5.000 millones de dólares de costes laborales variables
- Mayores eficiencias en el gasto del transporte de línea, y recogida y entrega de carga fraccionada
- Automatización de la logística continua
- Ampliación del margen logístico europeo
- Ahorro de aprovisionamiento global
- Mayor optimización de los procesos administrativos

### CONJUNTO DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS

- Análisis de tarificación avanzados y herramientas de ingresos
- Mercado de transporte digital XPO Connect™
- Red de distribución compartida XPO Direct™
- Ventas centradas en cuentas estratégicas europeas

XPO continuará analizando cuidadosamente estas y otras oportunidades para garantizar que los recursos se centren en los esfuerzos que potencialmente pueden devolver el mayor valor.



47

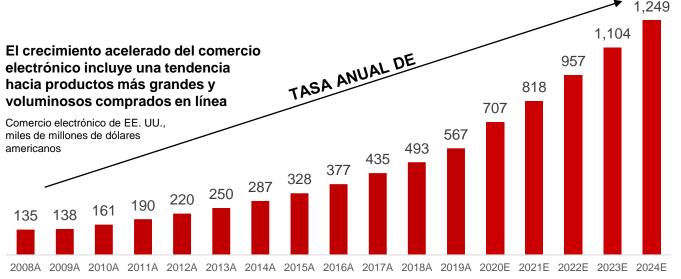
## Servicio adicional: Logística de último kilómetro para mercancías pesadas

La logística de último kilómetro es la facilitación de las entregas a los hogares de los consumidores, a menudo con un servicio de guante blanco. XPO es especialista en la logística de último kilómetro para mercancías pesadas, como pueden ser electrodomésticos, muebles y aparatos de electrónica de consumo grandes. Tamaño del sector de Norteamérica: Aproximadamente 13.000 millones de dólares<sup>1</sup>.

CIFRAS CLAVE D	DE XPO
Ingresos TTM a 31 de marzo de 2021	953 millones de dólares
Ubicaciones de los centros	85
Miembros de equipos <sup>2</sup>	2.800 aprox.
Expedidores / camiones	1.800 / 4.000 aprox.
Entregas e instalaciones por año	Más de 10 millones

### LÍDER DEL SECTOR EN NORTEAMÉRICA

- XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas
- Entre los clientes se incluyen el comercio minorista omnicanal, el comercio electrónico y fabricantes de productos que van directamente al consumidor.
- Plataforma ligera de activos ubicada dentro de un radio de 200 kilómetros del 90 % de la población de EE. UU. red de contratistas independientes
- Niveles de satisfacción consistentemente altos respaldados por la participación digital del consumidor a través de la tecnología XPO
- Las herramientas de XPO Connect™ equilibran la eficiencia de las rutas con la disponibilidad del consumidor en el hogar



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Fuente: Investigación de terceros

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> 1.800 empleados aprox. y 1.000 trabajadores temporales aprox.



## XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- 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 y 2020
- Galardonada con la clasificación CSR de plata en Europa por EcoVadis en la categoría de transporte y logística, 2019, 2020
- Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019, 2020, 2021
- Premio al Aprendizaje del año (Apprenticeship of the Year) en el Reino Unido por Motor Transport, 2020
- Clasificada n.º 3 de las 125 principales 3PL en Francia por Supply Chain Magazine, 2020
- Recibió el premio a la innovación por su asociación con Wavin Manufacturing en los Supply Chain Excellence Awards, 2020
- Ganadora del premio a la sostenibilidad para el transporte terrestre de Dow Chemical, 2021
- Nombrada colaboradora de LTL del año por GlobalTranz, 2021
- Clasificada la n.º 3 de los 100 principales proveedores de logística en los Países Bajos por Logistiek, 2020
- Reconocida como una de las empresas más socialmente responsables de Francia por Statista, 2020
- Premiada con el premio Whirlpool Corporation al transportista intermodal de año, Intermodal Carrier of the Year, y el premio Maytag
   Dependability Award por logística inversa, 2020
- El Director ejecutivo, Brad Jacobs, fue nombrado uno de los 10 principales líderes de logística por Supply Chain Digital, 2020
- Clasificada como proveedor de soluciones logísticas del año por Urban Transport News en India, 2020
- Recibimos el premio Torres & Earth Award en España por nuestras contribuciones positivas para combatir el cambio climático, 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
- Clasificada entre las tres primeras de las 100 principales empresas de transporte de Francia por l'Officiel des Transporteurs, 2019, 2020
- Reconocida por Ford Motor Company con el premio a la Excelencia mundial, nivel de plata en 2019, nivel de oro en 2020
- Reconocida por Owens Corning como proveedor del año con el premio Supplier of the Year Award, 2020
- Nombrada líder de diversidad en Europa por el Financial Times, 2019
- Nombrada líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos según Gartner, 2018, 2019, 2020 (a nivel mundial)
- Reconocido de General Motors con el premio al Proveedor del año por distribución postventa 2019, transporte gestionado 2020
- XPO Connect™ recibió el Premio SDCE 100 a la Innovación otorgado por Supply & Demand Chain Executive, 2020
- Primera empresa de logística global en asociarse con MIT para unirse al Programa de Relación Industrial, 2019, 2020



## XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura (cont.)

- Incluida en la lista de las 100 empresas más responsables de Estados Unidos por Newsweek, 2019
- Nombrada empresa ganadora "W" por 2020 Women on Boards por la diversidad de género del consejo de directores, 2019
- Nombrada gran socio de la cadena de suministro por Supply Chain Brain, 2020
- Premiado con el premio Trucks & Roads en Rusia por la excelencia operativa, 2018, 2019, 2020
- Nombrada líder de tecnología disruptiva en Freight. Tech 25 de Freight Waves, 2019
- Reconocida por Raytheon Company con el premio EPIC a la Excelencia de proveedores por entrega a tiempo, 2019
- Reconocida por la excelencia por Nissan Manufacturing UK en los Operational Logistics Awards 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Reconocida por Boeing Company con el premio a la Excelencia de rendimiento, 2018
- Clasificada número 1 en la lista Top 50 Logistics de Transport Topics, 2017, 2018, 2019, 2020
- Nombrada Top 100 3PL por Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020
- Reconocida por Supply Chain Magazine con un premio a la innovación de Kings of the Supply Chain en Francia, 2020
- Posicionada en el tercer puesto de la lista Glassdoor Top 20 de empresas británicas con el mejor liderazgo y cultura, 2018, 2019
- Incluida en la lista Fortune Future 50 de empresas americanas mejor posicionadas para un crecimiento excepcional, 2018
- Galardonada con el premio Best Employer Practice Award por su asociación con DS Workfit por la British Association for Supported Employment, 2019
- Galardonada con un premio Trucks and Roads en Rusia, 2018, 2019
- El Director ejecutivo, Jacobs, ocupa el puesto número 10 en la lista de lectores de Barron de los mejores CEO del mundo, 2018
- Premio a la empresa del año por su innovación otorgado por Assologistica (Italia), 2017, 2018 y 2019



### Seleccione aspectos destacados de la Cultura basada en las personas primero de XPO

- El registro de seguridad en los almacenes de EE. UU. de XPO para incidentes que se pueden notificar según OSHA es más de cuatro veces mejor que la media del sector
- El programa de seguridad Road to Zero ayudó a reducir los porcentajes de conducción distraída, los días de trabajo perdidos y los accidentes en más del 10% en 2020
- Se ha nombrado un Director ejecutivo de diversidad e iniciado un Consejo de diversidad e inclusión en 2020
- Inició un Comité directivo de sostenibilidad y un Comité directivo de diversidad e inclusión en Europa en 2020
- Nombrado socio de transporte en 2021 del evento 3-Day Walks® para la Fundación Susan G. Komen en su lucha contra el cáncer de mama
- 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
- Hemos donado servicios de logística global a Soles4Souls, una organización sin ánimo de lucro comprometida con la lucha contra la pobreza.
- Nos hemos asociado con una clínica virtual líder para mujeres y familias para proporcionar servicios de salud complementarios a los empleados
- El programa de beneficios de formación devuelve a los empleados 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
- La empresa celebra los Meses de la historia afroamericana, la historia de la mujer, la herencia hispana, del orgullo y del agradecimiento a nuestros soldados
- A fecha de hoy, XPO Logistics en Europa ha contratado a 300 jóvenes del Programa de Posgrado de XPO

