

DICIEMBRE 2020

Escisión planificada del segmento de Logística

Descargo de responsabilidad

MEDIDAS FINANCIERAS NO PCGA.

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

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no PCGA: ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA") y EBITDA ajustado para los períodos de doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017 para nuestros negocios de logística y corretaje de camiones en Norteamérica; e ingresos netos de nuestro negocio de corretaje de camiones en Norteamérica para los períodos de doce meses terminados el 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017.

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 períodos anteriores y analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Otras empresas pueden calcular estas medidas financieras no PCGA de forma diferente y, por lo tanto, nuestras medidas pueden no ser comparables a medidas con nombres similares realizadas por otras compañías. Estas medidas financieras no PCGA solo se deberían utilizar como medidas complementarias a nuestro rendimiento operativo.

El EBITDA ajustado incluye ajustes por costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición o venta de activos real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, asignaciones para retenciones y, en el caso de adquisiciones, 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 EBITDA y el EBITDA ajustado mejoran la capacidad de comparación entre períodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Consideramos que los ingresos netos mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre períodos 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.

DECLARACIONES A FUTURO

Esta presentación incluye declaraciones a futuro dentro de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de la Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas. Todas las declaraciones que no sean declaraciones de hechos históricos son, o pueden considerarse, declaraciones a futuro, incluidas las declaraciones a continuación con respecto a los planes, los beneficios y el momento de la transacción de escisión prevista, así como las relativas a la expectativa de EBITDA ajustado de 2022E para nuestro negocio LTL en Norteamérica. 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 realizados por la empresa a partir de su experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que la empresa considera 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 (incluidos riesgos, incertidumbres y suposiciones) que pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los beneficios y costes previstos de la transacción de escisión prevista, el momento esperado de la finalización de la transacción de escisión y los términos de la transacción, los riesgos tratados en nuestros documentos presentados ante SEC y lo siguiente: la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia de la COVID-19 y las respuestas gubernamentales a la pandemia de la COVID-19; la crisis de salud pública (incluida la COVID-19); condiciones económicas generales; presión de los precios y la competencia; nuestra capacidad de alinear nuestras inversiones en activos de capital, lo que incluye equipos, centros de servicio y almacenes, con las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad de integrar y aprovechar con éxito las sinergias, los ahorros de costes y las oportunidades de mejoras de beneficios esperados con respecto a las empresas adquiridas; nuestra capacidad de desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o violaciones de dichos sistemas; nuestro considerable endeudamiento; nuestra capacidad para obtener crédito y capital social; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transportes externos; nuestra capacidad de atraer y conservar a conductores cualificados; litigios, incluidos los relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y demandas colectivas; asuntos laborales; incluida nuestra capacidad para gestionar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados a las disputas laborales en los centros de nuestros clientes y los esfuerzos por las asociaciones laborales para organizar a nuestros empleados; riesgos asociados a nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados a planes de beneficios definidos para nuestros actuales empleados y antiguos empleados; fluctuaciones en tasas de cambio de divisas; fluctuaciones en tasas de interés fijas y flotantes; cambios en el precio y los sobrecargos del combustible; conflictos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; normativas gubernamentales, entre las que se incluyen las leyes de cumplimiento de comercio; además de cambios en las políticas de comercio internacional y regímenes fiscales; acciones y políticas gubernamentales, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; desastres naturales, ataques terroristas o incidentes similares. Todas las declaraciones a futuro formuladas en esta publicación 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 publicación 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.

Aspectos destacados de la transacción de escisión planificada

- XPO Logistics tiene actualmente dos segmentos de informes globales: transporte y logística. La empresa se está planteando una escisión libre de impuestos de su segmento de logística en calidad de empresa pure-play (especializada) que cotiza en bolsa (NewCo).
- Una segunda empresa de capital abierto (XPORemainCo) constará del segmento de transporte, que principalmente incluye el transporte de carga fraccionada (LTL) y el corretaje de camiones; estos dos servicios actualmente representan la gran mayoría del EBITDA ajustado de transporte.
- XPO planifica cambiar su perfil financiero para captar clasificaciones de grado de inversión tanto para NewCo como para XPORemainCo.
- Se espera que ambas empresas coticen en la Bolsa de Nueva York.
- Actualmente, se prevé que la transacción se complete en la segunda mitad de 2021, sujeta a varias condiciones, incluida la aprobación final de la junta directiva de XPO. Sin embargo, no hay garantía de que una transacción de separación se lleve a cabo o, si ocurre, de sus términos o elección del momento adecuado.

