

## Corteva przedstawiła raport na temat czwartego kwartału i wyników za cały rok 2022, a także prognozy na rok 2023

- Dwucyfrowy wzrost sprzedaży w roku 2022 wspierają nowe produkty i zróżnicowane technologie
- Zyski odzwierciedlają sprawną realizację strategii w dynamicznym środowisku operacyjnym
- Prognozy na rok 2023 obejmują model tworzenia wartości do roku 2025

INDIANAPOLIS, IN, 1 lutego, 2023 - spółka Corteva przedstawiła raport dotyczący wyników finansowych za czwarty kwartał 2022 roku oraz cały fiskalny rok 2022 zakończony w dniu 31 grudnia 2022 r.

### Podsumowanie wyników za 4Q 2022

	Sprzedaż netto	Strata z działalności kontynuowanej (po opodatkowaniu)	Zysk na akcję
<b>GAAP</b> w porównaniu z 4Q 2021	<b>\$3.83B</b> +10%	<b>\$(41)M</b> (126)%	<b>\$(0.06)</b> (129)%
	Sprzedaż organiczna <sup>1</sup>	Wynik operacyjny EBITDA <sup>1</sup>	Zysk operacyjny na akcję EPS <sup>1</sup>
<b>NON-GAAP</b> w porównaniu z 4Q 2021	<b>\$3.86B</b> +11%	<b>\$370M</b> +41%	<b>\$0.16</b> +100%

### Podsumowanie wyników za rok fiskalny 2022

	Sprzedaż netto	Dochód z działalności kontynuowanej (po opodatkowaniu)	Zysk na akcję
<b>GAAP</b> w porównaniu z rokiem fiskalnym 2021	<b>\$17.46B</b> +11%	<b>\$1.22B</b> (33)%	<b>\$1.66</b> (32)%
	Sprzedaż organiczna <sup>1</sup>	Wynik operacyjny EBITDA <sup>1</sup>	Zysk operacyjny na akcję <sup>1</sup>
<b>NON-GAAP</b> w porównaniu z rokiem fiskalnym 2021	<b>\$17.94B</b> +15%	<b>\$3.22B</b> +25%	<b>\$2.67</b> +24%

### Najważniejsze wyniki za cały rok 2022

- Sprzedaż netto za cały rok 2022 wzrosła o 11% w porównaniu do roku poprzedniego, przynosząc zyski w obu segmentach. W tym samym okresie sprzedaż organiczna<sup>1</sup> zwiększyła się o 15%, przynosząc zyski we wszystkich regionach.
- Sprzedaż nasion netto wzrosła o 7%, zaś sprzedaż

organiczna<sup>1</sup> o 9%, wykazując istotne zyski dla kukurydzy w Ameryce Łacińskiej i soi w Ameryce Północnej<sup>2</sup>, częściowo zrównoważone zmniejszeniem areалу uprawy kukurydzy oraz wolumenu rzepaku w Ameryce Północnej<sup>2</sup>. Cena na całym świecie wzrosła o 9% ze względu na dalszą realizację firmowej strategii stosunku wartości do ceny oraz konieczność uwzględnienia wyższych nakładów.

- Sprzedaż netto dla środków ochrony roślin wzrosła o 17%, zaś sprzedaż organiczna<sup>1</sup> o 20%, we wszystkich

regionach przynosząc szeroko zakrojone zyski. Wzrost wolumenu wynikał z dalszego wprowadzania nowych produktów, w tym herbicydów Enlist™ i z rodziny Arylex™ oraz insektycydu z rodziny Isoclast™. Wzrost cen odzwierciedlał sprawną realizację we wszystkich regionach w odpowiedzi na inflację kosztów.

- Dochód obliczony wg standardów GAAP oraz zysk na akcję (EPS) z działalności kontynuowanej wyniósł odpowiednio 1,22 miliarda USD i 1,66 USD na akcję za cały rok 2022, czyli mniej niż w poprzednim roku, co wynikało z niższych świadczeń niepieniężnych związanych z historycznymi planami emerytalnymi. Operacyjny EBITDA<sup>1</sup> oraz operacyjny zysk na akcję<sup>1</sup> wyniosły odpowiednio 3,22 miliarda USD i 2,67 USD na akcję. Dobra realizacja cen, wzrost wolumenu we wszystkich regionach oraz działania zwiększające wydajność zostały częściowo zrównoważone przez inflację i niekorzystne trendy walutowe.
- Spółka przedstawiła wytyczne na cały rok 2023<sup>3</sup> i spodziewa się sprzedaży netto w zakresie od 18,1 miliarda USD do 18,4 miliarda USD. Zgodnie z oczekiwaniami operacyjny EBITDA<sup>1</sup> osiągnie wartość z zakresu od 3,4 miliarda USD do 3,6 miliarda USD. Zgodnie z oczekiwaniami operacyjny zysk na akcję<sup>1</sup> osiągnie wartość z zakresu od 2,70 USD do 2,90 USD na akcję.
- Spółka liczy, że w 1. połowie roku 2023 zamknie ogłoszone wcześniej przejęcia firm Stoller i Symborg.

1. Sprzedaż organiczna, operacyjny zysk na akcję i operacyjny EBITDA są miarami niewchodzącymi w zakres standardów GAAP. Bardziej szczegółowe omówienie znajduje się na stronie A-5. 2. Ameryka Północna oznacza USA i Kanadę. EMEA to Europa, Bliski Wschód oraz Afryka. 3. Spółka nie podaje najbardziej porównywalnego wskaźnika wg standardów GAAP na zasadzie perspektywicznej. Bardziej szczegółowe omówienie znajduje się na stronie 6. 4. Soję Enlist E3™ opracowują wspólnie Corteva Agriscience LLC i MS Technologies™.



„Corteva ma za sobą dobry rok 2022. Podsumowując wspaniały okres, w którym podjęliśmy ważne, dotyczące portfela produktów oraz lokalizacji geograficznych decyzje skupione na zapewnieniu zróżnicowania oferty, możemy powiedzieć, że spółka osiągnęła wyjątkowe wyniki finansowe.

Pomimo bezprecedensowego wzrostu kosztów i wyzwań związanych z łańcuchem dostaw, Corteva, dzięki naszemu nowatorskiemu portfelowi produktów, mocnej pozycji rynkowej oraz bezkompromisowej realizacji, uzyskała dwucyfrowy wzrost operacyjnego EBITDA oraz zwiększenie marży EBITDA o ponad 200 punktów bazowych.

Na początku roku 2023 perspektywy dla podstawowych elementów rolnictwa pozostają bardzo dobre. Poziom dochodów gospodarstw pozostaje wysoki, ponieważ ograniczona podaż utrzymuje ceny upraw na poziomie wyższym od średniego w ujęciu historycznym, dzięki czemu rolnicy w dalszym ciągu inwestują w technologie zwiększające produktywność oraz wielkość plonów. Nieustannie pragniemy poprawiać zrównoważony rozwój w drodze ulepszeń i inwestycji w nasze dobre projekty, co pozwoli nam zrealizować aspiracje, dzięki którym zostaniemy wiodącym na świecie dostawcą zintegrowanych rozwiązań technologii rolnej”.

