

## Hypera Pharma reporta crescimento de 43,5% de Receita Líquida no 2T21, com expansão de 31,8% do EBITDA das Operações Continuadas

**São Paulo, 23 de julho de 2021 – A Hypera S.A. (“Hypera Pharma” ou “Companhia”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY)** anuncia seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2021. 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 do 2T21

- **Receita Líquida de R\$1.507,4 milhões no trimestre, com crescimento de 43,5% sobre o 2T20**
- **EBITDA das Operações Continuadas de R\$591,9 milhões, ou 31,8% superior ao mesmo período do ano anterior**
- **Lucro Líquido das Operações Continuadas de R\$479,4 milhões, com crescimento de 20,1% sobre o 2T20**
- **Crescimento orgânico de sell-out de 23,3%<sup>1</sup> no 2T21, ou 1,1 p.p. superior ao crescimento do mercado<sup>2</sup>**
- **Declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$194,8 milhões no 2T21, ou 5% superior ao declarado no 2T20**
- **Aquisição de um portfólio de 12 medicamentos da Sanofi**
- **Aquisição da Bioage, marca líder no mercado de estética brasileiro**

**Tabela 1**

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	1.201,3	114,4%	1.725,7	114,5%	43,7%	2.112,9	113,3%	3.057,2	114,2%	44,7%
Receita Líquida	1.050,5	100,0%	1.507,4	100,0%	43,5%	1.865,5	100,0%	2.678,2	100,0%	43,6%
Lucro Bruto	690,3	65,7%	987,7	65,5%	43,1%	1.233,3	66,1%	1.740,5	65,0%	41,1%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(154,2)	-14,7%	(182,0)	-12,1%	18,0%	(299,4)	-16,0%	(348,8)	-13,0%	16,5%
Marketing	(187,2)	-17,8%	(298,3)	-19,8%	59,4%	(369,7)	-19,8%	(513,0)	-19,2%	38,8%
EBITDA das Operações Continuadas	449,2	42,8%	591,9	39,3%	31,8%	697,9	37,4%	953,8	35,6%	36,7%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	399,1	38,0%	479,4	31,8%	20,1%	647,1	34,7%	787,1	29,4%	21,6%
Lucro Líquido	396,4	37,7%	470,6	31,2%	18,7%	634,6	34,0%	775,7	29,0%	22,2%
Fluxo de Caixa Operacional	352,0	33,5%	407,1	27,0%	15,7%	522,7	28,0%	558,2	20,8%	6,8%

**TELECONFERÊNCIA – PORTUGUÊS: 26/07/2021, 11h00 (Brasília)**

**Webcast: [clique aqui](#) / Telefone: +55 11 3181-8565 (acesso – Hypera)**

**Reply: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso – 5476238#) ou no website [ri.hypera.com.br](http://ri.hypera.com.br)**

**TELECONFERÊNCIA – INGLÊS: (Tradução Simultânea): 26/07/2021, 11h00 (Brasília)**

**Webcast: [clique aqui](#) / Telefone: US Toll Free +1 412 717-9627 | Internacional +1 412 717-9627 (acesso – Hypera)**

**Reply: +55 (11) 3193-1012 (acesso – 8440138#) ou no website [ri.hypera.com.br](http://ri.hypera.com.br)**

**Contatos de RI**

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

[ri@hypera.com.br](mailto:ri@hypera.com.br)

## Contexto Operacional

**A Receita Líquida da Hypera Pharma cresceu 43,5% no 2T21 e alcançou R\$1.507,4 milhões.** Esse crescimento foi impulsionado principalmente: (i) pela contribuição para a Receita Líquida do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, e (ii) pelo crescimento orgânico de 23,3% do sell-out<sup>1</sup>, ou 1,1% ponto percentual superior ao crescimento do mercado<sup>2</sup>. **O crescimento orgânico do sell-out foi superior ao crescimento do mercado pelo 3º trimestre consecutivo, é resultado das iniciativas da Companhia para impulsionar seu crescimento sustentável de longo prazo, com destaque para a aceleração do ritmo de lançamentos nos últimos anos, o aumento da capacidade de produção e os investimentos em suas marcas líderes.**

**Produtos de Prescrição foi o destaque do trimestre, com crescimento de sell-out superior ao crescimento do mercado mais uma vez.** Esse desempenho foi beneficiado pelo crescimento em medicamentos crônicos, segmento em que a Companhia vem reforçando sua participação nos últimos anos com diversos lançamentos relevantes, em dermatologia e em Vitamina D, com sua marca líder Addera D-3.

Em *Consumer Health*, os principais destaques foram o crescimento no segmento Gastrointestinal, com as marcas **Engov, Eprocler, Tamarine e Gastrol**, e Vitaminas, Suplementos e Nutricionais, segmento que vem crescendo em ritmo superior à média do crescimento de *Consumer Health* nos últimos anos e que teve forte aceleração desde o início da pandemia de Covid-19. **O desempenho nesses segmentos contribuiu para o ganho de participação de mercado da Hypera Pharma em Consumer Health no 2T.**

Em Similares e Genéricos, o crescimento foi impulsionado: (i) pela robusta plataforma de distribuição da Companhia; (ii) pelas iniciativas para aumento da visibilidade da marca Neo Química; (iii) pela expansão da capacidade de produção; e (iv) pela aceleração no ritmo de lançamentos, que vem contribuindo para o aumento da cobertura de moléculas de genéricos pela Companhia no varejo farmacêutico brasileiro.

**O crescimento do sell-out orgânico e as sinergias operacionais de integração do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan contribuíram para que a Companhia expandisse a Margem EBITDA das Operações Continuadas, quando excluídas Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, para 34,1%, e alcançasse geração livre de caixa de R\$444,9 milhões no 2T21. Além disso, a Hypera Pharma declarou Juros Sobre Capital Próprio de R\$194,8 milhões (R\$0,31/ação), um crescimento de 5% sobre o montante declarado no 2T20.**

**A Companhia reforçará seu portfólio de produtos com duas importantes aquisições:** (i) a de 12 produtos da Sanofi, que compreendem marcas icônicas de *Consumer Health* como o analgésico **AAS**, o fitoterápico **Naturetti** e o antisséptico **Cepacol**, além dos medicamentos de prescrição **Buclina**, para estímulo do apetite, **Hidental**, indicado para tratamento de epilepsia, entre outras; e (ii) a da **Bioage**, empresa líder no mercado de estética brasileiro, que desenvolve e comercializa a maior e mais completa linha de dermocosméticos de alta performance para uso profissional e *home care* do Brasil. **Com a conclusão dessas aquisições, a Hypera Pharma reforçará seu irreplicável portfólio de marcas líderes do varejo farmacêutico brasileiro e fortalecerá sua liderança em Consumer Health e sua atuação nos segmentos de Dermatologia, Sistema Nervoso Central e Gastrointestinal.**

A Hypera Pharma continua investindo em seu crescimento sustentável para fortalecer cada vez mais sua participação no mercado farmacêutico brasileiro, sem perder de vista seu compromisso com a rentabilidade do negócio, a remuneração de seus acionistas e o bem-estar de seus *stakeholders*.

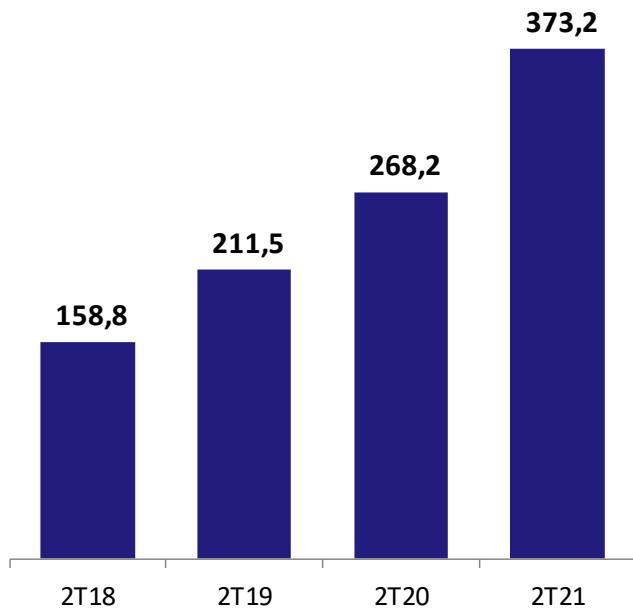
**No 2T21, a Companhia foi novamente certificada pela Great Place to Work como sendo um excelente lugar para se trabalhar no Brasil e recebeu o selo do WOB – Women on Board, iniciativa apoiada pela ONU Mulheres, pela representatividade de mulheres em seu Conselho de Administração.** Além disso, a Hypera Pharma publicou seu Relatório Anual 2020, o primeiro seguindo as diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI), com estudo de materialidade e alinhado aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU, que trouxe informações sobre os principais destaques e iniciativas nos âmbitos ambiental, social e de governança corporativa para potencializar sua geração de valor para que a Hypera Pharma siga conectando propósitos para que as pessoas vivam mais e melhor.

**O desempenho apresentando no 1S21, a força e a resiliência do portfólio de marcas líderes da Companhia e a contribuição dos lançamentos e do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan reforçam a confiança da Hypera Pharma no atingimento das metas e projeções financeiras estipuladas para 2021.**

Nota: (1) Sell-out PPP 2T21 (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes. Não considera o sell-out da família Buscopan e das marcas adquiridas da Takeda; (2) Conforme informado pelo IQVIA, exclui o segmento de fórmulas infantis

## Inovação e Lançamentos

**Investimentos em P&D nos últimos 12 meses<sup>1</sup>**  
(R\$ mm)



Os investimentos totais em P&D, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, foram de R\$373,2 milhões nos últimos 12 meses, ou 39,2% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.

O Índice de Inovação, correspondente ao percentual da Receita Líquida proveniente de produtos lançados nos últimos cinco anos, foi de 25% no 2T21, ante 31% no 2T20. Quando excluído o portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, o índice de inovação alcançou 33% no 2T21.

A Companhia lançou produtos importantes nesse trimestre para fortalecer sua liderança em *Consumer Health*, como o **Blumel**, linha de produtos naturais para tratamento e prevenção da gripe que inclui xarope expectorante, descongestionante nasal e suplemento alimentar para auxiliar o sistema imune, o **Benegrip Imuno Energy** e **Benegrip Imuno Complex**, extensões de linha da marca líder Benegrip para o segmento de vitaminas.

Em Produtos de Prescrição, os destaques são o spray nasal **Amome**, para o tratamento dos sintomas de rinite alérgica, o **Crystalvisc**, para tratamento de dores associadas a

osteoporose, e as extensões de linha da marca **Ofolato** e das marcas de dermocosméticos **Blancy**, **Glycare** e **Reviline**.

Em Similares e Genéricos, os principais lançamentos foram a dipirona monoidratada **Mirador**, e os genéricos **Pregabalina**, para o tratamento da epilepsia, e **Celecoxibe**, para tratamento da osteoartrite e artrite reumatoide.



