

Hypera Pharma registra crescimento de Receita Líquida de 7,9% no 2T20, com expansão de EBITDA e Lucro Líquido

São Paulo, 24 de julho de 2020 – A Hypera S.A. (“Hypera Pharma” ou “Companhia”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNORO; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) anuncia seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2020. As informações financeiras apresentadas neste documento são derivadas das demonstrações financeiras consolidadas da Hypera S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Destaques

- Crescimento de Receita Líquida de 7,9% no 2T20, quando comparado ao 2T19
- Lucro Líquido de R\$396,4 milhões, ou 17,6% superior ao mesmo período do ano anterior
- Fluxo de Caixa Operacional de R\$352,0 milhões, com crescimento de 80,2% sobre o 2T19
- Declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$185,5 milhões, ou R\$0,29 por ação

Tabela 1

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	1.111,1	114,1%	1.201,3	114,4%	8,1%	1.563,7	115,2%	2.112,9	113,3%	35,1%
Receita Líquida	973,5	100,0%	1.050,5	100,0%	7,9%	1.357,0	100,0%	1.865,5	100,0%	37,5%
Lucro Bruto	665,1	68,3%	690,3	65,7%	3,8%	851,0	62,7%	1.233,3	66,1%	44,9%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(157,2)	-16,1%	(154,2)	-14,7%	-1,9%	(304,7)	-22,5%	(299,4)	-16,0%	-1,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(31,6)	-3,2%	(38,2)	-3,6%	21,0%	(60,3)	-4,4%	(70,2)	-3,8%	16,3%
Marketing	(220,9)	-22,7%	(187,2)	-17,8%	-15,3%	(380,5)	-28,0%	(369,7)	-19,8%	-2,8%
EBITDA das Operações Continuadas	282,8	29,1%	449,2	42,8%	58,9%	684,2	50,4%	697,9	37,4%	2,0%
Lucro Líquido	336,9	34,6%	396,4	37,7%	17,6%	658,1	48,5%	634,6	34,0%	-3,6%
Fluxo de Caixa Operacional	195,3	20,1%	352,0	33,5%	80,2%	387,2	28,5%	522,7	28,0%	35,0%



Contexto Operacional

A Receita Líquida da Hypera Pharma alcançou R\$1.050,5 milhões no trimestre, valor 7,9% superior ao registrado no 2T19. Esse crescimento foi impulsionado pelo forte aumento do *sell-out*¹ em **Consumer Health** no final do mês de março, que acabou não impactando a Receita Líquida no 1T20, consequência da corrida dos consumidores às farmácias para compra de medicamentos isentos de prescrição após o início das regras de restrição para circulação da população por conta da pandemia de Covid-19, e também pelo crescimento do *sell-out* em **Similares e Genéricos**.

As regras de restrição para circulação da população se mantiveram ao longo do trimestre por conta do aumento de casos de Covid-19 no Brasil, resultando na redução do fluxo de pessoas nas farmácias, no menor número de visitas aos médicos e pontos de venda e na diminuição do número de consultas médicas, o que impactou negativamente o varejo farmacêutico brasileiro e, consequentemente, o crescimento do *sell-out* da Hypera Pharma no período.

O *sell-out* da Companhia apresentou redução de 1,6% no 2T20, prejudicado principalmente pelo desempenho de abril, período em que as restrições para circulação da população eram mais rígidas nas principais regiões do Brasil e as equipes de visita médica e *merchandising* da Companhia foram colocadas em férias coletivas.

A partir do mês de maio já foi possível verificar uma flexibilização das regras de restrição para circulação da população, o que levou à recuperação gradual do número de consultas médicas e ao aumento do fluxo de pessoas nos pontos de venda. A combinação desses fatores com o retorno das equipes de visita médica e *merchandising* das férias coletivas, a retomada dos investimentos nos pontos de venda e os investimentos em marketing digital realizados pela Companhia levaram à recuperação gradual do desempenho do *sell-out*, que no mês de junho cresceu 6,6%.

Similares e Genéricos foi o principal destaque do 2T20, com o crescimento do *sell-out* impulsionado principalmente por genéricos e pelas marcas de similares **Doralgina**, **Histamin**, **Dropy D** e **Centrotabs**. Esse crescimento se deu principalmente nas médias redes e em regiões mais distantes dos grandes centros comerciais, evidenciando a robustez do sistema de distribuição da Hypera Pharma, capaz de alcançar 100% dos pontos de venda no Brasil.

Em **Consumer Health**, o destaque mais uma vez foi o segmento de vitaminas e suplementos, favorecido pelos lançamentos recentes **Vitasay** e **Tamarine**, além das marcas **Biotônico Fontoura** e **Maracugina**. É importante mencionar que o segmento de antigripais, no qual a Companhia é líder de mercado, apresentou queda significativa no período, impactado principalmente pelas restrições para circulação da população nesse trimestre, quando acontece o início do inverno no Brasil, período de maior relevância para o *sell-out* dessa categoria.

Em **Produtos de Prescrição**, o desempenho foi novamente beneficiado pela marca **Addera D3**, que aumentou sua participação de mercado em mais um trimestre e continua sendo beneficiada pelos estudos recentes que reforçaram a importância da Vitamina D para a regulação do sistema imunológico e a redução do risco de infecções respiratórias de origem viral, bem como pelos lançamentos recentes **Colflex** e **Ofolato**. Por outro lado, a redução do número de consultas médicas por conta da pandemia de Covid-19 impactou novamente o *sell-out* de algumas categorias relevantes para a Companhia, tais como dermatologia, pediatria e ortopedia.

Nesse trimestre, a Hypera Pharma manteve sua disciplina na gestão de custos e despesas com o objetivo de reduzir os impactos negativos de curto prazo resultantes da pandemia de Covid-19, registrando expansão da Margem EBITDA das Operações Continuadas, tanto na comparação com o 2T19, quanto na comparação com o 1T20.

A Companhia também preservou ao longo do 2T20 suas principais iniciativas para a preservação do bem-estar integral de suas equipes e das comunidades com que mantém relacionamento, tais como a verificação da temperatura com

¹ Sell out PPP (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes



termômetros de infravermelho nos seus sites, *home office* para os colaboradores que fazem parte do grupo de risco para Covid-19 e para as equipes administrativas e de vendas, disponibilização de serviço de telemedicina, entre outras. Além disso, a Hypera Pharma doou ventiladores pulmonares e testes de Covid-19 para a população de Anápolis, região onde a Companhia conta com quase quatro mil colaboradores.

No 2T20, a Companhia encerrou sua exposição ao Dólar Americano referente à aquisição das marcas da Takeda com a contratação de operações com derivativos cambiais, e já concluiu parte da emissão das debêntures de longo prazo aprovadas no 1T20 para o pagamento dessa aquisição. **A Companhia também preservou sua estratégia de retorno de capital aos acionistas com a declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$185,5 milhões, ou R\$0,29 por ação, montante 15% superior ao declarado no 2T19.**

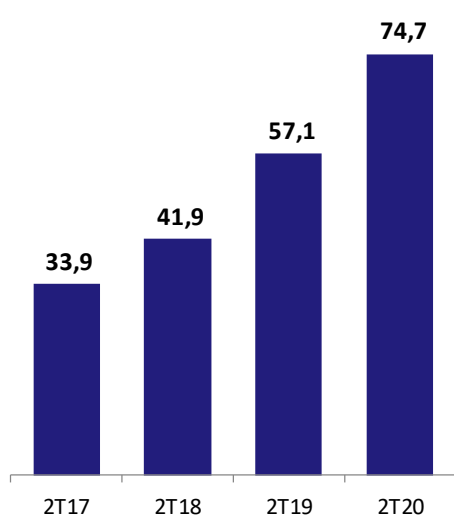
O varejo farmacêutico brasileiro comprovou mas uma vez que, além de contar com inúmeras oportunidades de crescimento nos mais diversos segmentos, é sólido e resiliente. O 2T20 foi significativamente afetado pela redução do número de consultas médicas e menor fluxo de pessoas nos pontos de venda por conta da pandemia de Covid-19 no Brasil, e mesmo assim o varejo farmacêutico apresentou crescimento ano contra ano no período.

Com a recente flexibilização das regras de restrição para circulação da população nas principais regiões do Brasil, a retomada das consultas médicas e do fluxo de pessoas nos pontos de venda, a expectativa é de que o varejo farmacêutico preserve seus sólidos fundamentos de longo prazo e continue crescendo de maneira sustentável.

Apesar da expectativa de recuperação gradual do mercado farmacêutico para os próximos períodos, **a Companhia estabelece novos guidances para o ano de 2020, de Receita Líquida ao redor de R\$4,0 bilhões e Lucro Líquido das Operações Continuadas ao redor de R\$1,3 bilhão**, consequência principalmente do impacto negativo da pandemia de Covid-19 no crescimento do *sell-out* em categorias relevantes para a Companhia no primeiro semestre, aumento do endividamento bruto e o reconhecimento de Outras Receitas Operacionais Líquidas. Essas projeções financeiras não consideram o resultado da aquisição das marcas da Takeda, e já consideram os resultados esperados com a aquisição da marca Buscopan, que será submetida à aprovação do CADE em 30 de julho, a partir do mês de setembro.

Inovação e Lançamentos

Investimentos em P&D* (R\$ mm)



Os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, atingiram 7,1% da Receita Líquida e totalizaram R\$74,7 milhões no 2T20. O índice de inovação do 2T20, correspondente ao percentual da Receita Líquida proveniente de produtos lançados nos últimos cinco anos, alcançou 31%.

O 2T20 foi mais um trimestre importante para a Companhia, com algumas extensões de linha de marcas tradicionais. Em Produtos de Prescrição, cabe enfatizar o lançamento do **Colflex Trio**, extensão da marca **Colflex** que combina colágeno e MSM para tratamento de osteoartrite, dor e regeneração da cartilagem, além do **Gestamax Plus**, extensão do suplemento vitamínico **Gestamax** indicado durante períodos de gestação e lactação. Em *Consumer Health*, o principal lançamento do trimestre foi a extensão de linha da tradicional marca de adoçantes **Zero-Cal**, com a nova apresentação contendo Eritritol.

