XPO Logistics

MAYO DE 2022

Presentación para los inversores

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 para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021, el año que finalizó el 31 de diciembre de 2021 y los doce meses anteriores que finalizaron el 31 de marzo de 2022; margen EBITDA ajustado sobre una base consolidada para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021; 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 para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2021; flujos de caja libres para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años finalizados el 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019; ingresos operativos ajustados (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) para los años de carga fraccionada en Norteamérica, los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años finalizados el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; EBITDA ajustado excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias para la carga fraccionada en Norteamérica para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021, y los años terminados el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; margen (ingresos menos costes de transporte y servicios) para el corretaje de camiones en Norteamérica para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020; retorno sobre el capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada al 31 de marzo de 2022; EBITDA ajustado atribuible a la escisión planificada para el año finalizado el 31 de diciembre de 2021; ingresos orgánicos y crecimiento de ingresos orgánicos para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021; y apalancamiento neto y deuda neta al 31 de marzo de 2022.

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

Consideramos que el flujo de caja libre es una medida importante de nuestra capacidad de pago del vencimiento de las deudas o de financiar otros usos del capital que estimemos puedan mejorar el valor de los accionistas. Calculamos el flujo de caja libre como caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas, más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados, 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 periodos 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 el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios, costes de transacciones e integraciones y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Consideramos que el margen (ingresos menos el coste de transporte y servicios) mejora la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el coste de transporte y servicios, en particular el gasto de combustible, generado en el periodo contemplado, tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos 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 periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 31 de marzo de 2022 dividido por el capital invertido al 31 de marzo de 2022. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que los ingresos orgánicos son una medida importante porque excluye el impacto de los siguientes elementos: ingresos provenientes de los recargos por combustible y fluctuaciones en tasas de cambio de divisas. 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 de deuda de final de año presentado.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2022 completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado del segundo trimestre del 2022, 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 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 la escisión planificada de nuestra plataforma de servicios de intermediación habilitada por la tecnología, y la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento esperado de estas transacciones y los beneficios anticipados de estas transacciones; nuestros objetivos financieros para todo el año 2022 de EBITDA ajustado consolidado, EBITDA ajustado del LTL de Norteamérica e índice operativo ajustado, depreciación y amortización (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos por intereses, tasa impositiva, BPA diluido ajustado (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos de capital brutos, gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo financiero de EBITDA ajustado para el segundo trimestre de 2022; nuestra expectativa de una mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica; nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado en el segmento LTL de Norteamérica; nuestra capacidad para reducir nuestro índice de apalancamiento neto a 1,0x - 2,0x y nuestra expectativa de estar dentro de nuestro rango de apalancamiento objetivo antes de fin de año; y nuestros objetivos ESG. 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 o cotización de nuestro negocio europeo, el momento previsto para la finalización de las transacciones y los términos de las 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, 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 tensiones entre Taiwan y China; riesgos e incertidumbres con respecto a los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico o una escisión futura de una unidad de negocio, el impacto de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio de cualificar para tratamientos fiscales favorables 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 brechas 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; el impacto de posibles ventas de acciones ordinarias por parte de nuestro consejero delegado y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales, 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.

ASPECTOS DESTACADOS DE LA INVERSIÓN Y LA ESCISIÓN 5

PRINCIPALES RESULTADOS FINANCIEROS Y GUÍA 13

CARGA FRACCIONADA (LTL) 18

CORRETAJE DE CAMIONES 26

MATERIALES COMPLEMENTARIOS 34

¿Por qué invertir en XPO hoy?

Múltiples vías para una enorme creación de valor: escisión de los servicios de intermediación, venta del negocio europeo, palancas específicas de la empresa para la transformación de LTL y el desapalancamiento continuo

1. Uno de los tres principales proveedores de corretaje de camiones y de carga fraccionada
2. Empresas de alto ROIC que se benefician de los vientos de cola seculares
3. Iniciativas específicas de la empresa en LTL para mejorar el índice operativo, aumentar el volumen y aumentar las ganancias
4. El mejor negocio de corretaje de camiones de su clase con una adopción vertiginosa de una plataforma de tecnología líder
5. Desapalancamiento a la vez que se invierte en el crecimiento, respaldado por un fuerte EBITDA ajustado y flujo de caja libre y desinversiones estratégicas

Largo historial de importante creación de valor para los accionistas

La escisión de GXO Logistics fue la acción de mayor rendimiento de todas las escisiones totalmente liquidadas en 2021

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

EJECUCIÓN CENTRADA Y ASIGNACIÓN DE CAPITAL QUE IMPULSAN RESULTADOS SUPERIORES

- En la última década, XPO ha sido la séptima acción con mejor rendimiento en la lista Fortune 500, según datos de mercado de Bloomberg.
- Alto rendimiento del capital invertido (ROIC) del 38% para los últimos 12 meses finalizados el 31 de marzo de 2022
- Ha gastado más de 3.000 millones de dólares en tecnología para todas las operaciones durante los últimos 10 años, incluida la digitalización de la división de corretaje de camiones y la optimización de LTL
- Logró una mejora de 910 bps en el margen operativo ajustado de LTL de Norteamérica de 2015 a 2021, sin incluir las ganancias por ventas de inmuebles
- Logró una tasa anual de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos del 27% en el corretaje de camiones de Norteamérica entre 2013 y 2021, superando la tasa de crecimiento del sector en 3 veces
- Se vendió la operación intermodal en marzo de 2022 por un efectivo líquido de 710 millones de dólares aprox., sujeto a un ajuste del precio de compra posterior al cierre habitual
- El sólido crecimiento del EBITDA ajustado y el flujo de caja libre respaldan el desapalancamiento continuo

XPO es un proveedor líder de servicios de transporte de mercancías.

XPO ayuda a los clientes a mover sus productos de la manera más eficiente a través de sus cadenas de suministro. Proporcionamos valor en forma de innovaciones tecnológicas, mejoras de procesos, rentabilidad y resultados fiables.

CIFRAS CLAVE DE XPO[1]

Ingresos en 2021	12.800 millones de dólares
Ubicaciones	731
Empleados	42.000 aprox.
Clientes	50.000 aprox.
Sector LTL, Norteamérica[2]	51.000 millones de dólares aprox.
Sector del corretaje de camiones, Norteamérica[3]	88.000 millones de dólares aprox.

[1] Datos globales de ubicaciones, clientes y empleados al 31 de marzo de 2022; los ingresos excluyen 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 400.000 millones de dólares para el segmento de carga completa del componente de corretaje

FUERTE POSICIONAMIENTO DE LOS NEGOCIOS PRINCIPALES

- Uno de los mayores proveedores de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica
- Cuarto mayor proveedor de transporte intermodal en Norteamérica
- Más del 90% de 2021de los ingresos operativos se derivan de las unidades de negocio de LTL y corretaje de camiones de Norteamérica
- Posiciones de liderazgo en regiones europeas clave: Francia, Reino Unido y la Península Ibérica (España y Portugal)

Socio estratégico para clientes de primer orden en diversos sectores

Nota: Lista incompleta

XPOLogistics

La escisión planificada separará a XPO en dos líderes de transporte de alto ROIC

Se espera que el precio comercial añadido de las acciones de las dos empresas independientes creadas por la escisión sea más alto que el precio al que se negociarían las acciones de XPO si las dos empresas permanecieran como una.

- **SpinCo será una plataforma de intermediación de transporte de cargas con pocos activos y habilitada por tecnología**
  - El mejor negocio de corretaje de camiones en su clase es el cuarto más grande de Norteamérica, con una sólida oferta digital
  - Servicios de corretaje complementarios para transporte gestionado, último kilómetro y envíos internacionales
- **RemainCo será el tercer mayor proveedor especializado de carga fraccionada**
  - Basado en activos, una de las pocas redes LTL en Norteamérica con escala nacional
  - La tecnología patentada y otras palancas específicas de la empresa mejoran la eficiencia y el crecimiento

XPO vendió su unidad de negocio intermodal en marzo de 2022 y espera liquidar su negocio europeo este año

Nota: La finalización de la escisión planificada está sujeta a varias condiciones, incluida la aprobación final por parte de la junta directiva de XPO; no puede haber garantía de que la transacción planificada se cerrará, o si lo hace, de sus condiciones o tiempo

SpinCo: Plataforma de servicios de intermediación de cargas habilitada por tecnología

XPO espera que las acciones de SpinCo se negocien a múltiplos al menos tan altos como su par más comparable, debido a la capacidad demostrada de su plataforma de corretaje de camiones para superar a la del sector.

MÉTRICAS CLAVE DE LA PLATAFORMA[1]

ingresos en 2021	4.800 millones de dólares
Ingresos operativos 2021	226 millones de dólares
EBITDA ajustado 2021	305 millones de dólares
Empleados	5.500 aprox.
Clientes	10.000 aprox.

MÉTRICAS DE CRECIMIENTO DEL CORRETAJE DE CAMIONES

Crecimiento de ingresos interanual en 2021	63%
Tasa anual de crecimiento compuesto de ingresos 2013-2021	27%
Crecimiento interanual de la carga total en 2021/crecimiento de la carga de los 20 principales clientes	29% / 35%
Crecimiento del margen interanual en 2021	49%

[1] Incluye las operaciones de corretaje de camiones, transporte gestionado, último kilómetro y envíos internacionales de la empresa en Norteamérica; datos para empleados y clientes a partir del 31 de marzo de 2022
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

EL MEJOR INTERMEDIARIO DE CAMIONES DE SU CLASE CON UN HISTORIAL DE SUPERACIÓN DEL RENDIMIENTO EN EL SECTOR

- Modelo flexible, sin activos, con alto ROIC, diseñado para generar ganancias en cualquier ciclo
- Ventaja de tecnología pionera; la oferta de la solución de corretaje digital patentada XPO Connect® con tasas de adopción del sector rápidas
- Gran capacidad con 88.000 transportistas de carga completa independientes aprox. en Norteamérica y acceso a más de 1,5 millones de camiones
- Sólidas relaciones con clientes de primer orden en verticales favorables para la externalización
- El equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado juntos durante muchos años; la experiencia añade agilidad.
- Los ingresos superaron el crecimiento del sector por 3 en el periodo 2013-2021; continuamos ganando cuota
- Más del 80% de los ingresos operativos de 2021 de los servicios planificados de SpinCo fueron generados por el corretaje de camiones

RemainCo: El tercer proveedor más grande de carga fraccionada especializada

XPO espera que las acciones de su empresa LTL independiente reflejen su éxito demostrado en la mejora de las operaciones para impulsar la creación de valor

CIFRAS CLAVE[1]

ingresos en 2021	4.100 millones de dólares
Ingresos operativos 2021	618 millones de dólares
EBITDA ajustado 2021	904 millones de dólares
EBITDA ajustado 2022E	Al menos 1.000 millones de dólares
Mejora del margen operativo ajustado 2015-2021[2]	910 pbs
Caja neta generada 2016-2021	Más de 3.000 millones de dólares
Terminales	292
Conductores	12.000 aprox.
Tractocamiones	8.100 aprox.
Remolques	26.000 aprox.

[1] Las métricas financieras son para el segmento LTL norteamericano de XPO; datos de terminales, conductores, tractocamiones y remolques a 31 de marzo de 2022
[2] El índice operativo ajustado excluye las ganancias obtenidas de las ventas de inmuebles
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

POSICIONAMIENTO LÍDER MEJORADO POR LAS VENTAJAS COMPETITIVAS ESPECÍFICAS DE XPO

- El alto ROIC del capital asignado para aumentar la red, ampliar la flota y la base de talentos, y mejorar la tecnología
- Dinámica favorable del sector norteamericano: entorno de precios firmes; fuerte demanda del mercado final; los 10 principales transportistas tienen una participación de mercado del 76%
- Más apalancada al sector industrial que otros transportistas LTL; crea una gran oportunidad para capitalizar en los próximos años
- Diferenciada por la tecnología patentada, la fabricación interna de remolques, la red nacional de formación de conductores y otras ventajas específicas de la empresa
- Capacidad para impulsar cientos de puntos básicos de mejora adicional del índice operativo ajustado a lo largo del tiempo
- Muchas relaciones de largo plazo con clientes de las aproximadamente 25.000 cuentas atendidas
- Segundo mejor índice operativo ajustado del sector en 2021[2]

Sólida cultura ESG

Acciones relacionadas con el clima recientes: probamos camiones totalmente eléctricos, implementamos combustibles más limpios, probamos los remolques dobles para la eficiencia de combustible y proporcionamos a los transportistas de corretaje los recursos para ayudarles en la adopción de tecnologías sostenibles

CATEGORÍAS DE TARJETAS DE RESULTADOS DE ESG

Fuerza laboral y talento	**Seguridad de la información**
Seguridad de los empleados y la comunidad	**Medio Ambiente y Sostenibilidad**
Diversidad, igualdad e inclusión	**Gobernanza**

- Directora de diversidad al frente de DE&I
- Comités de dirección para la diversidad y la inclusión, y la sostenibilidad
- Compensación ejecutiva ligada a objetivos ESG
- 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 con la contratación de miembros de las comunidades LGBTQ+ y excombatientes
- Después de la escisión, cada empresa independiente se beneficiará de un sólido marco ambiental, social y de gobernanza desde el primer día de la separación.

