

Corteva ogłasza wyniki za trzeci kwartał i narastająco od początku 2020 roku – potwierdza plany na 2020 rok

Spółka notuje wzrosty sprzedaży i zysków w ujęciu narastającym od początku bieżącego roku w porównaniu z rokiem ubiegłym

WILMINGTON, Delaware, dnia 4 listopada 2020 roku – Corteva, Inc. (NYSE: CTVA) („Corteva” lub „Spółka”) przedstawiła dzisiaj wyniki finansowe za trzeci kwartał i okres dziewięciu miesięcy zakończony dnia 30 września 2020 roku.

Podsumowanie wyników za III kw. 2020

	Sprzedaż netto	Zysk na akcję	Strata z dział. kont. (po opodatkowaniu)
GAAP	1,86 mld USD	(0,52) USD	(390) mln USD
w porównaniu z III kw. 2019	(3)%	+25%	+26%
	Sprzedaż organiczna ¹	Zysk operacyjny na akcję ¹	Wynik operacyjny EBITDA ¹
Non-GAAP	2,07 mld USD	(0,39) USD	(179) mln USD
w porównaniu z III kw. 2019	+9%	stały	+14%

- Sprzedaż netto za trzeci kwartał 2020 r. spadła o 3% w porównaniu z rokiem poprzednim. Sprzedaż w ujęciu organicznym¹ wzrosła o 9%. Wzrost wolumenu i cen sprzedaży przy stałej penetracji przez nowe produkty został przewyższony przez wpływ zmian kursów walutowych i zmian sezonowych w segmencie nasion.
- Sprzedaż netto środków ochrony roślin wzrosła o 9%, a sprzedaż w ujęciu organicznym¹ wzrosła o 21% przy wzroście sprzedaży w każdym regionie z wyjątkiem Ameryki Północnej³. Wzrost wolumenu i cen wynikał głównie z dalszego wprowadzania nowych produktów w segmencie środków ochrony roślin w Ameryce Łacińskiej, regionie Azji i Pacyfiku i EMEA³.
- Powrót do znormalizowanego sezonu w Ameryce Północnej³ spowodował spadek wolumenu sprzedaży nasion w trzecim kwartale 2020 r., co z kolei wpłynęło na spadek sprzedaży nasion w ujęciu rok do roku, przy spadku sprzedaży netto o 23% i o 14% w ujęciu organicznym¹.
- W trzecim kwartale 2020 roku strata i zysk na jedną akcję z działalności kontynuowanej wyliczone zgodnie z zasadami GAAP wyniosły odpowiednio (390) mln USD i (0,52) USD za trzeci kwartał 2020 r.
- Wynik operacyjny EBITDA¹ wykazał stratę w wysokości (179) mln USD, co stanowi poprawę o 14% w porównaniu do poprzedniego roku. Marża wyniku operacyjnego EBITDA¹ odnotowała wzrost o 120 punktów bazowych. Wzrost wolumenu i korzystna struktura sprzedaży produktów w segmencie środków ochrony roślin w połączeniu z korzyściami z synergii i wzrostu wydajności przewyższyły wpływ przesunięcia czasowego w segmencie nasion i negatywnego wpływu zmian kursowych, przyczyniając się do wzrostu marży.
- Synergie kosztów wynikające z fuzji i wpływ wzrostu wydajności wyniosły w trzecim kwartale około 40 mln USD i pozostają na dobrej drodze do osiągnięcia 230 mln USD za cały rok. Koszty sprzedaży (ogólne i administracyjne) wyrażone jako procent sprzedaży poprawiły się o 175 punktów bazowych w wyniku zmian kursowych, stałej poprawy wydajności, zastosowanych środków kontroli kosztów i niższych prowizji.
- Spółka nadal utrzymuje silną pozycję w zakresie płynności i podjęła w omawianym kwartale dalsze działania w celu wzmocnienia koncentracji na przepływach pieniężnych, poprawiając wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto o 7% w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Podsumowanie wyników w 2020 roku, w ujęciu narastającym od początku roku

	Sprzedaż netto	Zysk na akcję	Przychody z dział. kont. (po opodatkowaniu)
GAAP	11 mld USD	0.85 USD	657 mln USD
W por. do wyników w ujęciu narastającym od początku roku 2019 ₂	+1%	+963%	+866%
	Sprzedaż organiczna ₁	Zysk operacyjny na akcję ₁	Wynik operacyjny EBITDA ₁
Non-GAAP	11.52 mld USD	1.46 USD	1.85 mld USD
W por. do wyników w ujęciu narastającym od początku roku 2019 ₂	+6%	+7%	+5%

1. Sprzedaż w ujęciu organicznym, operacyjny zysk na akcję, operacyjny zysk na akcję pro forma, wynik operacyjny EBITDA i wynik operacyjny EBITDA pro forma, marża wyniku operacyjnego EBITDA i marża pro forma wyniku operacyjnego EBITDA stanowią wskaźniki nieprzewidziane zasadami GAAP. Więcej informacji na ten temat znajduje się na stronie A-6. 2. Informacje dotyczące wyników w 2019 w ujęciu narastającym zgodne z zasadami GAAP stanowią informacje pro forma i zostały określone zgodnie z art. 11 Rozporządzenia S-X. Wskaźniki nieprzewidziane w zasadach GAAP dla tych okresów są uzgadniane ze wskaźnikami pro forma zgodnymi z zasadami GAAP. 3. Ameryka Północna jest zdefiniowana jako USA i Kanada. Region EMEA jest zdefiniowany jako Europa, Bliski Wschód i Afryka. 4. Soja Enlist E3™ została opracowana przez Dow AgroSciences wspólnie z Ms Technologies™

