XPO Logistics

FEBRERO DE 2021

Presentación para los inversores

Descargo de responsabilidad

MEDIDAS FINANCIERAS NO PCGA.

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

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

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

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultaría, asignaciones para retenciones y 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 ajustada proporcionada por las actividades de operaciones, menos el pago realizado por compras de propiedades y equipos más ingresos procedentes de ventas de propiedades y equipos, con la caja neta ajustada proporcionada por actividades de operaciones definidas como caja neta proporcionada por actividades de operaciones más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados. Consideramos que el EBITDA, el EBITDA ajustado, el margen de EBITDA ajustado y el EBITDA excluyendo carga completa 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), 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 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. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de cierta transacción, los costes de integración y reestructuración, gastos de amortización, además de las plusvalías inmobiliarias e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto es una medida importante de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total reportada y reportando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado reportado de los últimos doce meses.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 completo para el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre, una conciliación de estas medidas no PGCA con las correspondientes medidas PGCA, no está disponible sin que ello suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de EBITDA ajustado, los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas objetivo no PGCA. La variabilidad de estos elementos puede tener un impacto significativo en nuestros resultados financieros PCGA en el futuro y, como resultado, no podemos preparar a futuro la declaración de ingresos ni la declaración de flujos de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

DECLARACIONES A FUTURO

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

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los riesgos ya indicados en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, magnitud, duración y secuelas de la pandemia de la COVID-19 y las respuestas del gobierno a la pandemia de la COVID-19; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; nuestra capacidad para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de mejora de ganancias con respecto a las empresas adquiridas; asuntos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas; cambios en el precio del combustible y el recargo por combustible; desastres naturales, ataques terroristas o incidentes similares; riesgos e incertidumbres con respecto a la posible oportunidad y los beneficios previstos a partir de la escisión propuesta de nuestro segmento de logística, incluida la aprobación final para la escisión propuesta y el riesgo de que la escisión no se complete en los términos o el cronograma actualmente contemplados, como mucho; el impacto de la escisión propuesta en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión propuesta para cualificar para el tratamiento libre de impuestos a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallas o infracciones de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener conductores calificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y presiones ejercidas por la competencia y los precios.

Todas las declaraciones a futuro formuladas en 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 PARA LOS INVERSORES	4
RESUMEN DE ACTIVIDADES	5
ASPECTOS FINANCIEROS DESTACADOS Y CIFRAS CLAVE	11
LOGÍSTICA	19
CARGA FRACCIONADA (LTL)	27
CORRETAJE DE CAMIONES	35
MATERIALES COMPLEMENTARIOS	44

Aspectos destacados para los inversores: Factores clave que impulsan el crecimiento y los retornos

Posiciones de liderazgo en sectores de alto crecimiento	Líder en logística, transporte de carga fraccionada (LTL) y corretaje de camiones
Numerosas oportunidades de crecimiento de primera línea	Habilidad demostrada para capturar participaciones orgánicas a través del precio y el volumen, y expandirnos a través de fusiones y adquisiciones de crecimiento gradual.
Presencia consolidada en los sectores del comercio electrónico y comercio omnicanal	Mayor plataforma de logística de comercio electrónico externalizada en Europa, con capacidades de expansión en Norteamérica
Ritmo rápido de la innovación tecnológica	Tecnología patentada para la automatización de almacenes, optimización de LTL y servicios de corretaje digital
Considerables ventajas de escala	Capacidad de misión crítica para servir a grandes clientes; apalancamiento operativo; apalancamiento de datos; poder adquisitivo
Hábil asignación de capital centrada en beneficios	Sólido historial de creación de valor sustancial para los accionistas; asignación de capital disciplinada basada en el ROI
Entre 700 y 1.000 millones de dólares aproximadamente de oportunidad potencial de ganancias incrementales	Iniciativas de costes e ingresos específicos de XPO en curso, la mayoría impulsadas por tecnología patentada
Capacidad para superar las expectativas del mercado	Resistencia probada debido a una demanda duradera en segmentos verticales clave, modelos de negocio flexibles y riesgo de concentración bajo
Importante generación de caja a través de ciclos	Capex de mantenimiento bajo; el capital circulante se convierte en una a fuente de caja en periodos de recesión
Amplio foso de innovadores centrados en la obtención de resultados	35 altos ejecutivos senior y alrededor de 2500 profesionales en el siguiente nivel con experiencia en empresas líderes en el sector

Resumen de actividades

Servimos a más de 50.000 clientes en 30 países

SEGMENTO DE LOGÍSTICA

38 % DE LOS INGRESOS DE 2020[1]

XPO es el segundo mayor proveedor de logística por contrato a nivel mundial, con una plataforma de comercio electrónico líder

Ingresos	6.200 millones de dólares
Ubicaciones[2]	890
Países de operación	27
Empleados[2]	67.000 aprox.

SEGMENTO DE TRANSPORTE

62 % DE LOS INGRESOS DE 2020[1]

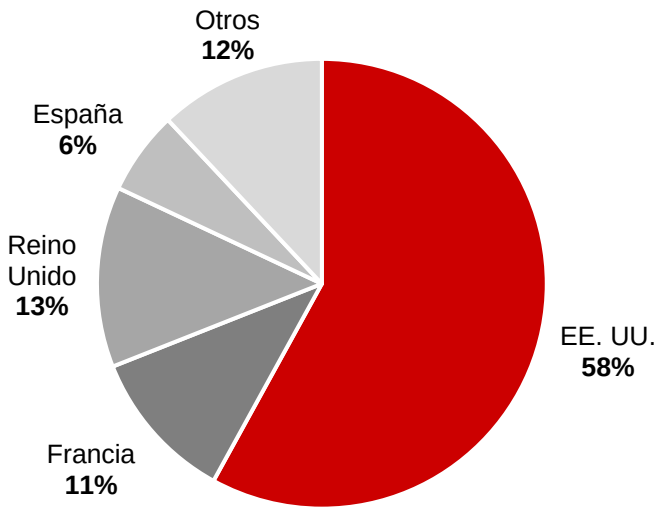
XPO es un proveedor global líder en servicios de corretaje de camiones y transporte de carga fraccionada (LTL)[1]

Ingresos	10.200 millones de dólares
Ubicaciones	730
Países de operación	18
Empleados	39.000 aprox.

[1] Datos de ingresos del segmento de la empresa, excluyendo la eliminación entre segmentos
[2] Ubicaciones y empleados ajustados para reflejar la adquisición de Kuehne + Nagel en enero de 2021

Principales métricas financieras para 2020

INGRESOS POR REGIÓN



INGRESOS POR COMBINACIONES

INGRESOS

16.300 millones de dólares

EBITDA AJUSTADO[1]

1.400 millones de dólares

FLUJO DE CAJA LIBRE[1]

554 millones de dólares

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y la sección "Aspectos financieros destacados" para la información relacionada

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

TECNOLOGÍA CLAVE SEGÚN LÍNEA DE SERVICIO

LOGÍSTICA

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

CARGA FRACCIONADA (LTL)

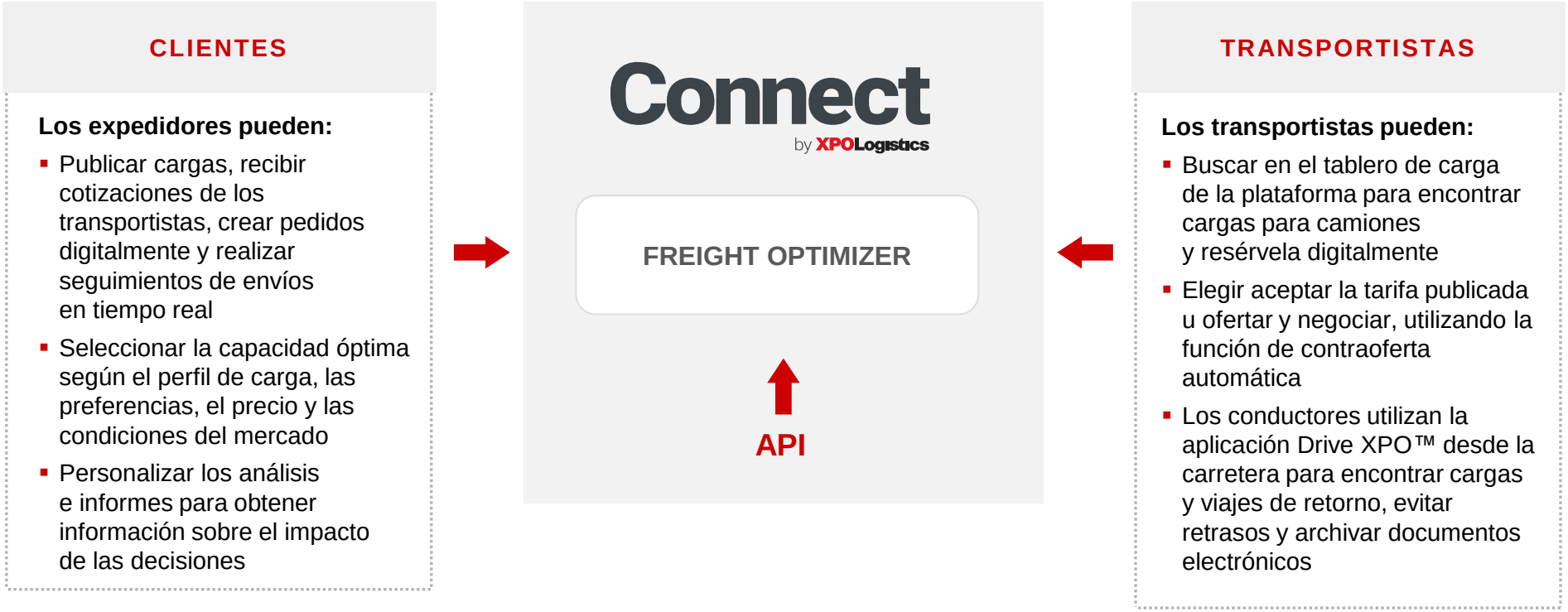
- Las herramientas de optimización de redes mejoran el transporte de línea de carga fraccionada, la recogida y entrega y el diseño de rutas
- Los algoritmos patentados con aprendizaje automático asimilan la entrada constante de datos
- La visibilidad facilita la venta de LTL en verticales adicionales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

CORRETAJE DE CAMIONES

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

Aproximadamente 1.600 profesionales de TI se centran en mejorar continuamente los resultados

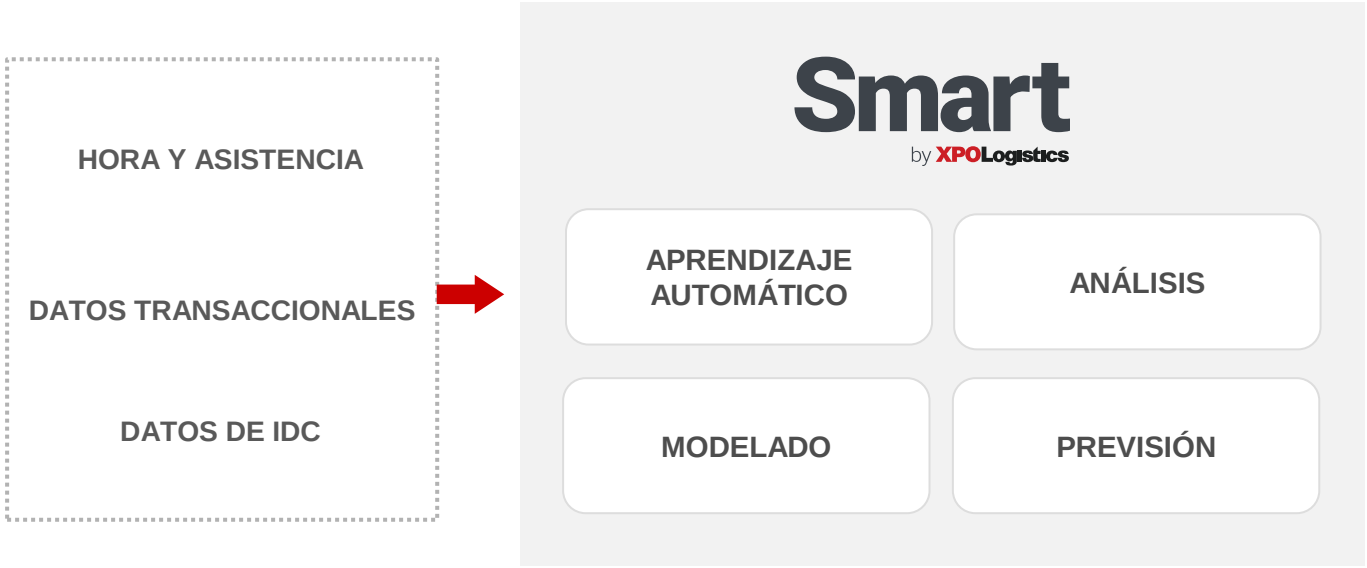
XPO Connect™ es un potente ecosistema digital para la gestión de mercancías



LA AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE DEL CORRETAJE GENERA VALOR EN TIEMPO REAL

- Optimiza la coincidencia de transporte de mercancías al buscar los mejores transportistas para cada perfil de carga
- Amplía los ingresos y los márgenes con licitaciones de carga, precios, licitaciones, compras y seguimiento automatizados
- Mejora la gestión de las mercancías al proporcionar una visibilidad profunda de la capacidad disponible.
- Establece la arquitectura para la innovación continua.
- Crea sinergias operativas

XPO Smart™ mejora la productividad de las operaciones de almacén y de transbordo



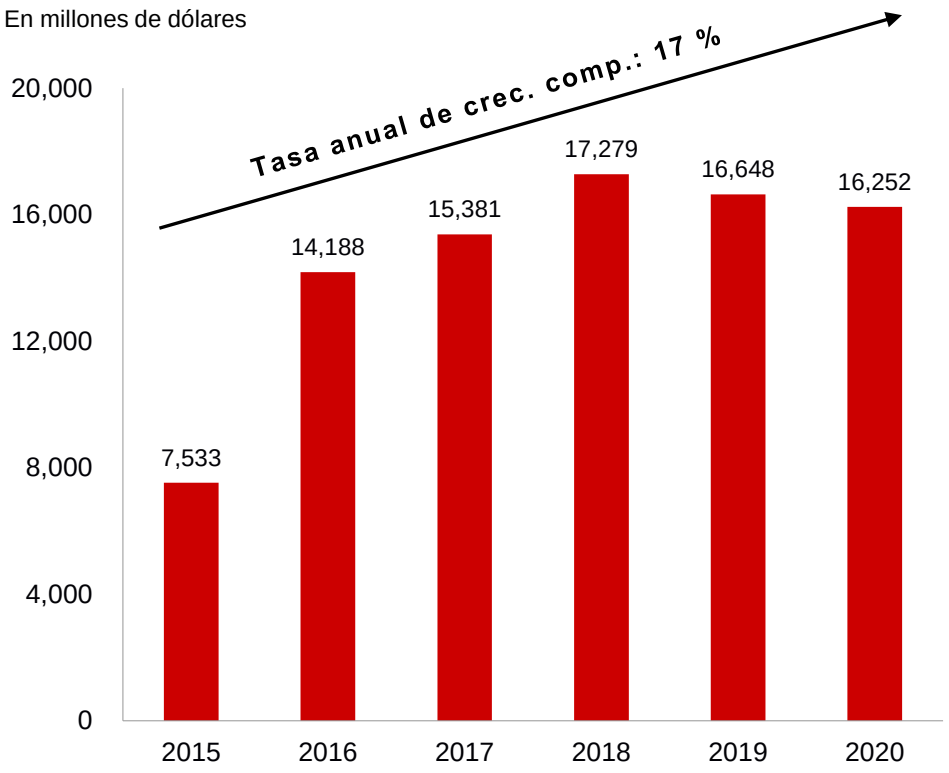
SE VUELVE MÁS INTELIGENTE CON LA OPTIMIZACIÓN ESPECÍFICA DE LOS SITIOS

- Gestión y planificación de la mano de obra
- Supervisión de la asistencia
- Seguimiento de la productividad
- Acceso a las aplicaciones en la nube, pantallas de gran formato, dispositivos móviles y dispositivos portátiles
- Gestión de la producción de flujos entrantes y salientes
- Velocidad de SKU mejorada
- Detalles de nivel granular en pocos clics

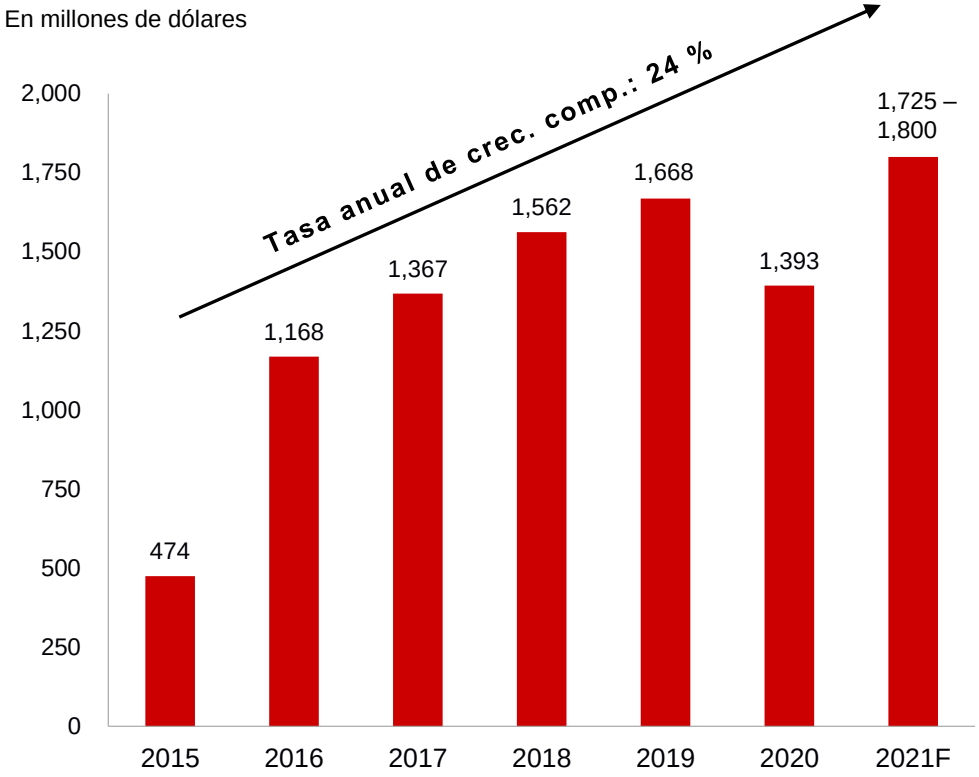
Aspectos financieros destacados y cifras clave