(*) Considera as despesas com P&D e o montante capitalizado como ativo intangível. Desconsidera o efeito da Lei do Bem e as amortizações de P&D



Comentário de Desempenho

Demonstração do Resultado

Tabela 2

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Receita Líquida	973,5	100,0%	1.050,5	100,0%	7,9%	1.357,0	100,0%	1.865,5	100,0%	37,5%
Lucro Bruto	665,1	68,3%	690,3	65,7%	3,8%	851,0	62,7%	1.233,3	66,1%	44,9%
Despesas com Marketing	(220,9)	-22,7%	(187,2)	-17,8%	-15,3%	(380,5)	-28,0%	(369,7)	-19,8%	-2,8%
Despesas com Vendas	(137,4)	-14,1%	(140,6)	-13,4%	2,3%	(261,7)	-19,3%	(268,0)	-14,4%	2,4%
Desp. Gerais e Administrativas	(51,3)	-5,3%	(51,8)	-4,9%	0,9%	(103,3)	-7,6%	(101,6)	-5,4%	-1,7%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	(6,8)	-0,7%	106,9	10,2%	-	515,1	38,0%	136,3	7,3%	-73,5%
Equivalência Patrimonial	3,6	0,4%	0,5	0,1%	-85,4%	3,2	0,2%	6,1	0,3%	92,1%
EBIT Operações Continuadas	252,3	25,9%	418,1	39,8%	65,7%	623,7	46,0%	636,4	34,1%	2,0%
Despesas Financeiras Líquidas	3,7	0,4%	(15,7)	-1,5%	-	1,9	0,1%	(3,0)	-0,2%	-
Imposto de Renda e CSLL	84,2	8,7%	(3,3)	-0,3%	-	45,4	3,3%	13,7	0,7%	-69,9%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	340,2	34,9%	399,1	38,0%	17,3%	671,0	49,4%	647,1	34,7%	-3,6%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(3,3)	-0,3%	(2,7)	-0,3%	-18,0%	(12,9)	-0,9%	(12,5)	-0,7%	-3,3%
Lucro Líquido	336,9	34,6%	396,4	37,7%	17,6%	658,1	48,5%	634,6	34,0%	-3,6%
EBITDA das Operações Continuadas	282,8	29,1%	449,2	42,8%	58,9%	684,2	50,4%	697,9	37,4%	2,0%



Receita Líquida

Gráfico 1

Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais (R\$ mm)

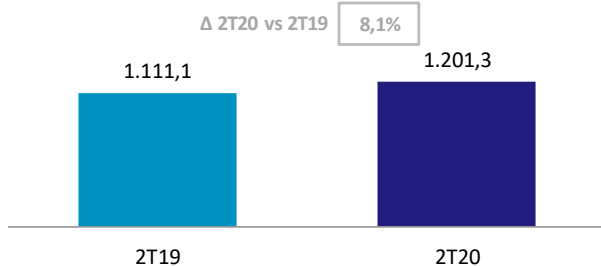


Gráfico 2

Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais (R\$ mm)

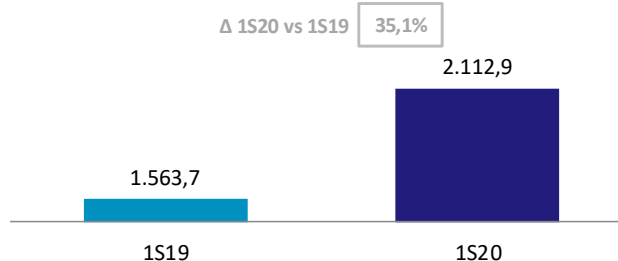


Gráfico 3

Receita Líquida (R\$ mm)

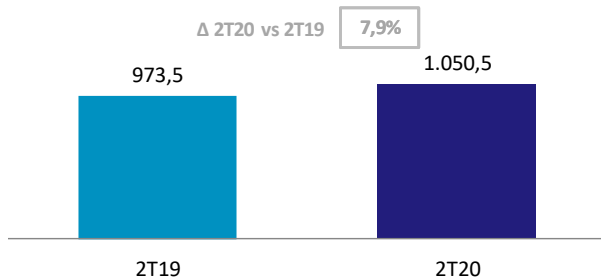


Gráfico 4

Receita Líquida (R\$ mm)

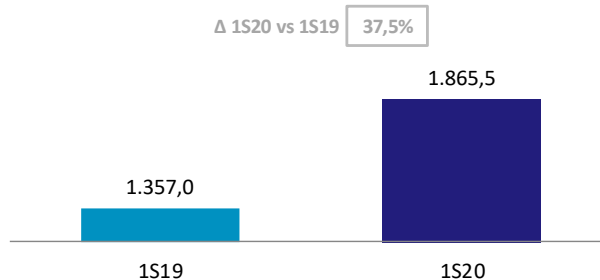


Tabela 3

(R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ %	1S19	1S20	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	1.111,1	1.201,3	8,1%	1.563,7	2.112,9	35,1%
Descontos Promocionais	(66,4)	(67,2)	1,1%	(101,1)	(93,2)	-7,8%
Impostos	(71,2)	(83,7)	17,5%	(105,5)	(154,1)	46,1%
Receita Líquida	973,5	1.050,5	7,9%	1.357,0	1.865,5	37,5%

A Receita Líquida cresceu 7,9% no 2T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e totalizou R\$1.050,5 milhões. A evolução da Receita Líquida no trimestre foi impulsionada pelo crescimento relevante do *sell-out* no final do 1T20 em *Consumer Health*, que acabou não impactando a Receita Líquida no 1T20, resultante da corrida dos consumidores às farmácias para compra de medicamentos isentos de prescrição após o início das regras de restrição para circulação da população por conta da pandemia de Covid-19, e pela aceleração recente no crescimento do *sell-out* em Similares e Genéricos.



Lucro Bruto

Gráfico 5

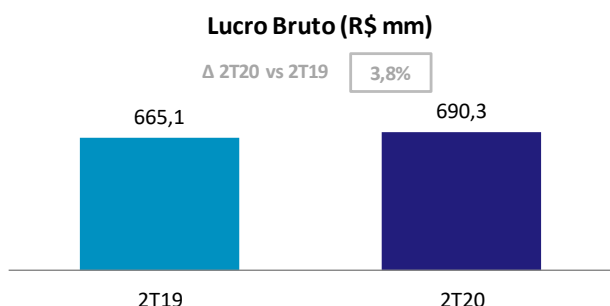


Gráfico 6

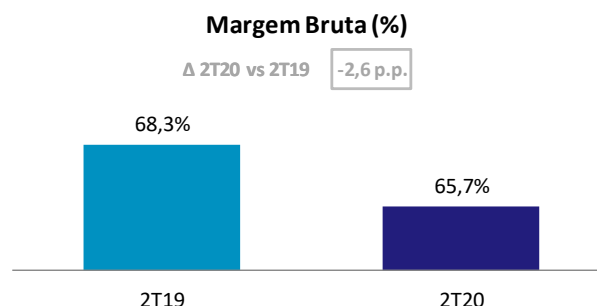


Gráfico 7

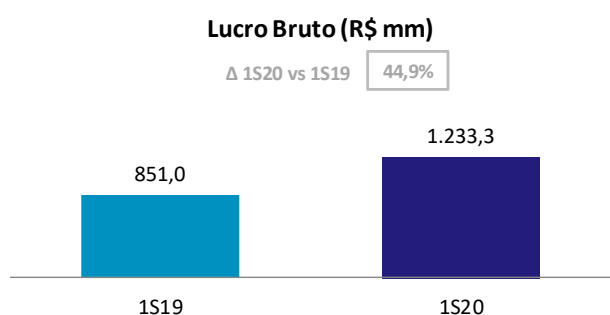


Gráfico 8

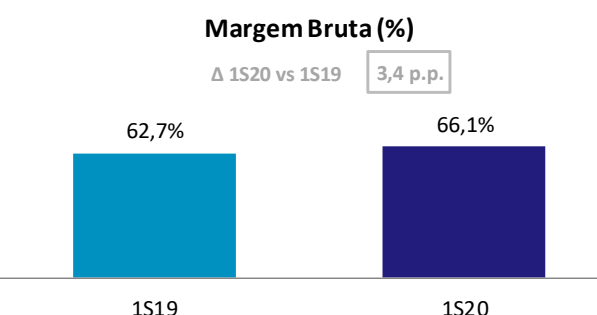


Tabela 4

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	Δ p.p.	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	665,1	68,3%	690,3	65,7%	3,8%	-2,6 p.p.	851,0	62,7%	1.233,3	66,1%	44,9%	3,4 p.p.

O Lucro Bruto alcançou R\$690,3 milhões no trimestre, um crescimento de 3,8% sobre o 2T19, com Margem Bruta de 65,7%. A redução da Margem Bruta na comparação com o 2T19 é consequência principalmente da desvalorização do Real frente ao Dólar no período, que impactou negativamente a Margem Bruta em 1,3 ponto percentual.



Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(220,9)	-22,7%	(187,2)	-17,8%	-15,3%	(380,5)	-28,0%	(369,7)	-19,8%	-2,8%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(86,2)	-8,9%	(72,0)	-6,9%	-16,4%	(134,5)	-9,9%	(114,7)	-6,1%	-14,8%
Marketing no Ponto de Venda	(21,6)	-2,2%	(24,1)	-2,3%	11,7%	(33,4)	-2,5%	(44,6)	-2,4%	33,7%
Visitas Médicas, Promoções, e outros	(113,0)	-11,6%	(91,0)	-8,7%	-19,5%	(212,6)	-15,7%	(210,4)	-11,3%	-1,0%

As Despesas de Marketing representaram 17,8% da Receita Líquida no 2T20 e totalizaram R\$187,2 milhões, uma redução de 15,3% sobre o mesmo período do ano anterior, consequência principalmente da diminuição das despesas com Visitas Médicas, Promoções, Brindes e Amostras e das despesas com Propaganda e Promoção ao Consumidor, que foram impactadas pela pandemia de Covid-19. A redução dessas despesas refletiu principalmente as férias coletivas das equipes de visita médica no mês de abril, o menor número de amostras grátis e a redução no número de eventos com médicos e viagens.

Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(137,4)	-14,1%	(140,6)	-13,4%	2,3%	(261,7)	-19,3%	(268,0)	-14,4%	2,4%
Despesas Comerciais	(81,8)	-8,4%	(74,6)	-7,1%	-8,8%	(160,8)	-11,8%	(148,7)	-8,0%	-7,5%
Despesas com Frete e Logística	(24,1)	-2,5%	(27,8)	-2,6%	15,6%	(40,6)	-3,0%	(49,1)	-2,6%	21,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(31,6)	-3,2%	(38,2)	-3,6%	21,0%	(60,3)	-4,4%	(70,2)	-3,8%	16,3%

As Despesas com Vendas cresceram 2,3% no 2T20, quando comparado ao 2T19, refletindo principalmente o crescimento das Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento. No trimestre, os investimentos totais em P&D, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, atingiram 7,1% da Receita Líquida, reforçando o compromisso da Companhia com inovação e crescimento sustentável, inclusive durante a pandemia de Covid-19.

