



Resumen para los inversores

1T de 2024

Mayo de 2024



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, incluidas declaraciones relacionadas con nuestras expectativas de gasto de capital bruto para el año 2024 completo, gastos de intereses, ingresos por pensiones, tipo impositivo efectivo y recuento de acciones diluidas, y nuestros objetivos financieros a futuro de la tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos LTL en Norteamérica, tasa anual de crecimiento compuesto de EBITDA ajustado, mejora del índice operativo ajustado y el capex como porcentaje de los ingresos. 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. Estas declaraciones a futuro se basan en determinadas suposiciones y análisis que hemos realizado a partir de nuestra experiencia y percepción de las tendencias históricas, las condiciones actuales y los desarrollos esperados en el futuro, así como otros factores que consideramos apropiados según las circunstancias.

Estas afirmaciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidos y desconocidos que pueden hacer que en realidad los resultados, niveles de actividad, rendimiento o logros difieran sustancialmente de cualquier resultado, nivel de actividad, rendimiento o logro a futuro expresado o sugerido en las declaraciones a futuro. Entre los factores que podrían causar o contribuir a una diferencia material se incluyen los riesgos discutidos en nuestras presentaciones ante la SEC y los siguientes: los efectos de los impactos o conflictos comerciales, económicos, políticos, legales y regulatorios en nuestras operaciones; interrupciones de la cadena de suministro y la escasez, tensiones en la producción o extracción de materias primas, la inflación de costes y escasez de mano de obra y equipos; nuestra capacidad para alinear nuestras inversiones en activos de capital, incluidos equipos, centros de servicio y almacenes a las demandas de nuestros clientes; nuestra capacidad para implementar nuestras iniciativas de costes e ingresos; 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 o para integrar con éxito y realizar sinergias anticipadas, ahorros de costes y oportunidades de beneficios de las empresas adquiridas; deterioro del fondo de comercio; cuestiones relacionadas con el cumplimiento de las leyes de protección de datos, leyes de competencia y leyes de propiedad intelectual; fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas, precios de combustible y recargos por combustible; los beneficios previstos de las escisiones de GXO Logistics, Inc. y RXO, Inc.; nuestra capacidad para desarrollar e implementar sistemas de tecnología de la información adecuados; el impacto de posibles ciberataques y filtraciones o fallos en la seguridad de los datos o la tecnología de la información; nuestro endeudamiento; nuestra capacidad para obtener deuda y capital social; fluctuaciones en las tasas de interés; fluctuaciones estacionales; nuestra capacidad para mantener relaciones positivas con nuestra red de proveedores de transporte externos; nuestra capacidad para atraer y retener empleados clave, incluidos conductores cualificados; asuntos laborales; litigios; 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 excepto de aquellos exigidos por la ley.

Medidas financieras no PCGA

Esta presentación incluye medidas financieras no PCGA. Para obtener una descripción de estas medidas financieras no PCGA, incluida una conciliación con la medida más comparable según PCGA, consulte el Apéndice de esta presentación.

Aspectos destacados del primer trimestre de 2024

2.020 millones de dólares de ingresos, incremento de 6 % interanual

288 millones de dólares de EBITDA ajustado, incremento de 37 % interanual

0,81 dólares de BPA diluido ajustado¹, incremento de 45 % interanual

Ingresos operativos ajustados de LTL de 175 millones de dólares, incremento de 50 % interanual

Índice operativo ajustado de LTL del 85,7 %, mejora de 390 puntos base interanual

Aumento del 2,6 % interanual del tonelaje por día de LTL, con incremento del 4,7 % de envíos por día

Incremento del 9,8 % interanual del rendimiento de LTL, sin incluir el combustible

Los ingresos de LTL por envíos, sin incluir el combustible, aumentaron un 7,9 % interanual, acelerando desde el cuarto trimestre de 2023

Índice de reclamaciones por daños de LTL de 0,3 %, un récord para la empresa

Secundo trimestre consecutivo con casi 400 puntos base de índice operativo ajustado interanual

¹ Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
Consulte las secciones "Conciliaciones financieras" y "Medidas financieras no PCGA" en el Apéndice para obtener información relacionada.