Crecimiento de ingresos y EBITDA ajustado líder del sector

INGRESOS



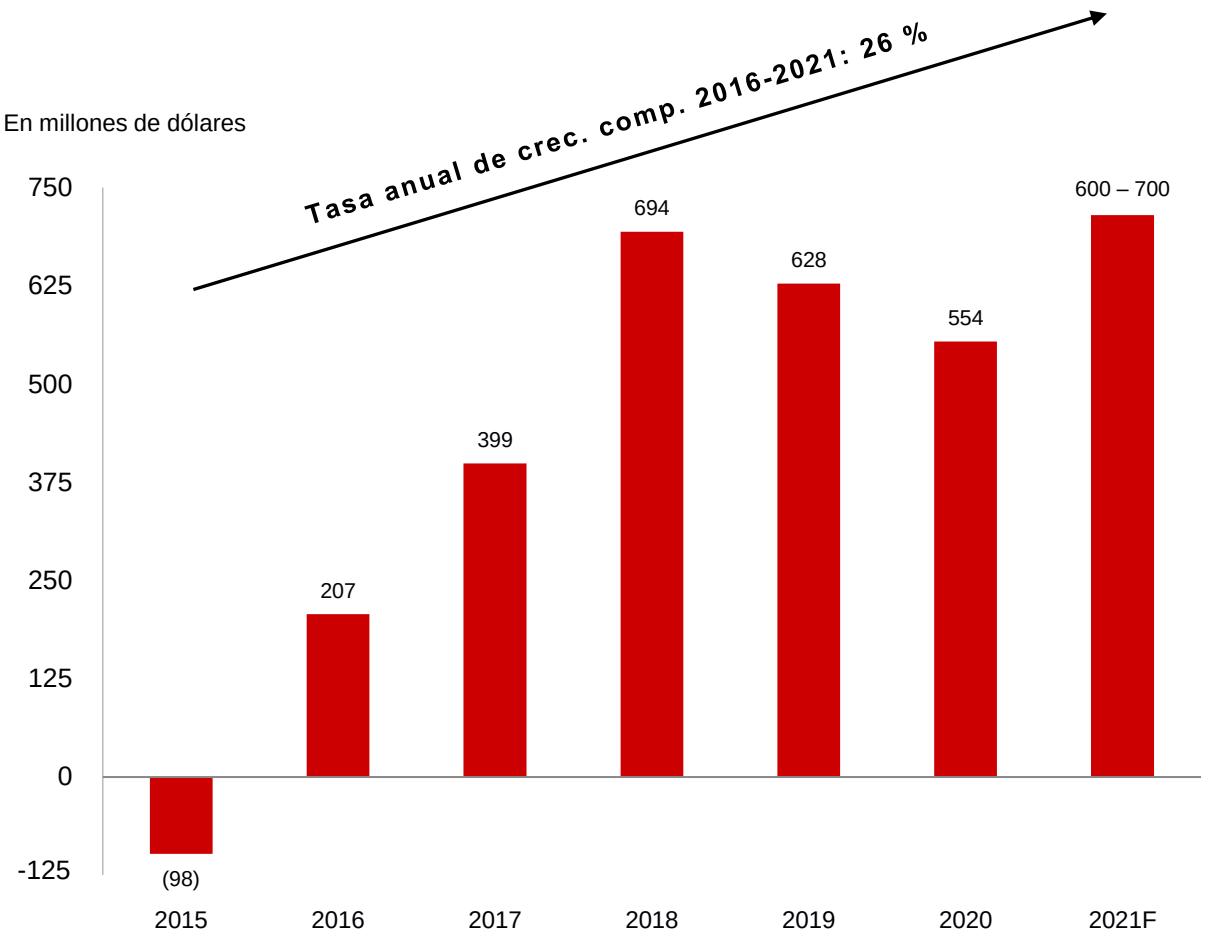
EBITDA AJUSTADO



Nota: Ambos gráficos excluyen el impacto de la unidad de negocios de carga completa de Norteamérica vendida en octubre de 2016
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Sólida generación del flujo de caja libre

FLUJO DE CAJA LIBRE



Nota: Los datos de 2016 y 2017 se han reformulado para reflejar el impacto de la Actualización de la normativa contable 2016-2018
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Balance general y liquidez a partir del jueves, 31 de diciembre de 2020

DEUDA NETA[1]	4.700 millones de dólares
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	2.100 millones de dólares
VENTAJA NETA[2]	3.3x
LIQUIDEZ TOTAL	3.100 millones de dólares

Actividades recientes

- La empresa amortizó 1.200 millones de dólares de títulos de deuda sénior con vencimiento en 2022 en enero de 2021
- No hay vencimientos de deuda significativos hasta mediados de 2023
- Prácticamente todas las participaciones preferentes convertibles se convirtieron en acciones ordinarias en diciembre de 2020

[1]Calculado como deuda total de 6.700 millones de dólares menos efectivo y equivalentes de efectivo de 2.100 millones de dólares
[2]Calculado como deuda neta de 4.700 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de LTM de 1.400 millones de dólares
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Resultados del cuarto trimestre de 2020

Tres meses hasta el jueves, 31 de diciembre de 2020

INGRESOS	4.670 millones de dólares
INGRESOS NETOS[1]	93 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	0,91 $
INGRESOS NETOS AJUSTADOS[1]	121 millones de dólares
GANANCIAS DILUIDAS AJUSTADAS POR ACCIÓN[2]	1,19 $
EBITDA AJUSTADO	449 millones de dólares
FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES	193 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	91 millones de dólares

Comentario

- La empresa informó ingresos récord en el cuarto trimestre y EBITDA ajustado
- Los ingresos aumentaron un 13 % interanual, ya que la demanda continuó recuperándose de los mínimos del segundo trimestre causados por la COVID
- Los incrementos en los ingresos operativos y el EBITDA ajustado se relacionaron principalmente con una mayor rentabilidad en el corretaje de camiones y en LTL, excluyendo las ganancias por ventas de inmuebles de LTL
- En la carga fraccionada en Norteamérica, el índice operativo ajustado del cuarto trimestre, excluidas las ganancias inmobiliarias, se fortaleció por sexto año consecutivo

[1] Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios
[2] Incluye la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición de 0,25 dólares por acción diluida
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Resultados de año 2020 completo

INGRESOS	16.250 millones de dólares	**BPA DILUIDO AJUSTADO[2]**	2,01 $
INGRESOS NETOS[1]	79 millones de dólares	**EBITDA AJUSTADO**	1.390 millones de dólares
BPA DILUIDO	0,78 $	**FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES**	885 millones de dólares
INGRESOS NETOS AJUSTADOS[1]	205 millones de dólares	**FLUJO DE CAJA LIBRE**	554 millones de dólares

Se recuperó drásticamente de la COVID y finalizó 2020 con el EBITDA ajustado más alto de cualquier cuarto trimestre en la historia de la empresa.

[1] Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios
[2] Incluye la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición de 0,96 dólares por acción diluida
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Orientación para el año 2021 completo

EBITDA AJUSTADO	1.725 - 1.800 millones de dólares	**Relacionado con los flujos de caja de 2021:**	
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN[1]	780 – 800 millones de dólares	**GASTOS DE CAPITAL BRUTOS**	625 – 675 millones de dólares
GASTOS POR INTERESES	275 – 285 millones de dólares	**GASTOS DE CAPITAL NETOS**	475 – 525 millones de dólares
TIPO IMPOSITIVO REAL	24 % - 26 %	**FLUJO DE CAJA LIBRE**	600 – 700 millones de dólares
***BPA DILUIDO AJUSTADO[2]**	5,10 - 5,85 $		

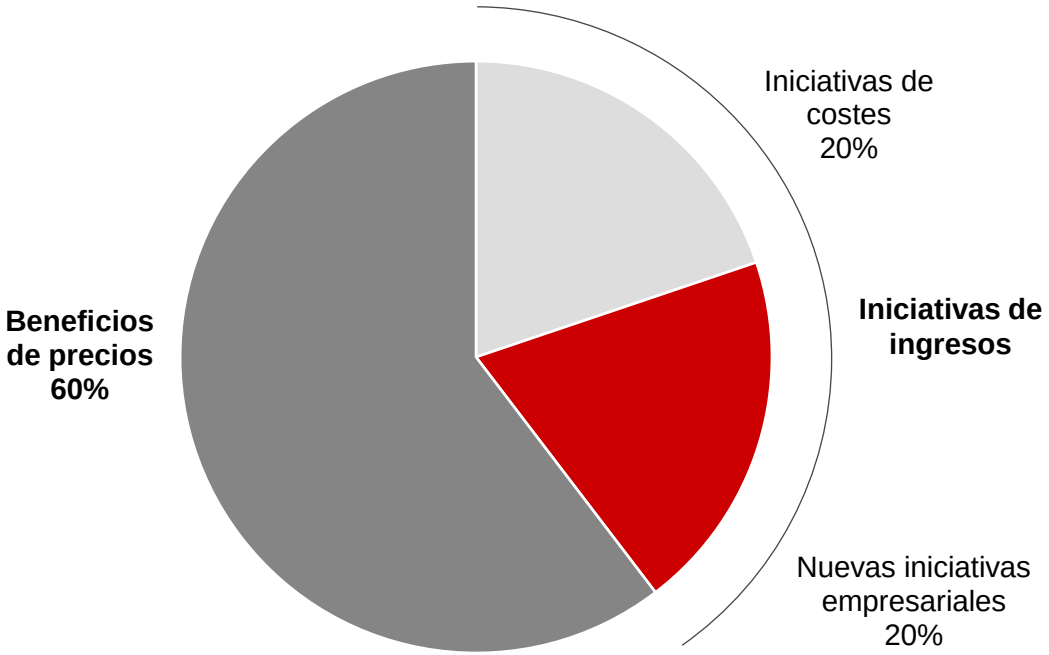
* La empresa presentará ingresos netos ajustados y BPA diluidos ajustados excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones, comenzando con la presentación de informes de 2021.

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

[1] Excluye la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones
[2] Excluye la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones estimada en 145 millones de dólares en 2021
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

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

INICIATIVAS COMO % DEL TOTAL DE LAS OPORTUNIDADES ESPECÍFICAS DE XPO



XPO está llevando a cabo 10 iniciativas de beneficios, todas autónomas y en gran medida independientes de la macro. En total, estas iniciativas representan entre 700 millones y 1.000 millones de dólares de tasa de mejora de los beneficios para 2023. XPO realizó avances con estas iniciativas en 2020, en gran parte debido a los beneficios específicos de la empresa de su tecnología, a pesar de un entorno operativo agitado en los primeros meses de la pandemia.

Se prevé que el intervalo de oportunidad de mejora de los beneficios proporcionado anteriormente se aplique a las operaciones actuales de la siguiente manera:
Aprox. 50 % de beneficio para la logística global, aprox. 30 % de beneficio para LTL en Norteamérica y aprox. 20 % de beneficio para todas las demás líneas de transporte.

CONJUNTO DE OPORTUNIDADES DE COSTE

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

CONJUNTO DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS

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

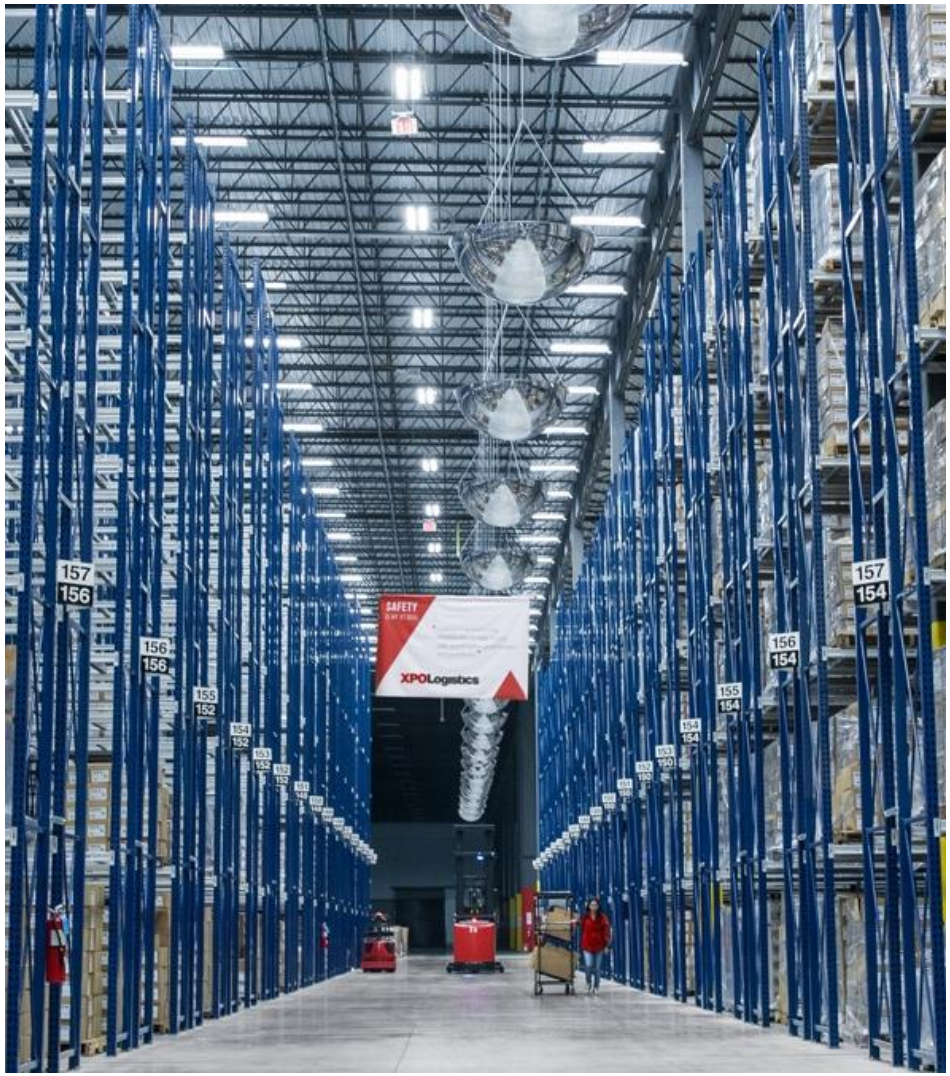
XPO continuará analizando cuidadosamente estas y otras oportunidades para garantizar que los recursos se centren en los esfuerzos que potencialmente pueden devolver el mayor valor.

Logística

XPO es el segundo mayor proveedor de logística de contratos a nivel mundial

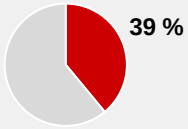
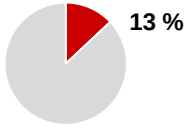
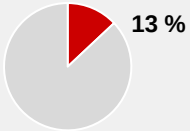
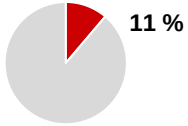
La logística es una actividad comercial con pocos activos caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de renovación y baja ciclicidad. Incluye la gestión y distribución de mercancías, tramitación de pedidos, logística inversa y otros servicios. Tamaño del sector, Norteamérica y Europa 130.000 millones de dólares aprox.[1]

CIFRAS CLAVE DE XPO[2]	
Ingresos	6.200 millones de dólares
Países de operación	27
Ubicaciones	890
Empleados	67.000 aprox.
Media de duración de contrato	5 años aprox.
Espacio total de almacén	20 millones de m^2 aprox.
- Capacidad en Europa	9,6 millones de m^2 aprox.
- Capacidad en Norteamérica	9,4 millones de m^2 aprox.
- Capacidad en Asia	743.224 m^2 aprox.



[1] Fuente: Investigación del sector de terceros; se refiere a la logística de contratos
[2] Ingresos del año 2020 completo; todas las demás métricas a fecha de 31 de diciembre de 2020, ajuste de ubicaciones y empleados para reflejar la adquisición de Kuehne + Nagel en enero de 2021

XPO tiene décadas de experiencia en verticales y clientes destacados

PRINCIPALES VERTICALES	% 2020 INGRESOS	PROFUNDA EXPERIENCIA
Comercio electrónico / comercio minorista		▪ Servicios integrales B2C, que incluyen almacenamiento, distribución, automatización avanzada, mano de obra, gestión de inventario, gestión de picos y previsiones.
Alimentación y bebidas		▪ Almacenamiento congelados, refrigerados y en seco; tramitación para cadenas de suministro de comercio minorista, hoteleras y directas al consumidor con estricto cumplimiento normativo y gestión de devoluciones
Bienes de consumo envasados		▪ Soluciones reproducibles para resultados coherentes en los mercados de consumo nacionales y multinacionales, incluidos el comercio electrónico, la logística inversa y la tramitación omnicanal.
Tecnología de consumo		▪ Tramitación de entregas directas al consumidor y de comercio minorista y gestión de devoluciones de productos electrónicos de consumo y otros dispositivos para fabricantes

En 2020, las cuatro principales verticales de XPO representaron el 76 % de los ingresos logísticos globales, y la gran mayoría de los ingresos logísticos se produjeron en EE. UU., Reino Unido, Francia y España.

