

SEPTIEMBRE 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 o una medida proforma preparada y presentada de conformidad con el Artículo 11 de la Regulación S-X, según corresponda, cuyas conciliaciones se establecen en los cuadros financieros adjuntos a esta presentación.

Esta presentación incluye las siguientes medidas financieras no PCGA: ingresos operativos ajustados, índice operativo ajustado y ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") para el negocio de carga fraccionada de XPO en Norteamérica para los últimos doce meses que finalizaron el 30 de junio de 2021, los periodos de tres meses finalizados el 30 de junio de 2021 y 2020, los periodos de seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 30 de junio de 2020, los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; EBITDA ajustado proforma excluyendo los resultados de las operaciones de GXO Logistics, Inc. ("GXO") ("EBITDA ajustado proforma"), ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma atribuibles a los accionistas ordinarios excluyendo los resultados de las operaciones de GXO ("ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma"), ingresos (pérdidas) diluidos ajustados proforma por acción excluyendo los resultados de operaciones para GXO ("BPA ajustada proforma") e ingresos (pérdidas) operativos ajustados proforma de forma consolidada y para nuestro segmento de transporte y corporativo para los periodos de tres meses finalizados el 30 de junio de 2021 y 2020; EBITDA ajustado proforma para los últimos doce meses finalizados el 30 de junio de 2021, el periodo de doce meses finalizado el 31 de diciembre de 2021 y los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 2020; y la deuda neta proforma y apalancamiento neto proforma al 30 de junio de 2021.

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

EBITDA ajustado, EBITDA ajustado proforma, ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma y el BPA ajustado proforma incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas a esta presentación. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, asignaciones para retenciones y sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO.

Consideramos que el EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado proforma 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 (pérdidas) netos ajustados proforma y el BPA ajustado proforma mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones. Creemos que la deuda neta proforma y el apalancamiento neto proforma son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general. La deuda neta proforma se calcula como la deuda total para XPO anterior a la escisión; menos efectivo y equivalentes de efectivo; menos deuda, principalmente en forma de arrendamientos financieros, atribuida a GXO; menos ingresos netos de la oferta de deuda de GXO y la oferta de acciones de XPO descritas en esta presentación; más efectivo proporcionado a GXO en relación con la escisión. El apalancamiento neto proforma se calcula como la deuda neta proforma dividida por el EBITDA ajustado proforma de los últimos doce meses.

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

Descargos de responsabilidad (cont.)

DECLARACIONES A FUTURO

Este documento incluye declaraciones a futuro dentro del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas, incluidas nuestras perspectivas de crecimiento futuro para el EBITDA ajustado para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica; nuestros objetivos financieros proforma para el año 2021 al completo para el EBITDA ajustado, la depreciación y amortización (excluido el gasto de amortización relacionado con las adquisiciones), los gastos por intereses, el tipo impositivo real, el BPA diluido ajustado, los gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo de EBITDA ajustado proforma para los últimos seis meses de 2021; y nuestro apalancamiento neto proforma. 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 y centros de servicio, 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 escisión de agosto de 2021 de GXO Logistics, incluido el impacto de la escisión en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión 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 fallos 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 cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y 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 DE LAS INVERSIONES	5
CARGA FRACCIONADA (LTL)	13
CORRETAJE DE CAMIONES	20
MATERIALES COMPLEMENTARIOS	28

¿Por qué invertir en XPO hoy?

- 1** Empresas de alto ROI preparadas para beneficiarse de los vientos de cola seculares
- 2** Capacidad masiva en sectores altamente atractivos de corretaje de camiones y de carga fraccionada
- 3** Plataforma de tecnología líder, con tasas de adopción del sector en alza
- 4** Múltiples iniciativas para impulsar el crecimiento de ingresos y beneficios por encima de la media del sector
- 5** Sólidos flujos de efectivo que respaldan el desapalancamiento y las inversiones en el negocio

Potencial significativo para impulsar un crecimiento espectacular

Un proveedor líder de servicios de transporte de mercancías

ENTRE LOS TRES PRIMEROS EN REGIONES CLAVE

- Tercer mayor proveedor de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica
- El segundo intermediario de camiones más grande del mundo y el tercero más grande de Norteamérica
- Posiciones de liderazgo en Europa: Francia, Reino Unido, España y Portugal
- La tasa anual de crecimiento compuesto de los ingresos por corretaje del 23% superó a la tasa anual de crecimiento compuesto del sector de corretaje en más de tres veces, 2013 - 2020

CIFRAS CLAVE DE XPO¹

Ingresos de TTM	11.800 millones de dólares
Ubicaciones	744
Empleados	40.000 aprox.
Clientes	50.000 aprox.
Sector LTL, Norteamérica²	42.000 millones de dólares aprox.
Sector del corretaje de camiones, Norteamérica³	64.000 millones de dólares aprox.

¹ Datos globales de ingresos, ubicaciones, clientes y empleados al 30 de junio de 2021; excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021

² Investigación de terceros: Tamaño del sector de carga fraccionada en Norteamérica

³ Investigación de terceros: Tamaño del sector de corretaje de camiones de Norteamérica; refleja una oportunidad total accesible de 360.000 millones de dólares para el segmento de carga completa del componente de corretaje

Continuamos ejecutando la estrategia para generar rendimientos impresionantes

LARGO HISTORIAL DE IMPORTANTE CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA

- En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- Ha gastado más de 3 mil millones de dólares en tecnología durante los últimos 10 años, incluida la digitalización de la división de corretaje de camiones y la optimización de LTL
- Ha mejorado el margen operativo ajustado de LTL de Norteamérica en más de 1.000 bps desde 2015
- La tasa anual de crecimiento compuesto de los ingresos por corretaje de XPO superó la tasa anual de crecimiento compuesto del sector de corretaje en más de 3 veces, de 2013 al 30 de junio de 2021
- Más del 90% de los ingresos operativos se derivan de LTL y corretaje de camiones
- En el segundo trimestre de 2021, presentó los ingresos más altos de cualquier trimestre en la historia de XPO, con 3.190 millones de dólares proforma¹
- El sólido crecimiento del EBITDA y el flujo de caja libre respaldan el desapalancamiento continuo hacia el apalancamiento objetivo de 1,0x - 2,0x para el primer semestre de 2023, desde el nivel proforma de 2,7x²

¹ Excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.

² Calculado como deuda neta proforma de 3.200 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los doce meses posteriores a junio 30 de 2021. Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

XPO cuenta con una posibilidad a largo plazo para la expansión de ingresos y márgenes

IMPULSORES DEL CRECIMIENTO DE INGRESOS

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

IMPULSORES DE EXPANSIÓN DEL MARGEN

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

300 millones de dólares aprox. de gasto anual medio previsto en tecnología después de la escisión, con un equipo de 900 tecnólogos

Resultados proforma del segundo trimestre de 2021 de XPO¹

INGRESOS	3.190 millones de dólares	Comentario ▪ Hemos obtenido ingresos y EBITDA ajustado récord ▪ Los ingresos fueron los más altos de cualquier trimestre en la historia de XPO con 3.190 millones de dólares, aumentando en un 50% con respecto al segundo trimestre del año anterior. ▪ Los ingresos operativos aumentaron a 175 millones de dólares con respecto a las pérdidas del segundo trimestre del año anterior de 98 millones de dólares⁴ ▪ Los ingresos operativos ajustados aumentaron a 204 millones de dólares con respecto a las pérdidas del segundo trimestre del año anterior de 41 millones de dólares ▪ El EBITDA ajustado aumentó a 331 millones de dólares de 84 millones en el segundo trimestre del año anterior ▪ Índice operativo ajustado de la carga fraccionada en Norteamérica de 81,1%, excluidas las plusvalías por ventas de inmuebles
INGRESOS NETOS²	103 millones de dólares	
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	0,91\$	
INGRESOS NETOS AJUSTADOS²	144 millones de dólares	
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS	1,28\$	
EBITDA AJUSTADO³	331 millones de dólares	

¹ Excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.

² Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios

³ Incluye el impacto de 5 millones de dólares de costes, principalmente relacionados con los gastos generales corporativos, incurridos en el segundo trimestre de 2021 y previamente asignados al segmento de logística; con fines proforma, estos costes no son imputables a las operaciones logísticas ahora discontinuadas; el rango de orientación proforma de 574 millones de dólares a 614 millones de dólares de EBITDA ajustado para la última mitad de 2021 (ver página siguiente) refleja las acciones de administración tomadas para mitigar el impacto adicional de los costes generales corporativos relacionados con las operaciones logísticas ahora discontinuadas y, en consecuencia, un modelo para el segundo trimestre de 2022 debería usar una base de EBITDA ajustada proforma de 336 millones de dólares

⁴ Representa la suma de los ingresos operativos y corporativos del segmento de transporte; datos derivados de los estados financieros históricos de XPO para los períodos a los que hace referencia. Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

Orientación XPO para 2021

El 28 de julio de 2021, XPO actualizó sus objetivos financieros proforma para todo el año en previsión de la escisión de su segmento de logística¹. Estos objetivos se han calculado como si la escisión se hubiera completado el 1 de enero de 2021.

EBITDA AJUSTADO

1.195 millones a 1.235 millones de dólares, incluido el EBITDA ajustado de 574 millones a 614 millones de dólares generados en los últimos seis meses de 2021

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

385 millones a 395 millones de dólares, excluidos aproximadamente 95 millones de dólares en gastos de amortización relacionados con las adquisiciones

GASTOS POR INTERESES²

Aproximadamente 200 millones de dólares

TIPO IMPOSITIVO REAL

23 % a 25 %

BPA DILUIDA AJUSTADA

4,00 a 4.30 \$, asume 116 millones de acciones en circulación

GASTOS DE CAPITAL NETOS

250 millones a 275 millones de dólares

FLUJO DE CAJA LIBRE

400 a 450 millones de dólares

¹ Escisión completada el 2 de agosto de 2021

² Proforma para la deuda pagada en el tercer trimestre de 2021

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

Balance general proforma y liquidez a partir del 30 de junio de 2021¹

DEUDA NETA² 3.200 millones de dólares

VENTAJA NETA³ 2.7x

LIQUIDEZ TOTAL⁴ 1.300 millones de dólares

Comentario

- En julio, GXO emitió 800 millones de dólares en títulos de deuda a cinco y diez años; 794 millones de dólares de ingresos netos se utilizaron para una distribución de efectivo a XPO junto con la escisión
- En julio, XPO recaudó 385 millones de dólares a través de una oferta de sus acciones ordinarias.
- Junto con la escisión, XPO proporcionó a GXO 100 millones de dólares en efectivo
- En el tercer trimestre de 2021, XPO liquidó los títulos de deuda senior con vencimiento en 2023 y 2024

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

¹ Excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.

² Calculada como 5.270 millones de dólares de deuda neta total para XPO anterior a la escisión; menos 801 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo; menos 181 millones de dólares en deuda, principalmente en forma de arrendamientos financieros, atribuida a GXO; menos ingresos netos de la oferta de deuda de GXO y la oferta de acciones de XPO descritas anteriormente; más aproximadamente 100 millones de dólares de efectivo proporcionado a GXO en relación con la escisión.

