XPOLogistics

NOVIEMBRE 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 este documento con la medida comparable más directa bajo los PCGA, o una medida proforma preparada y presentada de conformidad con el Artículo 11 de la Regulación S-X, según corresponda, cuyas conciliaciones se presentan en las tablas financieras que acompañan a esta presentación de diapositivas.

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no PCGA: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (“EBITDA ajustado”) (incluidas y excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias) sobre una base consolidada para los periodos de tres y nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre , 2021 y 30 de septiembre de 2020; EBITDA ajustado para los últimos doce meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020; margen de EBITDA ajustado (incluidas y excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias) sobre una base consolidada para los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas comunes y ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción (“EPS ajustadas”) sobre una base consolidada para los periodos de tres meses y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; utilidad de operación ajustada sobre una base consolidada para los trimestres finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020; flujos de efectivo libres para los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; ingreso operativo ajustado, índice operativo ajustado, EBITDA ajustado (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) y margen EBITDA ajustado (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) para nuestra carga de camiones en Norteamérica para los últimos doce meses terminados en septiembre 30 de 2021, los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020 y los años terminados el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; rendimiento del capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021; ingresos netos para el corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020; apalancamiento neto y deuda neta al 30 de septiembre 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 de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración, acuerdos de litigios y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de 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 de operaciones continuas, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Consideramos que el EBITDA ajustado y el margen de EBITDA ajustado mejoran la capacidad de comparación entre periodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), acuerdos de litigios, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios y el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Consideramos que los ingresos netos mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el coste de transporte y servicios, en particular el gasto de combustible, generado en el periodo contemplado, tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización y acuerdos de litigios e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021 dividido por el capital invertido al 30 de septiembre de 2021. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total reportada y reportando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado reportado de deuda últimos doce meses.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 proforma completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y el EBITDA ajustado del cuarto trimestre del 2021, 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.

Descargos de responsabilidad (cont.)

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, incluidos nuestros objetivos financieros pro forma 2021 para el año completo para el EBITDA ajustado, depreciación y amortización (excluyendo el gasto de amortización relacionado con la adquisición), gasto por intereses, tasa impositiva efectiva, EPS diluido ajustado, gastos de capital netos y flujo de efectivo libre; nuestro objetivo financiero de índice de apalancamiento neto para el primer semestre de 2023; y nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos $ 1 mil millones de EBITDA ajustado LTL de Norteamérica. Todas las declaraciones que no sean históricas son, o se pueden considerar, declaraciones a futuro. En algunos casos, las declaraciones a futuro se pueden identificar por el uso de términos prospectivos a futuro, como "anticipar", "estimar", "creer", "continuar", "podría", "pretender", "tal vez", "planear", "potencial", "predecir", "debería", "será", "esperar", "objetivo", "proyección", "previsión", "meta", "directriz", "perspectiva", "esfuerzo", "finalidad", "trayectoria" o la negación de estos términos u otros términos comparables. No obstante, la ausencia de estas palabras no significa que las declaraciones no sean a futuro. Estas declaraciones a futuro se basan en determinadas suposiciones y análisis que hemos realizado a partir de nuestra experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que consideramos apropiados según las circunstancias.

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia COVID-19, incluidas las interrupciones de la cadena de suministro debido a cierres de plantas y puertos y retrasos en el transporte, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos, que pueden reducir los niveles de servicio, incluida la puntualidad, la productividad y la calidad del servicio, y las respuestas del gobierno a estos factores; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; 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 los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico; el impacto de la escisión en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de cualificar para tratamientos fiscales favorables a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o brechas de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener conductores cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y presiones de la competencia y los precios.

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

Índice

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS INVERSIONES	5
CARGA FRACCIONADA (LTL)	13
CORRETAJE DE CAMIONES	21
MATERIALES COMPLEMENTARIOS	29

¿Por qué invertir en XPO hoy?

1	Entre los tres principales proveedores de corretaje de camiones y de carga fraccionada
2	Empresas de alto ROIC que se benefician de los vientos de cola seculares
3	Plataforma de tecnología líder, con tasas de adopción del sector en alza
4	Iniciativas específicas de la empresa para impulsar el crecimiento de ingresos y beneficios por encima de la media del sector
5	Desapalancamiento e inversión en el negocio, respaldado por un fuerte EBITDA ajustado y flujo de caja libre

Oportunidad significativa para crear un valor enorme para los accionistas

Un proveedor líder de servicios de transporte de mercancías

ENTRE LOS TRES PRIMEROS EN REGIONES CLAVE

- Tercer mayor proveedor de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica
- El segundo intermediario de camiones más grande del mundo y el tercero más grande de Norteamérica
- Más del 90% de los ingresos operativos se derivan de las unidades de negocio de LTL y corretaje de camiones
- Posiciones de liderazgo en Europa: Francia, Reino Unido, España y Portugal

CIFRAS CLAVE DE XPO[1]

Ingresos de TTM	12.400 millones de dólares
Ubicaciones	756
Empleados	42.000 aprox.
Clientes	50.000 aprox.
Sector LTL, Norteamérica[2]	42.000 millones de dólares aprox.
Sector del corretaje de camiones, Norteamérica[3]	64.000 millones de dólares aprox.

[1] Datos globales de ingresos, ubicaciones, clientes y empleados al 30 de septiembre de 2021; excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021
[2] Investigación de terceros: Tamaño del sector de carga fraccionada en Norteamérica
[3] Investigación de terceros: Tamaño del sector de corretaje de camiones de Norteamérica; refleja una oportunidad total accesible de 360.000 millones de dólares para el segmento de carga completa del componente de corretaje

Largo historial de importante creación de valor para los accionistas

EJECUCIÓN CENTRADA Y ASIGNACIÓN DE CAPITAL QUE IMPULSAN RESULTADOS EXTRAORDINARIOS

- En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- Ha gastado más de 3 mil millones de dólares en tecnología durante los últimos 10 años, incluida la digitalización de la división de corretaje de camiones y la optimización de LTL
- Entregó casi 1.000 bps de mejora en margen operativo ajustado en LTL de Norteamérica desde 2015
- La tasa anual de crecimiento compuesto de los ingresos del 23% en corretaje de camiones superó a la del sector en Norteamérica en más de 3 veces entre 2013 y 2020
- El sólido crecimiento del EBITDA ajustado y el flujo de caja libre respaldan el desapalancamiento continuo hacia el apalancamiento objetivo de 1,0x - 1,0x para el primer semestre de 2023, desde el nivel proforma de 2,8x[1]

Los ingresos del tercer trimestre de 2021 son los más altos de cualquier trimestre en la historia de XPO

Alto rendimiento del capital invertido del 33%[2]

Nota: El informe del 3T de 2021 excluye los resultados financieros del segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.
[1]Calculado como una deuda neta de 3.300 millones de dólares dividida por un EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los últimos doce mes que finalizaron el 30 de septiembre de 2021, consulte la página 11 para obtener más información.
[2]Para la empresa completa, los últimos doce meses al 30 de septiembre de 2021
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Gran posibilidad para el crecimiento de ingresos y la expansión de los márgenes

CATALIZADORES DE LOS INGRESOS DE XPO

- **Recuperación industrial:** XPO se está beneficiando del aumento continuo de la demanda industrial, ya que las cadenas de suministro continúan recuperándose de la COVID-19.
- **Comercio electrónico:** A medida que los clientes esperan entregas cada vez más rápidas, las cadenas de suministro se están comprimiendo y la demanda de capacidad LTL está aumentando.
- **Subcontratación del transporte:** La capacidad de XPO para proporcionar capacidad fiable y visibilidad mejorada a través de la tecnología continúa impulsando fuertes ganancias de participación en el sector de corretaje de camiones
- **XPO Connect®:** Los clientes valoran el acceso digital a la enorme red de transportistas de camiones de XPO, con una interfaz fácil de usar y una clara visibilidad de precios.

CATALIZADORES DE LOS MÁRGENES DE XPO

- **Optimización de tarifas:** Utilizamos el aprendizaje automático y la ciencia de datos para capturar oportunidades de tarificación que generen mayores márgenes y adaptar las estrategias de ventas para clientes de varios tamaños y necesidades en la cadena de suministro.
- **XPO Connect®:** Gestión de más volumen a menor coste, a medida que la demanda de expedidores y transportistas continúa creciendo para el ecosistema de corretaje digital con mayor éxito del sector.
- **Excelencia operativa LTL:** Continuamos implementando tecnología patentada para mejorar la eficiencia, optimizar la red y aumentar la productividad de los muelles de transbordo con XPO Smart™

El gasto anual esperado en tecnología de XPO de 300 millones de dólares aprox. continuará diferenciando a la empresa como un innovador líder en el sector.

Resultados del tercer trimestre de 2021

INGRESOS	3.270 millones de dólares
INGRESOS NETOS[1]	21 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS[2]	0,19$
INGRESOS NETOS AJUSTADOS[1]	109 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS[2]	0,94$
EBITDA AJUSTADO	307 millones de dólares

Comentario

- Los ingresos de 3270 millones de dólares es un récord de la empresa para cualquier trimestre
  - El segmento de corretaje y otros servicios aumentó los ingresos del tercer trimestre a 2.260 millones de dólares, en comparación con 1.780 millones de dólares en el tercer trimestre de 2020
  - El segmento de carga fraccionada en Norteamérica aumentó los ingresos del tercer trimestre a 1.070 millones de dólares, en comparación con 933 millones en el tercer trimestre de 2020
- Los ingresos operativos fueron de 112 millones de dólares, en comparación con 138 millones de dólares para el tercer trimestre de 2020
- El EBITDA ajustado de 307 millones de dólares es el más alto de cualquier tercer trimestre en la historia de la empresa.

La guía para 2021 se ha actualizado sobre el sólido ritmo del tercer trimestre y el continuo impulso del cuarto trimestre

[1]Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios
[2]Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Actualiza la guía para el año fiscal 2021 en base a un crecimiento superior al esperado

El 2 de noviembre de 2021, XPO actualizó sus objetivos financieros proforma para todo el año de la siguiente manera. Estos objetivos se han calculado como si la escisión del segmento logístico de la empresa[1] se hubiera completado el 1 de enero de 2021. La guía asume 116 millones de acciones diluidas en circulación al final del año y asume que las tendencias macroeconómicas actuales continúan y que la escasez de mano de obra y equipo no empeora.

