

# Aspectos destacados del tercer trimestre de 2022

Noviembre de 2022



**XPO**

## Medidas financieras no PCGA

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

Este documento contiene las siguientes medidas financieras no GAAP: ganancias ajustadas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ("EBITDA ajustado") sobre una base consolidada; margen EBITDA ajustado sobre una base consolidada; ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas comunes y ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("BPA ajustados") sobre una base consolidada; flujo de caja libre; ingresos operativos ajustados (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) para nuestro segmento de LTL de Norteamérica; índice operativo ajustado (que incluyen y excluyen ganancias en transacciones inmobiliarias) para nuestro segmento de carga fraccionada en Norteamérica; margen (ingresos menos costes del transporte y servicios exclusivo de la depreciación y amortización) y margen como porcentaje de los ingresos (porcentaje de margen de los ingresos) para nuestro negocio de corretaje de Norteamérica; EBITDA ajustado excluyendo las ganancias de las transacciones inmobiliarias de nuestro segmento de carga fraccionada de Norteamérica; apalancamiento neto; y deuda neta. También nos referimos a (i) el margen como dólares de ganancia bruta y (ii) el margen como porcentaje de los ingresos (% de margen de los ingresos) como margen de ganancia bruta en este documento.

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

EBITDA ajustado, margen de EBITDA ajustado, los ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios y el BPA ajustado incluyen ajustes por los costes de transacciones e integración, además de costes de reestructuración y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de 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 y todos y cada uno de sus segmentos de negocio.

Consideramos que el flujo de caja libre es una medida importante de nuestra capacidad de pago del vencimiento de las deudas o de financiar otros usos del capital que estemos puedan mejorar el valor de los accionistas. Calculamos el flujo de caja libre como caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas, menos el pago por compras de propiedad y equipos más los ingresos provenientes de la venta de propiedad y equipos. Consideramos que el EBITDA ajustado y el margen de EBITDA ajustado mejoran la capacidad de comparación entre períodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), acuerdos de litigios, impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios y al BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre períodos 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, costes de transacciones e integraciones, costes de reestructuración y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. (Ingresos menos costes de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización)) y margen como porcentaje de los ingresos (% de margen de los ingresos) mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre períodos al eliminar el coste de transporte y servicios, en particular el gasto de combustible, generado en el período contemplado, tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre períodos al (i) eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización e (ii) incluir el impacto de ingresos de pensiones generados en el período contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el apalancamiento neto y la deuda neta son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calculan eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total declarada y declarando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado reportado para los doce meses anteriores.

## Declaraciones a futuro

Este documento incluye declaraciones a futuro dentro de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, con sus enmiendas, y la Sección 21E de la Ley de la Bolsa de Valores de 1934, con sus enmiendas. Todas las declaraciones que no sean históricas son, o se pueden considerar, declaraciones a futuro. En algunos casos, las declaraciones a futuro se pueden identificar por el uso de términos prospectivos a futuro, como "anticipar", "estimar", "creer", "continuar", "podría", "pretender", "tal vez", "planear", "potencial", "predecir", "debería", "será", "esperar", "objetivo", "proyección", "previsión", "meta", "directriz", "perspectiva", "esfuerzo", "finalidad", "trayectoria" o la negación de estos términos u otros términos comparables. No obstante, la ausencia de estas palabras no significa que las declaraciones no sean a futuro. Estas declaraciones a futuro se basan en determinadas suposiciones y análisis que hemos realizado a partir de nuestra experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que consideramos apropiados según las circunstancias.