## Podsumowanie czwartego kwartału 2022 r.

Sprzedaż netto za czwarty kwartał, zakończony 31 grudnia 2022 r., wzrosła o 10% w porównaniu do tego samego okresu poprzedniego roku. Sprzedaż organiczna<sup>1</sup> zwiększyła się o 11% dzięki wynikom w Ameryce Łacińskiej i Północnej.

W porównaniu do ubiegłego roku cena wzrosła o 12% ze względu na dalszą realizację firmowej strategii stosunku wartości do ceny oraz konieczność uwzględnienia wyższych nakładów. Wolumen spadł o 1% w porównaniu do poprzedniego roku, w znacznej mierze w związku z niższymi dostawami kukurydzy Pioneer w Ameryce Północnej, decyzją o wyjściu z Rosji oraz wojną w Ukrainie, a także dużą ilością opadów, niską presją ze strony szkodników w krajach Azji-Pacyfiku oraz suszą w Ameryce Łacińskiej.

Strata wg standardów GAAP z działalności kontynuowanej po opodatkowaniu podatkiem dochodowym wyniosła w czwartym kwartale 2022 r. 41 milionów USD, zaś w tym samym okresie roku 2021 155 milionów USD. Operacyjny EBITDA<sup>1</sup> za czwarty kwartał wyniósł 370 milionów USD, czyli o 41% więcej niż w poprzednim roku.

(w milionach \$, chyba że zaznaczono inaczej)	4Q 2022	4Q 2021	% Zmiana	% Organiczna <sup>1</sup> zmiana
<b>Sprzedaż netto</b>	<b>\$3,825</b>	<b>\$3,479</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>
Ameryka Północna	\$1,472	\$1,361	8%	9%
EMEA	\$362	\$421	(14)%	(3)%
Ameryka Łacińska	\$1,681	\$1,342	25%	21%
Azja i Pacyfik	\$310	\$355	(13)%	(3)%

(w milionach \$, chyba że zaznaczono inaczej)	Rok fiskalny 2022	Rok fiskalny 2021	% Zmiana	% Organiczna <sup>1</sup> zmiana
<b>Sprzedaż netto</b>	<b>\$17,455</b>	<b>\$15,655</b>	<b>11%</b>	<b>15%</b>
Ameryka Północna	\$8,294	\$7,536	10%	10%
EMEA	\$3,256	\$3,123	4%	18%
Ameryka Łacińska	\$4,445	\$3,545	25%	23%
Azja i Pacyfik	\$1,460	\$1,451	1%	9%

## Podsumowanie dotyczące nasion

Sprzedaż nasion netto w czwartym kwartale roku 2022 wyniosła 1,6 miliarda USD, to jest więcej niż 1,4 miliarda USD w czwartym kwartale roku 2021. Wzrost wartości sprzedaży wynikał z 19% wzrostu cen, częściowo zrekompensowanego 1% zmniejszeniem wolumenu.

Wzrost cen wynikał ze sprawnej realizacji na całym świecie, ponieważ rolnicy priorytetowo traktują plony, które pomagają im zrównoważyć wpływ inflacji. Spadek wolumenu wynikał z niższych dostaw kukurydzy Pioneer w Ameryce Północnej, wojny w Ukrainie oraz decyzji o opuszczeniu Rosji, co częściowo zrównoważyło duże zapotrzebowanie na kukurydzę w Brazylii.

Operacyjny EBITDA w segmencie w czwartym kwartale roku 2022 wyniósł 71 milionów USD, to jest więcej niż (11) milionów USD w czwartym kwartale roku 2021. Realizacja cen i bieżące działania dotyczące kosztów i produktywności więcej niż równoważą wyższe nakłady i koszty frachtu, niższe wolumeny i większe inwestycje w działania B+R. W porównaniu do tego analogicznego okresu w roku ubiegłym marża operacyjnego EBITDA w segmencie wzrosła o około 510 punktów bazowych.

Sprzedaż nasion netto wyniosła w roku 2022 9,0 miliardów USD, czyli więcej niż 8,4 miliarda USD w roku 2022. Wzrost wartości sprzedaży wynikał z 9% wzrostu cen, częściowo zrekompensowanego 2% niekorzystnym wpływem kursów walut.

Wzrost cen wynikał ze sprawnej realizacji na całym świecie, przede wszystkim w Ameryce Północnej i Łacińskiej, gdzie globalne ceny kukurydzy i soi wzrosły odpowiednio o 9 i 11%. Wzrost wolumenu kukurydzy w Ameryce Łacińskiej i soi w Ameryce Północnej zrównoważyło zmniejszenie areалу upraw kukurydzy w Ameryce Północnej i ograniczenia dostaw rzepaku północnoamerykańskiego. Penetracja rynku przez soję Enlist E3<sup>TM(4)</sup> osiągnęła ponad 45% całkowitego areálu w Ameryce Północnej. Niekorzystny wpływ wymiany walut wynikał przede wszystkim z kursu tureckiej liry oraz euro, co częściowo zrównoważył real brazylijski.

Operacyjny EBITDA w segmencie w roku 2022 wyniósł 1,7 miliarda USD, czyli o 10% więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku. Realizacja cen i bieżące działania dotyczące kosztów i produktywności więcej niż równoważą wyższe nakłady i koszty frachtu, niekorzystny wpływ wymiany walut, niższe wolumeny w Ameryce Północnej i większe inwestycje w działania B+R. W porównaniu do tego analogicznego okresu w roku ubiegłym marża operacyjnego EBITDA w segmencie wzrosła o około 45 punktów bazowych.

(w milionach \$, chyba że zaznaczono inaczej)	Rok fiskalny 2022	Rok fiskalny 2021	% Zmiana	% Organiczna <sup>1</sup> zmiana
Ameryka Północna	\$5,178	\$5,004	3%	4%
EMEA	\$1,609	\$1,599	1%	13%
Ameryka Łacińska	\$1,758	\$1,420	24%	22%
Azja i Pacyfik	\$434	\$379	15%	23%
<b>Całkowita sprzedaż netto w segmencie nasion</b>	<b>\$8,979</b>	<b>\$8,402</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>
<b>Całkowity wynik operacyjny EBITDA w segmencie nasion</b>	<b>\$1,656</b>	<b>\$1,512</b>	<b>10%</b>	<b>Nie dotyczy</b>

## Podsumowanie dotyczące środków ochrony roślin

Sprzedaż środków ochrony roślin netto w czwartym kwartale roku 2022 wyniosła w przybliżeniu 2,2 miliarda USD, zaś w czwartym kwartale roku 2021 było to około 2,1 miliarda USD. Wzrost wartości sprzedaży wynikał z 7% wzrostu cen, częściowo zrekompenzowanego 2% niekorzystnym wpływem kursów walut oraz 1% niekorzystnym wpływem portfela.

Wzrost cen miał charakter szeroko pojęty, występując we wszystkich regionach, przede wszystkim w Ameryce Łacińskiej i Północnej, i odzwierciedlając przede wszystkim wyższe ceny surowców i usług logistycznych, a także wartość naszej zróżnicowanej technologii. Nieustanną penetrację nowych produktów bardziej niż zrównoważyła duża ilość opadów i niska presja ze strony szkodników w krajach Azji-Pacyfiku oraz susza w Ameryce Łacińskiej. Niekorzystny wpływ wymiany walut wynikał przede wszystkim z kursu euro, co częściowo zrównoważył real brazylijski. Wpływ portfela wynikał ze zbycia w krajach Azji-Pacyfiku.