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

- Cualquier empleado de XPO, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el 100% del sueldo si es el cuidador principal; las mujeres reciben hasta 20 días de licencia prenatal 100% remunerada 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 empleada continuará cobrando su salario base, y continuará optando a subidas salariales, mientras se realizan las adaptaciones para su embarazo

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



## Fuerte compromiso con la sostenibilidad en el transporte y la logística

### **TRANSPORTE**

- Nombrado 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
- Galardonado con los premios Trophées EVE 2020 por implementar una solución de "río urbano" para reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> durante las entregas en el centro de la ciudad en París, en colaboración con los puertos de París, la ciudad de París, la región de la Isla de Francia y Voies Navigables de France, la autoridad de navegación francesa responsable de la gestión de la mayoría de la red de vías navegables interiores de Francia.
- Ha renovado el compromiso de tres años con la Carta del CO<sub>2</sub> en Francia, ampliando el compromiso de 10 años con la sostenibilidad
- Amplió la 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
- Invirtió en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología que cumple con las normas 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.
- 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 en España pueden reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> hasta un 20%; según pruebas de vehículo de doble remolque realizadas para el Ministerio de transporte
- 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

CarbonNET, nuestra calculadora patentada basada en la nube ayuda a nuestras operaciones a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO<sub>2</sub>



## Fuerte compromiso con la sostenibilidad en el transporte y la logística (cont.)

### **LOGÍSTICA**

- El almacén digital de distribución del futuro de XPO para Nestlé en el Reino Unido es una instalación medioambientalmente avanzada con sistemas de refrigeración de amoniaco, iluminación LED, bombas de calor de fuentes de aire y un sistema de recolección de agua de Iluvia.
- Numerosas instalaciones de XPO cuentan con el certificado ISO14001 de altos estándares para la gestión medioambiental
- XPO ha equipado cerca del 50% de su espacio total en Europa con sistemas de iluminación LED, lo que ha supuesto un ahorro de aproximadamente 2.500 toneladas de CO<sup>2</sup>
- Se prevé que cerca del 75 % del espacio total de XPO en Europa funcione con sistemas de iluminación LED para finales de 2021
- Iniciativa de reciclaje de poliestireno lanzada en Francia en asociación con Envie, una organización que ayuda a las personas en situación vulnerable a encontrar trabajo; reconocida con el Premio a la industria sostenible de L'Usine Nouvelle
- Socio desde hace mucho tiempo de SmartWay® Logistics de la EPA en Norteamérica; Energy Star Warehouse Leadership Group de la EPA
- El 96% de las instalaciones de logística de XPO son elegibles para la Certificación Stormwater No Exposure Certification de la EPA
- Obtención de la certificación ecológica Ecocert para almacenes logísticos con temperatura controlada en Francia, 2019
- Se definieron los objetivos de reducción de los gases de efecto invernadero y los vertederos para la logística de Norteamérica y se redactaron los procedimientos para abordar las adquisiciones sostenibles, las emisiones de gases de efecto invernadero, la desviación de los vertederos, la conservación de recursos naturales y la eficiencia energética
- Uso de albaranes y documentación electrónicas en operaciones globales para reducir el uso de papel y otros desperdicios
- Evaluaciones de eficiencia energética realizadas antes de seleccionar los almacenes que se van a alquilar
- La gran mayoría de los dispositivos de gestión de materiales utilizados en nuestros centros logísticos funcionan con baterías en vez de combustible
- Se reciclan millones de componentes electrónicos y baterías anualmente como un subproducto de gestión de la logística inversa
- Los ingenieros de empaquetado garantizan el empleo del tamaño de cartón óptimo para cada producto destinado a la distribución
- Se utilizan herramientas de equipamiento reutilizables elaboradas por XPO para la instalación de piezas en las operaciones de los clientes

# Apéndice



### **Conciliaciones financieras**

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO atribuible a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el miércoles, 31 de marzo de 2021 y 2020 para EBITDA ajustado durante los mismos periodos.

# XPO LOGISTICS, INC. CONCILIACIÓN DE INGRESOS NETOS CON EBITDA AJUSTADO

(No auditada) (En millones)	Tres me	ses ha	sta el 31 de	marzo
	2021		2020	% de cambio
Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 115	\$	21	447.6%
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos <sup>(1)</sup>	-		2	
Ingresos netos atribuibles a intereses minoritarios	3		2	
Ingresos netos	 118		25	372.0%
Pérdidas por extinción de deudas	8		-	
Gastos por intereses	69		72	
Provisión para impuestos	35		10	
Gastos de depreciación y amortización	192		183	
Ganancias no obtenidas en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	(1)		(4)	
Costes de transacción e integración	18		44	
Costes de reestructuración	4		3	
EBITDA ajustado <sup>(2)</sup>	\$ 443	\$	333	33.0%
Ingresos	\$ 4,774	\$	3,864	23.6%
Margen de EBITDA ajustado <sup>(3)</sup>	 9.3%		8.6%	

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

<sup>1</sup> Se relaciona con las acciones preferentes Serie A y se compone de dividendos reales de acciones preferentes y la asignación no monetaria de las ganancias no distribuidas

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> El EBITDA ajustado incluye los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias del negocio de carga fraccionada de Norteamérica de 17 millones de dólares y 27 millones de dólares para el trimestre que finalizó el miércoles, 31 de marzo de 2021 y 2020, respectivamente.

 $<sup>^{3}</sup>$  El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos.

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



La siguiente tabla concilia los ingresos netos de PCGA de XPO atribuible a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el miércoles, 31 de marzo de 2021 y 2020 con los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios durante los mismos periodos.

# XPO LOGISTICS, INC. CONCILIACIÓN DE INGRESOS NETOS DE PCGA E INGRESOS NETOS POR ACCIÓN CON INGRESOS NETOS AJUSTADOS E INGRESOS NETOS AJUSTADOS POR ACCIÓN

(No auditada) (En millones excepto los datos por acción)			ses hasta marzo				
		2021	2(	020 <sup>(1)</sup>			
Ingresos netos PCGA atribuibles a accionistas ordinarios	\$	115	\$	21			
Pérdidas por extinción de deudas	,	8	,	-			
Ganancias no obtenidas en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos		(1)		(4)			
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones		36		35			
Costes de transacción e integración		18		44			
Costes de reestructuración		4		3			
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos (2)		(15)		(22)			
Efecto de intereses minoritarios en los ajustes arriba mencionados		(1)		-			
Asignación de ingresos no distribuidos		-		(6)			
Ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios	\$	164	\$	71			
Ganancias por acción básicas ajustadas	\$	1.55	\$	0.77			
Ganancias por acción diluidas ajustadas	\$	1.46	\$	0.69			
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación							
Media ponderada de acciones ordinarias básicas en circulación		106		92			
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación		112		103			

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> El primer trimestre de 2020 se reestructuró para incluir la amortización de los activos intangibles relacionados con adquisiciones

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> El impuesto sobre la renta aplicada a los elementos de conciliación se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos y los impuestos basados en contribuciones y márgenes

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



La siguiente tabla concilia la caja neta de XPO procedentes de actividades de operaciones para los trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los flujos de caja libre durante los mismos periodos.

# XPO LOGISTICS, INC. CONCILIACIÓN DE FLUJOS DE CAJA PROCEDENTES DE ACTIVIDADES OPERATIVAS CON FLUJOS DE CAJA LIBRE

(No auditada) (En millones)	Tres meses hasta 31 de marzo						<i>I</i> 3										
		2021 2		2020		2020		2019		2018		2017		2016		2015	
Caja neta proporcionada por las actividades operativas	\$	173	\$	180	\$	885	\$	791	\$	1,102	\$	785	\$	622	\$	91	
Efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados.		_		-		-		186		-		-		_		-	
Caja neta ajustada proveniente de actividades operativas		173		180		885		977		1,102		785		622		91	
Pago por compras de propiedad y equipo		(140)		-139		(526)		(601)		(551)		-504		-483		-249	
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos		36		54		195		252		143		118		69		60	
Flujo de caja libre	\$	69	\$	95	\$	554	\$	628	\$	694	\$	399	\$	208	\$	(98)	



La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a las operaciones de LTL en Norteamérica para los trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020, y para los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los ingresos operativos ajustados, el ratio de operación ajustado y el EBITDA ajustado para los mismos periodos.