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen nuestra capacidad para efectuar la escisión de nuestra plataforma de servicios de intermediación basada en tecnología y cumplir con las condiciones de la escisión, nuestra capacidad para completar la venta de activos de nuestro negocio europeo, el momento previsto para la finalización de las transacciones y los términos de estas transacciones, nuestra capacidad para lograr los beneficios esperados de las transacciones, nuestra capacidad para retener y atraer personal clave para los negocios independientes, los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: condiciones económicas en general; la gravedad, la magnitud, la duración y las secuelas de la pandemia COVID-19, incluidas las interrupciones de la cadena de suministro debido a cierres de plantas y puertos y retrasos en el transporte, la escasez global de ciertos componentes como chips semiconductores, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos, que pueden reducir los niveles de servicio, incluida la puntualidad, la productividad y la calidad del servicio, y las respuestas del gobierno a estos factores; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes y otras instalaciones de la red a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; la efectividad de nuestro plan de acción y otras acciones de gestión para mejorar nuestro negocio de LTL en Norteamérica; nuestra capacidad de beneficiarnos de una venta, escisión u otra desinversión de una o más unidades comerciales, y el impacto de la compensación material anticipada y otros gastos, incluidos los gastos relacionados con la aceleración de las adjudicaciones de capital, que se incurrirá en relación con una disposición sustancial; 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, guerras o incidentes similares, incluido el conflicto entre Rusia y Ucrania y las fuertes tensiones entre Taiwán y China; riesgos e incertidumbres con respecto a los beneficios esperados de una escisión futura de una unidad de negocio, el impacto de una escisión futura de una unidad de negocio en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de una unidad comercial para cualificar para exenciones fiscales a efectos del impuesto sobre la renta federal de EE. UU.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados y prevenir fallos o brechas de dichos sistemas; nuestra deuda; nuestra capacidad para recaudar 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, incluidas posibles disputas laborales entre los ferrocarriles y sus empleados afiliados a sindicatos y nuestra capacidad para gestionar 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 y contratistas independientes; litigios, incluidos los 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; el impacto de posibles ventas de acciones ordinarias por parte de nuestro consejero delegado; la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales, las sanciones y los regímenes fiscales; acciones gubernamentales o políticas, incluida la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y las presiones generadas 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.

Cuando lo requiera la ley, no se tomará ninguna decisión vinculante con respecto a la venta del negocio europeo que no sea en cumplimiento de los requisitos aplicables de información y consulta de los empleados.

## ¿Por qué invertir en XPO?

- ▶ Industria de 51.000 millones de dólares con una fuerte dinámica de precios, motores de crecimiento secular y dificultad alta para entrar
- ▶ Una de las redes LTL más grandes de Norteamérica
- ▶ Inversiones significativas de varios años para aumentar la capacidad y ganar cuota de mercado bajo el plan LTL 2.0: añadiendo terminales, puertas, material móvil, conductores y trabajadores portuarios
- ▶ Ventajas competitivas específicas de XPO, incluida la producción interna de remolques y la formación interna de conductores CDL-A a escala
- ▶ Tecnología patentada que mejora la calidad del servicio, optimiza los precios e impulsa la eficiencia
- ▶ Fuerte rentabilidad y sólido rendimiento del capital invertido

***Impulsada para superar a sus similares en cuota de mercado y calidad de servicio***

## ¿Por qué invertir en RXO?

- ▶ Mercado de más de 750.000 millones de dólares para las ofertas de servicio de RXO, penetración persistente de intermediarios en el transporte de camiones de carga completa de alquiler y fuerte tendencia hacia la digitalización impulsada por las demandas de visibilidad y flexibilidad por parte de los transportistas.
- ▶ Negocio de corretaje de camiones líder del mercado con un largo historial de crecimiento superior a la del sector y soluciones de transporte complementarias
- ▶ Acceso ágil a una capacidad masiva, con una red de transportistas independientes de más de 1,5 millones de camiones
- ▶ Ventaja tecnológica pionera gracias a la plataforma digital patentada RXO Connect™ ampliamente adoptada por clientes y transportistas
- ▶ Modelo ligero de activos con estructura de costes altamente variable y una fuerte rentabilidad y conversión de flujo de caja libre

***Confianza para asumir la cuota bajo cualquier condición macro.***

# Sólido rendimiento en el tercer trimestre de 2022

- ▶ Ganancias diluidas declaradas de operaciones continuas por acción de 1,13 dólares; las ganancias por acción diluida ajustadas por acción de las operaciones continuas aumentaron un 54 % a 1,45 dólares
- ▶ Generamos 185 millones de dólares en ingresos operativos, un récord en el tercer trimestre, un aumento interanual del 65 %.
- ▶ Generamos 142 millones de dólares de flujo de caja libre a la vez que más que doblamos el capex bruto histórico invertido en la red LTL de Norteamérica
- ▶ En el segmento LTL de Norteamérica, se reportó 1.200 millones de dólares de ingresos y 258 millones de dólares de EBITDA ajustado, récords del tercer trimestre
- ▶ En el segmento LTL de Norteamérica, el tonelaje superó la estacionalidad típica y las tendencias del sector; mejoró mes a mes a lo largo del trimestre y se inclinó positivamente en septiembre; mejorando aún más en octubre
- ▶ En el segmento de corretaje de camiones en Norteamérica, superamos de forma decisiva al sector con un crecimiento del volumen del 9 %.
- ▶ En el segmento de corretaje de camiones de Norteamérica, se logró un sólido margen de beneficio bruto del 19 %, los dólares de ganancia bruta año tras año aumentaron un 31 %