Operacyjny EBITDA w segmencie w czwartym kwartale roku 2022 wyniósł 332 miliony USD, to jest 9% więcej niż w czwartym kwartale roku 2021. Realizacja cen, korzystny mix i działania zwiększające produktywność bardziej niż równoważą wyższe nakłady, w tym koszty surowców i niekorzystny wpływ walut. W porównaniu do tego analogicznego okresu w roku ubiegłym marża operacyjnego EBITDA w segmencie wzrosła o ponad 60 punktów bazowych.

(w milionach \$, chyba że zaznaczono inaczej)	4Q 2022	4Q 2021	% Zmiana	% Organiczna <sup>1</sup> zmiana
Ameryka Północna	\$931	\$839	11%	12%
EMEA	\$195	\$220	(11)%	3%
Ameryka Łacińska	\$835	\$764	9%	7%
Azja i Pacyfik	\$218	\$264	(17)%	(7)%
<b>Całkowita sprzedaż netto w 4Q w segmencie środków ochrony roślin</b>	<b>\$2,179</b>	<b>\$2,087</b>	<b>4%</b>	<b>7%</b>
<b>Całkowity wynik operacyjny EBITDA w 4Q w segmencie środków ochrony roślin</b>	<b>\$332</b>	<b>\$305</b>	<b>9%</b>	<b>Nie dotyczy</b>

Sprzedaż środków ochrony roślin netto wyniosła w roku 2022 około 8,5 miliarda USD, zaś w roku 2021 było to około 7,3 miliarda USD. Wzrost wartości sprzedaży wynikał z 11% wzrostu cen oraz 9% zwiększenia wolumenu. Te zyski częściowo zrównoważył 3% niekorzystny wpływ kursów walut.

Wzrost cen występujący przede wszystkim w Ameryce Północnej i Łacińskiej odzwierciedlał głównie wyższe ceny surowców i usług logistycznych, a także wartość naszej zróżnicowanej technologii. Wzrost wolumenu wynikał z dalszej penetracji nowych produktów, w tym herbicydów Enlist™ i Arylex™ oraz insektycydu Isoclast™, gdzie sprzedaż nowych produktów wzrosła o 33% w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku. Niekorzystny wpływ wymiany walut wynikał przede wszystkim z kursu euro i tureckiej liry, co częściowo zrównoważył real brazylijski.

Operacyjny EBITDA w segmencie w roku 2022 wyniósł 1,7 miliarda USD, czyli o 40% niż w poprzednim roku. Ceny, wzrost wolumenu i działania zwiększające produktywność bardziej niż równoważą wyższe nakłady, w tym koszty surowców i niekorzystny wpływ walut. W porównaniu do tego analogicznego okresu w roku ubiegłym marża operacyjnego EBITDA w segmencie wzrosła o około 330 punktów bazowych, co w znacznej mierze wynikało z realizacji cen oraz nowych i zróżnicowanych technologii.

(\$ in millions, except where noted)	FY 2022	FY 2021	% Change	% Organic <sup>1</sup> Change
North America	\$3,116	\$2,532	23%	24%
EMEA	\$1,647	\$1,524	8%	22%
Latin America	\$2,687	\$2,125	26%	24%
Asia Pacific	\$1,026	\$1,072	(4)%	4%
<b>Total FY Crop Protection Net Sales</b>	<b>\$8,476</b>	<b>\$7,253</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>
<b>FY Crop Protection Operating EBITDA</b>	<b>\$1,684</b>	<b>\$1,202</b>	<b>40%</b>	<b>N/A</b>

## Prognozy na rok 2023

W roku 2023 perspektywy dla rolnictwa w dalszym ciągu pozostają dobre, m.in. ze względu na rekordowe zapotrzebowanie na zboża i rośliny oleiste, co wynika z nieustannej presji ze strony zapasów końcowych. Ceny surowców utrzymują się na poziomie wyższym od średniego w ujęciu historycznym, zaś rolnicy w dalszym ciągu utrzymują dobre wyniki w zakresie bilansów i dochodów, dzięki czemu mogą dążyć do zwiększenia zwrotu za pomocą technologii. Spółka oczekuje wzrostu powierzchni upraw w USA oraz w dalszym ciągu monitoruje zmienne warunki pogodowe na całym świecie.

Spółka przedstawiła prognozy<sup>3</sup> na cały rok 2023. Corteva liczy na wartość sprzedaży netto w zakresie od 18,1 miliarda USD do 18,4 miliarda USD, co oznacza wzrost mediany o 5%. Zgodnie z oczekiwaniami operacyjny EBITDA<sup>1</sup> osiągnie wartość w zakresie od 3,4 miliarda USD do 3,6 miliarda USD, co oznacza wzrost mediany o 9%. Zgodnie z oczekiwaniami operacyjny zysk na akcję<sup>1</sup> osiągnie wartość z zakresu od 2,70 USD do 2,90 USD, tj. wzrost mediany o 5%, odzwierciedlając wyższy zysk i niższą średnią liczbę akcji, co częściowo równoważy przewidywana wyższa efektywna stawka podatkowa i wydatek z tytułu odsetek. Te prognozy nie obejmują ogłoszonych wcześniej przejęć w sektorze biologicznym, których zakończenie przewiduje się na pierwszą połowę roku 2023.

Spółka nie jest w stanie uzgodnić swych wskaźników finansowych niepodlegających standardom GAAP z najbardziej porównywalnymi wskaźnikami finansowymi podlegającymi takim standardom, ponieważ bez podejmowania bezzasadnych wysiłków nie może przewidzieć z zasadną pewnością niezależnych od siebie pozycji, w tym znaczących pozycji.



## Informacje o Corteva Agriscience

Corteva, Inc. (NYSE: CTVA) to notowana na giełdzie, globalna firma zajmująca się wyłącznie rolnictwem, która łączy wiodące w branży innowacje, zaangażowanie na rzecz klientów i skuteczność działań operacyjnych, aby dostarczać rozwiązania najpilniejszych wyzwań stojących przed rolnictwem na całym świecie. Corteva realizuje unikalną strategii dystrybucji, dostarczając zrównoważone i zróżnicowane na całym świecie rozwiązania, w tym nasiona, środki ochrony roślin oraz produkty i usługi w zakresie cyfrowego rolnictwa. Dysponując niektórymi z najbardziej rozpoznawalnych marek i technologii dobrze przygotowanych do generowania wzrostu, firma jest zaangażowana w maksymalizację produktywności rolników. Corteva współpracuje ze wszystkimi zainteresowanymi stronami w całym systemie żywnościowym, wypełniając obietnicę wzbogacenia życia tych, którzy produkują i tych, którzy konsumują, zapewniając postęp dla przyszłych pokoleń. Więcej informacji można znaleźć na stronie [www.corteva.com](http://www.corteva.com).

Śledź Corteva na [Facebook](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#), [Twitter](#) i [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 1933 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 domniemanych naruszeń przepisów ochrony środowiska bądź wymagań w zakresie uzyskiwania zezwoleń; (viii) faktyczny lub domniemany 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 formułowane 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 zrzuca 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.