Rendimiento del primer trimestre de 2024

INGRESOS	2.020 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	138 millones de dólares
INGRESOS NETOS	67 millones de dólares
GANANCIAS POR ACCIÓN DILUIDAS	0,56 \$
INGRESOS NETOS AJUSTADOS	97 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO	0,81 \$
EBITDA AJUSTADO	288 millones de dólares
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS	145 millones de dólares

POR SEGMENTO

LTL EN NORTEAMÉRICA

INGRESOS	1.220 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	255 millones de dólares
ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO	85,7 %

TRANSPORTE EUROPEO

INGRESOS	797 millones de dólares
EBITDA AJUSTADO	38 millones de dólares

Consulte las secciones "Conciliaciones financieras" y "Medidas financieras no PCGA" en el Apéndice para obtener información relacionada.

Los cuatro pilares del plan LTL 2.0 que impulsan una importante expansión de márgenes y ganancias

1

Proporcionar el mejor servicio de su clase

2

Inversión en las redes a largo plazo

3

Acelerar el crecimiento del rendimiento

4

Impulsar la eficiencia de costes

Objetivos de crecimiento, rentabilidad y eficiencia de LTL, 2021-2027

CAGR de ingresos de 6 % a 8 %

CAGR de EBITDA ajustado de 11 % a 13 %

Mejora del índice operativo ajustado de al menos 600 puntos básicos

Posición consolidada en LTL de Norteamérica





Una empresa de transportes líder en un sector atractivo

Tasa anual de crec. comp. de 5 %: Ingresos del sector de LTL en Norteamérica

- Sector fundamental de 52.000 millones de dólares para la economía de los EE. UU., con casi el 77 % de participación en manos de los 10 principales participantes de LTL
- Demanda diversa en verticales, con impulsores de crecimiento seculares
- Entorno de tarificación atractivo, con fijación positiva de precios del sector interanual durante más de una década
- Una potente calidad de servicio es un factor de acceso clave para la expansión de los márgenes y el crecimiento del rendimiento
- La capacidad de los centros de servicio del sector se ha mantenido casi plana durante una década¹

Fuentes: Investigación de terceros; presentación de documentos públicos

Nota: CAGR de ingresos para los períodos 2010-2023; tamaño del sector y participación de mercado a partir de 2023

¹ Centros de servicio en EE. UU. incluidos ARCB, FDY, ODFL, SAIA, XPO y YELL

XPO

Uno de los actores principales en el ecosistema de la cadena de suministro



4.700 millones
de dólares
ingresos en 2023

9 %
Cuota del sector 2023

3er principal
proveedor
de LTL por ingresos en 2023

12,4 %
Ingresos de 2023 asignados
al capex bruto



33.000 #
clientes atendidos

1046.073.600
kilómetros de transporte de
mercancías por año

13 millones
de envíos por año

8.164.662.660
kilos de mercancías por año



23.000
empleados

13.000
conductores

33.000
remolques

293
centros de servicio¹

¹ Excluye la adquisición por parte de la empresa en diciembre de 2023 de 28 centros de servicio, aún no operativos a fecha de 31 de marzo de 2024
Nota: Datos de la empresa para el segmento de LTL de Norteamérica a partir de marzo 31 de 2024, a no ser que se indique lo contrario a partir de 2023 (año completo)