### CONCILIACIÓN DE MEDIDAS NO PCGA ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO Y EBITDA AJUSTADO DE LA CARGA FRACCIONADA EN NORTEAMÉRICA DE XPO LOGISTICS

(No auditada)	Tres	meses has	sta el 3	1 de marzo			Años fin	alizad	os el 31 de	diciemb	ore			
(En millones)		2021		2020	 2020		2019		2018	2017		2016		2015
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$	827	\$	775	\$ 3,106	\$	3,259	\$	3,230	\$	3,140	\$	3,035	\$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible		135		123	433		532		552		455		370	448
Ingresos		962		898	3,539		3,791		3,782		3,595		3,405	 3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados		453		437	1,748		1,786		1,754		1,697		1,676	1,741
Transporte adquirido		94		87	334		397		400		438		438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados		63		57	186		264		293		234		191	230
Otros gastos operativos		134		118	495		471		590		574		538	635
Depreciación y amortización		55		56	224		227		243		233		203	164
Alquileres		18		15	65		49		44		42		41	 49
Ingresos operativos (1)		145		128	487		597		458		377		318	202
Índice operativo <sup>(2)</sup>		84.9%		85.7%	86.2%		84.3%		87.9%		89.5%		90.7%	94.3%
Transacción, integración y costes de renovación de marca		-		2	5		-		-		19		24	21
Costes de reestructuración		-		-	4		3		3		-		-	-
Gastos de amortización		8		8	34		34		33		34		34	10
Otros ingresos (3)		14		11	43		22		29		12		-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios														
actualizados a los activos adquiridos		-		-	 -		-		-		-		(2)	 
Ingresos operativos ajustados <sup>(1)</sup>	\$	167	\$	149	\$ 573	\$	656	\$	523	\$	442	\$	374	\$ 233
Índice operativo ajustado <sup>(4) (5)</sup>		82.6%		83.4%	 83.8%		82.7%		86.2%		87.7%		89.0%	 93.4%
Gasto de depreciación		47		48	190		193		210		199		169	154
Otros				-	1_		2				6		4	 (6)
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	\$	214	\$	197	\$ 764	\$	851	\$	733	\$	647	\$	547	\$ 381

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de 17 millones de dólares y 27 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 31 de marzo de 2021 y 2020, respectivamente.

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

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> El índice operativo se calcula como (1 - (resultados operativos divididos por ingresos))

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> El índice operativo ajustado se calcula como (1 – (resultados operativos ajustados divididos por ingresos)) El margen operativo ajustado es lo contrario del índice operativo ajustado

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> A excepción del impacto de las ganancias en las transacciones inmobiliarias de ambos períodos, el índice operativo ajustado mejoró en 220 puntos básicos de 86,5% en el primer trimestre de 2020 a 84,3% en el primer trimestre de 2021.



La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios durante los 12 meses anteriores que finalizaron el 31 de marzo de 2021 para el EBITDA ajustado durante el mismo periodo.

## XPO LOGISTICS, INC. CONCILIACIÓN DE INGRESOS NETOS CON EBITDA AJUSTADO

(No auditada)								
(En millones)	Doce meses anter	iores que finalizaron	Tres m	eses hasta	Doce m	eses hasta	79 \$ 22 9 7 17 225 31 66 (2) 00 56	ses hasta
,	31 d	e marzo	31 d	e marzo	31 de d	iciembre,	31 de	marzo
		2021		2021	2	020	2	020
Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios	\$	173	\$	115	\$	79	\$	21
Cargo de conversión de acciones preferentes (1)		22		-		22		-
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos (2)		7		-		9		2
Ingresos netos atribuibles a intereses minoritarios		8		3		7		2
Ingresos netos		210		118		117		25
Pérdidas por extinción de deudas		8	·	8		-	·	-
Gastos por intereses		322		69		325		72
Provisión para impuestos		56		35		31		10
Gastos de depreciación y amortización		775		192		766		183
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y								
contratos a plazos		1		(1)		(2)		(4)
Costes de transacción e integración		74		18		100		44
Costes de reestructuración		57		4		56		3
EBITDA ajustado	\$	1,503	\$	443	\$	1,393	\$	333

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Se relaciona con las acciones preferentes Serie A y se compone de dividendos reales de acciones preferentes y la asignación no monetaria de las ganancias no distribuidas Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento



La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con el EBITDA ajustado, y el EBITDA ajustado menos la unidad de negocio de carga completa de Norteamérica vendida en 2016.

# XPO LOGISTICS, INC. CONCILIACIÓN DE INGRESOS NETOS CON EL EBITDA AJUSTADO EXCLUYENDO LA CARGA COMPLETA

(No auditada)	Años finalizados el 31 de diciembre												
(En millones)		2020	2019		2018			2017	2016			2015	
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a accionistas ordinarios	\$	79	\$	379	\$	390	\$	312	\$	63	\$	(246)	
Cargo de conversión de beneficios por acciones preferentes (1)		22		-		-		-		-		52	
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos		9		40		32		28		6		3	
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a intereses minoritarios		7		21		22		20		16		(1)	
Ingresos (pérdidas) netos		117		440		444		360		85		(192)	
Comisiones de la deuda comprometida		-		-		-		-		-		20	
Pérdidas por extinción de deudas		-		5		27		36		70		-	
Otros gastos de intereses		325		292		217		284		361		187	
Pérdida de la conversión de títulos de deuda sénior		-		-		-		1		-		10	
Provisión para impuestos (ingresos)		31		129		122		(99)		22		(91)	
Amortización acelerada de nombres comerciales		-		-		-		-		-		2	
Gastos de depreciación y amortización		766		739		716		658		643		363	
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y													
contratos a plazos		(2)		9		(20)		49		(36)		3	
Transacción, integración y costes de renovación de marca		100		5		33		78		103		201	
Costes de reestructuración		56		49		21		-		-		-	
Costes de litigios		-		-		26		-		-		-	
Ganancia en venta de inversión en capital		-		-		(24)		-		-		-	
Ganancia en venta de equipo intermodal		-		-		-		-		-		(10)	
EBITDA ajustado	\$	1,393	\$	1,668	\$	1,562	\$	1,367	\$	1,248	\$	493	
EBITDA ajustado unidad de negocio de carga completa de Norteamérica													
vendida		-		-		-		-		80		19	
EBITDA ajustado excluyendo carga completa	\$	1,393	\$	1,668	\$	1,562	\$	1,367	\$	1,168	\$	474	

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> El cargo de 2020 hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa Nota: El EBITDA ajustado se ha preparado asumiendo un 100% de propiedad de XPO Logistics Europe. Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento



### lunes, 3 de mayo de 2021

### 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 y nuestra estrategia para impulsar el crecimiento, la diferenciación competitiva y el rendimiento financiero. También actualizaremos la información sobre algunos desarrollos recientes, incluido el derivado previsto de nuestro negocio de logística. Y ofreceremos una descripción general de nuestro rendimiento financiero del primer trimestre récord, que incrementó aún más nuestro impulso después de una dramática recuperación de los efectos de la COVID-19 en 2020.

XPO es uno de los mayores proveedores de servicios de cadena de suministro del mundo, con más de 16.000 millones de dólares en ingresos en 2020 y una red integrada de personas, tecnología y activos físicos. Tenemos 1.621 ubicaciones en 30 países y aproximadamente 140.000 miembros des equipos, compuesto por 108.000 empleados y 32.000 trabajadores temporales. Usamos nuestra red para ayudar a más de 50.000 clientes a operar sus cadenas de suministro de manera más eficiente.

Nuestra empresa cuenta con dos segmentos operativos: transporte y logística, cada uno con posiciones de liderazgo y sólidas perspectivas de crecimiento. En nuestro segmento de transporte, somos uno de los tres principales proveedores de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica y el segundo mayor proveedor de corretaje de carga a nivel mundial. En nuestro segmento de logística, somos el segundo proveedor de logística de contratos más grande del mundo. Dentro de cada segmento, nuestros mercados están ampliamente diversificados, estamos posicionados para capitalizar áreas de demanda de rápido crecimiento. Aproximadamente el 62 % de nuestros ingresos de 2020 provino de nuestro segmento de transporte, y el 38 % restante de nuestro segmento de logística.