# Aspectos destacados del tercer trimestre de 2022 de XPO

<b>INGRESOS</b>	3.040 millones de dólares
<b>INGRESOS NETOS<sup>1</sup></b>	131 millones de dólares
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>	185 millones de dólares
<b>BPA DILUIDO<sup>2</sup></b>	1,13 \$
<b>FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS<sup>3</sup></b>	265 millones de dólares
<b>INGRESOS NETOS AJUSTADOS<sup>1</sup></b>	168 millones de dólares
<b>BPA DILUIDO AJUSTADO<sup>2</sup></b>	1,45 \$
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	352 millones de dólares
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	142 millones de dólares

## CORRETAJE DE CAMIONES EN NORTEAMÉRICA

CRECIMIENTO INTERANUAL EN DÓLARES DE BENEFICIO BRUTO<sup>4</sup> 31%

CRECIMIENTO INTERANUAL EN VOLUMEN 9%

## LTL EN NORTEAMÉRICA

ÍNDICE OPERATIVO 85,0% 110 bps interanual de mejora

ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO<sup>5</sup> 82,8% 160 bps interanual de mejora

<sup>1</sup> De operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios

<sup>2</sup> Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción

<sup>3</sup> Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas

<sup>4</sup> Calculado como ingresos menos costes de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización); también conocido como margen

<sup>5</sup> Excluye ganancias por ventas de inmuebles; no hubo ventas de inmuebles en el tercer trimestre de 2022

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y las conciliaciones para obtener información relacionada.

# Balance general y liquidez a partir del 30 de septiembre de 2022

<b>DEUDA NETA<sup>1</sup></b>	2.360 millones de dólares
<b>VENTAJA NETA<sup>2</sup></b>	1.7x
<b>LIQUIDEZ TOTAL<sup>3</sup></b>	1.540 millones de dólares

- Continuamos con la reducción de la deuda neta mediante un desapalancamiento disciplinado:

2,7 veces (al cierre de 2021)

2,0 veces (1T de 2022)

1,8 veces (2T de 2022)

1,7 veces (3T de 2022)

- Plan de asignación de capital posterior a la escisión:
  - Crecimiento orgánico impulsado por el despliegue de capital en proyectos de alta rentabilidad y capacidad, incluidas iniciativas de tecnología y productividad
  - Reducción continua de la deuda que apunta a métricas crediticias de grado de inversión
  - Devolución de capital a los accionistas

<sup>1</sup> Calculado como la deuda total de 2.910 millones de dólares menos 544 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo

<sup>2</sup> Calculado como deuda neta de 2.360 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.400 millones de dólares para los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2022

<sup>3</sup> Incluye 1.000 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible y 544 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y conciliaciones para la información relacionada

# Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios durante los periodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2022 y 2021 con el EBITDA ajustado de los mismos periodos.

## Conciliación de ingresos netos de operaciones continuas con EBITDA ajustado

En millones de dólares  
(no auditada)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,			Nueve meses hasta 30 de septiembre,		
	2022	2021	% de cambio	2022	2021	% de cambio
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 131	\$ 21	523.8%	\$ 761	\$ 197	286.3%
Pérdidas por extinción de deudas	-	46		26	54	
Gastos por intereses	35	53		103	176	
Provisión para impuestos	34	11		194	60	
Gastos de depreciación y amortización	118	118		349	357	
Perdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	-	-		-	1	
Ganancia de venta de empresa	-	-		(434)	-	
Acuerdos de litigios	-	29		-	29	
Costes de transacción e integración	25	15		60	26	
Costes de reestructuración	9	14		19	16	
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>\$ 352</b>	<b>\$ 307</b>	<b>14.7%</b>	<b>\$ 1,078</b>	<b>\$ 916</b>	<b>17.7%</b>
Ingresos <sup>(1)</sup>	\$ 3,042	\$ 3,270	-7.0%	\$ 9,747	\$ 9,445	3.2%
<b>Margen de EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>11.6%</b>	<b>9.4%</b>		<b>11.1%</b>	<b>9.7%</b>	