Red expansiva que cubre el 99 % de los códigos postales en Estados Unidos

- Centros de servicio
- Centros de servicio adquiridos¹

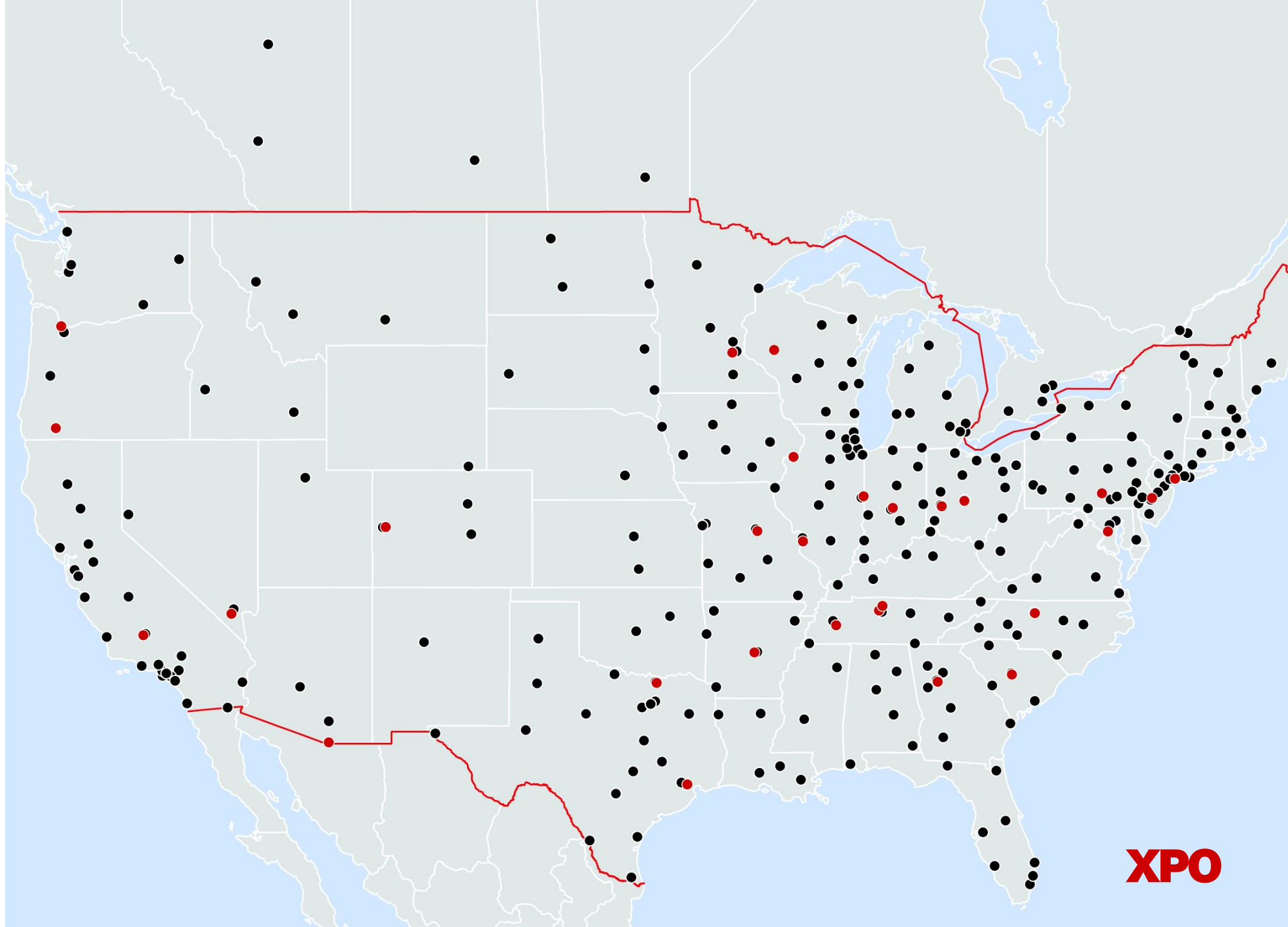
- 293 centros de servicio

- 28 centros de servicio adicionales adquiridos

- Capacidades transfronterizas y offshore

- Inversiones estratégicas en mercados de alta demanda

¹ Indica una expansión planificada de la huella con 28 centros de servicio adquiridos en diciembre de 2023, que se integrarán a lo largo de 2024-2025.



Combinación estratégica de clientes de primera línea y clientes locales



JOHN DEERE



33.000
clientes

2,9 % de ingresos
del mayor cliente, bajo
riesgo de concentración

16 años
de permanencia promedio
de los 10 principales clientes

Nota: Datos de la empresa sólo para el segmento de LTL de Norteamérica a partir de marzo 31 de 2024: clientes seleccionados de XPO

Planificación y palancas de crecimiento de LTL 2.0



Ejecución en cuatro pilares del Plan LTL 2.0

▶ **Proporcionar el mejor servicio de su clase**

- Crear una organización de servicios centrados en el cliente
- Incentivar a los empleados para impulsar la calidad del servicio
- Invertir en nuevas herramientas para la organización sobre el terreno y mejorar los programas de formación

▶ **Inversión en las redes a largo plazo**

- Apuntando a un gasto de capital del 8 % al 12 % de los ingresos de media hasta 2027
- Expansión de la flota de transporte de línea con tractocamiones y remolques de fabricación interna
- Inversión en la capacidad inmobiliaria para mejorar aún más el servicio e impulsar la eficiencia de la red.