Despesas Gerais e Administrativas & Outras Rec./ Desp. Operacionais Líquidas

Tabela 7

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(51,3)	-5,3%	(51,8)	-4,9%	0,9%	(103,3)	-7,6%	(101,6)	-5,4%	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(6,8)	-0,7%	106,9	10,2%	-	515,1	38,0%	136,3	7,3%	-73,5%

As Despesas Gerais e Administrativas representaram 4,9% da Receita Líquida no 2T20, ante 5,3% no 2T19, resultado principalmente das iniciativas recentes da Companhia para eficiência administrativa em suas operações. Já a rubrica Outras Receitas Operacionais foi de R\$106,9 milhões, impactada principalmente pela celebração do termo de pagamento no qual o principal acionista co-controlador efetuará o pagamento à Companhia dos pagamentos indevidos identificados nos trabalhos do Comitê Independente.



EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 9

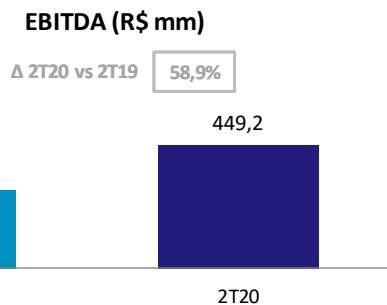


Gráfico 10

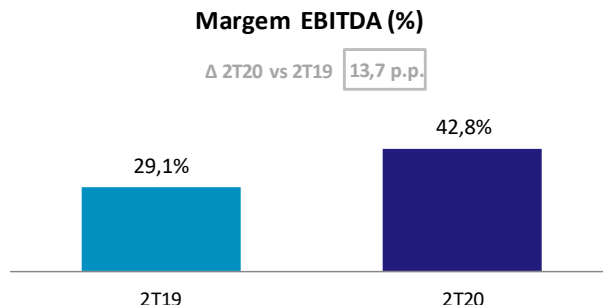


Gráfico 11

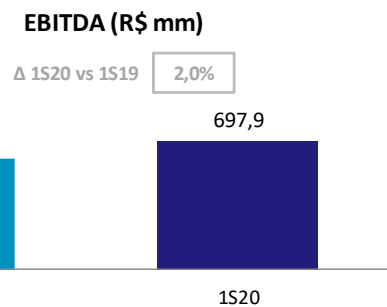


Gráfico 12

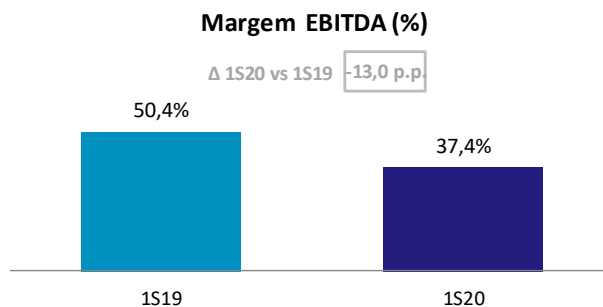


Tabela 8 – Reconciliação do EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	282,8	29,1%	449,2	42,8%	58,9%	684,2	50,4%	697,9	37,4%	2,0%

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$449,2 milhões no 2T20, com margem de 42,8%. Esse desempenho da Margem EBITDA é resultado principalmente da redução das Despesas de Marketing como percentual da Receita Líquida e pelo montante de R\$106,9 milhões de Outras Receitas Operacionais.



Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ R\$	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	3,7	0,4%	(15,7)	-1,5%	(19,4)	1,9	0,1%	(3,0)	-0,2%	(4,9)
Receitas com Juros Líquidas	14,8	1,5%	(8,3)	-0,8%	(23,2)	22,6	1,7%	9,6	0,5%	(13,0)
Custo do Hedge e Variação Cambial	(1,6)	-0,2%	(0,2)	0,0%	1,5	(2,7)	-0,2%	6,1	0,3%	8,8
Outros	(9,5)	-1,0%	(7,2)	-0,7%	2,3	(18,0)	-1,3%	(18,7)	-1,0%	(0,7)

O Resultado Financeiro apresentou saldo negativo de R\$15,7 milhões no 2T20, ante saldo positivo de R\$3,7 milhões no 2T19. Essa variação é resultado principalmente do aumento das despesas com juros pelo aumento do endividamento bruto da Companhia, decorrente das emissões de debêntures para o pagamento pelo portfólio de medicamentos a ser adquirido da Takeda e da família Buscopan, assim como da contratação de empréstimos para reforçar a posição de caixa da Companhia em caráter preventivo em vista da pandemia de Covid-19.

Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ %	1S19	1S20	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	252,3	418,1	65,7%	623,7	636,4	2,0%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	3,7	(15,7)	-	1,9	(3,0)	-
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	84,2	(3,3)	-	45,4	13,7	-69,9%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	340,2	399,1	17,3%	671,0	647,1	-3,6%
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(3,3)	(2,7)	-18,0%	(12,9)	(12,5)	-3,3%
Lucro Líquido	336,9	396,4	17,6%	658,1	634,6	-3,6%
Lucro Líquido por Ação	0,53	0,63	17,7%	1,04	1,01	-3,4%
Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas	0,54	0,63	17,3%	1,06	1,03	-3,4%

O Lucro Líquido totalizou R\$396,4 milhões no 2T20, um crescimento de 17,6% sobre o 2T19, sendo principalmente beneficiado pelo crescimento do EBIT das Operações Continuadas.



Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 13

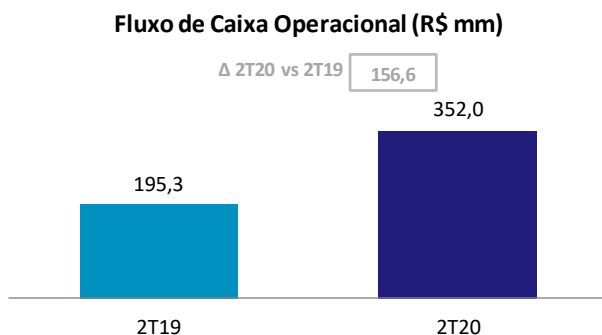


Gráfico 14

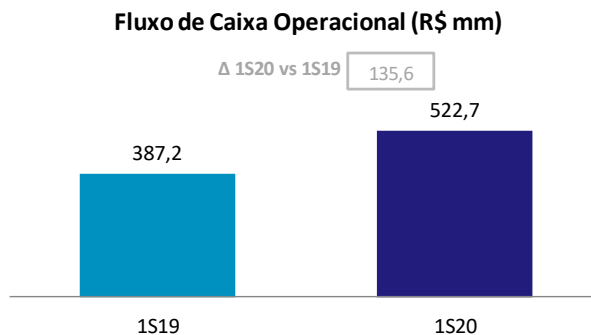


Gráfico 15

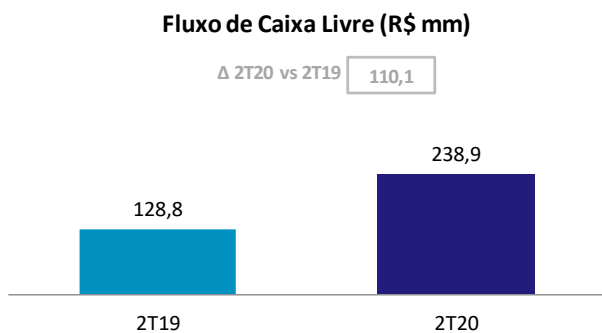


Gráfico 16

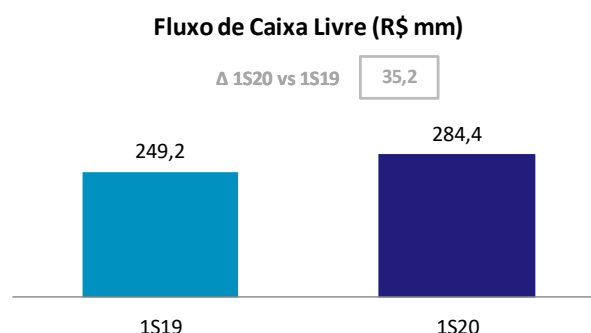


Tabela 11

(R\$ milhões)	2T19	2T20	1S19	1S20
Fluxo de Caixa Operacional	195,3	352,0	387,2	522,7
Compra de Ativo Imobilizado	(41,3)	(72,4)	(89,8)	(165,2)
Compra de Intangíveis	(25,5)	(41,3)	(49,0)	(74,4)
Venda de Ativo Permanente	0,3	0,6	0,8	1,1
(=) Fluxo de Caixa Livre	128,8	238,9	249,2	284,4

O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$352,0 milhões no 2T20, um aumento de R\$156,7 milhões sobre o 2T19, e refletiu principalmente o crescimento do resultado operacional no trimestre. Já o Fluxo de Caixa Livre apresentou crescimento de R\$110,1 milhões, resultado dos investimentos adicionais para expansão da fábrica em Anápolis e em Pesquisa e Desenvolvimento.



Caixa Líquido

Tabela 12

(R\$ milhões)	2T20
Empréstimos e financiamentos	(4.812,4)
Títulos a Pagar	(27,5)
Endividamento Bruto	(4.839,9)
Disponibilidades	5.183,9
Caixa / (Endividamento) Líquido	344,0
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	25,8
Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge	369,8

A posição de Caixa Líquido foi de R\$369,8 milhões no 2T20, ante R\$240,8 milhões registrados no 1T20, e foi beneficiada principalmente pelo Fluxo de Caixa Livre do período. Nesse trimestre, a Companhia concluiu parte da emissão das debêntures de longo prazo aprovadas no 1T20 para o pagamento da aquisição da Takeda, que contribuiu em R\$2.485 milhões para o aumento de sua posição de caixa e endividamento bruto.