Conocido como líder mundial en innovación, experiencia y calidad del rendimiento

Fuertemente posicionado con clientes de primera línea que requieren soluciones a medida	▪ La reputación de XPO por sus resultados fiables resuena entre los clientes que buscan reducir el riesgo de las cadenas de suministro ▪ La mejor capacidad de ampliación y escala de su clase para gestionar mercados donde la mano de obra es escasa
La tecnología patentada destaca en agilidad, visibilidad, velocidad, precisión y control	▪ Fuerte enfoque en la gestión de costes, la reestructuración del personal, la resolución de los generadores de pérdidas y la gestión de picos. ▪ Las herramientas XPO Smart™ patentadas aprovechan el aprendizaje automático para mejorar la productividad
Principal proveedor de logística de comercio electrónico y omnicanal	▪ Mayor plataforma de tramitación de pedidos externalizada en Europa, con capacidades de expansión en Norteamérica ▪ La rigurosa gestión de devoluciones es muy valorada por los minoristas y minoristas de comercio electrónico.
XPO Direct™ utiliza la red norteamericana existente para la distribución compartida	▪ Los clientes utilizan la inteligencia artificial de XPO para flexibilizar el inventario y, al mismo tiempo, evitar costes fijos e inversiones de capital elevados ▪ Instalaciones ubicadas para atender al 99 % de la población de los EE. UU. a través de entregas terrestres en uno y dos días
Oportunidad para incrementar la cuota de mercado en especializaciones ya establecidas	▪ Experiencia probada en tecnología de consumo, comercio minorista omnicanal, sector aeroespacial y de defensa, bienes de consumo envasados, sector textil, cosméticos, venta minorista de alimentos, la cadena de frío y el sector industrial, con una presencia cada vez mayor en el sector sanitario.
Importantes palancas para un crecimiento rentable y flujo de caja libre fuerte	▪ La estrategia de ventas está orientada al sector de consumo: la cuota de bolsillo de los clientes y las nuevas cuentas ▪ Posibilidad a largo plazo para la expansión de los márgenes a través de XPO Smart™, automatización avanzada y robótica

Las capacidades sofisticadas son fundamentales para los clientes

AUTOMATIZACIÓN AVANZADA Y ROBÓTICA

- Tramitación de pedidos habilitada por tecnología en continua mejora gracias a la IA y el aprendizaje automático
- Incrementos significativos en el rendimiento de la unidad
- Mayor entorno laboral y de seguridad
- Implementaciones de robótica en curso previstas en Norteamérica y Europa

LOGÍSTICA INVERSA Y ASISTENCIA POSTVENTA

- Creciente demanda de logística inversa, valorada por empresas de comercio electrónico y minoristas con altas expectativas por parte de los consumidores
- Gestión del ciclo de vida completo de la mercancía devuelta, incluida la devolución al comercio, el reciclaje o la eliminación
- Distribución de posventa fiable y coherente con una gestión de inventario rigurosa

OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS

- Plataforma de previsiones multifuncional
- Colaboración con el cliente para estrategias de comercialización acelerada y omnicanal
- Capacidad para cambiar entre almacenamiento a corto y largo plazo para la flexibilidad de costes
- Optimización de los flujos logísticos entrantes y salientes
- Reposición automática de materiales y piezas

SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO Y PERSONALIZACIONES

- Personalización durante la tramitación de pedidos
- Empaquetado y etiquetado para canales específicos
- El empaquetado por contrato de productos similares para la eficiencia de costes de la distribución
- Seguimiento del cumplimiento de bienes regulados
- Asistencia a la producción
- Gestión de transportistas
- Empaquetado diseñado por ingeniería

La automatización inteligente de los almacenes genera mejoras mensurables

- La ventaja del primer transportista con automatización avanzada diferencia fuertemente a XPO como un socio de logística preferente
- La automatización aumenta la velocidad y la precisión al vincular múltiples tecnologías para realizar varios pasos de un proceso
- La robótica trabaja de manera cooperativa con humanos o como soluciones independientes.
- Los robots colaborativos y los sistemas autónomos de entrega de mercancías a persona para su tramitación superan las barreras de espacio y mano de obra, pueden moverse entre proyectos e instalaciones

Mejora de productividad de entre 4 y 6 veces con empleados respaldados por sistemas de mercancías a persona, mejora de la productividad por dos con empleados que trabajan junto con cobots

XPO Smart™ ofrece una mejora de la productividad logística media del 5 al 7 %

El paquete patentado de herramientas de productividad optimiza el coste de mano de obra variable de aproximadamente 5.000 millones de dólares, que se encuentra principalmente en logística

- Los análisis proporcionan una visibilidad profunda de la actividad laboral del almacén en tiempo real, así como la mano de obra preprogramada para períodos futuros
- El aprendizaje automático impulsa la productividad y la eficacia operativa a través de la inteligencia empresarial procesable
- Gestiona las principales palancas de productividad de forma simultánea, incluidas: mano de obra a jornada completa, mano de obra a tiempo parcial, duración del turno de trabajo, programación y horas extra.
- El modelado específico de instalaciones ayuda a los gerentes a comprender los efectos futuros de las decisiones operativas
- Tiene en cuenta rotaciones y el tiempo de formación

Implementadas en 85 % de las instalaciones en Norteamérica y el 50 % de las instalaciones en Europa, con grandes perspectivas de cara al futuro

Red de distribución flexible XPO Direct™ en Norteamérica

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

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

VENTAJAS PARA CLIENTES

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

VENTAJAS PARA XPO

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

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

Carga fraccionada

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

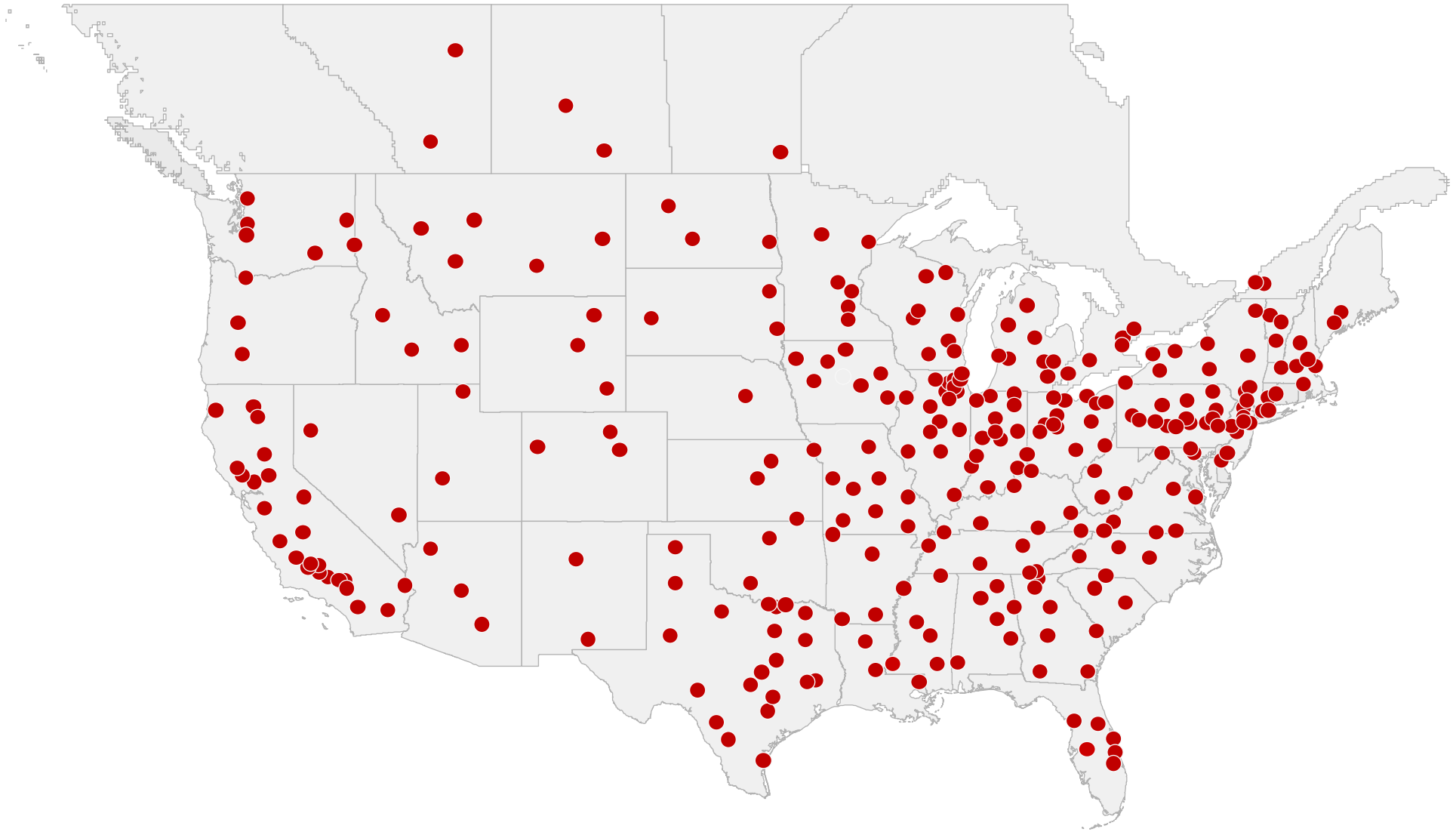
El transporte de carga fraccionada (LTL) es el transporte de mercancías superior a un paquete pero no lo suficientemente grande como para que requiera un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Las mercancías de diferentes clientes se consolidan en el mismo camión. Tamaño del sector de Norteamérica: 43.000 millones de dólares aprox.[1]

CIFRAS CLAVE DE XPO[2]

Ingresos	3.500 millones de dólares
Empleados	20.000 aprox.
Terminales	290
Número de tractocamiones y tráileres	7.800 / 25.000 aprox.
Envíos por año	12,4 millones aprox.
Distancia media de transporte	1329 kilómetros
Edad media de la flota de camiones	4,8 años

[1] Fuente: Investigación de terceros
[2] Ingresos del año 2020 completo y envíos por año; otras métricas a partir del 31 de diciembre de 2020

290 terminales LTL proporcionan cobertura crítica y densidad de rutas



Muchos grandes clientes prefieren un solo socio de LTL para el servicio nacional

Las operaciones de LTL en Norteamérica tienen una oportunidad bien definida de aumentar el EBITDA a al menos 1000 millones de dólares en 2022

Fundamentos favorables para la expansión en el sector a largo plazo	▪ Industria caracterizada por una dinámica racional de precios ▪ El crecimiento rápido del comercio electrónico impulsa los envíos procedentes de comercio al por menor a los operadores de carga fraccionada
Los proveedores nacionales tienen una gran ventaja	▪ XPO es uno de los pocos proveedores de EE. UU. con capacidad de ampliación y visibilidad a nivel nacional ▪ Cubre todos los estados de EE. UU., incluidos Alaska y Hawái, y aproximadamente el 99 % de todos los códigos postales de EE. UU.
Mayor potencial de mejora de los beneficios gracias a la tecnología implantada	▪ La tecnología optimiza la generación de cargas, la recogida y entrega, y el diseño de rutas de los transportes de línea ▪ Las herramientas XPO Smart™ impulsan las mejoras en los procesos, los ahorros en los costes y la productividad laboral
La tarificación basada en datos reduce los costes y mejora la utilización	▪ La tecnología automatiza la fijación de precios para cuentas pequeñas y medianas. ▪ Los modelos de elasticidad ayudan a informar acerca de las decisiones relacionadas con la fijación de precios para grandes cuentas
Mejora substancial año tras año desde la adquisición, con perspectivas al alza	▪ El segundo mejor índice operativo ajustado del sector de LTL ▪ Generación de flujo de caja resistente a través de capital circulante y gestión de capex diligentes

En 2020, XPO mejoró el índice operativo ajustado de LTL en el cuarto trimestre, excluidas las ganancias inmobiliarias, por sexto año consecutivo

Propuesta de valor atractiva diferenciada por la tecnología y la capacidad de ampliación

Capacidad, densidad y escala críticas[1]

- Una de las flotas más grandes, modernas y mejor equipadas del sector
- aproximadamente 12.000 conductores profesionales
- Todo tipo de mercancías aceptadas
- Más de 75.000 trayectos de entrega en 24 y 48 horas

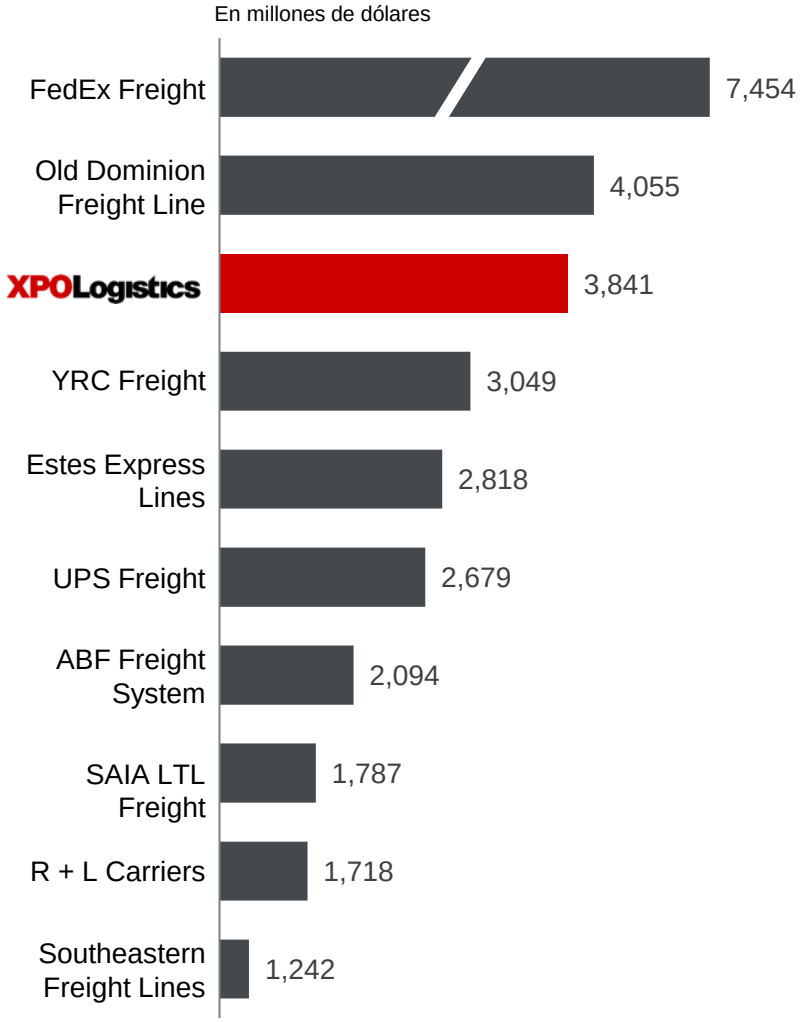
Tecnología inteligente

- Capacidades basadas en datos con aprendizaje automático, patentado por XPO
- Impulso de la productividad más allá de las ganancias significativas ya obtenidas
- Los análisis de XPO adaptan la inteligencia de negocios a los clientes

Relaciones sólidas

- Más de 30 años de experiencia en LTL
- Único proveedor para clientes con necesidades de entrega en múltiples mercados
- Relaciones duraderas para envíos hacia y desde México, Puerto Rico, Canadá
- Operadores receptivos comprometidos con resultados superiores

PROVEEDORES DE LTL EN NORTEAMÉRICA[2]



[1] A partir del jueves, 31 de diciembre de 2020
[2] Los datos de ingresos de 2019 incluyen el recargo por combustible; fuente: SJ Consulting Group

La tecnología de optimización de red LTL da prioridad a tres áreas clave

PLANIFICACIÓN DE RUTAS

Planificación de rutas dinámica y visibilidad digital en tiempo real

- Aumenta los kilos de recogida y entrega por hora-persona, paradas por hora y peso por viaje
- Reduce los kilómetros de recogida y entrega por parada y coste de parada
- Mejora los niveles de servicio mediante la secuenciación de rutas para un mejor control de los tiempos de entrega y la gestión de excepciones.

