

## Hypera Pharma reporta Margem EBITDA das Operações Continuadas de 36,6% em 2019

São Paulo, 06 de março 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 ano de 2019. 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 do *sell-out*<sup>1</sup> de 11,3% no 4T19 e de 10,1% no ano
- Crescimento de 32% dos investimentos totais em inovação em 2019
- Crescimento dos Juros sobre Capital Próprio declarados no ano de 10,3%
- Lançamento de 95 novos produtos no ano, sendo 37 no 4T19
- Projeção de Receita Líquida<sup>2</sup> para 2020 entre R\$4.250,0 milhões e R\$4.350,0 milhões
- Projeção de Lucro Líquido<sup>2</sup> para 2020 de ao redor de R\$1.275,0 milhões

**Tabela 1**

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	1.066,1	114,9%	1.093,7	117,8%	2,6%	4.225,3	113,5%	3.802,4	115,4%	-10,0%
Receita Líquida	927,5	100,0%	928,6	100,0%	0,1%	3.724,3	100,0%	3.294,7	100,0%	-11,5%
Lucro Bruto	636,6	68,6%	553,4	59,6%	-13,1%	2.665,3	71,6%	2.085,7	63,3%	-21,7%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(146,5)	-15,8%	(162,7)	-17,5%	11,1%	(587,1)	-15,8%	(638,8)	-19,4%	8,8%
Pesquisa e Desenvolvimento	(8,5)	-0,9%	(36,3)	-3,9%	328,4%	(73,9)	-2,0%	(128,7)	-3,9%	74,1%
Marketing	(195,6)	-21,1%	(204,0)	-22,0%	4,3%	(820,2)	-22,0%	(843,3)	-25,6%	2,8%
EBITDA das Operações Continuadas	328,3	35,4%	224,2	24,1%	-31,7%	1.318,7	35,4%	1.206,0	36,6%	-8,5%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	310,0	33,4%	246,7	26,6%	-20,4%	1.135,4	30,5%	1.189,0	36,1%	4,7%
Lucro Líquido	309,8	33,4%	238,8	25,7%	-22,9%	1.129,6	30,3%	1.164,0	35,3%	3,0%

(1) *Sell-out* PPP 2019 (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes

(2) Não considera o resultado das aquisições recentes da marca Buscopan e do portfólio de marcas da Takeda



## Contexto Operacional

A Hypera Pharma apresentou crescimento de 10,1% de *sell-out*<sup>1</sup> em 2019, com destaque para as unidades de negócio de *Consumer Health* e Similares e Genéricos. O crescimento do *sell-out* em 2019 foi o maior dos últimos 3 anos e é resultado das diversas iniciativas promovidas pela Companhia para ganho de *market-share* nos mais diversos segmentos. No 4T19, a expansão do *sell-out* foi de 11,3%.

O desempenho do *sell-out* em 2019 refletiu os primeiros resultados positivos dos investimentos recentes no *pipeline* de inovação, marketing, visitação médica e ponto de venda, que beneficiaram o crescimento do *sell-out* de todas as unidades de negócio da Companhia.

Em Produtos de Prescrição, as *Power Brands*<sup>2</sup> **Episol**, **Predsim**, **Alivium**, **Lisador** e **Rinosoro** tiveram expansão de dois dígitos de *sell-out* em 2019, e foram beneficiadas pelos lançamentos recentes e pelo aumento da equipe de visitação médica realizado nos últimos 2 anos. O crescimento do *sell-out* em Produtos de Prescrição foi superior ao crescimento do mercado, quando excluído o mercado de Vitamina D, que teve queda de 10% em 2019 por conta da mudança de *guideline* para hipovitaminose-D, lavando à redução do número de prescrições recentemente.

Em *Consumer Health*, o crescimento do *sell-out* foi superior ao do mercado no último ano, resultado principalmente dos lançamentos e dos investimentos em marketing e no ponto de venda. Em Similares e Genéricos, a Companhia aumentou sua participação de mercado em todos os trimestres de 2019, impulsionada principalmente pelas marcas líderes de similares **Torsilax**, **Neosoro**, **Flavonid**, **Doralgina** e **Histamin**.