	NUEVOS OBJETIVOS	OBJETIVOS ANTERIORES
EBITDA AJUSTADO	300 millones a 305 millones de dólares generados en el cuarto trimestre, lo que implica 1.228 millones a 1.233 millones de dólares para el año fiscal con un punto medio de 1.231 millones de dólares; 16 millones más alto que el punto medio anterior	1.195 millones a 1.235 millones de dólares, con un punto medio de $ 1.215 millones de dólares
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	390 millones a 395 millones de dólares, excluidos aproximadamente 95 millones de dólares en gastos de amortización relacionados con las adquisiciones	385 millones a 395 millones de dólares
GASTOS POR INTERESES[2]	Aproximadamente 200 millones de dólares	Sin cambios
TIPO IMPOSITIVO REAL	24% a 26%	23 % a 25 %
BPA DILUIDO AJUSTADO[3]	4,15 a 4,25 dólares	4,00 a 4,30 dólares
GASTOS DE CAPITAL NETOS	250 millones a 275 millones de dólares	Sin cambios
FLUJO DE CAJA LIBRE	425 millones a 475 millones de dólares	400 millones a 450 millones de dólares

[1] Escisión completada el 2 de agosto de 2021
[2] Gastos por intereses presentados sobre una base proforma; se espera que los gastos por intereses informados en 2021 sean de aproximadamente 230 millones de dólares
[3] El BPA diluido ajustado, asumiendo un gasto por intereses informado de aproximadamente 230 millones de dólares, estaría en un rango de 4,00 a 4,05 dólares
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2

Balance general y liquidez a partir del 30 de septiembre de 2021[1]

DEUDA NETA[2]	3.300 millones de dólares
VENTAJA NETA[3]	2.8x
LIQUIDEZ TOTAL[4]	1.200 millones de dólares

Comentario

- En el tercer trimestre, XPO pagó 1.500 millones de dólares de deuda, incluida la retirada de títulos de deuda sénior con vencimiento en 2023 y 2024, utilizando el efectivo disponible de:
  - Una distribución en efectivo de 794 millones de dólares, que representa los ingresos netos de la deuda de GXO emitida en julio y pagada a XPO en relación con la escisión.
  - 384 millones de dólares de ganancias netas realizadas a través de una oferta de acciones ordinarias de XPO
  - Sólida generación del flujo de caja libre

Comprometidos con el desapalancamiento para alcanzar un índice de apalancamiento neto objetivo de 1,0x - 2,0x para el primer semestre de 2023

[1] Excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.
[2] Calculado como la deuda total de 3.570 millones de dólares menos efectivo y equivalentes de efectivo de 254 millones de dólares
[3] Calculado como deuda neta de 3.300 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los doce meses posteriores al 30 de septiembre de 2021
[4] Incluye aproximadamente 993 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible y 254 millones de dólares aprox. de efectivo
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Fuerte cultura ESG, con el director de diversidad a cargo de DE&I

Objetivos ESG vinculados al programa de compensación de ejecutivos

Objetivos básicos de Diversidad, Igualdad e Inclusión relacionados con la contratación y la retención

- Trabajar para aumentar significativamente la diversidad del talento en proyección colaborando con Facultades y universidades históricamente negras (HBCU, del inglés Historically black colleges and universities) y otros.
- Promocionar a mujeres y empleados de minorías a puestos de dirección medios y superiores.
- Comunicar la cultura de pertenencia a una amplia variedad de grupos poco representados, replicando el éxito de XPO con la contratación de miembros de las comunidades LGBTQ+ y excombatientes.

Áreas objetivo de la tarjeta de resultados de ESG

Mano de obra y talento	Seguridad de información
Seguridad de los empleados y la comunidad	Medio Ambiente y Sostenibilidad
Diversidad, igualdad e inclusión	Gobernanza

La calculadora de CO_2 patentada de XPO, CarbonNET, ayuda a documentar los datos de actividad de las emisiones

XPO ha ampliado su compromiso de una década con la Carta del CO_2 en Francia

Carga fraccionada (LTL)

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

IMPULSORES DE LOS INGRESOS LTL Y DEL MARGEN DE CRECIMIENTO DE XPO

- Importantes ventajas competitivas de una de las pocas redes LTL nacionales y más de 25.000 cuentas de clientes aproximadamente, incluidas muchas relaciones duraderas
- Tendencias favorables del sector, incluido el rápido crecimiento del comercio electrónico y la recuperación continua de la demanda industrial
- El sector LTL en Norteamérica se caracterizada por una dinámica de precios firme
- Iniciativas tecnológicas específicas de la empresa y economías de escala significativas
- El alto rendimiento del capital invertido (ROIC) respalda las inversiones en densidad de red, flota y tecnología
- La tecnología LTL de aprendizaje automático optimiza la creación de rutas, la planificación de cargas y la productividad laboral
- Más de 12.000 conductores de camiones XPO profesionales, especialmente valorados por los clientes ya que se prevé que la actual escasez de conductores de camiones va a continuar.

Nota: 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.

Métricas operativas y financieras clave de LTL

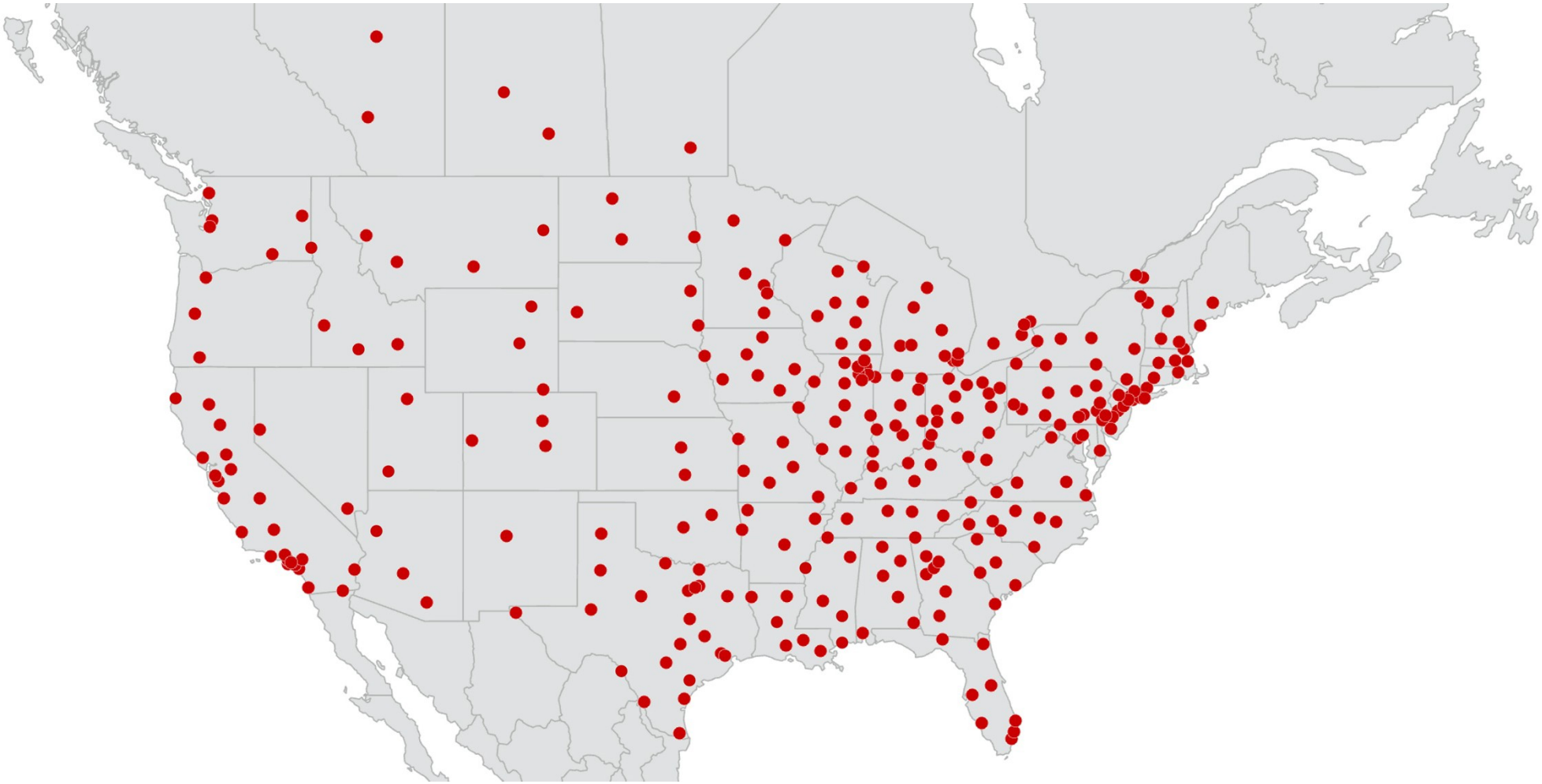
Tamaño del sector, Norteamérica	42.000 millones de dólares aprox[1]
Participación en el sector de XPO	8% aprox.
Cliente más grande como % de los ingresos anuales	2%
Envíos, doce meses posteriores al 30 de septiembre de 2021	13 millones aprox.
Ubicaciones	291
Empleados	21.000 aprox.
Número de tractocamiones y tráileres	7.900 / 25.000 aprox.

MÉTRICA FINANCIERA DEL SEGMENTO LTL DE XPO	
Ingresos de TTM a 30 de septiembre de 2021	4.000 millones de dólares
Índice operativo ajustado para los doce meses posteriores	83,5%[2]

El mejor récord del sector en cuanto a mejorar el índice operativo ajustado de LTL en Norteamérica durante los últimos cinco años completos

[1] Fuente: Investigación de terceros
[2] Excluidas ganancias obtenidas de ventas de inmuebles
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

La red LTL a escala representa varias décadas de inversión

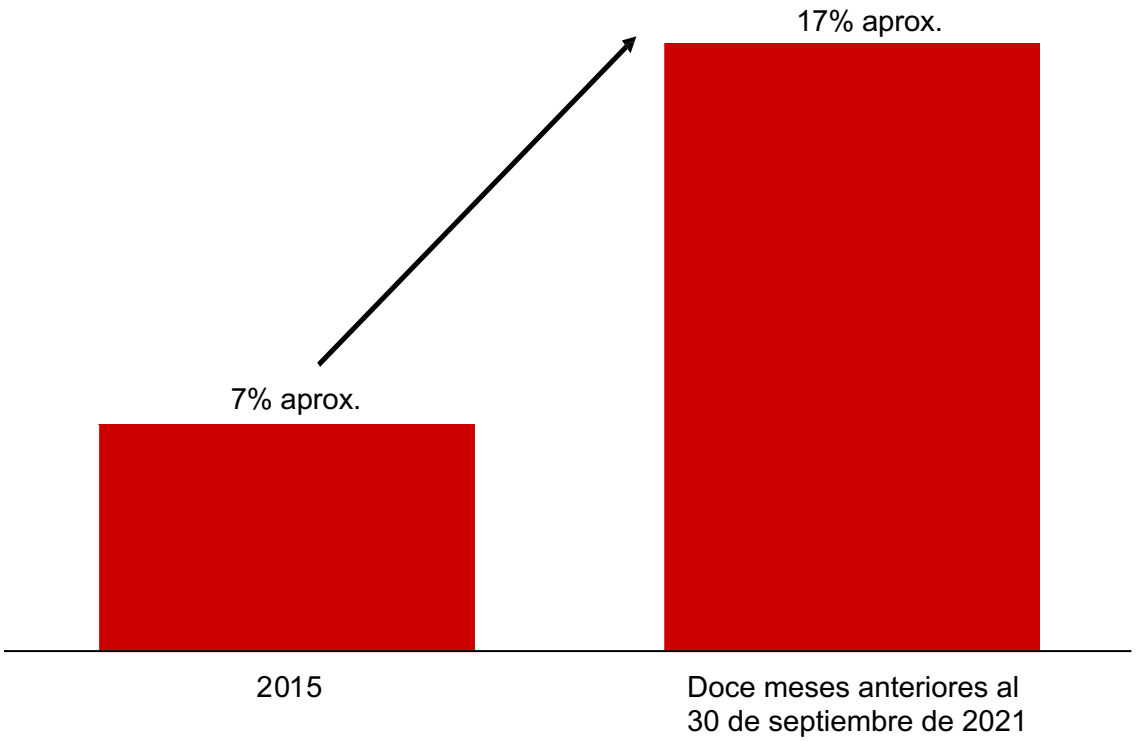


291 terminales cubren aproximadamente el 99% de todos los códigos postales de EE. UU. y rutas clave en Canadá, con una expansión estratégica de la red en marcha

Nota: Al 30 de septiembre de 2021

Casi 1.000 bps de mejora en el margen operativo ajustado de LTL desde 2015

MARGEN OPERATIVO AJUSTADO DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) EN NORTEAMÉRICA PARA XPO[1]



El objetivo es generar al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado para LTL en 2022.