PLANIFICACIÓN DE CARGAS

Planificación de cargas automatizada y mayor utilización de los camiones

- Optimiza continuamente la red de transporte de línea
- Mejora la utilización de los camiones con supervisión del cumplimiento en tiempo real
- Reduce múltiples paradas para camiones dedicados a traslados directos

TARIFICACIÓN

Establecimiento de los precios basadoen datos para el equilibrio de la red

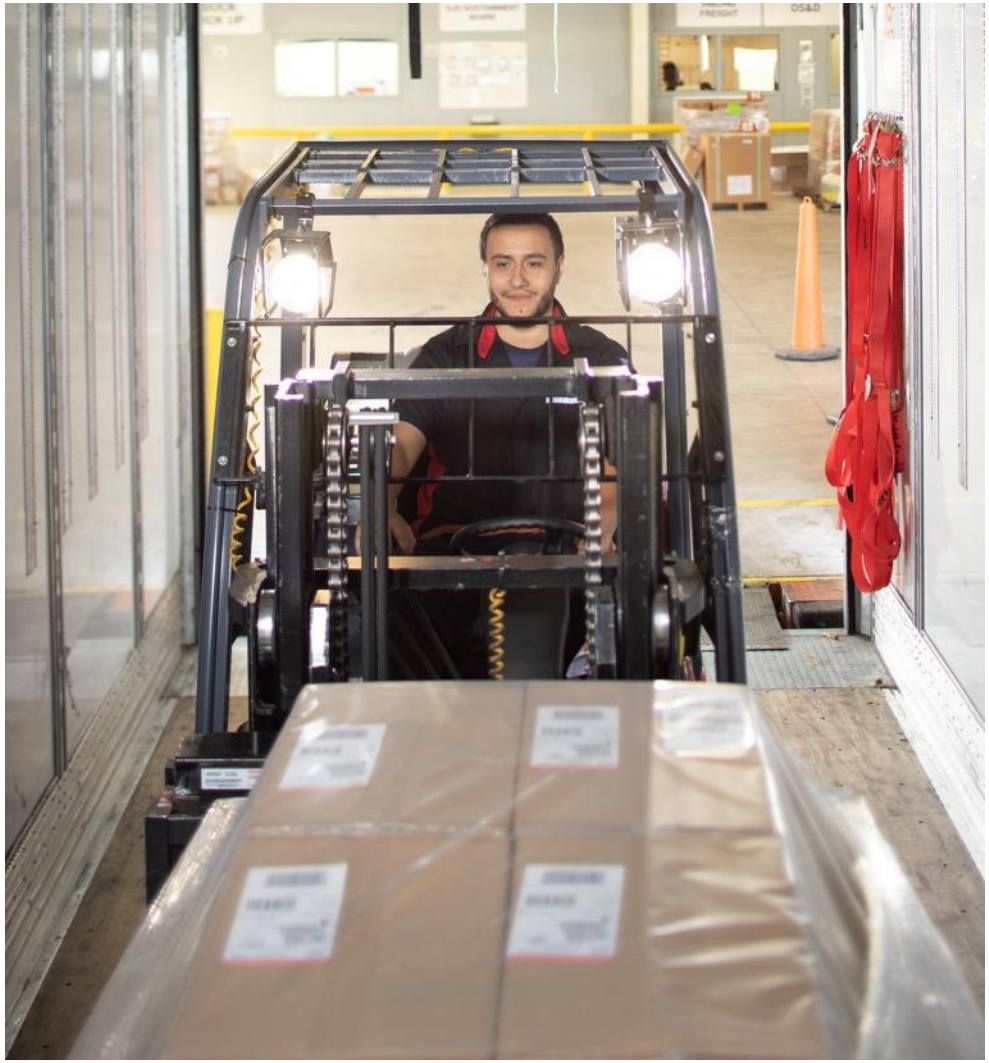
- Proporciona visibilidad de costes en tiempo real a nivel de envío
- Reduce los costes, mejora el uso y disminuye los kilómetros de vacío
- Acelera la incorporación de cuentas de pymes locales más rentables

La tecnología de XPO utiliza el aprendizaje automático para mejorar cada vez más la gestión de las operaciones.

XPO Smart™ ofrece importantes eficiencias laborales y de servicio en los muelles de transbordo

Dimensiona todos los componentes de la combinación de mano de obra para LTL

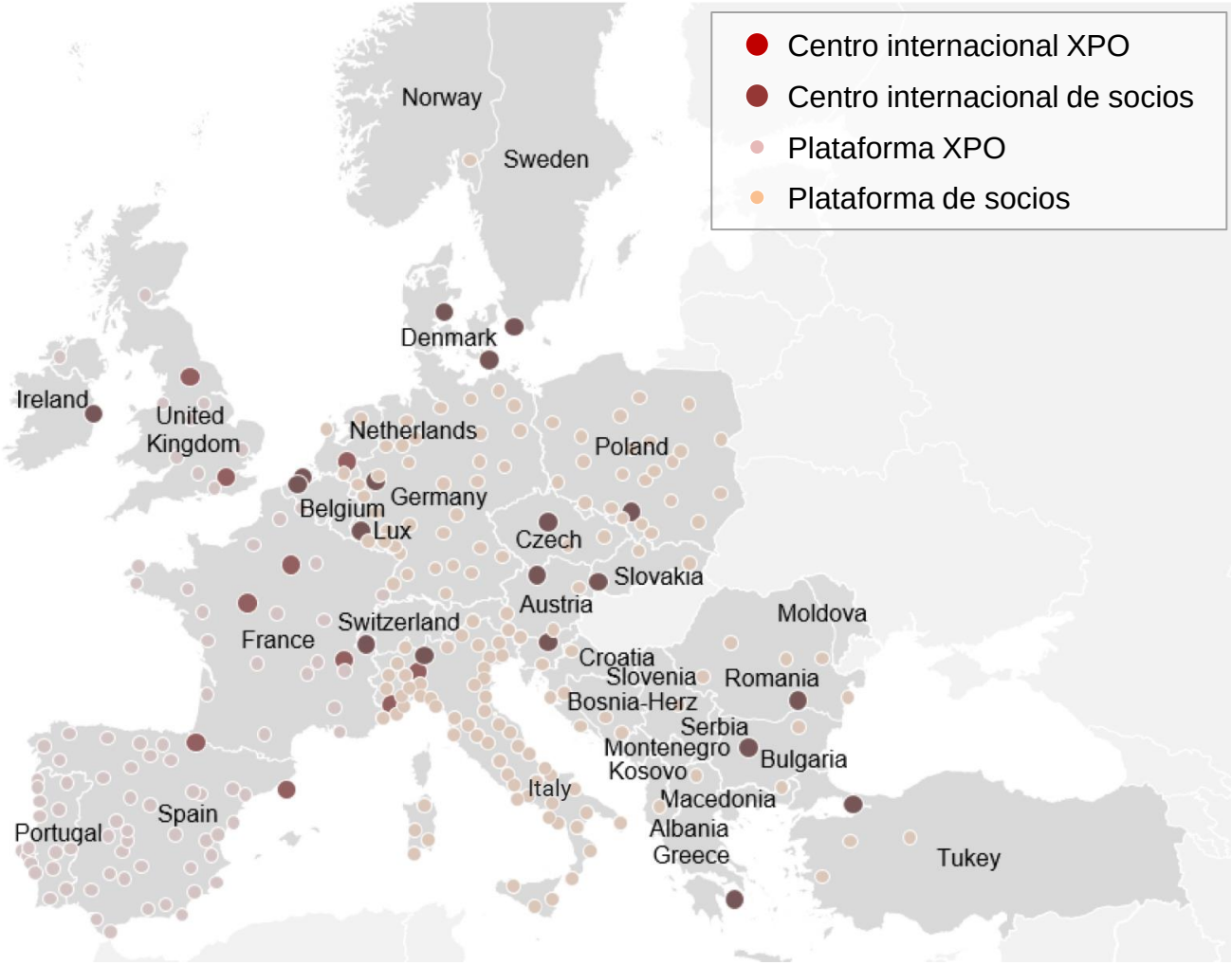
- La visibilidad en tiempo real impulsa un mayor número de transportes por hora en los muelles de transbordo, con una alta participación de los trabajadores del muelle y conductores
- Gestiona las principales palancas de productividad de forma simultánea, incluidas: mano de obra a jornada completa, mano de obra a tiempo parcial, duración del turno de trabajo, programación y horas extra.
- Los análisis proporcionan una visibilidad profunda de la actividad laboral en las plataformas de transbordo en tiempo real, así como la mano de obra programada con anterioridad para períodos futuros.
- El modelado específico de instalaciones ayuda a los gerentes a comprender los efectos futuros de las decisiones operativas
- Tiene en cuenta rotaciones y el tiempo de formación



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

Uno de los principales proveedores de LTL en el Reino Unido, Francia, España y Portugal

- Más de 100 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa
- Modelo operativo óptimo utilizado para cada mercado nacional: capacidad contratada, capacidad propia o capacidad combinada
- Capacidad para transportar mercancías desde un solo palé hasta un camión completo
- Aproximadamente 60.000 palés entregados diariamente a través de redes domésticas
- Aproximadamente 9.800 palés entregados diariamente a través de redes internacionales



Los clientes multinacionales valoran las soluciones LTL paneuropeas

Corretaje de camiones

XPO es el tercer proveedor de corretaje de camiones más grande de Norteamérica

El corretaje de camiones es un negocio sin activos que facilita el movimiento de una cantidad de carga que requiere un camión completo, generalmente de un único remitente. Un agente intermediario compra la capacidad de los camiones a transportistas independientes. Tamaño del sector de Norteamérica: 360.000 millones de dólares aprox.[1]

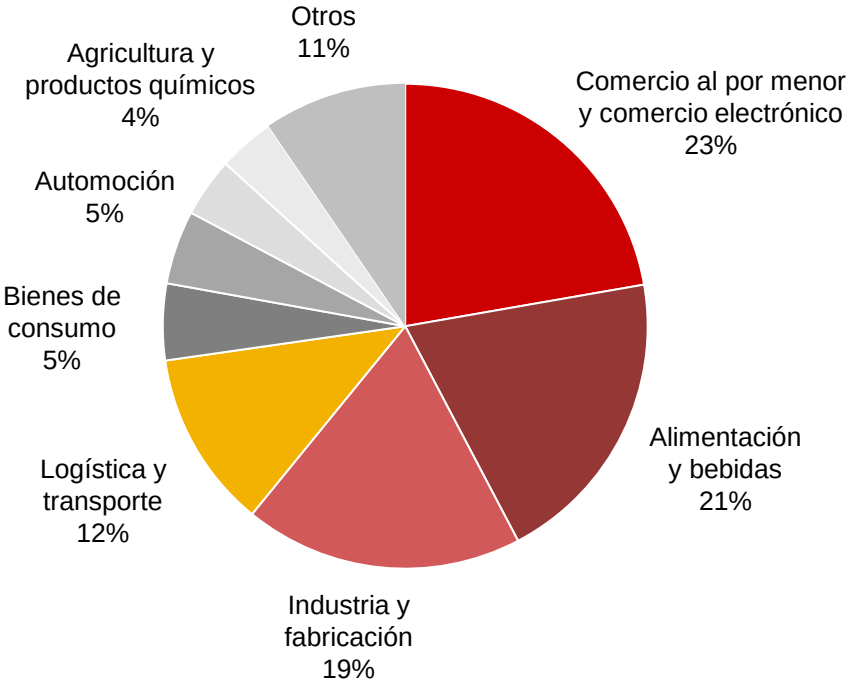
CIFRAS CLAVE DE XPO[2]

Ingresos	1.660 millones de dólares
Ubicaciones	16
Empleados	1.000 aprox.
Transportistas independientes	Aproximadamente 58.000 en Norteamérica 75.000 aprox. a nivel mundial
Principales transportistas	3.200 aprox.
Acceso a camiones	Más de 1.000.000

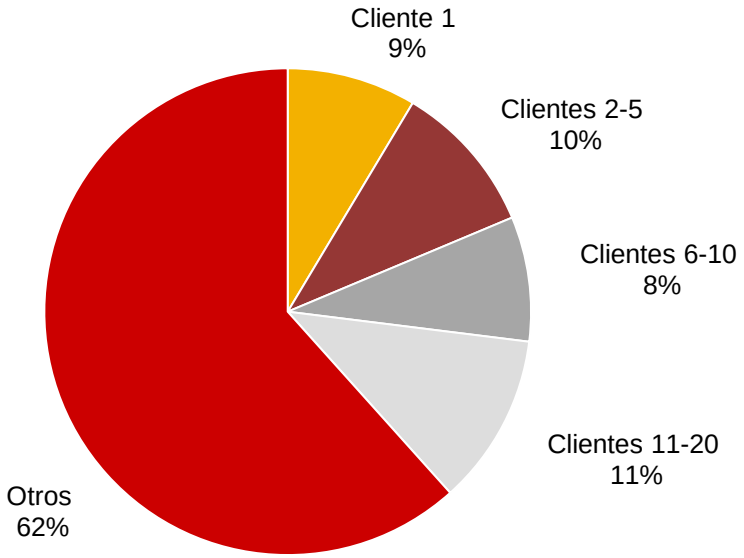
[1] Fuente: Investigación de terceros; tamaño total del sector de carga, incluido el componente de corretaje
[2] Ingresos del año 2020 completo; otras métricas a partir del 31 de diciembre de 2020

Ingresos de corretaje diversificados en verticales resistentes con riesgo de concentración bajo

INGRESOS 2020 POR MERCADO FINAL



INGRESOS 2020 POR CLIENTES

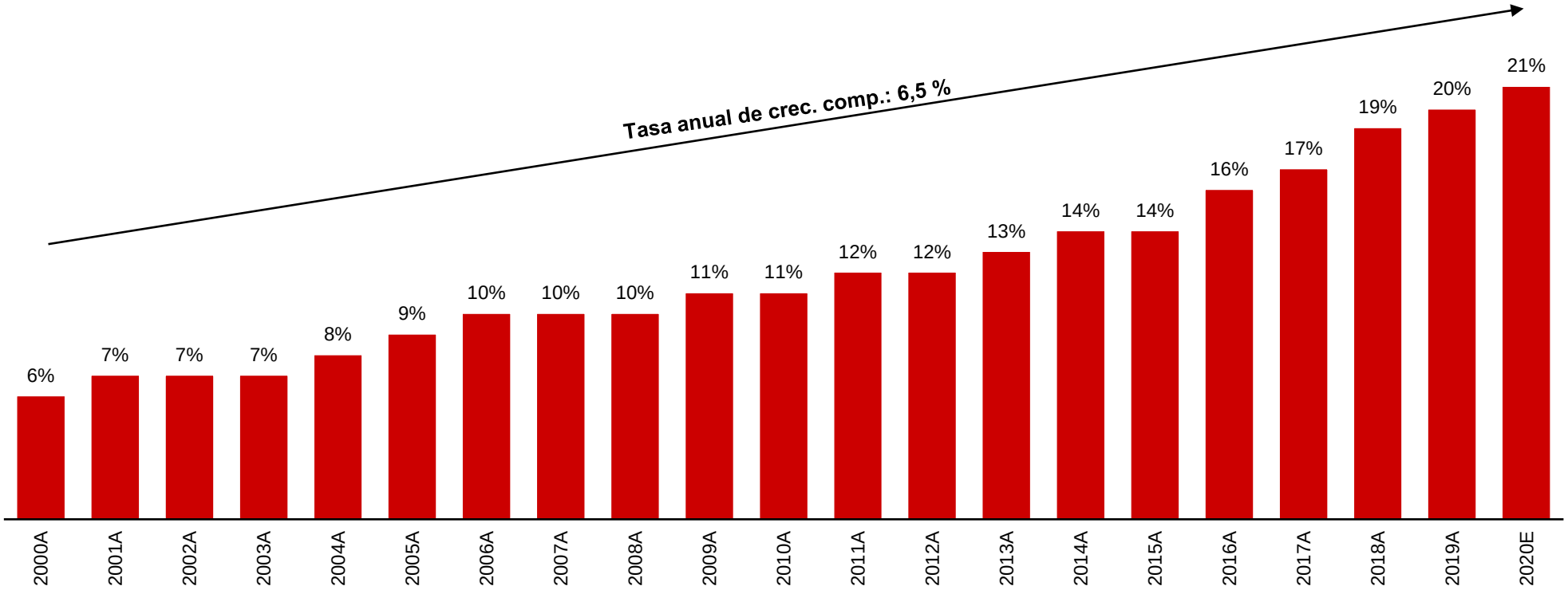


Enfoque estratégico en la expansión de la participación del comercio electrónico y los bienes de consumo.

El crecimiento del corretaje o intermediación de XPO sigue superando al sector

LOS INTERMEDIARIOS DE CARGA CUENTAN CON UNA AMPLIA EXPERIENCIA DEL SECTOR DE CARGA

Integración del corretaje de camiones en EE. UU.



La Tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos del 16,3 % de XPO de 2013 a 2019 fue de aproximadamente 770 bps mejor que la del sector

Fuente: Investigación del sector de terceros

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

Capacidad y escala críticas	▪ Tercer intermediario en Norteamérica y segundo en todo el mundo ▪ Líder en transporte en Reino Unido, Francia, España, Portugal y Marruecos
Vientos de cola seculares del sector	▪ Aceleración de la subcontratación a intermediarios; demanda robusta de los segmentos verticales de consumo ▪ Crecimiento de la oferta de último kilómetro líder del sector que ofrece comercio electrónico de mercancías pesadas
Modelo de negocio ágil	▪ El modelo de negocio ágil y sin activos genera un fuerte rendimiento de la inversión ▪ Fuerte apalancamiento operativo y requisitos de capex moderados
Ventaja comercial duradera	▪ Base duradera de relaciones con clientes de nivel 1, con baja concentración ▪ Las marcas de primer nivel son altamente referenciables en segmentos verticales clave
Ventaja digital patentada	▪ XPO Connect™ destaca en eficiencia a través de la automatización; adopción rápida y continua ▪ Las inversiones en digitalización y visibilidad han creado una clara diferenciación
Crecimiento de EBITDA por encima del 10 %	▪ Impulsado por la optimización de tarifas, la productividad digital, el crecimiento disciplinado de las ventas/márgenes ▪ Conversión de flujo de caja libre impresionante a EBITDA

XPO continúa aumentando su participación en una amplia oportunidad accesible

Grandes posibilidades para la expansión de los márgenes

IMPULSADO POR LA TECNOLOGÍA	VARIAS INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE BENEFICIOS EN CURSO
Expansión de XPO Connect™	▪ Importante oportunidad para desbloquear ingresos y beneficios incrementales mucho más allá de los niveles actuales ▪ El valor de XPO Connect™ aumentará como resultado de la rápida adopción
Optimización de tarifas	▪ Utilice de las herramientas de uso de contratos y tarificación del mercado de XPO para capturar oportunidades que generen mayores márgenes ▪ Diseñe estrategias de ventas para los clientes de nivel 1, 2 y 3
Excelencia operativa	▪ Aproveche los aumentos de productividad ya conseguidos para llevar a cabo mejoras sostenibles de los márgenes ▪ Mejore de forma continua la eficiencia y reduzca los costes laborales mediante la automatización

XPO Connect™ genera eficiencias para todos los interesados

LA PLATAFORMA DE CORRETAJE DIGITAL ES FLEXIBLE Y PERSONALIZABLE

FUNCIONALIDAD DEL CLIENTE

- Realice presupuestos y adquiera diferentes tipos de capacidad de camiones en línea a través de un único punto de acceso
- Aproveche los análisis para la toma de decisiones, la planificación y la gestión de picos.
- Obtenga visibilidad en tiempo real de los envíos en tránsito