En diciembre, anunciamos que planificábamos llevar a cabo una escisión de nuestro segmento de logística para que cotice en bolsa como una empresa independiente. La escisión, denominada GXO Logistics, creará dos líderes especializados "puro play" del sector: GXO será el segundo proveedor de logística por contrato más grande del mundo, y la empresa restante será un proveedor global de servicios de transporte de corretaje de camiones y de carga menor. Esperamos completar la transacción en la segunda mitad de 2021.

Confiamos en que la escisión, si se completa según lo previsto, mejorará las perspectivas de crecimiento de ambas empresas. Cada empresa tendrá mayor flexibilidad para adaptar la toma de decisiones estratégicas y las asignaciones de capital a sus mercados finales, con el beneficio de un sólido posicionamiento como innovadores centrados en el cliente. Cada una tendrá su propio accionariado base y su propia cartera de acciones "pure play" que podrá

utilizar para atraer y retener talentos de clase mundial y realizar fusiones y adquisiciones. Estamos en conversaciones con las agencias de clasificación sobre nuestro plan para lograr una clasificación de grado de inversión para GXO desde el primer día, y luego XPO.

El proceso de escisión está sujeto a varias condiciones y puede llevarse a cabo o no, o sus términos o fechas pueden ser diferentes de lo planificado originalmente.

### Aspectos destacados para los inversores

Estos son los factores clave de nuestro crecimiento y rendimiento en toda la empresa:

- Somos un líder mundial en logística y corretaje de camiones, y un líder norteamericano en transporte de carga fraccionada (LTL), con una impresionante exposición en segmentos verticales que tienen antecedentes de demanda permanente.
- Nuestra propuesta de valor es una combinación de escala, densidad, experiencia y tecnología que nos ofrece amplias oportunidades para el crecimiento orgánico y de las cuotas de mercado a través de fusiones y adquisiciones acumulativas.
- En logística, estamos fuertemente posicionados para beneficiarnos de los vientos de cola predominantes del sector: comercio electrónico y venta minorista omnicanal, el cambio hacia la externalización de la cadena de suministro y la automatización de almacenes.
- En transporte, tenemos la mejor plataforma de corretaje digital de su clase que está impulsando un crecimiento rentable, mientras que en LTL, nuestra tecnología está expandiendo nuestro margen, mientras que el inicio del repunte en la economía industrial está estimulando la demanda de nuestros servicios.
- Nuestro rápido ritmo de innovación marca la diferencia de nuestras ofertas de servicios y aprovecha al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización.
- Nuestra capacidad de ampliación nos proporciona un importante apalancamiento operativo, poder adquisitivo, la capacidad de innovar y la habilidad para proporcionar resultados coherentes en múltiples mercados para grandes clientes.
- Somos hábiles asignadores de capital, con un enfoque disciplinado en el rendimiento y un historial envidiable de creación de valor sustancial para los accionistas.
- Proporcionamos servicios a clientes en diversos mercados verticales con patrones de demanda complementarios y la mayoría de nuestros ingresos se generan gracias a contratos a largo plazo: haciendo que nuestro rendimiento sea más resistente en ciclos económicos.
- Nuestro modelo de negocio está optimizado en cuanto a la generación del flujo de caja libre en todas las etapas del ciclo; alrededor de 70 % de nuestros ingresos son ligeros de activos, con bajo mantenimiento de capex.
- Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: no solo nuestros 35 altos ejecutivos sénior sino también los 2.500 profesionales en el siguiente nivel que cuentan con una gran experiencia en empresas líderes en el sector.

### Resumen de tecnología

Una de las formas de fortalecer nuestras relaciones con los clientes es proporcionando a nuestros empleados con la capacidad para que brinden un servicio superior a través de nuestra tecnología. Nuestro sector está evolucionando y los clientes quieren reducir el riesgo de sus cadenas de suministro con más automatización y mejor visibilidad del movimiento de sus mercancías. Ya estamos bien posicionados para satisfacer esta demanda, porque priorizamos la digitalización y la visibilidad en las primeras etapas de nuestro desarrollo tecnológico.

Hemos construido una plataforma altamente ampliable en la nube que acelera la implementación de nuevas formas de aumentar la eficiencia, controlar los costes y aprovechar nuestra presencia. Podemos implementar innovaciones en múltiples regiones en un tiempo relativamente corto, y también tomar una innovación desarrollada para un vertical y aplicarla a otros mercados verticales para diferenciar el valor que ofrecemos.

Creemos que nuestra inversión en tecnología se encuentra entre las más altas de nuestro sector, con una media anual de aproximadamente 500 millones de dólares. Estamos dispuestos a asumir ese compromiso, porque la tecnología es una inversión de alto ROI para nosotros y una que impulsa nuestra ventaja competitiva tanto en transporte como en logística. Cuando nuestro segmento de logística se separe como GXO, continuará utilizando la propiedad intelectual que hemos desarrollado para esas operaciones a través de asignaciones de IP y acuerdos de licencia.

El sector de la cadena de suministro está abierto al pensamiento disruptivo y nosotros estamos impulsando cambios positivos. Los efectos más significativos de nuestra tecnología hasta la fecha se centran en cuatro áreas:

### XPO Smart™

XPO Smart™ es nuestro paquete patentado de herramientas de planificación del personal laboral que mejoran la productividad en nuestros sitios de logística y muelles LTL. Las herramientas ayudan a nuestros gerentes de instalaciones a determinar los mejores niveles de personal por turno, día y semana, con la combinación óptima de mano de obra a tiempo completo y parcial. Nuestros análisis patentados "aprenden" las operaciones de un sitio específico y pueden pronosticar cómo una decisión de gestión laboral hoy podría afectar la productividad en un período futuro.

Estamos viendo una mejora promedio de la productividad de entre 5% y 7% a partir de XPO Smart™, a medida que optimizamos nuestra gestión laboral de una manera segura y disciplinada. A fecha de hoy, nuestras herramientas se implementaron en el 100% de nuestras operaciones de muelles de carga fraccionada, en más del 85 % de nuestros centros de logística en Norteamérica y en alrededor de 60% de nuestros centros de logística en Europa, con más implementaciones en curso. Esperamos obtener una ventaja significativa de estas implementaciones, dado que utilizamos XPO Smart™ en nuestras operaciones.

### Automatización inteligente de los almacenes

La automatización inteligente de los almacenes es una prioridad para nuestro segmento logístico. Esto incluye robots autónomos y robots colaborativos (cobots), sistemas de clasificación automatizados, vehículos de guiado automático (AGV), sistemas de entrega de mercancías al personal para su tramitación y dispositivos inteligentes portátiles. Integramos

estas tecnologías en nuestras operaciones y las controlamos internamente con nuestro sistema de gestión de almacenes patentado.

La automatización avanzada, la robótica y los sistemas autónomos de entrega de mercancías al personal son particularmente efectivos para ofrecer mejoras críticas en velocidad, precisión y productividad. Es importante destacar que la automatización también mejora la seguridad y la calidad general del empleo.

A mediados de 2020, abrimos un Almacén digital de distribución del futuro totalmente automatizado en el Reino Unido, desarrollado conjuntamente con Nestlé, la empresa de alimentos y bebidas más grande del mundo. Este centro tiene la capacidad para procesar más de un millón de palés al año, el rendimiento más alto de cualquier instalación en la red global de Nestlé. Nuestro laboratorio de innovación europeo está instalado en las instalaciones, donde funciona como un laboratorio de ideas y un centro de pruebas para nuevas tecnologías.

#### XPO Connect™

XPO Connect™ es nuestra plataforma digital patentada que automatiza completamente la adquisición de transporte; abarca nuestro sistema Freight Optimizer, la interfaz del expedidor, el motor de tarificación, la interfaz del transportista y nuestra aplicación móvil para transportistas. Cuando nuestros clientes tienen mercancías de carga completa para transportar, utilizamos esta potente tecnología para encontrar el transportista óptimo en función de una serie de parámetros, incluido el precio, las condiciones del mercado y el perfil de carga.