„Wyniki spółki Corteva za rok 2020 w ujęciu narastającym odzwierciedlają zdecydowane i konsekwentne działania ze strony naszego globalnego zespołu. W pierwszych trzech kwartałach – pomimo ciągłej zmienności i niepewności rynku – wypracowaliśmy wzrost sprzedaży i zysków. Nasza oferta nowych technologicznie produktów była decydującym czynnikiem w tym procesie. To dzięki niej osiągnęliśmy wzrost wolumenu i cen sprzedaży w niemal wszystkich regionach podczas wprowadzenia na rynek i rozwoju skali sprzedaży naszych nowych produktów w segmencie nasion i środków ochrony roślin, w tym produktów Enlist E3™⁴, Qrome®, Inatreq™, Arylex™ i Rinskor™, oraz utrzymaliśmy popyt na kluczowe zróżnicowane technologicznie produkty, takie jak środki Spinosyn oferowane przez nas w ramach ograniczonej podaży. W segmencie nasion, nasza strategia cenowa doprowadziła do zwiększenia marży - nawet w obliczu bieżących wyzwań i presji konkurencyjnej. Ponadto kontynuowaliśmy dalsze wzmacnianie naszej pozycji bilansowej i płynnościowej, zachowując środki pieniężne i wdrażając dalsze działania mające na celu obniżenie kosztów i optymalizację wydajności. Odzwierciedlając nasze zaangażowanie pod względem zdyscyplinowanej alokacji kapitału i prowadzenia intensywnych działań w zakresie generowania funduszy, przyspieszamy nasze stałe działania mające na celu zapewnienie zysków akcjonariuszom – dowodem tego jest nasza decyzja o kontynuowaniu wcześniej ogłoszonego wykupu akcji.

Potwierdziliśmy nasze całoroczne plany na rok 2020 – i jesteśmy pewni słuszności drogi, którą nakreśliliśmy. Nasze zespoły na całym świecie uważnie zarządzają wszystkimi czynnikami mającymi wpływ na naszą działalność, koncentrując się na osiągnięciu dobrych wyników za 2020 rok. Natomiast spoglądając w przyszłość na 2021 rok, zapewniamy nam najlepszą pozycję, dzięki której będziemy mogli zmaksymalizować potencjał naszego wiodącego w branży procesu innowacji i globalnego systemu dystrybucji, jednocześnie zwiększając marżę, przyspieszając wzrost wydajności i przynosząc naszym akcjonariuszom większe korzyści”.

– James C. Collins, Jr., Dyrektor Generalny Corteva

Aktualne informacje dotyczące działalności Spółki

Strategia cenowo-jakościowa wzmacnia pozycję konkurencyjną na całym świecie

Corteva umacnia swoją pozycję na kluczowych rynkach w segmencie nasion dzięki doskonałej wydajności produktów i strategii cenowo-jakościowej. W oparciu o obecny stały wzrost sprzedaży produktu Qrome® w Ameryce Północnej, dzięki silnemu portfelowi produktów, Corteva osiągnęła w regionie Azji i Pacyfiku, Ameryce Łacińskiej i regionie EMEA³ wzrost cen w segmencie nasion w ujęciu narastającym od początku roku.

Dalsze postępy w przyspieszeniu wprowadzenia na rynek Enlist E3™⁴

Spółka kontynuuje prace nad szybkim rozwojem technologii Enlist E3™⁴, aby być przygotowaną na zaspokojenie popytu przewidywanego na 2021 rok. W ramach tych prac wdrożyła już zmiany w planie produkcji nasion. Corteva jest przekonana o realności swoich oczekiwań dotyczących penetracji rynku, gdyż potwierdza je skala spływających z wyprzedzeniem wczesnych zamówień świadczących o wzroście popularności tego produktu.

Poprzednio zatwierdzony wzrost mocy produkcyjnych owocuje przyspieszeniem wzrostu

Corteva w dalszym ciągu stymuluje wzrost sprzedaży środków owadobójczych Spinosyn o ograniczonej podaży przy wysokiej marży. Ogólna sprzedaż środków

owadobójczych w ujęciu narastającym od początku roku wzrosła o 5% dzięki konsekwentnemu zwiększaniu zdolności produkcyjnych. Oczekuje się, że działania te umożliwią zrealizowanie do 2023 roku sprzedaży insektycydów Spinosyn o wartości 1 mld USD do 2023 roku, co stanowi oczekiwany 30% wzrost w porównaniu z szacunkami na 2020 rok.

Działania dotyczące produkcji środków ochrony roślin w celu obniżania kosztów

Spółka stale usprawnia swoją globalną działalność produkcyjną poprzez zamykanie niekonkurencyjnych zakładów i strategiczne zmiany procesów dostaw produktów. Dzięki tym działaniom - ujętym w bieżącym programie poprawy wydajności – Corteva spodziewa się uzyskania do końca 2022 roku dalszych oszczędności w wysokości 150 mln USD.

Utrzymanie wydajności operacyjnej uzyskanej dzięki reakcji na COVID-19

W odpowiedzi na pandemię COVID-19, Corteva wdrożyła ukierunkowane działania związane z wydatkami w celu przeciwdziałania niestabilności rynku w perspektywie krótkoterminowej. Do końca III kwartału 2020 roku działania te przyniosły oszczędności w wysokości 50 mln USD, które pomogły pokryć koszt inwestycji strategicznych w tym okresie. Corteva przewiduje utrzymanie również w 2021 roku większości wdrożonych

środków kontroli dotyczących struktury kosztów.