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 wewnątrznie 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, dodatków 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 „Niezbądane informacje finansowe pro forma firmy Corteva”.

© ™ Znaki towarowe należące do Corteva Agriscience i jej podmiotów stowarzyszonych.

15/02/2023



[kris.allen@corteva.com](mailto:kris.allen@corteva.com)

## Investor Contact

Kim Booth

+1 302-485-3190

[kimberly.a.booth@corteva.com](mailto:kimberly.a.booth@corteva.com)



**A-1**  
**Corteva, Inc.**  
**Consolidated Statements of Operations**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>Net sales</b>	<b>\$ 3,825</b>	<b>\$ 3,479</b>	<b>\$ 17,455</b>	<b>\$ 15,655</b>
Cost of goods sold	2,510	2,232	10,436	9,220
Research and development expense	340	316	1,216	1,187
Selling, general and administrative expenses	764	806	3,173	3,209
Amortization of intangibles	166	179	702	722
Restructuring and asset related charges - net	63	28	363	289
Other income (expense) - net	(149)	335	(60)	1,348
Interest expense	36	8	79	30
<b>Income (loss) from continuing operations before income taxes</b>	<b>(203)</b>	<b>245</b>	<b>1,426</b>	<b>2,346</b>
Provision for (benefit from) from income taxes on continuing operations	(162)	90	210	524
<b>Income (loss) from continuing operations after income taxes</b>	<b>(41)</b>	<b>155</b>	<b>1,216</b>	<b>1,822</b>
(Loss) income from discontinued operations after income taxes	(12)	6	(58)	(53)
<b>Net income (loss)</b>	<b>(53)</b>	<b>161</b>	<b>1,158</b>	<b>1,769</b>
Net income (loss) attributable to noncontrolling interests	2	2	11	10
<b>Net income (loss) attributable to Corteva</b>	<b>\$ (55)</b>	<b>\$ 159</b>	<b>\$ 1,147</b>	<b>\$ 1,759</b>
<b>Basic earnings (loss) per share of common stock:</b>				
Basic earnings (loss) per share of common stock from continuing operations	\$ (0.06)	\$ 0.21	\$ 1.67	\$ 2.46
Basic earnings (loss) per share of common stock from discontinued operations	(0.02)	0.01	(0.08)	(0.07)
<b>Basic earnings (loss) per share of common stock</b>	<b>\$ (0.08)</b>	<b>\$ 0.22</b>	<b>\$ 1.59</b>	<b>\$ 2.39</b>
<b>Diluted earnings (loss) per share of common stock:</b>				
Diluted earnings (loss) per share of common stock from continuing operations	\$ (0.06)	\$ 0.21	\$ 1.66	\$ 2.44
Diluted earnings (loss) per share of common stock from discontinued operations	(0.02)	0.01	(0.08)	(0.07)
<b>Diluted earnings (loss) per share of common stock</b>	<b>\$ (0.08)</b>	<b>\$ 0.22</b>	<b>\$ 1.58</b>	<b>\$ 2.37</b>
<b>Average number of shares outstanding used in earnings (loss) per share (EPS) calculation (in millions)</b>				
Basic	714.7	729.2	720.8	735.9
Diluted	714.7	735.1	724.5	741.6

A-2  
**Corteva, Inc.**  
**Consolidated Balance Sheets**  
*(Dollars in millions, except share amounts)*

	December 31, 2022	December 31, 2021
<b>Assets</b>		
<b>Current assets</b>		
Cash and cash equivalents	\$ 3,191	\$ 4,459
Marketable securities	124	86
Accounts and notes receivable, net	5,701	4,811
Inventories	6,811	5,180
Other current assets	968	1,010
<b>Total current assets</b>	<b>16,795</b>	<b>15,546</b>
Investment in nonconsolidated affiliates	102	76
Property, plant and equipment	8,551	8,364
Less: Accumulated depreciation	4,297	4,035
Net property, plant and equipment	4,254	4,329
Goodwill	9,962	10,107
Other intangible assets	9,339	10,044
Deferred income taxes	479	438
Other assets	1,687	1,804
<b>Total Assets</b>	<b>\$ 42,618</b>	<b>\$ 42,344</b>
<b>Liabilities and Equity</b>		
<b>Current liabilities</b>		
Short-term borrowings and finance lease obligations	\$ 24	\$ 17
Accounts payable	4,895	4,126
Income taxes payable	183	146
Deferred revenue	3,388	3,201
Accrued and other current liabilities	2,254	2,068
<b>Total current liabilities</b>	<b>10,744</b>	<b>9,558</b>
Long-term debt	1,283	1,100
Other noncurrent liabilities		
Deferred income tax liabilities	1,119	1,220
Pension and other post employment benefits - noncurrent	2,255	3,124
Other noncurrent obligations	1,676	1,719
<b>Total noncurrent liabilities</b>	<b>\$ 6,333</b>	<b>\$ 7,163</b>
<b>Commitments and contingent liabilities</b>		
<b>Stockholders' equity</b>		
Common stock, \$0.01 par value; 1,666,667,000 shares authorized; issued at December 31, 2022 - 713,419,000 and December 31, 2021 - 726,527,000	7	7
Additional paid-in capital	27,851	27,751
Retained earnings (accumulated deficit)	250	524
Accumulated other comprehensive income (loss)	(2,806)	(2,898)
<b>Total Corteva stockholders' equity</b>	<b>25,302</b>	<b>25,384</b>
Noncontrolling interests	239	239
Total equity	25,541	25,623
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>\$ 42,618</b>	<b>\$ 42,344</b>

A-3  
**Corteva, Inc.**  
**Consolidated Statements of Cash Flows**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

	Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021
<b>Operating activities</b>		
Net income (loss)	\$ 1,158	\$ 1,769
Adjustments to reconcile net income (loss) to cash provided by (used for) operating activities		
Depreciation and amortization	1,223	1,243
Provision for (benefit from) deferred income tax	(286)	174
Net periodic pension and OPEB benefit, net	(142)	(1,292)
Pension and OPEB contributions	(182)	(247)
Net (gain) loss on sales of property, businesses, consolidated companies, and investments	(18)	(21)
Restructuring and asset related charges - net	363	289
Other net loss	305	156
Changes in operating assets and liabilities, net		
Accounts and notes receivable	(997)	(113)
Inventories	(1,715)	(422)
Accounts payable	807	524
Deferred revenue	194	574
Other assets and liabilities	162	93
Cash provided by (used for) operating activities	872	2,727
<b>Investing activities</b>		
Capital expenditures	(605)	(573)
Proceeds from sales of property, businesses, and consolidated companies - net of cash divested	73	75
Escrow funding associated with acquisitions	(36)	—
Investments in and loans to nonconsolidated affiliates	(12)	(4)
Purchases of investments	(344)	(204)
Proceeds from sales and maturities of investments	295	345
Other investing activities, net	(3)	(1)
Cash provided by (used for) investing activities	(632)	(362)
<b>Financing activities</b>		
Net change in borrowings (less than 90 days)	(13)	13
Proceeds from debt	1,358	419
Payments on debt	(1,140)	(421)
Repurchase of common stock	(1,000)	(950)
Proceeds from exercise of stock options	88	100
Dividends paid to stockholders	(418)	(397)
Other financing activities, net	(55)	(30)
Cash provided by (used for) financing activities	(1,180)	(1,266)
Effect of exchange rate changes on cash, cash equivalents and restricted cash equivalents	(278)	(136)
Increase (decrease) in cash, cash equivalents and restricted cash equivalents	(1,218)	963
Cash, cash equivalents and restricted cash equivalents at beginning of period	4,836	3,873
<b>Cash, cash equivalents and restricted cash equivalents at end of period</b>	<b>\$ 3,618</b>	<b>\$ 4,836</b>