▶ **Acelerar el crecimiento del rendimiento**

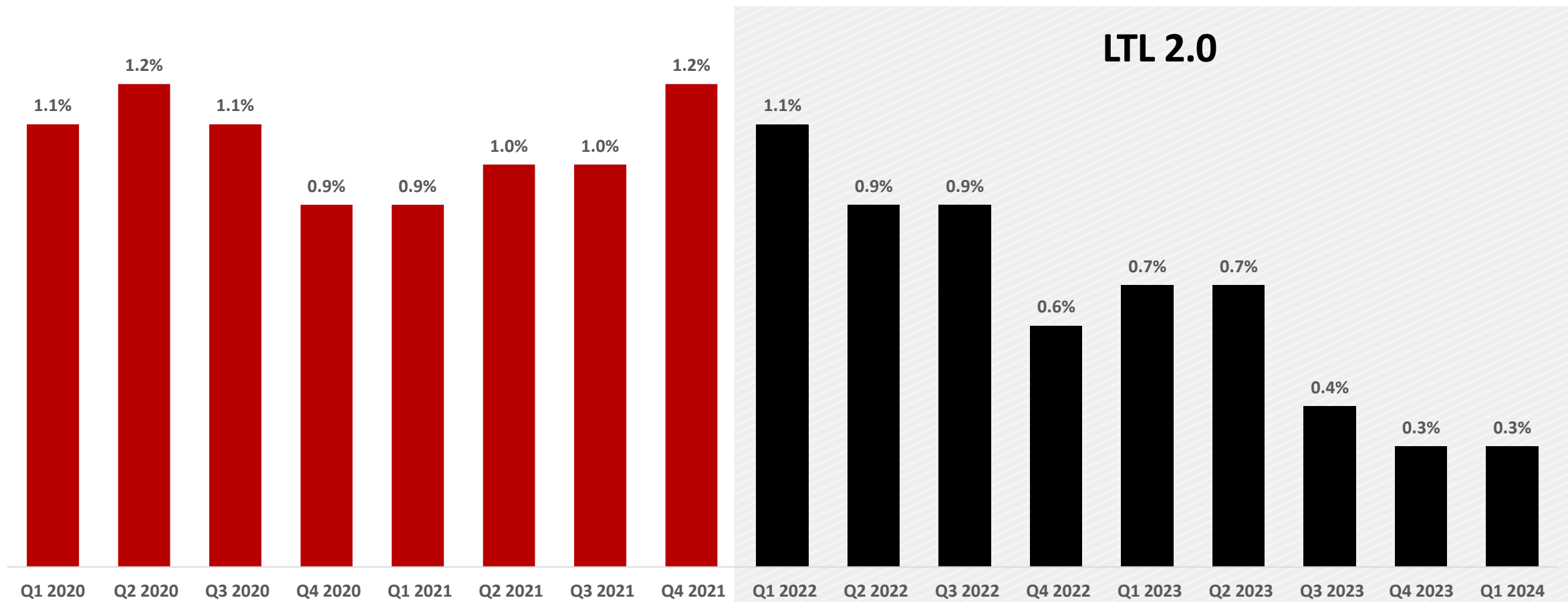
- Alineación del precio obtenido con una creciente excelencia en el servicio
- Expansión de los ingresos derivados de complementos de servicios de valor añadido
- Participación creciente del canal local de mayor rendimiento a través de la ampliación de los equipos de ventas locales

▶ **Impulsar la eficiencia de costes**

- Incorporación de kilómetros de transporte de mercancías para mejorar la calidad del servicio, la densidad de la red y la fluidez a un menor coste
- Mejora de la productividad de las operaciones de recogida y entrega, y de muelle
- Racionalización de la estructura de costes corporativos