Nota: (1) Considera as despesas com P&D e o montante capitalizado como ativo intangível e desconsidera o efeito da Lei do Bem e as amortizações de P&D

## Comentário de Desempenho

### Demonstração do Resultado

Segue abaixo resumo da Demonstração do Resultado da Hypera Pharma:

**Tabela 2**

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.050,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.507,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>43,5%</b>	<b>1.865,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.678,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>43,6%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>690,3</b>	<b>65,7%</b>	<b>987,7</b>	<b>65,5%</b>	<b>43,1%</b>	<b>1.233,3</b>	<b>66,1%</b>	<b>1.740,5</b>	<b>65,0%</b>	<b>41,1%</b>
Despesas com Marketing	(187,2)	-17,8%	(298,3)	-19,8%	59,4%	(369,7)	-19,8%	(513,0)	-19,2%	38,8%
Despesas com Vendas	(140,6)	-13,4%	(151,7)	-10,1%	7,9%	(268,0)	-14,4%	(303,1)	-11,3%	13,1%
Desp. Gerais e Administrativas	(51,8)	-4,9%	(59,2)	-3,9%	14,4%	(101,6)	-5,4%	(115,1)	-4,3%	13,3%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	106,9	10,2%	77,2	5,1%	-27,8%	136,3	7,3%	77,7	2,9%	-43,0%
Equivalência Patrimonial	0,5	0,1%	3,7	0,2%	603,4%	6,1	0,3%	3,2	0,1%	-47,9%
<b>EBIT Operações Continuadas</b>	<b>418,1</b>	<b>39,8%</b>	<b>559,3</b>	<b>37,1%</b>	<b>33,8%</b>	<b>636,4</b>	<b>34,1%</b>	<b>890,2</b>	<b>33,2%</b>	<b>39,9%</b>
Despesas Financeiras Líquidas	(15,7)	-1,5%	(71,9)	-4,8%	357,7%	(3,0)	-0,2%	(113,3)	-4,2%	3671,6%
Imposto de Renda e CSLL	(3,3)	-0,3%	(8,0)	-0,5%	143,4%	13,7	0,7%	10,2	0,4%	-25,7%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	399,1	38,0%	479,4	31,8%	20,1%	647,1	34,7%	787,1	29,4%	21,6%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(2,7)	-0,3%	(8,8)	-0,6%	230,4%	(12,5)	-0,7%	(11,4)	-0,4%	-8,7%
Lucro Líquido	396,4	37,7%	470,6	31,2%	18,7%	634,6	34,0%	775,7	29,0%	22,2%
<b>EBITDA das Operações Continuadas</b>	<b>449,2</b>	<b>42,8%</b>	<b>591,9</b>	<b>39,3%</b>	<b>31,8%</b>	<b>697,9</b>	<b>37,4%</b>	<b>953,8</b>	<b>35,6%</b>	<b>36,7%</b>

## Receita Líquida

Gráfico 1

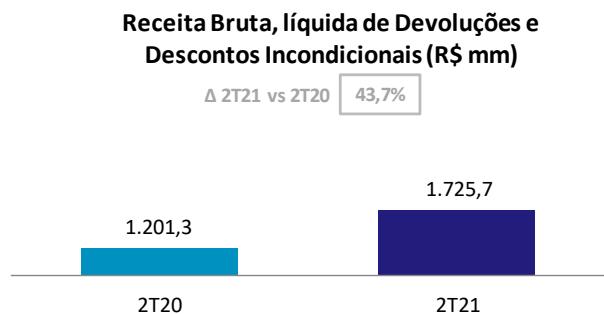


Gráfico 2

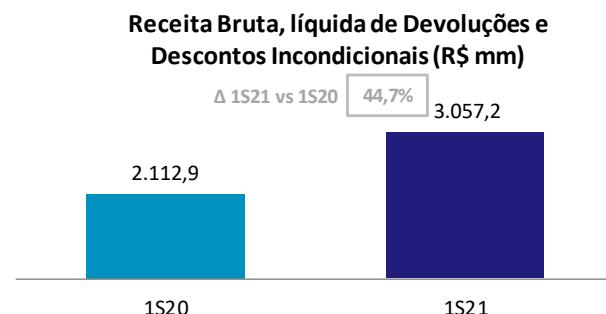


Gráfico 3

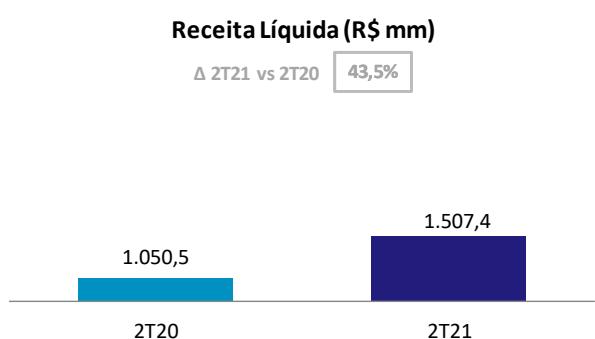


Gráfico 4

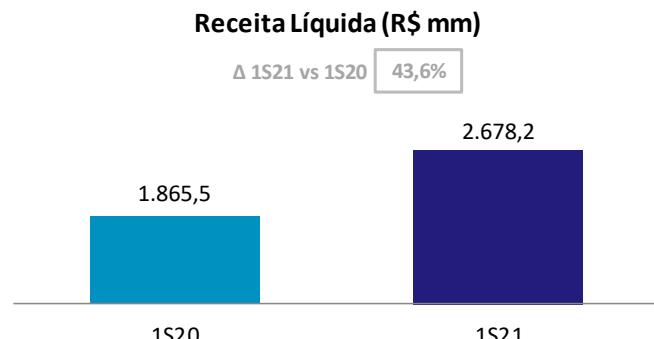


Tabela 3

(R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ %	1S20	1S21	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	1.201,3	1.725,7	43,7%	2.112,9	3.057,2	44,7%
Descontos Promocionais	(67,2)	(99,2)	47,7%	(93,2)	(161,8)	73,5%
Impostos	(83,7)	(119,2)	42,4%	(154,1)	(217,2)	40,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.050,5</b>	<b>1.507,4</b>	<b>43,5%</b>	<b>1.865,5</b>	<b>2.678,2</b>	<b>43,6%</b>

No 2T21, o crescimento da Receita Líquida foi de 43,5% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$1.507,4 milhões. Esse crescimento é resultado principalmente: (i) da contribuição para a Receita Líquida do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan; e (ii) do crescimento do sell-out no período, que foi principalmente impulsionado pelo crescimento em Produtos de Prescrição, Genéricos e Similares, e Vitaminas, Suplementos, Gastrointestinal e Nutricionais em *Consumer Health*.

**Quando excluída a contribuição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, o crescimento da Receita Líquida alcançou 10,0%.**

## Lucro Bruto

Gráfico 5

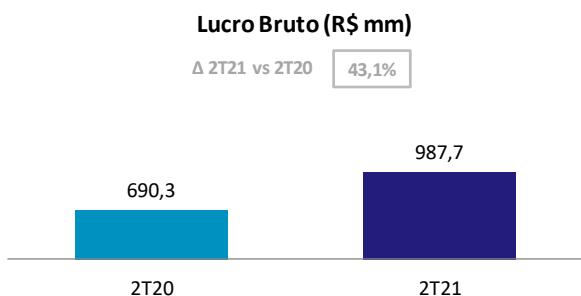


Gráfico 6

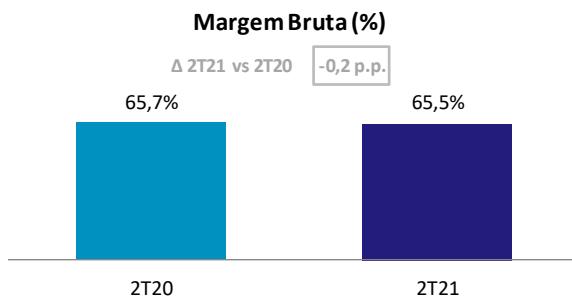


Gráfico 7

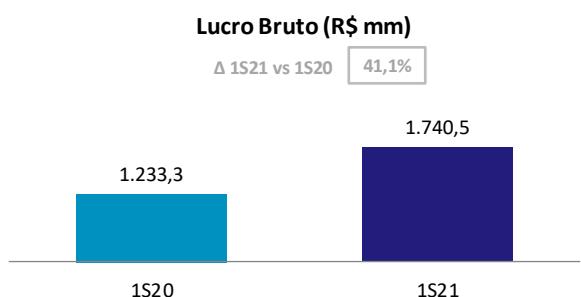


Gráfico 8

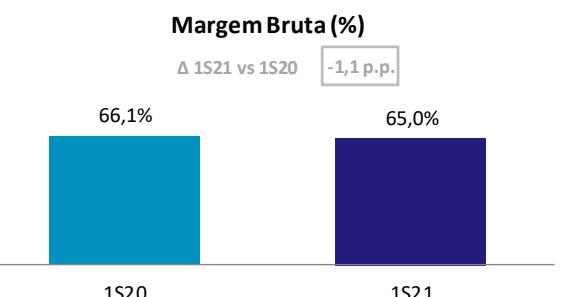


Tabela 4

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	Δ p.p.	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	690,3	65,7%	987,7	65,5%	43,1%	-0,2 p.p.	1.233,3	66,1%	1.740,5	65,0%	41,1%	-1,1 p.p.

O Lucro Bruto alcançou R\$987,7 milhões no 2T21, com Margem Bruta de 65,5%, ante 65,7% no 2T20. A variação da Margem Bruta é resultado principalmente: (i) do ajuste de preços de medicamentos a partir do mês de abril, em conformidade com o que foi autorizado pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED); (ii) da contribuição positiva de 1,6 ponto percentual do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan para o mix de produtos vendidos; e (iii) da desvalorização do Real frente ao Dólar no período, que impactou negativamente a Margem Bruta em 1,5 ponto percentual.

Com o objetivo de mitigar o impacto da desvalorização do Real frente ao Dólar e se proteger da volatilidade cambial, a Companhia já realizou operações com derivativos cambiais (*hedge cambial*) para a compra futura de insumos indexados ao Dólar estimada para 2021.

## Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(187,2)	-17,8%	(298,3)	-19,8%	59,4%	(369,7)	-19,8%	(513,0)	-19,2%	38,8%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(72,0)	-6,9%	(100,9)	-6,7%	40,0%	(114,7)	-6,1%	(160,5)	-6,0%	40,0%
Marketing no Ponto de Venda	(24,1)	-2,3%	(42,8)	-2,8%	77,2%	(44,6)	-2,4%	(76,3)	-2,8%	71,0%
Visitas Médicas, Promoções e Outros	(91,0)	-8,7%	(154,6)	-10,3%	70,0%	(210,4)	-11,3%	(276,2)	-10,3%	31,3%

As Despesas de Marketing aumentaram sua participação sobre a Receita Líquida em 2,0 pontos percentuais no trimestre, resultado principalmente do aumento das Despesas com Visitas Médicas, Promoções e Outros na comparação com o 2T20, quando a Companhia havia concedido férias coletivas para as equipes de visitação médica e reduzido o número de amostras grátis e eventos com médicos por conta do início da pandemia de Covid-19 no Brasil.

## Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(140,6)	-13,4%	(151,7)	-10,1%	7,9%	(268,0)	-14,4%	(303,1)	-11,3%	13,1%
Despesas Comerciais	(74,6)	-7,1%	(92,1)	-6,1%	23,3%	(148,7)	-8,0%	(176,0)	-6,6%	18,3%
Despesas com Frete e Logística	(27,8)	-2,6%	(30,7)	-2,0%	10,4%	(49,1)	-2,6%	(57,8)	-2,2%	17,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(38,2)	-3,6%	(29,0)	-1,9%	-24,1%	(70,2)	-3,8%	(69,3)	-2,6%	-1,2%

As Despesas com Vendas representaram 10,1% da Receita Líquida no 2T21, uma redução de 3,3 pontos percentuais quando comparado ao 2T20. Essa redução é consequência principalmente da diluição das Despesas Comerciais e dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento por conta da contribuição adicional para a Receita Líquida do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan.

**No trimestre, os investimentos totais em P&D, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, representaram 4,8%, ante 7,1% no 2T20, consequência principalmente da diluição desses investimentos por conta da contribuição adicional para a Receita Líquida do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan.**

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

Tabela 7

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(51,8)	-4,9%	(59,2)	-3,9%	14,4%	(101,6)	-5,4%	(115,1)	-4,3%	13,3%
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	106,9	10,2%	77,2	5,1%	-27,8%	136,3	7,3%	77,7	2,9%	-43,0%

As Despesas Gerais e Administrativas reduziram sua participação sobre a Receita Líquida em 1,0 ponto percentual no 2T21, resultado principalmente: (i) da diluição de despesas fixas por conta da integração do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan; e (ii) das iniciativas da Companhia em preservar a rentabilidade de suas operações durante a pandemia de Covid-19, tais como a redução no número de viagens e a implementação de *home-office* para as equipes administrativas.

## EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 9

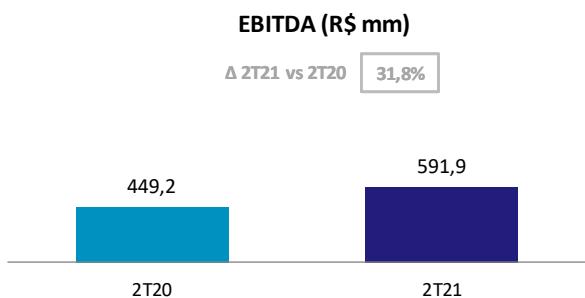


Gráfico 10

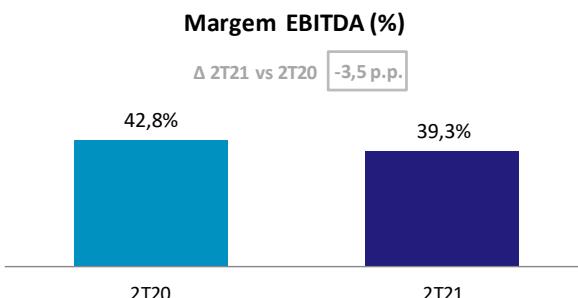


Gráfico 11

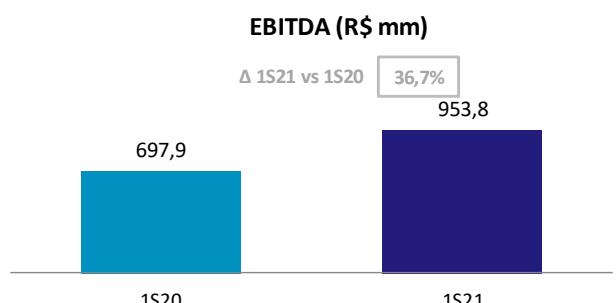


Gráfico 12

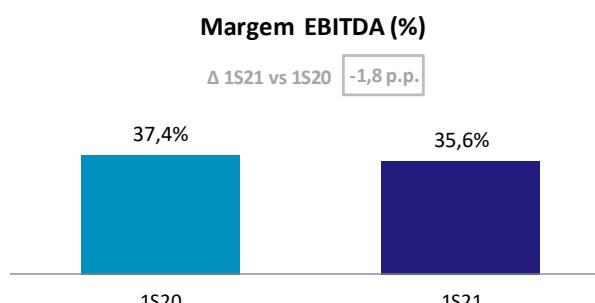


Tabela 8 – EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	449,2	42,8%	591,9	39,3%	31,8%	697,9	37,4%	953,8	35,6%	36,7%

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$591,9 milhões no 2T21, com crescimento de 31,8% sobre o ano anterior e margem de 39,3%. Quando excluída a contribuição de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, a Margem EBITDA das Operações Continuadas cresceu 1,5 ponto percentual sobre o 2T20 e alcançou 34,1%, consequência sobretudo da diluição de Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas por conta da integração do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan.

## Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ R\$	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(15,7)	-1,5%	(71,9)	-4,8%	(56,2)	(3,0)	-0,2%	(113,3)	-4,2%	(110,3)
Receitas com Juros Líquidas	(8,3)	-0,8%	(45,8)	-3,0%	(37,5)	9,6	0,5%	(79,0)	-3,0%	(88,6)
Custo do Hedge e Variação Cambial	(0,2)	0,0%	(13,1)	-0,9%	(12,9)	6,1	0,3%	(9,9)	-0,4%	(16,0)
Outros	(7,2)	-0,7%	(13,0)	-0,9%	(5,8)	(18,7)	-1,0%	(24,3)	-0,9%	(5,6)

O Resultado Financeiro apresentou saldo negativo de R\$71,9 milhões no 2T21, ante R\$15,7 milhões no 2T20. Essa variação é resultado do aumento das despesas com juros pelo maior endividamento bruto da Companhia, decorrente principalmente das emissões de debêntures para o pagamento pela aquisição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e do aumento da taxa Selic.

## Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ %	1S20	1S21	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	418,1	559,3	33,8%	636,4	890,2	39,9%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(15,7)	(71,9)	357,7%	(3,0)	(113,3)	3671,6%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(3,3)	(8,0)	143,4%	13,7	10,2	-25,7%
<b>Lucro Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>399,1</b>	<b>479,4</b>	<b>20,1%</b>	<b>647,1</b>	<b>787,1</b>	<b>21,6%</b>
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(2,7)	(8,8)	230,4%	(12,5)	(11,4)	-8,7%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>396,4</b>	<b>470,6</b>	<b>18,7%</b>	<b>634,6</b>	<b>775,7</b>	<b>22,2%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,63</b>	<b>0,75</b>	<b>18,7%</b>	<b>1,01</b>	<b>1,23</b>	<b>22,1%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas</b>	<b>0,63</b>	<b>0,76</b>	<b>20,1%</b>	<b>1,03</b>	<b>1,25</b>	<b>21,5%</b>

O Lucro Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$479,4 milhões no trimestre, com crescimento de 20,1%. A variação do Lucro Líquido das Operações Continuadas é consequência principalmente do crescimento de 33,8% do EBIT das Operações Continuadas e do aumento de R\$56,2 milhões das Despesas Financeiras Líquidas.

## Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 13

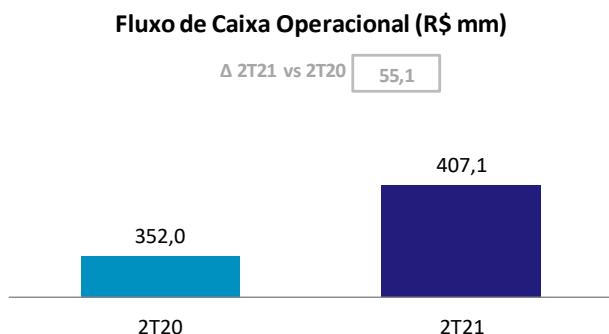


Gráfico 14

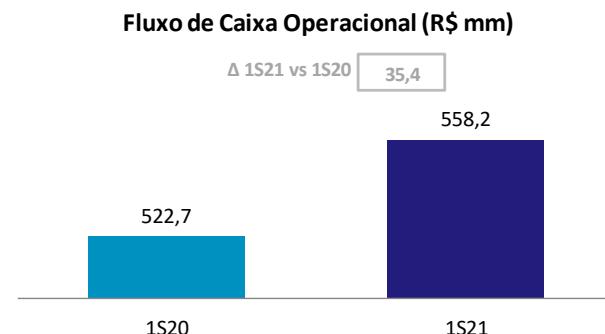


Gráfico 15

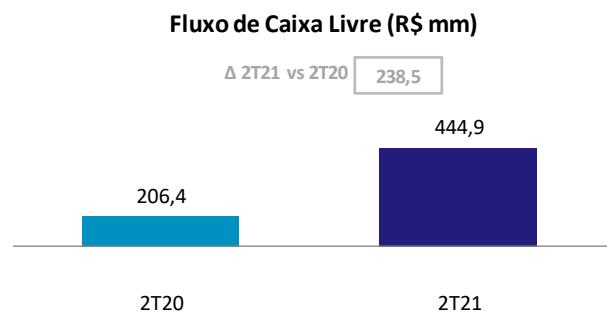


Gráfico 16

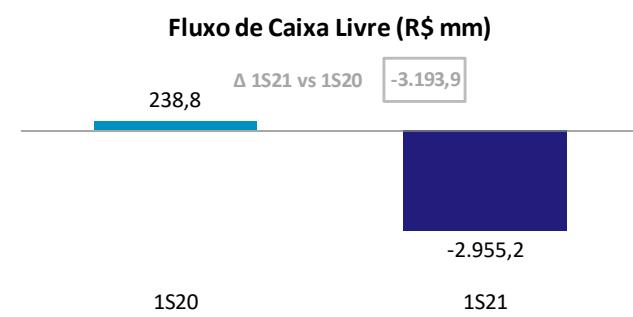


Tabela 11

(R\$ milhões)	2T20	2T21	1S20	1S21
Fluxo de Caixa Operacional	352,0	407,1	522,7	558,2
Aumento de capital nas controladas/coligadas	0,0	(20,2)	(0,1)	(20,4)
Compra de Ativo Imobilizado	(72,4)	(112,5)	(165,2)	(227,7)
Compra de Intangíveis	(41,3)	(49,1)	(74,4)	(95,8)
Aquisição de Empresas Controladas Menos Caixas Líquidos na Aquisição	(32,5)	(9,8)	(45,5)	(3.553,5)
Venda de Ativo Permanente	0,6	229,4	1,1	384,0
(=) Fluxo de Caixa Livre	206,4	444,9	238,8	(2.955,2)

Fluxo de Caixa Operacional cresceu 15,7% no trimestre e alcançou R\$407,1 milhões. Já a geração livre de caixa cresceu 115,6%, mesmo com os investimentos adicionais para expansão da capacidade fabril em Anápolis, consequência principalmente da entrada de caixa referente à venda do Centro de Distribuição de Goiânia, que estava dedicado à antiga operação de produtos de consumo da Companhia e estava locado a terceiros, que afetou positivamente a Venda de Ativo Permanente.