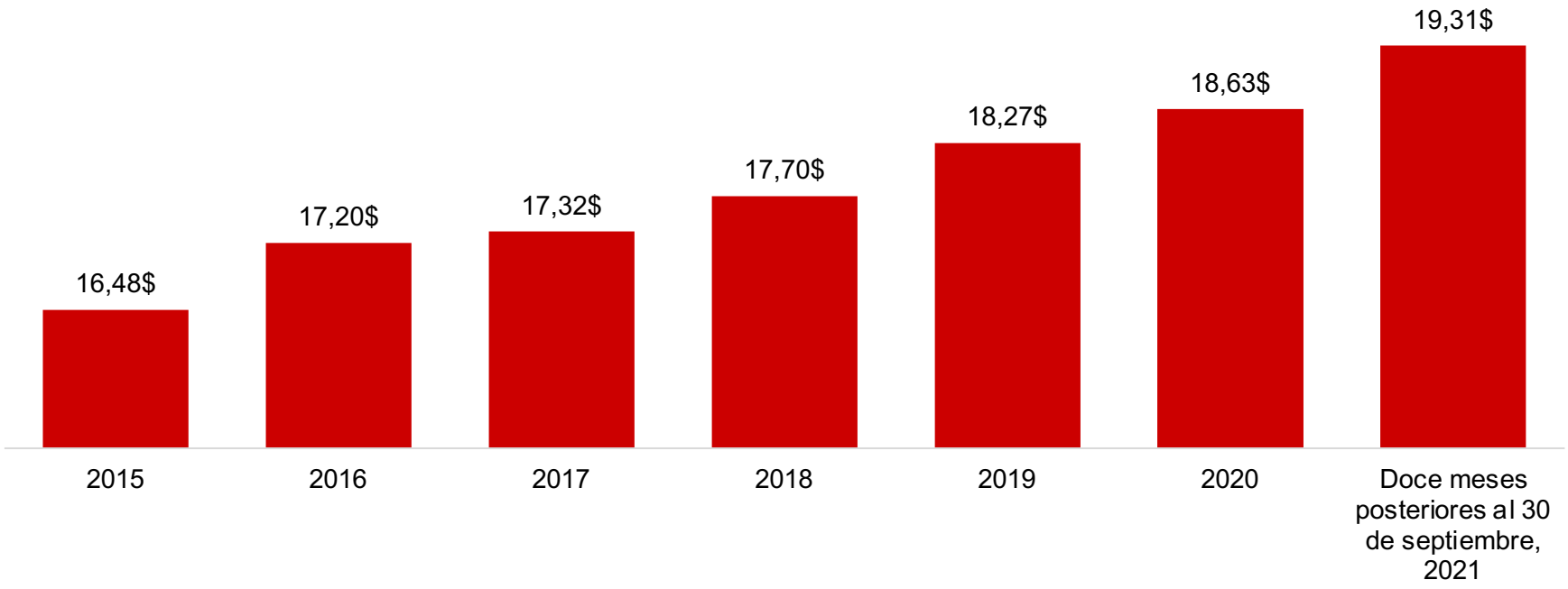
Espera impulsar una mejora adicional de cientos de puntos básicos a largo plazo

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

Los fundamentos de tarificación de LTL en Norteamérica son favorables para la expansión a largo plazo

XPOLogistics

INGRESOS BRUTOS DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) DE XPO POR QUINTALES[1]



El rendimiento sin combustible aumentó un 6% interanual en el tercer trimestre y se aceleró en octubre

[1] Excluye el impacto de los recargos por combustible.

Plan específico de la empresa para mejorar la eficiencia de la red LTL e impulsar el crecimiento

Mano de obra, equipo y huella física

- Ampliación del número de graduados de 2022 en nuestras escuelas de formación para conductores XPO de EE. UU. a más del doble de los casi 800 graduados que tendremos en 2021;
- Aumento significativo de la capacidad de producción en las instalaciones de fabricación de remolques de XPO en Arkansas; esperamos casi duplicar las unidades producidas en 2022 frente a 2021
- Institución de cargos adicionales para remolques detenidos, fletes de gran volumen y gestiones especiales
- Optimización de la programación de trabajadores portuarios y conductores de camiones con el análisis inteligente de XPO Smart™
- Es importante destacar la asignación de capital para expandir la red LTL en Norteamérica en 900 puertas, o aproximadamente 6%, durante los próximos 12 a 24 meses para mejorar la eficiencia operativa y respaldar el crecimiento futuro de los ingresos.

Nueva terminal de Chicago Heights

- 264 puertas y 13.935 metros cuadrados de espacio para instalaciones, como se muestra a la derecha
- Ubicado estratégicamente para mejorar los flujos de la red

Incremento de las inversiones en negocios de alto ROIC

La tecnología patentada tiene un espacio significativo para ofrecer beneficios adicionales

Tarificación:

- Herramientas de fijación de precios basadas en datos para optimizar las tarifas de las cuentas más pequeñas al tiempo que mejoran la eficiencia.
- Modelos de elasticidad para identificar las mejores tarifas

Transporte de línea y red

- Oportunidad de optimizar el gasto anual en transporte de línea de aproximadamente 1.100 millones de dólares, sin incluir combustible, a través de la mejora de las herramientas de red
- Generación de carga automatizada para mejorar la utilización del remolque, a la vez que se optimiza el flujo de la red

Creación de rutas de recogida y entrega

- Herramientas de planificación de RyE implementadas en el primer semestre de 2021
- Visibilidad digital en tiempo real

Próximos lanzamientos de tecnología: nuevas herramientas de expedición de LTL y herramientas de enrutamiento dinámico

Corretaje de camiones

XPO es el segundo mayor agente de corretaje de camiones del mundo

IMPULSORES DE LOS INGRESOS POR CORRETAJE Y DEL MARGEN DE CRECIMIENTO DE XPO

- Gran capacidad con 91.000 transportistas en todo el mundo, lo que representa un total de más de un millón de camiones.
- Modelo flexible, sin activos, diseñado para obtener ganancias en cualquier entorno de mercado
- Equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado en conjunto durante muchos años, aportando agilidad y experiencia al negocio.
- Ventaja tecnológica pionera con inversiones en automatización a partir de 2011, por delante de la curva
- Plataforma de corretaje digital XPO Connect® patentada con tasas de adopción vertiginosas y capacidad probada para impulsar el crecimiento de los márgenes con más volumen a menor coste
- Base de clientes de primera línea en diversos sectores verticales

Nota: 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 expedidor. Un agente intermediario compra la capacidad de los camiones a transportistas independientes.

Métricas operativas y financieras clave del corretaje de camiones

Tamaño del sector, Norteamérica	64.000 millones de dólares[1]
Participación en el sector de XPO	3% aprox.
Tenencia media de los 10 principales clientes de XPO	13 años aprox.
Oportunidad de mercado de la carga completa, Norteamérica	360.000 millones de dólares[1]

DIVISIÓN DE CORRETAJE DE CAMIONES DE XPO EN NORTEAMÉRICA[2]	
Ingresos de TTM a 30 de septiembre de 2021	2.500 millones de dólares

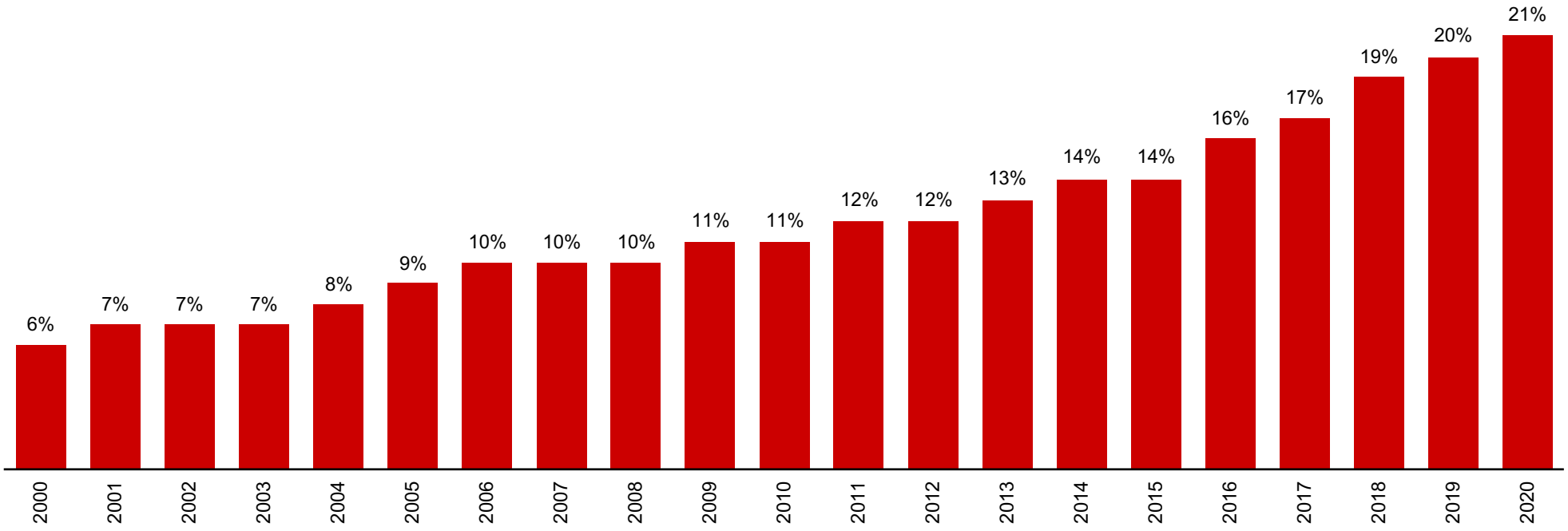
El crecimiento de carga de XPO del 32% hasta septiembre de 2021 superó con creces la media del sector

Más de un millón de cargas facturadas durante los últimos 12 meses terminados el 30 de septiembre

[1] Fuente: Investigación de terceros
[2] El corretaje de camiones en Norteamérica es la oferta de servicios más grande en el segmento de corretaje y otros servicios de XPO

Los intermediarios llevan años captando constantemente cuota de carga de camiones

INTEGRACIÓN DEL CORRETAJE EN EL SECTOR DE CARGA COMPLETA DE NORTEAMÉRICA

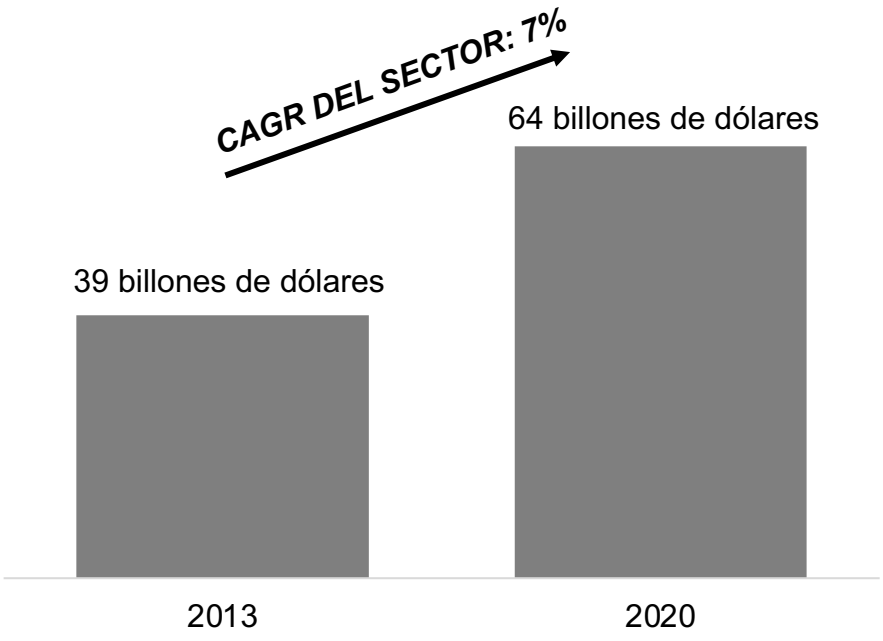


El transporte de carga subcontratado está pasando de empresas de transporte basadas en activos a intermediarios, ya que los expedidores buscan un acceso fiable a la capacidad y la tarificación en tiempo real.