³ Calculado como deuda neta de 3.200 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los doce meses posteriores a junio 30 de 2021

⁴ Incluye aproximadamente 1.000 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible y 300 millones de dólares aprox. de efectivo
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

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

Objetivos ESG vinculados al programa de compensación de ejecutivos

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

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

Áreas objetivo de la tarjeta de resultados de ESG



La calculadora de CO₂ patentada de XPO, CarbonNET, ayuda a documentar los datos de actividad de emisiones

XPO ha ampliado su compromiso de una década con la Carta del CO₂ en Francia

Carga fraccionada (LTL)

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

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

- Importantes ventajas competitivas de una de las pocas redes LTL nacionales y 20.000 cuentas de clientes aproximadamente, incluidas muchas relaciones duraderas
- Tendencias favorables del sector, incluidas la recuperación de la demanda industrial y el rápido crecimiento del comercio electrónico
- El sector LTL en Norteamérica se caracteriza por una dinámica de precios racional
- Iniciativas tecnológicas específicas de la empresa y economías de escala significativas
- La tecnología LTL de aprendizaje automático optimiza la creación de rutas, la planificación de cargas y la productividad laboral
- Más de 12.000 conductores de camiones XPO profesionales, especialmente valorados por los clientes en la actual escasez de conductores de camiones, que se prevé que continúe.

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

Métricas operativas y financieras clave de LTL

Tamaño del sector, Norteamérica	42.000 millones de dólares aprox ¹	MÉTRICAS FINANCIERAS DE LTL DE XPO AL 30 DE JUNIO DE 2021	
Participación en el sector de XPO	8% aprox.	Ingresos de TTM	3.900 millones de dólares
Cliente más grande como % de los ingresos de anuales	2%	Índice operativo ajustado para los doce meses posteriores	83,0% ²
Envíos por año para TTM al 30 de junio de 2021	12,9 millones aprox.		
Ubicaciones	291		
Empleados	21.000		
Número de tractocamiones y tráileres	7.800 / 25.000 aprox.		

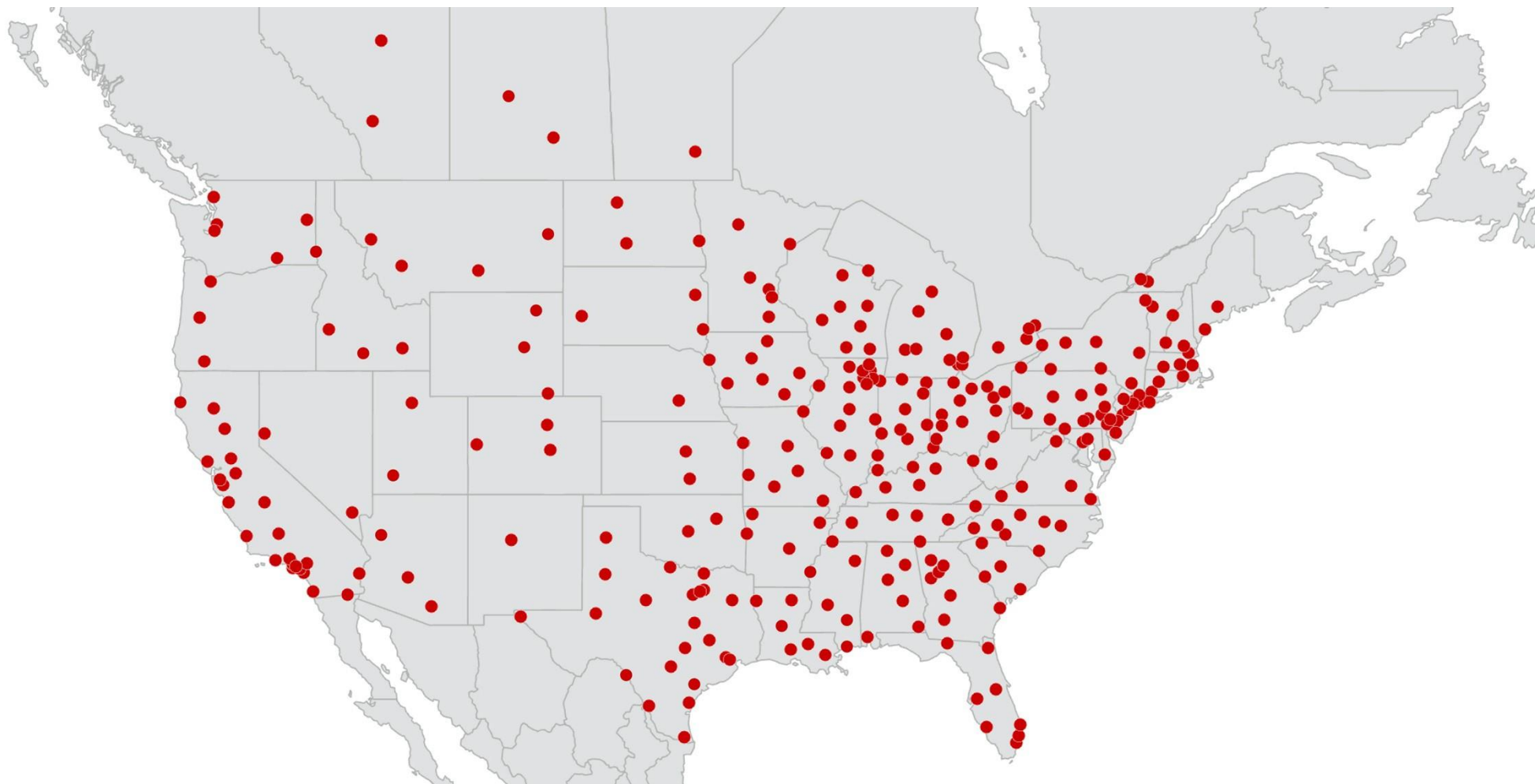
Esperamos generar al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado para LTL en 2022.

¹ Fuente: Investigación de terceros

² Excluidas ganancias obtenidas de ventas de inmuebles

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

La red LTL a escala representa varias décadas de inversión



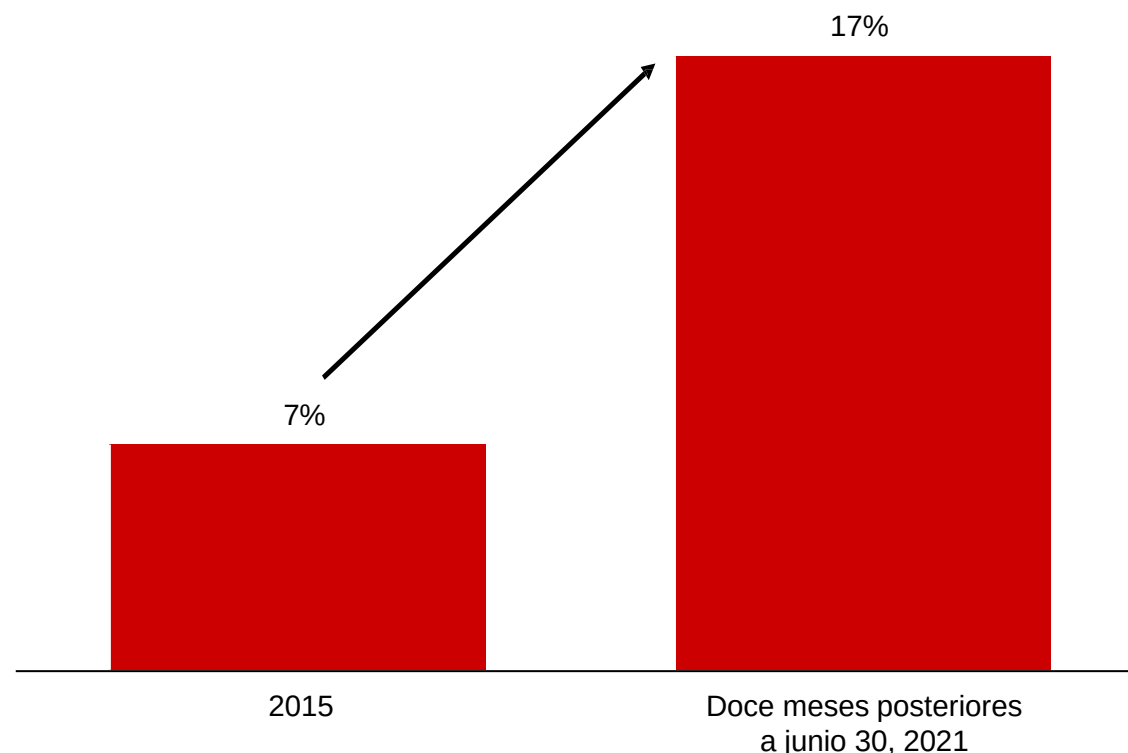
291 terminales garantizan la cobertura LTL en todas las áreas principales, incluido aproximadamente el 99% de todos los códigos postales de EE. UU. y una cobertura clave en Canadá

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

La tecnología de optimización de XPO ya ha generado una expansión de margen significativa, con un amplio margen para obtener más ganancias en cuatro áreas:

- **Planificación de rutas:** Planificación de rutas dinámica para recogidas y entregas, con visibilidad digital en tiempo real
- **Planificación de cargas:** Creación de cargas automatizada para una mayor utilización del remolque
- **Tarificación:** Las herramientas de tarificación basadas en datos reducen el coste del servicio para atender cuentas más pequeñas y optimizar los precios para cuentas más grandes gracias a modelos de elasticidad
- **Productividad laboral:** Los análisis inteligentes optimizan la programación de los turnos de los trabajadores portuarios y los conductores de camiones

MARGEN OPERATIVO AJUSTADO DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) EN NORTEAMÉRICA PARA XPO¹



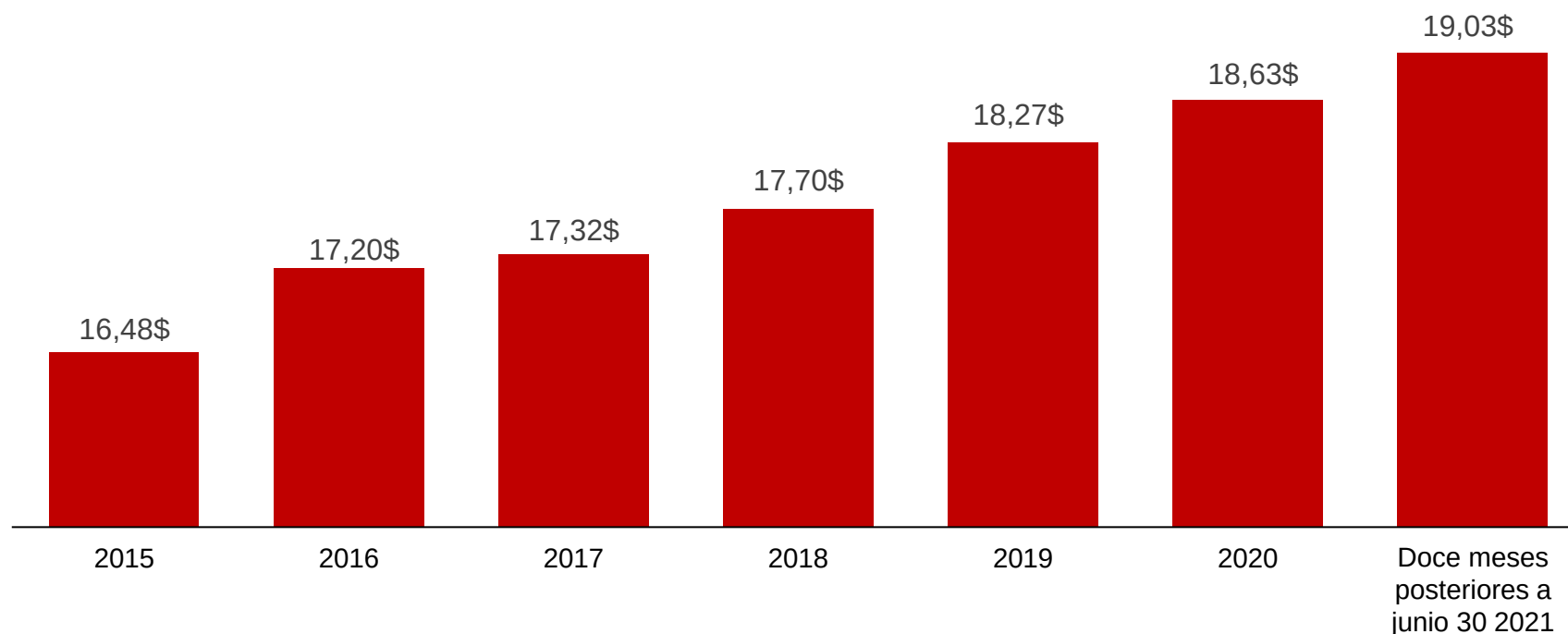
Esperamos impulsar cientos de puntos básicos de mejora adicional