Nuestra inversión en digitalización está haciendo que nuestro negocio de corretaje sea mucho más eficiente, además de reducir nuestros costes. Esto nos permite captar cuota de mercado y elevar el servicio al cliente sin grandes aumentos en la plantilla. La tecnología brinda a nuestros clientes la flexibilidad de obtener capacidad de carga fiable al precio óptimo, obtener información sobre las condiciones del mercado y licitar cargas a su conveniencia. Los transportistas pueden aumentar sus ingresos y reducir los kilómetros de vacío haciendo que sus conductores hagan ofertas para cargas desde sus camiones, utilizando nuestra aplicación móvil.

En el primer trimestre, superamos los 81.000 transportistas de camiones registrados en XPO Connect™, lo que representa un aumento del 50% interanual. En abril, superamos las 400.000 descargas de la aplicación móvil de la plataforma para conductores de camiones, frente a las 300.000 de trimestre anterior.

### Optimización LTL

En el segmento de carga fraccionada, estamos aumentando nuestro margen al innovar la forma en que operamos. LTL es un sector consolidado con sólidos fundamentos, lo que nos brinda la capacidad de centrar nuestra tecnología en optimizar componentes específicos del servicio que ofrecemos, principalmente transporte en línea, recogida y entrega, precios y productividad en los muelles. Por ejemplo, con el desarrollo inteligente de rutas, podemos reducir los kilómetros de vacío en nuestra red de transporte de línea y mitigar el daño de las mercancías. Para aumentar el uso de los camiones, nuestros algoritmos patentados ofrecen recomendaciones para llenar los huecos en los remolques según el volumen y la densidad, teniendo en cuenta las dimensiones de la carga.

Nuestra red de transporte de línea LTL de Norteamérica transportó mercancías aproximadamente 3,7 millones de kilómetros por día de media en 2020, lo que supone una

gran palanca para la eficiencia y la rentabilidad. De 2015 a 2020, mejoramos el margen operativo en 960 puntos básicos y creemos que podemos mejorar mucho más.

### Información general de la empresa

Creamos XPO en 2011 para ofrecer un valor excepcional a nuestros clientes y generar al mismo tiempo una gran rentabilidad para nuestros inversores. El sector de cadena de suministro es amplio, en crecimiento, fragmentado y listo para la innovación, con sectores que aún no se han penetrado.

Las cadenas de suministro son únicas por naturaleza. Cada una es una red que abarca cada paso que una empresa debe dar para llevar sus mercancías desde su origen a los usuarios finales. Nuestros clientes por lo general cuentan con cadenas de suministro que incluyen proveedores, fabricantes, mano de obra, activos, tecnologías, datos y otros recursos.

Nuestra oferta de servicios es ligera de activos en general, ya que estos representan menos de un tercio de los ingresos. En 2020, nuestro capex neto fue de 2% de los ingresos: un porcentaje significativamente bajo en comparación con grupos competidores de capital intensivo en nuestro sector, como por ejemplo el transporte de carga fraccionada, carga completa, paquetería y transporte ferroviario. Los activos que poseemos o alquilamos son componentes críticos de los servicios al cliente que proporcionamos, como 885 centros, y en el lado del transporte, 552 muelles de transbordo y aproximadamente 13.000 tractocamiones y 35.000 tráileres.

Comercializamos nuestra oferta de servicios utilizando una estrategia de ventas de doble enfoque: obtener una mayor participación del gasto de nuestra actual base de clientes y penetrar aún más en verticales donde nuestra experiencia e historial suponen una ventaja.

En los últimos tres años, hemos consolidado nuestra base de talento de ventas de alto nivel en transporte y logística en América del Norte y Europa. También hemos invertido en nueva formación y análisis para nuestros equipos de ventas y personal de apoyo de ventas para el LTL en Norteamérica.

### Resumen de las operaciones de logística

XPO está a la vanguardia de un sector de logística de 130.000 millones de dólares en Norteamérica y Europa combinados, del cual tenemos una cuota de alrededor del 5%. Nuestros clientes incluyen muchas de las marcas más grandes y respetadas del mundo: líderes del mercado como Apple, Boeing, Coca Cola, Intel, L'Oréal, Nestlé y Nike. La permanencia media de nuestros 20 principales clientes de logística es de 15 años.

Nuestros servicios de logística se diferencian por nuestra capacidad para ofrecer soluciones personalizadas y basadas en tecnología, experiencia en verticales, ingeniería sofisticada y capacidad de ampliación, todo lo cual nos hace atractivos para clientes nacionales y multinacionales. Nuestra presencia se sitúa en aproximadamente 20 millones de metros cuadrados (210 millones de pies cuadrados) de espacio de almacén.

Dentro de nuestro segmento de logística, al que a veces nos referimos como cadena de suministro o logística por contratos, hemos identificado estos factores clave para la creación de valor.

- Nuestro sólido posicionamiento con clientes de primera línea que requieren soluciones a medida, y nuestra capacidad para crecer con ellos, crean un caso convincente para la subcontratación con nosotros;
- Capacidades de liderazgo para el comercio electrónico y la gestión de devoluciones, incluida la mayor plataforma de tramitación externalizada de pedidos de comercio electrónico de Europa y capacidades de ampliación para la tramitación de pedidos de comercio electrónico, la logística omnicanal y la gestión de devoluciones en Norteamérica:
- Nuestra sólida diferenciación tecnológica, incluida nuestra plataforma de gestión de almacenes patentada que integra robótica y otra automatización avanzada para facilitar la agilidad, la visibilidad, la velocidad, la precisión y el control;
- Nuestra red XPO Direct™: una solución de distribución de espacio compartido innovadora que brinda a los clientes una forma fluida de posicionar sus inventarios cerca de las poblaciones objetivo, reduciendo los costes fijos y tiempos de tránsito;
- Una gran oportunidad para incrementar la cuota de mercado en especializaciones establecidas donde tenemos una presencia de muchos años y relaciones con sectores destacados; e
- Importantes palancas para un crecimiento rentable y un flujo de caja libre considerable, con posibilidades a largo plazo para la expansión de los márgenes.

Nuestros clientes de logística operan principalmente en sectores que son adecuados para la externalización o subcontratación de alto crecimiento, incluidos sectores como comercio electrónico y comercio minorista, alimentación y bebidas, bienes de consumo envasados, tecnología, aeroespacial, telecomunicaciones, el sector industrial y manufactura, productos químicos, agroindustria, ciencias de la vida y el sector sanitario. Todos estos son segmentos verticales en los que tenemos una profunda experiencia y comprendemos los requisitos específicos, como pueden ser la manipulación especial, el mantenimiento complejo de existencias, las entregas con tiempo garantizado y la gestión de picos.

El sector del comercio electrónico, en particular, sigue mostrando un crecimiento fuerte y secular. Anterior a la pandemia del COVID-19, el comercio electrónico ya experimentaba un crecimiento a nivel mundial por encima del 10 %, y ese crecimiento se ha acelerado a medida que más consumidores optan por comprar productos en línea. Muchos minoristas, minoristas de comercio electrónico y fabricantes de productos que van directamente al consumidor tienen dificultades para gestionar grandes volúmenes internamente sin poner en riesgo el servicio. Las soluciones que proporcionamos permiten a nuestros clientes centrarse en sus competencias y crecer con confianza.

Muchas de nuestras instalaciones de comercio electrónico también gestionan devoluciones de mercancías, lo que se conoce como logística inversa. Este es uno de los servicios más valorados en múltiples segmentos verticales de clientes. Los servicios de logística inversa se han vuelto fundamentales para las empresas con mercados de consumo finales, ya que los compradores "prueban" cada vez más los productos que compran en línea. Dependiendo de la mercancía que se devuelva, nuestros servicios pueden incluir inspecciones, reempaquetado, reacondicionamiento, ventas o eliminación, devoluciones y gestión de garantías.

Los procesos de logística en general están listos para la transformación a través de la tecnología. Los tiempos de tramitación de los pedidos se están comprimiendo, especialmente

en el campo de las entregas directas al consumidor. La forma más rentable de cumplir con las expectativas del cliente es a través de la automatización avanzada y las máquinas inteligentes, robots y cobots, los sistemas de clasificación automatizados, los vehículos de guiado automático y los sistemas de entrega de mercancía al personal, que entregan las mercancías a los empleados para su tramitación.