<sup>1</sup> Los periodos de tres y nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 incluyen los resultados de operaciones del negocio intermodal de la empresa, que se vendió en marzo de 2022; los ingresos (incluidas las transacciones entre empresas) y el EBITDA ajustado atribuible al intermodal para los tres meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2021 fueron de aproximadamente 309 millones de dólares y 20 millones de dólares respectivamente; los ingresos (incluidas las transacciones entre empresas) y el EBITDA ajustado atribuible al transporte intermodal para el período comprendido entre el 1 de abril de 2021 y el 30 de septiembre de 2021 fueron de aproximadamente 575 millones de dólares y 31 millones de dólares respectivamente

<sup>2</sup> El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos.

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

# Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los períodos que finalizaron el 30 de septiembre de 2022 y 2021 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los mismos períodos.

## Conciliación de ingresos netos ajustados y ganancias por acción diluidas ajustadas

En millones de dólares, excepto los datos por acción (no auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre,		Nueve meses hasta 30 de septiembre,	
	2022	2021	2022	2021
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 131	\$ 21	\$ 761	\$ 197
Pérdidas por extinción de deudas	-	46	26	54
Pérdidas no realizadas en contratos de opciones de divisa extranjera y a futuro	-	-	-	1
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	19	22	58	65
Ganancia de venta de empresa	-	-	(434)	-
Coste de enmienda de ABL	-	1	-	1
Acuerdos de litigios	-	29	-	29
Costes de transacción e integración	25	15	60	26
Costes de reestructuración	9	14	19	16
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos <sup>(1)</sup>	(16)	(35)	32	(49)
Ajustes discretos y otros relacionados con impuestos <sup>[2]</sup>	-	(4)	-	(4)
<b>Ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios</b>	<b>\$ 168</b>	<b>\$ 109</b>	<b>\$ 522</b>	<b>\$ 336</b>
<b>Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción</b>	<b>\$ 1.45</b>	<b>\$ 0.94</b>	<b>\$ 4.51</b>	<b>\$ 2.95</b>
<b>Media ponderada de acciones ordinarias en circulación</b>				
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	116	116	116	114

<sup>1</sup> El impuesto sobre la renta aplicado a los elementos de conciliación, excluida la ganancia resultante de la venta del negocio, se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos y los impuestos basados en contribuciones y márgenes; la tasa del impuesto sobre la renta aplicada a la ganancia por la venta del negocio representa el impacto del gasto fiscal real, que se considera un elemento discreto.

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

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

# Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia la caja neta de XPO procedente de actividades operativas de las operaciones continuas para los períodos finalizados el 30 de septiembre de 2022 y 2021 con el flujo de caja libre para los mismos períodos.

## Conciliación de flujos de caja procedentes de actividades operativas de operaciones continuas con el flujo de caja libre

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta 30 de septiembre,		Nueve meses hasta 30 de septiembre,	
	2022	2021	2022	2021
Caja neta ajustada proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	\$ 265	\$ 250	\$ 664	\$ 558
Pago por compras de propiedad y equipo	(127)	(77)	(394)	(212)
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	4	12	11	72
<b>Flujo de caja libre<sup>(1)</sup></b>	<b>\$ 142</b>	<b>\$ 185</b>	<b>\$ 281</b>	<b>\$ 418</b>

<sup>1</sup> El tercer trimestre de 2022 incluye 53 millones de dólares de salidas de efectivo relacionadas con costes de transacciones. 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 al negocio de carga fraccionada en Norteamérica con los ingresos operativos ajustados, el índice operativo ajustado y EBITDA ajustado para los periodos correspondientes que se muestran en la tabla a continuación.