¹Excluidas ganancias obtenidas de ventas de inmuebles

Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

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

INGRESOS BRUTOS DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) DE XPO POR QUINTALES¹



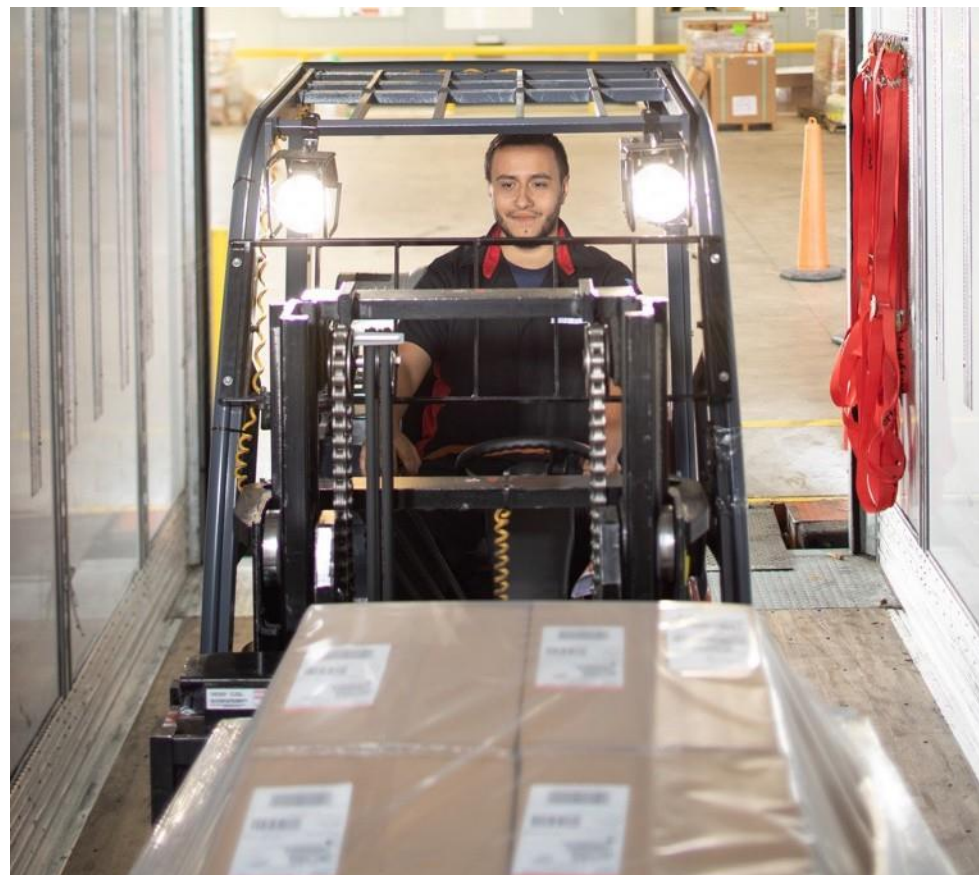
Aumentos constantes en el rendimiento mejorados por iniciativas específicas de la empresa

¹ Excluye el impacto de los recargos por combustible.

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

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

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



XPO espera lograr importantes mejoras de productividad a medida que aumenta el uso del software en la red LTL

Corretaje de camiones

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

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

- Gran capacidad de 85.000 transportistas en todo el mundo, lo que representa un total de un millón de camiones.
- Ventaja tecnológica pionera con inversiones en automatización a partir de 2011, por delante de la curva
- Plataforma de corretaje digital patentada y de vanguardia con tasas de adopción vertiginosas
- Capacidad comprobada de XPO Connect™ para impulsar el crecimiento de las beneficios con más volumen a menor coste
- Base de clientes de primera línea en diversos sectores verticales
- Modelo ágil, sin activos, diseñado para ganar dinero en cualquier entorno de mercado.
- Equipo de liderazgo altamente experimentado que ha trabajado en conjunto durante muchos años, aportando agilidad y experiencia inigualables al negocio.

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

Métricas operativas y financieras clave del corretaje de camiones

Tamaño del sector, Norteamérica 64.000 millones de dólares¹

Participación en el sector de XPO 3% aprox.

Tenencia media de los 10 principales clientes de XPO 13 años aprox.

Oportunidad de mercado de la carga completa, Norteamérica 360.000 millones de dólares¹

CAGR de cinco años de la participación en el mercado de carga completa de los intermediarios 8% aprox.

MÉTRICA FINANCIERA DEL CORRETAJE DE CAMIONES DE XPO

Ingresos de TTM al 30 de junio de 2021 2.200 millones de dólares

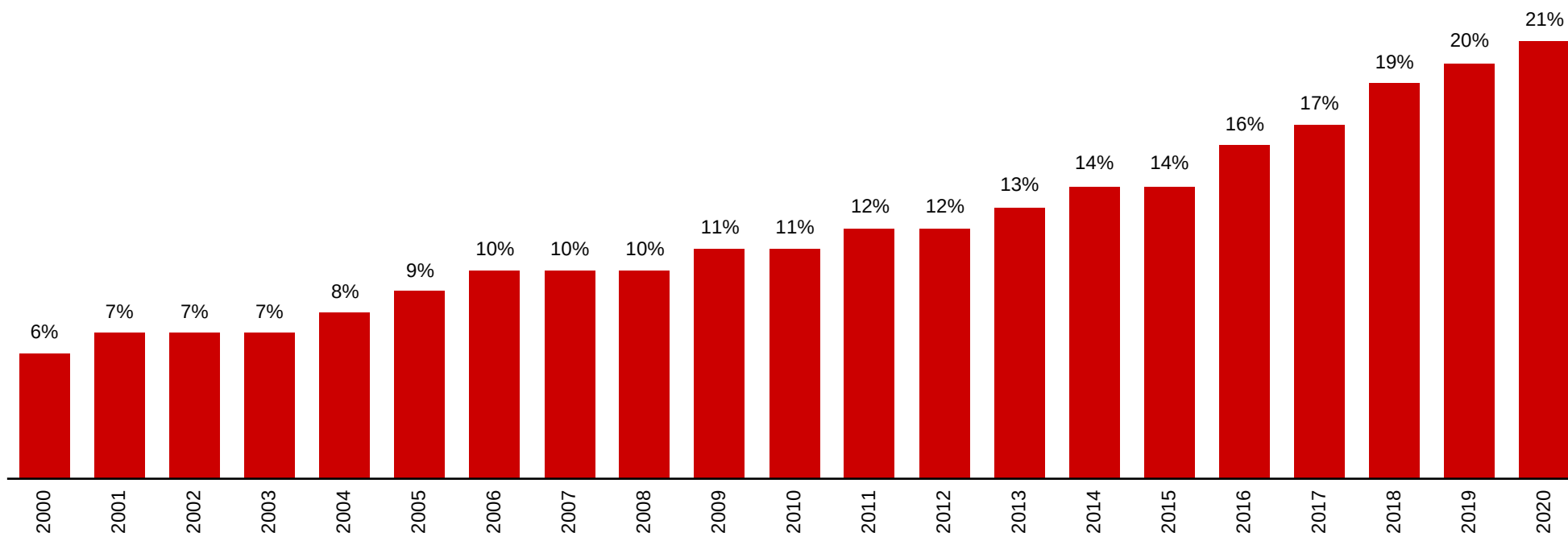
El crecimiento de carga del 30% de XPO superó con creces la media del sector en la primera mitad de 2021

Más de 1 millón de cargas facturadas durante los últimos 12 meses terminados el 30 de junio de 2021

¹ Fuente: Investigación de terceros

Los intermediarios llevan años captando constantemente cuota de carga de camiones