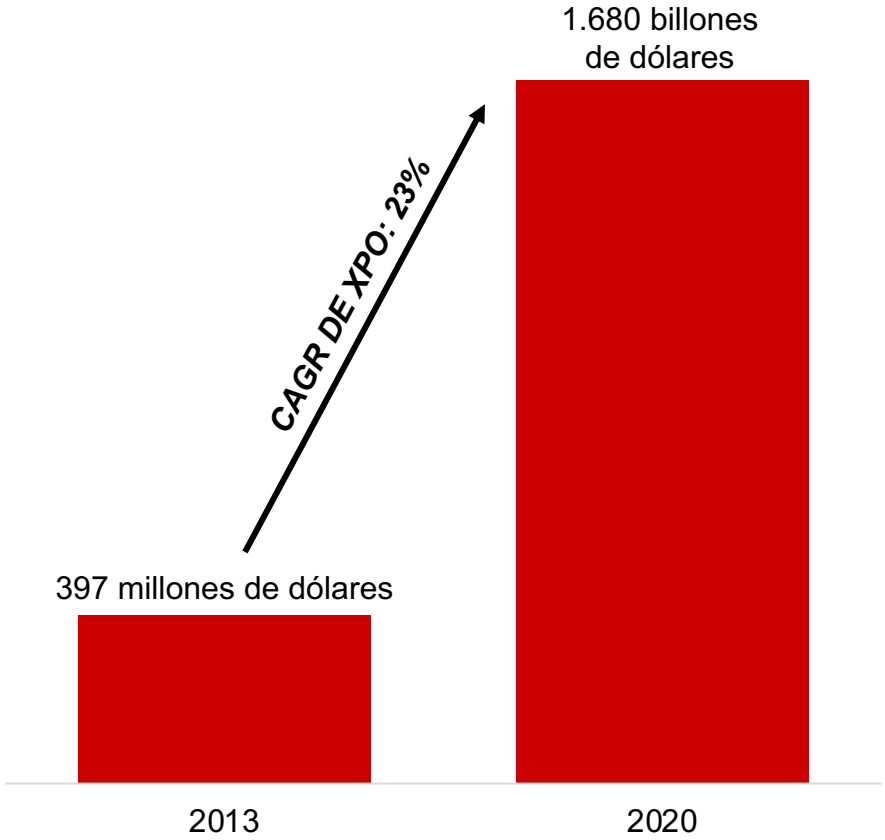
Fuente: Investigación de terceros

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 DEL SECTOR DE CORRETAJE DE EE. UU. 2013-2020[1]



CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS POR CORRETAJE DE XPO 2013-2020



[1] Investigación de terceros Tamaño del sector de corretaje de camiones de Norteamérica; refleja una oportunidad total accesible de 360.000 millones de dólares para el segmento de carga completa del componente de corretaje

XPO Connect® es nuestra plataforma de carga digital de vanguardia

LA ADOPCIÓN POR PARTE DE LOS CLIENTES Y TRANSPORTISTAS DEL MERCADO DE CARGA DIGITAL, TOTALMENTE AUTOMATIZADO Y BASADO EN LA NUBE DE XPO SE ACELERA RÁPIDAMENTE

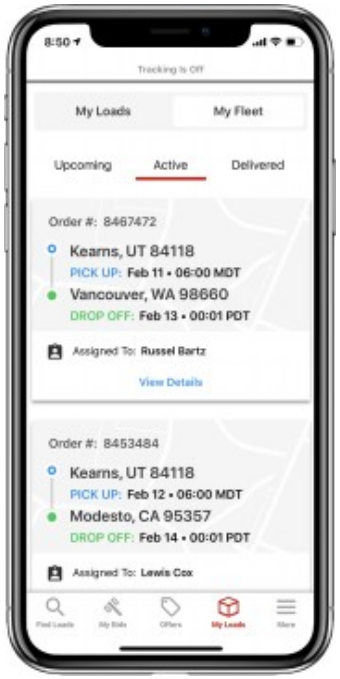
- Mejora la adquisición de transporte al proporcionar una visibilidad profunda de la capacidad disponible y las condiciones del mercado.
- Captura oportunidades de márgenes altos con la tecnología de tarificación patentada
- Optimiza los servicios para el expedidor al buscar el mejor transportista para cada perfil de carga y proporcionar un seguimiento desde la recogida hasta la entrega en tiempo real.
- Se integra con los sistemas TMS del cliente y proporciona precios en tiempo real respaldados por el servicio y la capacidad.
- Equipa a los conductores de camiones para encontrar, ganar y reservar cargas, negociar tarifas y localizar líneas de retorno o backhauls para reducir los kilómetros de vacío, utilizando la aplicación móvil de XPO
- Brinda a los expedidores y transportistas la capacidad de interactuar directamente al licitar cargas para una máxima eficacia.
- Impulsa la productividad en las operaciones de corretaje de XPO: ha aumentado las cargas a más del doble de la tasa de personal, tercer trimestre de 2016 a tercer trimestre de 2021
- Ofrece a los clientes una automatización fácil de usar: el 60% de los pedidos de corretaje de XPO se crean digitalmente en XPO Connect® a través de EDI, API y clientes directamente en la plataforma
- Adopción del transporte digital basado en la nube de XPO

Nota: XPO Connect® es una tecnología de vanguardia que ayuda a los expedidores y transportistas a tomar decisiones informadas, aprovechando una plataforma integrada adaptada a cada modo de transporte.

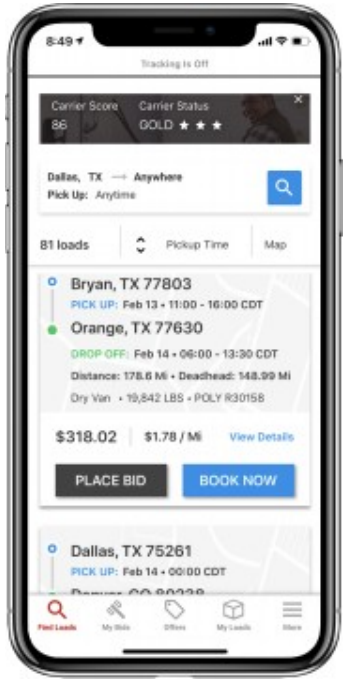
Los conductores han descargado la aplicación Drive XPO® más de 550.000 veces

- La aplicación móvil patentada brinda a los conductores de camiones 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

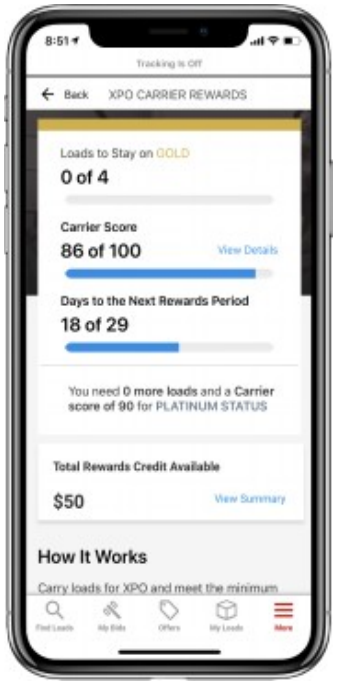


RESERVAS DE CARGA



GESTIÓN DE MERCANCÍAS

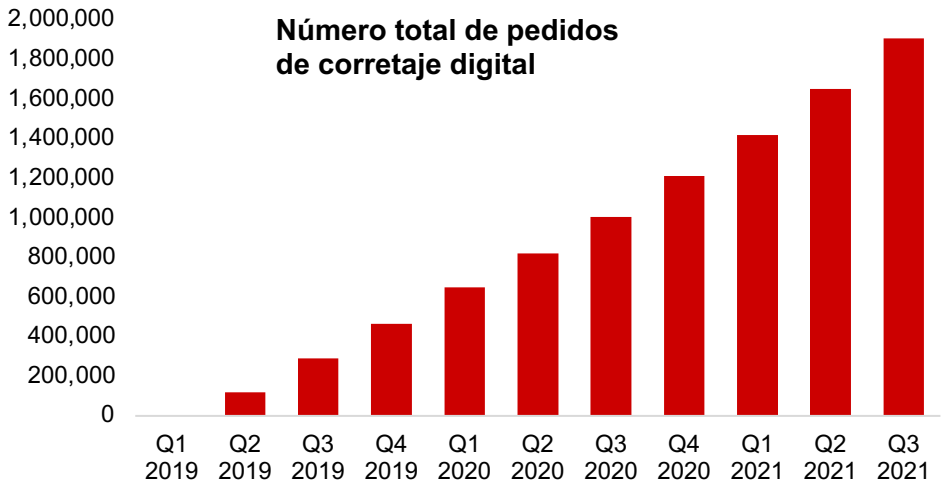
PUNTUACIÓN DEL TRANSPORTISTA Y RECOMPENSAS



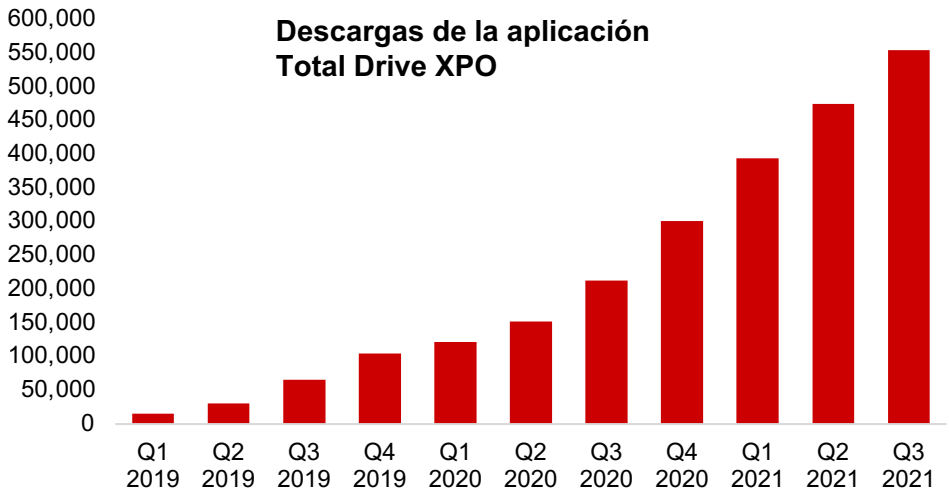
Casi 3 veces las descargas acumuladas de hace un año

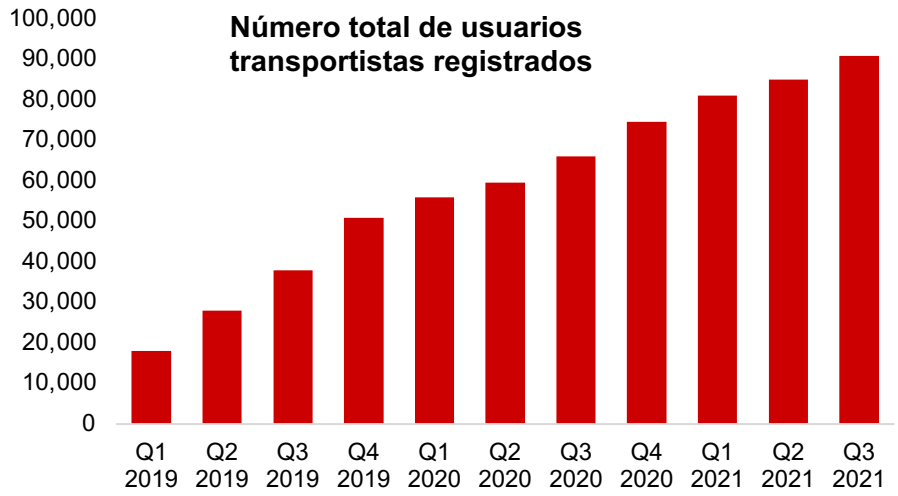
El mercado digital de XPO se ha adoptado ampliamente y crece a un ritmo acelerado