Stale postępy w realizacji planów dotyczących obniżania kosztów i zwiększania wydajności

Stały postęp w realizacji planów dotyczących obniżania kosztów i zwiększania wydajności spowodował, że w 2020 roku synergia kosztowa i oszczędności wynikające ze wzrostu wydajności wyniosły 170 mln USD. Spółka jest na dobrej drodze do osiągnięcia celów w zakresie kosztów i wydajności zaplanowanych na cały rok 2020.

Przyspieszone działania w zakresie wynagrodzeń wykazują silną koncentrację na akcjonariuszach

Corteva do końca września br. wypłaciła akcjonariuszom ponad 370 mln USD w formie kwartalnych dywidend i wykupu akcji. W oparciu o wyniki operacyjne, Spółka spodziewa się istotnych postępów w realizacji zatwierdzonego programu wykupu akcji. Oczekuje się, że przy pewnej dozie dodatkowych starań, program odkupu akcji zostanie ukończony do końca 2021 roku, czyli sześć miesięcy przed pierwotnie zakładanym terminem.

Podsumowanie wyników - wyniki za trzeci kwartał 2020 roku

W porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, w trzecim kwartale br. zakończonym 30 września 2020 roku, sprzedaż netto spadła o 3%, sprzedaż w ujęciu organicznym¹ wzrosła o 9%, zaś wolumen sprzedaży wzrósł o 7%.

Wzrost poszczególnych wartości wynikał przede wszystkim z konsekwentnego wprowadzania nowych produktów w segmencie środków ochrony roślin, lecz był częściowo skompensowany wpływem sezonowo niższego wolumenu sprzedaży w segmencie nasion ze względu na bardziej znormalizowany sezon siewów w Ameryce Północnej w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Ceny lokalne wzrosły o 2% w porównaniu z trzecim kwartałem 2019 roku. Wyższe ceny w Ameryce Łacińskiej nie były w stanie zrównoważyć zmian kursowych, które w skali globalnej odnotowały spadek o 11%. Łagodzenie wpływu zmian kursowych i wprowadzone nowe produkty były motorem wzrostu cen w Ameryce Łacińskiej, regionie EMEA³ i regionie Azji i Pacyfiku.

Strata z działalności kontynuowanej, po opodatkowaniu podatkiem dochodowym, zgodnie z zasadami GAAP wyniosła (390) mln USD w trzecim kwartale 2020 roku. Wynik operacyjny EBITDA¹ za trzeci kwartał stanowił stratę w wysokości (179) mln USD, co oznacza poprawę o 14% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wzrost wolumenu i korzystna struktura sprzedaży w segmencie środków ochrony roślin w połączeniu z utrzymującymi się synergiami kosztowymi i działaniami mającymi na celu zwiększenie wydajności były wyższe niż wpływ zmian kursowych i przesunięć czasowych w segmencie nasion.

Spółka w dalszym ciągu wprowadza usprawnienia dotyczące kapitału obrotowego i zwiększenia wydajności, koncentrując się na przepływach pieniężnych. W rezultacie podjętych działań Corteva poprawiła wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto o 7%.

(W milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	III kw. 2020	III kw. 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Sprzedaż netto	1.863 USD	1.911 USD	(3)%	9%
Ameryka Północna	487 USD	623 USD	(22)%	(22)%
EMEA	315 USD	305 USD	3%	7%
Ameryka Łacińska	805 USD	762 USD	6%	30%
Azja i Pacyfik	256 USD	221 USD	16%	20%

Podsumowanie wyników – wyniki narastająco od początku roku 2020

W porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, w okresie 9 miesięcy zakończonym w dniu 30 września 2020 roku, sprzedaż netto wzrosła o 1%, sprzedaż w ujęciu organicznym¹ wzrosła o 6%.

Wolumen wzrósł o 4% w porównaniu z okresem sprzed roku. Zysk w ujęciu rocznym odzwierciedla zwiększony popyt na nowe produkty na całym świecie, który można przypisać odbudowie obszaru upraw w Ameryce Północnej.

Ceny lokalne wzrosły o 2% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, przy wzrostach cen w większości regionów. Waluta odnotowała spadek o 4%, wynikający głównie z wpływu kursu reala brazylijskiego.

Przychody z działalności kontynuowanej (wg zasad GAAP) po opodatkowaniu, wyniosły 657 mln USD, narastająco od początku roku 2020. Wynik operacyjny EBITDA¹ w okresie 9 miesięcy zakończonym dnia 30 września 2020 roku wyniósł 1,85 mld USD, co stanowi wzrost o 5% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego na zasadzie pro forma. Korzystna struktura i wzrost wolumenu sprzedaży w połączeniu z trwającymi działaniami mającymi na celu zwiększenie wydajności spowodowały, że osiągnięty wynik przewyższył niekorzystny wpływ zmian kursowych.

(W milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	Narastająco w roku 2020	Narastająco w roku 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Sprzedaż netto	11.010 USD	10.863 USD	1%	6%
Ameryka Północna	5.818 USD	5.800 USD	--%	1%
EMEA	2.425 USD	2.336 USD	4%	8%
Ameryka Łacińska	1.754 USD	1.780 USD	(1)%	17%
Azja i Pacyfik	1.013 USD	947 USD	7%	13%

Podsumowanie wyników – segment środków ochrony roślin

Sprzedaż netto w segmencie środków ochrony roślin w trzecim kwartale 2020 roku wyniosła 1,3 mld USD, co stanowi wzrost z 1,2 mld USD w analogicznym okresie roku ubiegłego. Wzrost ten wynika z 16% wzrostu wolumenu sprzedaży i 5% wzrostu cen lokalnych, częściowo zrównoważonych 11% spadkiem kursów walutowych i 1% wpływem zmian w portfelu.