FUNCIONALIDAD DEL TRANSPORTISTA

- Publique la capacidad disponible según las preferencias de tipo de carga y otros parámetros
- Reserve cargas en la web o mediante la aplicación móvil Drive XPO™
- Optimice la utilización de los equipos y la jornada de conducción de los conductores

GESTIÓN PERSONALIZADA DE MERCANCÍAS

- Personalice el panel de control personal y los análisis de autoservicio para gestionar el transporte de mercancías
- Mejore la productividad del gasto con acceso directo a los historiales de datos y los indicadores de rendimiento clave
- Adapte las pantallas de visualización para que las necesidades comerciales coincidan

GESTIÓN DE CAPACIDADES A MEDIDA

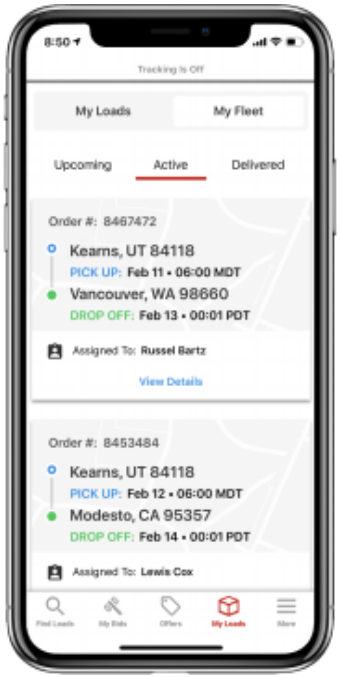
- Analice las tendencias en las tarifas por región, las condiciones de conducción y otros factores que afectan las pujas de las cargas.
- Localice oportunidades según la ubicación, las especificaciones del equipo, el tipo de carga y el tiempo de carga

Connect by XPOLogistics

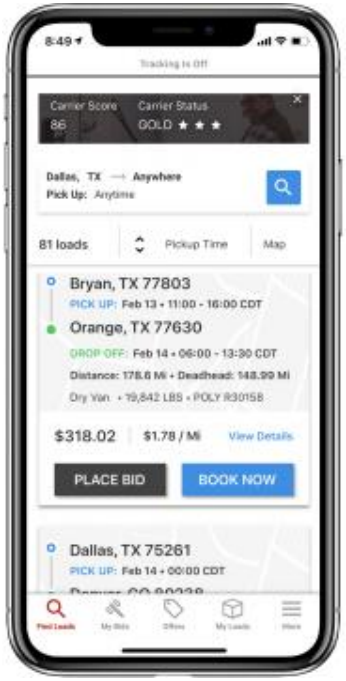
Los conductores de camiones han descargado la aplicación Drive XPO™ más de 300.000 veces

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

PUBLICACIÓN DE CAPACIDAD

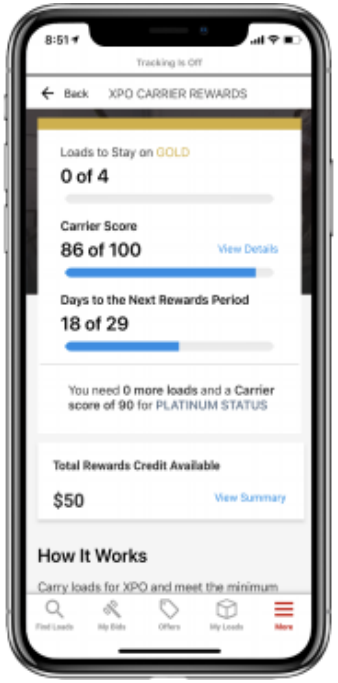


RESERVA DE CARGA



GESTIÓN DE MERCANCÍAS

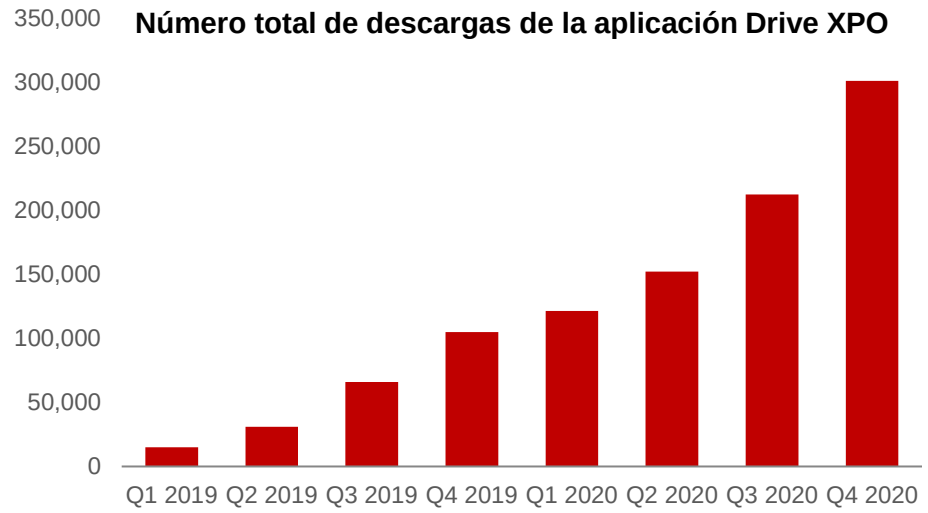
PUNTUACIÓN DE TRANSPORTISTAS Y PREMIOS



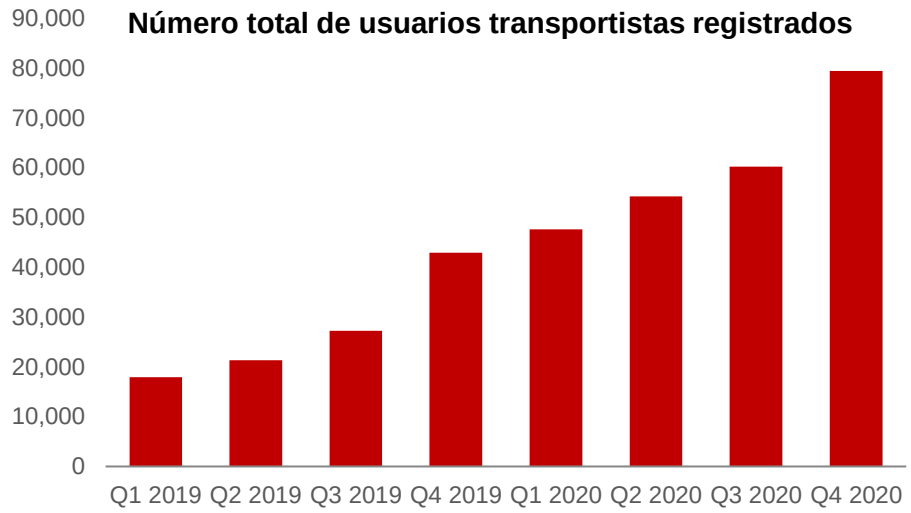
XPO Connect™ se ha adoptado ampliamente y crece a muy buen ritmo

TRANSPORTISTAS

Número total de descargas de la aplicación Drive XPO

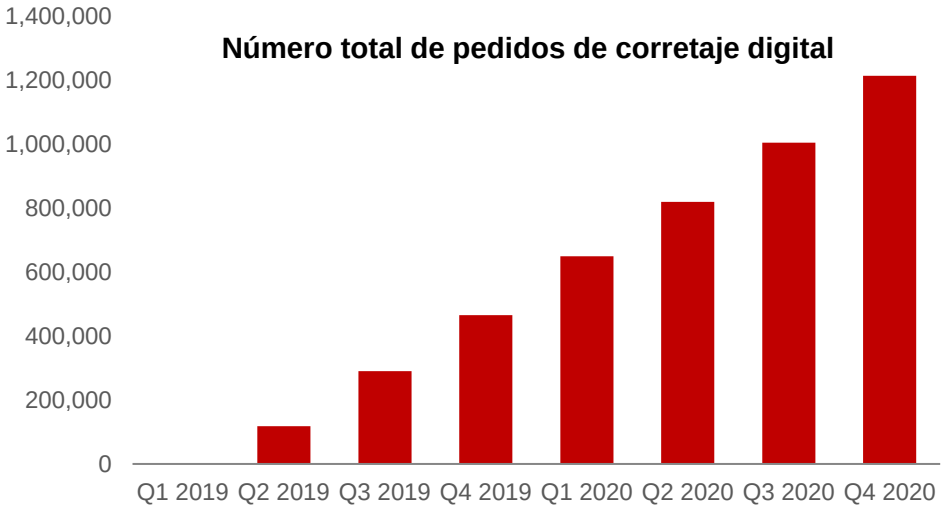


Número total de usuarios transportistas registrados

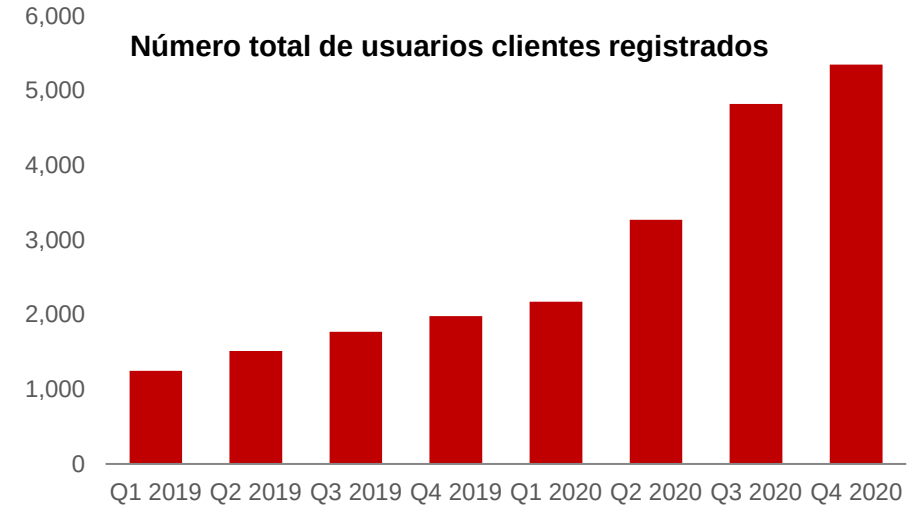


CLIENTES

Número total de pedidos de corretaje digital



Número total de usuarios clientes registrados



Nota: Todos los datos son acumulativos

Materiales complementarios

Escisión prevista del segmento de logística

En diciembre de 2020, XPO anunció su plan para llevar a cabo una escisión de su segmento de logística para que cotice en bolsa como una empresa independiente. La transacción prevista estaría, por lo general, libre de impuestos a efectos del impuesto sobre la renta federal de EE. UU. para los accionistas de XPO, y daría lugar a que los accionistas de XPO posean acciones de ambas empresas. Además, la empresa planifica obtener una clasificación crediticia de grado de inversión.

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

- La empresa escindida será el segundo mayor proveedor de logística por contratos del mundo; y
- la empresa restante será un proveedor global de servicios de corretaje de camiones y de carga fraccionada (LTL).

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

La guía de la empresa para 2021 excluye los efectos asociados con la escisión planificada del segmento de logística.

Respuesta a la pandemia de la COVID-19

XPO continúa utilizando una combinación de rigurosas medidas de protección, tecnología y comunicaciones virtuales para mantener a sus empleados seguros. Estas son algunas de las muchas acciones que la empresa ha llevado a cabo como parte de nuestra estrategia COVID-19:

- Para los empleados que necesitan trabajar in situ, XPO sigue la guía de la Organización Mundial de la Salud, los Centros para el control de enfermedades de los EE. UU., los reguladores locales y los propios protocolos de seguridad e higiene en el trabajo de la empresa.
- Se proporciona equipos de protección personal (EPI) a los empleados en todos los puestos de trabajo de la empresa, y el distanciamiento social está vigente.
- Nuestras instalaciones realizan la limpieza continua de áreas de alto contacto, así como a la limpieza a fondo de instalaciones con posibilidades de haber estado expuestas al COVID-19.
- La empresa ha añadido dos semanas de pago al 100 % para las bajas causadas por la pandemia en Estados Unidos y Canadá, además de los días de descanso pagados ya existentes.
- Los empleados tienen garantizado hasta tres días adicionales pagados si sus centros de trabajo cierran provisionalmente para una limpieza a fondo.
- Hemos establecido una política de entrega sin contacto para garantizar que nuestros conductores puedan mantener una distancia segura de los clientes cuando entregan la mercancía.
- Hemos ampliado el acceso a servicios de apoyo psicológico.

Para sus clientes y transportistas, XPO ha añadido un panel electrónico COVID-19 a su plataforma de carga digital XPO Connect™. El panel sirve como un punto de acceso para alertas en Norteamérica y Europa emitidas por estados, provincias, países y las principales fuentes de infraestructura, como municipios y aeropuertos.

Equipo de gestión altamente cualificado

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

Nota: Lista parcial en orden alfabético

Equipo de gestión altamente cualificado (cont.)

LIDERAZGO	EXPERIENCIA ANTERIOR
LaQuenta Jacobs *Director de diversidad*	Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Katrina Liddell *Presidente, Tránsito internacional y transporte urgente*	Johnson Controls International
Eduardo Pelleissone *Director de transformación*	Kraft Heinz, America Latina Logistica
Heidi Ratti *Vicepresidente sénior, Recursos humanos*	Pacer International
Alex Santoro *Director de información y vicepresidente ejecutivo, Operaciones*	Anheuser-Bush InBev, America Latina Logistica, Popeyes
Sandeep Sakharkar *Vicepresidente sénior, Cadena de suministro*	Foot Locker, Johnson & Johnson
Kevin Sterling *Vicepresidente, estrategia*	Seaport Global Securities, BB&T
Ravi Tulsyan *Vicepresidente sénior y tesorero*	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson *Presidente, Transporte, Norteamérica*	C.H. Robinson
Malcolm Wilson *Director ejecutivo, XPO Logistics Europe*	Norbert Dentressangle, NYK Logistics
Kyle Wismans *Vicepresidente sénior, Planificación financiera y análisis*	Baker Hughes, General Electric
Stacey Woods *Vicepresidente sénior, recursos humanos, operaciones*	Time Warner Cable, Wells Fargo
David Wyshner *Director financiero*	Wyndham, Avis, Merrill Lynch

Nota: Lista parcial en orden alfabético

Glosario comercial

SERVICIOS XPO

- **Carga fraccionada (LTL):** LTL es el transporte de mercancías en una cantidad superior a un paquete pero que no requiere un camión completo, y que suele enviarse en un palé. Los envíos de LTL se cobran según el peso de la mercancía, su tipo de bien de consumo (generalmente determinado por su relación volumen/peso y el tipo de producto) y el kilometraje en los carriles designados. Un transportista LTL suele operar una red radial que permite consolidar múltiples envíos para distintos clientes en camiones únicos. XPO es el tercer proveedor de LTL más grande de Norteamérica, con 290 terminales y más de 75.000 trayectos de entrega en 24 y 48 horas. Esta red proporciona a los clientes servicios de transporte de mercancías LTL regionales, interregionales y transcontinentales por densidad geográfica y días definidos, incluido el servicio transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, y el servicio dentro de Canadá. La empresa también cuenta con una de las redes LTL más grandes de Europa Occidental, utilizando un modelo combinado de capacidad propia y contratada para proporcionar a los clientes soluciones nacionales y paneuropeas.

- **Logística:** La logística es una actividad comercial con pocos activos caracterizada por relaciones contractuales a largo plazo con altas tasas de renovación y baja ciclicidad. Los contratos suelen estar estructurados como variables fijos, de costo más comisión y de participación sobre el incremento. XPO es el segundo proveedor de logística por contratos más grande del mundo, con relaciones duraderas con clientes en diversos segmentos verticales y soluciones personalizadas con componentes de alto valor añadido, como la automatización avanzada, que minimizan la mercantilización. Los servicios de la empresa incluyen tramitación de pedidos de comercio electrónico, logística inversa, almacenamiento y distribución de valor añadido, personalización de pedidos, logística de la cadena de frío, empaquetado y etiquetado, asistencia posventa, gestión de inventario y optimización de la cadena de suministro para clientes en sectores como el aeroespacial, la manufactura, el comercio minorista, las ciencias de la vida, productos químicos, alimentos y bebidas y la cadena de frío.

  La logística inversa, también conocida como gestión de devoluciones, es un área de la logística de rápido crecimiento que se encarga de la gestión del flujo de mercancías devueltas a través de las instalaciones logísticas, por lo general mercancías no deseadas o defectuosas. La demanda de la gestión de devoluciones ha aumentado dramáticamente junto con las ventas de comercio electrónico, ya que los consumidores a menudo “prueban” los productos que compran en línea. Los servicios de logística inversa pueden incluir limpieza, pruebas, inspección, reacondicionamiento, reabastecimiento, gestión de garantías y devoluciones.

- **Corretaje de camiones:** El corretaje de camiones una actividad comercial de coste variable que facilita la carga del flete en el camión buscando transportistas mediante el uso de tecnología patentada, comúnmente conocida como un TMS (sistema de gestión del transporte). Los ingresos netos del corretaje o intermediación se obtienen de restar del precio al expedidor y el coste del transporte adquirido. La gran mayoría de los envíos de corretaje de camiones son de carga completa: la mercancía la proporciona un único expedidor en cantidades tales que requieren el uso completo del tráiler, ya sea por dimensión o peso. XPO es el segundo proveedor de corretaje de mercancías más grande del mundo y la tercera más grande en Norteamérica. La empresa equipara las cargas de los expedidores con la capacidad de transportistas externos; principalmente proporcionada por contratistas independientes con la capacidad de interactuar directamente en la plataforma digital XPO Connect™ patentada por la empresa (consulte la página siguiente). Los intermediarios de camiones han aumentado progresivamente su participación en el mercado de camiones de alquiler a lo largo de los ciclos, y los transportistas valoran cada vez más la automatización, lo que convierte al corretaje de camiones digital en una de las tendencias más fuertes en el sector del transporte.