AUMENTO DE MÁS DE 3 VECES DE LAS CUENTAS DE CLIENTE EN XPO CONNECT® INTERANUAL



LOS TRANSPORTISTAS QUIEREN ACCESO DIGITAL A LAS CARGAS QUE OFRECE XPO CONNECT®





Nota: Todos los datos son acumulativos al 30 de septiembre de 2021

Materiales suplementarios

Equipo de gestión altamente cualificado

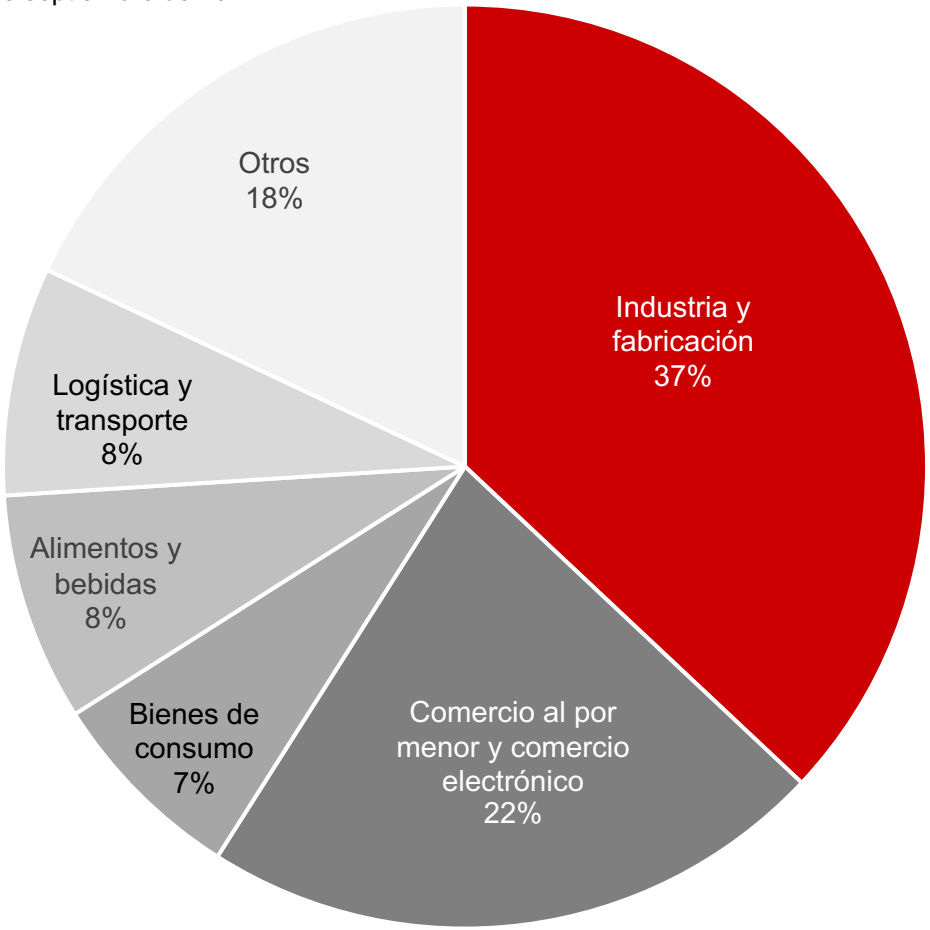
LIDERAZGO	EXPERIENCIA ANTERIOR
Brad Jacobs *Director ejecutivo*	United Rentals, United Waste
Lou Amo *Presidente, Corretaje de camiones – Norteamérica*	Electrolux, Union Pacific, Odyssey Logistics
Josephine Berisha *Directora de recursos humanos*	Morgan Stanley
Diana Brown *Vicepresidente senior de operaciones de ventas y experiencia del cliente - Norteamérica*	Amazon, SAP
Erik Caldwell *Presidente, Last Mile Logistics - Norteamérica*	Hudson's Bay, Luxottica
Troy Cooper *Presidente*	United Rentals, United Waste
Matthew Fassler *Director de estrategia*	Goldman Sachs
Luis-Angel Gómez Izaguirre *Director gerente, Transporte, Europa*	Norbert Dentressangle
Mario Harik *Director de información; Presidente interino, LTL - Norteamérica*	Oakleaf Waste Management
LaQuenta Jacobs *Director de diversidad*	Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Christine Robinne *Director de información - Europa*	Heineken, Quaker Oats
Ravi Tulsyan *Director financiero*	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson *Presidente, Transporte, Norteamérica*	C.H. Robinson

Nota: Lista incompleta

Ingresos altamente diversificados en atractivos verticales

DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS POR VERTICALES DE XPO

Doce meses finales al 30 de septiembre de 2021



Mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas

Nota: 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: 13.000 millones de dólares aprox.[1]

CIFRAS CLAVE DE XPO[2]

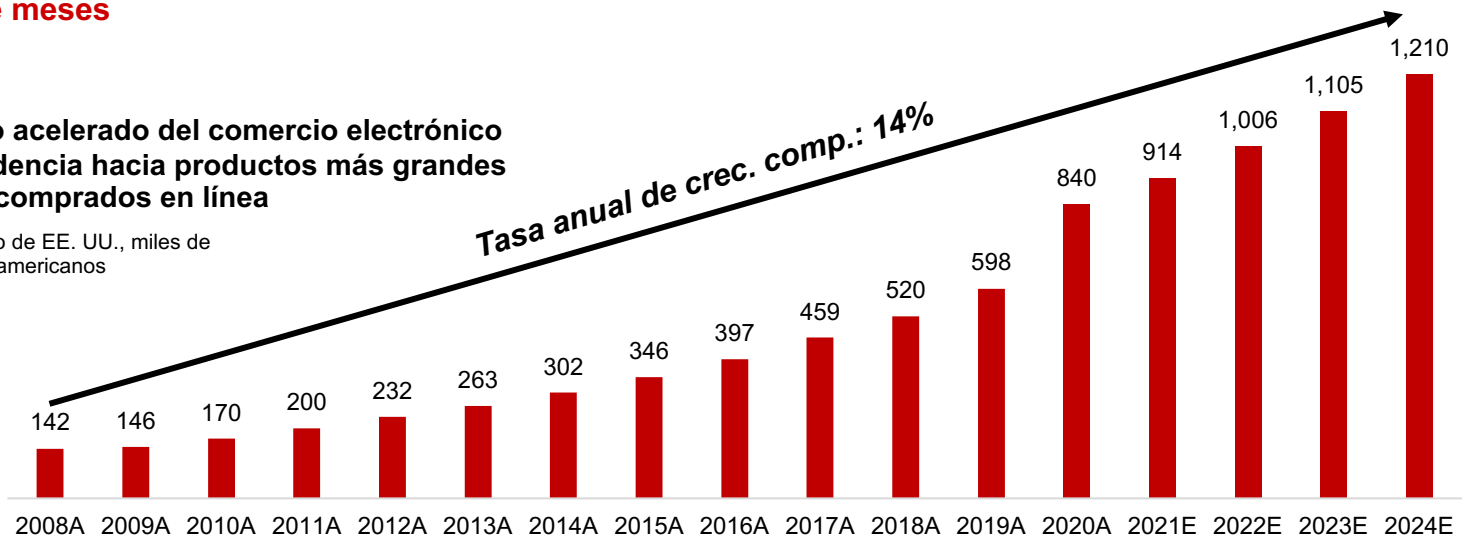
Ingresos de TTM	1.000 millones de dólares
Ubicaciones de los centros	85
Empleados[3]	1.800 aprox.
Transportistas / camiones	1.700 / 4.400 aprox.
Entregas e instalaciones los últimos doce meses	Más de 11 millones

LÍDER DEL SECTOR EN NORTEAMÉRICA

- XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas
- Niveles sobresalientes de satisfacción del cliente como resultado de la experiencia interna, la participación del consumidor digital a través de la tecnología XPO y una red de contratistas independientes de alta calidad
- 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
- Las herramientas de XPO Connect™ equilibran la eficiencia de las rutas con la disponibilidad del consumidor en el hogar

El crecimiento acelerado del comercio electrónico incluye la tendencia hacia productos más grandes yoluminosos comprados en línea

Comercio electrónico de EE. UU., miles de millones de dólares americanos



[1] Fuente: Investigación de terceros
[2] Datos al jueves, 30 de septiembre de 2021, Norteamérica
[3] Además de aproximadamente 800 empleados temporales

XPO mantiene posiciones de liderazgo en regiones clave de Europa

CORRETAJE DE CAMIONES

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

Tercer principal intermediario en el Reino Unido

CARGA FRACCIONADA (LTL)

Proveedor número 1 de LTL en Francia y la Península Ibérica

Principal red LTL de un único propietario en el Reino Unido

- Aproximadamente 100 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa
- Modelo operativo óptimo de LTL utilizado para cada zona de cobertura: capacidad contratada, capacidad propia o capacidad combinada

XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- Nombrada una de las empresas internacionales más admiradas por Fortune, 2018, 2019, 2020, 2021
- Clasificada como n.º 1 en la lista Fortune 500, en la categoría de transporte y logística en 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada como una de las mejores empresas para que las mujeres trabajen en transporte por la Women in Trucking Association, 2021
- Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019, 2020, 2021
- Nombrada líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos por Gartner, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Recibió el premio Supplier Achievement Award de Intel por su respuesta ante la COVID, 2021
- Reconocida por General Motors con el premio Proveedor del año por distribución posventa 2019, transporte administrado 2020, 2021
- Recibió el premio "Improve Always" de Ulta Beauty, 2021
- Nombrada entre los 100 mejores proveedores 3PL por Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrado como uno de los mejores equipos de liderazgo y mejores directores ejecutivos para la diversidad por Comparably, 2021
- Ganadora del premio a la sostenibilidad de Dow Chemical para el transporte terrestre, 2021
- Nombrada colaboradora LTL del año por GlobalTranz, 2021
- Nombrado uno de los 100 principales transportistas por Inbound Logistics, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Reconocida como una de las empresas más socialmente responsables de Francia por Statista, 2020
- Honrada con el premio Whirlpool Corporation al transportista intermodal de año, Intermodal Carrier of the Year, y el premio Maytag Dependability Award, 2020
- Clasificada en el puesto n.º 7 de las 20 principales empresas del Reino Unido por la calidad de la cultura en el lugar de trabajo por el Chartered Management Institute, 2020
- Clasificada entre las tres primeras empresas de las 100 principales empresas de transporte de Francia por l'Officiel des Transporteurs, 2019, 2020
- Reconocida por Ford Motor Company en los premios World Excellence Awards, 2019, 2020, 2021
- Reconocida por Owens Corning como proveedor del año con el premio Supplier of the Year Award, 2020
- Reconocida por Raytheon Company con el premio EPIC a la Excelencia de proveedores por entrega a tiempo, 2019
- Nombrada líder de diversidad en Europa por el Financial Times, 2019
- 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 líder de tecnología disruptiva en Freight.Tech 25 de FreightWaves, 2018, 2019, 2020
- Reconocida por la excelencia por Nissan Manufacturing UK en los Operational Logistics Awards 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Galardonada con el premio Best Employer Practice Award por su asociación con DS Workfit por la Asociación Británica de Empleo con Apoyo, 2019
- El director ejecutivo Jacobs ocupó el puesto número 10 en la lista de lectores de Barron de los mejores directores ejecutivos del mundo, 2018
- Incluida en la lista Fortune Future 50 de empresas americanas mejor posicionadas para un crecimiento excepcional, 2018

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

- 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
- Reconocida por Disability: IN y la Asociación Estadounidense de Personas con Discapacidades en el Disability Equality Index, (Índice de igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad), 2021
- Hemos donado servicios 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 LGBTQ+ y del agradecimiento a nuestros soldadosa

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

- Cualquier empleado, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el 100 % del sueldo si es el cuidador principal, o hasta dos semanas pagadas si es el cuidador secundario.
- Las mujeres reciben hasta 10 días u 80 horas de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar
- Las mujeres embarazadas reciben una respuesta "positiva automática" cuando soliciten la adaptación de su puesto de trabajo; con la posibilidad de organizar cambios más extensivos
- XPO garantiza que una mujer continuará recibiendo su salario base y seguirá siendo elegible para aumentos salariales, mientras sus adaptaciones por embarazo estén vigentes.

XPO está fuertemente comprometido con la sostenibilidad

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

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

Glosario comercial

SERVICIOS XPO

- **Carga fraccionada (LTL):** LTL es el transporte de una cantidad de mercancías que es más grande que un paquete pero demasiado pequeña como para requerir un camión completo y, a menudo, se envía en un palé. Los envíos LTL tienen un precio de acuerdo con el peso del flete, la clase de mercancía (generalmente determinada por la relación cubo / peso y el tipo de producto) y el kilometraje dentro de las rutas designadas. Un transportista LTL generalmente opera en una red radial que permite la consolidación de múltiples envíos para diferentes clientes en un solo camión. XPO es el tercer proveedor LTL más grande de Norteamérica, con una red nacional que brinda a los clientes densidad geográfica y servicios de carga LTL regionales, interregionales y transcontinentales de días definidos, incluido el servicio transfronterizo de EE. UU. desde y hacia México y Canadá, y servicio dentro de Canadá. La empresa también tiene 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.