Wzrost wolumenu sprzedaży był przede wszystkim efektem dobrego początku sezonu w Ameryce Łacińskiej, który został wzmocniony wysokim popytem na nowe produkty na całym świecie, w tym na herbicydy Enlist™ i Rinskor™ oraz środki owadobójcze Isoclast™ i Pyralax™.

Ceny lokalne wzrosły z uwagi na podwyżki w Ameryce Łacińskiej w celu zrównoważenia spadku kursów walutowych. Głównym czynnikiem niekorzystnych zmian kursowych był kurs reala brazylijskiego. Zmiany w portfelu nastąpiły w rezultacie strategicznego zbycia produktu po wygaśnięciu patentu.

W III kwartale 2020 roku wynik operacyjny EBITDA w tym segmencie wyniósł 130 mln USD, dla porównania w analogicznym okresie roku ubiegłego było to 119 mln USD. Wzrost wolumenu, korzystna struktura sprzedaży oraz utrzymujące się synergie kosztowe i działania mające na celu zwiększenie wydajności przewyższyły niekorzystny wpływ zmian kursowych i zwiększonych inwestycji w badania i rozwój.

(w milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	III kw. 2020	III kw. 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Ameryka Północna	390 USD	397 USD	(2)%	(2)%
EMEA	198 USD	183 USD	8%	8%
Ameryka Łacińska	559 USD	491 USD	14%	43%
Azja i Pacyfik	193 USD	159 USD	21%	27%
Całkowita sprzedaż netto w III kw. - środki ochrony roślin	1.340 USD	1.230 USD	9%	21%

Sprzedaż netto w segmencie środków ochrony roślin wyniosła 4,5 mld USD w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2020 roku, co stanowi wynik porównywalny z okresem pierwszych dziewięciu miesięcy 2019 roku. Zmiana wynika z 5% wzrostu wolumenu sprzedaży i 2% wzrostu cen lokalnych, czego wpływ w ostatecznym rozrachunku został przewyższony przez 6% spadek kursów walutowych i 1% wpływ zmian w portfolio.

Do wzrostu wolumenu sprzedaży przyczynił się przede wszystkim wysoki, globalny popyt na nowe produkty, w tym herbicydy Rinskor™, Arylex™, Enlist™ i Isoclast™. Za wzrostem cen lokalnych stał natomiast wzrost w Ameryce Łacińskiej, który zrównoważył zmiany kursowe. Głównym czynnikiem niekorzystnych zmian kursowych był kurs reala brazylijskiego. Wzrosty cen wynikające z wprowadzenia nowych produktów zostały częściowo zrównoważone przez

wyższe rabaty w ramach programu motywacyjnego dla rolników w Ameryce Północnej. Wpływ zmian w portfolio wynikał ze zbycia produktów po wygaśnięciu patentów w regionie Azji i Pacyfiku oraz Ameryce Północnej.

Wynik operacyjny EBITDA w tym segmencie wyniósł 677 mln USD w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2020 roku, co oznacza spadek w porównaniu z wynikiem operacyjnym EBITDA pro forma w omawianym segmencie, który w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2019 roku wyniósł 789 mln USD. Korzystny wpływ sprzedaży nowych produktów oraz utrzymujących się synergii kosztowych i podejmowanych działań mających na celu zwiększenie wydajności został przewyższony przez zwiększone nakłady, niekorzystne zmiany kursowe i zwiększone inwestycje w badania i rozwój.

(W milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	Narastająco w roku 2020	Narastająco w roku 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Ameryka Północna	1.528 USD	1.562 USD	(2)%	(1)%
EMEA	1.163 USD	1.136 USD	2%	6%
Ameryka Łacińska	1.086 USD	1.144 USD	(5)%	15%
Azja i Pacyfik	717 USD	674 USD	6%	12%
Całkowita sprzedaż netto od początku roku – środki ochrony	4.494 USD	4.516 USD	0%	7%

Podsumowanie wyników – segment nasion

Sprzedaż netto w segmencie nasion wyniosła 523 mln USD w trzecim kwartale 2020 roku, co oznacza spadek z 681 mln USD w analogicznym kwartale ubiegłego roku. Spadek ten był wypadkową 11% obniżenia wolumenu sprzedaży, 9% spadku kursów walutowych i 3% spadku cen lokalnych.

Spadek wolumenu sprzedaży był natomiast efektem przesunięć czasowych w Ameryce Północnej ze względu na bezprecedensowy wpływ pogody w analogicznym okresie roku ubiegłego, w wyniku czego sprzedaż w segmencie nasion została przesunięta z drugiego kwartału 2019 na trzeci kwartał 2019. Wpływ zmian czasowych został częściowo zrównoważony dobrymi wynikami sprzedaży w sezonie letnim i wczesnym sezonie safrinha w Ameryce

Łacińskiej. Głównym czynnikiem niekorzystnych zmian kursowych był kurs reala brazylijskiego. Spadek cen lokalnych wynikał przede wszystkim z opóźnienia okresu sprzedaży w segmencie nasion w 2019 roku, który zbiegł się w czasie z rozliczeniami z klientami na koniec sezonu w Ameryce Północnej.