Glosario comercial (cont.)

TECNOLOGÍA XPO

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

Servicio adicional: Logística de último kilómetro para mercancías pesadas

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

CIFRAS CLAVE DE XPO[2]

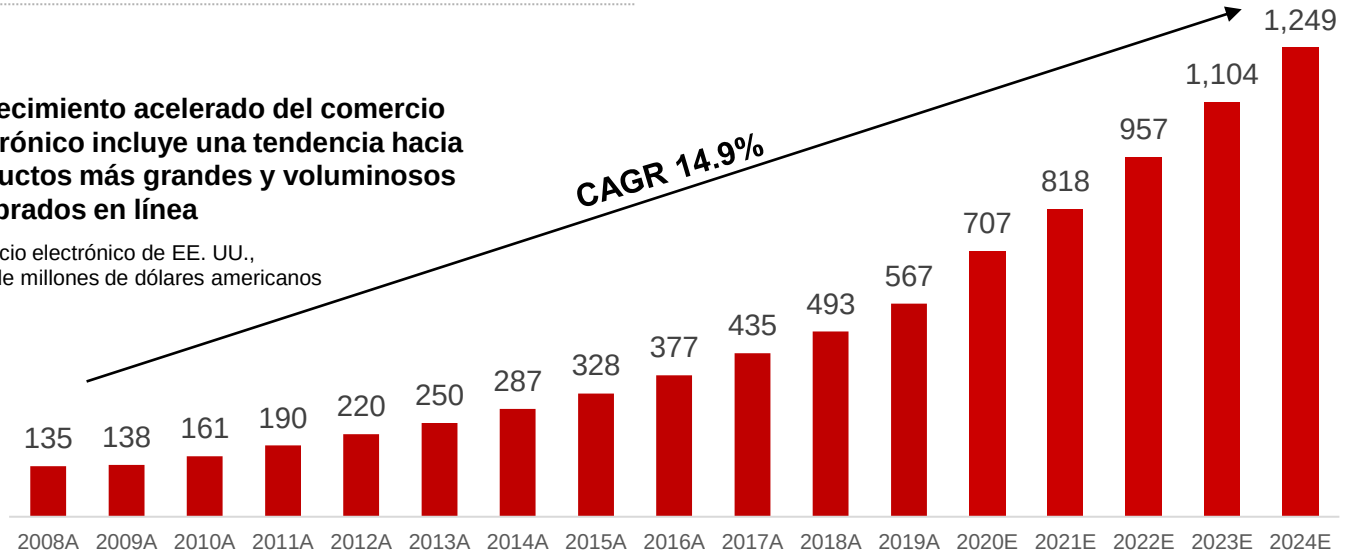
Ingresos	908 millones de dólares
Ubicaciones de los centros	85
Empleados	1.800 aprox.
Expedidores / camiones	1.800 / 3.900 aprox.
Entregas e instalaciones por año	Más de 10 millones

LÍDER DEL SECTOR EN NORTEAMÉRICA

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

El crecimiento acelerado del comercio electrónico incluye una tendencia hacia productos más grandes y voluminosos comprados en línea

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



[1] Fuente: Investigación de terceros

[2] Ingresos, y entregas e instalaciones del año 2020 completo; otras métricas a partir del 31 de diciembre de 2020

XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- Nombrada una de las empresas internacionales más admiradas por Fortune, 2018, 2019, 2020, 2021
- Clasificada como n.º 1 en la lista Fortune 500, en la categoría de transporte y logística en 2017, 2018, 2019 y 2020
- Galardonada con la clasificación CSR de plata en Europa por EcoVadis en la categoría de transporte y logística, 2019, 2020
- Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019, 2020
- Premio al Aprendizaje del año (Apprenticeship of the Year) en el Reino Unido por Motor Transport, 2020
- Clasificada n.º 3 de las 125 principales 3PL en Francia por Supply Chain Magazine, 2020
- Recibió el premio a la innovación por su asociación con Wavin Manufacturing en los Supply Chain Excellence Awards, 2020
- Clasificada la n.º 3 de los 100 principales proveedores de logística en los Países Bajos por Logistiek, 2020
- Reconocida como una de las empresas más socialmente responsables de Francia por Statista, 2020
- Reconocida por la corporación Whirlpool con el premio al transportista intermodal de año, Intermodal Carrier of the Year, y el premio Maytag Dependability Award por logística inversa, 2020
- El Director ejecutivo, Brad Jacobs, fue nombrado uno de los 10 principales líderes de logística por Supply Chain Digital, 2020
- Clasificada como proveedor de soluciones logísticas del año por Urban Transport News en India, 2020
- Recibimos el premio Torres & Earth Award en España por nuestras contribuciones positivas para combatir el cambio climático, 2020
- Clasificada en el puesto n.º 7 de las 20 principales empresas del Reino Unido por la calidad de la cultura en el lugar de trabajo por el Chartered Management Institute, 2020
- Clasificada entre las tres primeras de las 100 principales empresas de transporte de Francia por l'Officiel des Transporteurs, 2019, 2020
- Reconocida por Ford Motor Company con el premio a la Excelencia mundial, nivel de plata en 2019, nivel de oro en 2020
- Reconocida por Owens Corning como proveedor del año con el premio Supplier of the Year Award, 2020
- Nombrada líder de diversidad en Europa por el Financial Times, 2019
- Nombrada líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos según Gartner, 2018, 2019, 2020 (a nivel mundial)
- Reconocido de General Motors con el premio al Proveedor del año por distribución postventa 2019, transporte gestionado 2020
- XPO Connect™ recibió el Premio SDCE 100 a la Innovación otorgado por Supply & Demand Chain Executive, 2020
- Primera empresa de logística global en asociarse con MIT para unirse al Programa de Relación Industrial, 2019, 2020
- 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

Continúa en la siguiente página

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

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

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

- El registro de seguridad en los almacenes de EE. UU. de XPO para incidentes que se pueden notificar según OSHA es más de cuatro veces mejor que la media del sector
- 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
- Hemos donado servicios de logística global a Soles4Souls, una organización sin ánimo de lucro comprometida con la lucha contra la pobreza.
- Nos hemos asociado con una clínica virtual líder para mujeres y familias para proporcionar servicios de salud complementarios a los empleados
- El programa de beneficios de formación devuelve a los empleados hasta 5.250 dólares anuales para incentivar la formación continua
- Las iniciativas de contratación sólidas ponen énfasis en la contratación basada en la diversidad; galardonada con el nivel de bronce de Military-Friendly Employer® de Viqtory
- Celebra los Meses de la historia afroamericana, la historia de la mujer, la herencia hispana, del orgullo y del agradecimiento a nuestros soldados
- A fecha de hoy, XPO Logistics en Europa ha contratado a 300 jóvenes del Programa de Posgrado de XPO

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

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

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

Fuerte compromiso con la sostenibilidad en el transporte y la logística

TRANSPORTE

- Nombrado uno de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por Inbound Logistics en 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020
- Galardonado con los premios Trophées EVE 2020 por implementar una solución de "río urbano" para reducir las emisiones de CO_2 durante las entregas en el centro de la ciudad en París, en colaboración con los puertos de París, la ciudad de París, la región de la Isla de Francia y Voies Navigables de France, la autoridad de navegación francesa responsable de la gestión de la mayoría de la red de vías navegables interiores de Francia.
- Ha renovado el compromiso de tres años con la Carta del CO_2 en Francia, ampliando el compromiso de 10 años con la sostenibilidad
- Amplió la flota con 80 camiones de gas natural licuado (GNL) en Europa, en 2020, seguido de inversiones en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología que cumple con las normas EPA y GHG14), y tractocamiones Stralis Natural Power Euro VI en Europa
- La flota europea ha reducido el consumo de combustible en aproximadamente 10 % desde 2015.
- Los megacamiones en España pueden reducir las emisiones de CO_2 hasta un 20 %; según pruebas de vehículo de doble remolque realizadas para el Ministerio de transporte
- Los conductores de XPO reciben una formación en conducción eficiente y responsable, y les mostramos técnicas para reducir el consumo de combustible
- Los centros de LTL en Norteamérica están llevando a cabo actualizaciones graduales a iluminación LED
- Se está experimentando en Europa con vehículos híbridos de diésel eléctricos; y furgonetas eléctricas de cero emisiones para el servicio de último kilómetro

CarbonNET, nuestra calculadora patentada basada en la nube ayuda a nuestras operaciones a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO_2

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

LOGÍSTICA

- El almacén digital de distribución del futuro de XPO para Nestlé en el Reino Unido es una instalación medioambientalmente avanzada con sistemas de refrigeración de amoniaco, iluminación LED, bombas de calor de fuentes de aire y un sistema de recolección de agua de lluvia.
- Numerosas instalaciones de XPO cuentan con el certificado ISO14001 de altos estándares para la gestión medioambiental
- Se prevé que cerca del 75 % del espacio total de XPO en Europa funcione con sistemas de iluminación LED para finales de 2021
- Iniciativa de reciclaje de poliestireno lanzada en Francia en asociación con Envie, una organización que ayuda a las personas en situación vulnerable a encontrar trabajo; reconocida con el Premio a la industria sostenible de L'Usine Nouvelle
- Contribución con el Energy Star Warehouse Leadership Group de la EPA; asociación de largo plazo con la logística de EPA SmartWay® en Norteamérica
- Obtención de la certificación ecológica Ecocert para almacenes logísticos con temperatura controlada en Francia, 2019
- Se definieron los objetivos de reducción de los gases de efecto invernadero y los vertederos para la logística de Norteamérica y se redactaron los procedimientos para abordar las adquisiciones sostenibles, las emisiones de gases de efecto invernadero, la desviación de los vertederos, la conservación de recursos naturales y la eficiencia energética
- Uso de albaranes y documentación electrónicas en operaciones globales para reducir el uso de papel y otros desperdicios
- Evaluaciones de eficiencia energética realizadas antes de seleccionar los almacenes que se van a alquilar
- La gran mayoría de los dispositivos de gestión de materiales utilizados en nuestros centros logísticos funcionan con baterías en vez de combustible
- Se reciclan millones de componentes electrónicos y baterías anualmente como un subproducto de gestión de la logística inversa
- Los ingenieros de empaquetado garantizan el empleo del tamaño de cartón óptimo para cada producto destinado a la distribución
- Se utilizan herramientas de equipamiento reutilizables elaboradas por XPO para la instalación de piezas en las operaciones de los clientes

Programa de recompra de acciones

Para el año 2020 completo, la empresa ejecutó las siguientes recompras de acciones:

ACCIONES ADQUIRIDAS	1,7 millones de acciones ordinarias de XPO[1]
PRECIO	Media de 66,58 dólares por acción
COSTE TOTAL	114 millones de dólares de coste total aproximado de las recompras

XPO tiene aproximadamente 503 millones de dólares restantes de la actual autorización de recompra de acciones de 2.500 millones de dólares. La empresa no está obligada a recomprar ningún número específico de acciones y puede suspender o cancelar el programa en cualquier momento.

[1] Todas las recompras de acciones de 2020 se ejecutaron en el primer trimestre

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO atribuible a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el jueves, 31 de diciembre de 2020 y 2019 para EBITDA ajustado durante los mismos periodos.

XPO Logistics, Inc.
Conciliación de ingresos netos con EBITDA ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta el 31 de diciembre			Años finalizados el 31 de diciembre		
	2020	**2019**	**% de cambio**	**2020**	**2019**	**% de cambio**
Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios[1]	$ 93	$ 96	-3.1%	$ 79	$ 379	-79.2%
Cargo de conversión de acciones preferentes[2]	22	-		22	-	
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos [1][3]	10	11		9	40	
Ingresos netos atribuibles a intereses minoritarios	3	-		7	21	
Ingresos netos	128	107	19.6%	117	440	-73.4%
Pérdidas por extinción de deudas	-	-		-	5	
Gastos por intereses	85	74		325	292	
Provisión para impuestos	33	30		31	129	
Gastos de depreciación y amortización	194	193		766	739	
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	(1)	4		(2)	9	
Costes de transacción e integración	7	3		100	5	
Costes de reestructuración	3	21		56	49	
EBITDA ajustado [4]	$ 449	$ 432	3.9%	$ 1,393	$ 1,668	-16.5%
Ingresos	$ 4,665	$ 4,136	12.8%	$ 16,252	$ 16,648	-2.4%
Margen de EBITDA ajustado [5]	9.6%	10.4%		8.6%	10.0%	

[1] La suma de los ingresos netos del trimestre atribuibles a los accionistas ordinarios y los ingresos netos distribuidos y no distribuidos puede ser diferente a las cantidades hasta la fecha dado que las pérdidas no son asignadas a las acciones preferentes Serie A.
[2] Hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa
[3] Se relaciona con las acciones preferentes Serie A y se compone de dividendos reales de acciones preferentes y la asignación no monetaria de las ganancias no distribuidas
[4] El EBITDA ajustado incluye los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias del negocio de carga fraccionada de Norteamérica de 14 millones de dólares y 32 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 31 de diciembre de 2020 y 2019, respectivamente.
[5] 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 netos de PCGA de XPO atribuible a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 31 de diciembre de 2020 y 2019 con los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios durante los mismos periodos.

XPO Logistics, Inc.
Conciliación de ingresos netos de PCGA e ingresos netos por acción con ingresos netos ajustados e ingresos netos ajustados por acción
(No auditada)
(En millones excepto los datos por acción)

	Tres meses hasta 31 de diciembre,		Años finalizados 31 de diciembre,	
	2020	2019	2020	2019
Ingresos netos PCGA atribuibles a accionistas ordinarios	$ 93	$ 96	$ 79	$ 379
Cargo de conversión de acciones preferentes[1]	22	-	22	-
Pérdidas por extinción de deudas	-	-	-	5
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	(1)	4	(2)	9
Deterioro de los intangibles de la relación con el cliente	-	-	-	6
Costes de transacción e integración	7	3	100	5
Costes de reestructuración	3	21	56	49
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos [2]	1	(6)	(35)	(18)
Efecto de intereses minoritarios en los ajustes arriba mencionados	-	(1)	(1)	(2)
Asignación de ingresos no distribuidos	(4)	(2)	(14)	(5)
Ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios	$ 121	$ 115	$ 205	$ 428
Ganancias por acción básicas ajustadas	$ 1.32	$ 1.25	$ 2.24	$ 4.46
Ganancias por acción diluidas ajustadas [3]	$ 1.19	$ 1.12	$ 2.01	$ 4.03
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación				
Media ponderada de acciones ordinarias básicas en circulación	92	92	92	96
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	102	103	102	106

[1] Hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa
[2] El impuesto sobre la renta aplicada a los elementos de conciliación se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos y los impuestos basados en contribuciones y márgenes
[3] El BPA ajustado incluye la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición de 0,25 dólares y 0,96 dólares americanos por acción diluida para el cuarto trimestre y el año completo 2020, respectivamente. El BPA ajustado incluye la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición de 0,26 dólares y 0,95 dólares americanos por acción diluida para el cuarto trimestre y el año completo 2019, respectivamente.
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

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

XPO Logistics, Inc.
Conciliación de flujos de caja procedentes de actividades operativas con flujos de caja libre
(No auditada)
(En millones)

	Tres meses hasta 31 de diciembre,		Años finalizados 31 de diciembre,					
	2020	2019	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Caja neta proporcionada por las actividades operativas	$ 193	$ 349	$ 885	$ 791	$ 1,102	$ 785	$ 622	$ 91
Efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados.	-	-	-	186	-	-	-	-
Caja neta ajustada proveniente de actividades operativas	193	349	885	977	1,102	785	622	91
Pago por compras de propiedad y equipo	(149)	-188	(526)	(601)	(551)	-504	-483	-249
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	47	60	195	252	143	118	69	60
Flujo de caja libre	$ 91	$ 221	$ 554	$ 628	$ 694	$ 399	$ 208	$ (98)

Nota: Los datos de 2016 y 2017 se han reformulado para reflejar el impacto de la Actualización de la normativa contable 2016-18
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 durante los periodos anuales que finalizaron el jueves, 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los ingresos operativos ajustados, el ratio de operación ajustado y el EBITDA ajustado para los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA
Carga fraccionada en Norteamérica de XPO Logistics
Índice operativo ajustado y EBITDA ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Años finalizados el 31 de diciembre					
	2020	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**	**2015**
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 3,106	$ 3,259	$ 3,230	$ 3,140	$ 3,035	$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible	433	532	552	455	370	448
Ingresos	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	1,748	1,786	1,754	1,697	1,676	1,741
Transporte adquirido	334	397	400	438	438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados	186	264	293	234	191	230
Otros gastos operativos	495	471	590	574	538	511
Depreciación y amortización	224	227	243	233	203	164
Alquileres	65	49	44	42	41	49
Ingresos operativos	487	597	458	377	318	202
Índice operativo [1]	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Transacción, integración y costes de renovación de marca	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	4	3	3	-	-	-
Gastos de amortización	34	34	33	34	34	10
Otros ingresos [2]	43	22	29	12	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios de compra actualizados de los activos adquiridos	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados [3]	$ 573	$ 656	$ 523	$ 442	$ 374	$ 233
Índice operativo ajustado [4]	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Gasto de depreciación	190	193	210	199	169	154
Otros	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajustado [3]	$ 764	$ 851	$ 733	$ 647	$ 547	$ 381

[1] El índice operativo se calcula como (1 – (resultados operativos divididos por ingresos))
[2] Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones
[3] Los ingresos operativos ajustados y el EBITDA ajustado se concilian con los ingresos operativos de las cuentas consolidadas de la declaración de ingresos
[4] El índice operativo ajustado se calcula como (1 – (resultados operativos ajustados divididos por ingresos))
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles a las operaciones de LTL en Norteamérica durante los cuartos trimestres que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado para los mismos periodos.