Fundamentos imperiosos para la separación

XPO espera conseguir una serie de objetivos clave que proporcionarían beneficios significativos tanto a ambas empresas como a sus accionistas:

- XPORemainCo y NewCo se beneficiarían de un enfoque puro tanto para sus prioridades estratégicas específicas como para los requisitos de los clientes.
- Cada empresa podría aumentar su diferenciación mediante la mejora de su software patentado desarrollado específicamente para su oferta de servicios.
- Cada compañía tendría una base de inversores alineada con una propuesta de valor clara y sería valorada por separado por la comunidad de inversores, lo que podría suponer un aumento en el valor del capital que ayudaría a la empresa a llevar a cabo su estrategia.
- Cada empresa tendría mayor flexibilidad a la hora de definir su toma de decisiones, asignaciones de capital y estructura de capital para su negocio.
- Un perfil de deuda más bajo con un mayor potencial de beneficios facilitaría la obtención del objetivo de cada empresa de una clasificación crediticia de grado de inversión.
- Cada empresa tendría una moneda de capital especializado para buscar oportunidades de fusiones y adquisiciones beneficiosas y para atraer y retener empleados de primer nivel con una compensación de capital que se correlacione estrechamente con el rendimiento. Una valoración de capital más alta aumentaría aún más estos beneficios.

Resolución del descuento de conglomerado

- La escisión es efectivamente una separación clara de los dos segmentos de mercado de XPO, los cuales son líderes del sector por derecho propio. Cada segmento supera a la competencia en métricas clave.
- Aun así, muchas empresas similares cotizan con primas de múltiplos de EBITDA mayores en comparación con XPO, a pesar de que XPO tiene tasas de crecimiento más altas, márgenes más altos y una mayor conversión de flujo de caja libre.
- El rendimiento superior de la empresa necesita ser más visible, y así sería, con dos empresas "pure-play" especializadas e independientes sin el obstáculo que supone el conglomerado.
- La empresa cree que XPO RemainCo y NewCo se compararían con la competencia adecuada – los otros líderes del sector en LTL, corretaje de camiones y logística de contratos– liberando el valor que ha quedado atrapado dentro del conglomerado de XPO y, por lo tanto, beneficiando tanto a las empresas como a sus accionistas.

La separación crea el camino hacia un mayor valor patrimonial

Con respecto a la logística, XPO espera que NewCo cotice, de media, a la par con sus iguales más cercanas:

- El negocio de logística de XPO ha sido un compounder coherente de dos dígitos: 2017–2019, la empresa aumentó su EBITDA ajustado en logística a una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) del 12 %¹, con una media del 8 % de tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC).

Con respecto al segmento de transporte, XPO espera que los múltiplos de XPO RemainCo sean al menos tan altos como los de sus competidores comparables, debido a su capacidad para generar un rendimiento superior:

- En LTL, 2015–2019, XPO mejoró su índice operativo en más de 1.000 bps, que fue 2,5 veces mejor que el segundo mejor competidor; EBITDA de más del doble; EBIT casi triplicado; y mejoró su índice operativo en 17 de los últimos 19 trimestres.
- En corretaje, XPO aumentó los ingresos netos de Norteamérica entre 2017 y 2019 en una tasa compuesta del 11 %¹, frente al 5 % de su principal competidor, a pesar de la pérdida de negocio de su mayor cliente.
- Durante los mismos dos años, XPO aumentó su EBITDA ajustado por corretaje a una tasa compuesta del 14 %¹, frente al 1 % de su principal competidor.

Si XPO se valorara en un promedio de múltiplos de empresas iguales², incluso en el margen inferior del rango, la empresa cree que el precio de sus acciones sería significativamente mayor hoy por hoy.

¹ Para la conciliación del EBITDA ajustado, tasa de crecimiento e ingresos netos del EBITDA ajustado, consulte las páginas 10–12

² Empresas que cotizan en bolsa con modelos comerciales más especializados utilizados en el estudio de la empresa sobre el impacto potencial de la escisión en el valor añadido de las acciones.