Wynik operacyjny EBITDA dla tego segmentu wyniósł (282) mln USD w trzecim kwartale 2020 roku, co stanowi poprawę o 4% w porównaniu z (295) mln USD w analogicznym okresie roku ubiegłego. Korzystny wpływ bieżących synergii kosztowych i działań mających na celu zwiększenie wydajności, niższe koszty związane z nieściągalnymi długami oraz niższe prowizje przewyższyły skutki spadku wolumenu i cen sprzedaży oraz niekorzystnych różnic kursowych.

(W milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	III kw. 2020	III kw. 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Ameryka Północna	97 USD	226 USD	(57)%	(55)%
EMEA	117 USD	122 USD	(4)%	6%
Ameryka Łacińska	246 USD	271 USD	(9)%	7%
Azja i Pacyfik	63 USD	62 USD	2%	2%
Całkowita sprzedaż netto w III kw. - nasiona	523 USD	681 USD	(23)%	(14)%

Sprzedaż netto w segmencie nasion wyniosła 6,5 mld USD w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2020 roku, co oznacza wzrost z 6,3 mld USD w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2019 roku. Wzrost ten wynika z 4% wzrostu wolumenu i 2% wzrostu cen lokalnych, częściowo zrównoważonych 3% spadkiem kursów walutowych.

Segment nasion odnotował wzrosty cen i wolumenu sprzedaży we wszystkich regionach, dzięki dobrym wynikom sprzedaży w sezonie letnim i wczesnym sezonie safrinha w Ameryce Łacińskiej i wzrostowi udziału w rynku w regionie EMEA. Globalne ceny kukurydzy wzrosły o 2%, a cena soi w Ameryce Północnej wzrosła o 1% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Głównym

czynnikiem niekorzystnych zmian kursowych był kurs reala brazylijskiego.

Wynik operacyjny EBITDA w omawianym segmencie w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2020 roku wyniósł około 1,3 mld USD, co oznacza wzrost o 18% w porównaniu z wynikiem operacyjnym EBITDA pro forma, wynoszącym 1,1 mld USD w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2019 roku.

Korzystna struktura, wzrost wolumenu sprzedaży oraz utrzymujące się synergie kosztowe i ciągłe działania mające na celu zwiększenie wydajności przewyższyły niekorzystny wpływ zmian kursowych, wyższych prowizji i kosztów produkcji przy niższych plonach kukurydzy.

(W milionach USD, chyba że wskazano inaczej)	Narastająco w roku 2020	Narastająco w roku 2019	% Zmiana	% Zmiana organiczna ¹
Ameryka Północna	4.290 USD	4.238 USD	1%	2%
EMEA	1.262 USD	1.200 USD	5%	11%
Ameryka Łacińska	668 USD	636 USD	5%	20%
Azja i Pacyfik	296 USD	273 USD	8%	14%
Całkowita sprzedaż netto od początku roku - nasiona	6.516 USD	6.347 USD	3%	6%

Perspektywy

Spółka potwierdziła swoje wcześniejsze plany na cały rok 2020. Corteva oczekuje wypracowania za bieżący rok sprzedaży netto na poziomie o 1-2% wyższym. Oczekuje się, że wynik operacyjny EBITDA¹ wyniesie od 1,9 mld do 2 mld USD, a operacyjny zysk na akcję¹ wyniesie od 1,25 do 1,45 USD za akcję.

Corteva nie jest w stanie uzgodnić swoich przyszłych wskaźników finansowych nieujętych w zasadach GAAP z najlepiej odpowiadającymi im wskaźnikami finansowymi zgodnymi z zasadami GAAP, ponieważ nie może – bez podjęcia nieuzasadnionych ekonomicznie wysiłków - przewidzieć z wystarczającą pewnością pozycji pozostających poza jej kontrolą, w tym pozycji istotnych. W prognozach nie przewiduje się żadnych zakłóceń działalności operacyjnej, istotnych zmian popytu lub wypłacalności klientów, ani też dalszego przyspieszenia zmian kursowych wynikającego z pandemii COVID-19 lub niestabilnej sytuacji politycznej.

O Corteva Agriscience

Corteva Agriscience jest publiczną, globalną firmą specjalizującą się w rolnictwie, dostarczającą rolnikom na całym świecie najbardziej kompleksowe w branży portfolio, w tym zbalansowaną i zróżnicowaną ofertę nasion i środków ochrony roślin wraz z rozwiązaniami cyfrowymi, które pozwala na maksymalizację plonów i zysków. Oferując najbardziej rozpoznawalne w branży rolniczej marki oraz wiodące w branży produkty i technologie niezbędne do trwałego i długoterminowego rozwoju, firma zobowiązuje się do pracy z interesariuszami poprzez łańcuch dostaw, realizując tym samym obietnicę o wzbogaceniu życia tych, którzy produkują i tych, którzy konsumują, zapewniając rozwój przyszłym pokoleniom. 1 czerwca 2019 roku Corteva Agriscience stała się niezależną publiczną firmą, do tej pory występowała jako Dział Rolniczy DowDuPont. Więcej informacji można znaleźć na www.corteva.com.

Corteva prowadzi konta w następujących mediach społecznościowych: [Facebook](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#), [Twitter](#) and [YouTube](#).