- **Corretaje de camiones:** El corretaje de camiones es un negocio de coste variable que facilita el transporte de carga mediante la contratación de transportistas a través del uso de tecnología, generalmente conocida como TMS (sistema de gestión de 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 carga es proporcionada por un solo expedidor en una cantidad que requiere el límite total del remolque, ya sea por dimensión o peso. XPO es el segundo proveedor de corretaje de mercancías más grande del mundo y el tercer más grande en Norteamérica. La empresa compara las cargas de los transportistas con contratistas independientes externos que tienen la capacidad de interactuar directamente en la plataforma digital patentada XPO Connect® de la empresa (ver más abajo). Los intermediarios de camiones han aumentado constantemente su participación en el mercado de camiones de alquiler a lo largo de los ciclos, y los remitentes y transportistas valoran cada vez más la automatización, lo que hace que el corretaje de camiones digitales sea una de las tendencias más fuertes en el sector del transporte de mercancías.

TECNOLOGÍA XPO

- **XPO Connect®**: el mercado de carga digital de autoaprendizaje, totalmente automatizado y patentado de XPO conecta a los expedidores y transportistas directamente, así como a través de las operaciones de la 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 a nivel global.

- **XPO Smart™:** Las herramientas de optimización laboral inteligentes y patentadas de XPO mejoran la productividad en las operaciones de transbordo en las terminales de la red LTL de XPO.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) de XPO de operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS (PÉRDIDAS) DE OPERACIONES CONTINUAS A EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares
(sin auditar)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,			Nueve meses hasta 30 de septiembre,		
	2021	2020	% de cambio	2021	2020	% de cambio
Ingresos (pérdidas) de operaciones continuas	$ 21	$ 37	-43.2%	$ 197	$ (79)	NM
Pérdidas por extinción de deudas	46	-		54	-	
Gastos por intereses	53	81		176	226	
Provisión para impuestos (ingresos)	11	31		60	(36)	
Gastos de depreciación y amortización	118	119		357	351	
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	-		1	(1)	
Acuerdos de litigios	29	-		29	-	
Costes de transacción e integración	15	-		26	66	
Costes de reestructuración	14	-		16	31	
EBITDA ajustado	$ 307	$ 268	14.6%	$ 916	$ 558	64.2%
Ingresos	$ 3,270	$ 2,675	22.2%	$ 9,445	$ 7,261	30.1%
Margen de EBITDA ajustado [1]	9.4%	10.0%		9.7%	7.7%	
Ganancias por transacciones inmobiliarias	(5)	(26)				
EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	$ 302	$ 242	24.8%			
Margen de EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias [1]	9.2%	9.0%				

Nota: NM: no significativo
[1] 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.
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos de XPO de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los mismos períodos.

CONCILIACIONES DE INGRESOS NETOS AJUSTADOS Y GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS

En millones de dólares, excepto
los datos por acción (sin auditar)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		Nueve meses hasta 30 de septiembre,	
	2021	2020	2021	2020
Ingresos netos (pérdidas) de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	$ 21	$ 28	$ 197	$ (78)
Pérdidas por extinción de deudas	46	-	54	-
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	-	1	(1)
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	22	22	65	65
Coste de enmienda de ABL	1	-	1	-
Acuerdos de litigios	29	-	29	-
Costes de transacción e integración	15	-	26	66
Costes de reestructuración	14	-	16	31
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos [1]	(35)	(5)	(49)	(35)
Ajustes discretos y otros relacionados con impuestos [2]	(4)	-	(4)	-
Asignación de ingresos no distribuidos	-	(1)	-	(9)
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	$ 109	$ 44	$ 336	$ 39
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	$ 0.94	$ 0.42	$ 2.95	$ 0.38
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación				
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	116	102	114	102

[1] El impuesto sobre la renta aplicado a los elementos de conciliación se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos y los impuestos basados en contribuciones y márgenes

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

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020 con los ingresos operativos ajustados para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS OPERATIVOS CON LOS INGRESOS OPERATIVOS AJUSTADOS

En millones de dólares
(sin auditar)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		
	2021	2020	% de cambio
Ingresos operativos	$ 112	$ 138	-18.8%
Acuerdos de litigios	29	-	
Costes de transacción e integración	15	-	
Costes de reestructuración	14	-	
Ganancias inmobiliarias	5	26	
Ingresos operativos ajustados	$ 175	$ 164	6.7%

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los flujos de efectivo de las actividades operativas de XPO de las operaciones continuas para los períodos finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020 con el flujo de caja libre para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS DE LAS OPERACIONES CONTINUAS CON EL FLUJO DE CAJA LIBRE

En millones de dólares
(sin auditar)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		Nueve meses hasta 30 de septiembre,	
	2021	2020	2021	2020
Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	$ 250	$ 138	$ 558	$ 292
Pago por compras de propiedad y equipo	(77)	(66)	(212)	(220)
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	12	66	72	137
Flujo de caja libre	$ 185	$ 138	$ 418	$ 209

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a las operaciones de LTL en Norteamérica para los doce meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2021, los trimestres que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020, los periodos de 6 meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020, y los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los ingresos operativos ajustados, el índice operativo ajustado y el EBITDA ajustado para los mismos periodos.

ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO Y EBITDA AJUSTADO DE LA CARGA FRACCIONADA EN LAS CONCILIACIONES DE NORTEAMÉRICA

En millones de dólares
(sin auditar)

	Doce meses anteriores que finalizaron el 30 de	Tres meses que finalizaron el 30 de septiembre,		Nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre,		Años finalizados el 31 de diciembre					
	2021	2021	2020	2021	2020	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 3,454	$ 904	$ 825	$ 2,648	$ 2,300	$ 3,106	$ 3,259	$ 3,230	$ 3,140	$ 3,035	$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible	576	167	108	466	323	433	532	552	455	370	448
Ingresos	4,030	1,071	933	3,114	2,623	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	1,887	495	443	1,434	1,287	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	1,726
Transporte adquirido	422	124	89	334	246	334	397	400	438	438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados	255	73	46	207	138	186	264	293	234	191	230
Otros gastos operativos	547	151	113	430	377	494	471	590	555	514	629
Depreciación y amortización	224	57	55	169	169	224	227	243	233	203	164
Alquileres	76	21	17	58	47	65	49	44	42	41	49
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	1	-	1	5	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	(1)	-	-	-	5	4	3	3	-	-	
Ingresos operativos [1]	619	149	170	481	349	487	597	458	377	318	202
Índice operativo [2]	84.6%	86.1%	81.7%	84.6%	86.7%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Otros ingresos [3]	53	15	12	43	33	43	22	29	12	-	-
Gastos de amortización	34	8	8	25	25	34	34	33	34	34	10
Transacción, integración y costes de renovación de marca	1	1	-	1	5	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	(1)	-	-	-	5	4	3	3	-	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios actualizados a los activos adquiridos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados [1]	$ 706	$ 173	$ 190	$ 550	$ 417	$ 573	$ 656	$ 523	$ 442	$ 374	$ 233
Índice operativo ajustado [4] [5]	82.5%	83.9%	79.7%	82.3%	84.1%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Gasto de depreciación	190	49	47	144	144	190	193	210	199	169	154
Otros	-	-	1	-	1	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajustado [1]	$ 896	$ 222	$ 238	$ 694	$ 562	$ 764	$ 851	$ 733	$ 647	$ 547	$ 381
Margen de EBITDA ajustado[6]		20.8%	25.3%								
Ganancias por transacciones inmobiliarias		(5)	(26)								
inmobiliarias		$ 217	$ 212								
Margen de EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias[6]		20.3%	22.7%								

[1] Ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de 5 millones de dólares y 26 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 30 de septiembre de 2021 y 2020, respectivamente y 41 millones de dólares para los doce meses anteriores que finalizaron el 30 de septiembre de 2021

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

[3] Otros ingresos consisten primordialmente de ingresos de pensiones

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

[5] A excepción del impacto de las ganancias en las transacciones inmobiliarias, el índice operativo ajustado fue de 84,4% para el tercer trimestre de 2021, 82,5% para el tercer trimestre de 2020 y 83,5% para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021.

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

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos XPO atribuibles a las operaciones de corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 y 2020 con los ingresos netos para el mismo periodo.

CONCILIACIÓN DE LOS INGRESOS NETOS DE LA DIVISIÓN DE CORRETAJE DE CAMIONES EN NORTEAMÉRICA

En millones de dólares
(sin auditar)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		
	2021	2020	% de cambio
Ingresos	$ 700	$ 432	62.0%
Coste de transporte y servicios	601	371	
Ingresos netos	$ 99	$ 61	62.3%

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) de XPO de operaciones continuas para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021, los períodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2021 y 2020 y los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS (PÉRDIDAS) DE OPERACIONES CONTINUAS A EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares
(sin auditar)

	Doce meses anteriores que finalizaron 30 de septiembre, 2021	Nueve meses hasta 30 de septiembre, 2021	Doce meses hasta 31 de diciembre, 2020	Nueve meses hasta 30 de septiembre, 2020
Ingresos (pérdidas) de operaciones continuas	$ 263	$ 197	$ (13)	$ (79)
Pérdidas por extinción de deudas	54	54	-	-
Gastos por intereses	257	176	307	226
Provisión para impuestos (ingresos)	74	60	(22)	(36)
Gastos de depreciación y amortización	476	357	470	351
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	1	1	(1)	(1)
Acuerdos de litigios	29	29	-	-
Costes de transacción e integración	35	26	75	66
Costes de reestructuración	16	16	31	31
EBITDA ajustado	$ 1,205	$ 916	$ 847	$ 558

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

Conciliaciones financieras (cont.)

Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021 dividido por el capital invertido al 30 de septiembre de 2021. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles.

RENDIMIENTO DEL CAPITAL INVERTIDO PARA TTM EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021

En millones de dólares
(sin auditar)

Seleccionar elementos del estado de resultados	Últimos doce meses finalizados el 30 de septiembre de 2021
EBITDA ajustado	1.205 dólares
(-) Depreciación	390
(-) Ganancias inmobiliarias	54
(+) Interés por arrendamiento operativo	31
(-) Impuestos en efectivo	111
Beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT)	**681 dólares**

Seleccionar elementos del balance	
Patrimonio neto	1.016 dólares
(+) Deuda	3.571
(+) Pasivos por arrendamiento operativo	830
(-) Caja	254
(-) Fondo de comercio e intangibles	3.096
Capital invertido	**2.067 dólares**

33% rendimiento del capital invertido

XPOLogistics

Noviembre 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.

Durante los últimos 10 años, hemos convertido a XPO en un proveedor líder mundial de servicios de cadena de suministro. La escisión de nuestro segmento de logística el 2 de agosto de 2021 ha simplificado nuestro negocio y nos ha posicionado para un crecimiento significativo como empresa de transporte de carga especializada.

En el tercer trimestre, nuestro crecimiento siguió superando las expectativas. Informamos los ingresos más altos de cualquier trimestre en nuestra historia, junto con un ritmo sólido en los resultados finales. Nuestro negocio de corretaje de camiones tuvo otro trimestre excepcional, mientras que nuestros resultados de carga fraccionada fueron mixtos, con cierto deterioro en nuestro índice operativo a pesar de mayores ingresos y rendimiento. En nuestra presentación a continuación, cubrimos algunos componentes de las acciones estratégicas y a corto plazo que estamos llevando a cabo en LTL de Norteamérica.

A nivel empresa, nuestros 42.000 empleados atienden actualmente a más de 50.000 clientes en 756 ubicaciones. Nuestras dos principales líneas de negocio, carga fraccionada (LTL) y corretaje de camiones, generan la gran mayoría de nuestros ingresos y más del 90% de nuestros ingresos operativos. Creemos que cada uno de estos negocios tiene fuertes ventajas competitivas adaptadas a las oportunidades en sus respectivos mercados accesibles.