La segunda empresa de logística de contratos más grande del mundo

Después de la separación, NewCo incluirá:

- Una gama de servicios innovadores habilitados por tecnología inteligente, que incluyen almacenamiento de alto valor añadido, tramitación omnicanal, logística inversa, logística de frío y optimización de la cadena de suministro, y aproximadamente 18,6 millones de metros cuadrados de espacio de almacén en su red global;¹
- La plataforma de tramitación de comercio electrónico externalizada más grande de Europa, con pujantes servicios de comercio electrónico y logística inversa en Norteamérica; y
- XPO Direct™, una red de distribución de espacio compartido en Norteamérica con la flexibilidad de reposicionar los inventarios de los clientes cerca de la demanda.

NewCo prestará servicios a los clientes de primera línea con contratos a largo plazo y contará con un canal de ventas masivo, los cuales proporcionarán a la administración una alta visibilidad de los ingresos y las ganancias.

NewCo contará con el beneficio de potentes vientos de cola seculares, incluida una tendencia creciente hacia la subcontratación por parte de grandes clientes, una mayor demanda de automatización de la cadena de suministro y un crecimiento exponencial del comercio electrónico, un sector que requiere cadenas de suministro complejas e impulsa tanto la automatización como la subcontratación.

¹ Al 30 de septiembre de 2020, XPO tenía operaciones de logística con pocos activos en 27 países, con aproximadamente 58.000 empleados y 766 ubicaciones

Un proveedor líder de transporte de carga LTL y de corretaje de camiones

Después de la separación, XPO RemainCo ocupará posiciones de liderazgo en transporte:

- El tercer proveedor más grande de transporte LTL en Norteamérica, con la mayor mejora del sector del índice operativo ajustado durante los cinco años de propiedad de XPO; y
- El segundo mayor proveedor de corretaje de camiones del mundo, con un mercado de corretaje digital que cuenta con la tasa de adopción de transportistas más rápida del sector
- Estos dos servicios representan aproximadamente el 90 % del EBITDA ajustado de 2020E generado por las operaciones de transporte global de XPO.¹

El segmento de negocios de LTL de Norteamérica de XPO tiene un historial de expansión del margen líder del sector, logrando más de 2,5 veces la expansión de margen del segundo mejor competidor entre 2016 y 2019. LTL cuenta con grandes oportunidades para una mayor expansión del margen a través de XPO Smart™ y otra tecnología de optimización, y una clara visibilidad de al menos mil millones de dólares del EBITDA ajustado de 2022E.²

El negocio de corretaje de camiones de XPO es el segundo proveedor de corretaje de camiones más grande del mundo, con una tasa de adopción de XPO Connect™, su plataforma de corretaje digital, líder del sector. El negocio tiene el crecimiento de ingresos netos más fuerte de cualquier empresa de corretaje en Norteamérica: en el tercer trimestre de 2020, los ingresos netos crecieron un 17 % y el EBITDA ajustado creció un 25 %³, mientras que los competidores disminuyeron.

¹ Al 30 de septiembre de 2020, XPO tenía operaciones de transporte en 17 países, con aproximadamente 38.000 empleados y 724 ubicaciones

² La información que concilia una tasa de proyección de EBITDA ajustado a futuro con la medida financiera PCGA comparable no está disponible para la empresa sin que ello suponga un esfuerzo considerable

³ Para una conciliación de la tasa de crecimiento del EBITDA ajustado, consulte las páginas 13–12

Perfil de gestión anticipado

Si se la escisión se lleva a cabo, se espera que:

- Brad Jacobs continuaría ejerciendo como presidente del consejo de administración y director ejecutivo de XPORemainCo y se convertiría en presidente del consejo de administración de NewCo; y sería el mayor accionista de ambas empresas.
- Troy Cooper continuaría su función como presidente de XPORemainCo.
- Básicamente, todos los ejecutivos que actualmente lideran los segmentos de transporte y logística globales de XPO continuarían ocupando posiciones de liderazgo en XPORemainCo y NewCo, respectivamente.