A-4  
Corteva, Inc.  
Consolidated Segment Information  
(Dollars in millions, except per share amounts)

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>SEGMENT NET SALES - SEED</b>				
Corn	\$ 1,334	\$ 1,113	\$ 5,955	\$ 5,618
Soybean	125	74	1,810	1,568
Other oilseeds	67	91	714	752
Other	120	114	500	464
<b>Seed</b>	<b>\$ 1,646</b>	<b>\$ 1,392</b>	<b>\$ 8,979</b>	<b>\$ 8,402</b>

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>SEGMENT NET SALES - CROP PROTECTION</b>				
Herbicides	\$ 1,119	\$ 1,078	\$ 4,591	\$ 3,815
Insecticides	556	469	1,831	1,730
Fungicides	277	399	1,450	1,310
Other	227	141	604	398
<b>Crop Protection</b>	<b>\$ 2,179</b>	<b>\$ 2,087</b>	<b>\$ 8,476</b>	<b>\$ 7,253</b>

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>GEOGRAPHIC NET SALES - SEED</b>				
<b>North America</b> <sup>1</sup>	\$ 541	\$ 522	\$ 5,178	\$ 5,004
EMEA <sup>2</sup>	167	201	1,609	1,599
Latin America	846	578	1,758	1,420
Asia Pacific	92	91	434	379
<b>Rest of World</b> <sup>3</sup>	<b>1,105</b>	<b>870</b>	<b>3,801</b>	<b>3,398</b>
<b>Net Sales</b>	<b>\$ 1,646</b>	<b>\$ 1,392</b>	<b>\$ 8,979</b>	<b>\$ 8,402</b>

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>GEOGRAPHIC NET SALES - CROP PROTECTION</b>				
<b>North America</b> <sup>1</sup>	\$ 931	\$ 839	\$ 3,116	\$ 2,532
EMEA <sup>2</sup>	195	220	1,647	1,524
Latin America	835	764	2,687	2,125
Asia Pacific	218	264	1,026	1,072
<b>Rest of World</b> <sup>3</sup>	<b>1,248</b>	<b>1,248</b>	<b>5,360</b>	<b>4,721</b>
<b>Net Sales</b>	<b>\$ 2,179</b>	<b>\$ 2,087</b>	<b>\$ 8,476</b>	<b>\$ 7,253</b>

1. Reflects U.S. & Canada
2. Reflects Europe, Middle East, and Africa
3. Reflects EMEA, Latin America, and Asia Pacific





A-6  
Corteva, Inc.  
Reconciliation of Non-GAAP Measures  
(Dollars in millions, except per share amounts)

**PRICE - VOLUME - CURRENCY ANALYSIS**

**REGION**

	Q4 2022 vs. Q4 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &			Portfolio /
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 111	8 %	\$ 120	9 %	6 %	3 %	(1)%	— %
EMEA <sup>2</sup>	(59)	(14)%	(14)	(3)%	10 %	(13)%	(12)%	1 %
Latin America	339	25 %	287	21 %	19 %	2 %	4 %	— %
Asia Pacific	(45)	(13)%	(9)	(3)%	8 %	(11)%	(9)%	(1)%
<b>Rest of World</b>	235	11 %	264	12 %	15 %	(3)%	(1)%	— %
<b>Total</b>	\$ 346	10 %	\$ 384	11 %	12 %	(1)%	(1)%	— %

**SEED**

	Q4 2022 vs. Q4 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &			Portfolio /
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 19	4 %	\$ 23	4 %	8 %	(4)%	— %	— %
EMEA <sup>2</sup>	(34)	(17)%	(20)	(10)%	12 %	(22)%	(11)%	4 %
Latin America	268	46 %	235	41 %	33 %	8 %	5 %	— %
Asia Pacific	1	1 %	10	11 %	15 %	(4)%	(10)%	— %
<b>Rest of World</b>	235	27 %	225	26 %	26 %	— %	— %	1 %
<b>Total</b>	\$ 254	18 %	\$ 248	18 %	19 %	(1)%	— %	— %

**CROP PROTECTION**

	Q4 2022 vs. Q4 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &			Portfolio /
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 92	11 %	\$ 97	12 %	5 %	7 %	(1)%	— %
EMEA	(25)	(11)%	6	3 %	9 %	(6)%	(14)%	— %
Latin America	71	9 %	52	7 %	9 %	(2)%	2 %	— %
Asia Pacific	(46)	(17)%	(19)	(7)%	6 %	(13)%	(9)%	(1)%
<b>Rest of World</b>	—	— %	39	3 %	8 %	(5)%	(3)%	— %
<b>Total</b>	\$ 92	4 %	\$ 136	7 %	7 %	— %	(2)%	(1)%

A-7  
**Corteva, Inc.**  
**Reconciliation of Non-GAAP Measures**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

**SEED PRODUCT LINE**

	Q4 2022 vs. Q4 2021				Percent Change Due To:				
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price & Product Mix	Volume	Currency	Portfolio /	
	\$	%	\$	%				Other	
Corn <sup>2</sup>	\$ 221	20 %	\$ 205	18 %	20 %	(2)%	1 %	1 %	
Soybeans	51	69 %	54	73 %	33 %	40 %	(3)%	(1)%	
Other oilseeds <sup>2</sup>	(24)	(26)%	(18)	(20)%	15 %	(35)%	(9)%	3 %	
Other	6	5 %	7	6 %	5 %	1 %	(1)%	— %	
<b>Total</b>	<b>\$ 254</b>	<b>18 %</b>	<b>\$ 248</b>	<b>18 %</b>	<b>19 %</b>	<b>(1)%</b>	<b>— %</b>	<b>— %</b>	

**CROP PROTECTION PRODUCT LINE**

	Q4 2022 vs. Q4 2021				Percent Change Due To:				
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price & Product Mix	Volume	Currency	Portfolio /	
	\$	%	\$	%				Other	
Herbicides	\$ 41	4 %	\$ 66	6 %	9 %	(3)%	(2)%	— %	
Insecticides	87	19 %	93	20 %	7 %	13 %	(1)%	— %	
Fungicides	(122)	(31)%	(109)	(27)%	3 %	(30)%	(2)%	(2)%	
Other	86	61 %	86	61 %	3 %	58 %	— %	— %	
<b>Total</b>	<b>\$ 92</b>	<b>4 %</b>	<b>\$ 136</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>— %</b>	<b>(2)%</b>	<b>(1)%</b>	

A-8  
Corteva, Inc.  
Reconciliation of Non-GAAP Measures  
(Dollars in millions, except per share amounts)