Hemos integrado la robótica colaborativa y sistemas de entrega de mercancías al personal para su posterior tramitación en varios de nuestros almacenes para apoyar a nuestros empleados y mejorar la eficiencia. Estamos acelerando nuestra implementación de la automatización, y esto está aumentando sustancialmente el rendimiento. En 2020, enviamos cinco veces más unidades de producto utilizando robots de almacén avanzados que en 2019.

La robótica es especialmente valiosa en mercados donde la mano de obra es escasa, y la inflación salarial y escasez de mano de obra pueden erosionar los márgenes de los clientes. Hemos descubierto que los sistemas de entrega de mercancía al personal pueden mejorar la productividad entre 4 y 6 veces. Los cobots, que ayudan a los trabajadores con el proceso de recolección del inventario, ofrecen una media de beneficio de 2x para la productividad. Los brazos robóticos estacionarios pueden repetir las tareas exigentes con precisión 3 veces más rápido de lo que sería posible de forma manual.

Aproximadamente entre el 15% y el 35% de los bienes de consumo comprados en línea se devuelven, según la categoría del producto. Esto crea picos de devoluciones en ciertas épocas del año. Gracias a la automatización, hemos podido reducir varios días del proceso inverso, lo que acelera la capacidad de un cliente para devolver los productos al comercio minorista para su venta.

Además de nuestras inversiones en automatización y análisis, hemos diferenciado a XPO de otros proveedores de logística gracias a nuestra habilidad para crear un entorno sincronizado en las plataformas de automatización. Nuestra plataforma de gestión de almacenes patentada integra robótica y otras automatizaciones avanzadas en nuestras operaciones con un alto grado de control, incluso cuando se utilizan soluciones de software de terceros complejas.

Nuestras herramientas de gestión de personal laboral XPO Smart™ están integradas en nuestro ecosistema de almacenes e implementadas en la nube. A medida que los volúmenes de logística fluctúan, los líderes de nuestras instalaciones tienen la capacidad de realizar ajustes rápidos en los niveles de mano de obra y mejorar la productividad en tiempo real.

#### XPO Direct™

XPO Direct™ es nuestra red de distribución de espacio compartido para clientes B2C y B2B en Norteamérica. Esta solución única proporciona a los comercios minoristas, los minoristas de comercio electrónico y a los fabricantes una forma de gestionar la tramitación de pedidos utilizando nuestra escala, capacidad e innovación sin la necesidad de añadir centros de distribución con altos costes fijos. Nuestra tecnología conecta nuestras instalaciones, que sirven como sitios de almacenamiento de existencias estratégicamente ubicados y muelles de transbordo que múltiples clientes pueden utilizar al mismo tiempo.

XPO Direct™ ofrece a los clientes la flexibilidad necesaria para reposicionar mercancías en un intervalo de entrega por transporte terrestre de uno o dos días para aproximadamente el 99 % de la población de EE. UU., a medida que cambian los patrones de demanda y en las proximidades a los comercios para la reposición de inventario. Estas ofrecen a nuestros clientes una forma estratégica de responder a las expectativas de los consumidores de tiempos

de tramitación más cortos y mayor agilidad en el servicio. Además, nuestros clientes tienen el uso de nuestra tecnología para la gestión de la distribución y nuestros análisis para la previsión de la demanda.

### Resumen de las operaciones de transporte

Nuestro otro segmento, el transporte, obtiene la gran mayoría de sus ingresos y beneficios del transporte de carga fraccionada, nuestra línea de servicio de transporte más grande, y el corretaje de camiones.

Carga fraccionada (LTL)

Los impulsores de crecimiento y margen específicos de la empresa en nuestro negocio LTL son:

- Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales como el tercer proveedor de LTL en Norteamérica, el proveedor número 1 en Francia y España y el tercer mayor proveedor en el Reino Unido;
- Grandes oportunidades para mejorar aún más la rentabilidad, más allá de las ganancias significativas que ya hemos obtenido, mediante el uso de nuestra tecnología inteligente para optimizar el transporte de línea, la recogida y entrega, los precios y el gasto laboral variable;
- Fundamentos favorables del sector, incluida la dinámica de precios racionales en Norteamérica y el inicio de una recuperación de la demanda industrial; y
- Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas con clientes y socios en nuestras redes nacionales, transfronterizas e internacionales.

Nuestras operaciones de LTL en Norteamérica se basan en activos. Proporcionamos a los clientes servicios de transporte LTL regionales, interregionales y transcontinentales por densidad geográfica y días definidos con una de las flotas de tractocamiones y remolques más grandes del sector, conductores profesionales y una red nacional de terminales. Esto incluye el servicio transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, así como el servicio dentro de Canadá.

Hemos doblado el EBITDA en carga fraccionada en Norteamérica en cuatro años tras la compra de este negocio en 2015 y hemos mejorado la operación significativamente. En el primer trimestre de 2021, nuestro índice operativo fue del 84,9 % y nuestro índice operativo ajustado fue 82,6%. Excluyendo las ganancias por ventas de inmuebles, nuestro índice operativo ajustado de LTL mejoró 220 puntos base interanual a 84,3%. Vamos bien encaminados para la consecución de al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado para LTL en 2022.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en el rendimiento basado en la puntualidad y manipulación sin desperfectos. Gracias una de las flotas más modernas del sector, entregamos aproximadamente 12,4 millones de envíos en 2020. Tenemos más de 20.000 clientes de LTL solo en Norteamérica, principalmente cuentas locales, y estamos diversificando nuestra base vendiendo este servicio en más verticales.

Nuestra red de transporte de línea es cómo movemos las cargas LTL en todo el país. Utilizamos el desarrollo inteligente de rutas para aumentar la utilización de la flota de transporte de línea, optimizar el factor de carga y mitigar el daño de las mercancías. Para mejorar el rendimiento de las recogidas y entregas, hemos desarrollado herramientas de visualización y diseño de rutas que ayudan a nuestros despachadores a aprovechar la densidad de rutas y reducir el coste por paradas. Para optimizar los precios, utilizamos modelos de elasticidad para ajustarnos a las condiciones de ruta actuales. Y utilizamos XPO Smart™ en nuestras operaciones de muelle y almacenes para mejorar la productividad.

A pesar de que cada aplicación de nuestra tecnología proporciona sus propios beneficios, también esperamos un sólido efecto cinegético en LTL en general. Por ejemplo, cuando optimizamos las rutas de camiones, esto beneficia la utilización de los activos, la utilización del conductor, el servicio al cliente y el rendimiento, y debería reducir nuestra huella de carbono.

En Europa, donde somos el proveedor líder de servicios LTL en los principales mercados, utilizamos una combinación de operaciones que incluyen activos (flota XPO) y activos ligeros (transportistas contratados), respaldados por una red de terminales. Tenemos aproximadamente 100 ubicaciones de LTL que prestan servicios en países de toda Europa y entregamos más de 61.000 palés al día.

### Corretaje de camiones

Nuestro negocio de corretaje de camiones tiene un largo historial de rendimiento superior: desde 2013 hasta 2019, en los EE. UU., nuestra Tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos del 22% fue más de tres veces la tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos del sector de corretaje, del 7%. Nuestro crecimiento se está viendo impulsado por nuestra capacidad de ampliación y tecnología, y por los vientos favorables del sector:

- Ofrecemos a nuestros clientes capacidad crítica a gran escala como el segundo proveedor de corretaje a nivel mundial, el tercer intermediario en Norteamérica y una de las tres mejores empresa de transporte del Reino Unido, Francia, España, Portugal y Marruecos:
- Las tendencias seculares clave están creando oportunidades de crecimiento para nosotros, incluida la creciente demanda de capacidad de carga de camiones en los sectores de comercio electrónico y comercio minorista omnicanal. Otra tendencia es que los transportistas subcontratan cada vez más a intermediarios, en particular intermediarios con capacidades digitales como XPO;
- Tenemos la oportunidad de desbloquear ingresos incrementales y obtener ganancias mucho más allá de los niveles actuales a través de nuestro mercado digital XPO Connect™, y captar oportunidades de alto margen con nuestra tecnología de tarificación; y
- Nuestras relaciones a largo plazo con clientes de primera línea son una oportunidad para aumentar la participación en los gastos y aprovechar nuestra reputación en verticales clave.