## Dívida Líquida

Tabela 12

(R\$ milhões)	2T21
Empréstimos e financiamentos	(6.587,2)
Títulos a Pagar	(34,2)
<b>Endividamento Bruto</b>	<b>(6.621,4)</b>
Disponibilidades	2.049,3
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido</b>	<b>(4.572,1)</b>
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	(17,0)
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge</b>	<b>(4.589,1)</b>

A Companhia encerrou o 2T21 com Dívida Líquida pós Hedge de R\$4.589,1 milhões, ante R\$4.952,9 milhões no encerramento do 1T21. A diminuição da Dívida Líquida pós Hedge no trimestre é resultado principalmente da geração de caixa livre de R\$444,9 milhões.

## Outras Informações

### Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 13

(Dias)	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	(R\$ milhões)	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21
Contas a Receber <sup>(1)</sup>	110	110	111	108	98	Contas a Receber	1.413	1.478	1.564	1.546	1.796
Estoques <sup>(2)</sup>	200	205	190	237	200	Estoques	802	892	921	1.099	1.153
Fornecedores <sup>(2)(3)</sup>	(139)	(164)	(148)	(170)	(135)	Fornecedores <sup>(3)</sup>	(556)	(715)	(716)	(791)	(778)
<b>Ciclo de Conversão de Caixa</b>	<b>172</b>	<b>151</b>	<b>153</b>	<b>174</b>	<b>163</b>	<b>Capital de Giro</b>	<b>1.659</b>	<b>1.655</b>	<b>1.769</b>	<b>1.854</b>	<b>2.171</b>
						<b>% da Receita Líquida Anualizada <sup>(4)</sup></b>	<b>39%</b>	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>	<b>36%</b>

(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 3 meses

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

- i) Tributos Federais a Recuperar: R\$886,8 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);
- ii) Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL: R\$1.740,6 milhões (vide Nota Explicativa 23(a) das Informações Trimestrais).

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

Tabela 14

(R\$ milhões)	2T20	% RL	2T21	% RL	Δ %	1S20	% RL	1S21	% RL	Δ %
Lucro Líquido	396,4	37,7%	470,6	31,2%	18,7%	634,6	34,0%	775,7	29,0%	22,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	2,6	0,2%	3,2	0,2%	23,8%	(17,9)	-1,0%	(16,1)	-0,6%	-10,0%
(+) Resultado Financeiro	15,7	1,5%	71,9	4,8%	357,7%	3,0	0,2%	113,3	4,2%	3671,6%
(+) Depreciações / Amortizações	31,1	3,0%	32,5	2,2%	4,5%	61,5	3,3%	63,7	2,4%	3,6%
<b>EBITDA</b>	<b>445,9</b>	<b>42,4%</b>	<b>578,3</b>	<b>38,4%</b>	<b>29,7%</b>	<b>681,2</b>	<b>36,5%</b>	<b>936,5</b>	<b>35,0%</b>	<b>37,5%</b>
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	3,3	0,3%	13,6	0,9%	306,9%	16,7	0,9%	17,3	0,6%	3,8%
<b>EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)</b>	<b>449,2</b>	<b>42,8%</b>	<b>591,9</b>	<b>39,3%</b>	<b>31,8%</b>	<b>697,9</b>	<b>37,4%</b>	<b>953,8</b>	<b>35,6%</b>	<b>36,7%</b>

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.



## 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 performance 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 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 15

	2T20	2T21	1S20	1S21
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.050.494</b>	<b>1.507.379</b>	<b>1.865.526</b>	<b>2.678.241</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(360.243)	(519.702)	(632.217)	(937.765)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>690.251</b>	<b>987.677</b>	<b>1.233.309</b>	<b>1.740.476</b>
Despesas com Vendas e Marketing	(327.793)	(450.017)	(637.726)	(816.111)
Despesas Gerais e Administrativas	(51.765)	(59.202)	(101.600)	(115.063)
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	106.861	77.171	136.330	77.674
Equivalência Patrimonial	527	3.707	6.104	3.178
<b>Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras</b>	<b>418.081</b>	<b>559.336</b>	<b>636.417</b>	<b>890.154</b>
Resultado Financeiro	(15.719)	(71.948)	(3.003)	(113.261)
Despesas Financeiras	(61.741)	(91.654)	(88.206)	(149.722)
Receitas Financeiras	46.022	19.706	85.203	36.461
<b>Resultado Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social</b>	<b>402.362</b>	<b>487.388</b>	<b>633.414</b>	<b>776.893</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(3.275)	(7.970)	13.664	10.158
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>399.087</b>	<b>479.418</b>	<b>647.078</b>	<b>787.051</b>
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(2.674)	(8.835)	(12.456)	(11.376)
<b>Resultado do Exercício</b>	<b>396.413</b>	<b>470.583</b>	<b>634.622</b>	<b>775.675</b>
<b>Resultado por Ação Básico – R\$</b>	<b>0,63</b>	<b>0,75</b>	<b>1,01</b>	<b>1,23</b>

## Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 16

Ativo	31/12/2020	30/06/2021	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2020	30/06/2021
<b>Circulante</b>	<b>7.899.047</b>	<b>5.636.344</b>	<b>Circulante</b>	<b>2.623.249</b>	<b>2.923.143</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	4.743.298	2.049.345	Fornecedores	275.539	332.152
Contas a Receber	1.564.341	1.795.502	Cessão de Crédito por Fornecedores	440.256	445.997
Estoques	920.796	1.153.226	Empréstimos e Financiamentos	461.816	1.046.866
Tributos a Recuperar	274.017	271.798	Salários a Pagar	224.479	259.211
Instrumentos Financeiros Derivativos	85.674	19.680	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	10.570	925
Outros Ativos	306.823	342.695	Tributos a Recolher	63.659	72.340
Dividendos a receber	4.098	4.098	Contas a Pagar	273.353	290.568
			Dividendos e JCP a Pagar	671.654	364.976
			Títulos a Pagar	23.980	34.167
			Instrumentos Financeiros Derivativos	177.943	75.941
<b>Não Circulante</b>	<b>9.350.763</b>	<b>12.918.624</b>	<b>Não Circulante</b>	<b>5.385.846</b>	<b>6.039.552</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.217.542</b>	<b>1.254.081</b>	Empréstimos e Financiamentos	5.051.233	5.540.366
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	194.716	195.694	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	46.017	49.856
Tributos a Recuperar	680.495	784.531	Tributos a Recolher	7.651	7.244
Outros Ativos	342.331	273.856	Contas a Pagar	74.557	99.853
			Provisão para Contingências	206.388	307.707
			Instrumentos Financeiros Derivativos	0	34.526
<b>Investimentos/Imobilizado/Intangível</b>	<b>8.133.221</b>	<b>11.664.543</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>9.240.715</b>	<b>9.592.273</b>
Investimentos	34.233	64.947	Capital Social	4.478.126	4.478.126
Propriedades para Investimentos	154.318	25.972	Reserva de Capital	1.266.381	1.243.111
Imobilizado	1.546.409	1.760.127	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(336.724)	(283.642)
Intangível	6.398.261	9.813.497	Reserva de Lucros	3.833.210	3.833.210
			Ações em Tesouraria	(278)	(43.948)
			Patrimônio Líquido atribuído aos não controladores	0	2.945
			Resultado Acumulado no Período	0	362.471
<b>Total do Ativo</b>	<b>17.249.810</b>	<b>18.554.968</b>	<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>17.249.810</b>	<b>18.554.968</b>

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

**Tabela 17**

	2T20	2T21	1S20	1S21
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais</b>				
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	399.025	473.817	616.702	759.551
Depreciação e Amortizações	31.146	32.537	61.473	63.683
Perdas e Provisões de Ativos	40.019	(10.846)	41.114	(10.749)
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	(755)	17.387	10.264	3.100
Equivalência Patrimonial	(451)	(3.354)	(5.055)	(2.768)
Ganhos (Perdas) Cambiais	(6.115)	13.095	(29.153)	9.884
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	21.835	58.853	32.157	103.377
Remuneração com Base em Ações	5.386	6.243	9.516	10.374
Provisões	6.475	(8.042)	5.422	8.166
<b>Resultados Ajustados</b>	<b>496.565</b>	<b>579.690</b>	<b>742.440</b>	<b>944.618</b>
<b>Redução (Aumento) nas Contas de Ativos</b>	<b>(378.416)</b>	<b>(213.524)</b>	<b>(311.973)</b>	<b>(509.178)</b>
Contas a Receber de Clientes	(226.239)	(246.298)	(75.259)	(276.988)
Estoques	(127.102)	(57.744)	(180.221)	(238.165)
Tributos a Recuperar	53.058	(38.886)	58.455	(88.112)
Depósitos Judiciais e Outros	8.963	3.749	10.393	20.786
Demais Contas a Receber	(87.096)	125.655	(125.341)	73.301
<b>Aumento (Redução) nas Contas de Passivos</b>	<b>233.815</b>	<b>40.940</b>	<b>92.270</b>	<b>122.714</b>
Fornecedores	40.451	27.133	(139.822)	69.640
Cessão de Créditos por Fornecedores	112.884	(4.891)	198.348	5.753
Instrumentos Financeiros Derivativos	26.777	(4.590)	35.208	7.466
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.320)	10	(3.930)	(6.872)
Tributos a Recolher	(5.333)	4.144	13.048	14.498
Salários e Encargos Sociais	66.865	9.135	14.404	22.419
Contas a Pagar	27.528	16.267	23.500	28.293
Juros Pagos da Operação	(26.243)	533	(38.459)	(11.570)
Demais Contas a Pagar	(5.794)	(6.801)	(10.027)	(6.913)
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>351.964</b>	<b>407.106</b>	<b>522.737</b>	<b>558.154</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento</b>				
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	0	(20.163)	(100)	(20.365)
Aquisição de Empresas Controladas, Menos Caixas Líquidos na Aquisição	(32.500)	(9.832)	(45.500)	(3.553.463)
Compra de Ativo Imobilizado	(72.367)	(112.532)	(165.152)	(227.656)
Compra de Intangíveis	(41.298)	(49.142)	(74.365)	(95.809)
Venda de Ativos de Natureza Permanente	600	229.445	1.147	383.958
Juros e Outros	26.191	9.565	39.295	17.100
Hedge de Investimentos	0	0	(2.155)	46.396
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimento</b>	<b>(119.374)</b>	<b>47.341</b>	<b>(246.830)</b>	<b>(3.449.839)</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento</b>				
Recebimento por Empréstimos Tomados	2.785.000	116.184	3.380.000	1.221.184
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	340	18.548	11.234	(66.425)
Pagamento de Empréstimos - Principal	(18.292)	(135.345)	(41.117)	(156.928)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(45.408)	(77.864)	(52.494)	(103.878)
Dividendos e JCP Pagos	(23.922)	(24.627)	(636.065)	(696.221)
<b>Caixa Líquido Proveniente (Aplicado) nas Atividades de Financiamento</b>	<b>2.697.718</b>	<b>(103.104)</b>	<b>2.661.558</b>	<b>197.732</b>
<b>Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>2.930.308</b>	<b>351.343</b>	<b>2.937.465</b>	<b>(2.693.953)</b>
<b>Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa</b>				
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	2.253.593	1.698.002	2.246.436	4.743.298
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	5.183.901	2.049.345	5.183.901	2.049.345
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>2.930.308</b>	<b>351.343</b>	<b>2.937.465</b>	<b>(2.693.953)</b>

## Hypera Pharma reports Net Revenue growth of 43.5% in 2Q21, with EBITDA from Continuing Operations expansion of 31.8%

**São Paulo, July 23, 2021 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY)** announces its financial results for the 2<sup>nd</sup> quarter of 2021. 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).