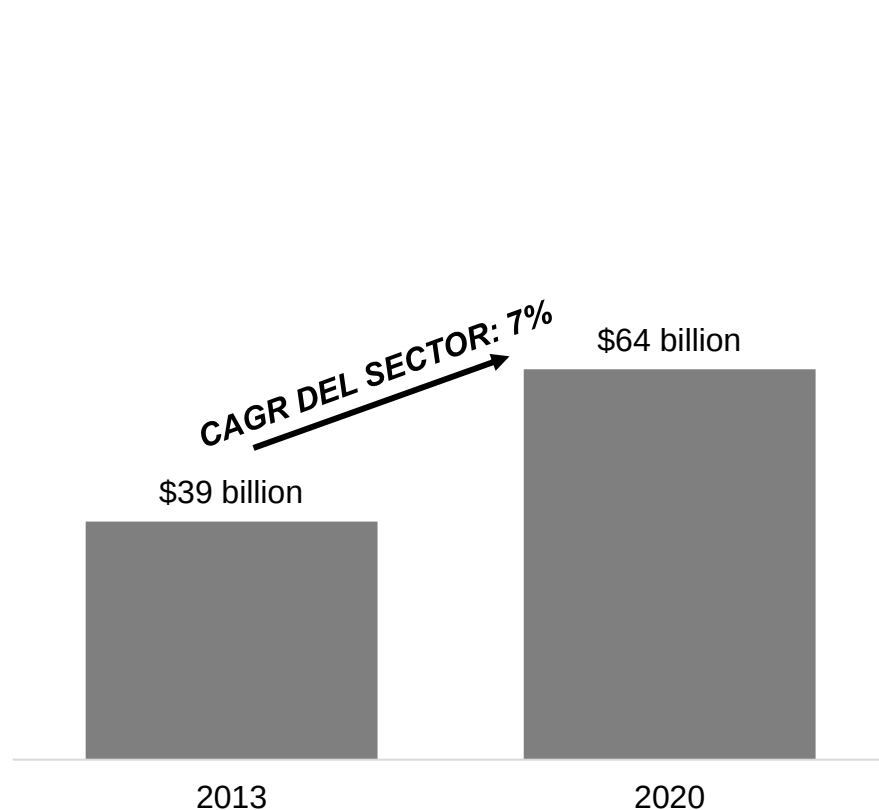
INTEGRACIÓN DEL CORRETAJE EN EL SECTOR DE CARGA COMPLETA DE NORTEAMÉRICA



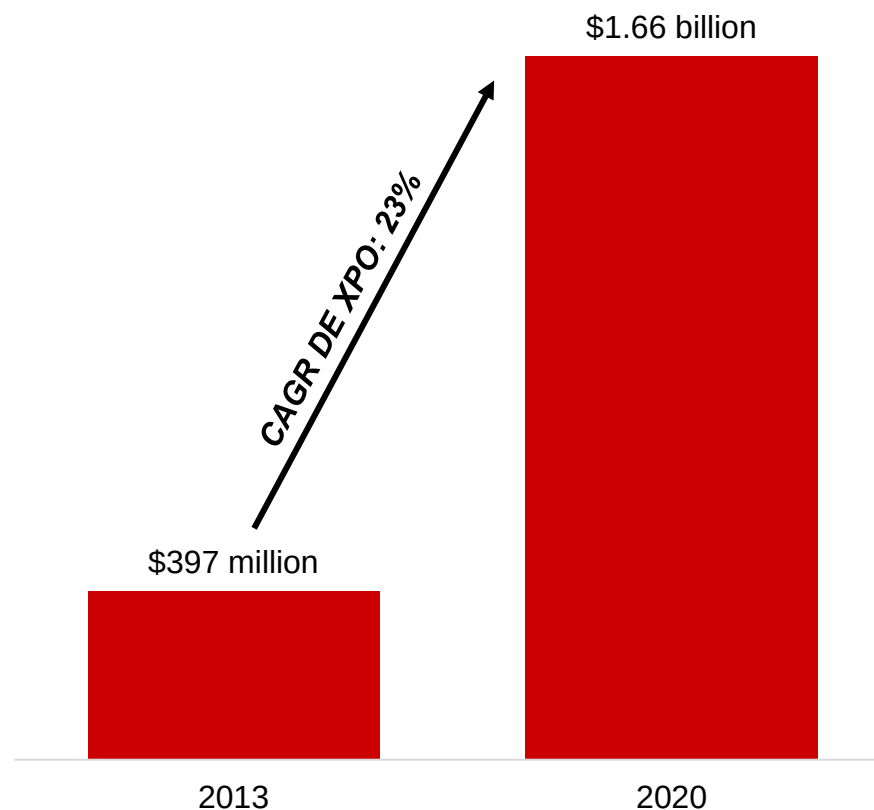
El transporte de carga subcontratado está pasando de empresas de transporte basadas en activos a intermediarios, ya que los expedidores buscan un acceso fiable a la capacidad y la tarificación en tiempo real.

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

CRECIMIENTO DEL SECTOR DE CORRETAJE DE EE. UU. 2013-2020¹



CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS POR CORRETAJE DE XPO 2013-2020



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

XPO Connect™ es nuestra plataforma de carga digital de vanguardia

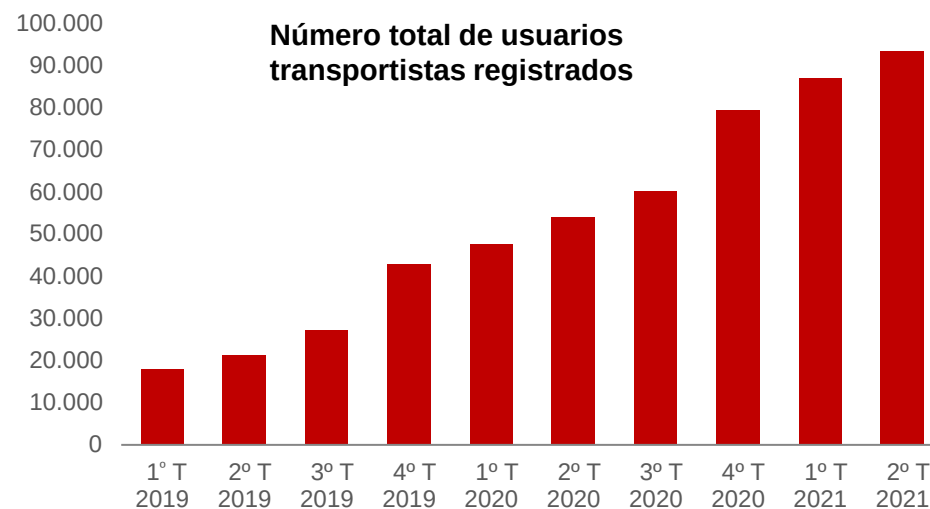
XPO PREVIÓ LA DEMANDA DE UNA PLATAFORMA DIGITAL DE EMPAREJAMIENTO DE FLETES TOTALMENTE AUTOMATIZADA Y BASADA EN LA NUBE HACE UNA DÉCADA

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

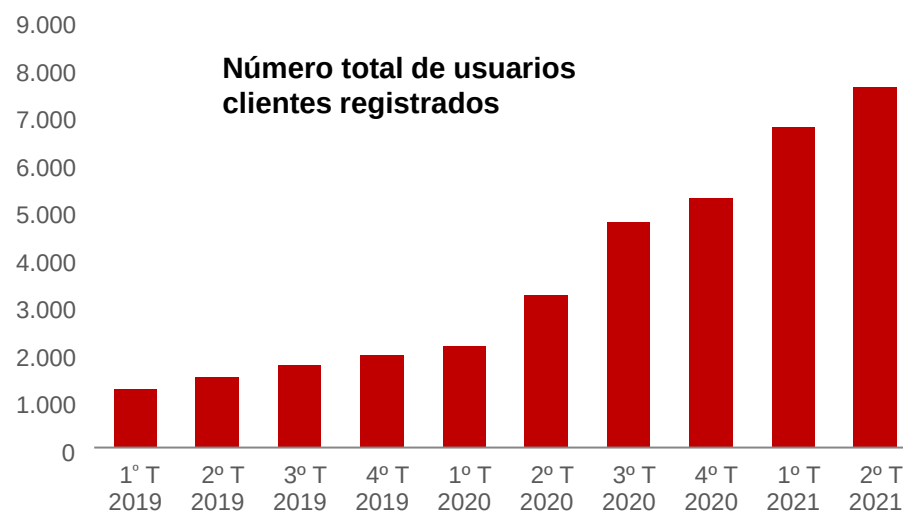
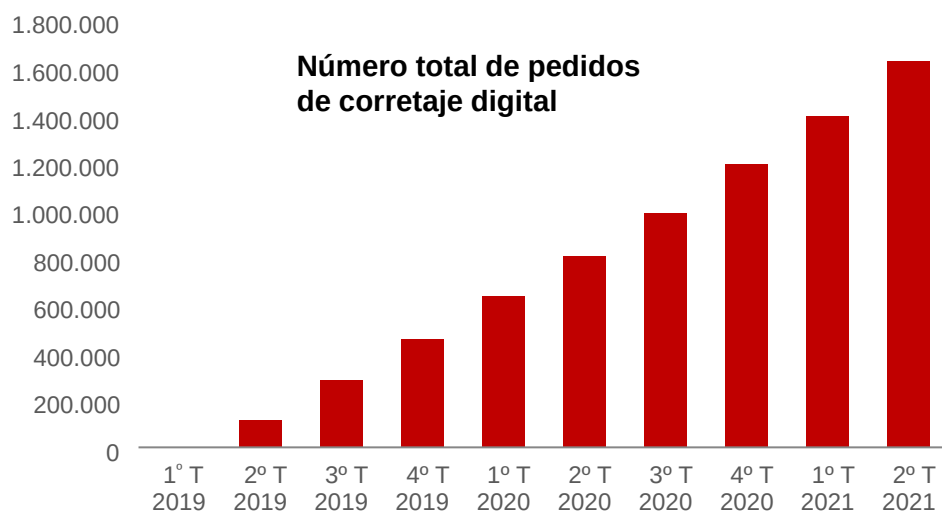
Nota: XPO Connect™ es una tecnología de vanguardia que ayuda a los expedidores y transportistas a tomar decisiones informadas, aprovechando una plataforma integrada adaptada a cada modo de transporte.

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

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



AUMENTO DE MÁS DE 6 VECES DE LAS CUENTAS DE CLIENTES EN XPO CONNECT™ AÑO TRAS AÑO

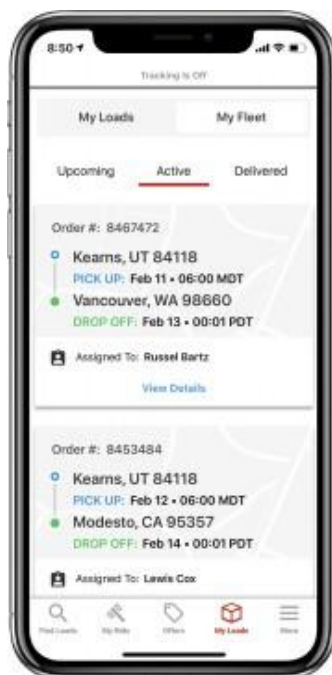


Nota: Todos los datos son acumulativos al 30 de junio de 2021

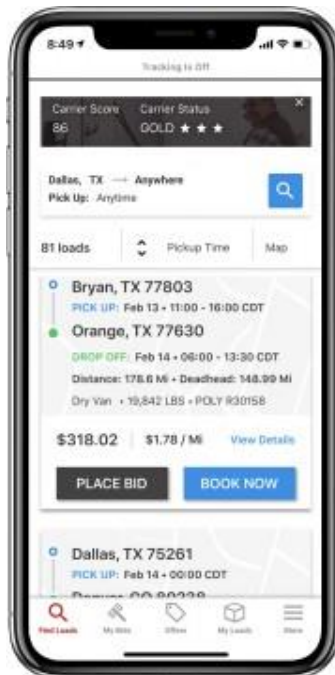
Los conductores han descargado la aplicación Drive XPO™ más de 500.000 veces