Informacja na temat oświadczeń dotyczących zdarzeń przyszłych

Niniejszy komunikat zawiera oświadczenia dotyczące zdarzeń przyszłych (ang. forward-looking statements) – w rozumieniu art. 21E Ustawy o obrocie papierami wartościowymi z 1934 r. (z późniejszymi zmianami) oraz art. 27A Ustawy o papierach wartościowych z 1933 r. (z późniejszymi zmianami) – które podlegają zasadom „safe harbor” w zakresie oświadczeń dotyczących zdarzeń przyszłych zawartym w Ustawie o reformie sporów sądowych dotyczących prywatnych papierów wartościowych z 1995 r., i które zazwyczaj zawierają takie terminy jak: „wytyczne”, „plany”, „oczekuje”, „będzie”, „przewiduje”, „uważa, że”, „zamierza”, „prognozuje”, „szacuje”, lub inne słowa o podobnym znaczeniu. Wszelkie oświadczenia, które dotyczą prognoz lub oczekiwań – w tym oświadczenia na temat strategii rozwoju spółki Corteva oraz rozwoju jej produktu, zgód wydanych przez organy regulacyjne, pozycji rynkowej Corteva, przewidywanych korzyści z ostatnich przejęć, terminów realizacji przewidywanych korzyści z działań restrukturyzacyjnych, wyników nieprzewidywanych zdarzeń takich jak spory sądowe i kwestie środowiskowe, nakładów i wyników finansowych, a także przewidywanych korzyści z wyodrębnienia spółki Corteva z DuPont – stanowią oświadczenia dotyczące zdarzeń przyszłych.

Oświadczenia dotyczące zdarzeń przyszłych opierają się na określonych założeniach i oczekiwaniach dotyczących przyszłych zdarzeń, które mogą się różnić od stanu faktycznego lub które mogą nie być zrealizowane w przyszłości. Oświadczenia dotyczące zdarzeń przyszłych wiążą się również z pewnym ryzykiem i niepewnością, na które spółka Corteva z reguły nie ma wpływu. Poniższy wykaz czynników przyczyniających się do powstawania istotnych różnic między rzeczywistymi wynikami a prognozami zawartymi w oświadczeniach dotyczących zdarzeń przyszłych nie jest wyczerpujący, a zatem nie obejmuje wszystkich możliwych zagrożeń i niepewności. Czynniki niewymienione w poniższym wykazie mogą stanowić istotne dodatkowe przeszkody we wdrażaniu oświadczeń dotyczących zdarzeń przyszłych. Do możliwych skutków takich istotnych różnic między faktycznymi a przewidywanymi wynikami można zaliczyć: zakłócenia działalności gospodarczej, problemy z funkcjonowaniem, straty finansowe, odpowiedzialność prawną wobec osób trzecich i podobne rodzaje ryzyka, z których każdy może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, wyniki działalności operacyjnej i kondycję finansową spółki Corteva. Do najważniejszych czynników, które przyczyniają się do powstawania istotnych różnic między rzeczywistymi wynikami spółki Corteva a prognozami zawartymi w oświadczeniach dotyczących zdarzeń przyszłych należą: (i) niemożność skutecznego opracowania i komercjalizacji projektów spółki Corteva będących w przygotowaniu; (ii) wpływ konkurencji i konsolidacji w branży, w której Corteva prowadzi działalność; (iii) niemożność uzyskania lub utrzymania w mocy niezbędnych zgód regulacyjnych w odniesieniu do niektórych produktów spółki Corteva; (iv) niemożność wyegzekwowania praw własności intelektualnej spółki Corteva lub obrony przed roszczeniami osób trzecich z tytułu praw własności intelektualnej; (v) wpływ konkurencji ze strony wytwórców produktów generycznych; (vi) uzależnienie spółki Corteva od osób trzecich w zakresie niektórych surowców, licencjonowania i komercjalizacji; (vii) koszty związane z obowiązkiem spełnienia zmieniających się wymogów regulacyjnych oraz wpływ faktycznych lub domniemych naruszeń przepisów ochrony środowiska bądź wymagań w zakresie uzyskiwania zezwoleń; (viii) faktyczny lub domniemy poziom akceptacji i zrozumienia społecznego dla produktów biotechnologicznych i innych produktów rolnych spółki Corteva; (ix) wpływ zmian w polityce rolnej i związanych z nią procedurach rolnych realizowanych przez rząd i organizacje międzynarodowe; (x) szpiegostwo przemysłowe, zakłócenia w łańcuchu dostaw, systemach informatycznych lub sieciowych Corteva; (xi) ustanowienie konkurencyjnej platformy pośredniczącej w dystrybucji produktów Corteva; (xii) zmienność kosztów produkcji ponoszonych przez Corteva; (xiii) niemożność pozyskania kapitału za pośrednictwem rynków kapitałowych lub pożyczek krótkoterminowych na warunkach możliwych do zaakceptowania przez Corteva; (xiv) brak spłaty zadłużenia na rzecz Corteva przez jej klientów, w tym z tytułu programów finansowania klientów; (xv) niemożność zrealizowania oczekiwanych korzyści z wewnętrznych reorganizacji podjętych przez DowDuPont w związku z wydzieleniem Corteva, w tym nie skorzystanie ze znaczących synergii kosztowych; (xvi) niemożność czerpania korzyści ze znaczących synergii kosztowych i ryzyka związanego z zobowiązaniami odszkodowawczymi EID w związku z wydzieleniem spółki Corteva; (xvii) zwiększenie zobowiązań finansowych z tytułu planu świadczeń emerytalnych i innych świadczeń udzielanych po okresie zatrudnienia; (xviii) obowiązek zapewnienia zgodności z obowiązującymi przepisami i wymogami środowiskowymi oraz wdrożenia niekorzystnych wyroków w sprawach sądowych; (xix) ryzyko związane z globalną działalnością Corteva; (xx) wpływ zmian klimatycznych oraz nieprzewidywalnych czynników sezonowych i pogodowych; (xxi) wpływ produktów podrabianych; (xxii) niemożność skutecznego zarządzania przejęciami, transakcjami zbycia, porozumieniami i innymi działaniami portfelowymi; (xxiii) ryzyka związane z odpisami z tytułu utraty wartości przez wartość firmy lub wartości niematerialne i prawne; (xxiv) ryzyka związane z COVID-19; (xxv) ryzyka związane z rynkami ropy naftowej i rynkami towarowymi; oraz (xxvi) inne ryzyka związane z wydzieleniem się z DowDuPont. Ponadto dopuszcza się możliwość wystąpienia innego rodzaju zagrożeń i niepewności, których Corteva nie jest obecnie w stanie zidentyfikować lub które uważa za nieistotne dla prowadzonej przez siebie działalności. Wszelkie oczekiwania czy przekonania co do przyszłych wyników czy zdarzeń zawarte w oświadczeniach dotyczących zdarzeń przyszłych są sformułowane w oparciu o bieżące plany i oczekiwania kadry kierowniczej Corteva, w dobrej wierze i na podstawie racjonalnych przesłanek, jednak nie ma pewności, czy faktycznie dojdą one do skutku lub przyniosą oczekiwany rezultat. Corteva zrzeka się wszelkiej odpowiedzialności z tytułu aktualizacji czy zmiany jakichkolwiek oświadczeń dotyczących zdarzeń przyszłych, z wyjątkiem przypadków przewidzianych przez prawo. Szczegółowe omówienie niektórych istotnych czynników ryzyka i niepewności, które przyczyniają się do powstawania różnic między rzeczywistymi wynikami a prognozami zawartymi w oświadczeniach lub innych szacunków dotyczących zdarzeń przyszłych można znaleźć w sekcji „Czynniki ryzyka” Raportu Roczno-Corteva na Formularzu 10-K, zmodyfikowanym kolejnymi raportami kwartalnymi na Formularzu 10-Q i raportami bieżącymi na Formularzu 8-K.