La empresa está realizando búsquedas para un director financiero y un director de relaciones con los inversores para la empresa NewCo prevista.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos del segmento de logística de XPO para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017 con el EBITDA y el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

Conciliación de medidas no PCGA
Logística
Conciliación de ingresos operativos para EBITDA ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Años finalizados el 31 de diciembre			TASA ANUAL DE CREC. COMP.
	2019	2018	2017	
Ingresos operativos	\$ 241	\$ 216	\$ 202	
Otros ingresos (gastos) ⁽¹⁾	22	31	20	
Depreciación y amortización total	277	244	203	
EBITDA	<u>\$ 540</u>	<u>\$ 491</u>	<u>\$ 425</u>	
Transacción, integración y costes de renovación de marca	-	4	16	
Costes de reestructuración	14	6	-	
EBITDA ajustado ⁽²⁾	<u>\$ 554</u>	<u>\$ 501</u>	<u>\$ 441</u>	12 %

⁽¹⁾ Otros ingresos (gastos) consiste en ingresos de pensiones y está incluido en Otros gastos (ingresos) en los Estados consolidados de ingresos.

⁽²⁾ A efectos de esta conciliación, el EBITDA ajustado se concilia con los ingresos operativos.

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos XPO atribuibles a la unidad de negocio de corretaje de camiones en Norteamérica para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017 con los ingresos netos para los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA
Conciliación de los ingresos PCGA con los ingresos netos para el corretaje de camiones en Norteamérica
(No auditada)
(En millones)

	Años finalizados el 31 de diciembre			TASA ANUAL DE CREC. COMP.
	2019	2018	2017	
Ingresos	\$ 1.338	\$ 1.634	\$ 1.296	
Coste de transporte y servicios	1.115	1.387	1.116	
Ingresos netos	223	247	180	11 %

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles al negocio de corretaje de camiones en Norteamérica para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017 con el EBITDA y EBITDA ajustado para los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA				
Conciliación de ingresos operativos con el EBITDA ajustado para el corretaje de camiones en Norteamérica				
(No auditada)				
(En millones)				
	Años finalizados el 31 de diciembre			TASA ANUAL DE CREC. COMP.
	2019	2018	2017	
Ingresos operativos	\$ 73	\$ 87	\$ 58	
Otros ingresos (gastos) ⁽¹⁾	2	-	-	
Depreciación y amortización total	12	9	10	
EBITDA	<u>\$ 87</u>	<u>\$ 96</u>	<u>\$ 68</u>	
Transacción, integración y costes de renovación de marca				
Costes de reestructuración	2	1	1	
EBITDA ajustado ⁽²⁾	<u>\$ 89</u>	<u>\$ 97</u>	<u>\$ 69</u>	14 %

⁽¹⁾ Otros ingresos (gastos) consiste en ingresos de pensiones y está incluido en Otros gastos (ingresos) en los Estados consolidados de ingresos.

⁽²⁾ A efectos de esta conciliación, el EBITDA ajustado se concilia con los ingresos operativos.

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos y los ingresos e ingresos operativos de XPO atribuibles a su negocio de corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres finalizados el 30 de septiembre de 2020 y 2019 con los ingresos netos y el EBITDA ajustado, respectivamente, para los mismos períodos.

Conciliación de medidas no PCGA
Conciliación de los ingresos con los ingresos netos para el corretaje de camiones en Norteamérica
Conciliación de ingresos operativos con el EBITDA ajustado para el corretaje de camiones en Norteamérica
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		
	2020	2019	% de cambio
Ingresos	\$ 426	\$ 336	
Coste de transporte y servicios	366	284	
Ingresos netos	<u>60</u>	<u>52</u>	17 %
Ingresos operativos	\$ 22	\$ 16	
Otros ingresos (gastos) ⁽¹⁾	-	-	
Depreciación y amortización total	3	3	
EBITDA	<u>\$ 25</u>	<u>\$ 19</u>	
Costes de reestructuración	-	1	
EBITDA ajustado ⁽²⁾	<u>\$ 25</u>	<u>\$ 20</u>	25 %

⁽¹⁾ Otros ingresos (gastos) consiste en ingresos de pensiones y está incluido en Otros gastos (ingresos) en los Estados consolidados de ingresos.

⁽²⁾ A efectos de esta conciliación, el EBITDA ajustado se concilia con los ingresos operativos.

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

XPOLogistics