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

PUBLICACIÓN DE CAPACIDAD



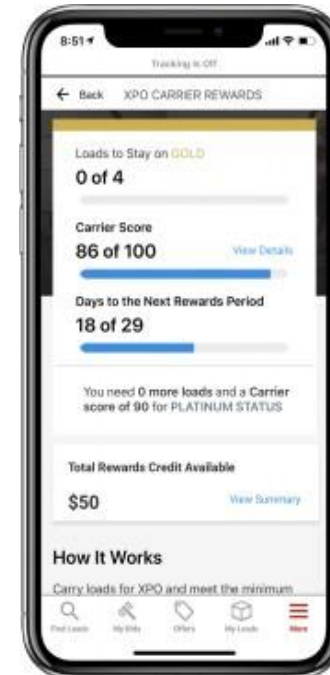
RESERVA DE CARGA



GESTIÓN DE MERCANCÍAS



PUNTUACIÓN DE TRANSPORTISTAS Y PREMIOS



Más de 3 veces las descargas acumuladas de hace un año

Materiales complementarios

Equipo de gestión altamente cualificado

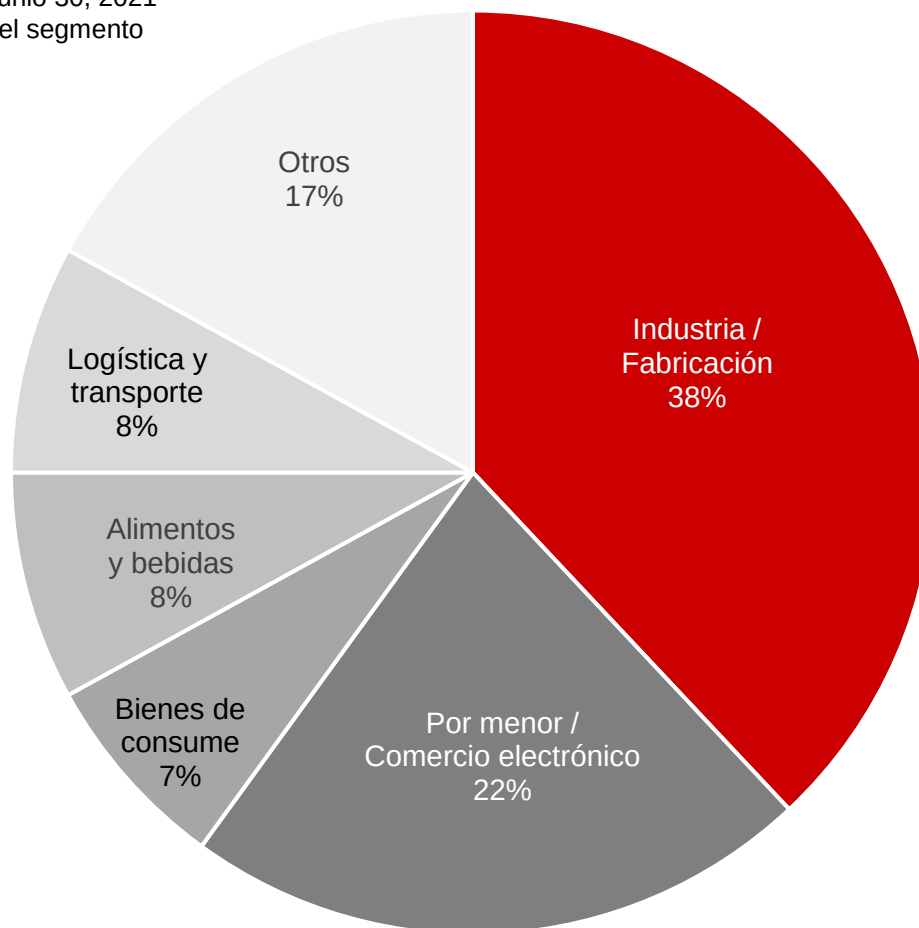
LIDERAZGO	EXPERIENCIA ANTERIOR
Brad Jacobs <i>Director ejecutivo</i>	United Rentals, United Waste
Lou Amo <i>Presidente, Corretaje de camiones – Norteamérica</i>	Electrolux, Union Pacific, Odyssey Logistics
Josephine Berisha <i>Directora de recursos humanos</i>	Morgan Stanley
Tony Brooks <i>Presidente, Carga fraccionada, Norteamérica</i>	Sysco, PepsiCo, Roadway
Erik Caldwell <i>Presidente, Logística de último kilómetro</i>	Hudson's Bay, Luxottica
Troy Cooper <i>Presidente</i>	United Rentals, United Waste
Matthew Fassler <i>Director de estrategia</i>	Goldman Sachs
Mario Harik <i>Director de información</i>	Oakleaf Waste Management
Luis-Angel Gómez Izaguirre <i>Director gerente, Transporte, Europa</i>	Norbert Dentressangle
LaQuenta Jacobs <i>Director de diversidad</i>	Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Ravi Tulsyan <i>Director financiero</i>	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson <i>Presidente, Transporte, Norteamérica</i>	C.H. Robinson

Nota: Lista incompleta

Ingresos altamente diversificados en atractivos verticales

DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS POR VERTICALES DE XPO

Doce meses posteriores a junio 30, 2021
Proforma para la escisión del segmento de logística



Mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas

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

CIFRAS CLAVE DE XPO²

Ingresos de TTM 1.000 millones de dólares

Ubicaciones de los centros 85

Empleados³ 1.800 aprox.

Expedidores / camiones 1.800 / 4.300 aprox.

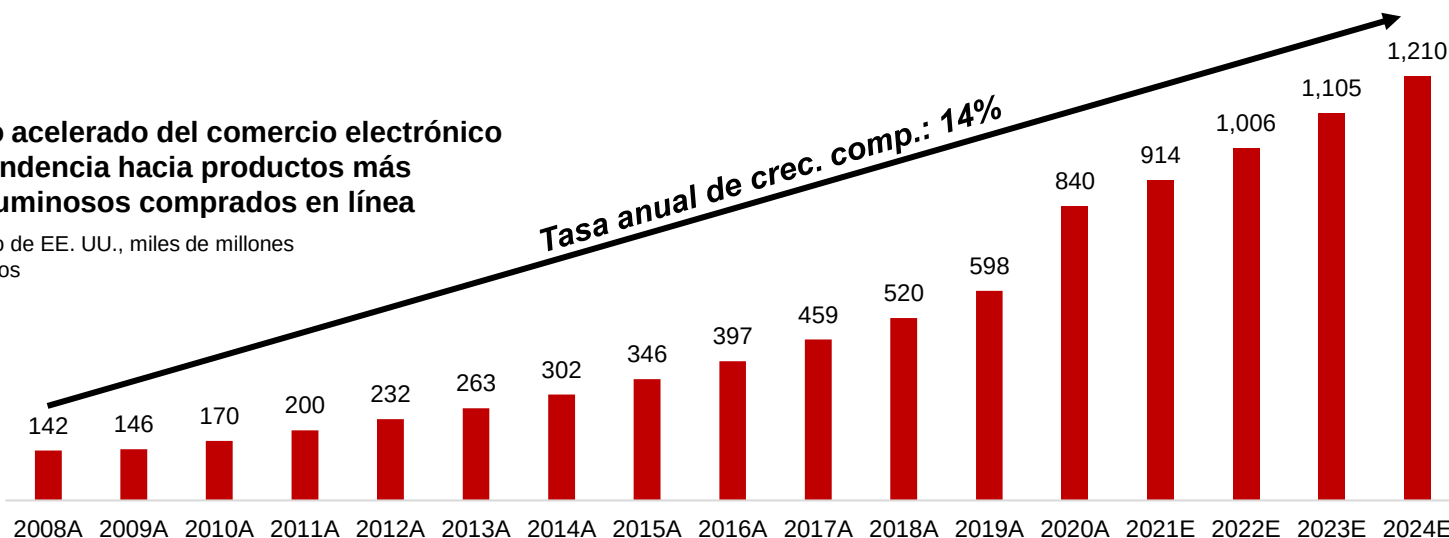
Entregas e instalaciones para TTM por año Más de 11 millones

LÍDER DEL SECTOR EN NORTEAMÉRICA

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

El crecimiento acelerado del comercio electrónico incluye 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 Datos al 30 de junio de 2021, Norteamérica

³ Además de aproximadamente 800 empleados temporales

XPO mantiene posiciones de liderazgo en regiones clave de Europa

CORRETAJE DE CAMIONES

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

Tercer principal intermediario en el Reino Unido

CARGA FRACCIONADA (LTL)

Proveedor número 1 de LTL en Francia y la Península Ibérica

Principal red LTL de un único propietario en el Reino Unido

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



XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- Nombrada una de las empresas internacionales más admiradas por Fortune, 2018, 2019, 2020, 2021
- Clasificada como n.º 1 en la lista Fortune 500, en la categoría de transporte y logística en 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada por Forbes como una de las mejores empresas de España para trabajar en 2019, 2020, 2021
- Nombrada líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos según Gartner, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Recibió el premio Supplier Achievement Award de Intel por su respuesta ante la COVID, 2021
- Reconocido de General Motors con el premio al Proveedor del año por distribución postventa 2019, transporte gestionado 2020, 2021
- Nombrada Top 100 3PL por Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada como uno de los mejores equipos de liderazgo y mejores directores ejecutivos para la diversidad por Comparably, 2021
- Ganadora del premio a la sostenibilidad para el transporte terrestre de Dow Chemical, 2021
- Nombrada colaboradora de LTL del año por GlobalTranz, 2021
- Reconocida como una de las empresas más socialmente responsables de Francia por Statista, 2020
- Premiada con el premio Whirlpool Corporation al transportista intermodal de año, Intermodal Carrier of the Year, y el premio Maytag Dependability Award, 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
- Reconocida por Raytheon Company con el premio EPIC a la Excelencia de proveedores por entrega a tiempo, 2019
- Nombrada líder de diversidad en Europa por el Financial Times, 2019
- Incluida en la lista de las 100 empresas más responsables de Estados Unidos por Newsweek, 2019
- Nombrada empresa ganadora “W” por 2020 Women on Boards por la diversidad de género del consejo de directores, 2019
- Nombrada líder de tecnología disruptiva en Freight.Tech 25 de FreightWaves, 2019
- Reconocida por la excelencia por Nissan Manufacturing UK en los Operational Logistics Awards 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Posicionada en el tercer puesto de la lista Glassdoor Top 20 de empresas británicas con el mejor liderazgo y cultura, 2018, 2019
- Galardonada con el premio Best Employer Practice Award por su asociación con DS Workfit por la British Association for Supported Employment, 2019
- El Director ejecutivo, Jacobs, ocupa el puesto número 10 en la lista de lectores de Barron de los mejores CEO del mundo, 2018
- Incluida en la lista Fortune Future 50 de empresas americanas mejor posicionadas para un crecimiento excepcional, 2018

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

- El programa de seguridad Road to Zero ayudó a reducir los porcentajes de conducción distraída, los días de trabajo perdidos y los accidentes en más del 10% en 2020
- Se ha nombrado un Director ejecutivo de diversidad e iniciado un Consejo de diversidad e inclusión en 2020
- Inició un Comité directivo de sostenibilidad y un Comité directivo de diversidad e inclusión en Europa en 2020
- Nombrado socio de transporte en 2021 del evento 3-Day Walks® para la Fundación Susan G. Komen en su lucha contra el cáncer de mama
- Nos hemos asociado con la Asociación Hispana de Universidades y escuelas superiores para ofrecer apoyo económico para los objetivos de la HACU
- Estamos asociados con Truckers Against Trafficking para ayudar a combatir la trata de personas
- Reconocida por la Campaña de derechos humanos en el Índice de igualdad empresarial (CEI) para la inclusión de LGBTQ+, 2020, 2021
- Reconocida por Disability: IN y la Asociación Estadounidense de Personas con Discapacidades en el Disability Equality Index, (Índice de igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad), 2021
- Hemos donado servicios a Soles4Souls, una organización sin ánimo de lucro comprometida con la lucha contra la pobreza.
- Nos hemos asociado con una clínica virtual líder para mujeres y familias para proporcionar servicios de salud complementarios a los empleados
- El programa de beneficios de formación devuelve a los empleados hasta 5.250 dólares anuales para incentivar la formación continua
- Las iniciativas de contratación sólidas ponen énfasis en la contratación basada en la diversidad; galardonada con el nivel de bronce de Military-Friendly Employer® de Viqtory
- La empresa celebra los Meses de la historia afroamericana, la historia de la mujer, la herencia hispana, del orgullo LGBTQ+ y del agradecimiento a nuestros soldados

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

- Cualquier empleado de XPO, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el 100% del sueldo si es el cuidador principal; las mujeres reciben hasta 20 días de licencia prenatal 100% remunerada por motivos de salud y bienestar
- Las mujeres embarazadas reciben una respuesta "positiva automática" cuando soliciten la adaptación de su puesto de trabajo; con la posibilidad de organizar cambios más extensivos
- XPO garantiza que una empleada continuará cobrando su salario base, y continuará optando a subidas salariales, mientras las adaptaciones para el embarazo estén en vigor

XPO está fuertemente comprometido con la sostenibilidad

- CarbonNET, la calculadora patentada basada en la nube de XPO ayuda a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO₂
- 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, 2021
- Galardonado con los premios Trophées EVE 2020 por implementar una solución de "río urbano" para reducir las emisiones de CO₂ durante las entregas en el centro de la ciudad en París, en 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 CO₂ en Francia, ampliando el compromiso de 10 años con la sostenibilidad
- Amplió la flota con 80 camiones de gas natural licuado (GNL) en Europa en 2020; ahora cuenta con más de 250 camiones de gas natural en Europa
- Invertió en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología que cumple con las normas EPA y GHG14), y tractocamiones Stralis Natural Power Euro VI en Europa
- La flota europea ha reducido el consumo de combustible en aproximadamente 10% desde 2015.
- Se asoció con ENGIE Solutions, un proveedor líder de movilidad sostenible, para transportar gas natural en tanques criogénicos capaces de mantener temperaturas extremadamente bajas.
- Los megacamiones de XPO en España pueden reducir las emisiones de CO₂ hasta un 20% gracias al transporte de más mercancías por viaje
- Los conductores de XPO reciben una formación en conducción eficiente y responsable, y les mostramos técnicas para reducir el consumo de combustible
- Los centros de LTL en Norteamérica están llevando a cabo actualizaciones graduales a iluminación LED
- Se está experimentando en Europa con vehículos híbridos de diésel eléctricos; y furgonetas eléctricas de cero emisiones para el servicio de último kilómetro
- Uso de albaranes y documentación electrónicas en operaciones globales para reducir el uso de papel y otros desperdicios

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

Glosario comercial

SERVICIOS XPO

- **Carga fraccionada (LTL):** LTL es el transporte de 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 mayor proveedor de LTL en Norteamérica, con una red nacional que 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.
- **Corretaje de camiones:** El corretaje de camiones es una actividad comercial de coste variable que facilita la carga del flete en el camión buscando transportistas mediante el uso de tecnología, 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 transportistas externos independientes que cuentan con la capacidad de interactuar directamente en la plataforma digital XPO Connect™ patentada por la empresa (consulte a continuación). 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 y expedidores valoran cada vez más la automatización, lo que convierte al corretaje de camiones digital en una de las tendencias más fuertes en el sector de transporte de mercancías.