XPO Logistics

Principales resultados financieros y guía

Resultados del primer trimestre de 2022

- Los ingresos de 3.470 millones de dólares son los más altos de cualquier trimestre en la historia de la empresa
- Crecimiento de ingresos de dos dígitos tanto en LTL de Norteamérica como en Transporte norteamericano, con un crecimiento orgánico de los ingresos del 14 % en toda la empresa
- Los 625 millones de dólares en ingresos operativos son un récord para un primer trimestre
- Los 321 millones de dólares del EBITDA ajustado son un récord para un primer trimestre
    - El octavo trimestre consecutivo que la empresa supera el EBITDA ajustado
- El BPA diluido ajustado de 1,25 dólares es un récord para un primer trimestre, con una subida interanual del 58%

INGRESOS	3.470 millones de dólares aprox.
INGRESOS NETOS[1]	489 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	625 millones de dólares
BPA DILUIDO[2]	4,23 dólares
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS[3]	200 millones de dólares
INGRESOS NETOS AJUSTADOS[1]	145 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO[2]	1,25 $
EBITDA AJUSTADO	321 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	66 millones de dólares

[1] De operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios
[2] Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
[3] Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

XPO Logistics

Actualiza la guía para el año completo en base a una perspectiva más sólida

La guía para todo el año 2022 refleja aumentos interanuales del 11% en el EBITDA ajustado y del 26% en el BPA diluido ajustado en los puntos medios de cada rango

Después de ajustar por la venta de la operación intermodal, XPO elevó su objetivo de EBITDA ajustado para 2022 y actualizó las métricas subyacentes para reflejar sus expectativas más altas para el rendimiento financiero de 2022:

- EBITDA ajustado de 1.350 millones a 1.390 millones de dólares, incluido el EBITDA ajustado del segundo trimestre de 360 millones a 370 millones de dólares[1];
  - Se espera que el LTL de Norteamérica genere al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado para todo el año
- Mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica[2]
- Depreciación y amortización de aproximadamente 385 millones de dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición
- Gastos por intereses de 150 millones a 160 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24% al 25%
- BPA diluido ajustado de 5,20 a 5,60 dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones y asumiendo 117 millones de dólares de acciones diluidas en circulación a finales de 2022

Con respecto a los flujos de efectivo de 2022:

- Gastos de capital brutos de 500 millones a 550 millones de dólares
- Gastos de capital netos de 425 millones a 475 millones de dólares
- Flujo de caja libre de 400 millones a 450 millones de dólares, excluyendo todos los efectos relacionados con transacciones

[1] Para el año completo 2022, asume ganancias por ventas inmobiliarias de aproximadamente 50 millones de dólares, en comparación con 62 millones de dólares en 2021; para el primer trimestre de 2022 no se declararon ganancias por ventas inmobiliarias, en comparación con 17 millones de dólares en 2021; la empresa actualmente planifica ejecutar ventas de inmuebles en la segunda mitad de 2022

[2] El índice operativo ajustado excluye las ganancias obtenidas de las ventas de inmuebles

Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2

Nota: La guía de 2022 excluye los efectos asociados con la escisión planificada de la plataforma de intermediación de transporte de cargas o la venta o cotización de la unidad de negocio europeo

Balance general y liquidez a partir del 31 de marzo de 2022[1]

La venta de la unidad de negocio intermodal y el pago de la deuda han acelerado el desapalancamiento de XPO hacia su índice de apalancamiento neto objetivo de 1,0x - 2,0x

DEUDA NETA[2]	2600 millones de euros
VENTAJA NETA[3]	2,0x
LIQUIDEZ TOTAL[4]	2.000 millones de dólares

[1] Excluye el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.
[2] Calculado como la deuda total de 3.560 millones de dólares menos 1.000 millones de dolares de efectivo y equivalentes
[3] Calculado como deuda neta de 2.560 millones de dólares dividida por el EBITDA ajustado de 1.280 millones de dólares para el año que finalizó el 31 de marzo de 2022
[4] Incluye aproximadamente 1.000 millones de dólares de capacidad de endeudamiento disponible y 1.000 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

- Ha continuado ejecutando el plan de desapalancamiento
- Ha reducido el apalancamiento neto a 2,0x, por debajo de 2,7x a finales de 2021
  - El 24 de marzo de 2022, se vendió la unidad intermodal de Norteamérica por un efectivo líquido de 710 millones de dólares aproximadamente
- El 9 de abril de 2022, amortizamos 630 millones de dólares de los 1.150 millones de dólares del importe total de capital de nuestros títulos de deuda sénior al 6,250% en circulación con vencimiento en 2025.
- El fuerte crecimiento en EBITDA ajustado y la sólida conversión de flujo de caja libre apoyaron el desapalancamiento

Resultados del año 2021 completo

- Los resultados del año completo excluyen el segmento de logística, que se escindió el 2 de agosto de 2021.
- Los ingresos de 12.806 mil millones de dólares es un récord de la empresa para un año completo
  - El segmento de carga fraccionada en Norteamérica aumentó los ingresos a 4.120 millones de dólares, en comparación con 3.540 millones de dólares para 2020
  - El segmento de corretaje y otros servicios aumentó los ingresos a 8.910 millones de dólares, en comparación con 6.800 millones de dólares para 2020
- Los ingresos operativos fueron de 616 millones de dólares, en comparación con 228 millones de dólares para 2020
- El EBITDA ajustado de 1.239 millones de dólares superó el rango de orientación para todo el año

INGRESOS	12.806 millones de dólares
INGRESOS NETOS[1]	323 millones de dólares
INGRESOS OPERATIVOS	616 millones de dólares
BPA DILUIDO[2]	2,82 $
FLUJO DE CAJA PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS[3]	656 millones de dólares
INGRESOS NETOS AJUSTADOS[1]	491 millones de dólares
BPA DILUIDO AJUSTADO[2]	4,30 $
EBITDA AJUSTADO	1.239 millones de dólares
FLUJO DE CAJA LIBRE	475 millones de dólares

[1] Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios
[2] Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
[3] Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas
Hace referencia a la sección "Medidas financieras no PCGA" en la página 2 y los materiales complementarios para la información relacionada

XPO Logistics

Carga fraccionada (LTL)

XPO es uno de los mayores proveedores de transporte de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica

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

PALANCAS DE CRECIMIENTO DE INGRESOS Y MARGEN DE XPO EN LTL

- Ventajas competitivas significativas en los EE. UU. como una de las pocas redes nacionales de LTL, con numerosas relaciones duraderas con clientes entre 25.000 cuentas atendidas aproximadamente
- Dinámica favorable del sector, incluido un entorno de precios firmes y una fuerte demanda generada por el crecimiento del comercio electrónico
- Más apalancada al sector industrial que otros transportistas LTL, lo que cambiará de negativo a positivo cuando se resuelvan las interrupciones de la cadena de suministro y se aumente la producción.
- Gran oportunidad para mejorar la rentabilidad a través de numerosas iniciativas específicas de XPO, muchas independientes de la macro, entre las que se incluye:
  - La optimización de las operaciones de transporte de línea, muelle y recogida y entrega a través de aplicaciones de la tecnología LTL patentada de XPO para la creación de rutas, generación de cargas y productividad laboral; además de algoritmos de fijación de precios avanzados
  - La ampliación de la capacidad de la red y fabricación interna de remolques
  - La gestión de canalización de ventas específicas
- Aproximadamente 12.000 camioneros profesionales, muchos de ellos provenientes de las escuelas de formación de conductores de la empresa; los conductores de LTL de XPO son particularmente valorados por los clientes debido a su profesionalidad y conocimientos de atención al cliente
- El alto ROIC del capital asignado para aumentar la densidad de la red, ampliar la flota y la base de talentos, y mejorar la tecnología

Perfil de la unidad de negocio LTL de Norteamérica

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

CIFRAS CLAVE

Tamaño del sector[1]	51.000 millones de dólares aprox.
Participación en el sector de XPO	8% aprox.
Cliente más grande como % de los ingresos de 2021	2%
Mercancías entregadas en 2021	9.072 millones de kilos aprox.
Terminales[2]	292
Empleados[2]	21.000 aprox.
Tractocamiones / remolques[2]	8.100 / 26.000 aprox.

[1] Investigación de terceros, Norteamérica
[2] A partir del 31 de marzo de 2022
[3] 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

PRIMER TRIMESTRE DE 2022

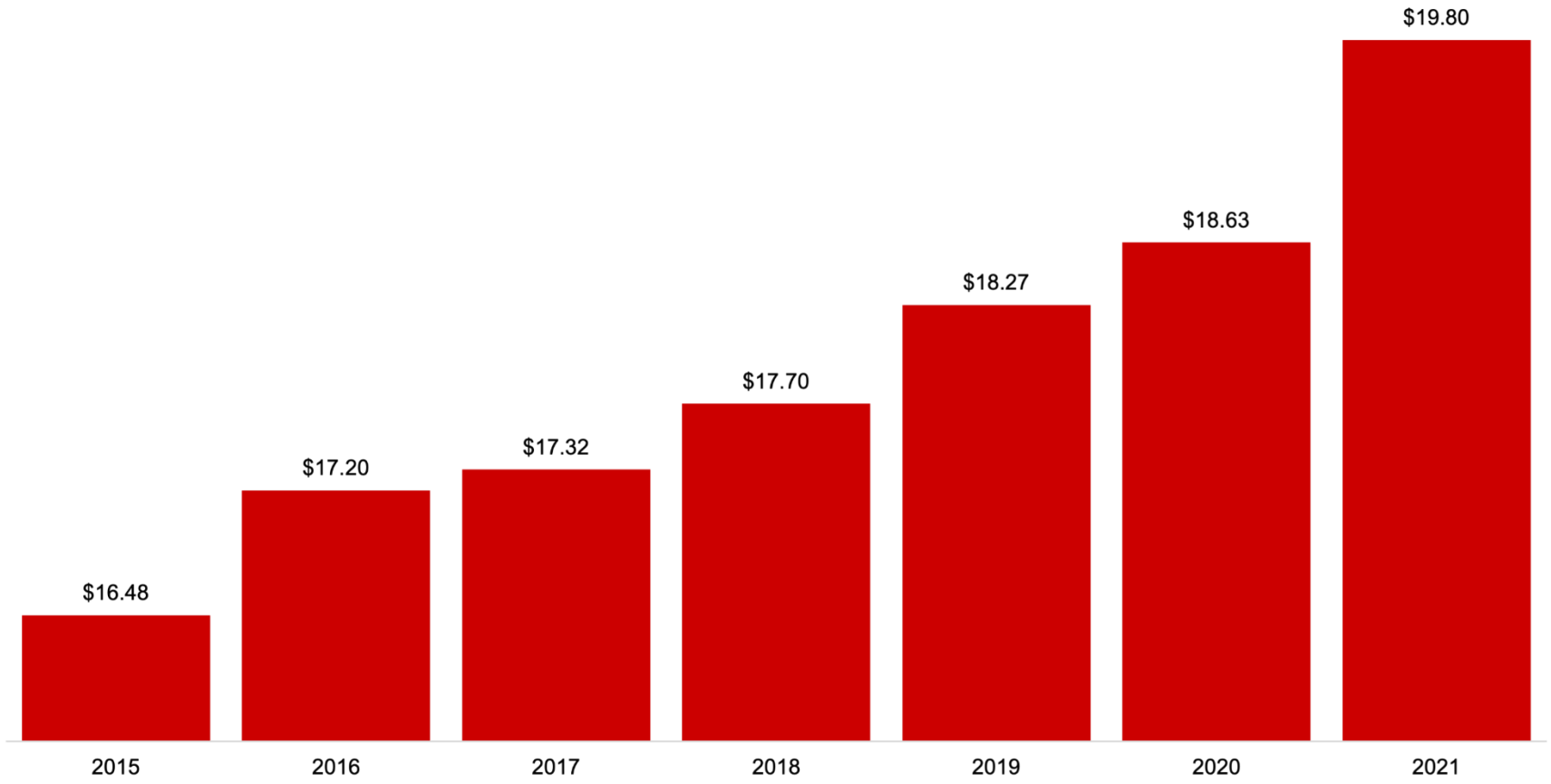
Ingresos	1.100 millones de dólares
Ingresos operativos	132 millones de dólares
EBITDA ajustado	205 millones de dólares
Índice operativo ajustado[3]	85,7%

RESULTADOS DEL AÑO 2021 COMPLETO

Ingresos	4.100 millones de dólares
Ingresos operativos	618 millones de dólares
EBITDA ajustado	904 millones de dólares
Índice operativo ajustado[3]	84,3%

Los fundamentos de tarificación de LTL en Norteamérica benefician la expansión a largo plazo de XPO

INGRESOS BRUTOS DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) DE XPO POR QUINTALES[1]



En el primer trimestre de 2022, aumentó el rendimiento interanual, sin incluir combustible, en un 9%

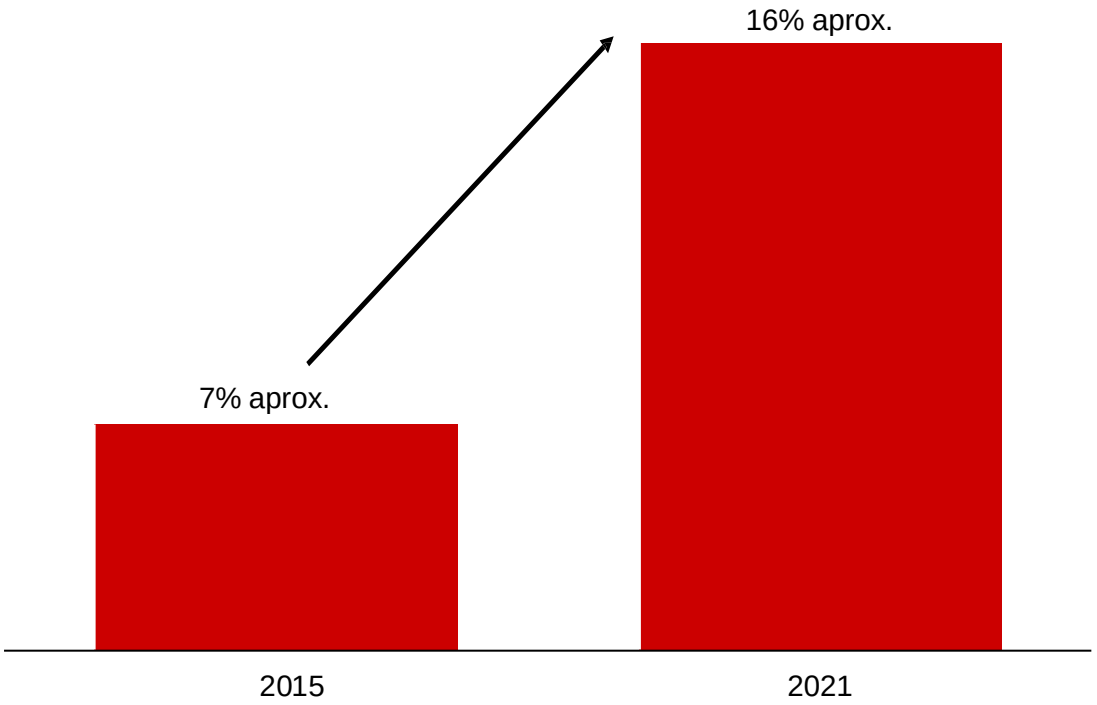
[1] Excluye el impacto de los recargos por combustible.