## Conciliación del índice operativo ajustado y EBITDA ajustado del segmento de carga fraccionada de Norteamérica

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses que finalizaron el 30 de septiembre,		Nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre,	
	2022	2021	2022	2021
	Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 931	\$ 904	\$ 2,777
Ingresos por cargos por combustible	273	167	771	466
<b>Ingresos</b>	<b>1,204</b>	<b>1,071</b>	<b>3,548</b>	<b>3,114</b>
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	538	495	1,557	1,434
Transporte adquirido	123	124	393	334
Impuestos sobre el combustible y relacionados	105	73	320	207
Otros gastos operativos	171	151	498	430
Depreciación y amortización	60	57	175	169
Alquileres	23	21	68	58
Costes de transacción e integración	-	1	2	1
Costes de reestructuración	2	-	5	-
<b>Ingresos operativos <sup>(1)</sup></b>	<b>182</b>	<b>149</b>	<b>530</b>	<b>481</b>
<b>Índice operativo <sup>(2)</sup></b>	<b>85.0%</b>	<b>86.1%</b>	<b>85.1%</b>	<b>84.6%</b>
Otros ingresos <sup>(3)</sup>	15	15	45	43
Gastos de amortización	8	8	25	25
Costes de transacción e integración	-	1	2	1
Costes de reestructuración	2	-	5	-
<b>Ingresos operativos ajustados <sup>(1)</sup></b>	<b>\$ 207</b>	<b>\$ 173</b>	<b>\$ 607</b>	<b>\$ 550</b>
<b>Índice operativo ajustado <sup>(4)</sup></b>	<b>82.8%</b>	<b>83.9%</b>	<b>82.9%</b>	<b>82.3%</b>
Gasto de depreciación	52	49	150	144
Otros	(1)	-	-	-
<b>EBITDA ajustado <sup>(1) (5)</sup></b>	<b>\$ 258</b>	<b>\$ 222</b>	<b>\$ 757</b>	<b>\$ 694</b>
<b>Margen de EBITDA ajustado <sup>(6)</sup></b>	<b>21.5%</b>	<b>20.8%</b>	<b>21.3%</b>	<b>22.3%</b>
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	(5)	-	(27)
<b>EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias</b>	<b>\$ 258</b>	<b>\$ 217</b>	<b>\$ 757</b>	<b>\$ 667</b>
<b>Ingresos operativos ajustados, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias</b>	<b>\$ 207</b>	<b>\$ 168</b>	<b>\$ 607</b>	<b>\$ 523</b>
<b>Índice operativo ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias <sup>(4)</sup></b>	<b>82.8%</b>	<b>84.4%</b>	<b>82.9%</b>	<b>83.2%</b>

<sup>1</sup> Los ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y el EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de - millones y 5 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 30 de septiembre de 2022 y 2021, respectivamente, y - millones y 27 millones de dólares para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2022 y 2021, respectivamente

<sup>2</sup> El índice operativo se calcula como  $(1 - (\text{resultados operativos} / \text{ingresos}))$

<sup>3</sup> Otros ingresos consistentes primordialmente de ingresos de pensiones

<sup>4</sup> El índice operativo ajustado se calcula como  $(1 - (\text{ingresos operativos ajustados} / \text{ingresos}))$ ; el margen operativo ajustado es el inverso del índice operativo ajustado

<sup>5</sup> La máxima autoridad en la toma de decisiones operativas de la empresa utiliza el EBITDA ajustado para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280

<sup>6</sup> El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos

Nota: A partir del primer trimestre de 2023, la empresa espera realizar los siguientes cambios: (i) Los ingresos operativos ajustados excluirán los ingresos de pensiones y (ii) tanto el EBITDA ajustado como los ingresos operativos ajustados reflejarán una asignación de 80 millones de dólares adicionales de gastos corporativos anuales

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

# Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos XPO atribuibles a las operaciones de corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres que finalizaron el 30 de septiembre de 2022 y 2021 con el margen para los mismos periodos.