Agenda de Relações com Investidores

Teleconferência de Resultados

	Português	Inglês
Data:	27 de Julho de 2020	27 de Julho de 2020
Hora:	11:00 (Brasília) 10:00 (Nova Iorque)	11:00 (Brasília) 10:00 (Nova Iorque)
Telefone:	+55 (11) 2188-0155	+1 (646) 843-6054
Código:	Hypera	Hypera
Webcast:	Clique aqui	Clique aqui
Replay:	+55 (11) 2188-0400	+55 (11) 2188-0400
Código do Replay:	Hypera	Hypera

Dados de Contato

Telefone: +55 (11) 3627-4206
E-mail: ri@hypera.com.br
Website: www.hypera.com.br/ri



Disclaimer

Considerações futuras, se contidas nesse documento, são exclusivamente relacionadas às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros e às perspectivas de crescimento da Companhia, não se constituindo, portanto, em garantia de desempenho ou de resultados futuros da Companhia. Essas considerações são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações provindas de suas informações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de das informações trimestrais individuais e consolidadas revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento nas ações da Companhia, ou para qualquer outra finalidade.



Demonstração de Resultado Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 13

	2T19	2T20	1S19	1S20
Receita Líquida	973.457	1.050.494	1.357.035	1.865.526
Custo dos Produtos Vendidos	(308.332)	(360.243)	(506.043)	(632.217)
Lucro Bruto	665.125	690.251	850.992	1.233.309
Despesas com Vendas e Marketing	(358.316)	(327.793)	(642.207)	(637.726)
Despesas Gerais e Administrativas	(51.305)	(51.765)	(103.314)	(101.600)
Outras Receitas / Despesas Operacionais Líquidas	(6.830)	106.861	515.072	136.330
Equivalência Patrimonial	3.611	527	3.178	6.104
Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras	252.285	418.081	623.721	636.417
Resultado Financeiro	3.679	(15.719)	1.876	(3.003)
Despesas Financeiras	(21.198)	(61.741)	(42.045)	(88.206)
Receitas Financeiras	24.877	46.022	43.921	85.203
Resultado Antes do Impostos de Renda e da Contribuição Social	255.964	402.362	625.597	633.414
Imposto de Renda e Contribuição Social	84.241	(3.275)	45.413	13.664
Resultado Líquido das Operações Continuadas	340.205	399.087	671.010	647.078
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(3.260)	(2.674)	(12.883)	(12.456)
Resultado do Exercício	336.945	396.413	658.127	634.622
Resultado por Ação Básico – R\$	0,53	0,63	1,04	1,01



Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 14

Ativo	31/12/2019	30/06/2020	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2019	30/06/2020
Circulante	4.737.327	8.083.381	Circulante	1.585.308	2.063.522
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.246.436	5.183.901	Fornecedores	333.829	229.612
Contas a Receber	1.313.671	1.412.586	Cessão de Crédito por Fornecedores	124.019	326.168
Estoques	664.643	802.392	Empréstimos e Financiamentos	108.622	649.198
Tributos a Recuperar	300.826	260.350	Salários a Pagar	205.996	220.402
Instrumentos Financeiros Derivativos	1.409	174.483	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	337	7.325
Outros Ativos	206.966	249.503	Tributos a Recolher	47.857	63.324
Dividendos a receber	2.261	0	Contas a Pagar	135.710	168.433
Ativos Mantidos para Venda	1.115	166	Dividendos e JCP a Pagar	612.143	347.072
			Títulos a Pagar	7.802	27.477
			Instrumentos Financeiros Derivativos	3.820	17.790
			Passivos Mantidos para Venda	5.173	6.721
Não Circulante	7.182.148	7.555.266	Não Circulante	1.624.067	4.519.921
Realizável a Longo Prazo	909.728	1.067.613	Empréstimos e Financiamentos	1.293.983	4.163.245
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	26.551	36.593	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	92.543	109.315
Tributos a Recuperar	662.183	667.879	Tributos a Recolher	8.360	8.021
Outros Ativos	220.994	337.296	Contas a Pagar	29.841	38.753
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	25.845	Provisão para Contingências	191.763	200.587
			Instrumentos Financeiros Derivativos	7.577	0
Investimentos	6.272.420	6.487.653	Patrimônio Líquido	8.710.100	9.055.204
Investimentos	19.123	27.489	Capital Social	4.448.817	4.448.817
Propriedades para Investimentos	150.240	155.586	Reserva de Capital	1.270.401	1.262.914
Imobilizado	1.167.946	1.288.149	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(254.994)	(194.267)
Intangível	4.935.111	5.016.429	Reserva de Lucros	3.280.079	3.280.079
			Ações em Tesouraria	(34.203)	(5.967)
			Resultado Acumulado no Período	0	263.628
Total do Ativo	11.919.475	15.638.647	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	11.919.475	15.638.647



Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 15

	2T19	2T20	1S19	1S20
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais				
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	252.193	399.025	607.274	616.702
Depreciação e Amortizações	30.512	31.146	60.452	61.473
Perdas e Provisões de Ativos	2.728	40.019	2.728	41.114
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	2.054	(755)	17.548	10.264
Equivalência Patrimonial	(3.954)	(451)	(4.039)	(5.055)
Ganhos (Perdas) Cambiais	1.642	(6.115)	2.655	(29.153)
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	(5.321)	21.835	(4.531)	32.157
Remuneração com Base em Ações	6.046	5.386	9.006	9.516
Provisões	27.606	6.475	52.652	5.422
Resultados Ajustados	313.506	496.565	743.745	742.440
Redução (Aumento) nas Contas de Ativos	(131.390)	(378.416)	(289.430)	(311.973)
Contas a Receber de Clientes	(147.943)	(226.239)	330.549	(75.259)
Estoques	(15.750)	(127.102)	(90.306)	(180.221)
Tributos a Recuperar	14.528	53.058	(514.393)	58.455
Depósitos Judiciais e Outros	64	8.963	(3.016)	10.393
Demais Contas a Receber	17.711	(87.096)	(12.264)	(125.341)
Aumento (Redução) nas Contas de Passivos	13.230	233.815	(67.151)	92.270
Fornecedores	40.852	40.451	(5.341)	(139.822)
Cessão de Créditos por Fornecedores	(13.245)	112.884	(28.624)	198.348
Instrumentos Financeiros Derivativos	1.255	26.777	3.118	35.208
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.071)	(3.320)	(6.312)	(3.930)
Tributos a Recolher	1.996	(5.333)	(178)	13.048
Salários e Encargos Sociais	615	66.865	16.452	14.404
Contas a Pagar	(3.083)	27.528	(24.597)	23.500
Juros Pagos da Operação	(1.313)	(26.243)	(8.633)	(38.459)
Demais Contas a Pagar	(9.776)	(5.794)	(13.036)	(10.027)
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	195.346	351.964	387.164	522.737
Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento				
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	(1.000)	0	(1.000)	(100)
Aquisição de Empresas Controladas Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0	(32.500)	0	(45.500)
Compra de Ativo Imobilizado	(41.308)	(72.367)	(89.765)	(165.152)
Compra de Intangíveis	(25.540)	(41.298)	(48.978)	(74.365)
Venda de Ativos de Natureza Permanentes	312	600	763	1.147
Juros e Outros	12.789	26.191	24.820	39.295
Hedge de Investimentos	0	0	0	(2.155)
Caixa Líquido Proveniente das Atividades de Investimento	(54.747)	(119.374)	(114.160)	(246.830)
Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento				
Recebimento por Empréstimos Tomados	0	2.785.000	0	3.380.000
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	(42.008)	340	(42.008)	11.234
Pagamento de Empréstimos - Principal	(32.415)	(18.292)	(54.973)	(41.117)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(6.642)	(45.408)	(13.552)	(52.494)
Dividendos e JCP Pagos	(21.476)	(23.922)	(581.751)	(636.065)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(102.541)	2.697.718	(692.284)	2.661.558
Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa	38.058	2.930.308	(419.280)	2.937.465
Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa				
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	1.189.531	2.253.593	1.646.869	2.246.436
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	1.227.589	5.183.901	1.227.589	5.183.901
Aumento Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa	38.058	2.930.308	(419.280)	2.937.465



Outras Informações

Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 16

(Dias)	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	(R\$ milhões)	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
Contas a Receber ⁽¹⁾	95	99	114	117	110	Contas a Receber	1.133	1.234	1.314	1.186	1.413
Estoques ⁽²⁾	191	183	159	231	200	Estoques	655	667	665	697	802
Fornecedores ⁽²⁾⁽³⁾	(92)	(110)	(110)	(133)	(139)	Fornecedores ⁽³⁾	(316)	(399)	(458)	(403)	(556)
Ciclo de Conversão de Caixa	194	173	164	214	172	Capital de Giro	1.472	1.502	1.520	1.480	1.659
						% da Receita Líquida Anualizada ⁽⁴⁾	38%	37%	41%	45%	39%

(1) Calculado com base na Receita Bruta, Líquida de Descontos de Operações Continuadas

(2) Calculado com base no CPV de Operações Continuadas

(3) Inclui Cessão de Crédito por Fornecedores

(4) Receita Líquida Anualizada dos últimos 6 meses

Créditos Fiscais que reduzem o desembolso de caixa para pagamento de Imposto de Renda

i) Tributos Federais a Recuperar: R\$786,2 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);

ii) Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL: R\$1.558,4 milhões (vide Nota Explicativa 23(a) das Informações Trimestrais).

Conciliação do cálculo do EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas

Tabela 17

(R\$ milhões)	2T19	% RL	2T20	% RL	Δ %	1S19	% RL	1S20	% RL	Δ %
Lucro Líquido	336,9	34,6%	396,4	37,7%	17,6%	658,1	48,5%	634,6	34,0%	-3,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(84,8)	-8,7%	2,6	0,2%	-	(50,9)	-3,7%	(17,9)	-1,0%	-64,8%
(+) Resultado Financeiro	(3,7)	-0,4%	15,7	1,5%	-	(1,9)	-0,1%	3,0	0,2%	-
(+) Depreciações / Amortizações	30,5	3,1%	31,1	3,0%	2,1%	60,5	4,5%	61,5	3,3%	1,7%
EBITDA	279,0	28,7%	445,9	42,4%	59,8%	665,8	49,1%	681,2	36,5%	2,3%
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	3,8	0,4%	3,3	0,3%	-11,5%	18,3	1,4%	16,7	0,9%	-8,8%
EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)	282,8	29,1%	449,2	42,8%	58,9%	684,2	50,4%	698,0	37,4%	2,0%

O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia e consiste no resultado líquido do exercício, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras, e das depreciações e amortizações. O EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas, representa o EBITDA, deduzido de efeitos vinculados às operações descontinuadas que afetaram o EBITDA da Companhia. A Companhia utiliza como medida não contábil o EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas, com o objetivo de apresentar uma medida do desempenho que mais se aproxime do potencial de geração de caixa operacional de seu negócio.