**PRICE - VOLUME - CURRENCY ANALYSIS**

**REGION**

	Twelve Months 2022 vs. Twelve Months 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &		Portfolio /	
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 758	10 %	\$ 783	10 %	8 %	2 %	— %	— %
EMEA <sup>2</sup>	133	4 %	548	18 %	10 %	8 %	(14)%	— %
Latin America	900	25 %	825	23 %	16 %	7 %	2 %	— %
Asia Pacific	9	1 %	125	9 %	7 %	2 %	(6)%	(2)%
<b>Rest of World</b>	1,042	13 %	1,498	18 %	12 %	6 %	(5)%	— %
<b>Total</b>	\$ 1,800	11 %	\$ 2,281	15 %	10 %	5 %	(3)%	(1)%

**SEED**

	Twelve Months 2022 vs. Twelve Months 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &		Portfolio /	
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 174	3 %	\$ 184	4 %	6 %	(2)%	(1)%	— %
EMEA <sup>2</sup>	10	1 %	214	13 %	11 %	2 %	(13)%	1 %
Latin America	338	24 %	311	22 %	18 %	4 %	2 %	— %
Asia Pacific	55	15 %	87	23 %	12 %	11 %	(8)%	— %
<b>Rest of World</b>	403	12 %	612	18 %	14 %	4 %	(6)%	— %
<b>Total</b>	\$ 577	7 %	\$ 796	9 %	9 %	— %	(2)%	— %

**CROP PROTECTION**

	Twelve Months 2022 vs. Twelve Months 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &		Portfolio /	
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
<b>North America</b>	\$ 584	23 %	\$ 599	24 %	14 %	10 %	(1)%	— %
EMEA	123	8 %	334	22 %	7 %	15 %	(14)%	— %
Latin America	562	26 %	514	24 %	14 %	10 %	2 %	— %
Asia Pacific	(46)	(4)%	38	4 %	5 %	(1)%	(5)%	(3)%
<b>Rest of World</b>	639	14 %	886	19 %	10 %	9 %	(4)%	(1)%
<b>Total</b>	\$ 1,223	17 %	\$ 1,485	20 %	11 %	9 %	(3)%	— %

A-9  
Corteva, Inc.  
Reconciliation of Non-GAAP Measures  
(Dollars in millions, except per share amounts)

**SEED PRODUCT LINE**

	Twelve Months 2022 vs. Twelve Months 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &			Portfolio /
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
Corn <sup>2</sup>	\$ 337	6 %	\$ 465	8 %	9 %	(1)%	(2)%	— %
Soybeans	242	15 %	251	16 %	11 %	5 %	(1)%	— %
Other oilseeds <sup>2</sup>	(38)	(5)%	31	4 %	8 %	(4)%	(9)%	— %
Other	36	8 %	49	11 %	4 %	7 %	(3)%	— %
<b>Total</b>	<b>\$ 577</b>	<b>7 %</b>	<b>\$ 796</b>	<b>9 %</b>	<b>9 %</b>	<b>— %</b>	<b>(2)%</b>	<b>— %</b>

**CROP PROTECTION PRODUCT LINE**

	Twelve Months 2022 vs. Twelve Months 2021				Percent Change Due To:			
	Net Sales Change (GAAP)		Organic Change <sup>1</sup> (Non-GAAP)		Price &			Portfolio /
	\$	%	\$	%	Product Mix	Volume	Currency	Other
Herbicides	\$ 776	20 %	\$ 889	23 %	15 %	8 %	(3)%	— %
Insecticides	101	6 %	173	10 %	7 %	3 %	(4)%	— %
Fungicides	140	11 %	209	16 %	6 %	10 %	(3)%	(2)%
Other	206	52 %	214	54 %	7 %	47 %	(2)%	— %
<b>Total</b>	<b>\$ 1,223</b>	<b>17 %</b>	<b>\$ 1,485</b>	<b>20 %</b>	<b>11 %</b>	<b>9 %</b>	<b>(3)%</b>	<b>— %</b>

1. Organic sales is defined as price and volume and excludes currency and portfolio and other impacts, including significant items.
2. Other includes the removal of revenue recognized relating to seed sales associated with the Russia Exit. Refer to schedule A-10 for further detail on significant items.



**A-10**  
**Corteva, Inc.**  
**Significant Items**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

**SIGNIFICANT ITEMS BY SEGMENT (PRE-TAX)**

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
Seed	\$ (61)	\$ —	\$ (298)	\$ (98)
Crop Protection	(47)	(9)	(106)	(60)
Corporate	(15)	(13)	(98)	(78)
Total significant items before income taxes	\$ (123)	\$ (22)	\$ (502)	\$ (236)

**SIGNIFICANT ITEMS - PRE-TAX, AFTER TAX, AND EPS IMPACTS**

	Pre-tax		After tax <sup>10</sup>		(\$ Per Share)	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
<b>1st Quarter</b>						
Restructuring and asset related charges, net <sup>1</sup>	\$ (5)	\$ (100)	\$ (3)	\$ (77)	\$ —	\$ (0.10)
Estimated settlement expense <sup>2</sup>	(17)	—	(13)	—	(0.02)	—
1st Quarter – Total	\$ (22)	\$ (100)	\$ (16)	\$ (77)	\$ (0.02)	\$ (0.10)
<b>2nd Quarter</b>						
Restructuring and asset related charges, net <sup>1</sup>	\$ (143)	\$ (135)	\$ (116)	\$ (107)	\$ (0.16)	\$ (0.14)
Inventory write-offs <sup>3</sup>	(1)	—	(1)	—	—	—
Loss on exit of non-strategic asset <sup>3</sup>	(5)	—	(4)	—	(0.01)	—
Settlement costs associated with Russia Exit <sup>3</sup>	(6)	—	(6)	—	(0.01)	—
2nd Quarter – Total	\$ (155)	\$ (135)	\$ (127)	\$ (107)	\$ (0.18)	\$ (0.14)
<b>3rd Quarter</b>						
Restructuring and asset related charges, net <sup>1</sup>	\$ (152)	\$ (26)	\$ (126)	\$ (18)	\$ (0.18)	\$ (0.03)
Estimated settlement expense <sup>2</sup>	(40)	—	(30)	—	(0.04)	—
Inventory write-offs <sup>3</sup>	(32)	—	(24)	—	(0.03)	—
Settlement costs associated with Russia Exit <sup>3</sup>	(2)	—	(2)	—	—	—
Gain on sale of business <sup>3</sup>	15	—	10	—	0.01	—
Equity securities mark-to-market gain <sup>4</sup>	—	47	—	35	—	0.05
Employee Retention Credit <sup>5</sup>	9	—	7	—	0.01	—
Income tax items <sup>6</sup>	—	—	55	—	0.08	—
3rd Quarter – Total	\$ (202)	\$ 21	\$ (110)	\$ 17	\$ (0.15)	\$ 0.02
<b>4th Quarter</b>						
Restructuring and asset related charges, net <sup>1</sup>	\$ (63)	\$ (28)	\$ (46)	\$ (23)	\$ (0.06)	\$ (0.03)
Estimated settlement expense <sup>2</sup>	(30)	—	(23)	—	(0.03)	—
AltEn facility remediation charge <sup>8</sup>	(33)	—	(25)	—	(0.04)	—
Seed sale associated with Russia Exit <sup>3</sup>	3	—	2	—	—	—
Employee Retention Credit <sup>5</sup>	—	60	—	45	—	0.06
Contract termination <sup>7</sup>	—	(54)	—	(40)	—	(0.05)
Income tax items <sup>6</sup>	—	—	78	9	0.11	0.01
4th Quarter – Total	\$ (123)	\$ (22)	\$ (14)	\$ (9)	\$ (0.02)	\$ (0.01)
Annual Total <sup>9</sup>	\$ (502)	\$ (236)	\$ (267)	\$ (176)	\$ (0.37)	\$ (0.24)