Proporcionamos mejoras significativas en el servicio

Las reclamaciones por daños disminuyen como % de los ingresos de LTL¹

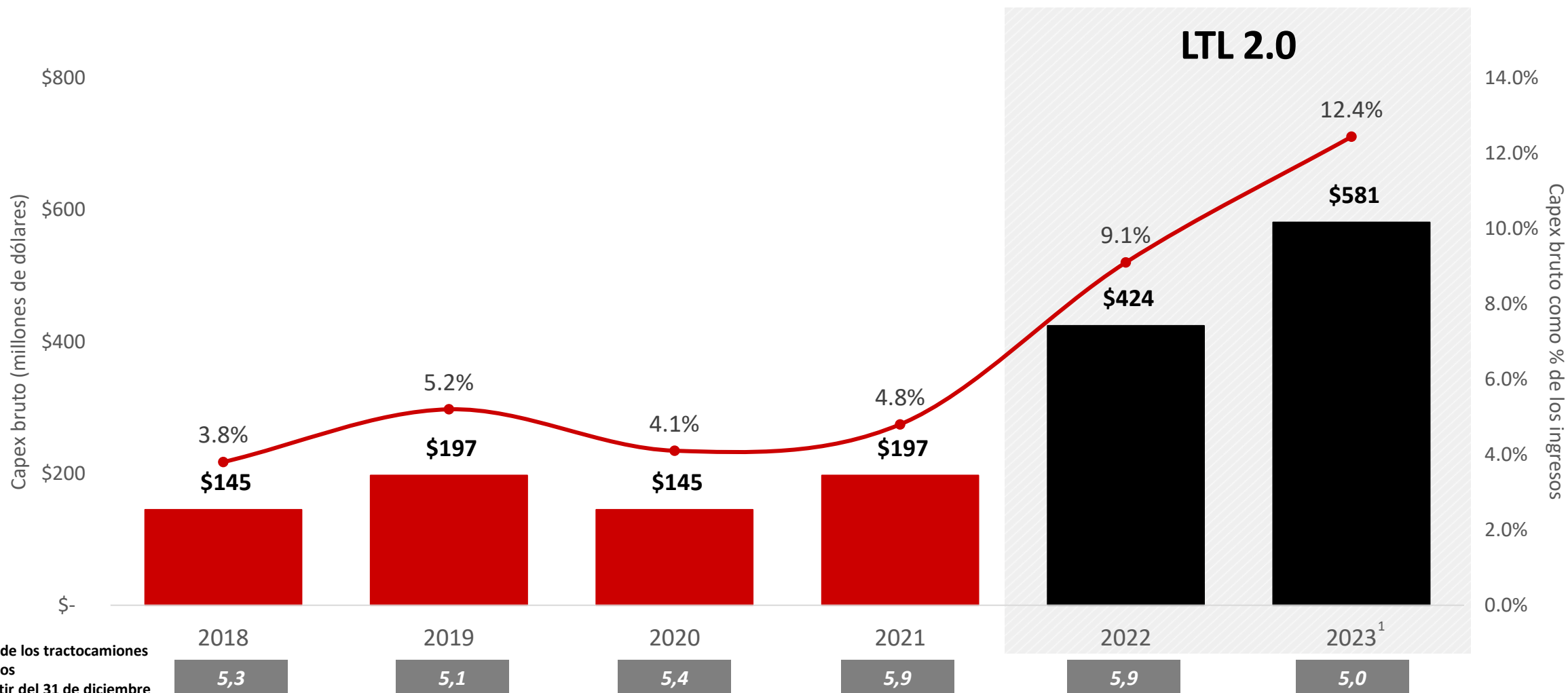


Las iniciativas de servicio han impulsado una mejora por encima del 70 % en los daños desde el inicio de LTL 2.0²