Niezbadane informacje finansowe pro forma firmy Corteva

Aby zapewnić możliwie najbardziej miarodajne porównanie wyników działalności operacyjnej, powyższą prezentację uzupełniono o niezbadane informacje finansowe w ujęciu pro forma za pierwszą połowę 2019 r. Powyższa prezentacja przedstawia wyniki dla firmy Corteva w ujęciu pro forma przy uwzględnieniu zdarzeń, (1) które są bezpośrednio związane z fuzją spółek DuPont i Dow, transakcjami dotyczącymi pełnej spłaty zadłużenia w związku ze spłatą części lub całości istniejących zobowiązań dłużnych zaciągniętych przez Dawny DuPont, a także wydzieleniem i przekazaniem akcjonariuszom DowDuPont wszystkich wyemitowanych udziałów w akcjach zwykłych firmy Corteva; (2) które odzwierciedlają stan faktyczny i są

możliwe do udowodnienia, oraz (3) w odniesieniu do których przewiduje się, że będą dalej wpływać na skonsolidowane wyniki w zakresie rachunków zysków i strat w ujęciu pro forma. Aby uzyskać więcej informacji na temat powyższych transakcji, należy zapoznać się z formularzem 10 do wniosku o rejestrację i dopuszczenie do obrotu (ang. *registration statement*) z dnia 6 maja 2019 r., który można znaleźć w sekcji dla inwestorów na stronie internetowej firmy Corteva. Sprawozdania finansowe pro forma zostały sporządzone zgodnie z art. 11 rozporządzenia S-X i służą wyłącznie celom informacyjnym. Ponadto sprawozdania te nie mają na celu wykazania wyników działalności operacyjnej, które zostałyby odnotowane, gdyby we wskazanych terminach faktycznie zaszły powyższe okoliczności, ani też prognozowania wyników działalności operacyjnej dla przyszłych okresów czy przedziałów czasowych.

Rozporządzenie G (wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP)

Niniejszy komunikat prasowy na temat zysków zawiera informacje, które nie są zgodne z U.S. GAAP, lecz są uznawane za wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP. Wskaźniki te obejmują: sprzedaż własną, wskaźnik EBITDA operacyjna, EBITDA operacyjna pro forma, marżę EBITDA operacyjna, marżę EBITDA operacyjna pro forma, zysk operacyjny na akcję, zysk operacyjny na akcję pro forma, bazową stawkę podatkową i bazową stawkę podatkową pro forma. Kierownictwo stosuje te środki wewnętrznie do planowania i prognozowania, w tym do przydzielania zasobów i ustalania wynagrodzenia motywacyjnego. Kadra kierownicza uważa, że przedmiotowe wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP najlepiej odzwierciedlają bieżące wyniki Spółki w analizowanych okresach oraz dostarczają inwestorom przydatnych i wartościowych informacji, zapewniając wgląd w bieżące wyniki operacyjne Spółki i dokładne porównanie wyników na przestrzeni kolejnych lat. Przedmiotowe wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP stanowią uzupełnienie informacji ujawnianych przez Spółkę zgodnie z zasadami U.S. GAAP i nie powinny być traktowane jako rozwiązanie alternatywne dla miar efektywności przewidzianych w U.S. GAAP. Ponadto istnieje ryzyko, że takie wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP nie będą spójne ze wskaźnikami o podobnym charakterze, które zostały opracowane lub są stosowane przez inne firmy. Uzgodnienia tych wskaźników w ujęciu niepodlegającym GAAP ze wskaźnikami zgodnymi z GAAP zawarto w sekcjach Wybrane informacje finansowe oraz Wskaźniki finansowe w ujęciu niepodlegającym GAAP (od strony A-6 sekcji „Plany dotyczące sprawozdań finansowych” („Financial Statement Schedules”). Wskaźniki w ujęciu niepodlegającym GAAP za pierwszy kwartał i rok ubiegły są w trakcie uzgadniania ze wskaźnikiem finansowym zgodnym z GAAP w ujęciu pro-forma, który został opracowany i wykazany zgodnie z art. 11 rozporządzenia S-X. Zob. art. 11 – Skonsolidowany rachunek wyników operacyjnych w ujęciu pro forma (od strony A-17 sekcji „Plany dotyczące sprawozdań finansowych”).