## Significant Items

*(Dollars in millions, except per share amounts)*

1. Fourth, third, second and first quarter 2022 includes restructuring and asset related benefits (charges) of \$(63), \$(152), \$(143) and \$(5), respectively. The charges primarily relate to a \$(70), \$(146), and \$(56) charge for the fourth, third and second quarter, respectively, associated with the 2022 Restructuring Actions and a \$(5), \$(5), \$(93), and \$(6) charge for the fourth, third, second and first quarter, respectively, related to non-cash accelerated prepaid royalty amortization expense related to Roundup Ready 2 Yield® and Roundup Ready 2 Xtend® herbicide tolerance traits. The charges for the fourth quarter 2022 also include a \$12 benefit associated with previous restructuring programs.

Fourth, third, second and first quarter 2021 included restructuring and asset related benefits (charges) of \$(28), \$(26), \$(135) and \$(100), respectively. The charges primarily relate to a \$(40), \$(17), \$(21), and \$(89) charge, respectively, associated with the 2021 Restructuring Actions and a \$(5), \$(112), and \$(7) charge, respectively, related to non-cash accelerated prepaid royalty amortization expense related to Roundup Ready 2 Yield® and Roundup Ready 2 Xtend® herbicide tolerance traits. The charges for the fourth quarter 2021 also include a \$13 benefit associated with previous restructuring programs.

2. Fourth, third and first quarter 2022 included estimated Lorsban® related charges of \$(30), \$(40) and \$(17), respectively.
3. Fourth quarter 2022 includes a benefit of \$3 relating to the sale of seeds already under production in Russia when the decision to exit the country was made and that the Company was contractually required to purchase. It consists of \$8 of net sales and \$5 of cost of goods sold. Third quarter 2022 includes a benefit (charge) of \$(32), \$15 and \$(2) associated with activities related to the 2022 Restructuring Actions consisting of inventory write-offs, gain on the sale of a business, and settlement costs associated with the Russia Exit, respectively. Second quarter 2022 includes a \$(1), \$(5) and \$(6) charge associated with activities related to the 2022 Restructuring Actions consisting of inventory write-offs associated with the Russia Exit, loss on the exit of a non-strategic asset and settlement costs associated with the Russia Exit, respectively.
4. Third quarter 2021 included a benefit relating to a \$47 mark-to-market gain on equity securities.
5. Third quarter 2022 included a benefit of \$9 relating to an adjustment due to a change in estimate related to the Employee Retention Credit. Fourth quarter 2021 included a benefit of \$60 relating to the Employee Retention Credit that the Company earned pursuant to the Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security (“CARES”) Act as enhanced by the Consolidated Appropriations Act (“CAA”) and American Rescue Plan Act (“ARPA”).
6. Fourth quarter 2022 included a tax benefit relating to a change in the valuation allowance recorded against the net deferred tax asset position of a legal entity in Brazil and a worthless stock deduction in the U.S. in the amount of \$36 and \$42, respectively. Third quarter 2022 included a tax benefit of \$55 relating to the establishment of deferred taxes due to the impact of a change in a U.S. legal entity's tax characterization. Fourth quarter 2021 included a net benefit for the impact of changes in valuation allowances recorded against the net deferred tax asset positions of two legal entities in Brazil in the amounts of \$57 and \$(44), as well as an adjustment related to the impacts of Swiss Tax Reform of \$(4).
7. Fourth quarter 2021 included a charge of \$(54) relating to a contract termination with a third-party service provider.
8. Fourth quarter 2022 included a charge of \$(33) relating to the increase in the remediation accrual at the AltEn facility relating to Corteva's estimated voluntary contribution to the solid waste and wastewater remedial action plans.
9. Earnings per share for the year may not equal the sum of quarterly earnings per share due to the changes in average share calculations.
10. Unless specifically addressed in notes above, the income tax effect on significant items was calculated based upon the enacted tax laws and statutory income tax rates applicable in the tax jurisdiction(s) of the underlying non-GAAP adjustment.

A-12  
Corteva, Inc.  
**Reconciliation of Non-GAAP Measures**  
(Dollars in millions, except per share amounts)

**Operating Earnings (Loss) Per Share (Non-GAAP)**

Operating earnings (loss) per share is defined as earnings (loss) per share from continuing operations – diluted, excluding non-operating (benefits) costs, amortization of intangibles (existing as of Separation) and significant items.

	<b>Three Months Ended December 31,</b>			
	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
	\$	\$	EPS (diluted)	EPS (diluted)
<b>Net income (loss) from continuing operations attributable to Corteva (GAAP)</b>	\$ (43)	\$ 153	\$ (0.06)	\$ 0.21
Less: Non-operating benefits (costs), after tax <sup>1</sup>	(16)	239	(0.02)	0.33
Less: Amortization of intangibles (existing as of Separation), after tax	(128)	(139)	(0.18)	(0.19)
Less: Mark-to-market gains (losses) on certain foreign currency contracts not designated as hedges, after tax	(2)	2	—	—
Less: Significant items benefit (charge), after tax	(14)	(9)	(0.02)	(0.01)
<b>Operating Earnings (Loss) (Non-GAAP)</b>	<u>\$ 117</u>	<u>\$ 60</u>	<u>\$ 0.16</u>	<u>\$ 0.08</u>
	<b>Twelve Months Ended December 31,</b>			
	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
	\$	\$	EPS (diluted)	EPS (diluted)
<b>Net income (loss) from continuing operations attributable to Corteva (GAAP)</b>	\$ 1,205	\$ 1,812	\$ 1.66	\$ 2.44
Less: Non-operating benefits (costs), after tax <sup>1</sup>	80	955	0.11	1.29
Less: Amortization of intangibles (existing as of Separation), after tax	(542)	(562)	(0.75)	(0.76)
Less: Mark-to-market gains (losses) on certain foreign currency contracts not designated as hedges, after tax	—	—	—	—
Less: Significant items benefit (charge), after tax	(267)	(176)	(0.37)	(0.24)
<b>Operating Earnings (Loss) (Non-GAAP)</b>	<u>\$ 1,934</u>	<u>\$ 1,595</u>	<u>\$ 2.67</u>	<u>\$ 2.15</u>

1. Non-operating benefits (costs) consists of non-operating pension and other post-employment benefit (OPEB) credits (costs), tax indemnification adjustments, environmental remediation and legal costs associated with legacy businesses and sites of Historical DuPont, and an officer indemnification payment. Tax indemnification adjustments relate to changes in indemnification balances, as a result of the application of the terms of the Tax Matters Agreement, between Corteva and Dow and/or DuPont that are recorded by the company as pre-tax income or expense.