¹ Basado en datos de pago de reclamaciones

² Basado en datos de frecuencia de daños

Inversión en palancas de crecimiento de alto rendimiento



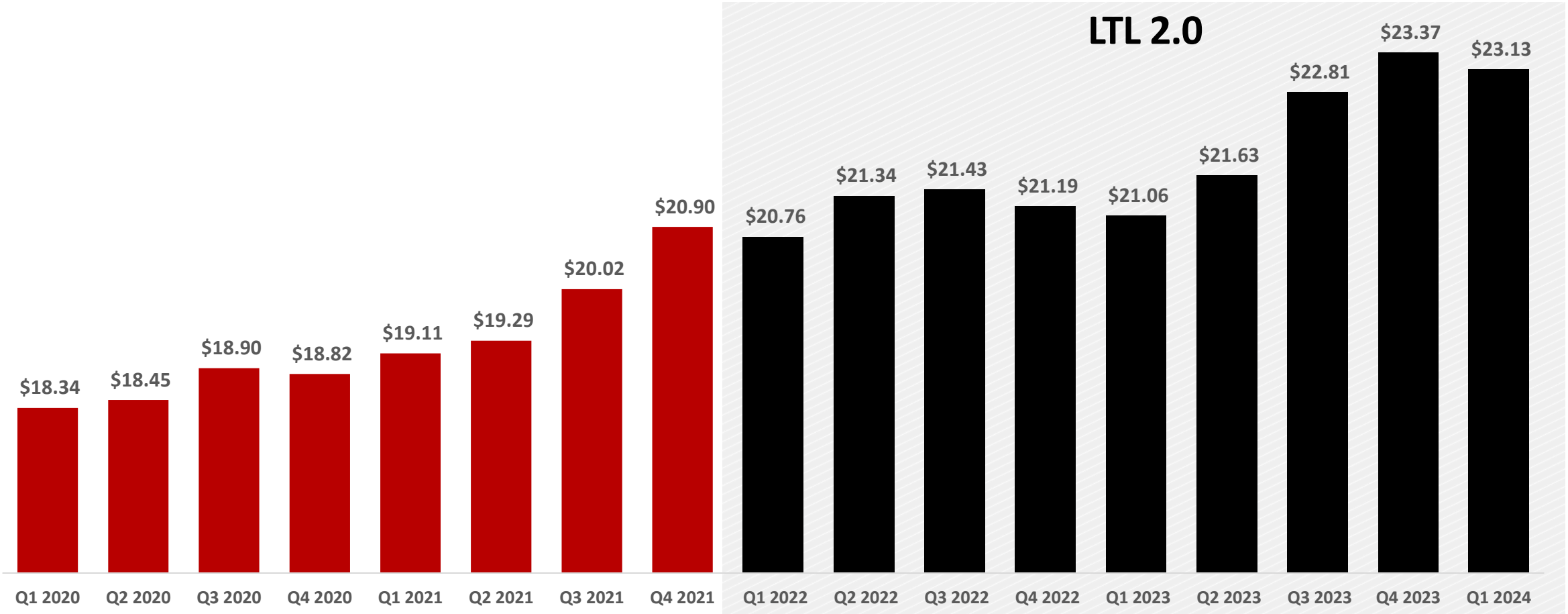
70 % aprox. del capex del año fiscal 23 asignado al crecimiento y la actualización de la flota¹

Nota: Ingresos y gastos de capital brutos solo para LTL de Norteamérica

¹ Excluye la adquisición por parte de la empresa en diciembre de 2023 de 28 centros de servicio.

Mejora de los precios mediante la entrega de valor a través de la excelencia en el servicio

Ingresos brutos por quintal (excluidos recargos por combustible)



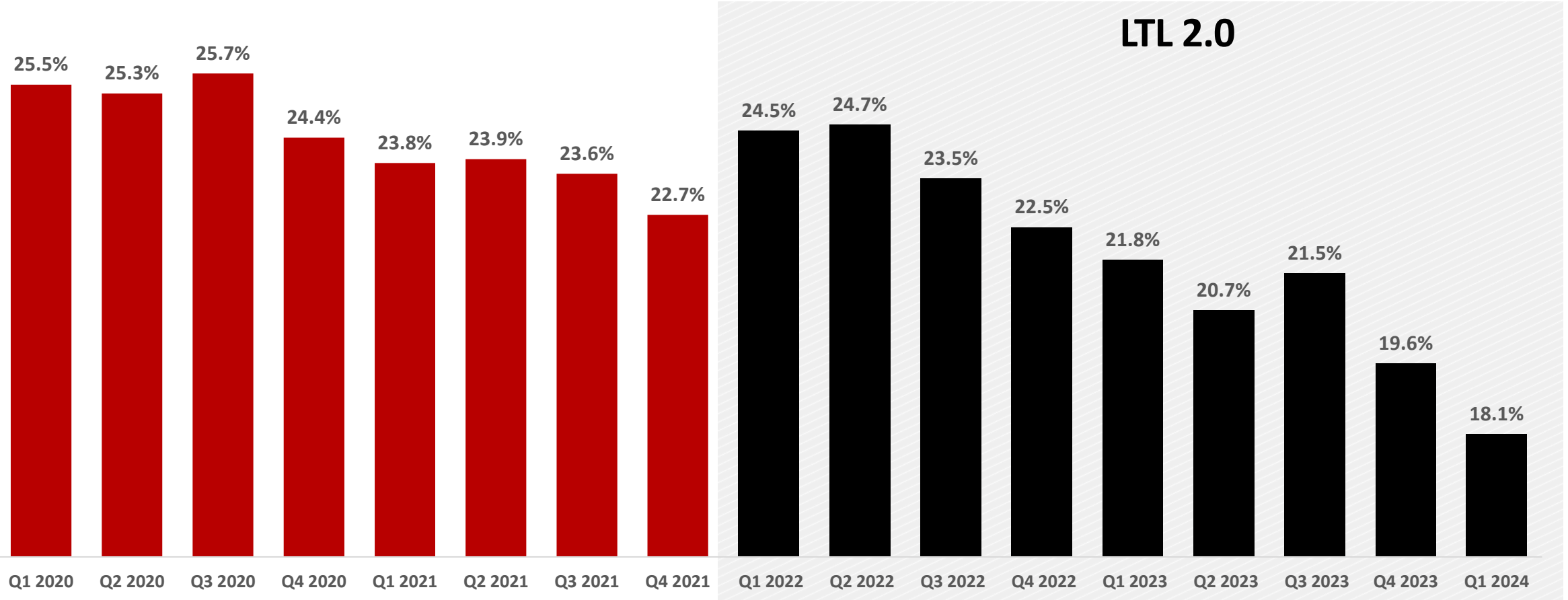
El rendimiento, sin incluir combustible, mejoró un 9,8 % interanual en el primer trimestre de 24