## Conciliación del margen de la división de corretaje de camiones en Norteamérica

En millones de dólares  
(no auditada)

	Tres meses hasta 30 de septiembre,		
	2022	2021	% de cambio
<b>Ingresos</b>	\$ 686	\$ 700	-2.0%
Coste de transporte y servicios (exclusivo de depreciación y amortización)	556	601	
<b>Margen <sup>(1)</sup></b>	<u>\$ 130</u>	<u>\$ 99</u>	31.3%
<b>% de margen de ingresos <sup>(2)</sup></b>	<u>19.0%</u>	<u>14.1%</u>	

<sup>1</sup> El margen se calcula como ingresos menos costes de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización); también conocido como dólares de ganancia bruta

<sup>2</sup> También nos referimos al % de margen de los ingresos como margen de beneficio bruto

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

# Conciliaciones financieras (cont.)

Creemos que la deuda neta y el apalancamiento neto son medidas importantes de nuestra posición de liquidez general y se calcula eliminando el efectivo y equivalentes de efectivo de nuestra deuda total informada e informando la deuda neta como un índice de nuestro EBITDA ajustado. Las siguientes tablas calculan el apalancamiento neto y la deuda neta de XPO para los períodos presentados.

## Conciliación del apalancamiento neto y la deuda neta

En millones de dólares  
(no auditada)

### Conciliación de deuda neta

	A partir de			
	30 de septiembre de 2022	30 de junio de 2022	31 de marzo de 2022	31 de diciembre de 2021
Deuda total	\$ 2,908	\$ 2,912	\$ 3,559	\$ 3,572
Efectivo y equivalentes	544	436	1,004	260
Deuda neta	<u>\$ 2,364</u>	<u>\$ 2,476</u>	<u>\$ 2,555</u>	<u>\$ 3,312</u>

### Conciliación del apalancamiento neto

	Doce meses anteriores que finalizaron	Doce meses anteriores que finalizaron	Doce meses anteriores que finalizaron	Año finalizado
	30 de septiembre de 2022	30 de junio de 2022	31 de marzo de 2022	31 de diciembre de 2021
Deuda neta	\$ 2,364	\$ 2,476	\$ 2,555	\$ 3,312
EBITDA ajustado	\$ 1,401	\$ 1,356	\$ 1,281	\$ 1,239
Ventaja neta	<u>1.7x</u>	<u>1.8x</u>	<u>2.0x</u>	<u>2.7x</u>

	Doce meses anteriores que finalizaron	Nueve meses hasta	Doce meses anteriores que finalizaron	Seis meses hasta	Doce meses anteriores que finalizaron	Tres meses hasta	Doce meses hasta	Nueve meses hasta	Seis meses hasta	Tres meses hasta
	30 de septiembre, <sup>(1)</sup>	30 de septiembre,	30 de junio, <sup>(2)</sup>	30 de junio,	31 de marzo, <sup>(3)</sup>	31 de marzo	31 de diciembre,	30 de septiembre,	30 de junio,	31 de marzo
	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2021	2021	2021	2021
<b>Conciliación de ingresos netos de operaciones continuas con EBITDA ajustado</b>										
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	\$ 887	\$ 761	\$ 777	\$ 630	\$ 749	\$ 489	\$ 323	\$ 197	\$ 176	\$ 63
Pérdidas por extinción de deudas	26	26	72	26	46	-	54	54	8	8
Gastos por intereses	138	103	156	68	183	37	211	176	123	65
Provisión para impuestos	221	194	198	160	181	113	87	60	49	19
Gastos de depreciación y amortización	468	349	468	231	473	116	476	357	239	119
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	-	-	-	2	-	1	1	1	(1)
Ganancia de venta de empresa	(434)	(434)	(434)	(434)	(450)	(450)	-	-	-	-
Acuerdos de litigios	2	-	31	-	31	-	31	29	-	-
Costes de transacción e integración	71	60	61	35	42	10	37	26	11	5
Costes de reestructuración	22	19	27	10	24	6	19	16	2	1
EBITDA ajustado	<u>\$ 1,401</u>	<u>\$ 1,078</u>	<u>\$ 1,356</u>	<u>\$ 726</u>	<u>\$ 1,281</u>	<u>\$ 321</u>	<u>\$ 1,239</u>	<u>\$ 916</u>	<u>\$ 609</u>	<u>\$ 279</u>

<sup>1</sup> Los últimos doce meses finalizados el 30 de septiembre de 2022 se calculan como los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2022 más los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2021 menos los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2021

<sup>2</sup> Los últimos doce meses finalizados el 30 de junio de 2022 se calculan como los seis meses finalizados el 30 de junio de 2022 más los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2021 menos los seis meses finalizados el 30 de junio de 2021

<sup>3</sup> Los últimos doce meses finalizados el 31 de marzo de 2022 se calculan como los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 más los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2021 menos los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2021

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