Conciliación de medidas no PCGA
Carga fraccionada en Norteamérica de XPO Logistics
Índice operativo ajustado
(No auditada)
(En millones)

	Cuartos trimestres que finalizaron el 31 de diciembre,					
	2020	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**	**2015**
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 806	$ 777	$ 791	$ 755	$ 749	$ 753
Ingresos por cargos por combustible	110	128	138	121	96	98
Ingresos	916	905	929	876	845	851
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	452	436	442	422	427	450
Transporte adquirido	88	92	100	108	106	119
Impuestos sobre el combustible y relacionados	48	59	75	64	52	47
Otros gastos operativos	117	101	141	139	142	145
Depreciación y amortización	55	58	60	56	55	53
Alquileres	18	13	11	11	10	11
Ingresos operativos [1]	138	146	100	76	53	26
Índice operativo [2]	84.9%	83.9%	89.2%	91.3%	93.7%	96.9%
Transacción, integración y costes de renovación de marca	-	-	-	1	15	20
Costes de reestructuración	(1)	-	3	-	-	-
Gastos de amortización	9	9	8	9	11	10
Otros ingresos [3]	10	5	7	3	2	1
Ingresos operativos ajustados [1] [4]	$ 156	$ 160	$ 118	$ 89	$ 80	$ 57
Índice operativo ajustado [5]	83.0%	82.3%	87.3%	89.9%	90.5%	93.3%

[1] Ingresos operativos e ingresos operativos ajustados incluyen las plusvalías inmobiliarias de 14 millones, 32 millones y 5 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 31 de diciembre de 2020, 2019 y 2017, respectivamente
[2] El índice operativo se calcula como (1 - (resultados operativos divididos por ingresos))
[3] Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones
[4] Ingresos operativos ajustados se concilia con los resultados operativos en las cuentas consolidadas de la declaración de ingresos
[5] El índice operativo ajustado se calcula como (1 – (resultados operativos ajustados divididos por ingresos))
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

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

XPO Logistics, Inc.
Conciliación de ingresos netos con el EBITDA ajustado excluyendo la Carga completa
(No auditada)
(En millones)

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

[1] Hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa
Nota: El EBITDA ajustado se ha preparado asumiendo un 100 % de propiedad de XPO Logistics Europe.
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

miércoles, 10 de febrero de 2021

Guion y diapositivas de presentación

El siguiente guion se ha de leer en conjunción con la presentación de diapositivas incluida, que contiene, entre otra información, datos originales para parte de la información que se presenta en este guion.

Gracias por su asistencia. Empezaremos con un resumen de XPO Logistics hoy y nuestra estrategia para impulsar el crecimiento, la diferenciación competitiva y el rendimiento financiero. También actualizaremos la información sobre algunos desarrollos recientes, incluido el plan derivado que anunciamos en diciembre. Y ofreceremos una descripción general de nuestro sólido rendimiento financiero del cuarto trimestre de 2020, que reflejó nuestra dramática recuperación de los efectos de la COVID-19.

XPO es uno de los mayores proveedores de servicios de cadena de suministro del mundo, con más de 16.000 millones de dólares en ingresos en 2020 y una red integrada de personas, tecnología y activos físicos en 30 países. Usamos nuestra red para ayudar a más de 50.000 clientes a operar sus cadenas de suministro de manera más eficiente.

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

Nuestros mercados están ampliamente diversificados. Los clientes a los que proporcionamos nuestros servicios están presentes en todos los sectores importantes y forman parte de todos los segmentos de la economía. Nuestros ingresos provienen de una mezcla de verticales clave tales como los sectores del comercio al por menor y comercio electrónico, de alimentación y bebidas, de bienes de consumo envasados, de tecnología y del sector industrial.

En 2020, el 58 % de nuestros ingresos procedieron de EE. UU., 13 % del Reino Unido y 11 % de Francia. En términos generales, España fue el siguiente país en generación de ingresos, con un 6 %. En total, contábamos con 1.523 ubicaciones y más de 100.000 empleados a finales de 2020; nuestra adquisición en enero de 2021 de la mayoría de las operaciones de logística por contratos de Kuehne + Nagel en el Reino Unido e Irlanda aumentó nuestro recuento de ubicaciones a 1.629. Con la adquisición, dimos la bienvenida a aproximadamente 6.000 nuevos empleados, así como a muchos clientes de primera línea en tres segmentos verticales estratégicos: tecnología y comercio electrónico, servicios de alimentación y bebidas.

En diciembre anunciamos nuestros importantes planes para llevar a cabo una escisión de su segmento de logística para que cotice en bolsa como una empresa independiente. Si la transacción se completa según lo planificado, creará dos líderes especializados del sector: la

empresa escindida será el segundo proveedor de logística por contratos más grande del mundo, y la empresa restante será un proveedor global de servicios de transporte de carga fraccionada (LTL) y corretaje de camiones. La transacción está sujeta a varias condiciones y puede llevarse a cabo o no, o sus términos o fechas pueden ser diferentes de lo planificado originalmente.

Aspectos destacados para los inversores

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

- Somos un líder mundial en logística y corretaje de camiones, y un líder norteamericano en transporte de carga fraccionada (LTL), con una impresionante exposición en segmentos verticales que tienen antecedentes de demanda permanente.
- Tenemos numerosas oportunidades de crecimiento de primera línea, incluido el crecimiento orgánico a través de la innovación y la mejora de la cuota de mercado a través de fusiones y adquisiciones.
- Estamos en una posición sólida para beneficiarnos de los predominantes vientos de cola del sector —comercio electrónico y comercio omnicanal, el cambio hacia la subcontratación de la cadena de suministro y la creciente demanda de los clientes por capacidades digitales— gracias a nuestra capacidad de ampliación, densidad, experiencia y tecnología.
- Nuestro rápido ritmo de innovación marca la diferencia de nuestros servicios y aprovecha al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización.
- Nuestra capacidad de ampliación nos proporciona un importante apalancamiento operativo, poder adquisitivo, la capacidad de innovar y la habilidad para servir a grandes clientes.
- Somos hábiles asignadores de capital, con un enfoque disciplinado en el rendimiento y un historial envidiable de creación de valor sustancial para los accionistas.
- Proporcionamos servicios a clientes en diferentes verticales con diversos ciclos económicos y la mayoría de nuestros ingresos se generan gracias a contratos a largo plazo: haciendo que nuestro rendimiento sea más resistente en ciclos económicos.
- Nuestro modelo de negocio está optimizado en cuanto a la generación del flujo de caja libre en todas las etapas del ciclo; alrededor de 70 % de nuestros ingresos son ligeros de activos, con bajo mantenimiento de capex.
- Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: no solo nuestros 35 altos ejecutivos sénior sino también los 2.500 profesionales en el siguiente nivel que cuentan con una gran experiencia en empresas líderes en el sector.
- Estamos llevando a cabo 10 iniciativas de beneficios que son autónomas y en gran medida independientes de las condiciones macroeconómicas. En total, estas iniciativas representan entre 700 millones y 1.000 millones de dólares de tasa de mejora de los beneficios para 2023.

Estamos satisfechos con el progreso realizado por nuestras iniciativas de mejora de los beneficios en 2020. Por ejemplo, nuestra tecnología ha ayudado a aumentar la rentabilidad de nuestro negocio de corretaje de camiones y ha mejorado las medidas clave de precios y productividad en nuestro negocio LTL. En nuestros almacenes de logística, nuestros análisis de productividad nos ayudan a compensar el mayor coste de la mano de obra al hacer un uso óptimo de las horas de trabajo.

Resumen de tecnología

Una de las formas de fortalecer nuestras relaciones con los clientes es dando formación a nuestros empleados para que brinden un servicio superior a través de nuestra tecnología. Nuestra industria está evolucionando y los clientes quieren eliminar los riesgos de sus cadenas de suministro a través de una sólida visibilidad y digitalización. Ya estamos bien posicionados para brindar este valor a los clientes, porque priorizamos la visibilidad, el control y la automatización en las primeras etapas de nuestro desarrollo tecnológico.

Hemos construido una plataforma altamente ampliable en la nube que acelera la implementación de nuevas formas de aumentar la eficiencia, controlar los costes y aprovechar nuestra presencia. Podemos implementar innovaciones en múltiples regiones en un tiempo relativamente corto, y también tomar una innovación desarrollada para uno de nuestros servicios y aplicarla a otros servicios para diferenciar el valor que ofrecemos. Esta agilidad proporciona a nuestras grandes cuentas un incentivo añadido para usarnos para varias soluciones.

Creemos que nuestra inversión en tecnología se encuentra entre las más altas de nuestro sector, con una media anual de aproximadamente 500 millones de dólares. En 2020, renovamos nuestra asociación con el Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT) en su Programa de Relación Industrial; XPO es la primera empresa de logística global en colaborar en la innovación de la industria con las mentes más privilegiadas e instalaciones de investigación del MIT.

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

XPO Smart™

XPO Smart™ es nuestro conjunto patentado de herramientas inteligentes y análisis que se ajusta automáticamente a los sitios para impulsar la productividad en nuestras operaciones. Incorpora ciencia de datos dinámica, análisis predictivo y aprendizaje automático para ayudar a nuestros gerentes en la toma de decisiones. Utilizamos XPO Smart™ para mejorar la gestión de la mano de obra y el inventario de una manera segura, disciplinada y rentable.

Nuestras herramientas de XPO Smart™ se implementaron en todas nuestras operaciones de muelles de carga fraccionada, en el 85 % de nuestros centros de logística en Norteamérica y en el 50 % de nuestros centros de logística en Europa a finales de 2020, con más implementaciones en curso. Esperamos ver un aumento significativo en la productividad gracias a estas implementaciones, dado que utilizamos XPO Smart™ en nuestras operaciones.

Automatización inteligente de los almacenes

La automatización inteligente de los almacenes es una prioridad para nuestro segmento logístico. Esto incluye robots autónomos y robots colaborativos (cobots), sistemas de clasificación automatizados, vehículos de guiado automático (AGV), sistemas de entrega de mercancías al personal para su tramitación y dispositivos inteligentes portátiles. Integramos estas tecnologías en nuestras operaciones y las controlamos internamente con nuestro sistema de gestión de almacenes patentado.

La automatización avanzada, la robótica y los sistemas autónomos de entrega de mercancías al personal son particularmente efectivos para ofrecer mejoras críticas en velocidad, precisión y

productividad. Es importante destacar que la automatización también mejora la seguridad y la calidad general del empleo.

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

XPO Connect™

XPO Connect™ es nuestro mercado de transporte digital patentado; abarca nuestro sistema central Freight Optimizer, la interfaz del expedidor, el motor de tarificación, la interfaz del transportista y nuestra aplicación móvil para transportistas llamada Drive XPO™. Esta plataforma digital de aprendizaje automático totalmente automatizada nos brinda un marco ampliable para mejorar de forma continua nuestro servicio, capturar cuota de mercado y reducir costes.

XPO Connect™ conecta a los expedidores con los transportistas de mercancías, tanto virtualmente como a través de nuestras operaciones de transporte. Proporcionamos a los expedidores acceso a nuestra red de transporte y datos de mercado, mientras que los transportistas realizan transacciones para contratar cargas a través de la aplicación móvil. Tenemos más de 75.000 transportistas registrados en XPO Connect™ y más de 300.000 descargas de la aplicación de conductores.

Optimización LTL

En LTL, nuestra tecnología se centra en optimizar los componentes principales del servicio que brindamos: transporte en línea, recogida y entrega y tarificación. Nuestra red de transporte de línea LTL de Norteamérica mueve mercancías aproximadamente 3,7 millones de kilómetros por día de media, y aproximadamente el 15 % de ese volumen viaje de forma directa.

Con el desarrollo inteligente de rutas, podemos reducir los kilómetros de vacío en nuestra red de transporte de línea, mejorar el factor de carga y mitigar el daño de las mercancías. Nuestros modelos de derivación patentados asimilan cantidades masivas de datos para proporcionar recomendaciones basadas en volumen y densidad, teniendo en cuenta las dimensiones de la carga para identificar las brechas en la utilización de los camiones.

Otras áreas de LTL que están listas para la optimización incluyen el diseño de rutas para recogidas y entregas, la gestión de precios, la utilización de camiones, la gestión de excepciones y la productividad en los muelles.

Información general de la empresa

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

Las cadenas de suministro son únicas por naturaleza. Cada una es una red que abarca cada paso que una empresa debe dar para llevar sus mercancías desde su origen a los usuarios finales. Nuestros clientes por lo general cuentan con cadenas de suministro que incluyen proveedores, fabricantes, mano de obra, activos, tecnologías, datos y otros recursos. Hay tendencias seculares del sector a nuestro favor, incluida la aceleración del comercio electrónico. Ciertos servicios, como el corretaje de camiones, están recibiendo un impulso adicional de la automatización, y la externalización en general recibió un empujón debido a la mayor atención en las cadenas de suministro a la reducción de riesgos impulsadas por la pandemia.

Nuestra oferta de servicios es ligera de activos en general, ya que estos representan menos de un tercio de los ingresos. En 2020, nuestro capex neto fue de 2 % de los ingresos: un porcentaje significativamente bajo en comparación con grupos competidores de capital intensivo en nuestro sector, como por ejemplo el transporte de carga fraccionada, carga completa, paquetería y transporte ferroviario. Los activos que poseemos o alquilamos son componentes críticos de los servicios al cliente que proporcionamos, como 890 instalaciones logísticas, 552 muelles de transbordo y aproximadamente 15.000 tractocamiones y 39.000 tráileres.

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

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

La naturaleza única de nuestros servicios nos brinda la oportunidad de relacionarnos con diferentes tipos de clientes. Donde existen puntos en común, compartimos el conocimiento en toda nuestra gama de servicios con énfasis en las prácticas recomendadas para el servicio al cliente, la seguridad, la formación, la excelencia operativa y los recursos humanos.

Resumen de las operaciones de logística

XPO está a la vanguardia de un sector de logística de 130.000 millones de dólares en Norteamérica y Europa combinados. Nuestra presencia se sitúa en aproximadamente 20 millones de metros cuadrados (212 millones de pies cuadrados) de espacio de almacén, esto nos hace interesantes para clientes multinacionales, al igual que nuestra experiencia en verticales, tecnología y capacidades en ingeniería.

Dentro de nuestro segmento de logística global, al que a veces nos referimos como cadena de suministro, hemos identificado seis factores clave para la creación de valor. Estos son:

- Nuestro sólido posicionamiento con clientes de primera línea que requieren soluciones a medida;
- Importantes ventajas de escala para atender la demanda de comercio minorista omnicanal y comercio electrónico, incluida la mayor plataforma de tramitación externalizada de pedidos de comercio electrónico de Europa y capacidades de ampliación para la tramitación de pedidos de comercio electrónico y la gestión de devoluciones en Norteamérica;

- Nuestra tecnología patentada, como XPO Smart™ y nuestra plataforma de gestión de almacenes, que proporciona agilidad, visibilidad, velocidad, precisión y control;
- Nuestra red XPO Direct™ es una solución de distribución de espacio compartido única que brinda a los clientes una forma fluida de posicionar sus inventarios cerca de las poblaciones objetivo, reduciendo los costes fijos y tiempos de tránsito;
- Una gran oportunidad para incrementar la cuota de mercado en especializaciones establecidas donde tenemos una presencia de muchos años y clientes destacados; e
- Importantes palancas para un crecimiento rentable y un flujo de caja libre fuerte, con posibilidades a largo plazo para la expansión de los márgenes.

Nuestro segmento de logística proporciona tramitación de pedidos y otros servicios de distribución que se diferencian gracias a nuestra capacidad para ofrecer soluciones personalizadas y basadas en la tecnología. Nuestros clientes de logística incluyen muchas empresas destacadas con relaciones duraderas con XPO que a menudo amplían el alcance y la escala de los servicios que les proporcionamos.

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

El sector del comercio electrónico, en particular, sigue mostrando un crecimiento fuerte y secular. Muchas de nuestras instalaciones de comercio electrónico también gestionan devoluciones de mercancías, lo que se conoce como logística inversa. Anterior a la pandemia del COVID-19, el comercio electrónico ya experimentaba un crecimiento a nivel mundial por encima del 10 %, y ese crecimiento se ha acelerado a medida que más consumidores optan por comprar productos en línea. Este nivel de crecimiento supone un problema para muchas empresas que gestionan la tramitación de pedidos y las devoluciones internamente a la vez que proporcionan altos niveles de servicio. Proporcionamos soluciones para empresas de comercio electrónico especializadas, minoristas omnicanal y fabricantes con canales de distribución de posventa, incluidas las devoluciones de mercancías que se han convertido en un subproducto importante de la tramitación de pedidos.

Uno de los servicios más valorados en múltiples segmentos verticales de clientes es la logística inversa. Dependiendo de la mercancía que se devuelva, esta área de la logística de rápido crecimiento puede incluir inspecciones, reempaquetado, reacondicionamiento, ventas o eliminación, devoluciones y gestión de garantías. Los servicios de logística inversa se han vuelto fundamentales para las empresas con mercados de consumo finales, ya que los compradores "prueban" cada vez más la mercancía que compran en línea.

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

tramitación. En 2019, integramos robótica colaborativa y sistemas de entrega de mercancías al personal para su posterior tramitación en varios de nuestros almacenes para apoyar a nuestros empleados y mejorar la eficiencia; esto aumentó sustancialmente el rendimiento en 2020.

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

También hemos desarrollado análisis que predicen picos futuros a petición basados en historiales de datos y gastos previstos de los clientes. Alrededor del 15 % al 35 % de los bienes de consumo comprados en línea se devuelven, según la categoría de producto, y esto crea picos inversos en determinadas épocas del año. Gracias a la automatización, hemos podido reducir varios días del proceso inverso, lo que acelera la capacidad de un cliente para devolver los productos al comercio minorista para su venta.