A-13  
Corteva, Inc.  
**Operating EBITDA to Operating Earnings (Loss) Per Share**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

**Operating EBITDA to Operating Earnings (Loss) Per Share**

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
<b>Operating EBITDA (Non-GAAP)<sup>1</sup></b>	\$ 370	\$ 262	3,224	2,576
Depreciation	(138)	(138)	(521)	(521)
Amortization of intangibles (post Separation)	—	—	(3)	—
Interest Income	49	19	124	77
Interest Expense	(36)	(8)	(79)	(30)
Provision for income taxes on continuing operations before significant items, non-operating (benefits) charges, amortization of intangibles (existing as of Separation), mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges, and exchange gains (losses) <b>(Non-GAAP)<sup>1</sup></b>	(54)	(43)	(566)	(409)
Base income tax rate from continuing operations <b>(Non-GAAP)<sup>1</sup></b>	22.0 %	31.9 %	20.6 %	19.5 %
Exchange gains (losses), after tax <sup>2</sup>	(72)	(30)	(234)	(88)
Net income (loss) attributable to non-controlling interests	(2)	(2)	(11)	(10)
<b>Operating Earnings (Loss) (Non-GAAP)<sup>1</sup></b>	\$ 117	\$ 60	\$ 1,934	\$ 1,595
Diluted Shares (in millions)	714.7	735.1	724.5	741.6
<b>Operating Earnings (Loss) Per Share (Non-GAAP)<sup>1</sup></b>	\$ 0.16	\$ 0.08	\$ 2.67	\$ 2.15

1. Refer to pages A-5 through A-9, and A-12 and A-14 for Non-GAAP reconciliations.
2. Refer to page A-15 for pre-tax and after tax impacts of exchange gains (losses).

**A-14**  
**Corteva, Inc.**  
**Reconciliation of Non-GAAP Measures**  
*(Dollars in millions)*

**Reconciliation of Base Income Tax Rate to Effective Income Tax Rate**

Base income tax rate is defined as the effective income tax rate less the effect of exchange gains (losses), significant items, amortization of intangibles (existing as of Separation), and non-operating benefits (costs).

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,	
	2022	2021	2022	2021
Income (loss) from continuing operations before income taxes <b>(GAAP)</b>	\$ (203)	\$ 245	\$ 1,426	\$ 2,346
Add: Significant items (benefit) charge <sup>1</sup>	123	22	502	236
Non-operating (benefits) costs	23	(315)	(111)	(1,256)
Amortization of intangibles (existing as of Separation)	166	179	699	722
Mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges	3	(3)	—	—
Less: Exchange gains (losses) <sup>2</sup>	\$ (133)	\$ (7)	\$ (229)	\$ (54)
Income (loss) from continuing operations before income taxes, significant items, non-operating benefits - net, amortization of intangibles (existing as of Separation), mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges, and exchange losses, net <b>(Non-GAAP)</b>	<u>\$ 245</u>	<u>\$ 135</u>	<u>\$ 2,745</u>	<u>\$ 2,102</u>
Provision for (benefit from) provision for income taxes on continuing operations <b>(GAAP)</b>	\$ (162)	\$ 90	\$ 210	\$ 524
Add: Tax benefits on significant items charge <sup>1</sup>	109	13	235	60
Tax expenses on non-operating benefits - net	7	(76)	(31)	(301)
Tax benefits on amortization of intangibles (existing as of Separation)	38	40	157	160
Tax benefits on mark-to-market gains on certain foreign currency contracts not designated as hedges	1	(1)	—	—
Tax benefits on exchange losses, net	61	(23)	(5)	(34)
Provision for (benefit from) income taxes on continuing operations before significant items, non-operating benefits - net, amortization of intangibles (existing as of Separation), mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges, and exchange losses, net <b>(Non-GAAP)</b>	<u>\$ 54</u>	<u>\$ 43</u>	<u>\$ 566</u>	<u>\$ 409</u>
Effective income tax rate <b>(GAAP)</b>	79.8 %	36.7 %	14.7 %	22.3 %
Significant items, non-operating benefits, and amortization of intangibles (existing as of Separation), and mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges effect	(87.1)%	14.4 %	8.0 %	(0.7)%
Tax rate from continuing operations before significant items, non-operating benefits - net, and amortization of intangibles (existing as of Separation), and mark-to-market (gains) losses on certain foreign currency contracts not designated as hedges <b>(Non-GAAP)</b>	(7.3)%	51.1 %	22.7 %	21.6 %
Exchange losses, net effect <sup>2</sup>	29.4 %	(19.3)%	(2.1)%	(2.2)%
Base income tax rate from continuing operations <b>(Non-GAAP)</b>	<u>22.0 %</u>	<u>31.9 %</u>	<u>20.6 %</u>	<u>19.5 %</u>

1. See page A-10 for further detail on the Significant Items table.
2. See page A-15 for further details of exchange gains (losses).



**A-15**  
**Corteva, Inc.**  
*(Dollars in millions, except per share amounts)*

**Exchange Gains/Losses**

The Company routinely uses foreign currency exchange contracts to offset its net exposures, by currency, related to the foreign currency-denominated monetary assets and liabilities. The objective of this program is to maintain an approximately balanced position in foreign currencies in order to minimize, on an after-tax basis, the effects of exchange rate changes on net monetary asset positions. The hedging program gains (losses) are largely taxable (tax deductible) in the United States (U.S.), whereas the offsetting exchange gains (losses) on the remeasurement of the net monetary asset positions are often not taxable (tax deductible) in their local jurisdictions. The net pre-tax exchange gains (losses) are recorded in other income (expense) - net and the related tax impact is recorded in provision for (benefit from) income taxes on continuing operations in the Consolidated Statements of Operations.

	<b>Three Months Ended December 31,</b>		<b>Twelve Months Ended December 31,</b>	
	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b><u>Subsidiary Monetary Position Gain (Loss)</u></b>				
Pre-tax exchange gains (losses)	\$ (97)	\$ (25)	\$ (217)	\$ (72)
Local tax (expenses) benefits	51	(19)	(10)	(30)
Net after tax impact from subsidiary exchange gains (losses)	<u>\$ (46)</u>	<u>\$ (44)</u>	<u>\$ (227)</u>	<u>\$ (102)</u>
<b><u>Hedging Program (Loss) Gain</u></b>				
Pre-tax exchange (losses) gains	\$ (36)	\$ 18	\$ (12)	\$ 18
Tax benefits (expenses)	10	(4)	5	(4)
Net after tax impact from hedging program exchange (losses) gains	<u>\$ (26)</u>	<u>\$ 14</u>	<u>\$ (7)</u>	<u>\$ 14</u>
<b><u>Total Exchange Gain (Loss)</u></b>				
Pre-tax exchange gains (losses)	\$ (133)	\$ (7)	\$ (229)	\$ (54)
Tax benefits (expenses)	61	(23)	(5)	(34)
Net after tax exchange gains (losses)	<u>\$ (72)</u>	<u>\$ (30)</u>	<u>\$ (234)</u>	<u>\$ (88)</u>

As shown above, the "Total Exchange Gain (Loss)" is the sum of the "Subsidiary Monetary Position Gain (Loss)" and the "Hedging Program (Loss) Gain."