XPO Logistics

910 bps de mejora en el margen operativo ajustado de LTL bajo la titularidad de XPO

En 2022, esperamos lograr una mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado

MARGEN OPERATIVO AJUSTADO DE LA CARGA FRACCIONADA (LTL) EN NORTEAMÉRICA PARA XPO[1]



[1] 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

XPO Logistics

Oportunidad significativa para impulsar mayores ganancias con la tecnología patentada de XPO

Lanzamientos en el segundo trimestre de 2022: Nuevos modelos de costes y seguimiento a nivel de artículo con notificaciones automáticas

TARIFICACIÓN

- Herramientas de fijación de precios basadas en datos que optimizan las tarifas LTL para cuentas locales y regionales, al tiempo que mejoran la eficiencia.
- Las herramientas de elasticidad ayudan a determinar el mejor precio para grandes relaciones contractuales con clientes.
- La nueva plataforma de precios permite la generación de clientes potenciales mediante la extracción de históricos de precios históricos

TRANSPORTE DE LÍNEA Y RED

- Oportunidad de optimizar el gasto anual en transporte de línea de aproximadamente 1.100 millones de dólares, sin incluir combustible, a través de la mejora de las herramientas de red
- La generación de carga automatizada mejora la utilización de los remolques, a la vez que mejora el flujo de la red

CREACIÓN DE RUTAS DE RECOGIDA Y ENTREGA

- Nuevas herramientas de planificación implementadas en 2021
- La implementación de nuevas herramientas de expedición iniciadas en el cuarto trimestre de 2021

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- Se introdujo un nuevo panel digital en línea con herramientas de autoservicio en el primer trimestre de 2022 para mejorar la experiencia del cliente

XPO Logistics

Palancas específicas de la empresa para la eficiencia y el crecimiento de la red

Lanzado en el segundo trimestre de 2022: Iniciativa nacional para mejorar aún más la calidad de la carga de remolques y la entrega a tiempo, e involucrar a los clientes en las prácticas recomendadas para el empaquetado de las mercancías

MEJORA DEL FLUJO DE LA RED

- La fluidez de la red ha mejorado sustancialmente en los últimos seis meses
- Se generaron métricas de servicio significativamente más sólidas en áreas clave, como tránsito a tiempo y manipulación de cargas

IMPULSO DE LAS TARIFAS:

- Se lanzó una nueva tecnología de tarificación para mejorar la fijación de precios en las renovaciones de contratos
    - En el primer trimestre de 2022, la mejora del rendimiento interanual en las renovaciones de contratos aumentó al 11 %
- Institución de cargos adicionales para remolques detenidos, fletes de gran volumen y gestiones especiales
- Las acciones contribuyeron a un aumento interanual récord en el rendimiento, sin incluir combustible, del 9 % en el primer trimestre

AMPLIACIÓN DE LA BASE DE CONDUCTORES:

- Se estima que habrán aproximadamente1800 graduados de las escuelas de formación de conductores de camiones XPO en 2022
- El objetivo es el doble de los 900 graduados en 2021 aproximadamente

Continúa en la siguiente página

XPO Logistics

Palancas específicas de la empresa para la eficiencia y el crecimiento de la red, cont.

AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE REMOLQUES:

- Se añadió una segunda línea de producción en las instalaciones de fabricación de remolques de Searcy, Arkansas
- Produjo una cantidad récord de remolques en el primer trimestre, funcionando al doble de la tasa de producción de 2021

EXPANSIÓN DE NUESTRA PRESENCIA EN LA RED:

- El objetivo de la empresa es añadir 900 puertas nuevas netas a su red LTL de Norteamérica de octubre de 2021 hasta el cierre de 2023, aumentando el número de puertas en 6% aprox.
- Se sumaron 345 puertas nuevas netas hasta mayo de 2022, con cinco terminales abiertas:
  - Chicago Heights, Illinois
  - Sheboygan, Wisconsin
  - Texarkana, Arkansas
  - San Bernardino, California
  - Atlanta, Georgia
- Abrió nuevos talleres de mantenimiento de flotas en Ohio, Florida, Nueva York y Nevada

Corretaje de camiones

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

El corretaje de camiones es un negocio ligero de activos que facilita el movimiento de mercancías que requiere un camión completo, generalmente de un único expedidor; un intermediario compra la capacidad de los camiones a transportistas independientes.

PALANCAS DE CRECIMIENTO DE INGRESOS Y MARGEN DE XPO EN EL SECTOR DE CORRETAJE DE CAMIONES

- El mejor corretaje de camiones de su clase, con una capacidad masiva de 88.000 transportistas independientes aprox. en Norteamérica y acceso a más de 1,5 millones de camiones
- Modelo flexible, sin activos, con alto ROIC, diseñado para generar ganancias en cualquier ciclo
- Equipo de liderazgo altamente experimentado ha trabajado en conjunto durante muchos años, aportando agilidad y experiencia al negocio.
- Ventaja tecnológica pionera con inversiones en automatización a partir de 2011, por delante de la curva del sector
- Plataforma de corretaje digital XPO Connect® patentada con tasas de adopción vertiginosas y capacidad probada para impulsar el crecimiento de los márgenes mediante la gestión de más volumen a menor coste
- Base de clientes de primera línea en diversos sectores verticales

Perfil de la unidad de negocio de corretaje de camiones de Norteamérica

Seis trimestres consecutivos de crecimiento interanual de las cargas por encima del 20 % hasta el primer trimestre de 2022

CIFRAS CLAVE

Tamaño del sector, Norteamérica[1]	88.000 millones de dólares
Participación en el sector de XPO	3% aprox.
Tenencia media de los 10 principales clientes de XPO	15 años aprox.
Oportunidad total accesible de alquiler de carga completa de camiones, Norteamérica	400.000 millones de dólares aprox[1]

[1] Investigación de terceros; el tamaño del sector de corretaje de camiones de Norteamérica refleja una oportunidad total accesible de 400.000 millones de dólares para el segmento de alquiler de carga completa del componente de corretaje

[2] El margen se calcula como ingresos menos costos de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización)

Nota: El corretaje de camiones es el componente más grande de la plataforma de intermediación de transporte de cargas en Norteamérica de la empresa que se planea escindir

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

PRIMER TRIMESTRE DE 2022

Ingresos	824 millones de dólares
Margen[2]	134 millones de dólares

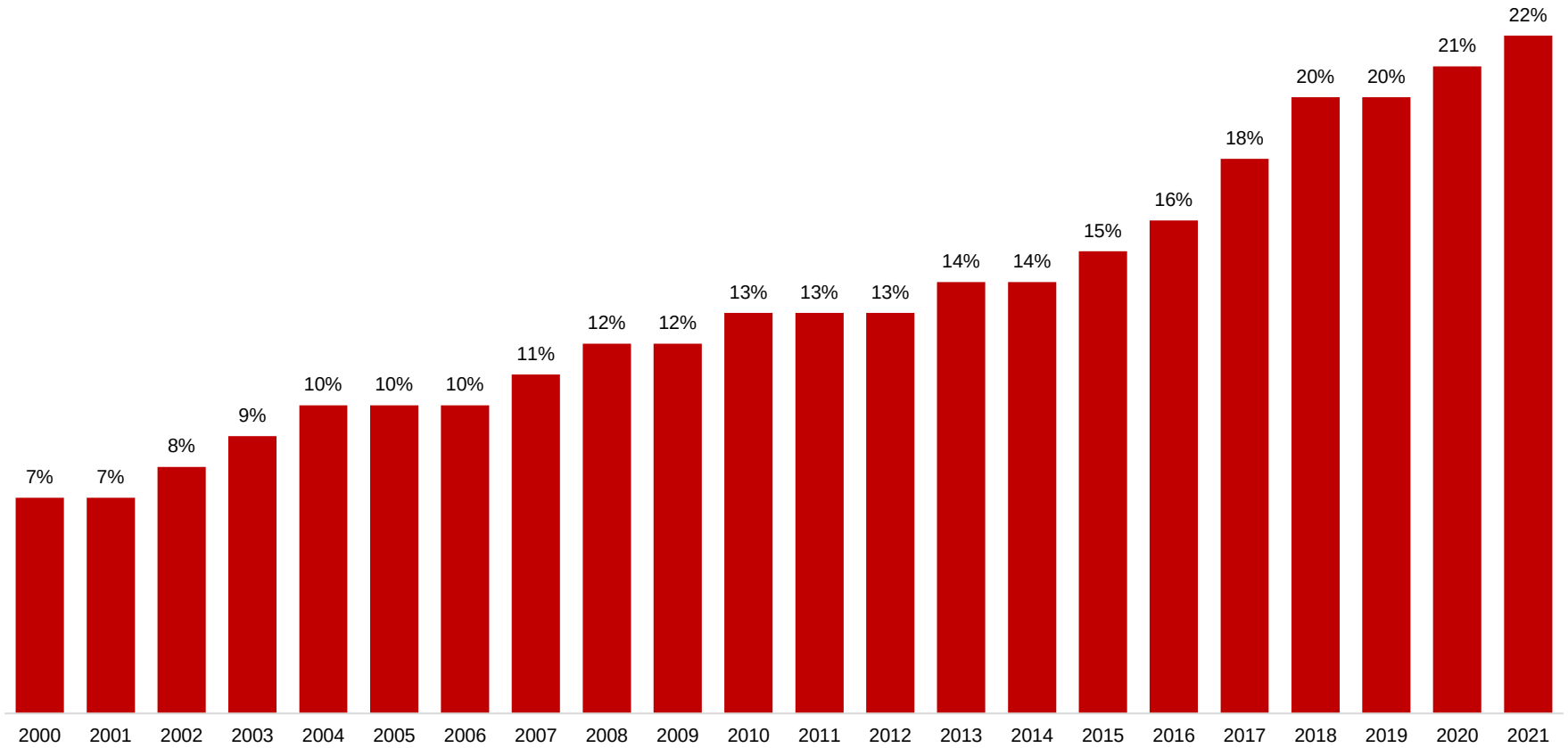
RESULTADOS DEL AÑO 2021 COMPLETO

Ingresos	2.700 millones de dólares
Margen[2]	427 millones de dólares

Los intermediarios llevan años captando constantemente cuota de carga de camiones

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.

INTEGRACIÓN DEL CORRETAJE EN EL SECTOR DE CARGA COMPLETA DE NORTEAMÉRICA



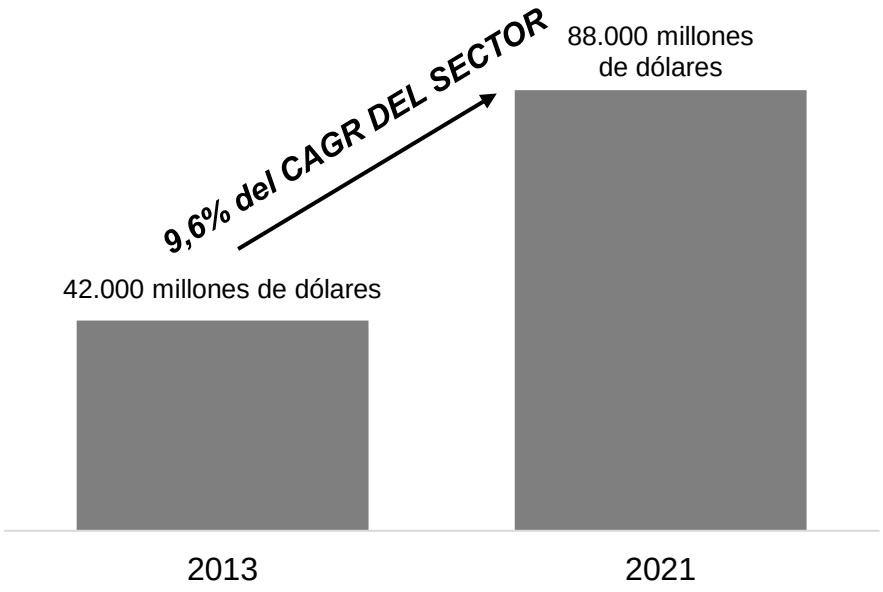
Fuente: Investigación de terceros

XPO Logistics

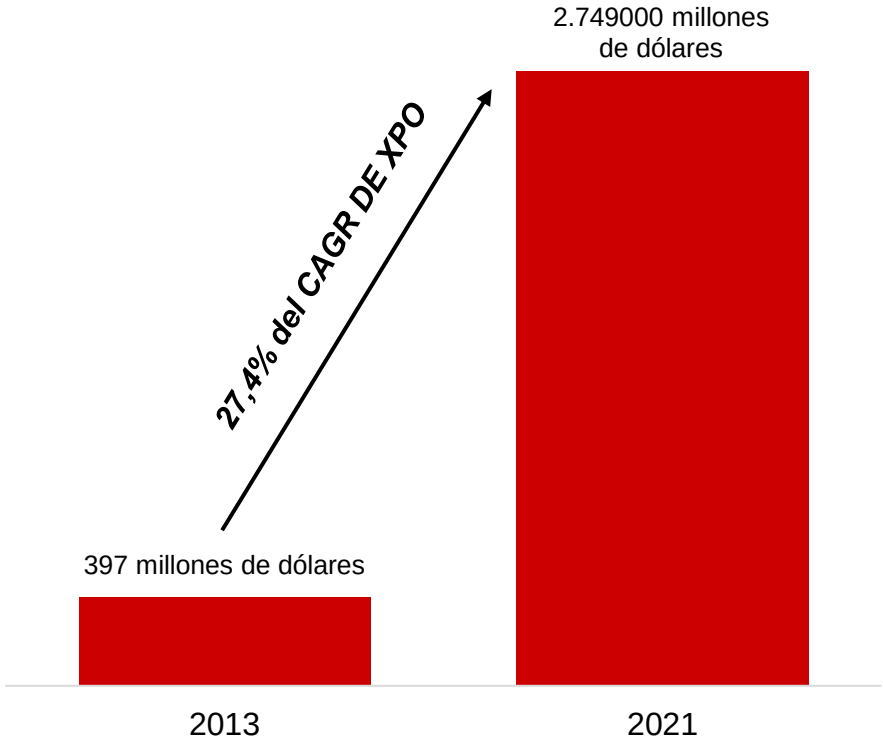
El corretaje de camiones de XPO en Norteamérica está creciendo al triple de la tasa del sector

Se espera generar un crecimiento del volumen del corretaje de camiones por encima del 10% en 2022 y en el futuro

CRECIMIENTO DEL SECTOR DE CORRETAJE DE EE. UU. DESDE 2013 A 2021[1]



CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS POR CORRETAJE DE XPO DE 2013 A 2021



[1] Investigación de terceros Tamaño del sector de corretaje de camiones de Norteamérica; refleja una oportunidad total accesible de 400.000 millones de dólares para el segmento de carga completa del componente de corretaje

La plataforma de corretaje digital de más rápido crecimiento en el sector

XPO Connect® es una tecnología innovadora que ayuda a los expedidores y transportistas a tomar decisiones informadas al proporcionar información en tiempo real sobre la oferta y la demanda de capacidad de carga de camiones.

LA DEMANDA DE XPO CONNECT® ESTÁ SUPERANDO EL CAMBIO SECULAR DEL SECTOR HACIA EL CORRETAJE DIGITAL, IMPULSANDO LAS GANANCIAS DE LAS ACCIONES DE XPO

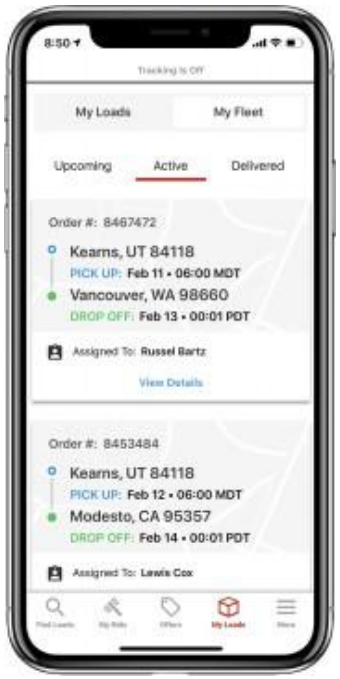
- En el primer trimestre de 2022, el 74% de los pedidos de corretaje de XPO en Norteamérica se crearon o cubrieron digitalmente.
- Esta aumenta las cargas más rápido que el personal al mejorar la productividad a través de la automatización
- Mejora la adquisición de transporte al proporcionar una visibilidad profunda de la capacidad disponible y las condiciones del mercado.
- El motor de tarificación patentado proporciona a los clientes análisis dinámicos de las ofertas de los transportistas
- Optimiza los servicios para el expedidor al buscar el mejor transportista para cada perfil de carga y proporcionar un seguimiento de los envíos en tiempo real.
- Se integra con los sistemas TMS del cliente y proporciona precios en tiempo real respaldados por la calidad del 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 la plataforma
- Brinda a los expedidores y transportistas la capacidad de interactuar directamente al licitar cargas para una máxima eficacia.