Hypera Pharma reports Net Revenue growth of 7.9% in 2Q20, with EBITDA and Net Profit expansion

São Paulo, July 24, 2020 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNORO; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for the second quarter of 2020. Financial data disclosed here are taken from the consolidated financial statements of Hypera S.A., prepared in accordance with the Brazilian Accounting Pronouncement Committee (CPC) and International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Highlights

- Net Revenue growth of 7.9% in 2Q20, when compared to 2Q19
- Net Income of R\$396.4 million, or 17.6% higher than 2Q19
- Cash Flow from Operations of R\$352.0 million, an increase of 80.2% over 2Q19
- Approval of Interest on Capital of R\$185.5 million, or R\$0.29 per share

Table 1

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,111.1	114.1%	1,201.3	114.4%	8.1%	1,563.7	115.2%	2,112.9	113.3%	35.1%
Net Revenue	973.5	100.0%	1,050.5	100.0%	7.9%	1,357.0	100.0%	1,865.5	100.0%	37.5%
Gross Profit	665.1	68.3%	690.3	65.7%	3.8%	851.0	62.7%	1,233.3	66.1%	44.9%
SG&A (ex-Marketing and R&D)	(157.2)	-16.1%	(154.2)	-14.7%	-1.9%	(304.7)	-22.5%	(299.4)	-16.0%	-1.7%
Research & Development	(31.6)	-3.2%	(38.2)	-3.6%	21.0%	(60.3)	-4.4%	(70.2)	-3.8%	16.3%
Marketing	(220.9)	-22.7%	(187.2)	-17.8%	-15.3%	(380.5)	-28.0%	(369.7)	-19.8%	-2.8%
EBITDA from Continuing Operations	282.8	29.1%	449.2	42.8%	58.9%	684.2	50.4%	697.9	37.4%	2.0%
Net Income	336.9	34.6%	396.4	37.7%	17.6%	658.1	48.5%	634.6	34.0%	-3.6%
Cash Flow from Operations	195.3	20.1%	352.0	33.5%	80.2%	387.2	28.5%	522.7	28.0%	35.0%



Operating Scenario

Hypera Pharma's Net Revenue reached R\$1,050.5 million in the quarter, 7.9% higher than 2Q19. This growth was driven by the strong increase in **Consumer Health** sell-out¹ in the end of March, which did not affect 1Q20 Net Revenue, as a consequence of the rush of consumers to drugstores to buy over-the-counter drugs after the beginning of the quarantine due to the Covid-19 pandemic, and also by the growth in **Similar and Generics**.

Social distancing rules were maintained throughout the quarter due to the increase of Covid-19 cases in Brazil, resulting in the reduction of the flow of people in drugstores, lower number of doctors and points of sale visits and in the decrease in the number of medical appointments, which negatively impacted the Brazilian pharmaceutical retail market and, consequently, the growth of Hypera Pharma's sell-out in the period.

The Company's sell-out decreased 1.6% in 2Q20, mainly affected by the performance of April, a period in which the social distancing rules were stricter in the main regions of Brazil and the Company's medical representatives and merchandising teams were on collective vacation.

Since May, it was already possible to see the social distancing rules more flexible, which led to a gradual recovery in the number of medical appointments and to an increase in the flow of people at the points of sale. The combination of these factors, with the return of the medical representatives and merchandising teams from collective vacation, investments at the point of sales and digital marketing made by the Company, led to a gradual recovery of the sell-out performance, which grew 6.6% in June.

Similar and Generics business unit was 2Q20 main highlight, with the growth in sell-out driven mainly by generics and the similar brands **Doralgina**, **Histamin**, **Dropy D** and **Centrotabs**. This growth came mainly from medium retail chains and in regions away from large commercial centers, showing the robustness of Hypera Pharma's distribution system, capable of reaching 100% of the points of sale in Brazil.

In **Consumer Health**, the highlight once again was the segment of vitamins and supplements, boosted by the recent launched brands **Vitasay** and **Tamarine**, besides **Biotônico Fontoura** and **Maracugina** brands. It is important to mention that the anti-flu segment, in which the Company is the market leader, showed a significant drop in the period, mainly impacted by the social distancing rules implemented in the quarter, which is when the winter in Brazil begins and the relevance for this category sell-out is much greater.

In **Prescription Products**, performance was again benefited by the **Addera D3** brand, which increased its market share again and continues to benefit from recent studies that reinforces the importance of Vitamin D for the regulation of the immune system and the reduction of viral origin respiratory infections risks, as well as by the recent launches **Colflex** and **Ofolato**. On the other hand, the reduction in the number of medical appointments due to the Covid-19 pandemic impacted the sell-out of some relevant categories again, such as dermatology, pediatrics and orthopedics.

In this quarter, the Company maintained its costs and expenses management discipline with the objective of reducing the short-term negative impacts resulted from the Covid-19 pandemic, registering EBITDA margin from Continuing Operations expansion, both in comparison with 2Q19 and 1Q20.

The Company also kept throughout 2Q20 its main initiatives to preserve the complete well-being of its teams and the communities with which it relates, such as checking the temperature with infrared thermometers on its operating sites, home office for employees who are part of the risk group for Covid-19 and for the administrative and sales teams,

(1) Sell out PPP (Pharmacy Purchase Price), as per IQVIA, considers the drug stores and big retailers average purchase price



provision of telemedicine service, among others. In addition, Hypera Pharma donated ventilators and Covid-19 tests to the population of Anápolis – region where the Company has almost four thousand employees.

In 2Q20, the Company ended its exposure to the US Dollar related to the acquisition of selected Takeda brands by contracting operations with FX derivatives, and has already completed part of the issuance of the long-term debentures approved in 1Q20 to pay for this acquisition. **The Company also preserved its capital return strategy to shareholders by declaring Interest on Equity of R\$185.5 million, or R\$0.29 per share, an amount 15% higher than that declared in 2Q19.**

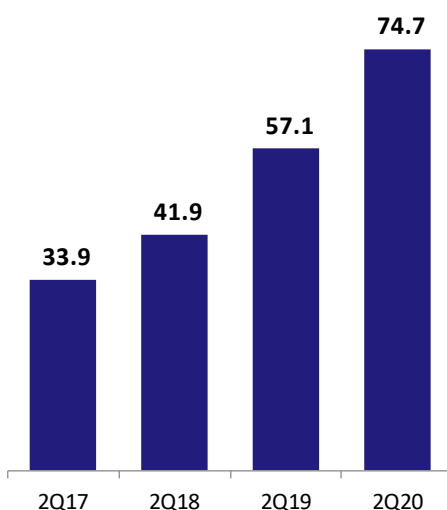
The Brazilian pharmaceutical retail market has proven once again that, besides having several growth opportunities in the most diverse segments, it is also solid and resilient. 2Q20 was significantly affected by the reduction in the number of medical appointments and the lower flow of people at the points of sale due to the Covid-19 pandemic in Brazil, and even so the pharmaceutical retail market grew year on year in the period.

With the recent social distancing rules becoming more flexible in the main regions of Brazil, the recovery in the number of medical appointments and in the flow of people at the points of sale, the pharmaceutical retail market should preserve its solid long-term fundamentals and continue to grow sustainably.

Despite the expectation of a gradual recovery of the pharmaceutical market for the next periods, **the Company establishes new guidances for 2020 of Net Revenue of around R\$4.0 billion and Net Income of Continuing Operations of around R\$1.3 billion**, mainly due to the negative impact of the Covid-19 pandemic in the sell-out growth in relevant categories in the first half of the year. These financial projections do not consider the result of the recent announced acquisition of Takeda brands, and already consider the results of the acquisition of Buscopan, which will be submitted to antitrust agency approval on July 30th, from September on.

Innovation & Launches

R&D Investments* (R\$ mm)



Total investments in research and development, including the amount capitalized as intangible assets, reached R\$74.7 million in 2Q20, or 7.1% of Net Revenue. The innovation index, corresponding to the percentage of Net Revenue from products launched in the last five years, reached 31%.

2Q20 was another important quarter for the Company, with some brand extensions of traditional brands. In Prescription Products, it is worth highlighting the launch of **Colflex Trio**, an extension of the **Colflex** brand that combines collagen and MSM for osteoarthritis treatment, pain and cartilage regeneration, in addition to **Gestamax Plus**, extension of the vitamin supplement brand **Gestamax** for gestation and lactation periods.

In Consumer Health, the main launch of the quarter was the brand extension of the traditional sweetener brand **Zero-Cal**, with the new presentation containing Eritritol.

Note: *It considers R&D expenses and the amount of capitalized as intangible assets. Excludes the Lei do Bem benefit and R&D amortization in the period. **20**



Earnings Discussion

Income Statement

The following table is a summary of Hypera Pharma's Income Statement:

Table 2

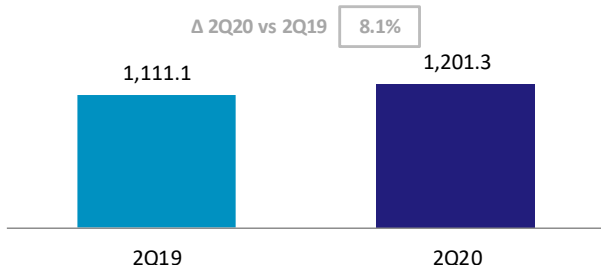
(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
Net Revenue	973.5	100.0%	1,050.5	100.0%	7.9%	1,357.0	100.0%	1,865.5	100.0%	37.5%
Gross Profit	665.1	68.3%	690.3	65.7%	3.8%	851.0	62.7%	1,233.3	66.1%	44.9%
Marketing Expenses	(220.9)	-22.7%	(187.2)	-17.8%	-15.3%	(380.5)	-28.0%	(369.7)	-19.8%	-2.8%
Selling Expenses	(137.4)	-14.1%	(140.6)	-13.4%	2.3%	(261.7)	-19.3%	(268.0)	-14.4%	2.4%
General and Administrative Expenses	(51.3)	-5.3%	(51.8)	-4.9%	0.9%	(103.3)	-7.6%	(101.6)	-5.4%	-1.7%
Other Operational Net Expenses	(6.8)	-0.7%	106.9	10.2%	-	515.1	38.0%	136.3	7.3%	-73.5%
Equity in Subsidiaries	3.6	0.4%	0.5	0.1%	-85.4%	3.2	0.2%	6.1	0.3%	92.1%
EBIT from Continuing Operations	252.3	25.9%	418.1	39.8%	65.7%	623.7	46.0%	636.4	34.1%	2.0%
Net Financial Expenses	3.7	0.4%	(15.7)	-1.5%	-	1.9	0.1%	(3.0)	-0.2%	-
Income Tax and CSLL	84.2	8.7%	(3.3)	-0.3%	-	45.4	3.3%	13.7	0.7%	-69.9%
Net Income (Loss) from Continuing Operations	340.2	34.9%	399.1	38.0%	17.3%	671.0	49.4%	647.1	34.7%	-3.6%
Net Income from Discontinued Operations	(3.3)	-0.3%	(2.7)	-0.3%	-18.0%	(12.9)	-0.9%	(12.5)	-0.7%	-3.3%
Net Income (Loss)	336.9	34.6%	396.4	37.7%	17.6%	658.1	48.5%	634.6	34.0%	-3.6%
EBITDA from Continuing Operations	282.8	29.1%	449.2	42.8%	58.9%	684.2	50.4%	697.9	37.4%	2.0%