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

Nuestras herramientas de gestión laboral de XPO Smart™ nos ayudan a compensar el mayor coste de la mano de obra en nuestras instalaciones haciendo un uso óptimo de las horas de trabajo. A medida que los volúmenes de logística aumentan, los responsables de nuestras instalaciones tienen la capacidad de realizar ajustes rápidos en los niveles de mano de obra en tiempo real. XPO Smart™ se ajusta automáticamente de un sitio a sitio para impulsar la productividad en toda nuestra red logística.

XPO Direct™

XPO Direct™ es nuestra red de distribución de espacio compartido para clientes B2C y B2B en Norteamérica. Esta solución única proporciona a los comercios minoristas, los minoristas de comercio electrónico y a los fabricantes una forma de gestionar la tramitación de pedidos utilizando nuestra escala, capacidad e innovación sin la necesidad de añadir centros de distribución con altos costes fijos. El modelo aprovecha las fortalezas de nuestros segmentos de transporte y logística combinados. Nuestra tecnología conecta nuestras instalaciones, que sirven como sitios de almacenamiento de existencias estratégicamente ubicados y muelles de transbordo que múltiples clientes pueden utilizar al mismo tiempo. Las necesidades de transporte son respaldadas por nuestra capacidad de corretaje, contratada y en propiedad.

XPO Direct™ ofrece a los clientes la flexibilidad necesaria para reposicionar mercancías en un intervalo de entrega por transporte terrestre de uno o dos días para aproximadamente el 99 % de la población de EE. UU., a medida que cambian los patrones de demanda y en las proximidades a los comercios para la reposición de inventario. Esto responde directamente a la creciente demanda de tiempos de tramitación más cortos, además, la agilidad del servicio mejora las marcas. Además, nuestros clientes tienen la ventaja de contar con tecnología de vanguardia para facilitar los negocios en ambos extremos de la distribución, y análisis predictivos que ayudan a planificar los flujos de inventario.

Resumen de las operaciones de transporte

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

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

- Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales como el tercer proveedor de LTL en Norteamérica, con una red LTL líder en Europa Occidental;
- Oportunidades para mejorar aún más la rentabilidad, más allá de las ganancias significativas ya obtenidas, mediante el uso de nuestra tecnología inteligente para optimizar el transporte de línea, la recogida y entrega, los precios y el gasto laboral variable; y
- Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas con clientes y socios de redes nacionales, transfronterizas e internacionales.

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

- Capacidad y escala críticas como el tercer proveedor de corretaje a nivel mundial, el segundo intermediario en Norteamérica y la empresa de transporte más grande del Reino Unido, Francia, España, Portugal y Marruecos;
- Oportunidades para desbloquear ingresos incrementales y obtener ganancias mucho más allá de los niveles actuales a través de nuestro mercado digital XPO Connect™, y captar oportunidades de alto margen con nuestra tecnología de tarificación; y
- La capacidad de profundizar nuestras relaciones a largo plazo con clientes de Nivel 1 para aumentar la cuota de bolsillo y aprovechar nuestra experiencia en verticales clave.

Transporte de carga fraccionada (LTL)

Nuestras operaciones de LTL en Norteamérica se basan en activos. Proporcionamos a los clientes servicios de transporte LTL regionales, interregionales y transcontinentales por densidad geográfica y días definidos con una de las flotas de tractocamiones y remolques más grandes del sector, conductores profesionales y una red nacional de terminales. Esto incluye el servicio transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, así como el servicio dentro de Canadá. En 2020, nuestras operaciones LTL en Norteamérica ofrecieron más de 75.000 rutas de entrega en 24 y 48 horas.

Hemos doblado el EBITDA en carga fraccionada en Norteamérica en cuatro años tras la compra de este negocio y hemos mejorado la operación significativamente. En el cuarto trimestre, nuestro índice operativo fue del 84,9 % y el índice operativo ajustado fue 83,0 %. Sin incluir las ganancias por ventas de inmuebles, nuestro índice operativo ajustado LTL mejoró 130 puntos base interanual a 84.5 %, el sexto año consecutivo que mejoramos nuestro índice operativo ajustado del cuarto trimestre. Tenemos una oportunidad bien definida de aumentar nuestro EBITDA de LTL a al menos 1.000 millones de dólares en 2022.

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

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

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

En Europa, nuestra oferta de LTL utiliza una combinación de operaciones que incluyen activos (flota XPO) y activos ligeros (transportistas contratados), respaldados por una red de terminales. Proporcionamos servicios LTL a nivel nacional en Francia, Reino Unido, España y Portugal, y ofrecemos distribución LTL multinacional en toda Europa. Esta oferta atrae a grandes clientes con mercados paneuropeos.

Corretaje de camiones

Nuestras operaciones de corretaje de camiones no se basan en activos: colocamos las mercancías de los expedidores con transportistas cualificados, principalmente empresas de transporte terrestre. Los intermediarios de transporte se han incorporado de manera coherente al sector de camiones de alquiler a lo largo del tiempo, en parte debido al acceso fiable a la capacidad que los intermediarios pueden proporcionar y, más recientemente, debido el acceso digital a las capacidades de los camiones. Tenemos un historial de generación de crecimiento de los ingresos que supera al crecimiento del sector de corretaje de EE. UU.: de 2013 a 2019, nuestra tasa anual de crecimiento compuesto de 16,3% fue aproximadamente 770 puntos básicos mejor que la del sector.

Los precios de los servicios de corretaje de camiones se basan en un mercado al contado o por contratos para los transportistas. Los clientes nos ofrecen cargas a través del intercambio electrónico de datos, correo electrónico, teléfono y nuestra plataforma XPO Connect™ a diario; recaudamos los pagos de nuestros clientes y pagamos a los transportistas por el transporte de las mercancías. Los resultados de nuestras operaciones de corretaje de camiones se incluyen como parte de nuestros servicios de corretaje de mercancías; incluidos servicios auxiliares, ligeros de activos para envíos urgentes, intermodal y factaje.

Nuestras capacidades de corretaje de camiones se diferencian por la capacidad de ampliación, la experiencia y las ventajas críticas de nuestra tecnología. A fecha de 31 de diciembre de 2020, teníamos aproximadamente 75.000 transportistas independientes en nuestra red de corretaje global, lo que nos da acceso a más de un millón de camiones. Nuestro modelo operativo nos permite reducir nuestros costes cuando la demanda es baja y flexionar nuestros recursos para encontrar camiones cuando la demanda repunta.

XPO Connect™ mejora constantemente nuestro servicio de corretaje a través de la automatización, haciéndonos más productivos y ayudando a que nuestro servicio destaque de cara a los clientes. Nuestra plataforma digital se ha convertido en una de las tecnologías de adopción más rápidas del sector del corretaje, y el tremendo potencial de las aplicaciones futuras establece a XPO Connect™ en un potente nivel de crecimiento.

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

Además, podemos ayudar a los clientes con otras necesidades de la cadena de suministro, como envíos urgentes o transporte intermodal; o los clientes pueden subcontratar la gestión del transporte de mercancías con nosotros. A fecha de 31 de diciembre de 2020, contábamos con aproximadamente 10.000 contratistas independientes con contrato para ofrecer servicios auxiliares a nuestros clientes.

Una cultura con objetivos

Al transmitir nuestros puntos fuertes, creemos que debe darse igual peso al aspecto humano de XPO. Nuestra empresa emplea a más de 100.000 extraordinarias personas que cuentan con grandes conocimientos acerca de nuestros clientes y nuestro negocio. Nuestra principal prioridad, mantener a nuestro personal sano, ha adquirido nuevas dimensiones debido a la pandemia del COVID-19. Actuamos rápidamente e implementamos numerosas medidas diseñadas para garantizar el bienestar físico, mental y financiero de nuestros empleados.

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. También fomentamos la seguridad emocional en el trabajo, con solidas directrices éticas que definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la falta de honradez, la discriminación, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés, el tráfico de información privilegiada y la trata de personas.

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

Nuestra Política de cuidado del embarazo es un estándar de excelencia no solo para nuestro sector, sino para cualquier industria. Cualquier empleado de XPO, hombre o mujer, que se convierte en padre por nacimiento o adopción puede optar a una baja pagada al 100 % durante seis semanas si es el o la cuidadora principal del bebe o una baja de dos semanas pagadas si es el o la cuidadora secundaria. Además, las mujeres reciben hasta 20 días de baja por embarazo al 100 % de su salario por motivos de salud y bienestar, y otras preparaciones para la llegada de su bebe.

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

También nos hemos asociado con una prestigiosa red sanitaria para mujeres y familias para ofrecer servicios sanitarios adicionales gracias a sus 1.400 profesionales de la salud en 20

especialidades a través de una clínica virtual. En total, más de 30 beneficios de calidad están disponibles para las mujeres y familias de XPO en Estados Unidos. Estos incluyen servicios de fertilidad, atención prenatal y postparto, promoción de los vínculos familiares pagada y un programa de reintegración al trabajo.

Sostenibilidad medioambiental

La sostenibilidad medioambiental es una prioridad importante para nosotros. En Estados Unidos, XPO ha sido nombrada una de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* durante 5 años seguidos. En Francia, hemos renovado nuestro compromiso con la Carta del CO_2 por otros tres años. En España, todos nuestros centros cumplen con los estándares de certificación energética LEED para el consumo 100 % de energía renovable.

En nuestro segmento de logística, varias de nuestras instalaciones de almacenamiento cuentan con la certificación ISO 14001, lo que garantiza el cumplimiento de normativas medioambientales y de otro tipo. El innovador centro de logística que creamos con Nestlé está operando con sistemas de refrigeración de amoníaco respetuosos con el medio ambiente, iluminación que ahorra energía, bombas de calor de fuentes de aire para las áreas de administración y recolección de agua de lluvia.

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

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

Nuestra moderna flota terrestre en Europa cumple en un 98 % con las normas Euro V, EEV y Euro VI. También somos propietarios de una gran flota de camiones de gas natural que opera en Francia, Reino Unido, España y Portugal, y en 2020 invertimos en 80 nuevos tractocamiones que utilizan gas natural licuado (GNL). Esto aumentó nuestra flota terrestre que utiliza combustibles alternativos en Francia a más de 250 vehículos con GNL. En España, contamos con megacamiones aprobados por el gobierno para transportar mercancías en menos viajes, y nuestras operaciones de último kilómetro en Europa utilizan vehículos eléctricos para entregas en ciertas áreas urbanas, reduciendo así las emisiones a cero.

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

Aspectos financieros destacados del cuarto trimestre de 2020[1]

En el cuarto trimestre, los resultados de nuestros ingresos, beneficios y flujo de caja libre fueron mucho mejores de lo esperado. Las inversiones realizadas en nuestro personal y tecnología en 2020 nos ayudaron a acelerar nuestros ingresos y generamos los ingresos más altos de cualquier trimestre de nuestra historia.

El rápido crecimiento del comercio electrónico continuó siendo uno de los principales impulsores de nuestros ingresos de logística tanto en Norteamérica como en Europa. En nuestro segmento de transporte, presentamos nuestro mejor índice operativo ajustado de cuarto trimestre hasta la fecha. Dentro del segmento de transporte, logramos un rendimiento sobresaliente en el corretaje de camiones, con notables mejoras en volúmenes, productividad y rentabilidad.

Los aspectos financieros destacados del trimestre son:

- 4.670 millones de dólares en ingresos
- 228 millones de dólares en ingresos operativos
- 93 millones de dólares en ingresos netos[2]
- 0,91 dólares de ganancias por acción diluida
- 121 millones de dólares en ingresos netos ajustados[2]
- 1,19 dólares de ganancias por acción diluida ajustada[3]
- 449 millones de dólares de EBITDA ajustado
- 193 millones de dólares de flujo de caja de operaciones
- 91 millones de dólares de flujo de caja libre

Orientación para 2021

La empresa emitió los siguientes objetivos para el año 2021 completo:

- EBITDA ajustado de 1.725 a 1.800 millones de dólares, un aumento del 24 % al 29 % interanual;
- Depreciación y amortización de 780 millones a 800 millones de dólares;
- Gastos por intereses de 275 millones a 285 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24 % al 26 %; y
- *BPA diluido ajustado de 5,10 a 5,85 dólares[4].

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

- Gastos de capital brutos de 625 millones a 675 millones de dólares;
- Gastos de capital netos de 475 millones a 525 millones de dólares; y
- Flujo de caja libre de 600 y 700 millones de dólares americanos.

[1] Las conciliaciones de las medidas financieras no PCGA utilizadas en este documento se incluyen en la presentación de diapositivas
[2]Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios
[3]Incluye la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición de 0,25 dólares por acción diluida
[4] Excluye la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones estimada en 145 millones de dólares en 2021

* Presentaremos ingresos netos ajustados y BPA diluidos ajustados excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones, comenzando con la presentación de informes de 2021.

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

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

Posición de liquidez

El 31 de diciembre de 2020, contábamos con aproximadamente 3.100 millones de dólares de liquidez total, incluidos 2.100 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo y 1.000 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible. La empresa no tiene deudas importantes con vencimientos inmediatos hasta mediados de 2023.

Fuerte impulso de cara al futuro

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

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

Nuestro contrato como socio oficial de transporte del Tour de Francia se ha ampliado hasta 2024. El año pasado fue el cuadragésimo año consecutivo en que nos asociamos con el Tour y nos enorgullece apoyar a los participantes de la carrera en el escenario global, en particular dada las intensas precauciones frente a la COVID-19 que permitieron que el evento saliese adelante.

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, y en 2019 el Financial Times nos galardonó como líder de diversidad en Europa. Gartner nos ha calificado como líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos durante cuatro años consecutivos. Fuimos nombrados empresa ganadora “W” por 2020 Women on Boards por la diversidad de género de nuestro consejo de directores.

En Italia, fuimos galardonados con el premio a la Empresa logística del año por innovación tres años consecutivos. *Logistics Manager* nos nombró 3PL del año. Y en el Reino Unido, Glassdoor nos votó como una de las tres mejores empresas para trabajar. *Forbes* nos calificó como una de las empresas americanas de mayor rendimiento en Global 2000 y uno de los mejores empleadores de Estados Unidos y España. Agradecemos a nuestros empleados por crear la cultura que nos ha llevado a la obtención de estos reconocimientos.

Este mes, *Fortune* nombró a XPO como una de las Empresas más admiradas del mundo por cuarto año consecutivo Otros dos reconocimientos que hablan de nuestra cultura son nuestra clasificación por *Newsweek* en el top 100 de las empresas más responsables de Estados Unidos, y por Statista como una de las empresas más socialmente responsables de Francia. Tanto los Países Bajos como Francia incluyeron a XPO entre los tres primeros 3PL en sus respectivos países.

Contamos con los vientos de cola más grandes del sector a nuestras espaldas para 2021. Nuestra guía para el año completo este año es de 1.725 a 1.800 millones de dólares de EBITDA ajustado, lo que representa un crecimiento anual de 24 % a 29 %. Esperamos lograr un nivel similar de crecimiento en cada uno de nuestros segmentos de transporte y logística.

Estamos progresando a buen ritmo en la escisión planificada de nuestro segmento de logística. Hemos nombrado a un equipo de alta dirección de clase mundial de nuestras propias filas y estamos entusiasmados con el talento adicional que estamos reclutando. Nuestro objetivo es una clasificación crediticia de grado de inversión.

Confiamos en que la escisión, si se completa según lo previsto, mejorará las perspectivas de crecimiento de ambas empresas. Cada una tendrá mayor flexibilidad para adaptar la toma de decisiones estratégicas y las asignaciones de capital a sus mercados finales, con el beneficio de un sólido posicionamiento como innovadores centrados en el cliente. Creemos que la escisión planificada es una forma eficaz de generar un valor significativo para nuestros clientes, empleados y accionistas.

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

Gracias por su interés.

Medidas financieras no PCGA

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

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

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

EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultaría, asignaciones para retenciones y 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 ajustada proporcionada por las actividades de operaciones, menos el pago realizado por compras de propiedades y equipos más ingresos procedentes de ventas de propiedades y equipos, con la caja neta ajustada proporcionada por actividades de operaciones definidas

como caja neta proporcionada por actividades de operaciones más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados. Consideramos que el EBITDA, el EBITDA ajustado, el margen de EBITDA ajustado y el EBITDA excluyendo carga completa 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), 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 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. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado de nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al (i) eliminar el impacto de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2021 completo para el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre, una conciliación de estas medidas no PGCA con las correspondientes medidas PGCA, no está disponible sin que ello suponga un esfuerzo considerable debido a la variabilidad y complejidad de EBITDA ajustado, los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas objetivo no PGCA. La variabilidad de estos elementos puede tener un impacto significativo en nuestros resultados financieros PCGA en el futuro y, como resultado, no podemos preparar a futuro la declaración de ingresos ni la declaración de flujos de caja, según PCGA que son necesarios para crear esa conciliación.

Declaraciones a futuro

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

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que pueden causar o contribuir a una diferencia sustancial se incluyen los riesgos ya indicados en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, magnitud, duración y secuelas de la pandemia de la COVID-19 y las respuestas del gobierno a la pandemia de la COVID-19; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes, a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; nuestra capacidad para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de mejora de ganancias con respecto a las empresas adquiridas; asuntos relacionados con nuestros derechos de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas; cambios en el precio del combustible y el recargo por combustible; desastres naturales, ataques terroristas o incidentes similares; riesgos e incertidumbres con respecto a la posible oportunidad y los beneficios previstos a partir de la escisión propuesta de nuestro segmento de logística, incluida la aprobación final para la escisión propuesta y el riesgo de que la escisión no se complete en los términos o el cronograma actualmente contemplados, como mucho; el impacto de la escisión propuesta en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión propuesta para cualificar para el tratamiento libre de impuestos a los fines del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallas o infracciones de dichos sistemas; nuestro endeudamiento sustancial; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés fijas y flotantes; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener conductores calificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y presiones ejercidas por la competencia y los precios.

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