Los conductores han descargado la aplicación móvil Drive XPO® más de 700.000 veces

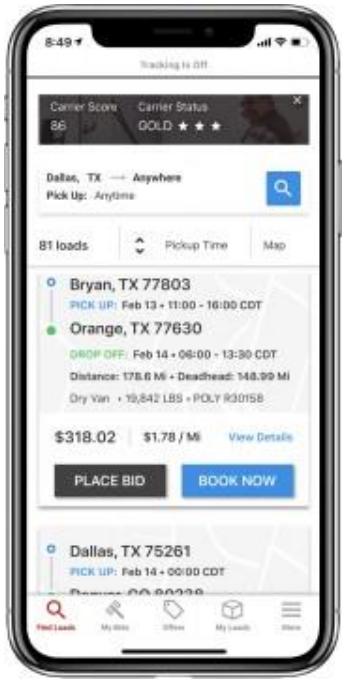
En el primer trimestre de 2022, el promedio semanal de usuarios transportistas en la plataforma aumentó en un 59% interanual

- La aplicación patentada conecta a los conductores de camiones con XPO Connect® desde la carretera, brindándoles acceso a miles de cargas diarias y reduciendo los kilómetros de vacío
- Mejora el acceso a la capacidad para los clientes de XPO independientemente de las condiciones del mercado
- Capacidades transaccionales completamente automatizadas

PUBLICACIÓN DE CAPACIDAD

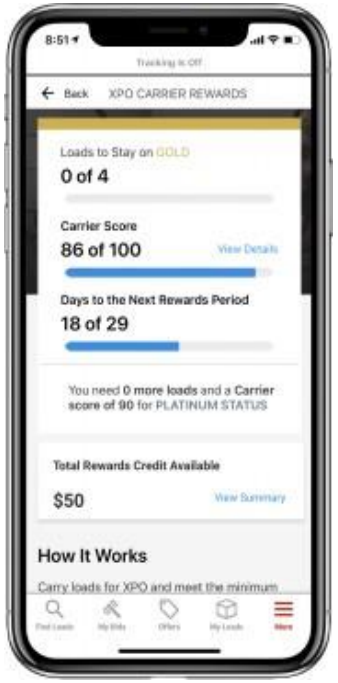


RESERVAS DE CARGA



GESTIÓN DE MERCANCÍAS

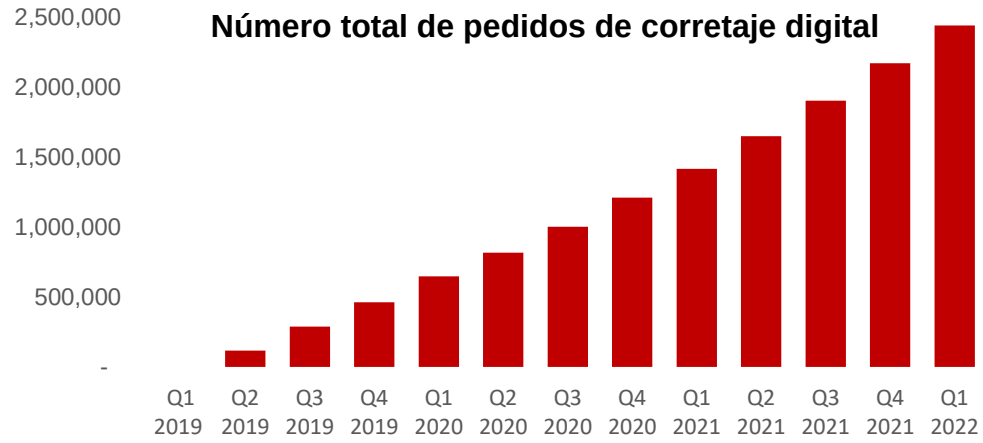
PUNTUACIÓN DEL TRANSPORTISTA Y RECOMPENSAS



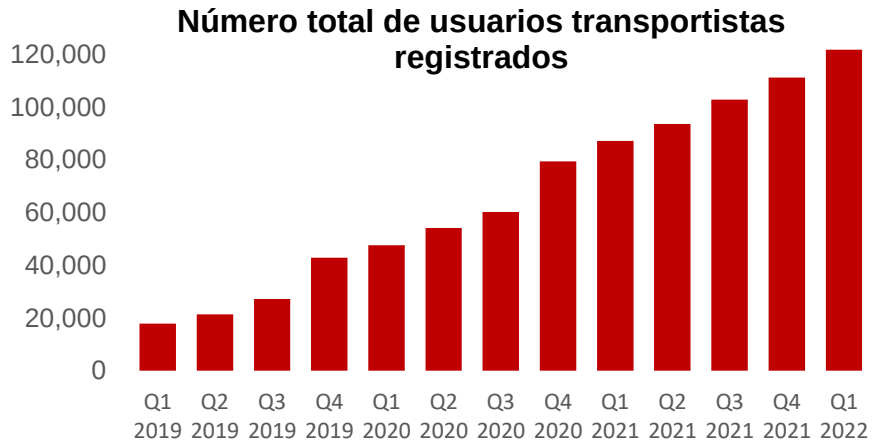
XPOLogistics

La plataforma digital de intermediación de XPO se ha adoptado ampliamente y crece a un ritmo acelerado

LOS CLIENTES QUIEREN ACCESO DIGITAL AL AMPLIO CONJUNTO DE CAMIONES Y CONDUCTORES DE XPO



LOS TRANSPORTISTAS QUIEREN LAS OPORTUNIDADES DE INGRESOS QUE XPO CONNECT® OFRECE



Nota: Todos los datos son acumulativos al 31 de marzo de 2022

XPO Logistics

Materiales complementarios

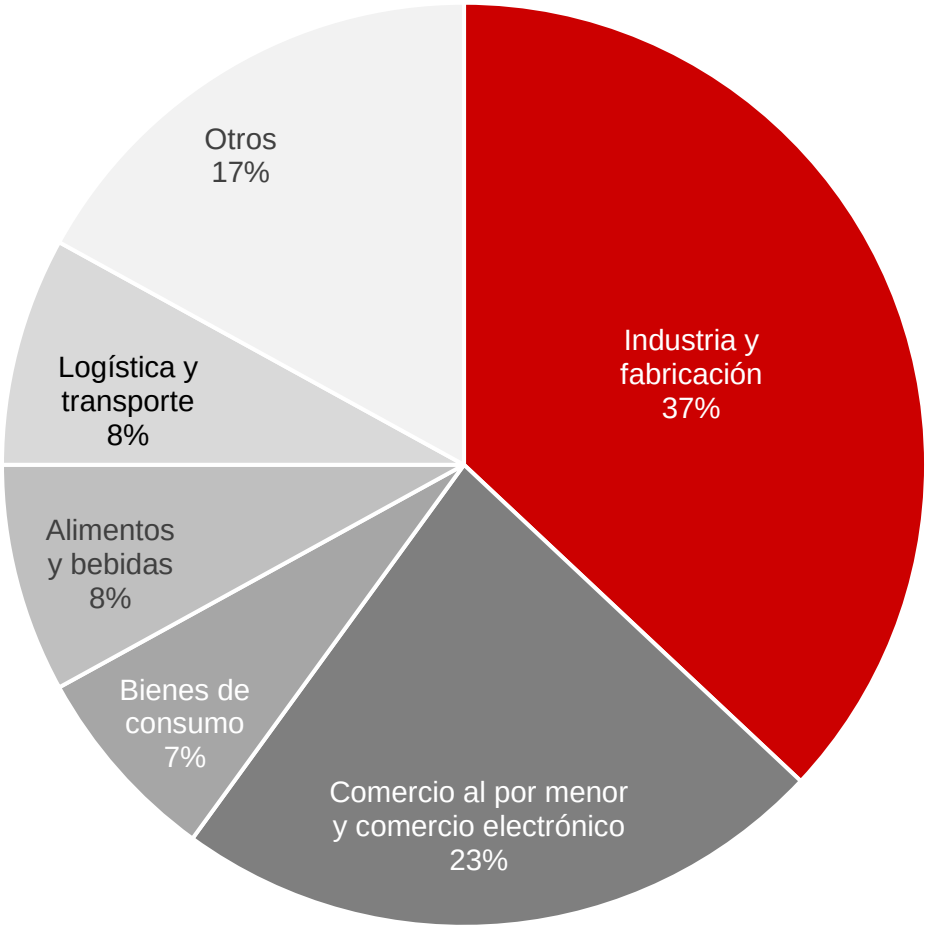
Equipo de gestión altamente cualificado

LIDERAZGO	EXPERIENCIA ANTERIOR
Brad Jacobs *Director ejecutivo*	United Rentals, United Waste
Lou Amo *Presidente, Corretaje de camiones – Norteamérica*	Electrolux, Union Pacific
Josephine Berisha *Directora de recursos humanos*	Morgan Stanley
Matthew Fassler *Director de estrategia*	Goldman Sachs
Luis-Angel Gómez Izaguirre *Director gerente, Transporte, Europa*	Norbert Dentressangle
Mario Harik *Director de información; Presidente interino, LTL - Norteamérica*	Oakleaf Waste Management
Tavio Headley *Director de relaciones con los inversores*	Jefferies, American Trucking Associations
LaQuenta Jacobs *Director de diversidad*	Delta Air Lines, Home Depot
Heidi Ratti *Vicepresidente sénior, Recursos humanos, LTL, Norteamérica*	Pacer
Lorraine Sperling *Tesorera*	Goldman Sachs, Carnival
Ravi Tulsyan *Director financiero*	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson *Presidente, Transporte, Norteamérica*	C.H. Robinson

Nota: Lista incompleta

Ingresos altamente diversificados en atractivos verticales

DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS DE XPO POR VERTICALES 2021



Servicios complementarios de la escisión del corretaje

En 2021, más del 80% de los ingresos operativos generados por los servicios de la escisión planificada fueron generados por el corretaje de camiones. El resto de la plataforma derivada de la escisión se compone de tres servicios de transporte de corretaje adicionales.

TRANSPORTE GESTIONADO

Proporciona soluciones ligeras de activos para los expedidores que subcontratan su transporte de mercancías para ganar en fiabilidad, visibilidad y ahorro de costes. El servicio de transporte gestionado de XPO utiliza tecnología patentada y está integrado con su negocio de corretaje de camiones para mejorar la sinergia de ingresos, con ventas cruzadas, último kilómetro y envíos internacionales.

LOGÍSTICA DE ÚLTIMO KILÓMETRO

Un servicio ligero de activos que facilita las entregas a los consumidores realizadas por contratistas externos. XPO es el mayor proveedor de logística de último kilómetro para mercancías pesadas en Norteamérica, ubicado a 200 kilómetros de la gran mayoría de la población de EE. UU., y presta servicios a una base de minoristas omnicanal y de comercio electrónico, así como fabricantes de productos que van directamente al consumidor.

TRÁNSITO INTERNACIONAL

Un servicio escalable y ligero de activos gestionado con tecnología avanzada que facilita el transporte marítimo, terrestre y aéreo, y ayuda a los expedidores con los procesos de despacho de aduanas. XPO es un proveedor de transporte internacional con una red de instalaciones propias y de socios, y una cobertura de rutas comerciales clave que se extiende a 190 países.

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

- Red LTL de 130 ubicaciones aprox. que prestan servicios a países de toda Europa
- Modelo operativo óptimo de LTL utilizado para cada zona de cobertura: capacidad contratada, capacidad propia o capacidad combinada

XPOLogistics

XPO es ampliamente reconocida por su rendimiento y cultura

- Reconocido como uno de las mejores empleadores grandes de Estados Unidos por Forbes, 2022
- 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 como una de las mejores empresas para que las mujeres trabajen en transporte por la Women in Trucking Association, 2021
- Nombrada una de las empresas más responsables de Estados Unidos por Newsweek, 2020, 2022
- 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 por Gartner, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Recibió la clasificación de primer lugar en todas las categorías del Institutional Investor All-America Executive Team de 2022; Brad Jacobs fue votado como el mejor director ejecutivo en el área de transporte
- Recibió el premio Supplier Achievement Award de Intel por su respuesta ante la COVID, 2021
- Reconocida por General Motors con el premio Proveedor del año por distribución posventa 2019, transporte administrado 2020, 2021
- Recibió el premio "Improve Always" de Ulta Beauty, 2021
- Nombrada entre los 100 mejores proveedores 3PL por Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrado como uno de los mejores equipos de liderazgo y mejores directores ejecutivos para la diversidad por Comparably, 2021
- Ganadora del premio a la sostenibilidad de Dow Chemical para el transporte terrestre, 2021
- Nombrada colaboradora LTL del año por GlobalTranz, 2020, 2021
- Nombrado uno de los 100 principales transportistas por Inbound Logistics, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nombrada líder de tecnología disruptiva en Freight.Tech de FreightWaves, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022
- Reconocida por Ford Motor Company en los premios World Excellence Awards, 2019, 2020, 2021
- Obtuvo la certificación BRC para la seguridad alimentaria en las operaciones de transporte para la distribución de Arla Foods, 2021
- Honrada 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
- 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
- Nombrada empresa ganadora “W” por 2020 Women on Boards por la diversidad de género del consejo de directores, 2019
- Reconocida por la excelencia por Nissan Manufacturing UK en los Operational Logistics Awards 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- El director ejecutivo Jacobs ocupó el puesto número 10 en la lista de lectores de Barron de los mejores directores ejecutivos 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

- Se ha nombrado un Director ejecutivo de diversidad e iniciado un Consejo de diversidad e inclusión, 2020
- Lanzó un Comité directivo de diversidad e inclusión global en 2021 y un Comité directivo de sostenibilidad global para 2022
- Nombrado socio de transporte en del evento 3-Day Walks® para la Fundación Susan G. Komen en lucha contra el cáncer de mama 2022
- 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, 2022
- 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 y colecciones de zapatos a Soles4Souls, una organización sin ánimo de lucro comprometida con la lucha contra la pobreza.
- Ofrece a los empleados un reembolso de los gastos de formación de 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
- Galardonada con el VETS Indexes Recognized Employer status, 2022
- La empresa celebra los Meses de la historia afroamericana, la historia de la mujer, la herencia hispana, la herencia asiática americana y de las islas del Pacífico, el orgullo LGBTQ+ y el mes del agradecimiento a nuestros soldados
- Distinguida por el Women's Forum of New York por tener un 35 % o más de representación femenina en la junta directiva de XPO, 2021
- Firmó los estatutos nacionales de la Diversidad en España y Francia, comprometiéndose con la diversidad y la inclusión laboral

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

- Cualquier empleado, hombre o mujer, cuenta con una baja por maternidad de hasta seis semanas con el 100 % del sueldo si es el cuidador principal, o hasta dos semanas pagadas si es el cuidador secundario.
- Las mujeres reciben hasta 20 días u 160 horas de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar
- Las mujeres embarazadas reciben una respuesta "positiva automática" cuando soliciten la adaptación de su puesto de trabajo; con la posibilidad de organizar cambios más extensivos
- XPO garantiza que una mujer continuará recibiendo su salario base y seguirá siendo elegible para aumentos salariales, mientras sus adaptaciones por embarazo estén vigentes.