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 ofertar cargas y controlar sus mercancías en tiempo real. Los conductores utilizan la aplicación Drive XPO™ para dispositivos móviles para interactuar con XPO Connect™ desde la misma carretera. La aplicación también sirve como geolocalizador y admite comunicaciones de voz a texto. La plataforma XPO Connect™ basada en la nube está implementada a nivel global.
- **XPO Smart™:** Las herramientas de optimización laboral inteligentes y patentadas de XPO mejoran la productividad en las operaciones de transbordo en las terminales de la red LTL de XPO.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos proforma de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 2020 para EBITDA ajustado proforma durante los mismos periodos.

CONCILIACIÓN DE EBITDA AJUSTADO PROFORMA

En millones de dólares
(No auditada)

	Tres meses hasta 30 de junio		
	2021	2020	% de cambio
Ingresos (pérdidas) netos proforma atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 103	\$ (123)	NM
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos ⁽¹⁾	-	1	
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a intereses minoritarios	(1)	(3)	
Ingresos (pérdidas) netos	102	(125)	NM
Pérdidas por extinción de deudas	-	-	
Gastos por intereses	49	70	
Provisión para impuestos (ingresos) ⁽²⁾	30	(39)	
Gastos de depreciación y amortización	119	118	
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	2	3	
Costes de transacción e integración	28	28	
Costes de reestructuración	1	29	
EBITDA ajustado proforma	\$ 331	\$ 84	294,0%

Nota: NM: no significativo

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

² Calculado aplicando la tasa impositiva efectiva estimada general al importe antes de impuestos, a menos que la naturaleza del elemento y/o la jurisdicción fiscal en la que se ha registrado el elemento requiera una tasa y/o tratamiento impositivo específico, en cuyo caso la tasa o el tratamiento impositivo requerido se utiliza para calcular el efecto impositivo

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

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos proforma de XPO atribuible a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 2020 con los ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma atribuibles a accionistas ordinarios durante los mismos periodos.

CONCILIACIONES DE INGRESOS (PÉRDIDAS) NETOS AJUSTADOS PROFORMA Y GANANCIAS (PÉRDIDAS) POR ACCIÓN DILUIDAS AJUSTADAS PROFORMA

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

	Tres meses hasta el 30 de junio	
	2021	2020 ⁽¹⁾
Ingresos (pérdidas) netos proforma atribuibles a accionistas ordinarios	103 dólares	(123) dólares
Pérdidas por extinción de deudas	-	-
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	2	3
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	22	21
Costes de transacción e integración	28	28
Costes de reestructuración	1	29
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos ⁽²⁾	(12)	(32)
Efecto de intereses minoritarios en los ajustes arriba mencionados	-	(1)
Asignación de ingresos no distribuidos	-	-
Ingresos (pérdidas) netos ajustables proforma atribuibles a accionistas ordinarios	144 dólares	(75) dólares
Ganancias (perdidas) por acción diluidas proforma	0,91 dólares	(1,35) dólares
Ajustes proforma por acción	0,37	0,53
Ganancias (perdidas) por acción diluidas ajustadas proforma	1,28 dólares	(0,82) dólares
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación		
Para las ganancias (perdidas) por acción diluidas proforma	113	91
Para las ganancias (perdidas) por acción diluidas ajustadas proforma	113	91

¹ El segundo trimestre de 2020 se reestructuró para incluir la amortización de los activos intangibles relacionados con adquisiciones

² Calculado aplicando la tasa impositiva efectiva estimada general al importe antes de impuestos, a menos que la naturaleza del elemento y/o la jurisdicción fiscal en la que se ha registrado el elemento requiera una tasa y/o tratamiento impositivo específico, en cuyo caso la tasa o el tratamiento impositivo requerido se utiliza para calcular el efecto impositivo

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) operativos netos proforma de XPO para los periodos que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 2020 con los ingresos (pérdidas) operativos ajustados proforma.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS (PÉRDIDAS) OPERATIVOS AJUSTADOS PROFORMA

En millones de dólares
(No auditada)

	Tres meses que finalizaron el 30 de junio de 2021			Tres meses que finalizaron el martes, 30 de junio de 2020		
	Transporte	Corporativo	Proforma	Transporte	Corporativo	Proforma
Ingresos (pérdidas) operativos proforma ⁽¹⁾	255 dólares	(80) dólares	175 dólares	(15) dólares	(83) dólares	(98) dólares
Costes de transacción e integración	2	26	28	13	15	28
Costes de reestructuración	-	1	1	21	8	29
Ingresos (pérdidas) operativos ajustados proforma	<u>257 dólares</u>	<u>(53) dólares</u>	<u>204 dólares</u>	<u>19 dólares</u>	<u>(60) dólares</u>	<u>(41) dólares</u>

¹ Los ingresos (pérdidas) operativos se ha derivado de los estados financieros históricos de XPO para los periodos presentados
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

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

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

En millones de dólares
(no auditada)

(no auditada)

	Doce meses anteriores que finalizaron el 30 de junio,	Tres meses hasta 30 de junio		Seis meses hasta 30 de junio		Años finalizados el 31 de diciembre					
	2021	2021	2020	2021	2020	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 3,375	\$ 917	\$ 700	\$ 1,744	\$ 1,475	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible	517	164	92	299	215	433	532	552	455	370	448
Ingresos	3,892	1,081	792	2,043	1,690	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	1,834	486	416	939	853	1,748	1,786	1,754	1,697	1,676	1,741
Transporte adquirido	387	116	70	210	157	334	397	400	438	438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados	228	71	35	134	92	186	264	293	234	191	230
Otros gastos operativos	509	145	147	279	265	495	471	590	574	538	635
Depreciación y amortización	222	57	58	112	114	224	227	243	233	203	164
Alquileres	72	19	15	37	30	65	49	44	42	41	49
Ingresos operativos ⁽¹⁾	640	187	51	332	179	487	597	458	377	318	202
Índice operativo ⁽²⁾	83.6%	82.7%	93.6%	83.7%	89.4%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Transacción, integración y costes de renovación de marca	-	-	3	-	5	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	(1)	-	5	-	5	4	3	3	-	-	-
Gastos de amortización	34	9	9	17	17	34	34	33	34	34	10
Otros ingresos ⁽³⁾	50	14	10	28	21	43	22	29	12	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios actualizados a los activos adquiridos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados ⁽¹⁾	\$ 723	\$ 210	\$ 78	\$ 377	\$ 227	\$ 573	\$ 656	\$ 523	\$ 442	\$ 374	\$ 233
Índice operativo ajustado ^{(4) (5) (6)}	81.4%	80.6%	90.1%	81.5%	86.6%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Gasto de depreciación	188	48	49	95	97	190	193	210	199	169	154
Otros	1	-	-	-	-	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	\$ 912	\$ 258	\$ 127	\$ 472	\$ 324	\$ 764	\$ 851	\$ 733	\$ 647	\$ 547	\$ 381

¹ Ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de 5 millones de dólares y 10 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 30 de junio de 2021 y 2020, respectivamente y 62 millones de dólares para los doce meses posteriores que finalizaron el 30 de junio de 2021.

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

³ Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones

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

⁵ A excepción del impacto de las ganancias por las transacciones inmobiliarias de ambos períodos, el índice operativo ajustado mejoró en 1.030 puntos básicos de 91,4% en el segundo trimestre de 2020 a 81,1% en el segundo trimestre de 2021.

⁶ Excluyendo el impacto de las ganancias por las transacciones inmobiliarias, el índice operativo ajustado es del 83.0% para los últimos doce meses que finalizaron el 30 de junio de 2021.

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos (pérdidas) netos proforma de XPO atribuibles a los accionistas ordinarios durante los 12 meses anteriores que finalizaron el miércoles, 30 de junio de 2021 con el EBITDA ajustado proforma durante el mismo periodo.

CONCILIACIÓN DE EBITDA AJUSTADO PROFORMA

En millones de dólares
(No auditada)

	Doce meses anteriores que finalizaron el 30 de junio, 2021	Seis meses que finalizaron el 30 de junio 2021	Doce meses hasta el 31 de diciembre, 2020	Seis meses que finalizaron el 30 de junio 2020
Ingresos (pérdidas) netos proforma atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 292	\$ 170	\$ (46)	\$ (168)
Cargo de conversión de acciones preferentes ⁽¹⁾	22	-	22	-
Ingresos netos distribuidos y no distribuidos ⁽²⁾	1	-	3	2
Ingresos netos (pérdidas) atribuibles a intereses minoritarios	-	(1)	(2)	(3)
Ingresos (pérdidas) netos	315	169	(23)	(169)
Pérdidas por extinción de deudas	8	8	7	7
Gastos por intereses	247	104	270	127
Provisión para impuestos (ingresos) ⁽³⁾	69	44	(27)	(52)
Gastos de depreciación y amortización	475	238	470	233
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	1	(2)	(1)
Costes de transacción e integración	48	41	72	65
Costes de reestructuración	7	5	34	32
Costes de transacción estimados no recurrentes relacionados con la escisión y otros ⁽⁴⁾	2	1	51	50
EBITDA ajustado proforma	\$ 1.171	\$ 611	\$ 852	\$ 292

¹ Hace referencia a la conversión de 69.445 participaciones de las acciones preferentes Serie A de la empresa

² Se relaciona con acciones preferentes Serie A y se compone de dividendos reales de acciones preferentes y la asignación no monetaria de las ganancias no distribuidas

³ Calculado aplicando la tasa impositiva efectiva estimada general al importe antes de impuestos, a menos que la naturaleza del elemento y/o la jurisdicción fiscal en la que se ha registrado el elemento requiera una tasa y/o tratamiento impositivo específico, en cuyo caso la tasa o el tratamiento impositivo requerido se utiliza para calcular el efecto impositivo

⁴ Los costes de transacción estimados no recurrentes relacionados con la escisión reflejan principalmente los honorarios de asesoría para la transacción y honorarios profesionales asociados con las presentaciones reglamentarias y otras actividades relacionadas con la escisión.

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



Septiembre de 2021

Guion y diapositivas de presentación

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

Gracias por su asistencia.