Net Revenue

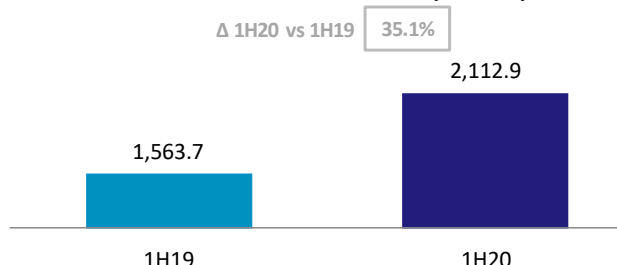
Graph 1

Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts (R\$ mm)



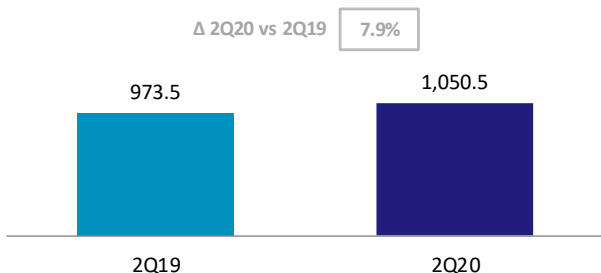
Graph 2

Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts (R\$ mm)



Graph 3

Net Revenue (R\$ mm)



Graph 4

Net Revenue (R\$ mm)

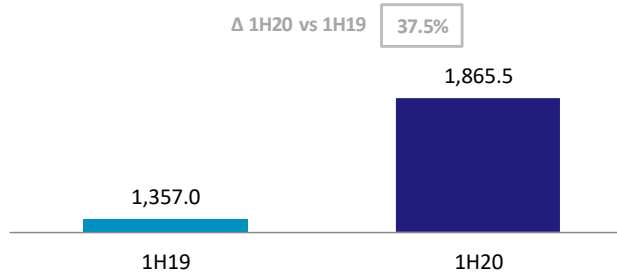


Table 3

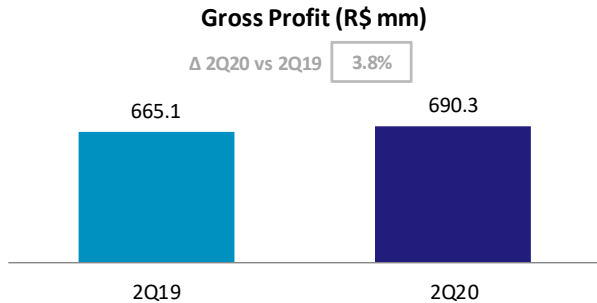
(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ %	1H19	1H20	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,111.1	1,201.3	8.1%	1,563.7	2,112.9	35.1%
Promotional Discounts	(66.4)	(67.2)	1.1%	(101.1)	(93.2)	-7.8%
Taxes	(71.2)	(83.7)	17.5%	(105.5)	(154.1)	46.1%
Net Revenue	973.5	1,050.5	7.9%	1,357.0	1,865.5	37.5%

Net Revenue grew 7.9% in 2Q20, when compared to the same period of the previous year, and totaled R\$1,050.5 million. The Net Revenue growth in the quarter was driven by the relevant the sell-out expansion at the end of 1Q20 in Consumer Health, which did not affect the 1Q20 Net Revenue, resulted from the rush of consumers to drugstores to purchase over-the-counter drugs shortly after the beginning of the social distancing rules due to the Covid-19 pandemic, and the recent growth acceleration of Similar and Generics sell-out.

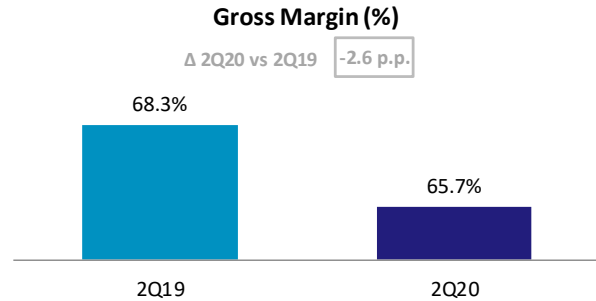


Gross Profit

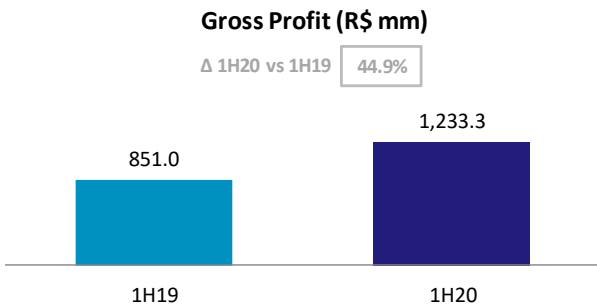
Graph 5



Graph 6



Graph 7



Graph 8

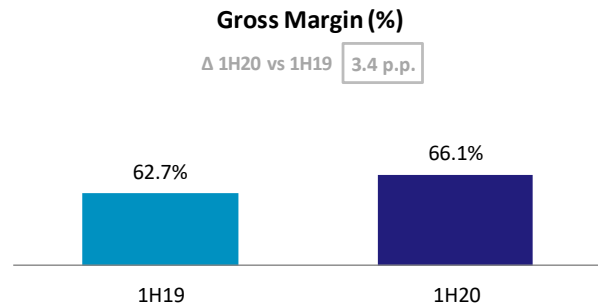
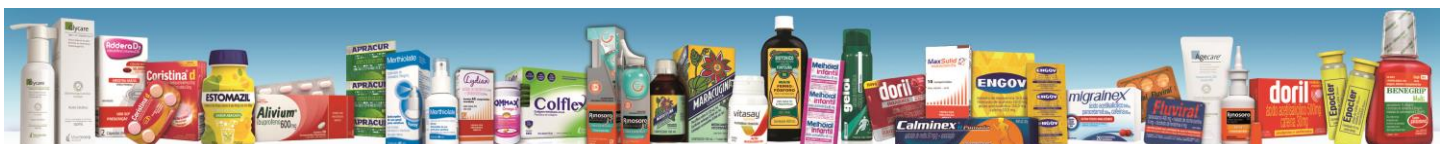


Table 4

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	Δ p.p.	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	665.1	68.3%	690.3	65.7%	3.8%	-2.6 p.p.	851.0	62.7%	1,233.3	66.1%	44.9%	3.4 p.p.

Gross Profit reached R\$690.3 million in the quarter, an increase of 3.8% over 2Q19, with a Gross Margin of 65.7%. The reduction in the Gross Margin compared to 2Q19 is mainly due to the devaluation of the Real against the Dollar in the period, which negatively impacted the Gross Margin by 1.3 percentage points.



Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(220.9)	-22.7%	(187.2)	-17.8%	-15.3%	(380.5)	-28.0%	(369.7)	-19.8%	-2.8%
Advertisement and Consumer Promotion	(86.2)	-8.9%	(72.0)	-6.9%	-16.4%	(134.5)	-9.9%	(114.7)	-6.1%	-14.8%
Trade Deals	(21.6)	-2.2%	(24.1)	-2.3%	11.7%	(33.4)	-2.5%	(44.6)	-2.4%	33.7%
Medical Visits, Promotions and Others	(113.0)	-11.6%	(91.0)	-8.7%	-19.5%	(212.6)	-15.7%	(210.4)	-11.3%	-1.0%

Marketing Expenses represented 17.8% of Net Revenue in 2Q20 and totaled R\$187.2 million, a reduction of 15.3% over the same period of the previous year, mainly due to the decrease in expenses with Medical Visits, Promotions and Others and Advertisement and Consumer Promotion, which were impacted by the Covid-19 pandemic. The reduction in these expenses mainly reflected the collective vacations of the medical representatives teams in April, the lower amount of samples and lower number of events with doctors and business trips.

Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
Selling Expenses	(137.4)	-14.1%	(140.6)	-13.4%	2.3%	(261.7)	-19.3%	(268.0)	-14.4%	2.4%
Commercial Expenses	(81.8)	-8.4%	(74.6)	-7.1%	-8.8%	(160.8)	-11.8%	(148.7)	-8.0%	-7.5%
Freight and Logistics Expenses	(24.1)	-2.5%	(27.8)	-2.6%	15.6%	(40.6)	-3.0%	(49.1)	-2.6%	21.0%
Research & Development	(31.6)	-3.2%	(38.2)	-3.6%	21.0%	(60.3)	-4.4%	(70.2)	-3.8%	16.3%

Selling Expenses grew 2.3% in 2Q20, when compared to 2Q19, mainly reflecting the growth in Research & Development Expenses. In the quarter, total investments in R&D, including the amount capitalized as intangible assets, reached 7.1% of Net Revenue, reinforcing the Company's commitment to innovation and sustainable growth, also during the Covid-19 pandemic.