Nota: Los ingresos brutos por quintal excluyen el ajuste requerido para efectos de los estados financieros de acuerdo con la política de reconocimiento de ingresos de la empresa.



La contratación interna del transporte de línea de mercancías es una oportunidad clave de costes y servicios

Los kilómetros de transporte de mercancías subcontratados a transportistas externos, como % del total de kilómetros de transporte



Aceleración del ritmo de contratación interna del transporte de mercancías con camiones con cabina dormitorio y equipos.

Tasa anual de crecimiento compuesto de EBITDA ajustado de 11 % a 13 % en LTL de Norteamérica 2021-2027

Componentes y contribuciones previstos

Combinación de ganancias de volumen + fijación de precios sobre inflación ▶ 6 % / 7 %

Costes operativos optimizados a través de la tecnología ▶ 3% / 4%

Incorporación de transporte de mercancías de terceros ▶ 2 %

11% / 13%

Apéndice

XPO



Segmento de transporte europeo

Plataforma de transporte paneuropea única que ocupa posiciones de liderazgo en regiones clave

- En Francia: primer intermediario de carga completa (FTL) y primer proveedor de red de carga fraccionada (LTL)
- En la Península Ibérica (España y Portugal): primer intermediario de carga completa (FTL) y el primer proveedor de LTL
- En el Reino Unido: proveedor de carga completa dedicada de primer nivel y la mayor red LTL de propietario único
- Sirve a una base diversa de clientes con mercados industriales, comerciales y de consumo, incluidos muchos líderes del sector que tienen relaciones duraderas con XPO
- La gama de servicios incluye carga completa dedicada, LTL, intermediario de FTL, transporte gestionado, último kilómetro y transporte de mercancías, así como soluciones multimodales personalizadas para reducir las emisiones de CO2.

Supuestos de la planificación para el año 2024

Para el año 2024 en su totalidad, la empresa espera:

- Capex bruto de 700 millones a 800 millones de dólares
- Gastos por intereses de 240 millones a 260 millones de dólares
- Ingresos por pensiones de aproximadamente 25 millones de dólares
- Tipo impositivo efectivo ajustado de 23 % al 25 %
- Recuento de acciones diluidas de 121 millones

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento



Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 31 de marzo de 2024 y 2023 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

Conciliación de ingresos netos de operaciones continuas con EBITDA ajustado

En millones de dólares
(no auditada)

	Tres meses hasta el 31 de marzo		
	2024	2023	% de cambio
Ingresos netos de operaciones continuas	\$ 67	\$ 17	294.1%
Gastos por intereses	58	42	
Provisión para impuestos	23	4	
Gastos de depreciación y amortización	117	101	
Costes de transacción e integración	14	22	
Costes de reestructuración	8	24	
EBITDA ajustado	\$ 288	\$ 210	37.1%

Puede que los importes no cuadren debido al redondeo
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos netos de XPO de las operaciones continuas para los períodos que finalizaron el 31 de marzo de 2024 y 2023 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas 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	
	31 de marzo	
	2024	2023
Ingresos netos de operaciones continuas	\$ 67	\$ 17
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	14	13
Costes de transacción e integración	14	22
Costes de reestructuración	8	24
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos ⁽¹⁾	(7)	(11)
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas	\$ 97	\$ 65
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	\$ 0.81	\$ 0.56
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación		
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	120	116

Puede que los importes no sumen debido al redondeo

¹El impuesto sobre la renta aplicada a los elementos de conciliación se basa en la tasa de impuesto efectiva anual GAAP, excluyendo los elementos discretos, compensación no deducible y los impuestos basados en contribuciones y márgenes
Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos operativos de XPO atribuibles al segmento de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica para los periodos que finalizaron el 31 de marzo de 2024 y 2023, con los ingresos operativos ajustados e índice operativo ajustado y el EBITDA ajustado.