Durante los últimos 10 años, hemos convertido a XPO en uno de los mayores proveedores de servicios de cadena de suministro del mundo. La escisión de nuestro segmento de logística el 2 de agosto de 2021 ha simplificado nuestro negocio y nos ha posicionado para un crecimiento significativo como proveedor de transporte de carga especializado.

Nuestros 40.000 empleados atienden actualmente a más de 50.000 clientes en 744 ubicaciones. Nuestras dos principales líneas de negocio, carga fraccionada (LTL) y corretaje de camiones, generan la gran mayoría de nuestros ingresos y más del 90% de nuestros ingresos operativos. Creemos que cada uno de estos negocios tiene fuertes ventajas competitivas adaptadas a las oportunidades en sus respectivos mercados accesibles.

Nuestros principales negocios, LTL y corretaje de camiones, están capitalizando una combinación de macro tendencias, vientos de cola seculares del sector e iniciativas específicas de la empresa que pueden acelerar tanto el crecimiento de primera línea como la expansión de los márgenes.

- *Exposición a verticales de rápido crecimiento:* Tenemos una exposición enorme en verticales como el comercio electrónico, que están creciendo mucho más rápido que el mercado en general, y en el sector industrial que se recupera rápidamente, y hemos acumulado de forma continua la enorme capacidad necesaria para atender esta mayor demanda. Nuestra capacidad es de vital importancia para los transportistas y sus mercados finales.
- *Líder del sector en tecnología:* Nuestra ventaja de ser los primeros en innovar en el sector se basa en los más de 3 mil millones de dólares invertidos en tecnología desde 2011. Tenemos iniciativas específicas de XPO que están optimizando nuestras operaciones para aumentar la eficiencia y el margen, posicionando a la empresa para prosperar a lo largo de los ciclos del mercado. La mayoría de estas iniciativas se gestionan dentro de nuestro ecosistema digital, donde también reside nuestra plataforma de corretaje.
- *Economía de escala:* Nuestra escala tanto en LTL como en corretaje es importante para los clientes y nos proporciona la capacidad de impulsar un apalancamiento operativo significativo, beneficiarnos del poder adquisitivo y continuar innovando.
- *Asignación disciplinada de capital y compromiso con el grado de inversión:* Nuestro crecimiento del EBITDA y el sólido flujo de caja libre respaldan nuestro desapalancamiento continuo hacia nuestro apalancamiento objetivo de 1.0x a 2.0x para el primer semestre de 2023. Este es un paso clave en nuestro proceso para lograr una clasificación crediticia de grado de inversión.

- Historial envidiable de creación de valor superior para los accionistas: En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- *Cultura sólida*: Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: no solo nuestros altos ejecutivos sino también los otros miles de profesionales que contribuyen a nuestro gran rendimiento a la par que representan nuestros valores.

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

Si bien ocupamos posiciones de liderazgo en LTL y corretaje de camiones en Norteamérica, nuestra participación de mercado en cada sector está por debajo del 10%. Tenemos aproximadamente un 8% de participación en el mercado LTL de 42 mil millones de dólares y una participación del 3% en el mercado de corretaje de camiones de 64 mil millones de dólares, que es de un gasto total de carga de camiones de 360 mil millones de dólares que podría pasar a través de intermediarios. Vemos esta enorme oportunidad en la carga de mercancías como un entorno con grandes posibilidades para el crecimiento de la cuota de mercado en nuestro negocio.

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

Carga fraccionada (LTL)

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 redes de tractocamiones, remolques, conductores profesionales y terminales más grandes del sector. Nuestros servicios incluyen el transporte transfronterizo de EE. UU. a y desde México y Canadá, así como el servicio dentro de Canadá.

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

- *Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales*, respaldada por 291 terminales en Norteamérica, con grandes economías de escala. Nuestra red representa más de tres décadas de inversión y garantiza la cobertura en todas las áreas principales, incluido aproximadamente el 99% de todos los códigos postales de EE. UU. y una cobertura clave en Canadá;
- *Oportunidades significativas para aprovechar nuestra tecnología LTL* para mejorar la rentabilidad más allá de las considerables ganancias de margen que ya hemos logrado;
- *Fundamentos favorables del sector*, incluida la mercantilización limitada, la dinámica de precios racionales en Norteamérica, el aumento de la demanda industrial y el crecimiento continuo del comercio electrónico, que está impulsando envíos más pequeños y frecuentes; y
- *Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas* con decenas de miles de clientes y proveedores.

Hemos más que duplicado nuestro EBITDA ajustado en LTL en Norteamérica cuatro años después de adquirir este negocio en 2015, y vamos camino de conseguir al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado en LTL para 2022. Tenemos planes para mejorar nuestro margen LTL en cientos de puntos básicos adicionales de cara al futuro.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en la importancia de las entregas a tiempo y sin desperfectos a escala. Hemos utilizado una flota moderna equipada con tecnologías de seguridad para entregar aproximadamente 12,9 millones de envíos durante los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de junio de 2021. Nos beneficiamos de las relaciones con más de 20.000 clientes de LTL solo en Norteamérica, principalmente cuentas locales. También estamos diversificando nuestra base a través de la venta de nuestro servicio de carga fraccionada en otros sectores verticales.

Además de la escala, nuestra implementación de tecnología patentada también es un motor de crecimiento significativo. Utilizamos el desarrollo inteligente de rutas para mover carga LTL a través de Norteamérica, aumentando la utilización de nuestra flota de transporte de línea y optimizando nuestro factor de carga. Para mejorar el rendimiento de las recogidas y entregas, hemos desarrollado herramientas de visualización que ayudan a nuestros despachadores a reducir el coste por paradas. También estamos invirtiendo recursos de desarrollo para mejorar nuestra capacidad de fijación de precios en un mercado dinámico; esto incluye modelos de elasticidad que se ajustan a las condiciones de ruta. Y estamos implementando XPO Smart™ en nuestras operaciones de muelle y almacenes para mejorar la productividad.

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

Corretaje de camiones

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

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

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

- *La demanda de capacidad de carga de camiones en los sectores de comercio electrónico y minorista omnicanal está creciendo rápidamente y, al mismo tiempo, cada vez más expedidores subcontratan a intermediarios. Además, los transportistas prefieren con mayor frecuencia agentes intermediarios como XPO que ofrecen capacidades digitales, por lo que en realidad hay un viento de cola de tres partes que impulsa la demanda;*

- *A través de XPO Connect™, nuestra plataforma digital líder, podemos desbloquear ingresos y beneficios incrementales* mucho más allá de los niveles actuales, y capturar oportunidades de alto margen con nuestra tecnología de precios;
- *Nuestra base de clientes de primera línea es muy rígida:* la permanencia media de nuestros 10 clientes principales es de aproximadamente 13 años, con un riesgo de concentración bajo, lo que proporciona una gran oportunidad para aumentar la participación en los gastos y aprovechar nuestra experiencia en verticales clave;
- Existe una oportunidad significativa para una mayor penetración en el mercado: si bien somos el segundo proveedor de corretaje más grande a nivel mundial, actualmente tenemos solo el 3% de participación en nuestra región principal, Norteamérica; y
- *Nuestro equipo lleva trabajando juntos muchos años;* han llevado con éxito el negocio a una posición de fortaleza, donde es lo suficientemente grande como para satisfacer las necesidades de cualquier cliente y lo suficientemente ágil como para pivotar rápidamente en entornos dinámicos.

A fecha de miércoles, 30 de junio de 2021, teníamos aproximadamente 85.000 transportistas independientes en nuestra red de corretaje global, lo que nos da acceso a más de un millón de camiones. Esta enorme capacidad de carga de camiones es un gran diferenciador, junto con nuestros líderes de corretaje veteranos y nuestra plataforma digital XPO Connect™. Al mejorar continuamente la experiencia de intermediación a través de la automatización, estamos logrando un crecimiento de volumen significativo al tiempo que ampliamos nuestro margen. Nuestro segmento de corretaje también incluye la exposición a uno de los subsectores de corretaje de más rápido crecimiento: nuestro servicio logístico de último kilómetro con una base ligera de activos para la entrega a domicilio de mercancías pesadas. Este negocio se está beneficiando de la tendencia del consumidor hacia la compra de grandes productos a través del comercio electrónico, el comercio minorista omnicanal y los canales de productos que van directamente al consumidor.

XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas en Norteamérica, con una presencia de último kilómetro en Europa que está creciendo a un ritmo acelerado. Los requisitos de nivel de servicio para mercancías pesadas son significativamente más altos que para la paquetería, y nuestras excelentes métricas de servicio (solo tenemos una reclamación de cada 623 entregas en Norteamérica) han ayudado a consolidar nuestra posición de liderazgo en el sector.

XPO es el catalizador pionero del sector

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

Utilizamos la tecnología para aumentar nuestro ROI e impulsar nuestra ventaja competitiva en el transporte de mercancías. También aprovecha al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización. Nuestra plataforma basada en la nube acelera la implementación de nuevas formas de aumentar la eficiencia, controlar los costes y aprovechar nuestra presencia.

En LTL, por ejemplo, nuestra tecnología patentada ha jugado un papel muy importante en la mejora de nuestro margen operativo ajustado; un aumento de más de 1,000 puntos básicos desde 2015. Tenemos proyectos de tecnología adicionales en marcha en LTL que son

realmente revolucionarios, en áreas como precios, optimización de rutas y gestión de la productividad en nuestras operaciones de transbordo.

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

XPO Connect™ y Freight Optimizer

Nuestra plataforma de gestión de mercancías digital automatiza completamente la adquisición de transporte; abarca nuestro sistema Freight Optimizer, la interfaz del expedidor, el motor de tarificación, la interfaz del transportista y nuestra aplicación móvil Drive XPO™ para transportistas. Cuando nuestros clientes tienen mercancías de carga completa para transportar, XPO Connect™ encuentra al proveedor de transporte óptimo en función de una serie de parámetros, incluido el precio, las condiciones del mercado, los equipos, el perfil del transportista y el perfil de carga.

Nuestra inversión en digitalización está haciendo que nuestro negocio de corretaje sea mucho más eficiente, además de reducir nuestros costes. Podemos captar cuota de mercado mediante la mejora del servicio al cliente sin grandes aumentos en la plantilla. Desde el segundo trimestre de 2016 hasta el segundo trimestre de 2021, hemos aumentado nuestra carga de corretaje total a más del doble de la tasa de personal. En la actualidad, aproximadamente el 60% de nuestros pedidos de corretaje se crean digitalmente a través de EDI, API y clientes directamente en XPO Connect™, sin la ayuda de un empleado de XPO.

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

Drive XPO™

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

Drive XPO™ es un éxito rotundo. Más de 500.000 conductores de camiones han descargado la aplicación móvil hasta la fecha, un incremento si lo comparamos con los 150.000 en el mismo período hace un año.

XPO Smart™

LTL es un sector consolidado con sólidos fundamentos, por lo que centramos nuestra tecnología en la mejora continua de nuestros márgenes. Hacemos esto mediante la optimización de componentes del servicio que proporcionamos; específicamente, precios, transporte de línea, productividad de los muelles y creación de rutas de recogida y entrega, como se mencionó anteriormente.

Parte de esta mejora continua de los márgenes provendrá de XPO Smart™, nuestro paquete patentado de herramientas de planificación del personal que mejora la productividad en nuestras operaciones de muelle de carga fraccionada. Nuestros análisis patentados "aprenden" las operaciones de un sitio a otro y pueden pronosticar cómo una decisión hoy podría afectar la productividad en un período futuro.

Hasta ahora, estamos viendo una mejora media del 5% al 7% en la productividad de XPO Smart™, y esperamos obtener una ventaja importante a medida que ampliamos el uso del software en nuestra red.