### 2Q21 Highlights

- Net revenue of R\$1,507.4 million in the quarter, or 43.5% higher than 2Q20
- EBITDA from Continuing Operations of R\$591.9 million, or 31.8% higher than 2Q20
- Net Income from Continuing Operations of R\$479.4 million, an increase of 20.1% over 2Q20
- Organic Sell-out growth of 23.3%<sup>1</sup> in 2Q21, or 1.1 p.p. above the market<sup>2</sup>, according to IQVIA
- Interest on Equity Approval of R\$194.8 million in 2Q21, or 5% greater than 2Q20
- Acquisition of a portfolio of 12 medicines from Sanofi
- Acquisition of Bioage, a leading brand in the Brazilian aesthetics market

**Table 1**

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,201.3	114.4%	1,725.7	114.5%	43.7%	2,112.9	113.3%	3,057.2	114.2%	44.7%
Net Revenue	1,050.5	100.0%	1,507.4	100.0%	43.5%	1,865.5	100.0%	2,678.2	100.0%	43.6%
Gross Profit	690.3	65.7%	987.7	65.5%	43.1%	1,233.3	66.1%	1,740.5	65.0%	41.1%
SG&A (ex-Marketing and R&D)	(154.2)	-14.7%	(182.0)	-12.1%	18.0%	(299.4)	-16.0%	(348.8)	-13.0%	16.5%
Marketing	(187.2)	-17.8%	(298.3)	-19.8%	59.4%	(369.7)	-19.8%	(513.0)	-19.2%	38.8%
EBITDA from Continuing Operations	449.2	42.8%	591.9	39.3%	31.8%	697.9	37.4%	953.8	35.6%	36.7%
Net Income from Continuing Operations	399.1	38.0%	479.4	31.8%	20.1%	647.1	34.7%	787.1	29.4%	21.6%
Net Income	396.4	37.7%	470.6	31.2%	18.7%	634.6	34.0%	775.7	29.0%	22.2%
Cash Flow from Operations	352.0	33.5%	407.1	27.0%	15.7%	522.7	28.0%	558.2	20.8%	6.8%

**EARNINGS CONFERENCE CALL – PORTUGUESE: 7/26/2021, 11am (Brasília) / 10am (New York)**

**Webcast:** [click here](#) / **Phone:** +55 11 3181-8565 (code – Hypera)

**Reply:** +55 (11) 3193-1012 or +55 (11) 2820-4012 (code – 5476238#) or website [ir.hypera.com](http://ir.hypera.com)

**EARNINGS CONFERENCE CALL – ENGLISH: (Simultaneous translation): 7/26/2021, 11am (Brasília) / 10am (New York)**

**Webcast:** [click here](#) / **Phone:** US Toll Free +1 412 717-9627 | International +1 412 717-9627 (code – Hypera)

**Reply:** +55 (11) 3193-1012 (code – 8440138#) or website [ir.hypera.com](http://ir.hypera.com)

### IR contacts

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

[ri@hypera.com.br](mailto:ri@hypera.com.br)

<sup>1</sup> Note: <sup>1</sup> Sell-out PPP 2Q21 (Pharmacy Purchase Price), as informed by IQVIA, considers the average purchase price from pharmacies and chains. It does not consider the sell-out of the Buscopan family and the brands acquired from Takeda; <sup>2</sup> As informed by IQVIA, it excludes the infant formula segment

## Operating Scenario

**Hypera Pharma's Net Revenue grew 43.5% and reached R\$1,507.4 million in 2Q21.** This growth was mainly driven by: (i) the contribution to Net Revenue from the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, and (ii) the 23.3% organic growth in sell-out<sup>1</sup>, or 1.1 percentage point above the market. **Sell-out organic growth was higher than the market growth for the third consecutive quarter, and reflects the Company's initiatives to boost its long-term sustainable growth, with highlights including the launches acceleration in the last years, the increase in production capacity and the investments in its leading brands.**

**Prescription Products** was the quarter's highlight, with sell-out growth exceeding the market growth once again. The performance benefited from the growth in chronic medicines, a segment in which the Company has been strengthening its participation in recent years with several relevant launches, in dermatology and in Vitamin D, with its leading brand Addera D-3.

In Consumer Health, the main highlights were the growth in the Gastrointestinal segment, with the **Engov, Epcoder, Tamarine** and **Gastrol** brands, and Vitamins, Supplements and Nutritionals, a segment that has been growing at a faster pace than the average Consumer Health growth rate in recent years and which has accelerated strongly since the beginning of the Covid-19 pandemic. **The performance of those segments helped Hypera Pharma to gain market-share in Consumer Health in this quarter.**

In Similars and Generics, growth was driven by: (i) the Company's robust distribution platform; (ii) the initiatives to increase the visibility of the **Neo Química** brand; (iii) the expansion of the production capacity; and (iv) the acceleration in the number of launches, which has been contributing to the Company's increasing coverage of generic molecules in Brazilian pharmaceutical retail.

**The growth in organic sell-out and the operational synergies from the integration of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands contributed to the Company's expansion in EBITDA Margin from Continued Operations, when excluding Other Net Operating Income and Expenses, to 34.1%, and to reach free cash flow generation of R\$444.9 million in 2Q21. In addition, Hypera Pharma declared Interest on Equity of R\$194.8 million (R\$0.31/share), an increase of 5% over the amount declared in 2Q20.**

**The Company will strengthen its product portfolio with two important acquisitions:** (i) the 12 products from Sanofi, which include iconic Consumer Health brands such as the analgesic **AAS**, the herbal medicine **Naturetti** and the antiseptic **Cepacol**, in addition to the prescription medicines **Bucrina**, for appetite stimulation, **Hidental**, indicated for the treatment of epilepsy, among others; and (ii) **Bioage**, a leading company in the Brazilian aesthetics market, which develops and markets the largest and most complete line of high-performance dermocosmetics for professional use and home care in Brazil. **With the conclusion of these acquisitions, Hypera Pharma will reinforce its unique portfolio of leading brands in the Brazilian pharmaceutical retail market and strengthen its leadership in Consumer Health and its operations in the Dermatology, Central Nervous System and Gastrointestinal.**

Hypera Pharma continues to invest in its sustainable growth to further strengthen its participation in the Brazilian pharmaceutical market, without losing sight of its commitment to business profitability, shareholder remuneration and the stakeholders' well-being.

**In 2Q21, the Company was once again certified by Great Place to Work as an excellent place to work in Brazil and received the WOB - Women on Board certification, an initiative supported by UN Women, for the relevance of women on its Board of Directors.** Hypera Pharma also published its 2020 Annual Report, the first one following the Global Reporting Initiative (GRI), with a materiality study and aligned with the UN Sustainable Development Goals, which brought information about the main highlights and initiatives in the environmental, social and corporate governance fields to enhance its value generation so that **Hypera Pharma keeps connecting purposes for people to live longer and better.**

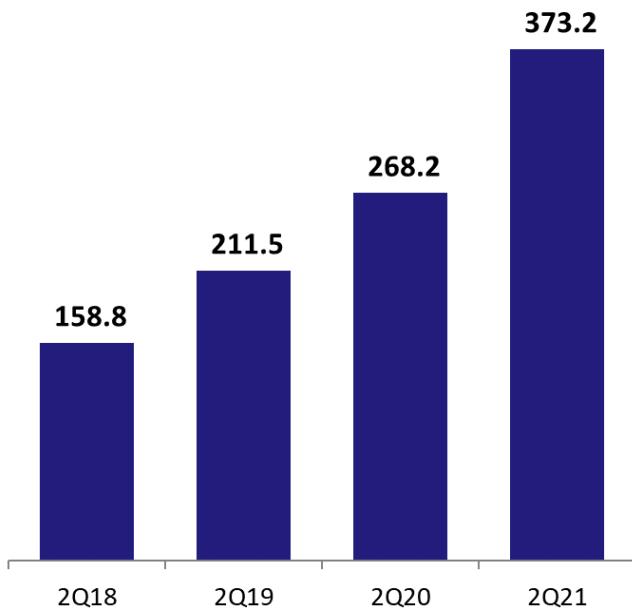
**The performance presented in 1H21, the strength and resilience of the Company's portfolio of leading brands and the contribution of the launches and the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands reinforce Hypera Pharma's confidence in reaching the goals and financial projections set for 2021.**

Note: <sup>1</sup> Sell-out PPP 2Q21 (Pharmacy Purchase Price), as informed by IQVIA, considers the average purchase price from pharmacies and chains. It does not consider the sell-out of the Buscopan family and the brands acquired from Takeda; <sup>2</sup>As informed by IQVIA, it excludes the infant formula segment



## Innovation & Launches

R&D Investments in the last 12 months<sup>1</sup>  
(R\$ mm)



Total R&D investments, including the amount capitalized as intangible assets, were R\$373.2 million in the last 12 months, or 39.2% higher than the same period of the previous year.

The Freshness Index, corresponding to the percentage of Net Revenue coming from products launched in the last five years, was 25% in 2Q21, compared to 31% in 2Q20. When excluding the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands, the innovation index reached 33% in 2Q21.

The Company launched important products this quarter to strengthen its leadership in Consumer Health, such as **Blumel**, a new line of natural products for the treatment and prevention of cold that includes expectorant syrup, nasal decongestant and a supplement to improve immunity, **Benegrip Imuno Energy** and **Benegrip Imuno Complex**, brand extensions of the leading Benegrip brand for the vitamin segment.

In Prescription Products, the highlights are the nasal spray **Amome**, for the treatment of allergic rhinitis symptoms,

**Crystalvisc**, for the treatment of pain associated with osteoarthritis, and the line extensions of the **Ofolato** brand and the dermocosmetic brands **Blancy**, **Glycare** and **Reviline**.

In Similars and Generics, the main launches were the dipyrone monohydrate **Mirador**, and the generics **Pregabalina**, for the treatment of epilepsy, and **Celecoxibe**, for the treatment of osteoarthritis and rheumatoid arthritis.



Note: (1) Considers the R&D expenses and the amount capitalized as intangible assets. Excludes the effect of the Lei do Bem and the R&D amortizations.