Nuestro negocio de corretaje de camiones tiene un modelo ágil, sin activos, con una estructura laboral variable que genera un retorno sustancial de la inversión. Podemos reducir nuestros costes cuando la demanda es baja y flexionar nuestros recursos para encontrar camiones cuando la demanda repunta. Básicamente, colocamos las mercancías de los expedidores con transportistas cualificados, principalmente empresas de transporte terrestre. Este servicio tiene

una tarificación para los expedidores ya sea en el mercado al contado o por contrato. Los clientes nos ofrecen cargas diarias a través del intercambio electrónico de datos, API, correo electrónico, teléfono y nuestra plataforma XPO Connect™.

A fecha de miércoles, 31 de marzo de 2021, teníamos aproximadamente 81.000 transportistas independientes en nuestra red de corretaje global, lo que nos da acceso a más de un millón de camiones. Esta enorme capacidad de carga de camiones es un gran diferenciador para nosotros, junto con nuestros líderes de corretaje veteranos y nuestra tecnología líder.

XPO Connect™ se ha convertido en una de las tecnologías de mayor adopción en el sector del corretaje. El valor de la plataforma crece exponencialmente con cada nuevo cliente, operador y transacción que se lleva a cabo. Es importante destacar que esta mejora continuamente nuestro servicio de corretaje a través de la automatización, lo que nos brinda la capacidad de gestionar el crecimiento del volumen sin erosionar los márgenes.

Nuestro segmento de transporte también incluye un servicio logístico de último kilómetro con poco uso de activos para la entrega a domicilio de mercancías pesadas, otro sector que se beneficia de la rápida expansión del comercio electrónico y el comercio minorista omnicanal. XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas en Norteamérica, con una creciente presencia de último kilómetro en Europa.

### Una cultura con objetivos

Al transmitir nuestros puntos fuertes, creemos que debe darse igual peso al aspecto humano de XPO. Nuestra empresa emplea a más de 100.000 extraordinarias personas que cuentan con grandes conocimientos acerca de nuestros clientes y nuestro negocio. El año pasado fue difícil por momentos, pero también sacó lo mejor del Equipo XPO: nuestra gente mostró una verdadera profesionalidad al mantener los productos en movimiento a través de las cadenas de suministro para los clientes durante la pandemia. Saben que XPO está 100% comprometido con su seguridad.

Nuestra cultura también se centra en el respeto, el emprendimiento, la innovación y la inclusión. Se trata de tener compasión, ser honesto y respetar los diversos puntos de vista, mientras se trabaja en equipo. Fomentamos la seguridad emocional en el trabajo, con solidas directrices éticas que definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la falta de honradez, la discriminación, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés, el tráfico de información privilegiada y la trata de personas.

En 2020, creamos el puesto de director de diversidad y reforzamos periódicamente la importancia de la diversidad en nuestra cultura a través de la gestión de puertas abiertas, el plan de estudios de formación de XPO University, nuestra comunidad virtual de trabajo y las políticas de contratación de igualdad de oportunidades. También apoyamos diversas causas importantes para nuestros empleados, como los programas Soles4Souls, Girls With Impact y Workfit para personas con diversas discapacidades y la lucha de la Fundación Susan G. Komen contra el cáncer de mama. Estamos orgullosos de ser el socio de transporte oficial de las jornadas Susan G. Komen 3-Day Walks® 2021.

Nuestra Política de cuidado del embarazo es un estándar de excelencia no solo para nuestro sector, sino para cualquier industria. 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 bebe o una baja de dos semanas pagadas si

es el o la cuidadora secundaria. Además, las mujeres reciben hasta 20 días de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar, y otras preparaciones para la llegada de su bebe.

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

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

### Sostenibilidad medioambiental

La sostenibilidad medioambiental continúa siendo una de nuestras más importantes prioridades. 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 5 años seguidos. En Francia, hemos renovado nuestro compromiso con la Carta del CO<sub>2</sub> por otros tres años. En España, todos nuestros centros cumplen con los estándares de certificación energética LEED para el consumo 100 % de energía renovable.

Varias de nuestros almacenes de logística cuentan con la certificación ISO 14001, lo que garantiza, entre otros, el cumplimiento medioambiental. El innovador centro de logística que creamos con Nestlé está operando con sistemas de refrigeración de amoníaco respetuosos con el medio ambiente, iluminación que ahorra energía, bombas de calor de fuentes de aire para las áreas de administración y recolección de agua de lluvia.

Controlamos las emisiones derivadas del combustible de las carretillas elevadoras con protocolos implementados para adoptar de inmediato las medidas correctivas que fuesen necesarias. Nuestros ingenieros de empaquetado se aseguran de emplear el tamaño de cartón óptimo para cada producto destinado a la distribución, y adquirimos envases reciclados siempre que podemos. Como consecuencia de nuestras operaciones de gestión de mercancía devuelta, cada año reciclamos millones de componentes electrónicos y baterías.

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

Nuestra moderna flota terrestre en Europa cumple en un 98 % con las normas Euro V, EEV y Euro VI. También somos propietarios de una flota de más de 250 camiones de gas natural que opera en Francia, Reino Unido, España y Portugal, incluidos 80 tractocamiones que adquirimos

en 2020 que utilizan gas natural licuado (GNL). En España, contamos con megacamiones aprobados por el gobierno para transportar mercancías en menos viajes, y nuestras operaciones de último kilómetro en Europa utilizan vehículos eléctricos para entregas en ciertas áreas urbanas, reduciendo así las emisiones a cero.

El desarrollo de nuestra cultura seguirá siendo una marcha firme hacia adelante, tal y como ha sido desde nuestra fundación en 2011. Nuestro Informe de sostenibilidad proporciona detalles de nuestro progreso a nivel global en áreas clave, que incluyen seguridad, compromiso de los empleados, diversidad e inclusión, ética y cumplimiento, protección ambiental y gobernanza. Se puede descargar el último informe en https://sustainability.xpo.com.

### Aspectos financieros destacados del primer trimestre de 2021<sup>1</sup>

En el primer trimestre, declaramos los ingresos más altos de cualquier trimestre en nuestra historia, superando considerablemente a una macro que se está recuperando más rápido de lo esperado. Nuestros ingresos netos y EBITDA ajustado fueron los dos récords del primer trimestre.

Nuestro negocio de corretaje de camiones sigue superando al mercado, impulsado por el crecimiento de nuestra plataforma digital XPO Connect™. Nuestro negocio LTL cuenta con un fuerte impulso; la demanda industrial se está recuperando y nuestra tecnología continúa impulsando la mejora de los márgenes. En logística, nuestros ingresos récord del primer trimestre de 1.820 millones de dólares fueron impulsados por los vientos de cola de los "tres grandes" de la logística: comercio electrónico, externalización y automatización de los almacenes.

Los aspectos financieros destacados del trimestre son:

- 4.770 millones de dólares en ingresos
- 202 millones de dólares en ingresos operativos
- 115 millones de dólares en ingresos netos<sup>2</sup>
- 1,02 dólares de ganancias por acción diluida
- 164 millones de dólares en ingresos netos ajustados<sup>2</sup>
- 1,46 dólares de ganancia por acción diluida ajustada
- 443 millones de dólares de EBITDA ajustado
- 173 millones de dólares de flujo de caja de operaciones
- 69 millones de dólares de flujo de caja libre

### Mejora la orientación para 2022

La empresa emitió nuevos objetivos para todo el año 2021 el 03 de mayo de 2021:

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Las conciliaciones de las medidas financieras no PCGA utilizadas en este documento se incluyen en la presentación de diapositivas

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios

- EBITDA ajustado de 1.825 a 1.875 millones de dólares, en comparación con la guía previa de 1.725 a 1.800 millones de dólares. El nuevo rango para el EBITDA ajustado refleja un aumento interanual en el EBITDA ajustado de 31% a 35% a partir de 2020, compuesto de:
  - Crecimiento de 28% a 32% en EBITDA ajustado en el segmento de logística; y
  - Crecimiento de 30% a 34% en EBITDA ajustado en el segmento de transporte.
- Depreciación y amortización de 625 millones a 645 millones de dólares, excluidos 145 millones de dólares en gastos de amortización relacionados con las adquisiciones;
- Gastos por intereses de 270 millones a 280 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24 % al 26 %; y
- BPA diluido ajustado de 5,90 a 6,50 dólares, por encima del rango anterior de 5,10 a 5,85 dólares.