A pesar de que cada aplicación de nuestra tecnología proporciona sus propios beneficios, también puede haber un sólido efecto cinagético en LTL en general. Por ejemplo, cuando optimizamos las rutas de camiones, eso beneficia la utilización de los activos, la utilización del conductor y la atención al cliente, y además reduce nuestra huella de carbono. Nuestra tecnología también está contribuyendo a la trayectoria positiva de nuestro rendimiento, una métrica que hemos mejorado cada año desde que adquirimos la operación LTL en 2015.

Una cultura con objetivos

La sólida cultura de XPO pone la seguridad de nuestra gente en primer lugar en todos los aspectos del lugar de trabajo. Nuestra cultura se centra en el respeto, el emprendimiento, la innovación y la inclusión. Se trata de tener compasión, ser honesto y respetar los diversos puntos de vista, mientras se trabaja en equipo de forma coherente. Fomentamos tanto la seguridad emocional como física en el trabajo, con sólidas directrices éticas que definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la falta de honradez, la discriminación, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés, el tráfico de información privilegiada y la trata de personas.

En 2020, creamos el puesto de Director de Diversidad para liderar nuestras iniciativas DE&I. También reforzamos la importancia de la diversidad a través de la gestión de puertas abiertas, el plan de estudios de formación de la Universidad XPO, nuestra comunidad virtual de trabajo y las políticas de contratación y promoción basadas en la igualdad de oportunidades. Apoyamos diversas causas importantes para nuestros empleados, como los programas Soles4Souls, Girls With Impact y Workfit para personas con diversas discapacidades. Este año estamos orgullosos de ser el socio de transporte oficial de las jornadas Susan G. Komen 3-Day Walks®.

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 bebé 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 bebé.

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 otra de nuestras importantes prioridades. Todo nuestro modelo de negocio se basa en el transporte de carga de la manera más eficiente posible, lo que facilita nuestra capacidad de mejorar nuestra huella de carbono a lo largo del tiempo, al reducir los kilómetros de vacío, mantener una flota moderna y formar a nuestros conductores en técnicas ecológicas, entre otras iniciativas.

En Estados Unidos, XPO ha sido nombrada una de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* durante 6 años seguidos. Hemos realizado importantes inversiones en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica, estos utilizan la tecnología de Reducción catalítica selectiva (RCS) que cumple con las normas EPA 2013 y GHG14. Nuestras ubicaciones de carga fraccionada en Norteamérica cuentan con políticas de ahorro de energía y están llevando a cabo una actualización gradual a iluminación LED.

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

El desarrollo de nuestra cultura seguirá siendo una marcha firme hacia adelante, tal y como ha sido desde nuestra fundación en 2011. Nuestro Informe de sostenibilidad proporciona detalles de nuestro progreso a nivel global en áreas clave, que incluyen seguridad, compromiso de los empleados, diversidad e inclusión, ética y cumplimiento, protección ambiental y gobernanza. El último informe es para la empresa combinada en 2020 y se puede descargar de <https://sustainability.xpo.com>.

Orientación y aspectos financieros destacados del segundo trimestre de 2021 proforma¹

En el segundo trimestre, nuestro crecimiento siguió superando a un entorno macro que se está recuperando más rápido de lo previsto. Aumentamos los ingresos en un 50% desde el segundo trimestre de 2020 y aumentamos nuestro EBITDA ajustado a 331 millones de dólares.

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

- 3.190 millones de dólares en ingresos, en comparación con los 2.130 millones de dólares del segundo trimestre de 2020

¹ Proforma para la escisión del segmento logístico, que se completó el 2 de agosto de 2021; las conciliaciones de las medidas financieras no PCGA utilizadas en este documento se proporcionan en la presentación de diapositivas adjunta.

- 175 millones de dólares de ingresos operativos, en comparación con una pérdida de 98 millones de dólares
- 204 millones de dólares de ingresos operativos ajustados, en comparación con una pérdida de 41 millones de dólares² en el segundo trimestre de 2020
- 103 millones de dólares de ingresos netos³
- 0,91 dólares de ganancias por acción diluida
- 144 millones de dólares en ingresos netos ajustados³
- 1,28 dólares de ganancia por acción diluida ajustada
- 331 millones de dólares de EBITDA ajustado⁴, en comparación con 84 millones de dólares en el segundo trimestre de 2020

Guía XPO

El 28 de julio de 2021, XPO actualizó sus objetivos financieros proforma para todo el año en previsión de la escisión de su segmento de logística. El 2 de agosto de 2021, completamos la escisión.

Objetivos financieros proforma de XPO para todo el año 2021⁴

- EBITDA ajustado de 1.195 millones a 1.235 millones de dólares, incluido el EBITDA ajustado de 574 millones a 614 millones de dólares generados en los últimos seis meses de 2021
- Depreciación y amortización de 385 millones a 395 millones de dólares, excluidos aproximadamente 95 millones de dólares en gastos de amortización relacionados con las adquisiciones;
- Gastos por intereses de aproximadamente 200 millones de dólares, proforma para el pago planificado de la deuda;
- Tipo impositivo real de 23% al 25%;
- *BPA diluido ajustado de 4,00 a 4,30 dólares⁴.
- Gastos de capital netos de 250 millones a 275 millones de dólares; y
- Flujo de caja libre de 400 a 450 millones de dólares americanos.

Balance general proforma y liquidez

El 30 de junio de 2021, teníamos aproximadamente 1.300 millones de dólares de liquidez total.⁵ Nuestro apalancamiento neto proforma fue 2,7 veces, calculado como una deuda neta de 3.200 millones de dólares, dividida por el EBITDA ajustado de 1.200 millones de dólares para los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de junio de 2021.

² Representa la suma de los ingresos operativos y corporativos del segmento de transporte; datos derivados de los estados financieros históricos de XPO para los períodos a los que se hace referencia

³ Ingresos netos atribuibles a accionistas ordinarios

⁴ Los objetivos se han calculado como si la escisión se hubiera completado el 1 de enero de 2021; el BPA diluido ajustado asume 116 millones de acciones diluidas en circulación en el momento de la escisión.

⁵ Proforma para la escisión del segmento de logística, emisión de acciones y reducción de la línea de préstamos basados en activos de XPO a 1.000 millones de dólares

En conclusión

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

Este mes celebramos una emocionante primera década de negocios. En 2016 entramos en la lista Fortune 500 por primera vez y, un año más tarde, XPO fue nombrada la empresa de transporte de mayor crecimiento en la lista. En 2018, *Fortune* nos incluyó en su lista Fortune Future 50. Gartner nos ha calificado como líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos durante cuatro años consecutivos. *Forbes* nos calificó como una de las empresas americanas de mayor rendimiento en Global 2000 y uno de los mejores empleadores de Estados Unidos.

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

Cuando recibimos premios a la excelencia de empresas de clase mundial, como Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty y Whirlpool, por nombrar algunas, sabemos que estamos cumpliendo con las expectativas de calidad de nuestros clientes. Su confianza en XPO impulsa nuestro crecimiento.

En definitiva, nuestra trayectoria es la mejor prueba de nuestro compromiso con la mejora continua. La enorme capacidad, la ventaja tecnológica y la amplia experiencia de XPO equipan nuestras operaciones para seguir superando a la competencia, y nuestro modelo de negocio se destaca por ofrecer un fuerte crecimiento tanto en los ingresos como en los beneficios. Confiamos en que los inversores reconocerán el valor total de la empresa que hemos construido y la estrategia que seguimos ejecutando.

Gracias por su interés.

Medidas financieras no PCGA

Conforme a las reglas de la Comisión de Bolsa y Valores ("SEC"), proporcionamos conciliaciones de las medidas financieras no PCGA incluidas en este documento con la medida comparable más directa bajo los PCGA, o una medida proforma preparada y presentada de conformidad con el Artículo 11 de la Regulación S X, según corresponda, cuyas conciliaciones se presentan en las tablas financieras que acompañan a esta presentación de diapositivas.

Este documento incluye las siguientes medidas financieras no PCGA: ingresos operativos ajustados, índice operativo ajustado y ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") para el negocio de carga fraccionada de XPO en Norteamérica para los últimos doce meses que finalizaron el 30 de junio de 2021, los periodos de tres meses finalizados el 30 de junio de 2021 y 2020, los periodos de seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 30 de junio de 2020, los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; EBITDA ajustado proforma excluyendo los resultados de las operaciones de GXO Logistics, Inc. ("GXO") ("EBITDA ajustado proforma"), ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma atribuibles a los accionistas ordinarios excluyendo los resultados de las operaciones de GXO ("ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma"), ingresos (pérdidas) diluidos ajustados proforma por acción excluyendo los resultados de operaciones para GXO ("BPA ajustada proforma") e ingresos (pérdidas) operativos ajustados proforma de forma consolidada y para nuestro segmento de transporte y corporativo para los periodos de tres meses finalizados el 30 de junio de 2021 y 2020; EBITDA ajustado proforma para los últimos doce meses finalizados el 30 de junio de 2021, el periodo de doce meses finalizado el 31 de diciembre de 2021 y los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2021 y 2020; y la deuda neta proforma y apalancamiento neto proforma al 30 de junio de 2021.

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

EBITDA ajustado proforma, EBITDA ajustado, ingresos (pérdidas) netos ajustados proforma y BPA ajustado proforma incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas financieras adjuntas a la presentación de diapositivas adjunta. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultoría, asignaciones para retenciones y sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO.

Consideramos que el EBITDA ajustado y el EBITDA ajustado proforma 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 (pérdidas) netos ajustados proforma y el BPA ajustado proforma mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado (incluido y excluido bienes raíces) 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 ciertos costes de transacciones, integraciones o cambios de marca, 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 adjuntas. Creemos que la deuda neta proforma y el apalancamiento neto proforma son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general. La deuda neta proforma se calcula como la deuda total para XPO anterior a la escisión; menos efectivo y equivalentes de efectivo; menos deuda, principalmente en forma de arrendamientos financieros, atribuida a GXO; menos ingresos netos de la oferta de deuda de GXO y la oferta de acciones de XPO descritas en esta presentación; más efectivo proporcionado a GXO en relación con la escisión. El apalancamiento neto proforma se calcula como la deuda neta proforma dividida por el EBITDA ajustado proforma de los últimos doce meses.

Con respecto a nuestros objetivos financieros proforma para el año fiscal 2021 para el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre; nuestro objetivo proforma para el EBITDA ajustado para los últimos seis meses de 2021; y nuestro apalancamiento neto proforma, 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 ajustado para nuestro negocio de carga fraccionada en Norteamérica, nuestros objetivos financieros proforma para el año 2021 al completo para el EBITDA ajustado, la depreciación y amortización (excluido el gasto de amortización relacionado con las adquisiciones), los gastos por intereses, el tipo impositivo real, el BPA diluido ajustado, los gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo de EBITDA ajustado proforma para los últimos seis meses de 2021; nuestro apalancamiento neto proforma; y nuestro 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 y centros de servicio, 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 escisión de agosto de 2021 de GXO Logistics, incluido el impacto de la escisión en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión 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 fallos 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 cualificados; asuntos laborales, incluida nuestra capacidad para administrar a nuestros subcontratistas, y los riesgos asociados con las disputas laborales en nuestros clientes y los esfuerzos de las organizaciones laborales para organizar a nuestros empleados; litigios, incluidos litigios relacionados con supuestos errores de clasificación de contratistas independientes y acciones colectivas de valores; riesgos asociados con nuestras reclamaciones autoaseguradas; riesgos asociados con planes de beneficios definidos para nuestros empleados actuales y anteriores; y 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.