## Earnings Discussion

### Income Statement

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

**Table 2**

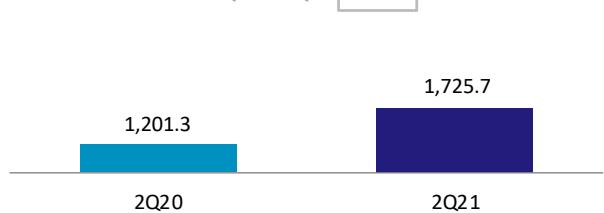
(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
<b>Net Revenue</b>	<b>1,050.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,507.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>43.5%</b>	<b>1,865.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,678.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>43.6%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>690.3</b>	<b>65.7%</b>	<b>987.7</b>	<b>65.5%</b>	<b>43.1%</b>	<b>1,233.3</b>	<b>66.1%</b>	<b>1,740.5</b>	<b>65.0%</b>	<b>41.1%</b>
Marketing Expenses	(187.2)	-17.8%	(298.3)	-19.8%	59.4%	(369.7)	-19.8%	(513.0)	-19.2%	38.8%
Selling Expenses	(140.6)	-13.4%	(151.7)	-10.1%	7.9%	(268.0)	-14.4%	(303.1)	-11.3%	13.1%
General and Administrative Expenses	(51.8)	-4.9%	(59.2)	-3.9%	14.4%	(101.6)	-5.4%	(115.1)	-4.3%	13.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	106.9	10.2%	77.2	5.1%	-27.8%	136.3	7.3%	77.7	2.9%	-43.0%
Equity in Subsidiaries	0.5	0.1%	3.7	0.2%	603.4%	6.1	0.3%	3.2	0.1%	-47.9%
<b>EBIT from Continuing Operations</b>	<b>418.1</b>	<b>39.8%</b>	<b>559.3</b>	<b>37.1%</b>	<b>33.8%</b>	<b>636.4</b>	<b>34.1%</b>	<b>890.2</b>	<b>33.2%</b>	<b>39.9%</b>
Net Financial Expenses	(15.7)	-1.5%	(71.9)	-4.8%	357.7%	(3.0)	-0.2%	(113.3)	-4.2%	3671.6%
Income Tax and CSLL	(3.3)	-0.3%	(8.0)	-0.5%	143.4%	13.7	0.7%	10.2	0.4%	-25.7%
Net Income (Loss) from Continuing Operations	399.1	38.0%	479.4	31.8%	20.1%	647.1	34.7%	787.1	29.4%	21.6%
Net Income from Discontinued Operations	(2.7)	-0.3%	(8.8)	-0.6%	230.4%	(12.5)	-0.7%	(11.4)	-0.4%	-8.7%
Net Income (Loss)	396.4	37.7%	470.6	31.2%	18.7%	634.6	34.0%	775.7	29.0%	22.2%
<b>EBITDA from Continuing Operations</b>	<b>449.2</b>	<b>42.8%</b>	<b>591.9</b>	<b>39.3%</b>	<b>31.8%</b>	<b>697.9</b>	<b>37.4%</b>	<b>953.8</b>	<b>35.6%</b>	<b>36.7%</b>

## Net Revenue

Graph 1

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

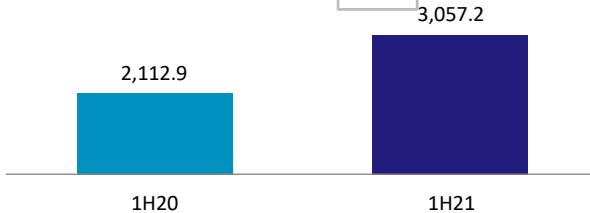
Δ 2Q21 vs 2Q20 43.7%



Graph 2

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

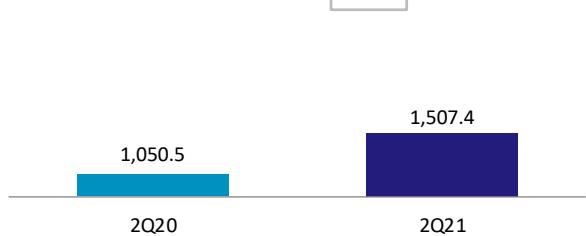
Δ 1H21 vs 1H20 44.7%



Graph 3

Net Revenue (R\$ mm)

Δ 2Q21 vs 2Q20 43.5%



Graph 4

Net Revenue (R\$ mm)

Δ 1H21 vs 1H20 43.6%

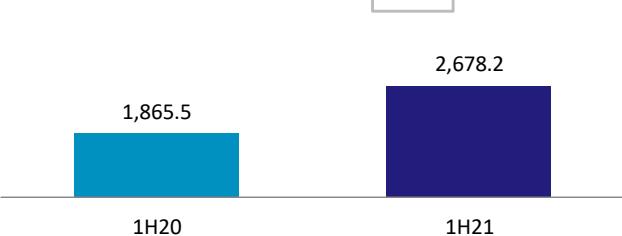


Table 3

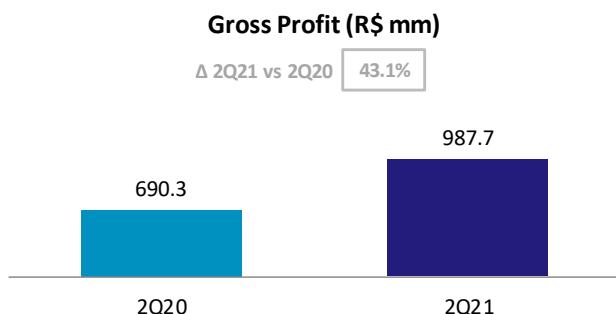
(R\$ million)	2Q20	2Q21	Δ %	1H20	1H21	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,201.3	1,725.7	43.7%	2,112.9	3,057.2	44.7%
Promotional Discounts	(67.2)	(99.2)	47.7%	(93.2)	(161.8)	73.5%
Taxes	(83.7)	(119.2)	42.4%	(154.1)	(217.2)	40.9%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,050.5</b>	<b>1,507.4</b>	<b>43.5%</b>	<b>1,865.5</b>	<b>2,678.2</b>	<b>43.6%</b>

In 2Q21, Net Revenue growth was 43.5% when compared to the same period of the previous year, totaling R\$1,507.4 million. This growth is mainly due to: **(i) the contribution to Net Revenue from the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family; and (ii) the increase in sell-out in the period, which was driven by the growth in Prescription Products, Generics and Similars and Vitamins, Supplements, Gastrointestinal and Nutritionals in Consumer Health.**

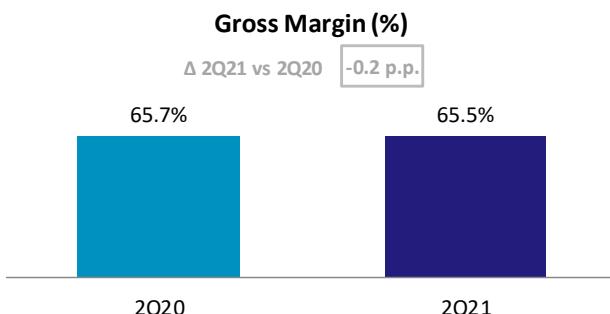
**When excluding the contribution to Net Revenues from the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, Net Revenues growth reached 10.0%.**

## Gross Profit

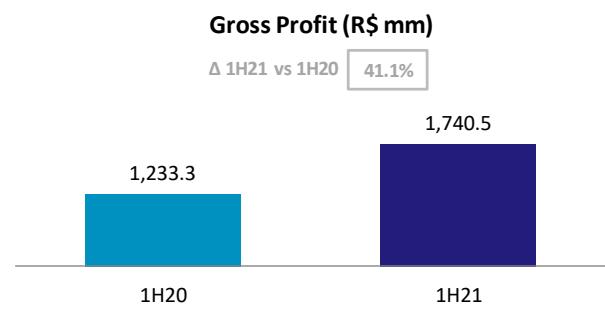
Graph 5



Graph 6



Graph 7



Graph 8

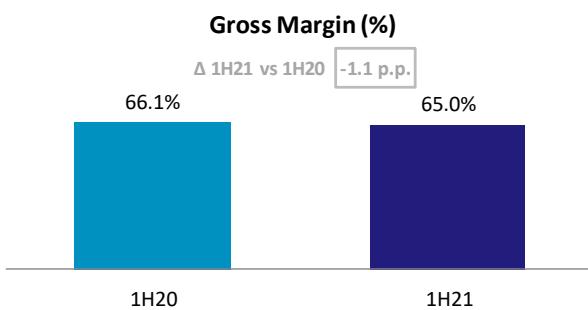


Table 4

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	Δ p.p.	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	690.3	65.7%	987.7	65.5%	43.1%	-0.2 p.p.	1,233.3	66.1%	1,740.5	65.0%	41.1%	-1.1 p.p.

Gross Profit reached R\$987.7 million in 2Q21, with Gross Margin of 65.5%, compared to 65.7% in 2Q20. The variation in Gross Margin is mainly due to: (i) the adjustment of drug prices as of April, in accordance with what was authorized by the Brazilian Medicines Market Regulation Chamber (*Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos - CMED*); (ii) the positive contribution of 1.6 percentage point of the medicine portfolio acquired from Takeda and the Buscopan brands to the mix of products sold; and (iii) the devaluation of the Brazilian Real against the US Dollar in the period, which negatively impacted the Gross Margin by 1.5 percentage point.

In order to mitigate the impact of the devaluation of the Brazilian Real against the US Dollar and to protect its operations from the exchange rate volatility, the Company has already carried out foreign exchange derivatives operations (foreign exchange hedge) related to the future purchase of raw material indexed to the US Dollar estimated for 2021.

## Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(187.2)	-17.8%	(298.3)	-19.8%	59.4%	(369.7)	-19.8%	(513.0)	-19.2%	38.8%
Advertisement and Consumer Promotion	(72.0)	-6.9%	(100.9)	-6.7%	40.0%	(114.7)	-6.1%	(160.5)	-6.0%	40.0%
Trade Deals	(24.1)	-2.3%	(42.8)	-2.8%	77.2%	(44.6)	-2.4%	(76.3)	-2.8%	71.0%
Medical Visits, Promotions and Others	(91.0)	-8.7%	(154.6)	-10.3%	70.0%	(210.4)	-11.3%	(276.2)	-10.3%	31.3%

Marketing Expenses increased their share of Net Revenue by 2.0 percentage points in the quarter, mainly due to the increase in Medical Visits, Promotions and Others versus 2Q20, when the Company had granted collective vacation to the medical visitation teams and reduced the number of free samples and events with doctors due to the beginning of the Covid-19 pandemic in Brazil.

## Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
Selling Expenses	(140.6)	-13.4%	(151.7)	-10.1%	7.9%	(268.0)	-14.4%	(303.1)	-11.3%	13.1%
Commercial Expenses	(74.6)	-7.1%	(92.1)	-6.1%	23.3%	(148.7)	-8.0%	(176.0)	-6.6%	18.3%
Freight and Logistics Expenses	(27.8)	-2.6%	(30.7)	-2.0%	10.4%	(49.1)	-2.6%	(57.8)	-2.2%	17.7%
Research & Development	(38.2)	-3.6%	(29.0)	-1.9%	-24.1%	(70.2)	-3.8%	(69.3)	-2.6%	-1.2%

Selling Expenses represented 10.1% of Net Revenue in 2Q21, a reduction of 3.3 percentage points when compared to 2Q20. This reduction is mainly due to the dilution of Commercial Expenses and investments in R&D due to the additional contribution to Net Revenue of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands.