Sólido compromiso con la sostenibilidad

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

- CarbonNET, la calculadora patentada basada en la nube de XPO ayuda a documentar las fuentes de emisiones, datos de actividades y cálculos de CO2
- Galardonada con la medalla de plata de EcoVadis por su rendimiento ESG en Europa, 2022
- Nombrada 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
- Se unió al Programa nacional Lean & Green en España como parte de una iniciativa paneuropea para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en las cadenas de suministro.
- Galardonada con 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 cooperación con los puertos de París, la ciudad de París, la región de Île-de-France y Voies Navigables de France
- Ha renovado el compromiso de tres años con la Carta del CO2 en Francia, ampliando el compromiso de 10 años con la sostenibilidad
- Amplió su 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
- En asociación con Irish Rail, creó una solución multimodal que puede reducir significativamente la congestión vial y las emisiones por unidad de transporte
- Probamos los primeros camiones comerciales totalmente eléctricos en nuestras flotas XPO en España y Francia.
- Se asoció con Daimler Trucks North America para realizar una prueba piloto de nueve meses de los camiones comerciales eléctricos a batería de Daimler
- Ha invertido en tractocamiones Freightliner Cascadia de consumo eficiente de combustible en Norteamérica (tecnología compatible con 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.
- Socio oficial de transporte del Tour de Francia durante 41 años; hemos probado el biocombustible Oleo100 en un camión diésel Euro 6 en el Tour 2021 y redujo la emisión de CO2 en un 60%
- 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 en 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

Glosario comercial

SERVICIOS XPO

- **Carga fraccionada (LTL):** LTL es el transporte de una cantidad de mercancías que es más grande que un paquete pero que no requiere un camión completo y que a menudo se envía en un palé. Los envíos LTL tienen un precio de acuerdo con el peso del flete, la clase de mercancía (generalmente determinada por la relación cubo / peso y el tipo de producto) y el kilometraje dentro de las rutas designadas. Un transportista LTL generalmente opera en una red radial que permite la consolidación de múltiples envíos para diferentes clientes en un solo camión. XPO es el cuarto proveedor LTL más grande de Norteamérica, con una red nacional que brinda a los clientes densidad geográfica y servicios de carga LTL regionales, interregionales y transcontinentales de días definidos, incluido el servicio transfronterizo de EE. UU. desde y hacia México y Canadá, y servicio dentro de Canadá. La empresa también tiene una de las redes LTL más grandes de Europa occidental.

- **Corretaje de camiones:** El corretaje de camiones es un negocio de coste variable que facilita el transporte de carga mediante la contratación de transportistas a través del uso de tecnología, generalmente conocida como un sistema de gestión de transporte (TMS). El margen del corretaje o intermediación es la diferencia entre el precio al expedidor y el coste del transporte adquirido. La gran mayoría de los envíos de corretaje de camiones son de carga completa; la carga es proporcionada por un solo expedidor en una cantidad que requiere la capacidad total del remolque, ya sea por dimensión o peso. XPO es el cuarto proveedor de corretaje de camiones más grande de Norteamérica. La empresa empareja las cargas de los expedidores con contratistas independientes externos, lo que brinda a ambas partes la capacidad de interactuar directamente en la plataforma digital XPO Connect® (ver más abajo). Los intermediarios de camiones han aumentado constantemente su cuota de participación del mercado de camiones de alquiler a lo largo de los ciclos, y los remitentes y transportistas valoran cada vez más la automatización, lo que hace que el corretaje de camiones digitales sea una de las tendencias más fuertes en el sector del 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 los expedidores y transportistas directamente, así como a través de las operaciones de la empresa. XPO Connect® proporciona a los expedidores una visibilidad total de las condiciones actuales del mercado, incluidas las fluctuaciones en capacidad, las tarifas por región y la negociación digital a través de una función de contraofertas automatizada. Los transportistas pueden publicar su capacidad disponible y pujar por cargas, y los expedidores pueden ofertas cargas y controlar sus mercancías en tiempo real.. Los conductores utilizan la aplicación Drive XPO® para dispositivos móviles para interactuar con XPO Connect® desde la misma carretera. La aplicación también sirve como geolocalizador y admite comunicaciones de voz a texto. Aproximadamente el 74% de las cargas de corretaje de camiones de XPO se crean o cubren digitalmente, y la empresa espera que esa cifra aumente al 95% o más a través de la adopción continua de XPO Connect® en el sector.

- **XPO Smart™:** Las herramientas de optimización de mano de obra patentadas de XPO utilizan el aprendizaje automático para mejorar la productividad en las operaciones portuarias en las terminales de la red LTL de la empresa.

Conciliaciones financieras

La siguiente tabla concilia los ingresos de XPO de operaciones continuas para los períodos que finalizaron el jueves, 31 de marzo de 2022 y 2021 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS DE OPERACIONES CONTINUAS CON EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta el 31 de marzo		
	2022	2021	% de cambio
Ingresos de operaciones continuas	$ 489	$ 63	676.2%
Pérdidas por extinción de deudas	-	8	
Gastos por intereses	37	65	
Provisión para impuestos	113	19	
Gastos de depreciación y amortización	116	119	
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	(1)	
Ganancia de venta de empresa	(450)	-	
Costes de transacción e integración	10	5	
Costes de reestructuración	6	1	
EBITDA ajustado	$ 321	$ 279	15.1%
Ingresos	$ 3,473	$ 2,989	16.2%
Margen de EBITDA ajustado [(1)]	9.2%	9.3%	

[1] 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 trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021 y el año que finalizó el 31 de diciembre de 2021 con los ingresos netos ajustados de las operaciones continuas atribuibles a los accionistas ordinarios para los mismos períodos.

CONCILIACIONES 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		Año finalizado 31 de diciembre,
	2022	2021	2021
Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	$ 489	$ 63	$ 323
Pérdidas por extinción de deudas	-	8	54
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	-	(1)	1
Amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones	20	22	86
Coste de enmienda de ABL	-	-	1
Ganancia de venta de empresa	(450)	-	-
Acuerdos de litigios	-	-	31
Costes de transacción e integración	10	5	37
Costes de reestructuración	6	1	19
Impuestos asociados a los ajustes arriba descritos [1]	70	(9)	(56)
Ajustes discretos y otros relacionados con impuestos [2]	-	-	(5)
Ingresos netos ajustados de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios	$ 145	$ 89	$ 491
Ganancias diluidas ajustadas de operaciones continuas por acción	$ 1.25	$ 0.79	$ 4.30
Media ponderada de acciones ordinarias en circulación			
Media ponderada de acciones ordinarias diluidas en circulación	116	112	114

[1] 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.

[2] 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 del negocio de logística de la empresa.

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia la caja neta de XPO procedentes de actividades de operaciones de las operaciones continuas para los trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019 con los flujos de caja libre para los mismos periodos.

CONCILIACIÓN DE FLUJOS DE CAJA PROCEDENTES DE ACTIVIDADES OPERATIVAS DE OPERACIONES CONTINUAS CON FLUJOS DE CAJA LIBRE

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta 31 de marzo		Años finalizados 31 de diciembre,		
	2022	**2021**	**2021**	**2020**	**2019**
Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	$ 200	$ 77	$ 656	$ 388	$ 629
Efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados.	-	-	-	-	75
Caja neta ajustada proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas	200	77	656	388	704
Pago por compras de propiedad y equipo	(137)	(74)	(313)	(303)	(379)
Ingresos provenientes de ventas de propiedades y equipos	3	36	132	183	237
Flujo de caja libre	$ 66	$ 39	$ 475	$ 268	$ 562

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 trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021, y para los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015 con los ingresos operativos ajustados, el índice operativo ajustado, el EBITDA ajustado y la caja neta para los mismos periodos.

CONCILIACIONES DEL ÍNDICE OPERATIVO AJUSTADO DE CARGA FRACCIONADA DE NORTEAMÉRICA, EBITDA AJUSTADO Y CAJA NETA

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta el 31 de marzo		Años finalizados el 31 de diciembre						
	2022	2021	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015 [9]
Ingresos (excluidos los ingresos por cargos por combustible)	$ 898	$ 827	$ 3,486	$ 3,106	$ 3,259	$ 3,230	$ 3,140	$ 3,035	$ 3,081
Ingresos por cargos por combustible	207	135	632	433	532	552	455	370	448
Ingresos	1,105	962	4,118	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salarios, sueldos y prestaciones para los empleados	495	453	1,907	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	1,726
Transporte adquirido	136	94	452	334	397	400	438	438	508
Impuestos sobre el combustible y relacionados	94	63	282	186	264	293	234	191	230
Otros gastos operativos	168	134	553	494	471	590	555	514	629
Depreciación y amortización	55	55	226	224	227	243	233	203	164
Alquileres	22	18	79	65	49	44	42	41	49
Transacción, integración y costes de renovación de marca	-	-	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	3	-	-	4	3	3	-	-	
Ingresos operativos [1]	132	145	618	487	597	458	377	318	202
Índice operativo [2]	88.1%	84.9%	85.0%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Otros ingresos [3]	15	14	58	43	22	29	12	-	-
Gastos de amortización	8	8	33	34	34	33	34	34	10
Transacción, integración y costes de renovación de marca	-	-	1	5	-	-	19	24	21
Costes de reestructuración	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Ajuste de depreciación proveniente de asignación de precios actualizados a los activos adquiridos	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
Ingresos operativos ajustados [1]	$ 158	$ 167	$ 710	$ 573	$ 656	$ 523	$ 442	$ 374	$ 233
Índice operativo ajustado [4]	85.7%	82.6%	82.7%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Gasto de depreciación	47	47	193	190	193	210	199	169	154
Otros	-	-	1	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajustado [1] [5]	$ 205	$ 214	$ 904	$ 764	$ 851	$ 733	$ 647	$ 547	$ 381
Margen de EBITDA ajustado[6]	18.5%	22.2%	21.9%	21.6%					
Ganancias por transacciones inmobiliarias	-	(17)	(62)	(77)	(88)	(2)	(5)	-	-
EBITDA ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	$ 205	$ 197	$ 842	$ 687	$ 763	$ 731	$ 642	$ 547	$ 381
Ingresos operativos ajustados, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias	$ 158	$ 150	$ 648	$ 496					$ 233
Índice operativo ajustado, excluidas las ganancias por transacciones inmobiliarias[4]	85.7%	84.3%	84.3%	86.0%					93.4%
Pago por compras de propiedad y equipo			$ (155)	$ (102)	$ (153)	$ (112)	$ (88)	$ (130)	
Caja neta generada de los ingresos operativos [7]			463	385	444	346	289	188	
Caja neta generada por EBITDA ajustado [8]			687	585	610	619	554	417	

[1] Ingresos operativos, ingresos operativos ajustados y EBITDA ajustado incluyen los beneficios obtenidos de las plusvalías inmobiliarias de - millones y 17 millones de dólares para el trimestre que finalizó el 31 de marzo de 2022 y 2021, respectivamente, y 62 millones y 77 millones de dólares para los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2021 y 2020, respectivamente

[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] Nuestra máxima autoridad en la toma de decisiones operativas utiliza el EBITDA ajustado para evaluar la ganancia (pérdida) del segmento de acuerdo con ASC 280

[6] El margen del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado dividido por ingresos.

[7] El efectivo neto generado a partir de los ingresos operativos se calcula como los ingresos operativos menos los pagos por compras de propiedad y equipos

[8] La caja neta generada a partir del EBITDA ajustado se calcula como EBITDA ajustado, excluyendo las ganancias por transacciones inmobiliarias, menos los pagos por compras de propiedad y equipos; también nos referimos a esta medida como caja neta de LTL

[9] 2015 representa los resultados del año completo; la empresa adquirió el segmento de LTL en Norteamérica en el cuarto trimestre de 2015

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

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos de XPO atribuibles a su negocio de corretaje de camiones en Norteamérica para los trimestres que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021, y los periodos anuales que finalizaron el 31 de diciembre de 2021 y 2020, con el margen para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DEL MARGEN DE LA DIVISIÓN DE CORRETAJE DE CAMIONES EN NORTEAMÉRICA

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta el 31 de marzo			Años finalizados el 31 de diciembre		
	2022	2021	% de cambio	2021	2020	% de cambio
Ingresos	$ 824	$ 596	38.3%	$ 2,749	$ 1,684	63.2%
Coste de transporte y servicios (exclusivo de depreciación y amortización)	690	485		2,322	1,398	
Margen [1]	$ 134	$ 111	20.7%	$ 427	$ 286	49.3%

[1] El margen se calcula como ingresos menos costos de transporte y servicios (excluyendo depreciación y amortización)
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos de XPO de operaciones continuas para los últimos doce meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022, los períodos de tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2021 con el EBITDA ajustado para los mismos períodos.

CONCILIACIÓN DE INGRESOS DE OPERACIONES CONTINUAS CON EBITDA AJUSTADO

En millones de dólares (no auditada)	Los doce meses hasta 31 de marzo 2022	Tres meses hasta 31 de marzo 2022	Doce meses hasta 31 de diciembre, 2021	Tres meses hasta 31 de marzo 2021
Ingresos de operaciones continuas	749	$ 489	$ 323	$ 63
Pérdidas por extinción de deudas	46	-	54	8
Gastos por intereses	183	37	211	65
Provisión para impuestos	181	113	87	19
Gastos de depreciación y amortización	473	116	476	119
Pérdida (ganancia) no realizada en opciones en divisa extranjera y contratos a plazos	2	-	1	(1)
Ganancia de venta de empresa	(450)	(450)	-	-
Acuerdos de litigios	31	-	31	-
Costes de transacción e integración	42	10	37	5
Costes de reestructuración	24	6	19	1
EBITDA ajustado	1,281	$ 321	$ 1,239	$ 279

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

Conciliaciones financieras (cont.)

Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 31 de marzo de 2022, dividido por el capital invertido al 31 de marzo de 2022. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles.

RENDIMIENTO DEL CAPITAL INVERTIDO

En millones de dólares
(no auditada)

Seleccionar elementos del estado de resultados	Doce meses anteriores que finalizaron 31 de marzo de 2022
EBITDA ajustado	$ 1,281
(-) Depreciación	389
(-) Ganancias inmobiliarias	45
(+) Interés por arrendamiento operativo	30
(-) Impuestos en efectivo	87
Beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT)[(1)]	$ 790

Seleccionar elementos del balance	A partir de 31 de marzo de 2022
Patrimonio neto	$ 1,598
(+) Deuda	3,559
(+) Pasivos por arrendamiento operativo	816
(-) Caja	1,004
(-) Fondo de comercio e intangibles.	2,880
Capital invertido	**$ 2,089**

Rendimiento de 38% del capital invertido[1]

[1] Excluyendo el NOPAT relacionado con nuestra operación intermodal liquidada, nuestro rendimiento sobre el capital invertido habría disminuido en cuatro puntos porcentuales
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 escisión planificadas[1] para el año finalizado el 31 de diciembre de 2021 con el EBITDA ajustado para el mismo período.

CONCILIACIÓN DEL EBITDA AJUSTADO ATRIBUIBLE A LA ESCISIÓN PREVISTA

En millones de dólares
(no auditada)

Operaciones de escisión	**Año finalizado 31 de diciembre, 2021**
Ingresos operativos	$ 226
Otros gastos	(2)
Depreciación y amortización	79
Costes de transacción e integración	2
EBITDA ajustado [(2)]	$ 305

[1] Se espera que la escisión planificada incluya el corretaje de camiones, la logística de último kilómetro, el transporte gestionado y las operaciones de tránsito internacional de la empresa.
[2] Excluye costes corporativos no asignados
Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Conciliaciones financieras (cont.)

La siguiente tabla concilia los ingresos de XPO durante los periodos que finalizaron el jueves, 31 de marzo de 2022 y 2021 con los ingresos orgánicos durante los mismos periodos

CONCILIACIÓN DE LOS INGRESOS ORGÁNICOS

En millones de dólares (no auditada)	Tres meses hasta el 31 de marzo 2022	 2021
Ingresos	$ 3,473	$ 2,989
Combustible	(562)	(408)
Tipos de cambio	35	-
Ingresos orgánicos	$ 2,946	$ 2,581
Crecimiento de ingresos orgánicos [1]	14.2%	

[1] El crecimiento de ingresos orgánicos se calcula como el cambio relativo en los ingresos orgánicos interanuales, expresado como porcentaje de los ingresos orgánicos de 2021. Consulte la sección “Medidas financieras no PCGA” en la página 2 de este documento

Mayo de 2022

Guion y diapositivas de presentación

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

Gracias por su asistencia. Empezaremos con un resumen de XPO Logistics hoy: nuestra empresa, operaciones y nuestras propuesta para los accionistas. También informaremos sobre algunos desarrollos recientes, incluido nuestro plan para separar XPO en dos empresas de transporte especializadas que se sitúen en lo más alto de sus sectores. Y daremos una descripción general de nuestro rendimiento financiero récord en el primer trimestre de 2022, que incluye avances significativos en ingresos, ingresos netos, EBITDA ajustado y BPA ajustado.

Durante la última década, hemos convertido a XPO en uno de los principales proveedores de servicios para la cadena de suministro a nivel mundial, con el séptimo stock de mayor rendimiento en la lista Fortune 500 En 2021, vimos la oportunidad de crear miles de millones de dólares de valor al separar nuestros segmentos comerciales a través de una escisión, y lo logramos con GXO Logistics.

En marzo de este año, anunciamos un plan estratégico para una nueva escisión de nuestra plataforma de servicios de intermediación habilitada por tecnología, separándola de nuestro negocio de carga fraccionada (LTL) en Norteamérica. El componente más grande de nuestra escisión planificada será nuestro negocio de corretaje de camiones ligeros de activos, el mejor de su clase, gestionado con nuestra tecnología de vanguardia XPO Connect®. La empresa restante será el tercer mayor proveedor de LTL especializado en Norteamérica, con una escala crítica, amplios activos de transporte y palancas específicas de la empresa para la expansión de ingresos y márgenes.

Nuestro plan estratégico también incluye nuestro compromiso de reducir nuestro índice de apalancamiento de deuda neta a 1,0x – 2,0x. La venta de nuestra operación intermodal en marzo de 2022, junto con nuestro pago posterior de 630 millones de dólares de títulos de deuda sénior en abril, aceleró este componente del plan y esperamos estar dentro de nuestro rango de apalancamiento objetivo antes de final de año. Además, queremos liquidar nuestro negocio europeo a través de una venta o cotización este año.

Una vez que se haya completado la escisión, será más fácil para los inversores apreciar las perspectivas de crecimiento a largo plazo de cada empresa pública y ver que cada negocio tiene un historial de rendimientos muy altos sobre el capital invertido. Cada empresa que cotiza en bolsa tendrá su propia cartera de acciones. Cada una será más adecuada para su propósito y se centrará intensamente en sus prioridades estratégicas específicas, los requisitos del cliente y los intereses de las partes interesadas, y tendrá más agilidad para actuar sobre las oportunidades que presenta el mercado. No hay garantía de que la escisión se lleve a cabo o, si ocurre, de cuáles serán sus términos o fechas.

Aspectos destacados de las inversiones

Nuestra empresa tiene múltiples vías para la creación de valor, incluida la próxima escisión, la venta de nuestro negocio europeo, nuestro continuo desapalancamiento y palancas específicas de la empresa para la optimización de nuestro negocio de LTL en Norteamérica. Además, nuestro negocio brinda servicios que son de importancia crítica para la economía, y creemos que tenemos sólidas ventajas competitivas que nos posicionan para sacar provecho de una combinación de macrotendencias y vientos de cola seculares:

- *Mercados integrales fragmentados con una penetración creciente:* Nuestra cuota de mercado en Norteamérica, donde somos uno de los principales proveedores de corretaje de camiones y LTL, es de un solo dígito en cada sector. Tenemos aproximadamente un 8% de participación en el mercado LTL de 51.000 millones de dólares y un 3% de participación en el mercado de corretaje de camiones de 88.000 millones de dólares. Más de 300.000 millones de dólares de gasto adicional en carga de camiones en Norteamérica que podría estar pasando a través de agentes intermediarios, ese es un entorno fértil para el crecimiento de la cuota de mercado en nuestro negocio de corretaje de camiones.
- *Exposición a verticales de rápido crecimiento en sectores muy atractivos:* Tenemos una gran exposición al comercio electrónico y otras verticales que están creciendo mucho más rápido que el mercado en general, y al sector industrial, que deberá suponer una oportunidad de crecimiento para nuestro negocio de LTL a medida que la fabricación se recupera con el tiempo.
- *Líder del sector en tecnología:* Nuestra ventaja de ser los primeros en innovar en el sector se basa en los más de 3.000 millones de dólares que hemos invertido en tecnología en todas las operaciones desde 2011. Tenemos iniciativas específicas de XPO que están alentando el crecimiento y la expansión de los márgenes, 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, el cual engloba nuestras plataformas de corretaje y tecnología LTL.
- *Beneficios de la capacidad de ampliación:* Nuestra escala tanto en LTL como en corretaje de camiones es importante para los clientes y nos proporciona la capacidad de impulsar un apalancamiento operativo significativo, beneficiarnos del poder adquisitivo y continuar innovando para diferenciar nuestra oferta. A nivel empresa, nuestros 42 000 empleados atienden a más de 50 000 clientes en 731 ubicaciones.
- *Asignación disciplinada de capital:* Tenemos una larga historia de generar un alto rendimiento del capital: durante los últimos 12 meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022, nuestro ROIC para toda la empresa fue del 38%. Nuestro crecimiento del EBITDA ajustado y nuestro fuerte flujo de caja libre respaldan nuestras inversiones continuas en el negocio y nuestro desapalancamiento continuo.
- *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 y tenemos una gran oportunidad de continuar creando un valor superior para los accionistas.
- *Cultura sólida:* Nuestro ingrediente secreto siempre ha sido el personal de primera clase que atraemos a XPO: los miles de profesionales de todos los niveles que contribuyen a nuestro rendimiento mientras representan nuestros valores.

Los impulsores específicos de crecimiento y rendimiento en nuestros negocios principales aparecen en las secciones a continuación.

Carga fraccionada (LTL)

Nuestro segmento LTL en Norteamérica se basa en activos. Proporcionamos a los clientes servicios de transporte 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 de Norteamérica son:

- *Capacidad crítica y densidad de rutas nacionales, respaldada por 292 terminales en Norteamérica, con grandes economías de escala.* Nuestra negocio LTL representa más de tres décadas de inversión, con una red que cubre aproximadamente el 99% de todos los códigos postales de EE. UU. y rutas clave en Canadá; Nuestros 12.000 conductores de camiones LTL son particularmente valorados por nuestros clientes por su profesionalismo y habilidades de servicio de atención al cliente;
- *Oportunidades significativas para aprovechar nuestra tecnología LTL* para mejorar la rentabilidad más allá de las considerables ganancias de margen que ya hemos logrado. Nuestra tecnología patentada respalda las mejoras en nuestro rendimiento y nos ha ayudado a mejorar nuestro margen operativo ajustado en 910 puntos básicos desde 2015 a 2021, excluyendo las ganancias por ventas de inmuebles;
- *Fundamentos favorables del sector*, incluida la mercantilización limitada, la dinámica de precios de la empresa en Norteamérica y la potente demanda generada por el comercio electrónico;
- *Más de 30 años de experiencia y relaciones profundas* con decenas de miles de clientes y proveedores; e
- Iniciativas específicas de la empresa que son en gran medida independientes de las condiciones macro, para impulsar la eficiencia y el crecimiento de la red y que incluyen: optimización de las operaciones de transporte, muelle y recogida y entrega a través de la aplicación de nuestra tecnología patentada para el diseño de rutas LTL, la creación de carga y la productividad laboral; algoritmos de fijación de precios avanzados; expansión de la capacidad de transporte y fabricación interna de remolques; y gestión de canalización de ventas específicas.

  Un objetivo clave de crecimiento es expandir nuestra huella LTL en Norteamérica en 900 nuevas puertas netas para finales de 2023, lo que equivale a una expansión de aproximadamente 6% desde octubre de 2021. Hasta la fecha, hemos añadido 345 puertas nuevas netas con cinco nuevos terminales abiertos: Chicago Heights, Illinois; Sheboygan, Wisconsin; Texarkana, Arkansas; San Bernardino, California; y Atlanta, Georgia. Además, duplicamos nuestra capacidad de producción para la fabricación de remolques y abrimos nuevos talleres de mantenimiento de flotas en Ohio, Florida, Nueva York y Nevada.

El sólido rendimiento del capital invertido generado por nuestro negocio LTL respalda nuestras inversiones en densidad de red, flota y tecnología. Anticipamos que nuestro capex bruto de 2022 para este negocio será del 8% al 9% de los ingresos.

Transformación en LTL

Nuestro objetivo es crear una empresa de transporte LTL de clase mundial en todos los sentidos que deleite a nuestros clientes y accionistas. Nuestra organización de LTL se ha revitalizado en los últimos seis meses y hay un entusiasmo palpable en toda la red. Este mes, lanzamos una iniciativa nacional para mejorar aún más la calidad de la carga de nuestros remolques y la entrega a tiempo. También estamos comunicándonos con los clientes en relación a las prácticas recomendadas para el empaquetado de sus cargas. Y eso es solo el comienzo: hemos identificado otras palancas que usaremos para operar la red de manera más eficiente y brindar un excelente servicio al cliente. Confiamos plenamente en que, con el tiempo, lograremos ser de clase mundial, del mismo modo que logramos aumentar drásticamente los ingresos de LTL con un plan de optimización integral.

Comenzamos a optimizar nuestra red LTL inmediatamente después de comprar el negocio en 2015 y duplicamos el EBITDA ajustado en cuatro años. También generamos más de 3.000 millones de dólares de caja neta en LTL de 2016 a 2021. Este año, esperamos conseguir al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado de LTL y mejorar nuestro índice operativo ajustado interanual en más de 100 puntos básicos, excluidas las plusvalías por ventas de inmuebles. A largo plazo, planeamos mejorar aún más nuestro índice operativo ajustado de LTL en cientos de puntos básicos a partir de los niveles actuales.

Nuestro equipo de LTL centra su atención en la importancia de las entregas a tiempo y sin desperfectos utilizando nuestra moderna flota equipada para la seguridad. Contamos con aproximadamente 25.000 clientes LTL en Norteamérica, desde cuentas locales hasta grandes marcas nacionales y 3PL. En 2021, transportamos 9.072 millones de kilos de carga LTL 1.212 millones de kilómetros.

Nuestra prioridad tecnológica en LTL es mejorar continuamente nuestro margen a medida que aumentamos nuestros ingresos, principalmente mediante la optimización de los precios, el transporte de línea, la productividad del muelle y las rutas de recogida y entrega. Por ejemplo, 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. También estamos invirtiendo recursos de desarrollo para mejorar nuestra capacidad de fijación de precios en un mercado dinámico mediante la adaptación a las condiciones de ruta. Y hemos implementando las herramientas de planificación de mano de obra de XPO Smart™ en nuestras operaciones de muelle para mejorar la productividad.

En Europa, XPO es el mayor proveedor de LTL en Francia y la Península Ibérica (España/Portugal), y tenemos la principal red LTL de un único propietario en el Reino Unido. En total, contamos con aproximadamente 130 centros de LTL sirviendo a países en toda Europa Estos utilizan una combinación de operaciones de flota determinadas por la geografía y respaldadas por una red de terminales, incluidos camiones y remolques basados en activos propiedad de XPO y operaciones con pocos activos que utilizan transportistas contratados.

Corretaje de camiones

XPO es el cuarto proveedor de corretaje de camiones más grande de Norteamérica En Europa, somos el proveedor de corretaje de camiones más grande de Francia y la península ibérica, y el tercer proveedor de corretaje de camiones del Reino Unido.

Tenemos un largo historial de rendimiento superior significativo en nuestro negocio de corretaje de camiones en Norteamérica, el cual es el mejor de su clase en el sector. Desde 2013 hasta 2021, nuestra tasa anual de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos por corretaje de camiones fue del 27%, tres veces la tasa de crecimiento del sector. Para el primer trimestre de 2022, logramos nuestro sexto trimestre consecutivo con un crecimiento interanual de más del

20% en las cargas de corretaje de camiones. Nuestros clientes de corretaje más grandes históricamente tienen el crecimiento de carga más fuerte; por ejemplo, en 2021, nuestros 20 principales clientes de corretaje en total aumentaron sus cargas con nosotros en un 35%.

Nuestro negocio de corretaje es un modelo ágil, con pocos activos, que genera un alto ROIC 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. 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 un contrato o en contratos puntuales.