Conciliaciones de los ingresos operativos ajustados de carga fraccionada de Norteamérica, índice operativo ajustado y EBITDA ajustado

En millones de dólares
(no auditada)

	Tres meses hasta el 31 de marzo		
	2024	2023	% de cambio
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	\$ 1,011	\$ 903	12.0%
Ingresos por cargos por combustible	210	217	-3.2%
Ingresos	1,221	1,120	9.0%
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	613	555	10.5%
Transporte adquirido	78	99	-21.2%
Combustible, gastos operativos y provisiones ⁽¹⁾	243	248	-2.0%
Impuestos sobre operaciones y licencias	16	12	33.3%
Seguros y reclamaciones	21	28	-25.0%
Pérdidas de ventas inmobiliarias y de equipos	2	1	100.0%
Depreciación y amortización	82	68	20.6%
Costes de reestructuración	-	6	-100.0%
Ingresos operativos	165	103	60.2%
Índice operativo ⁽²⁾	86.4%	90.8%	
Gastos de amortización	9	8	
Costes de reestructuración	-	6	
Ingresos operativos ajustados	\$ 175	\$ 117	49.6%
Índice operativo ajustado ⁽³⁾	85.7%	89.6%	
Gasto de depreciación	73	60	
Ingresos de pensiones	6	4	
Otros	-	1	
EBITDA ajustado ⁽⁴⁾	\$ 255	\$ 182	40.1%

Puede que los importes no sumen debido al redondeo

¹Combustible, gastos operativos y suministros incluye impuestos relacionados con el combustible

²El índice operativo se calcula como $(1 - (\text{ingresos operativos} / \text{divididos por ingresos}))$

³El índice operativo ajustado se calcula como $(1 - (\text{resultados operativos ajustados} / \text{divididos por ingresos}))$

⁴El EBITDA ajustado es utilizado por la máxima autoridad en la toma de decisiones operativas de la empresa para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280

Consulte la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 24 de este documento

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; ingreso neto ajustado de operaciones continuas; ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción ("BPA ajustadas"); ingresos operativos ajustados para nuestro segmento de carga parcial en Norteamérica; índice operativo ajustado para nuestro segmento de carga fraccionada en Norteamérica; y tipo impositivo efectivo ajustado.

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.

El EBITDA ajustado, el ingreso neto ajustado de operaciones continuas, el EPS ajustado, los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado incluyen ajustes por costes de transacción e integración, así como costes de reestructuración y otros ajustes como se establece 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, compensación basada en acciones, asignaciones para retenciones, 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.

Creemos que el EBITDA ajustado mejora la capacidad de comparación entre periodos al eliminar el impacto de nuestra estructura de capital (gastos en intereses y financiación), base de activos (depreciación y amortización), impacto fiscal, así como otros ajustes indicados en las tablas que administración ha determinado no son indicativas de actividades comerciales clave y de esa manera asistir a los inversores a la hora de analizar tendencias de nuestros negocios subyacentes. Creemos que los ingresos netos ajustados provenientes de operaciones continuas y del BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, costes de transacciones e integraciones, costes de reestructuración y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de los gastos de cierta transacción e integración, y de costes de reestructuración, además de gastos de amortización. Creemos que el tipo impositivo efectivo ajustado mejora la comparabilidad de nuestro tipo impositivo efectivo, al excluir el efecto impositivo de partidas especiales.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para (i) el período de seis años 2021 a 2027 de CAGR de EBITDA ajustado de carga parcial de América del Norte y índice operativo ajustado y (ii) el tipo impositivo efectivo de 2024, una conciliación de estos no -Las medidas GAAP con las medidas GAAP correspondientes no están disponibles sin un esfuerzo irrazonable debido a la variabilidad y complejidad de los elementos de conciliación descritos anteriormente que excluimos de estas medidas objetivo no GAAP. 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.