**R&D total investments, including the amount capitalized as intangible assets, represented 4.8% in 2Q21, versus 7.1% in 2Q20, mainly as a result of the dilution of these investments due to the additional contribution to the Net Revenue from the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands.**

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

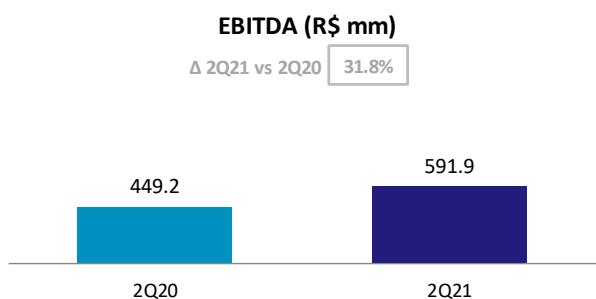
Table 7

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(51.8)	-4.9%	(59.2)	-3.9%	14.4%	(101.6)	-5.4%	(115.1)	-4.3%	13.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	106.9	10.2%	77.2	5.1%	-27.8%	136.3	7.3%	77.7	2.9%	-43.0%

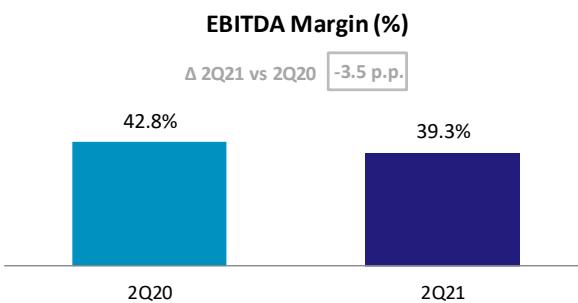
General and Administrative Expenses reduced their share of Net Revenue by 1.0 percentage point in 2Q21, mainly due to: (i) the dilution of fixed expenses with the integration of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands; and (ii) the Company's initiatives to preserve the profitability of its operations during the Covid-19 pandemic, such as the reduction in the number of trips and the implementation of home office for administrative teams.

## EBITDA from Continuing Operations

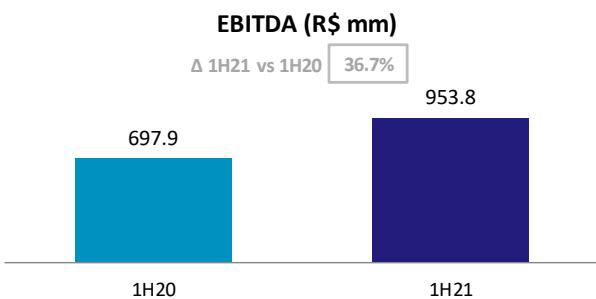
Graph 9



Graph 10



Graph 11



Graph 12

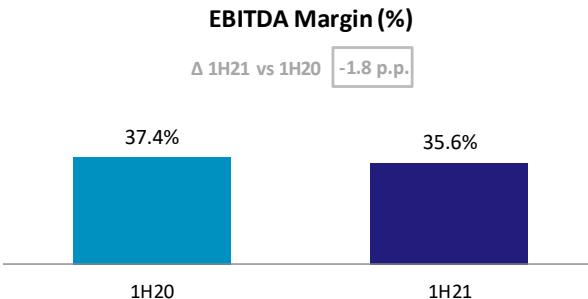


Table 8 – EBITDA from Continuing Operations

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
EBITDA from Continuing Operations	449.2	42.8%	591.9	39.3%	31.8%	697.9	37.4%	953.8	35.6%	36.7%

EBITDA from Continuing Operations was R\$591.9 million in 2Q21, an increase of 31.8% over the previous year and margin of 39.3%. When excluding the contribution of Other Net Operating Revenues (Expenses), the EBITDA Margin from Continued Operations grew 1.5 percentage point over 2Q20 and reached 34.1%, mainly due to the dilution of Selling, General and Administrative Expenses due to the integration of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan brands.

## Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ R\$	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ R\$
Financial Result	(15.7)	-1.5%	(71.9)	-4.8%	(56.2)	(3.0)	-0.2%	(113.3)	-4.2%	(110.3)
Net Interest Expenses	(8.3)	-0.8%	(45.8)	-3.0%	(37.5)	9.6	0.5%	(79.0)	-3.0%	(88.6)
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(0.2)	0.0%	(13.1)	-0.9%	(12.9)	6.1	0.3%	(9.9)	-0.4%	(16.0)
Other	(7.2)	-0.7%	(13.0)	-0.9%	(5.8)	(18.7)	-1.0%	(24.3)	-0.9%	(5.6)

The Financial Result presented a negative balance of R\$71.9 million in 2Q21, compared to R\$15.7 million in 2Q20. This variation is a result of the increase in interest expenses due to the Company's greater gross debt, mainly due to the issuance of debentures to pay for the portfolio of medicines acquired from Takeda and the *Selic* interest rate increase.

## Net Income

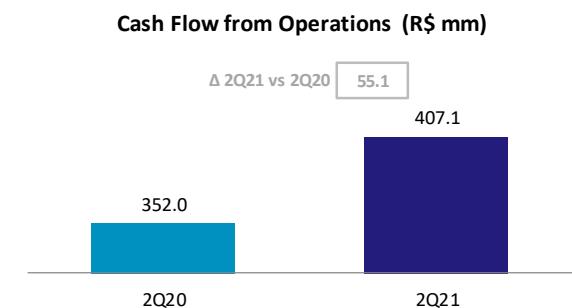
Table 10

(R\$ million)	2Q20	2Q21	Δ %	1H20	1H21	Δ %
EBIT from Continuing Operations	418.1	559.3	33.8%	636.4	890.2	39.9%
(-) Net Financial Expenses	(15.7)	(71.9)	357.7%	(3.0)	(113.3)	3671.6%
(-) Income Tax and Social Contribution	(3.3)	(8.0)	143.4%	13.7	10.2	-25.7%
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>399.1</b>	<b>479.4</b>	<b>20.1%</b>	<b>647.1</b>	<b>787.1</b>	<b>21.6%</b>
(+) Net Income from Discontinued Operations	(2.7)	(8.8)	230.4%	(12.5)	(11.4)	-8.7%
<b>Net Income</b>	<b>396.4</b>	<b>470.6</b>	<b>18.7%</b>	<b>634.6</b>	<b>775.7</b>	<b>22.2%</b>
<b>EPS</b>	<b>0.63</b>	<b>0.75</b>	<b>18.7%</b>	<b>1.01</b>	<b>1.23</b>	<b>22.1%</b>
<b>EPS from Continuing Operations</b>	<b>0.63</b>	<b>0.76</b>	<b>20.1%</b>	<b>1.03</b>	<b>1.25</b>	<b>21.5%</b>

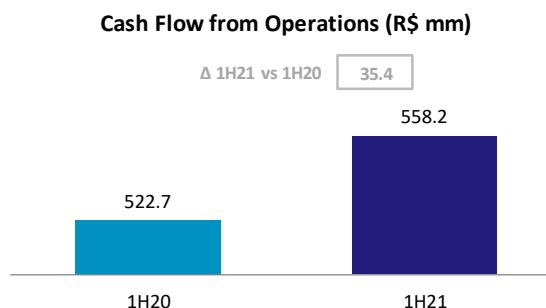
Net Income from Continuing Operations totaled R\$479.4 million in the quarter, an increase of 20.1%. The change in Net Income from Continuing Operations is mainly due to the 33.8% growth in EBIT from Continuing Operations and the Net Financial Expenses growth of R\$56.2 million recorded in the quarter.

## Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

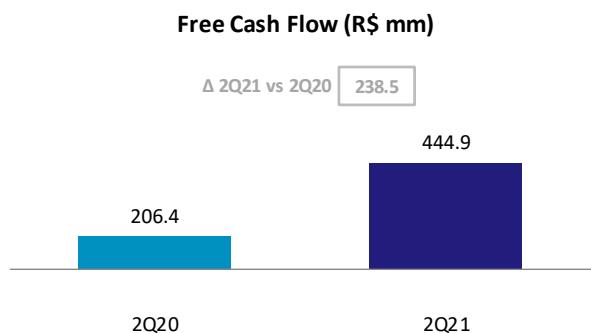
Graph 13



Graph 14



Graph 15



Graph 16

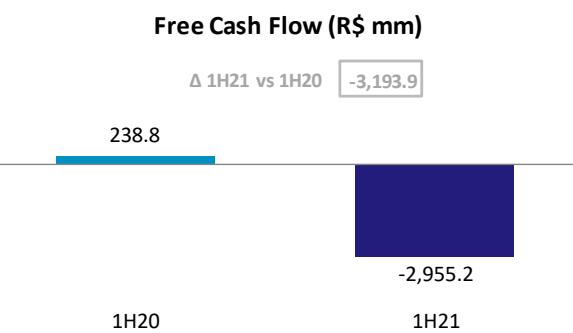


Table 11

(R\$ million)	2Q20	2Q21	1H20	1H21
Cash Flow from Operations	352.0	407.1	522.7	558.2
Capital increase in subsidiaries/associates	0.0	(20.2)	(0.1)	(20.4)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(72.4)	(112.5)	(165.2)	(227.7)
Purchase of Intangible Assets	(41.3)	(49.1)	(74.4)	(95.8)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	(32.5)	(9.8)	(45.5)	(3,553.5)
Sale of Property, Plant and Equipment	0.6	229.4	1.1	384.0
(=) Free Cash Flow	206.4	444.9	238.8	(2,955.2)

Operating Cash Flow grew 15.7% in the quarter and reached R\$407.1 million. Free Cash Flow grew 115.6%, even with the additional investments to expand the capacity in Anápolis, mainly as a result of the cash generated from the Goiânia Distribution Center sale, which was dedicated to the Company's former consumer products operation and was leased to third parties, which positively affected the Sale of Property, Plant and Equipment.

## Net Debt

Table 12

(R\$ million)	2Q21
Loans and Financing	(6,587.2)
Notes Payable	(34.2)
<b>Gross Debt</b>	<b>(6,621.4)</b>
Cash and Cash Equivalents	2,049.3
<b>Net Cash / (Debt)</b>	<b>(4,572.1)</b>
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	(17.0)
<b>Net Cash / (Debt) After Hedge</b>	<b>(4,589.1)</b>

The Company ended 2Q21 with a Net Debt After Hedge position of R\$4,589.1 million, compared to R\$4,952.9 million at the end of 1Q21. The reduction in Net Debt After Hedge in the quarter is mainly due to free cash flow generation of R\$444.9 million.