Nuestro crecimiento en el corretaje de camiones en Norteamérica está impulsado por nuestra enorme capacidad y tecnología punta, que aprovechan los vientos de cola favorables del sector. Específicamente:

- *Nuestra red de 88 000 transportistas independientes*: nuestro grupo de transportistas nos proporciona acceso a más de un millón y medio de camiones para satisfacer la alta demanda de capacidad de carga de camiones, especialmente en los sectores minorista omnicanal y de comercio electrónico. A medida que más y más transportistas subcontratan sus necesidades de transporte terrestre, estos prefieren cada vez más intermediarios como XPO que ofrecen capacidades digitales;
- *Nuestra tecnología de precios patentada y la plataforma digital XPO Connect®*: XPO Connect® nos brinda la capacidad de ajustarnos a las condiciones del mercado en tiempo real con la habilidad de desbloquear ingresos incrementales, beneficios y ganancias en la cuota de mercado mucho más allá de los niveles actuales. Actualmente estamos creando o cubriendo el 74% de nuestras cargas de corretaje de forma digital en la plataforma, lo que representa un aumento de cuatro puntos porcentuales desde el cuarto trimestre de 2021;
- *Nuestra sólida base de clientes de primer orden con bajo riesgo de concentración: nuestros 10 principales clientes de corretaje tienen una permanencia promedio con nosotros de 15 años, y nuestros 20 clientes principales tienen una permanencia de 13 año*s. Estas relaciones representan un potencial considerable para aumentar la cuota de bolsillo y aprovechar nuestra experiencia en verticales clave;
- Una oportunidad importante para incrementar la penetración en el mercado: si bien somos uno de los proveedores de corretaje más grandes de Norteamérica, actualmente solo tenemos un 3% de participación en el sector de corretaje de 88.000 millones de dólares; y
- *Un equipo de gestión excepcional que ha estado unido durante muchos años*; nuestros líderes de corretaje 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.

Además del corretaje de camiones en Norteamérica, nuestro segmento de corretaje y otros servicios incluye tres servicios de transporte de corretaje habilitados por tecnología y con pocos activos que formarán parte de nuestra plataforma de la escisión planificada. Todos son complementarios al corretaje de camiones:

El transporte gestionado proporciona soluciones para los expedidores que subcontratan su transporte de mercancías para ganar en fiabilidad, visibilidad y ahorro de costes. Nuestro servicio de transporte gestionado utiliza tecnología patentada y está integrado con el corretaje de camiones para mejorar la sinergia de ingresos, con ventas cruzadas, último kilómetro y envíos internacionales.

La *Logística de último kilómetro* es un servicio con pocos activos que facilita la entrega de mercancías a los consumidores y son realizadas por contratistas externos. Somos el proveedor de logística de último kilómetro más grande para mercancías pesadas en Norteamérica, ubicados a 200 kilómetros de la gran mayoría de la población de EE. UU. Servimos a una base de minoristas omnicanal y de comercio electrónico y fabricantes de productos que van directamente al consumidor.

El *Transporte internacional* o *Global forwarding* es un servicio escalable gestionado con tecnología avanzada que facilita el transporte marítimo, terrestre y aéreo, y ayuda a los clientes con el despacho de aduanas. Somos un transportista internacional con una red de instalaciones propias y de socios. Nuestra cobertura de rutas comerciales clave se extiende a 190 países.

Tecnología patentada

XPO es el catalizador pionero del sector. Llevamos invirtiendo en la automatización y digitalización del transporte durante más de una década, innovando la forma en que las mercancías se mueven a través de las cadenas de suministro. Nuestro sector está evolucionando y los clientes quieren reducir el riesgo de sus operaciones. Creemos que estamos bien posicionados para satisfacer sus demandas de mayor visibilidad y movimientos de mercancías más rápidos y eficientes, como lo demuestra la rápida adopción de nuestra plataforma de corretaje XPO Connect®.

Utilizamos la tecnología para aumentar nuestro ROIC, mejorar nuestras ventajas competitivas y aprovechar al máximo el talento y los activos dentro de nuestra organización. Incluso con estos beneficios en la mano, creemos que las mayores recompensas de nuestra tecnología están por venir en forma de ingresos adicionales y crecimiento de las ganancias del ecosistema digital patentado que hemos desarrollado. Los más de 3.000 millones de dólares que hemos invertido en tecnología en todas las áreas del negocio durante los últimos 10 años han dado como resultado notables innovaciones en el transporte, incluidas:

XPO Connect® y Freight Optimizer

Hace una década imaginamos la demanda del sector de una plataforma digital totalmente automatizada y basada en la nube para la adquisición de servicios de transporte. XPO Connect® incluye nuestro sistema Freight Optimizer, interfaz de expedidor, motor de tarificación, interfaz de 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 del precio, las condiciones del mercado, los equipos, el perfil del transportista, el perfil de carga y otros parámetros.

Nuestros adelantos en digitalización están haciendo que nuestro negocio de corretaje sea mucho más eficiente, además de reducir nuestros costes. La rápida adopción de XPO Connect® tanto por parte de los expedidores como la de los transportistas está superando el cambio secular del sector a la automatización del corretaje, impulsando nuestro rendimiento de ingresos y márgenes por encima del mercado. Esto nos brinda una palanca clave para capturar cuota de participación sin grandes aumentos en el número de empleados.

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 permite a los transportistas poner sus camiones a disposición de los expedidores y mejorar la utilización de sus activos, independientemente de las condiciones del mercado.

Drive XPO® es un éxito rotundo. Los conductores de camiones han descargado la aplicación más de 700 000 veces hasta la fecha, lo que les da acceso a miles de solicitudes de cargas diarias y reducen los kilómetros de vacío.

Optimización de LTL

Parte de nuestra mejora continua de los márgenes de LTL provendrá de XPO Smart™, nuestra plataforma patentada de herramientas de planificación del personal para la mejora de la productividad en nuestras operaciones de muelle de carga fraccionada. Nuestros análisis "aprenden" las operaciones de un sitio a otro y pueden pronosticar cómo una decisión tomada hoy podría afectar la productividad en un período futuro. Esta tecnología tuvo un impacto inmediato que debería ganar más tracción cuando el mercado laboral se estabilice.

Tenemos otra tecnología patentada para LTL que está contribuyendo a la trayectoria positiva de nuestro rendimiento; una métrica que hemos mejorado cada año desde que somos propietarios del negocio. Desarrollamos herramientas de fijación de precios basadas en datos que optimizan las tarifas LTL para nuestras cuentas locales y regionales, al tiempo que mejoran la eficiencia. Nuestras herramientas de elasticidad ayudan a determinar el mejor precio para grandes relaciones contractuales con clientes, y hemos creado una nueva plataforma de precios que analiza los datos de precios históricos para generar prospectos.

En 2021, implementamos nuevas herramientas de planificación y comenzamos la implementación de nuevas herramientas de expedición. Más recientemente, en el primer trimestre de 2022, lanzamos un nuevo panel online con herramientas de autoservicio para mejorar la experiencia del cliente. Lo siguiente en 2022 son los modelos de costes patentados y una capacidad de seguimiento a nivel de artículo, los cuales esperamos implementar en el segundo trimestre.

Si bien cada aplicación de nuestra tecnología LTL ofrece sus propios beneficios, puede haber un fuerte efecto sinérgico en el negocio en su conjunto. Por ejemplo, cuando optimizamos las rutas de camiones, esto beneficia la utilización de los activos, la utilización del conductor y la atención al cliente, y además reduce nuestra huella de carbono.

Nuestra cultura basada en las personas primero y compromiso ESG

Nuestra cultura prioriza el bienestar de nuestra gente. Fomentamos tanto la seguridad emocional como física en el trabajo, con solidas directrices éticas que definen con claridad los comportamientos no permitidos tales como el acoso, la discriminación, el engaño, la violencia laboral, la intimidación, los conflictos de interés y el tráfico de información privilegiada. Nuestros empleados saben que XPO espera que tengan compasión, sean honestos y respeten los diferentes puntos de vista a la vez que funcionan como un equipo cohesionado.

Los aspectos de diversidad, equidad e inclusión de nuestra cultura están dirigidos por nuestra directora de diversidad y respaldados por un Comité directivo de diversidad e inclusión creado en 2021. Trabajamos para aumentar significativamente la diversidad de talento en nuestra cartera mediante la colaboración con facultades y universidades históricamente negras (HBCU) y comunicando nuestra cultura de pertenecer a una gama amplia de grupos con poca representación Este sensibilización reproduce nuestro éxito con la contratación de miembros de la comunidad LGBTQ+ y veteranos militares.

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 nuestras políticas de contratación y promoción basadas en la igualdad de oportunidades. Además, apoyamos diversas causas que son importantes para nuestros empleados, como los programas Soles4Souls, Girls With Impact y Workfit para personas con diversas discapacidades. Somos el

socio de transporte oficial de las jornadas Susan G. Komen 3-Day Walks® hasta 2022, y socio de Truckers Against Trafficking para ayudar a combatir la trata de personas.

También estamos orgullosos de la Política de cuidado del embarazo de nuestra empresa, que es un estándar de oro para cualquier sector. Cualquier empleado de XPO, hombre o mujer, que se convierte en padre por nacimiento o adopción puede optar a una baja pagada al 100% durante seis semanas si es el o la cuidadora principal del bebe o una baja de dos semanas pagadas si es el o la cuidadora secundaria. Además, las mujeres reciben hasta 20 días u 160 horas de baja por embarazo al 100% de su salario por motivos de salud y bienestar, y preparaciones para la llegada de su bebe. Cualquier empleada puede solicitar adaptaciones laborales para su embarazo sin miedo a ser discriminadas. Garantizamos que continuará cobrando su salario base mientras se realizan las adaptaciones para su embarazo, incluso si sus labores necesitan adaptarse, y ella continuará optando a subidas salariales mientras las adaptaciones para su embarazo estén en vigor.

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.

El desarrollo de la cultura de XPO 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 con iniciativas medioambientales, sociales y de gobernanza claves que incluyen seguridad, compromiso de los empleados, diversidad e inclusión, ética y cumplimiento, protección ambiental y gobernanza. El informe actual se puede descargar en https://sustainability.xpo.com.

Nuestra tarjeta de resultados de ESG

Desarrollamos nuestro tarjeta de resultados de "ESG Scorecard" en 2020 para proporcionar un medio para evaluar el rendimiento de la dirección en asuntos medioambientales, sociales y gubernamentales a lo largo del tiempo. La tarjeta de resultados es parte del programa de incentivos a largo plazo de nuestros ejecutivos para garantizar que incentivamos logros sucesivos de ESG. En primer lugar, encargamos un análisis de brechas independiente en relación con nuestro grupo principal de referencia para comprender mejor los métodos de seguimiento y las divulgaciones óptimos de ESG. Con estos conocimientos, nuestro equipo de dirección ha identificado las iniciativas más relevantes como base para mejoras ESG mensurables durante cuatro años, teniendo en cuenta los requisitos de tiempo de entrega, la ponderación de categorías y las variaciones de objetivos. El Comité de compensaciones de nuestra Junta directiva estuvo de acuerdo con estas recomendaciones y las incorporó a la tarjeta de resultados.

Recalibramos la tarjeta de resultados después de nuestra escisión de GXO en 2021, asegurándonos de que siga representando los objetivos rigurosos que se han de desarrollar para los logros a largo plazo. La mayoría de los objetivos reflejan logros progresivamente más altos hasta 2023. Las iniciativas son cuantitativas en un 87 %, y el resto está sujeta a obstáculos predeterminados o hitos binarios; estos se describen con más detalle en nuestra declaración de poder de 2021 ante la SEC.

El Comité de compensación utiliza la ESG Scorecard para evaluar objetivamente el rendimiento. Nuestra empresa utiliza la tarjeta de resultados para supervisar el progreso en una variedad de temas materiales a nivel corporativo y de unidad de negocios, como se identifica en la matriz de materialidad de nuestro Informe de sostenibilidad. Las métricas relacionadas son una combinación de objetivos anuales y de varios años que abarcan el ciclo de rendimiento total del premio, con muchas métricas que se desarrollan para alcanzar el logro total al final del período de cuatro años.

A medida que nos preparamos para nuestra escisión planificada este año y miramos hacia 2023, nos mantendremos centrados en lograr nuestros objetivos del ESG Scorecard, mientras crece nuestro negocio de manera estable y mitigamos el riesgo. Estamos evolucionando nuestras acciones climáticas actuales mientras nos preparamos para ejecutar la separación de nuestro negocio en dos entidades. Como se describe en nuestro Informe de sostenibilidad, hemos tomado medidas para comenzar a alinear nuestras informaciones relacionadas con el clima con las recomendaciones de TCFD, desarrollando nuestros informes SASB y GRI actualmente en curso. Después de la escisión, esperamos que cada empresa desarrolle planes de acción personalizados que establezcan objetivos de cero emisiones netas para 2050 a más tardar, y objetivos de reducción de GEI con base científica para cada negocio, aplicando los estándares emergentes clave para la divulgación y el establecimiento de objetivos.

Sostenibilidad medioambiental

Todo nuestro modelo comercial se basa en el transporte de mercancías de la manera más eficiente posible, lo que ayuda a nuestros clientes y a nuestra empresa a cumplir con los respectivos objetivos ESG. Para nuestros clientes y expedidores, nuestra plataforma XPO Connect® puede mejorar la huella de carbono de sus operaciones al reducir los kilómetros de vacío. Nuestro negocio LTL mantiene una flota moderna, optimiza rutas y da formación a nuestros conductores sobre técnicas ecológicas.

Las iniciativas de sostenibilidad no son algo nuevo para nosotros. En Estados Unidos, XPO ha sido nombrada una de los 75 proveedores principales de cadena de suministros respetuosos con el medio ambiente por *Inbound Logistics* durante 6 años seguidos. Estamos centrados en reducir las emisiones de gases de efecto invernadero a través de una combinación de iniciativas, que incluyen un sistema de gestión del combustible mejorado, la adopción de combustibles alternativos e inversiones en vehículos eléctricos y actualizaciones de equipos. Desde 2018 hasta 2021, redujimos nuestras emisiones directas (Alcance 1) e indirectas (Alcance 2 y 3) en un 10%, 25% y 3%, respectivamente.

Nuestra ESG Scorecard actual refleja la gran oportunidad medioambiental que tenemos como empresa de transporte con operaciones basadas en activos y con pocos activos. Esta identifica objetivos de materialidad para el medio ambiente y la sostenibilidad como: reducciones en la dependencia de combustibles fósiles, emisiones de carbono y huella de carbono, emisiones de óxido de nitrógeno y residuos. Esto permite crear un marco para planes prácticos; por ejemplo, estamos mejorando la eficiencia del combustible de nuestra flota LTL al retirar las transmisiones manuales a favor de transmisiones automáticas avanzadas que cambian las marchas de nuestros tractocamiones de forma óptima. A medida que realizamos nuestra transición a la nueva tecnología, ya estamos viendo avances prometedores en el ahorro de combustible.