Nuestros principales negocios, LTL y corretaje de camiones, son negocios de alto ROIC que están capitalizando una combinación de tendencias macro, vientos de cola seculares del sector e iniciativas específicas de la empresa para impulsar el crecimiento de los ingresos y las ganancias.

- *Exposición a verticales de rápido crecimiento:* Tenemos una exposición enorme a verticales como el comercio electrónico, que están creciendo mucho más rápido que el mercado en general, y al sector industrial en rápida recuperación. Como proveedor líder de capacidad de transporte por carretera, nuestros servicios son de vital importancia para los expedidores y sus mercados finales.
- *Líder del sector en tecnología:* Nuestra ventaja de ser los primeros en innovar en el sector se basa en los más de 3 mil millones de dólares que hemos invertido en tecnología desde 2011. Tenemos iniciativas específicas de XPO que están alentando el crecimiento y la expansión de los márgenes, posicionando a la empresa para prosperar a lo largo de los ciclos del mercado. La mayoría de estas iniciativas se gestionan dentro de nuestro ecosistema digital, donde también reside nuestra plataforma de corretaje.

- *Economía de escala:* Nuestra escala tanto en LTL como en corretaje es importante para los clientes y nos proporciona la capacidad de impulsar un apalancamiento operativo significativo, beneficiarnos del poder adquisitivo y continuar innovando.
- *Asignación disciplinada de capital y compromiso con el grado de inversión:* Tenemos una larga historia de generar un sólido rendimiento del capital: durante los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2021, nuestro ROIC para toda la empresa fue del 33%. Nuestro crecimiento del EBITDA y el sólido flujo de caja libre respaldan nuestras continuas inversiones en el negocio y nuestro desapalancamiento continuo hacia nuestro apalancamiento objetivo de 1.0x a 2.0x para el primer semestre de 2023. Este es un paso clave en nuestro proceso para lograr una clasificación crediticia de grado de inversión.
- Historial envidiable de creación de valor superior para los accionistas: En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- *Cultura sólida:* Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: no solo nuestros altos ejecutivos sino también los otros miles de profesionales que contribuyen a nuestro rendimiento a la par que representan nuestros valores.

XPO es uno de los tres principales proveedores en dos sectores de transporte de carga muy atractivos con mercados vastos y fragmentados, y una penetración en crecimiento.

Si bien ocupamos posiciones de liderazgo en LTL y corretaje de camiones en Norteamérica, nuestra participación de mercado en cada sector está por debajo del 10%. Tenemos aproximadamente un 8% de participación en el mercado LTL de 42.000 millones de dólares y un 3% en el mercado de corretaje de camiones. El corretaje de camiones es un mercado de 64.000 millones de dólares en Norteamérica, con aproximadamente 296.000 millones de dólares de gasto adicional en cargamentos que podrían estar pasando por intermediarios. Vemos esta enorme oportunidad en la carga de mercancías como un entorno con grandes posibilidades para el crecimiento de la cuota de mercado en nuestro negocio.

En Europa, atendemos a muchos clientes de renombre y ocupamos posiciones de liderazgo en regiones clave. Somos el mayor intermediario de carga en Francia y la Península Ibérica (España / Portugal), el tercer principal agente de carga en el Reino Unido, el principal proveedor de LTL en Francia y la Península Ibérica, y tenemos la primera red LTL de un único propietario en el Reino Unido.

Carga fraccionada (LTL)

Nuestro segmento LTL en Norteamérica se basa en activos. Proporcionamos a los clientes servicios de transporte regionales, interregionales y transcontinentales por densidad geográfica y días definidos con una de las redes de tractocamiones, remolques, conductores profesionales y terminales más grandes del sector. Nuestros servicios incluyen el transporte transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, así como el servicio dentro de Canadá.

Los factores clave que impulsan el crecimiento y la ampliación de los márgenes en nuestro negocio LTL son:

- *Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales*, respaldada por 291 terminales en Norteamérica, con grandes economías de escala. Nuestra negocio LTL representa más de tres décadas de inversión, con una red que cubre aproximadamente el 99% de todos los códigos postales de EE. UU. y rutas clave en Canadá; En octubre, abrimos la

segunda terminal LTL más grande de nuestra red en Chicago Heights: 264 puertas y 13.935 metros cuadrados de espacio para instalaciones. Nuestros más de 12.000 conductores de camiones XPO profesionales son especialmente valorados por nuestros clientes, ya que se prevé que la actual escasez de conductores de camiones continúe.

- *Un plan de acción específico de la empresa para mejorar nuestra red LTL en Norteamérica e impulsar el crecimiento.* Hemos tomado una serie de acciones para mejorar la eficiencia de la red y tenemos en marcha acciones estratégicas a más largo plazo. Juntas, estos incluyen:
  - Mejorar el flujo de la red mediante bloqueos de fletes selectivos, con el coste integrado en nuestra guía para 2021;
  - Impulsar los precios al adelantar el aumento general de tarifas de enero de 2022 a noviembre e instituir cargos adicionales para los remolques detenidos, fletes de gran volumen y gestiones especiales;
  - Ampliar el número de graduados de 2022 en nuestras escuelas de formación para conductores de EE. UU. a más del doble de los casi 800 graduados que tendremos en 2021;
  - Incrementar significativamente la capacidad de producción en nuestra planta de fabricación de remolques en Arkansas, con la expectativa de casi duplicar el número de unidades producidas anualmente en 2022; y
  - Muy importante, asignar capital para expandir nuestro número de puertas LTL en Norteamérica en 900 puertas, o aproximadamente un 6%, durante los próximos 12 a 24 meses, para mejorar la eficiencia operativa de toda la red y respaldar el crecimiento futuro de los ingresos.
- *Oportunidades significativas para aprovechar nuestra tecnología LTL* para mejorar la rentabilidad más allá de las considerables ganancias de margen que ya hemos logrado. Nuestra tecnología patentada respalda las mejoras en nuestro rendimiento y nos ha ayudado a mejorar nuestro margen operativo ajustado en casi 1.000 puntos básicos desde 2015;
- *Fundamentos favorables del sector*, incluida la mercantilización limitada, la dinámica de precios firme en Norteamérica, el aumento de la demanda industrial y el crecimiento continuo del comercio electrónico, que está impulsando envíos más pequeños y frecuentes; y
- *Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas* con decenas de miles de clientes y proveedores.

Este es un negocio con un alto rendimiento del capital invertido que respalda las inversiones continuas en densidad de red, flota y tecnología. Hemos más que duplicado nuestro EBITDA ajustado en LTL en Norteamérica cuatro años después de adquirir este negocio en 2015, y tenemos como objetivo conseguir al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado en LTL para 2022. A largo plazo, tenemos planes para mejorar nuestro margen LTL en cientos de puntos básicos adicionales.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en la importancia de las entregas a tiempo y sin desperfectos a escala. Hemos utilizado una flota moderna equipada con tecnologías de seguridad para entregar aproximadamente 13 millones de envíos durante los últimos 12 meses que finalizaron el jueves, 30 de septiembre de 2021. Nos beneficiamos de las relaciones con más de 25.000 clientes de LTL solo en Norteamérica, principalmente cuentas locales, y estamos diversificando aún más nuestra base vendiendo este servicio en más verticales.

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

En Europa, utilizamos una combinación de operaciones de flotas determinadas por la geografía. Esto incluye capacidad basada en activos (propiedad de XPO) y de activos ligeros (transportistas contratados), respaldada por una red de terminales. Contamos con aproximadamente 100 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa

Corretaje de camiones

Tenemos un largo historial de rendimiento superior significativo en el corretaje de camiones, que es un subconjunto de nuestro segmento de corretaje y otros servicios de la empresa. Desde 2013 hasta 2020, nuestra Tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos en el segmento de corretaje de camiones en Norteamérica ha sido del 23%, más de tres veces la tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos del sector, que fue del 7%. Y nuestro crecimiento de carga del 32% este año hasta el 30 de septiembre ha superado considerablemente la media del sector.

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

Nuestro crecimiento en el sector de corretaje de camiones continúa impulsado por nuestra enorme capacidad, tecnología de vanguardia y vientos favorables del sector:

- *Nuestra red de más de 90.000 transportistas independientes representa a más de un millón de camiones*, atendiendo una gran demanda de capacidad de carga de camiones, especialmente en los sectores de comercio electrónico y venta minorista omnicanal. A medida que más y más expedidores subcontratan sus necesidades de capacidad a intermediarios, cada vez más prefieren intermediarios como XPO que ofrecen capacidades digitales;
- *Nuestra tecnología de precios patentada y la plataforma digital XPO Connect® desbloquean ingresos y beneficios incrementales* mucho más allá de los niveles actuales, y capturan oportunidades rentables. Al mejorar continuamente la experiencia de intermediación a través de la automatización, estamos logrando un crecimiento de volumen significativo al tiempo que ampliamos nuestro margen;
- Nu*estra base de clientes de primera línea es muy rígida*: la permanencia media de nuestros 10 clientes principales es de aproximadamente 13 años, con un riesgo de concentración bajo, lo que proporciona una gran oportunidad para aumentar la participación en los gastos y aprovechar nuestra experiencia en verticales clave;

- Tenemos una oportunidad significativa para incrementar nuestra penetración en el mercado: si bien somos el segundo proveedor de corretaje más grande a nivel mundial, actualmente tenemos solo el 3% de participación en nuestra región principal, Norteamérica; y
- *Nuestro equipo lleva trabajando juntos muchos años*; han llevado con éxito el negocio a una posición de fortaleza, donde es lo suficientemente grande como para satisfacer las necesidades de cualquier cliente y lo suficientemente ágil como para pivotar rápidamente en entornos dinámicos.

Nuestro segmentos de corretaje y otros servicios también incluyen la exposición a uno de los subsectores de corretaje de más rápido crecimiento: nuestro servicio logístico de último kilómetro con una base ligera de activos para la entrega a domicilio de mercancías pesadas. Este negocio se está beneficiando de la tendencia del consumidor hacia la compra de grandes productos a través del comercio electrónico, el comercio minorista omnicanal y los canales de productos que van directamente al consumidor.

XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas en Norteamérica, con una presencia de último kilómetro en Europa que está creciendo a un ritmo acelerado. Los niveles de servicio requeridos para la entrega de mercancías pesadas son considerablemente más altos que los de paquetería, y nuestras métricas de servicio estelares han ayudado a cimentar nuestra posición de liderazgo en el sector; por ejemplo, en el tercer trimestre, solo tuvimos una queja de cada 612 entregas en Norteamérica.

XPO es el catalizador pionero del sector

Una década después de realizar nuestra primera inversión en tecnología en 2011, empezamos a cosechar las recompensas de más de 3 mil millones de dólares invertidos en tecnología, incluida la innovación en la forma en que los bienes se mueven a través de las cadenas de suministro. Nuestro sector está evolucionando y los clientes quieren reducir el riesgo de sus cadenas de suministro con más automatización y mejor visibilidad. Creemos que estamos bien posicionados para satisfacer estas demandas, como lo demuestra la rápida adopción de nuestra plataforma tecnológica.

Utilizamos la tecnología para aumentar nuestro ROIC y mejorar nuestras ventajas competitivas en el transporte de mercancías. También aprovecha al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización. Nuestra plataforma basada en la nube acelera la implementación de nuevas formas de aumentar la eficiencia, controlar los costes y aprovechar nuestra presencia.