General and Administrative Expenses & Other Operating Revenues / Expenses, Net

Table 7

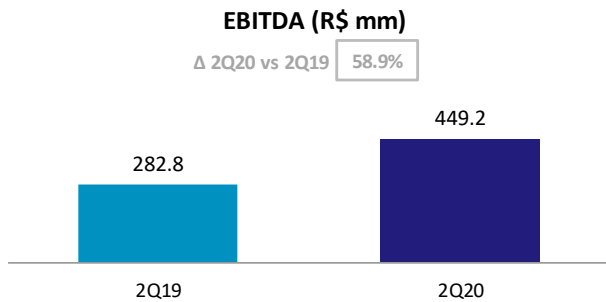
(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(51.3)	-5.3%	(51.8)	-4.9%	0.9%	(103.3)	-7.6%	(101.6)	-5.4%	-1.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(6.8)	-0.7%	106.9	10.2%	-	515.1	38.0%	136.3	7.3%	-73.5%

G&A Expenses represented 4.9% of Net Revenue in 2Q20, compared to 5.3% in 2Q19, mainly due to the Company's recent initiatives to gain administrative efficiency in its operations. Other Operating Revenues were R\$106.9 million, mainly impacted by the payment agreement in which the main co-controlling shareholder will pay to the Company the undue payments identified in the Independent Committee investigation.

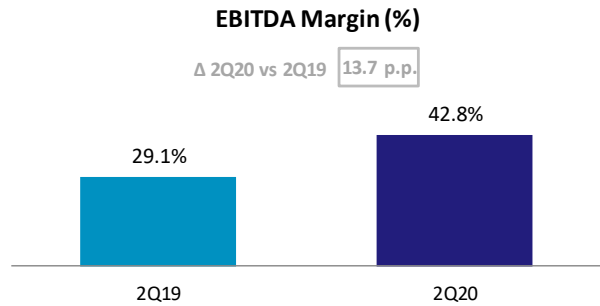


EBITDA from Continuing Operations

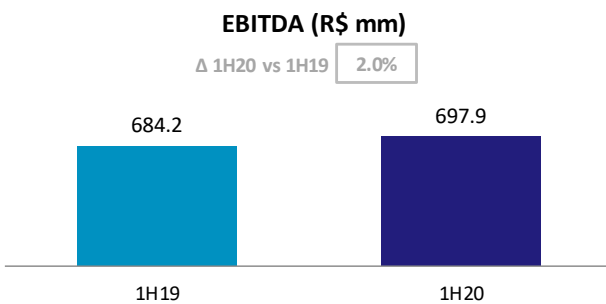
Graph 9



Graph 10



Graph 11



Graph 12

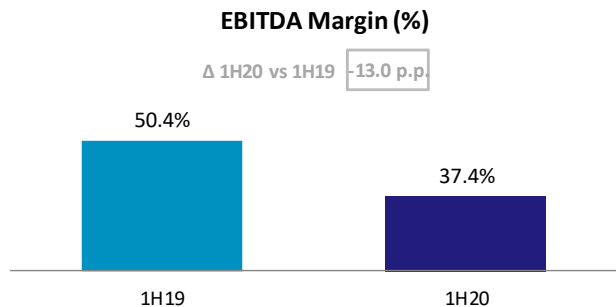


Table 8 – EBITDA from Continuing Operations Reconciliation

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
EBITDA from Continuing Operations	282.8	29.1%	449.2	42.8%	58.9%	684.2	50.4%	697.9	37.4%	2.0%

EBITDA from Continuing Operations was R\$449.2 million in 2Q20, with margin of 42.8%. This EBITDA margin from Continuing Operations performance is mainly due to the reduction of Marketing Expenses as a percentage of Net Revenue and by the R\$106.9 million balance in Other Operating Revenues.



Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ R\$	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ R\$
Financial Result	3.7	0.4%	(15.7)	-1.5%	(19.4)	1.9	0.1%	(3.0)	-0.2%	(4.9)
Net Interest Expenses	14.8	1.5%	(8.3)	-0.8%	(23.2)	22.6	1.7%	9.6	0.5%	(13.0)
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(1.6)	-0.2%	(0.2)	0.0%	1.5	(2.7)	-0.2%	6.1	0.3%	8.8
Other	(9.5)	-1.0%	(7.2)	-0.7%	2.3	(18.0)	-1.3%	(18.7)	-1.0%	(0.7)

The Financial Result was negative in R\$15.7 million in 2Q20, compared to a positive result of R\$3.7 million in 2Q19. This variation is mainly due to the increase in interest expenses due to the higher Company's gross debt, resulting from the issuance of debentures for the payment of the portfolio to be acquired from Takeda and Buscopan, as well as the hiring of loans to reinforce the Company's cash position on a preventive basis in view of the Covid-19 pandemic.

Net Income

Table 10

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ %	1H19	1H20	Δ %
EBIT from Continuing Operations	252.3	418.1	65.7%	623.7	636.4	2.0%
(-) Net Financial Expenses	3.7	(15.7)	-	1.9	(3.0)	-
(-) Income Tax and Social Contribution	84.2	(3.3)	-	45.4	13.7	-69.9%
Net Income from Continuing Operations	340.2	399.1	17.3%	671.0	647.1	-3.6%
(+) Net Income from Discontinued Operations	(3.3)	(2.7)	-18.0%	(12.9)	(12.5)	-3.3%
Net Income	336.9	396.4	17.6%	658.1	634.6	-3.6%
EPS	0.53	0.63	17.7%	1.04	1.01	-3.4%
EPS from Continuing Operations	0.54	0.63	17.3%	1.06	1.03	-3.4%

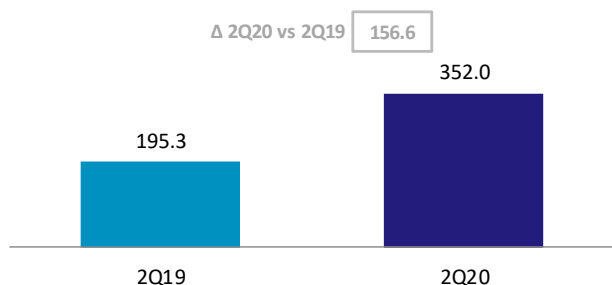
Net Income totaled R\$396.4 million in 2Q20, an increase of 17.6% over 2Q19, mainly benefiting from the EBIT from Continuing Operations growth.



Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

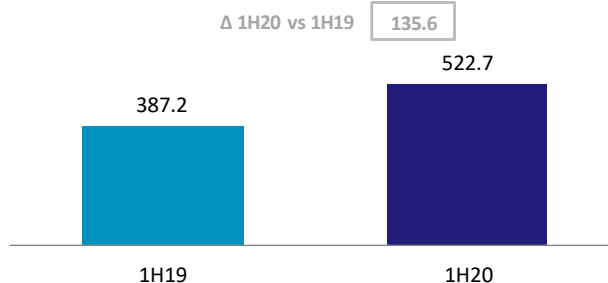
Graph 13

Cash Flow from Operations (R\$ mm)



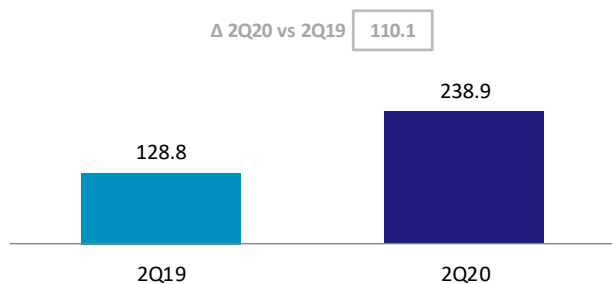
Graph 14

Cash Flow from Operations (R\$ mm)



Graph 15

Free Cash Flow (R\$ mm)



Graph 16

Free Cash Flow (R\$ mm)

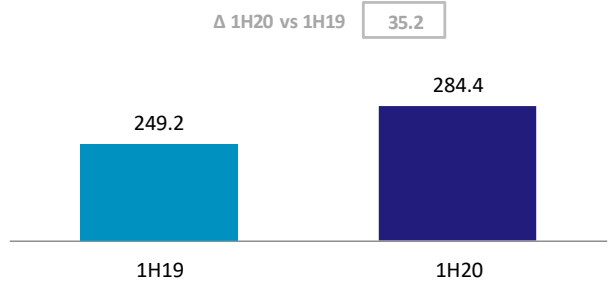


Table 11

(R\$ million)	2Q19	2Q20	1H19	1H20
Cash Flow from Operations	195.3	352.0	387.2	522.7
Purchase of Property, Plant and Equipment	(41.3)	(72.4)	(89.8)	(165.2)
Purchase of Intangible Assets	(25.5)	(41.3)	(49.0)	(74.4)
Sale of Property, Plant and Equipment	0.3	0.6	0.8	1.1
(-) Free Cash Flow	128.8	238.9	249.2	284.4

Cash Flow from Operations was R\$352.0 million in 2Q20, an increase of R\$156.7 million over 2Q19, and mainly reflected the growth of the operating result in the quarter. Free Cash Flow increased R\$110.1 million, as a result of the additional investments in the Anápolis plant expansion and in Research & Development.



Net Cash

Table 12

(R\$ million)	2Q20
Loans and Financing	(4,812.4)
Notes Payable	(27.5)
Gross Debt	(4,839.9)
Cash and Cash Equivalents	5,183.9
Net Cash / (Debt)	344.0
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	25.8
Net Cash / (Debt) After Hedge	369.8

Net Cash position was R\$369.8 million in 2Q20, compared to R\$240.8 million in 1Q20, and was mainly benefited by the Free Cash Flow of the period. In this quarter, the Company completed part of the issuance of the long-term debentures approved in 1Q20 to pay for the acquisition of Takeda, which contributed with R\$2,485 million to the increase in its cash position and gross debt.



Investor Relations Agenda

Earnings Conference Call

	Portuguese	English
Date:	July 27, 2020	July 27, 2020
Time:	11:00 (Brasília) 10:00 (New York)	11:00 (Brasília) 10:00 (New York)
Phone:	+55 (11) 2188-0155	+1 (646) 843-6054
Code:	Hypera	Hypera
Webcast:	Click here	Click here
Replay:	+55 (11) 2188-0400	+55 (11) 2188-0400
Replay Code:	Hypera	Hypera

Contact Information

Phone: +55 (11) 3627-4206
 Email: ir@hypera.com.br
 Website: www.hypera.com.br/ir



Disclaimer

This release contains forward-looking statements that are exclusively related to the prospects of the business, its operating and financial results, and prospects for growth. These data are merely projections and, as such, based exclusively on our management's expectations for the future of the business and its continued access to capital to fund its business plan. These forward-looking statements substantially depend on changing market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the Brazilian economy and the industry, among other factors, as well as the risks shown in our filed disclosure documents, and are therefore subject to change without prior notice.