Con respecto a los flujos de caja para 2021, la empresa emitió los siguientes objetivos:

- Gastos de capital brutos de 650 millones a 700 millones de dólares, por encima del rango anterior de 625 millones a 675 millones de dólares;
- Gastos de capital netos de 500 millones a 550 millones de dólares, por encima del rango anterior de 475 millones a 525 millones de dólares; y
- Flujo de caja libre de 650 millones a 725 millones de dólares, por encima del rango anterior de 600 millones a 700 millones de dólares.

La guía para 2021 excluye los efectos asociados con nuestra escisión planificada del segmento de logística; y asume 113 millones de acciones diluidas en circulación.

### Posición de liquidez

El 31 de marzo de 2021, contábamos con acceso a aproximadamente 1.700 millones de dólares de liquidez total, incluidos 629 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo y 1.100 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible. La empresa no tiene deudas importantes con vencimientos inmediatos hasta mediados de 2023.

En enero de 2021, amortizamos 1.200 millones de dólares de títulos de deuda senior de 6,5% con vencimiento en 2022, utilizando el efectivo disponible, a un precio del 100 % del monto principal más los intereses devengados y no pagados.

### Fuerte impulso de cara al futuro

Continuamos llevando a cabo nuestra estrategia de crecimiento gracias a la gestión eficaz del negocio, a la par que nos adaptamos a los cambios en nuestro entorno operativo. Este enfoque disciplinado es uno de los principales motivos por los que casi el 70 % de las empresas de Fortune 100 utilizan nuestros servicios.

Cuando empresas de primer nivel como Boeing, Corteva, Diebold, Dow, Ford, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot y Whirlpool nos conceden galardones por nuestra excelencia, sabemos que estamos haciendo bien nuestro trabajo.

Nuestro contrato como socio oficial de transporte del Tour de Francia se ha ampliado hasta 2024. Este será el cuadragésimo primer año consecutivo que nos asociamos con el Tour, y nos enorgullece apoyar a nuestro cliente en el escenario mundial. Recientemente, nos nombrados socio logístico oficial de los prestigiosos triatlones IRONMAN en Europa; nuestro acuerdo de varios años comenzará con nuestro apoyo de más de 20 eventos competitivos este año.

En 2016 entramos en la lista Fortune 500 por primera vez y, un año más tarde, XPO fue nombrada la empresa de transporte de mayor crecimiento en la lista. En 2018, *Fortune* nos incluyó en su lista Fortune Future 50. Gartner nos ha calificado como líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos durante cuatro años consecutivos. En Italia, nos han galardonado con el premio a la Empresa logística del año por innovación tres veces. *Logistics Manager* nos ha nombrado 3PL del año, y tanto los Países Bajos como Francia nos clasificaron entre los tres primeros 3PL en sus respectivos países. *Forbes* nos calificó como una de las empresas americanas de mayor rendimiento en Global 2000 y uno de los mejores empleadores de Estados Unidos.

En febrero, *Fortune* nos nombró como una de las Empresas más admiradas del mundo por cuarto año consecutivo Y en abril, *Forbes* nos volvió a nombrar una de las mejores en España para trabajar. El Financial Times nos ha galardonado como líder de diversidad en Europa, y en 2020, nos nombraron empresa ganadora "W" por 2020 Women on Boards por la diversidad de género de nuestro consejo de directores. *Newsweek* nos clasificó en el top 100 de las empresas más responsables de Estados Unidos, y Statista nos nombró una de las empresas más socialmente responsables de Francia. En el Reino Unido, XPO fue votado una de las tres mejores empresas para trabajar según Glassdoor. Agradecemos a nuestros empleados por crear la cultura que nos ha llevado a la obtención de estos reconocimientos.

Contamos con los vientos de cola más grandes del sector a nuestras espaldas para 2021. Basándonos en un primer trimestre que superó sólidamente las expectativas y en las opiniones positivas que recibimos de nuestros clientes, hemos aumentado nuestra guía para el EBITDA ajustado para 2021 de 1.825 a 1.875 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 31% a 35% del crecimiento de EBITDA interanual.

A corto plazo, continuaremos desarrollando nuestro equipo de liderazgo de GXO, tras nuestro nombramiento, hasta la fecha, de ocho ejecutivos C-suite de clase mundial. El plan de escisión progresa de manera excelente en general, incluida la presentación de nuestro Formulario 10 inicial confidencial en marzo.

Hay muchas razones para sentirnos optimistas con respecto a 2021, y hemos tenido un comienzo muy fuerte.

Gracias por su interés.

#### Medidas financieras no PCGA

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

Las medidas financieras no PCGA de XPO utilizadas en este documento incluyen: ingresos ajustados antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ("EBITDA ajustado") y margen de EBITDA ajustado para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020 de forma consolidada; el EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado excluyendo carga completa para los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; el flujo de caja libre para los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020 y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el beneficio por acción ajustado (básico y diluido) ("BPA ajustado") durante los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020; EBITDA ajustado, los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica durante los periodos de tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2021 y 2020 y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; y la deuda neta y el apalancamiento neto a partir de 31 de marzo de 2021.

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

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración 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 consultaría, 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, menos el pago por compras de propiedad v equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Creemos que el EBITDA ajustado, el margen de EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado excluida la carga completa de camiones mejoran la comparabilidad de un período a otro al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (intereses y gastos de financiamiento), base de activos (depreciación y amortización), impactos fiscales y otros ajustes según lo establecido. en las tablas adjuntas que administración ha determinado que no son indicativas de actividades operativas claves y, por lo tanto, ayudan a los inversores a la hora de analizar las tendencias en nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados atribuibles a los accionistas ordinarios y el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica meioran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto 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 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 reportada y reportando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado reportado de los últimos doce meses.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 completo para el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre, 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 del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas, incluidas nuestras perspectivas de crecimiento futuro para el EBITDA para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica, la oportunidad de crecimiento de los ingresos de nuestra empresa, los objetivos financieros de nuestra empresa para el año 2021 al completo para el EBITDA ajustado, la depreciación y amortización (excluido el gasto de amortización relacionado con las adquisiciones), los gastos por intereses, el tipo impositivo real, el BPA diluido ajustado, los gastos de capital bruto, gastos de capital netos y el flujo de caja libre, así como la escisión planificada por nuestra empresa de su segmento de logística y su plan para lograr una clasificación crediticia de grado de inversión. Todas las declaraciones que no sean históricas son, o se pueden considerar, declaraciones a futuro. En algunos casos, las declaraciones a futuro se pueden identificar por el uso de términos prospectivos a futuro, como "anticipar", "estimar", "creer", "continuar", "podría", "pretender", "tal vez", "planear", "potencial", "predecir", "debería", "será", "esperar", "objetivo", "proyección", "previsión", "meta", "directriz", "perspectiva", "esfuerzo", "finalidad", "trayectoria" o la negación de estos términos u otros términos comparables. No obstante, la ausencia de estas palabras no significa que las declaraciones no sean a futuro. Estas declaraciones a futuro se basan en

determinadas suposiciones y análisis que hemos realizado a partir de nuestra experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que consideramos apropiados según las circunstancias.

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los riesgos ya indicados en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, magnitud, duración y secuelas de la pandemia de la COVID-19 y las respuestas del gobierno a la pandemia de la COVID-19; 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; 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 o incidentes similares; riesgos e incertidumbres con respecto a la posible oportunidad y los beneficios previstos a partir de la escisión propuesta de nuestro segmento de logística, incluida la aprobación final para la escisión propuesta y el riesgo de que la escisión no se complete en los términos o el cronograma actualmente contemplados, como mucho; el impacto de la escisión propuesta en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión propuesta para cualificar para el tratamiento libre de impuestos 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 fallas o infracciones 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 calificados; 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; y 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 presiones ejercidas 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.