Incluso tras haber obtenido muchos beneficios, creemos que los mayores beneficios provenientes de nuestra tecnología están aún por venir en forma de ingresos adicionales y crecimiento de las beneficios. Los efectos más significativos hasta la fecha se centran en las siguientes áreas: Todos son propiedad de XPO:

XPO Connect® y Freight Optimizer

XPO previó la demanda de una plataforma digital totalmente automatizada y basada en la nube para la adquisición de servicios de transporte hace una década. XPO Connect® incluye nuestro sistema Freight Optimizer, interfaz de expedidor, motor de tarificación, interfaz de transportista y nuestra aplicación móvil Drive XPO® para transportistas. Cuando nuestros clientes tienen mercancías de carga completa para transportar, XPO Connect® encuentra al proveedor de transporte óptimo en función de una serie de parámetros, incluido el precio, las condiciones del mercado, los equipos, el perfil del transportista 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. Podemos captar cuota de mercado mediante la mejora del servicio al cliente sin grandes aumentos en la plantilla. Desde el tercer trimestre de 2016 hasta el tercer trimestre de 2021, hemos aumentado nuestra carga de corretaje total a más del doble de la tasa de personal. En la actualidad, aproximadamente el 60% de nuestros pedidos de corretaje se crean digitalmente a través de EDI, API y clientes directamente en XPO Connect®, sin la ayuda de un empleado de XPO.

La rápida adopción de XPO Connect® tanto por expedidores como por transportistas está acelerando nuestra expansión de ingresos y márgenes y contribuyendo a nuestro rendimiento por encima de los niveles del mercado. En el tercer trimestre de 2021, las cuentas de clientes acumuladas registradas en la plataforma fueron más de tres veces más altas que hace un año.

Drive XPO®

Los conductores de camiones pueden acceder a XPO Connect® desde la carretera a través de nuestra aplicación móvil patentada, Drive XPO®. La aplicación conecta a los transportistas con los expedidores con la capacidad de realizar transacciones totalmente automatizadas, realizar seguimientos de las mercancías durante el tránsito e incluye herramientas intuitivas para buscar, ofertar y reservar cargas. Esta brinda a los clientes de XPO acceso digital directo a las capacidades que necesitan, independientemente de las condiciones del mercado.

Drive XPO® es un éxito rotundo. Más de 550.000 conductores de camiones han descargado la aplicación móvil hasta la fecha, eso es casi tres veces el total acumulado de descargas de hace un año.

XPO Smart™

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

A pesar de que cada aplicación de nuestra tecnología proporciona sus propios beneficios, puede haber un sólido efecto cinegético en LTL en general. Por ejemplo, cuando optimizamos las rutas de camiones, eso beneficia la utilización de los activos, la utilización del conductor y la atención al cliente, y además reduce nuestra huella de carbono.

Nuestra tecnología también está contribuyendo a la trayectoria positiva de nuestro rendimiento, una métrica que hemos mejorado cada año desde que adquirimos la operación LTL en 2015. En el tercer trimestre, nuestro rendimiento, sin incluir el combustible, aumentó un 6% interanual.

Una cultura con objetivos

La sólida cultura de XPO pone la seguridad de nuestra gente en primer lugar en todos los aspectos del lugar de trabajo. Nuestra cultura 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 de forma coherente. Fomentamos tanto la seguridad emocional como física 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 para liderar nuestras iniciativas DE&I. También reforzamos la importancia de la diversidad a través de la gestión de puertas abiertas, el plan de estudios de formación de la Universidad XPO, nuestra comunidad virtual de trabajo y las políticas de contratación y promoción basadas en la igualdad de oportunidades.

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 10 días u 80 horas 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 asociamos 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.

Apoyamos diversas causas importantes para nuestros empleados, como los programas Soles4Souls, Girls With Impact y Workfit para personas con diversas discapacidades. Este año estamos orgullosos de ser el socio de transporte oficial de las jornadas Susan G. Komen 3-Day Walks®.

Sostenibilidad medioambiental

Todo nuestro modelo comercial se basa en el transporte de mercancías de la manera más eficiente posible, lo que ayuda a nuestros clientes y a nuestra empresa a cumplir con los objetivos ESG. XPO Connect® puede mejorar la huella de carbono de las cadenas de suministro de los clientes al reducir los kilómetros de vacío, mientras que nuestro negocio LTL mantiene una flota moderna, optimiza las rutas y proporciona formación a nuestros conductores en técnicas ecológicas.

En Estados Unidos, XPO ha sido nombrada una de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* durante 6 años seguidos. Hemos realizado importantes inversiones en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible para nuestro negocio LTL 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 más del 90% con las normas 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 recientemente añadimos el primer camión totalmente eléctrico a nuestra flota española: este opera con cero emisiones directas de CO2 y cero contaminación por partículas finas. Tenemos otras operaciones de último kilómetro en Europa que utilizan furgonetas eléctricas 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 XPO 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. El actual informe es para la empresa combinada en 2020 (anterior a la escisión) y se puede descargar de https://sustainability.xpo.com.

Aspectos financieros destacados del tercer trimestre de 2021[1]

Los aspectos más destacados de nuestro rendimiento financiero del tercer trimestre de 2021 son:

- 3.270 millones de dólares en ingresos, en comparación con los 2.680 millones de dólares del tercer trimestre de 2020
- 112 millones de dólares en ingresos operativos
- 175 millones de dólares en ingresos operativos ajustados
- 21 millones de dólares de ingresos netos[2]
- 1,19 dólares de ganancias por acción diluida[3]
- 109 millones de dólares en ingresos netos ajustados[2]
- 0,94 dólares de ganancias por acción diluida ajustada[3]
- 307 millones de dólares de EBITDA ajustado, en comparación con 267 millones de dólares en el tercer trimestre de 2020

Guía actualizada para el año completo 2021

El 2 de noviembre, actualizamos nuestros objetivos financieros para todo el año 2021, incluido un aumento en el EBITDA ajustado del cuarto trimestre. Los siguientes objetivos proforma se han calculado como si la escisión de agosto de 2021 de nuestro segmento de logística se hubiera completado el 1 de enero de 2021. La guía asume 116 millones de acciones diluidas en circulación al final del año y asume que las tendencias macroeconómicas actuales continúan y que la escasez de mano de obra y equipos no empeora.

- EBITDA ajustado de 300 millones a 305 millones de dólares generado en el cuarto trimestre, lo que implica de 1.228 millones a 1.233 millones de dólares de EBITDA ajustado para el año completo, lo que supone un aumento del punto medio de la guía

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

[2] Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios

[3] Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción; asume 116 millones de acciones diluidas en circulación

actualizada para el año completo a 1.231 millones de dólares; 16 millones de dólares más que el punto medio anterior;

- Depreciación y amortización de 390 millones a 395 millones de dólares, excluyendo aproximadamente 95 millones de dólares de gastos de amortización relacionados con la adquisición, desde un objetivo anterior de 385 millones a $ 395 millones;
- Gastos por intereses[4] de aproximadamente 200 millones de dólares, sin cambios;
- Tasa impositiva efectiva del 24% al 26%, desde un objetivo anterior del 23% al 25%;
- BPA[5] diluido ajustado de 4,15 a 4,25 dólares, por encima del rango anterior de 4,00 a 4,30 dólares;
- Gastos de capital netos de 250 millones a 275 millones de dólares, sin cambios; y
- Flujo de caja libre de 425 millones a 475 millones de dólares, por encima del rango anterior de 400 millones a 450 millones de dólares.

Balance general y liquidez

El 30 de septiembre de 2021, teníamos más de 1.200 millones de dólares de liquidez total. Nuestro apalancamiento neto fue 2,8 veces, calculado como una deuda neta de 3.300 millones de dólares, dividida por el EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los últimos 12 meses que finalizaron el Septiembre 30. Estamos comprometidos con el desapalancamiento para alcanzar un índice de apalancamiento neto a objetivo de 1,0x a 2,0x para el primer semestre de 2023

En conclusión

Continuamos operando extremadamente bien y seguimos intensamente comprometidos con la mejora continua. Nuestra enfoque disciplinado centrado en la excelencia operativa es una de las principales razones por las que más de dos tercios de las empresas Fortune 100 confían a XPO su activo más importante: su reputación.

En agosto escindimos nuestro segmento de logística como GXO, y en septiembre celebramos una emocionante primera década en el negocio. Recordamos los primeros 10 años de XPO con mucho orgullo. 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. *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. El Financial Times nos ha honrado como líder europeo en diversidad. Hemos recibido el reconocimiento 2020 Women on Boards por nuestro compromiso con la diversidad de género a nivel corporativo y la Asociación de Mujeres en Camiones nos reconoció como una de las principales empresas en las que pueden trabajar las mujeres. *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.

[4] Gastos por intereses presentados proforma; se espera que los gastos por intereses reportados en 2021 sean de aproximadamente 230 millones de dólares

[5] El BPA diluido ajustado, asumiendo un gasto por intereses informado de aproximadamente 230 millones de dólares, estaría en un rango de 4,00 a 4,05 dólares

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.

Cuando las empresas de clase mundial muestran confianza en XPO, sabemos que estamos proporcionando la calidad que esperan nuestros clientes. Los premios que recibimos de Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool y otros son la prueba definitiva de nuestro compromiso con la mejora continua.

Creemos que el liderazgo de XPO en el sector, la ventaja tecnológica y la amplia experiencia de XPO equipan nuestras operaciones para seguir superando a la competencia, y nuestro modelo de negocio se destaca por ofrecer un fuerte crecimiento tanto en los ingresos como en los beneficios. Confiamos en que los inversores reconocerán el valor total de la empresa que hemos construido y la importante oportunidad que tenemos para continuar generando grandes beneficios.

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, o una medida proforma preparada y presentada de conformidad con el Artículo 11 de la Regulación S-X, según corresponda, cuyas conciliaciones se presentan en las tablas financieras que acompañan a esta presentación de diapositivas.

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no PCGA: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") (incluidas y excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias) sobre una base consolidada para los periodos de tres y nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre, 2021 y 30 de septiembre de 2020; EBITDA ajustado para los últimos doce meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020; margen de EBITDA ajustado (incluidas y excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias) sobre una base consolidada para los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas comunes y ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("EPS ajustadas") sobre una base consolidada para los periodos de tres meses y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; utilidad de operación ajustada sobre una base consolidada para los trimestres finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020; flujos de efectivo libres para los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020; ingreso operativo ajustado, índice operativo ajustado, EBITDA ajustado (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) y margen EBITDA ajustado (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) para nuestra carga de camiones en Norteamérica para los últimos doce meses terminados en septiembre 30 de 2021, los periodos de tres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020 y los años terminados el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; rendimiento del capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021; ingresos netos para el corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020; apalancamiento neto y deuda neta al 30 de septiembre 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 de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración, acuerdos de litigios y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de 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 de operaciones continuas, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Consideramos que el EBITDA ajustado y el margen de EBITDA ajustado mejoran la capacidad de comparación entre periodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), acuerdos de litigios, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios y el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Consideramos que los ingresos netos mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el coste de transporte y servicios, en particular el gasto de combustible, generado en el periodo contemplado, tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización y acuerdos de litigios e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 30 de septiembre de 2021 dividido por el capital invertido al 30 de septiembre de 2021. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total reportada y reportando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado reportado de deuda últimos doce meses.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 proforma completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y el EBITDA ajustado del cuarto trimestre del 2021, 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, incluidos nuestros objetivos financieros pro forma 2021 para el año completo para el EBITDA ajustado, depreciación y amortización (excluyendo el gasto de amortización relacionado con la adquisición), gasto por intereses, tasa impositiva efectiva, EPS diluido ajustado, gastos de capital netos y flujo de efectivo libre; nuestro objetivo financiero del cuarto trimestre de 2021 para el EBITDA ajustado; nuestros planes para mejorar nuestro margen LTL; nuestro futuro crecimiento de ingresos y ganancias; nuestro objetivo financiero de índice de apalancamiento neto para el primer semestre de 2023; nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos $ 1 mil millones de EBITDA ajustado LTL de Norteamérica y el plan de XPO para lograr una cualificación 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 podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia COVID-19, incluidas las interrupciones de la cadena de suministro debido a cierres de plantas y puertos y retrasos en el transporte, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos, que pueden reducir los niveles de servicio, incluida la puntualidad, la productividad y la calidad del servicio, y las respuestas del gobierno a estos factores; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; 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 los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico; el impacto de la escisión en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de cualificar para tratamientos fiscales favorables a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o brechas de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad

para atraer y retener conductores cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y presiones de 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.