Corteva nie może dokonać uzgodnienia własnych perspektywicznych wskaźników finansowych w ujęciu niepodlegającym GAAP z najbardziej porównywalnymi wskaźnikami finansowymi zgodnymi z U.S. GAAP, ponieważ nie jest w stanie z wystarczającą pewnością prognozować na temat pozycji pozostających poza jej kontrolą (np. Istotnych Pozycji) bez ponoszenia nadmiernych nakładów. Istotne pozycje prezentowane w danych okresach znajdują się na stronie A-6 „Informacji dodatkowych i objaśnień do sprawozdania finansowego”. Począwszy od dnia 1 stycznia 2020 roku, spółka w osobnej pozycji prezentuje przyspieszoną amortyzację przepłaconych licencji. Przyspieszona przedpłacona amortyzacja tantum stanowi opłatę bezgotówkową związaną z uznaniem płatności z góry dokonanych na rzecz Monsanto w związku z niewyłączną licencją firmy w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie na herbicydy Genuity® Roundup Ready 2 Yield® Roundup Ready 2 Xtend® firmy Monsanto. W trakcie pięcioletniego okresu zwiększania produkcji Enlist E3™, Corteva spodziewa się, że począwszy od 2021 r. nastąpi istotne obniżenie ilości produktów posiadających cechy odporności na herbicydy Roundup Ready 2 Yield® i Roundup Ready 2 Xtend, przy oczekiwanym minimalnym wykorzystaniu platformy cech po osiągnięciu docelowej wielkości produkcji.

Sprzedaż własna jest definiowana w kategoriach ceny i wolumenu, z wyłączeniem wpływu kursu walutowego i portfela. EBITDA operacyjna firmy Corteva jest definiowana jako zysk (tj. dochód z działalności kontynuowanej przed opodatkowaniem) przed odliczeniem korzyści nieoperacyjnych netto, kosztów odsetek, deprecjacji, amortyzacji, dodatnich i ujemnych różnic kursowych, bez uwzględnienia istotnych pozycji (w tym opłat z tytułu utraty wartości firmy). Korzyści nieoperacyjne w ujęciu netto obejmują nieoperacyjne świadczenia emerytalne i inne świadczenia po okresie zatrudnienia (OPEB), korekty podatków z tytułu odszkodowań dotyczących spraw podatkowych, koszty rekultywacji środowiska oraz koszty prawne związane z dotychczas działającymi firmami i zakładami dawnego DuPont. Korekty podatków z tytułu odszkodowań dotyczących spraw podatkowych wynikają ze zmian stanu odszkodowań wskutek wdrożenia postanowień Umowy dotyczącej spraw podatkowych, zawartej pomiędzy spółkami Corteva a Dow lub DuPont, które są ujmowane przez Spółkę jako dochód i koszty przed opodatkowaniem. Marża EBITDA operacyjna jest definiowana jako wartość EBITDA operacyjna wyrażona jako procent wartości sprzedaży netto. Zysk operacyjny na akcję jest definiowany jako „Zysk na akcję zwykłą z działalności kontynuowanej – rozwodniony”, z wyłączeniem wpływu istotnych pozycji po opodatkowaniu (w tym opłat z tytułu utraty wartości firmy), korzyści nieoperacyjnych netto, a także z wyłączeniem wpływu kosztów amortyzacji po opodatkowaniu w związku z wykazaniem wartości niematerialnych i prawnych na dzień Wydzielenia z DowDuPont. Mimo iż amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych Spółki nie podlega omawianym wskaźnikom w ujęciu niepodlegającym GAAP, kadra kierownicza uważa, że inwestorzy powinni być świadomi tego, w jaki sposób takie wartości niematerialne i prawne przyczyniają się do generowania przychodów. Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych związanych z wcześniejszymi przejęciami będzie się powtarzać w kolejnych okresach do czasu całkowitego zamortyzowania tych wartości. Ewentualne przyszłe przejęcia mogą skutkować amortyzacją dodatkowych wartości niematerialnych i prawnych. Bazowa stawka podatkowa (ang. *base tax rate*) jest definiowana jako efektywna stawka podatkowa bez uwzględnienia zysków (strat) netto z tytułu różnic kursowych netto, korzyści nieoperacyjnych netto, amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych według stanu na dzień Wydzielenia z DowDuPont, a także istotnych pozycji (w tym opłat z tytułu utraty wartości firmy). Pierwsza połowa 2019 r. odbywa się na zasadzie pro forma, jak omówiono powyżej w akapicie „Niezbadane informacje finansowe pro forma firmy Corteva”.

Znaki towarowe i usługowe © TM SM firm Dow AgroSciences, DuPont lub Pioneer, a także ich spółek stowarzyszonych lub właścicieli tych spółek.

###

11/04/20

Media Contact:

Gregg Schmidt
+1 302-485-3260

gregg.m.schmidt@corteva.com

Investor Contact:

Megan Britt
+1 302-485-3279

megan.britt@corteva.com