Además, en Norteamérica, hemos invertido en tractocamiones LTL de bajo consumo con tecnología de reducción catalítica (SCR) y estamos implementando una actualización gradual a la iluminación LED en nuestras terminales LTL. En Europa, más del 90% de nuestra flota diésel terrestre cumple con los estándares Euro VI, y contamos con una flota de gas natural de más de 250 camiones en total en Francia, el Reino Unido, España y Portugal. Utilizamos vehículos eléctricos para ciertas entregas de último kilómetro y megacamiones aprobados por el gobierno en España para transportar más carga en menos viajes.

El año pasado, creamos un Comité directivo de sostenibilidad encargado de apoyar a nuestra Junta Directiva en la supervisión de las prioridades relacionadas con ESG de nuestra empresa. También probamos camiones totalmente eléctricos, implementamos combustibles más limpios, probamos los remolques dobles para una mayor eficiencia de combustible y proporcionamos a los transportistas de corretaje los recursos para ayudar en la adopción de tecnologías sostenibles. Estas y otras acciones están encaminadas a reducir nuestra huella de carbono a corto, medio y largo plazo. Continuaremos compartiendo nuestro progreso conforme vayamos avanzando en este camino.

Aspectos financieros destacados del primer trimestre de 2022[1]

Los aspectos más destacados de nuestro rendimiento financiero del primer trimestre de 2022 incluyen los ingresos más altos de cualquier trimestre en la historia de nuestra empresa y los ingresos operativos récord del primer trimestre, el EBITDA ajustado y el BPA diluido ajustado:

- 3.470 millones de dólares de ingresos, un aumento del 16% interanual
- 489 millones de dólares de ingresos netos[2]
- 625 millones de dólares en ingresos operativos
- 4,23 dólares de ganancias por acción diluida[3]
- 200 millones de dólares de flujo de efectivo de las actividades operativas[4]
- 145 millones de dólares en ingresos netos ajustados[2]
- 1,25 dólares de ganancia por acción diluida ajustada[3], un aumento del 58% interanual
- 321 millones de dólares de EBITDA ajustado
- 66 millones de dólares de flujo de caja libre

Guía para 2022

Después de ajustar por la venta de nuestra operación intermodal, elevamos nuestro objetivo de EBITDA ajustado para 2022 y actualizamos las métricas subyacentes para reflejar nuestras expectativas más altas para el rendimiento financiero de 2022:

- EBITDA ajustado de 1.350 millones a $ 1.390 millones de dólares, un aumento interanual del 11% en el punto medio, incluido el EBITDA ajustado del segundo trimestre de 360 millones a 370 millones de dólares[5]
  - Se espera que el LTL de Norteamérica genere al menos 1.000 millones de dólares de EBITDA ajustado para todo el año;
- Mejora respecto al año anterior de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica, excluyendo las ganancias por ventas de inmuebles;
- Depreciación y amortización de aproximadamente 385 millones de dólares, excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición;
- Gastos por intereses de 150 millones a 160 millones de dólares;
- Tipo impositivo real de 24 % al 25 %; y
- BPA diluido ajustado de 5,20 a 5,60 dólares, un aumento interanual del 26% en el punto medio
  - Excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con adquisiciones y asumiendo 117 millones de dólares de acciones diluidas en circulación a finales de 2022.

[1] Las conciliaciones de las medidas financieras no PCGA utilizadas en este documento se incluyen en la presentación de diapositivas
[2] Ingresos netos de operaciones continuas atribuibles a accionistas ordinarios
[3] Ganancias diluidas de operaciones continuas por acción
[4] Caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas
[5] Para el año completo 2022, asume ganancias por ventas inmobiliarias de aproximadamente 50 millones de dólares, en comparación con 62 millones de dólares en 2021; para el primer trimestre de 2022, no se asumen ganancias por ventas inmobiliarias, en comparación con 17 millones de dólares en 2021; la empresa actualmente planifica ejecutar ventas de inmuebles en la segunda mitad de 2022

Con respecto a los flujos de efectivo de 2022:

- Gastos de capital brutos de 500 millones a 550 millones de dólares;
- Gastos de capital netos de 425 millones a 475 millones de dólares; y
- Flujo de caja libre de 400 millones a 450 millones de dólares, excluyendo todos los efectos relacionados con transacciones.

Posición de liquidez y desapalancamiento

Al 31 de marzo de 2021, teníamos 2.000 millones de dólares de liquidez total, incluidos 1.000 millones de dólares de efectivo y equivalentes de efectivo y aproximadamente 1.000 millones de dólares de capacidad de préstamo disponible, con un índice de apalancamiento neto de 2,0x, frente a 2,7x a finales de 2021. El índice de apalancamiento neto se calcula como una deuda neta de 2.560 millones de dólares, dividida por un EBITDA ajustado de $1.280 millones para los últimos 12 meses finalizados el 31 de marzo de 2022.

Habíamos anunciado anteriormente nuestro intento de reducir nuestro índice de apalancamiento neto a 1,0x – 2,0x para el primer semestre de 2023 El mes pasado, amortizamos 630 millones de dólares de los 1.150 millones de dólares del importe total de capital de nuestros títulos de deuda sénior al 6,250 % en circulación con vencimiento en 2025. La venta de marzo de nuestra operación intermodal y el pago de la deuda de abril aceleraron el ritmo de nuestro plan de desapalancamiento y ahora esperamos que nuestro índice de apalancamiento neto esté dentro del rango objetivo para finales de este año.

En conclusión

Nuestro plan de negocios se puede resumir en siete palabras: generar valor para todas nuestras partes interesadas. Estamos decididos a aumentar los ingresos y los márgenes, incluso en aquellas partes del negocio donde nuestro rendimiento ya es el mejor del sector. La escisión planificada de nuestra plataforma de transporte de corretaje habilitada por tecnología de nuestro negocio LTL de Norteamérica simplificará aún más nuestro modelo mediante la creación de dos empresas que coticen en bolsa y estén entre las mejores de sus respectivos sectores. El liderazgo, los recursos tecnológicos y la ejecución de primera línea de cada empresa se centrarán intensamente en su estrategia de crecimiento específica. Esperamos completar esta transformación en el cuarto trimestre de este año, marcando el comienzo de nuestra segunda década en el negocio.

Numerosos reconocimientos hablan del calibre de la empresa que hemos construido durante la última década. En 2021, *Forbes* nombró a XPO como uno de los mejores grandes empleadores de Estados Unidos, *Fortune* nos nombró como una de las empresas más admiradas del mundo y *Newsweek* nos calificó como una de las empresas más responsables de Estados Unidos. Gartner nos ha clasificado como líder en el Magic Quadrant para proveedores de logística externos durante cinco años consecutivos. En 2016, entramos en la lista Fortune 500 por primera vez, en solo nuestro cuarto año completo en el negocio. Un año más tarde, XPO fue nombrada la empresa de transporte de más rápido crecimiento en la lista, y nos han clasificado como la número 1 en la categoría Fortune 500 de Transporte y Logística todos los años desde entonces.

El Financial Times nos ha honrado como líder europeo en diversidad. Hemos recibido el reconocimiento 2020 Women on Boards por nuestro compromiso con la diversidad de género a nivel corporativo y la Asociación de Mujeres en Camiones nos reconoció como una de las principales empresas en las que pueden trabajar las mujeres. Statista nos nombró una de las empresas socialmente más responsables de Francia. En el Reino Unido, XPO fue votada como una de los tres mejores lugares para trabajar de Glassdoor y, recientemente, Forbes nos nombró una de las mejores empresas para trabajar en España. Agradecemos a nuestros empleados por crear la cultura que nos ha llevado a la obtención de estos galardones.

Si bien apreciamos recibir reconocimientos comerciales y del sector, estamos muy orgullosos de los premios que recibimos de clientes como Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool, entre otros. Cuando las empresas de clase mundial muestran confianza en nosotros, sabemos que estamos proporcionando la calidad que ellos esperan. Hoy en día, más de dos tercios de las empresas de la lista Fortune 100 dependen de nosotros como socio estratégico y nos confían su reputación.

Creemos que el liderazgo en el sector, la ventaja tecnológica y la amplia experiencia de XPO equipan nuestras operaciones para seguir operando por encima de la media, y nuestras iniciativas específicas de la empresa están aprovechando los poderosos vientos de cola seculares. Nuestro modelo de negocios destaca en la entrega de un fuerte crecimiento tanto en la parte superior como en la inferior. Confiamos en que los inversores reconocerán el valor total de la empresa que hemos construido y las empresas que planificamos crear.

Gracias por su interés.

Medidas financieras no PCGA

Conforme a las reglas de la Comisión de Bolsa y Valores ("SEC"), proporcionamos conciliaciones de las medidas financieras no PCGA incluidas en este documento con la medida comparable más directa bajo los PCGA, formulados en las tablas financieras 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 para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021, el año que finalizó el 31 de diciembre de 2021 y los doce meses anteriores que finalizaron el 31 de marzo de 2022; margen EBITDA ajustado sobre una base consolidada para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021; 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 para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años que finalizaron el 31 de diciembre de 2021; flujos de caja libres para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años finalizados el 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019; ingresos operativos ajustados (que incluye y excluye ganancias en transacciones inmobiliarias) para los años de carga fraccionada en Norteamérica, los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años finalizados el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; EBITDA ajustado excluyendo ganancias en transacciones inmobiliarias para la carga fraccionada en Norteamérica para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021, y los años terminados el 31 de diciembre de 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015; margen (ingresos menos costes de transporte y servicios) para el corretaje de camiones en Norteamérica para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021 y los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020; retorno sobre el capital invertido (ROIC) sobre una base consolidada al 31 de marzo de 2022; EBITDA ajustado atribuible a la escisión planificada para el año finalizado el 31 de diciembre de 2021; ingresos orgánicos y crecimiento de ingresos orgánicos para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2022 y 2021; y apalancamiento neto y deuda neta al 31 de marzo de 2022.

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, margen de EBITDA ajustado, 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, acuerdos de litigios y otros ajustes tal y como se disponen en las tablas adjuntas. Los ajustes debido a transacciones e integración son generalmente costes incrementales que resultan de una adquisición, venta de activos o escisión real o planificada, y pueden incluir costes de transacciones, honorarios de consultaría, asignaciones para retenciones y sueldos y salarios internos (en la medida en que los empleados estén asignados a las actividades de integración y transformación a tiempo completo) y costes relacionados con la integración y conversión de sistemas de TI. Los costes de reestructuración están relacionados principalmente a los gastos por indemnizaciones por despido relacionados con iniciativas de optimización del negocio. La Administración utiliza estas medidas financieras no PCGA para tomar decisiones financieras, operativas y de planificación y para evaluar el rendimiento continuo de XPO y todos y cada uno de sus segmentos de negocio. Consideramos que el flujo de caja libre es una medida importante de nuestra capacidad de pago del vencimiento de las deudas o de financiar otros usos del capital que estimemos puedan mejorar el valor de los accionistas. Calculamos el flujo de caja libre como caja neta proporcionada por las actividades operativas de operaciones continuas, más el efectivo recogido de las cuentas por cobrar de los precios de compra aplazados, 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 periodos 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 el BPA ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el impacto de elementos de gasto y ganancia puntuales que la administración ha determinado no son indicativos de nuestras actividades operativas principales, incluida la amortización de activos intangibles relacionados con las adquisiciones, acuerdos de litigios, costes de transacciones e integraciones y otros ajustes como se establece en las tablas adjuntas. Consideramos que el margen (ingresos menos el coste de transporte y servicios) mejora la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos al eliminar el coste de transporte y servicios, en particular el gasto de combustible, generado en el periodo contemplado, tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que los ingresos operativos ajustados y el índice operativo ajustado mejoran la capacidad de comparación de nuestros resultados operativos entre periodos 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 periodo contemplado tal y como se establece en las tablas a continuación. Creemos que el rendimiento del capital invertido (ROIC) es una métrica importante, ya que mide la eficacia con la que implementamos nuestra base de capital. El ROIC se calcula como la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) para los últimos doce meses terminados el 31 de marzo de 2022 dividido por el capital invertido al 31 de marzo de 2022. NOPAT se calcula como el EBITDA ajustado menos los gastos de depreciación, las ganancias inmobiliarias y los impuestos en efectivo más los intereses del arrendamiento operativo. El capital invertido se calcula como patrimonio más deuda y pasivos por arrendamiento operativo menos efectivo y fondo de comercio e intangibles. Creemos que los ingresos orgánicos son una medida importante porque excluye el impacto de los siguientes elementos: ingresos provenientes de los recargos por combustible y fluctuaciones en tasas de cambio de divisas. 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 de deuda de final de año presentado.

Con respecto a nuestros objetivos financieros para el año 2022 completo; el EBITDA ajustado, BPA diluido ajustado y el flujo de caja libre y nuestro objetivo financiero para el EBITDA ajustado del segundo trimestre del 2022, 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 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 la escisión planificada de nuestra plataforma de servicios de intermediación habilitada por la tecnología, y la venta o cotización de nuestro negocio europeo, el momento esperado de estas transacciones y los beneficios anticipados de estas transacciones; nuestros objetivos financieros para todo el año 2022 de EBITDA ajustado consolidado, EBITDA ajustado del LTL de Norteamérica e índice operativo ajustado, depreciación y amortización (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos por intereses, tasa impositiva, BPA diluido ajustado (excluyendo la amortización de activos intangibles relacionados con la adquisición), gastos de capital brutos, gastos de capital netos y flujo de caja libre; nuestro objetivo financiero de EBITDA ajustado para el segundo trimestre de 2022; nuestra expectativa de una mejora interanual de más de 100 puntos básicos en el índice operativo ajustado de LTL de Norteamérica; nuestro objetivo financiero para 2022 de al menos mil millones de dólares de EBITDA ajustado en el segmento LTL de Norteamérica; nuestra capacidad para reducir nuestro índice de apalancamiento neto a 1,0x - 2,0x y nuestra expectativa de estar dentro de nuestro rango de apalancamiento objetivo antes de fin de año; y nuestros objetivos ESG. 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 o cotización de nuestro negocio europeo, el momento previsto para la finalización de las transacciones y los términos de las 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, 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 tensiones entre Taiwan y China; riesgos e incertidumbres con respecto a los beneficios esperados de la escisión de nuestro segmento logístico o una escisión futura de una unidad de negocio, el impacto de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio en el tamaño y la diversidad comercial de nuestra empresa; la capacidad de la escisión de nuestro segmento de logística o una escisión futura de una unidad de negocio de cualificar para tratamientos fiscales favorables 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 brechas 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; el impacto de posibles ventas de acciones ordinarias por parte de nuestro consejero delegado y la regulación gubernamental, incluidas las leyes de cumplimiento comercial, así como los cambios en las políticas comerciales internacionales, 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.