Additional unaudited information herein reflects management's interpretation of information taken from its financial information and their respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the sole purpose of a more detailed and specific analysis of our results. Therefore, these additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who should carry out their own analysis and draw their own conclusions from the results reported herein. No data or interpretative analysis provided by our management should be treated as a guarantee of future performance or results and are merely illustrative of our directors' vision of our results.

Our management is not responsible for compliance or accuracy of the management financial data discussed in this report, which must be considered as for informational purposes only, and should not override the analysis of our audited consolidated financial statements or our reviewed quarterly information for purposes of a decision to invest in our stock, or for any other purpose.



Consolidated Income Statement (R\$ thousand)

Table 13

	2Q19	2Q20	1H19	1H20
Net Revenue	973,457	1,050,494	1,357,035	1,865,526
Cost of Goods Sold	(308,332)	(360,243)	(506,043)	(632,217)
Gross Profit	665,125	690,251	850,992	1,233,309
Selling and Marketing Expenses	(358,316)	(327,793)	(642,207)	(637,726)
General and Administrative Expenses	(51,305)	(51,765)	(103,314)	(101,600)
Other Operating Income (Expenses)	(6,830)	106,861	515,072	136,330
Equity in Subsidiaries	3,611	527	3,178	6,104
Operating Income Before Equity Income and Financial Result	252,285	418,081	623,721	636,417
Net Financial Expenses	3,679	(15,719)	1,876	(3,003)
Financial Expenses	(21,198)	(61,741)	(42,045)	(88,206)
Financial Income	24,877	46,022	43,921	85,203
Profit Before Income Tax and Social Contribution	255,964	402,362	625,597	633,414
Income Tax and Social Contribution	84,241	(3,275)	45,413	13,664
Net Income from Continuing Operations	340,205	399,087	671,010	647,078
Net Income from Discontinued Operations	(3,260)	(2,674)	(12,883)	(12,456)
Income for the Period	336,945	396,413	658,127	634,622
Earnings per Share – R\$	0.53	0.63	1.04	1.01



Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

Table 14

Assets	31/12/2019	30/06/2020	Liabilities and Shareholders' Equity	31/12/2019	30/06/2020
Current Assets	4,737,327	8,083,381	Current Liabilities	1,585,308	2,063,522
Cash and Cash Equivalents	2,246,436	5,183,901	Suppliers	333,829	229,612
Accounts Receivables	1,313,671	1,412,586	Suppliers' Assignment of Receivables	124,019	326,168
Inventories	664,643	802,392	Loans and Financing	108,622	649,198
Recoverable Taxes	300,826	260,350	Salaries Payable	205,996	220,402
Financial Derivatives	1,409	174,483	Income Tax and Social Contribution	337	7,325
Other Assets	206,966	249,503	Taxes Payable	47,857	63,324
Dividends and IOC receivables	2,261	0	Accounts Payable	135,710	168,433
Assets Held for Sale	1,115	166	Dividends and IOC Payable	612,143	347,072
			Notes Payable	7,802	27,477
			Financial Derivatives	3,820	17,790
			Liabilities Held for Sale	5,173	6,721
Non-Current Assets	7,182,148	7,555,266	Non-Current Liabilities	1,624,067	4,519,921
Long Term Assets	909,728	1,067,613	Loans and Financing	1,293,983	4,163,245
Deferred Income Tax and Social Contribution	26,551	36,593	Deferred Income Tax and Social Contribution	92,543	109,315
Recoverable Taxes	662,183	667,879	Taxes Payable	8,360	8,021
Other Assets	220,994	337,296	Accounts Payable	29,841	38,753
Financial Derivatives	0	25,845	Provisions for Contingencies	191,763	200,587
			Financial Derivatives	7,577	0
Investments	6,272,420	6,487,653	Shareholders' Equity	8,710,100	9,055,204
Investments	19,123	27,489	Capital	4,448,817	4,448,817
Investment Properties	150,240	155,586	Capital Reserve	1,270,401	1,262,914
Property, Plants and Equipments	1,167,946	1,288,149	Equity Valuation Adjustments	(254,994)	(194,267)
Intangible Assets	4,935,111	5,016,429	Profit Reserves	3,280,079	3,280,079
			Treasury Stock	(34,203)	(5,967)
			Income for the Period	0	263,628
Total Assets	11,919,475	15,638,647	Total Liabilities and Shareholders' Equity	11,919,475	15,638,647



Consolidated Cash Flow Statement (R\$ thousand)

Table 15

	2Q19	2Q20	1H19	1H20
Cash Flows from Operating Activities				
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	252,193	399,025	607,274	616,702
Depreciation and Amortization	30,512	31,146	60,452	61,473
Asset Impairment	2,728	40,019	2,728	41,114
Gain on Permanent Asset Disposals	2,054	(755)	17,548	10,264
Equity Method	(3,954)	(451)	(4,039)	(5,055)
Foreign Exchange (Gains) Losses	1,642	(6,115)	2,655	(29,153)
Net Interest and Related Revenue/Expenses	(5,321)	21,835	(4,531)	32,157
Expenses Related to Share Based Remuneration	6,046	5,386	9,006	9,516
Provisions	27,606	6,475	52,652	5,422
Adjusted Results	313,506	496,565	743,745	742,440
Decrease (Increase) in Assets	(131,390)	(378,416)	(289,430)	(311,973)
Trade Accounts Receivable	(147,943)	(226,239)	330,549	(75,259)
Inventories	(15,750)	(127,102)	(90,306)	(180,221)
Recoverable Taxes	14,528	53,058	(514,393)	58,455
Judicial Deposits and Others	64	8,963	(3,016)	10,393
Other Accounts Receivable	17,711	(87,096)	(12,264)	(125,341)
Increase (Decrease) in Liabilities	13,230	233,815	(67,151)	92,270
Suppliers	40,852	40,451	(5,341)	(139,822)
Suppliers' Assignment of Receivables	(13,245)	112,884	(28,624)	198,348
Financial Derivatives	1,255	26,777	3,118	35,208
Income Tax and Social Contribution Paid	(4,071)	(3,320)	(6,312)	(3,930)
Taxes Payable	1,996	(5,333)	(178)	13,048
Salaries and Payroll Charges	615	66,865	16,452	14,404
Accounts Payable	(3,083)	27,528	(24,597)	23,500
Operations Interest Paid	(1,313)	(26,243)	(8,633)	(38,459)
Other Accounts Payable	(9,776)	(5,794)	(13,036)	(10,027)
Net Cash Provided by Operating Activities	195,346	351,964	387,164	522,737
Cash flows from Investing Activities				
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	(1,000)	0	(1,000)	(100)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0	(32,500)	0	(45,500)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(41,308)	(72,367)	(89,765)	(165,152)
Intangible Assets	(25,540)	(41,298)	(48,978)	(74,365)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	312	600	763	1,147
Interest and Others	12,789	26,191	24,820	39,295
Investment Hedge	0	0	0	(2,155)
Net Cash Used in Investing Activities	(54,747)	(119,374)	(114,160)	(246,830)
Cash Flows from Financing Activities				
Borrowings	0	2,785,000	0	3,380,000
Treasury Stock Purchase / Sale	(42,008)	340	(42,008)	11,234
Repayment of Loans - Principal	(32,415)	(18,292)	(54,973)	(41,117)
Repayment of Loans - Interest	(6,642)	(45,408)	(13,552)	(52,494)
Dividends and IOC Paid	(21,476)	(23,922)	(581,751)	(636,065)
Net Cash Used in Financing Activities	(102,541)	2,697,718	(692,284)	2,661,558
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	38,058	2,930,308	(419,280)	2,937,465
Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net				
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	1,189,531	2,253,593	1,646,869	2,246,436
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,227,589	5,183,901	1,227,589	5,183,901
Change in Cash and Cash Equivalent	38,058	2,930,308	(419,280)	2,937,465



Other Information

Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 16

(Days)	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	1Q20	(R\$ million)	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	1Q20
Receivables ⁽¹⁾	95	99	114	117	110	Receivables	1,133	1,234	1,314	1,186	1,413
Inventories ⁽²⁾	191	183	159	231	200	Inventories	655	667	665	697	802
Payables ⁽²⁾⁽³⁾	(92)	(110)	(110)	(133)	(139)	Payables ⁽³⁾	(316)	(399)	(458)	(403)	(556)
Cash Conversion Cycle	194	173	164	214	172	Working Capital	1,472	1,502	1,520	1,480	1,659
						% of Annualized Net Revenue ⁽⁴⁾	38%	37%	41%	45%	39%

(5) Calculated based on Continuing Operations Gross Revenue, Net of Discounts

(6) Calculated based on Continuing Operations COGS

(7) Includes Suppliers' Assignment of Receivables

(8) Annualized last quarter Net Revenue

Tax Credits to offset Income Tax payment

- i) Federal Recoverable Taxes: R\$786.2 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);
- ii) Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward: R\$1.558,4 million (please refer to Explanatory Note 23(a) of the Financial Statements).

Reconciliation of Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations

Table 17

(R\$ million)	2Q19	% NR	2Q20	% NR	Δ %	1H19	% NR	1H20	% NR	Δ %
Net Income	336.9	34.6%	396.4	37.7%	17.6%	658.1	48.5%	634.6	34.0%	-3.6%
(+) Income Tax and CSLL	(84.8)	-8.7%	2.6	0.2%	-	(50.9)	-3.7%	(17.9)	-1.0%	-64.8%
(+) Net Interest Expenses	(3.7)	-0.4%	15.7	1.5%	-	(1.9)	-0.1%	3.0	0.2%	-
(+) Depreciations / Amortizations	30.5	3.1%	31.1	3.0%	2.1%	60.5	4.5%	61.5	3.3%	1.7%
EBITDA	279.0	28.7%	445.9	42.4%	59.8%	665.8	49.1%	681.2	36.5%	2.3%
(-) EBITDA from Discontinued Operations	3.8	0.4%	3.3	0.3%	-11.5%	18.3	1.4%	16.7	0.9%	-8.8%
Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)	282.8	29.1%	449.2	42.8%	58.9%	684.2	50.4%	698.0	37.4%	2.0%

EBITDA is a non-accounting measure prepared by the Company and it is calculated based on net income, added by income taxes, financial expenses net of financial income, depreciation and amortization. The Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations, represents the EBITDA, excluding the effects related to discontinued operations that affected the Company's EBITDA. The Company uses Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations, as a non-accounting measure, in order to present its performance in a way that better translates the operating cash generation potential of its business.