## Other Information

### Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 13

(Days)	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	1Q21	(R\$ million)	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	1Q21	
Receivables <sup>(1)</sup>	110	110	111	108	98	Receivables		1,413	1,478	1,564	1,546	1,796
Inventories <sup>(2)</sup>	200	205	190	237	200	Inventories		802	892	921	1,099	1,153
Payables <sup>(2)(3)</sup>	(139)	(164)	(148)	(170)	(135)	Payables <sup>(3)</sup>		(556)	(715)	(716)	(791)	(778)
<b>Cash Conversion Cycle</b>	<b>172</b>	<b>151</b>	<b>153</b>	<b>174</b>	<b>163</b>	<b>Working Capital</b>		<b>1,659</b>	<b>1,655</b>	<b>1,769</b>	<b>1,854</b>	<b>2,171</b>
						<b>% of Annualized Net Revenue <sup>(4)</sup></b>		<b>39%</b>	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>	<b>36%</b>

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

(2) Calculated based on Continuing Operations COGS

(3) Includes Suppliers' Assignment of Receivables

(4) Annualized Net Revenue for the last 3 months

### Tax Credits to offset Income Tax payment

- i) Federal Recoverable Taxes: R\$886.8 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);
- ii) Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward: R\$1,740.6 million (please refer to Explanatory Note 23(a) of the Financial Statements).

### Reconciliation of Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations

Table 14

(R\$ million)	2Q20	% NR	2Q21	% NR	Δ %	1H20	% NR	1H21	% NR	Δ %
Net Income	396.4	37.7%	470.6	31.2%	18.7%	634.6	34.0%	775.7	29.0%	22.2%
(+) Income Tax and CSLL	2.6	0.2%	3.2	0.2%	23.8%	(17.9)	-1.0%	(16.1)	-0.6%	-10.0%
(+) Net Interest Expenses	15.7	1.5%	71.9	4.8%	357.7%	3.0	0.2%	113.3	4.2%	3671.6%
(+) Depreciations / Amortizations	31.1	3.0%	32.5	2.2%	4.5%	61.5	3.3%	63.7	2.4%	3.6%
<b>EBITDA</b>	<b>445.9</b>	<b>42.4%</b>	<b>578.3</b>	<b>38.4%</b>	<b>29.7%</b>	<b>681.2</b>	<b>36.5%</b>	<b>936.5</b>	<b>35.0%</b>	<b>37.5%</b>
(-) EBITDA from Discontinued Operations	3.3	0.3%	13.6	0.9%	306.9%	16.7	0.9%	17.3	0.6%	3.8%
<b>Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)</b>	<b>449.2</b>	<b>42.8%</b>	<b>591.9</b>	<b>39.3%</b>	<b>31.8%</b>	<b>697.9</b>	<b>37.4%</b>	<b>953.8</b>	<b>35.6%</b>	<b>36.7%</b>

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.



## 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 15

	2Q20	2Q21	1H20	1H21
<b>Net Revenue</b>	<b>1,050,494</b>	<b>1,507,379</b>	<b>1,865,526</b>	<b>2,678,241</b>
Cost of Goods Sold	(360,243)	(519,702)	(632,217)	(937,765)
<b>Gross Profit</b>	<b>690,251</b>	<b>987,677</b>	<b>1,233,309</b>	<b>1,740,476</b>
Selling and Marketing Expenses	(327,793)	(450,017)	(637,726)	(816,111)
General and Administrative Expenses	(51,765)	(59,202)	(101,600)	(115,063)
Other Operating Revenues (Expenses)	106,861	77,171	136,330	77,674
Equity in Subsidiaries	527	3,707	6,104	3,178
<b>Operating Income Before Equity Income and Financial Result</b>	<b>418,081</b>	<b>559,336</b>	<b>636,417</b>	<b>890,154</b>
Net Financial Expenses	(15,719)	(71,948)	(3,003)	(113,261)
Financial Expenses	(61,741)	(91,654)	(88,206)	(149,722)
Financial Income	46,022	19,706	85,203	36,461
<b>Profit Before Income Tax and Social Contribution</b>	<b>402,362</b>	<b>487,388</b>	<b>633,414</b>	<b>776,893</b>
Income Tax and Social Contribution	(3,275)	(7,970)	13,664	10,158
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>399,087</b>	<b>479,418</b>	<b>647,078</b>	<b>787,051</b>
Net Income from Discontinued Operations	(2,674)	(8,835)	(12,456)	(11,376)
<b>Income for the Period</b>	<b>396,413</b>	<b>470,583</b>	<b>634,622</b>	<b>775,675</b>
<b>Earnings per Share – R\$</b>	<b>0.63</b>	<b>0.75</b>	<b>1.01</b>	<b>1.23</b>

## Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

**Table 16**

Assets	12/31/2020	06/30/2021	Liabilities and Shareholders' Equity	12/31/2020	06/30/2021
<b>Current Assets</b>	<b>7,899,047</b>	<b>5,636,344</b>	<b>Current Liabilities</b>	<b>2,623,249</b>	<b>2,923,143</b>
Cash and Cash Equivalents	4,743,298	2,049,345	Suppliers	275,539	332,152
Accounts Receivables	1,564,341	1,795,502	Suppliers' Assignment of Receivables	440,256	445,997
Inventories	920,796	1,153,226	Loans and Financing	461,816	1,046,866
Recoverable Taxes	274,017	271,798	Salaries Payable	224,479	259,211
Financial Derivatives	85,674	19,680	Income Tax and Social Contribution	10,570	925
Other Assets	306,823	342,695	Taxes Payable	63,659	72,340
Dividends and IOC receivables	4,098	4,098	Accounts Payable	273,353	290,568
<b>Non-Current Assets</b>	<b>9,350,763</b>	<b>12,918,624</b>	Dividends and IOC Payable	671,654	364,976
<b>Long Term Assets</b>	<b>1,217,542</b>	<b>1,254,081</b>	Notes Payable	23,980	34,167
Deferred Income Tax and Social Contribution	194,716	195,694	Financial Derivatives	177,943	75,941
Recoverable Taxes	680,495	784,531	<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>5,385,846</b>	<b>6,039,552</b>
Other Assets	342,331	273,856	Loans and Financing	5,051,233	5,540,366
<b>Fixed Assets and Investments</b>	<b>8,133,221</b>	<b>11,664,543</b>	Deferred Income Tax and Social Contribution	46,017	49,856
Investments	34,233	64,947	Taxes Payable	7,651	7,244
Investment Properties	154,318	25,972	Accounts Payable	74,557	99,853
Property, Plants and Equipments	1,546,409	1,760,127	Provisions for Contingencies	206,388	307,707
Intangible Assets	6,398,261	9,813,497	Financial Derivatives	0	34,526
<b>Total Assets</b>	<b>17,249,810</b>	<b>18,554,968</b>	<b>Shareholders' Equity</b>	<b>9,240,715</b>	<b>9,592,273</b>
			Capital	4,478,126	4,478,126
			Capital Reserve	1,266,381	1,243,111
			Equity Valuation Adjustments	(336,724)	(283,642)
			Profit Reserves	3,833,210	3,833,210
			Treasury Stock	(278)	(43,948)
			Attributed to non-controlling shareholders	0	2,945
			Income for the Period	0	362,471
			<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>17,249,810</b>	<b>18,554,968</b>

## Consolidated Cash Flow Statement (R\$ thousand)

**Tabela 17**

	2Q20	2Q21	1H20	1H21
<b>Cash Flows from Operating Activities</b>				
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	399,025	473,817	616,702	759,551
Depreciation and Amortization	31,146	32,537	61,473	63,683
Asset Impairment	40,019	(10,846)	41,114	(10,749)
Gain on Permanent Asset Disposals	(755)	17,387	10,264	3,100
Equity Method	(451)	(3,354)	(5,055)	(2,768)
Foreign Exchange (Gains) Losses	(6,115)	13,095	(29,153)	9,884
Net Interest and Related Revenue/Expenses	21,835	58,853	32,157	103,377
Expenses Related to Share Based Remuneration	5,386	6,243	9,516	10,374
Provisions	6,475	(8,042)	5,422	8,166
<b>Adjusted Results</b>	<b>496,565</b>	<b>579,690</b>	<b>742,440</b>	<b>944,618</b>
<b>Decrease (Increase) in Assets</b>	<b>(378,416)</b>	<b>(213,524)</b>	<b>(311,973)</b>	<b>(509,178)</b>
Trade Accounts Receivable	(226,239)	(246,298)	(75,259)	(276,988)
Inventories	(127,102)	(57,744)	(180,221)	(238,165)
Recoverable Taxes	53,058	(38,886)	58,455	(88,112)
Judicial Deposits and Others	8,963	3,749	10,393	20,786
Other Accounts Receivable	(87,096)	125,655	(125,341)	73,301
<b>Increase (Decrease) in Liabilities</b>	<b>233,815</b>	<b>40,940</b>	<b>92,270</b>	<b>122,714</b>
Suppliers	40,451	27,133	(139,822)	69,640
Suppliers' Assignment of Receivables	112,884	(4,891)	198,348	5,753
Financial Derivatives	26,777	(4,590)	35,208	7,466
Income Tax and Social Contribution Paid	(3,320)	10	(3,930)	(6,872)
Taxes Payable	(5,333)	4,144	13,048	14,498
Salaries and Payroll Charges	66,865	9,135	14,404	22,419
Accounts Payable	27,528	16,267	23,500	28,293
Operations Interest Paid	(26,243)	533	(38,459)	(11,570)
Other Accounts Payable	(5,794)	(6,801)	(10,027)	(6,913)
<b>Net Cash Provided by Operating Activities</b>	<b>351,964</b>	<b>407,106</b>	<b>522,737</b>	<b>558,154</b>
<b>Cash Flows from Investing Activities</b>				
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	0	(20,163)	(100)	(20,365)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	(32,500)	(9,832)	(45,500)	(3,553,463)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(72,367)	(112,532)	(165,152)	(227,656)
Intangible Assets	(41,298)	(49,142)	(74,365)	(95,809)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	600	229,445	1,147	383,958
Interest and Others	26,191	9,565	39,295	17,100
Investment Hedge	0	0	(2,155)	46,396
<b>Net Cash From Investing Activities</b>	<b>(119,374)</b>	<b>47,341</b>	<b>(246,830)</b>	<b>(3,449,839)</b>
<b>Cash Flows from Financing Activities</b>				
Borrowings	2,785,000	116,184	3,380,000	1,221,184
Treasury Stock Purchase / Sale	340	18,548	11,234	(66,425)
Repayment of Loans - Principal	(18,292)	(135,345)	(41,117)	(156,928)
Repayment of Loans - Interest	(45,408)	(77,864)	(52,494)	(103,878)
Dividends and IOC Paid	(23,922)	(24,627)	(636,065)	(696,221)
<b>Net Cash From Financing Activities</b>	<b>2,697,718</b>	<b>(103,104)</b>	<b>2,661,558</b>	<b>197,732</b>
<b>Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>2,930,308</b>	<b>351,343</b>	<b>2,937,465</b>	<b>(2,693,953)</b>
<b>Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net</b>				
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	2,253,593	1,698,002	2,246,436	4,743,298
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	5,183,901	2,049,345	5,183,901	2,049,345
<b>Change in Cash and Cash Equivalent</b>	<b>2,930,308</b>	<b>351,343</b>	<b>2,937,465</b>	<b>(2,693,953)</b>