A Receita Líquida alcançou R\$3.294,7 milhões e teve desempenho inferior ao do *sell-out* principalmente por conta da redução das vendas em Produtos de Prescrição e *Consumer Health* no 1T19, com o já comentado objetivo de diminuir o nível de estoque desses produtos nos clientes. Já o Lucro Líquido totalizou R\$1.164,0 milhões e o Lucro Líquido das Continuadas, R\$1.189,0 milhões, em linha com o *guidance* estipulado para o ano de ao redor de R\$1.225,0 milhões. No ano, a Companhia preservou sua estratégia de retorno de capital aos acionistas e declarou Juros sobre Capital Próprio de R\$1,07 por ação, ou 10,3% superior a 2018.

A Hypera Pharma também reafirmou seu compromisso com a inovação em 2019, aumentando em 32% seus investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, que totalizaram R\$243,1 milhões. Além disso, a Companhia lançou o **Hypera Ventures**, iniciativa de *venture capital* para investimento em *startups* pré-operacionais ou operacionais do setor de saúde que tenham sinergias com os negócios da Hypera Pharma, e o **Hypera Hub**, programa de conexão com *startups* para otimização de processos operacionais e criação de novos produtos, serviços e canais de venda.

A Companhia reforçará seu portfólio de *Consumer Health* e Produtos de Prescrição com duas aquisições: a da família **Buscopan** e de marcas selecionadas da Takeda na América Latina, que compreendem marcas icônicas como a Top of Mind **Neosaldina**, a 3ª maior marca de medicamentos OTC no Brasil, **Dramin**, **Nebacetin**, **Eparema** e os patenteados **Nesina** e **Alektos**. Com a aprovação dessas aquisições, que representam um movimento transformacional para a Companhia, a Hypera Pharma passará a ser a maior empresa farmacêutica do Brasil<sup>1</sup> e ampliará sua liderança em *Consumer Health*, passando a deter 20% de participação e 2 das 3 maiores marcas desse segmento<sup>1</sup>.

Adicionalmente às iniciativas inorgânicas, a Companhia está comprometida com seu desempenho orgânico e anunciou para 2020 *guidances* de Receita Líquida entre R\$4.250,0 milhões e R\$4.350,0 milhões e Lucro Líquido ao redor de R\$1.275,0 milhões para o ano, após análise do cenário econômico e das dinâmicas de seus mercados de atuação. Essas projeções financeiras não consideram o resultado das aquisições anunciadas, cujo fechamento depende do cumprimento de condições precedentes e da aprovação por órgãos antitruste. Conforme sejam concluídas essas transações, a Companhia poderá revisar suas estimativas para o ano de 2020.

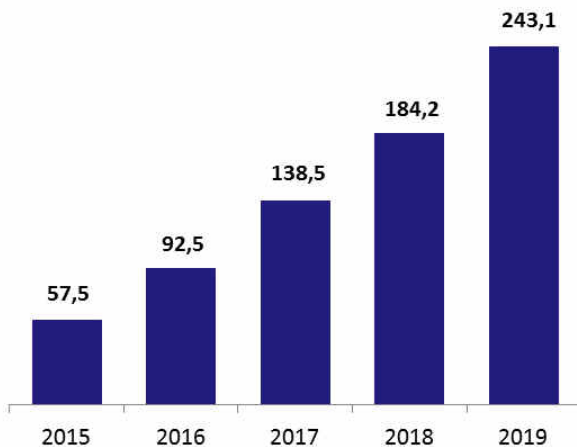
Em 2019, a Hypera Pharma implementou os ajustes necessários que preparam a Companhia para um novo ciclo de expansão no ano de 2020, com a integração das marcas das aquisições anunciadas recentemente, sem perder o foco no *sell-out* e no *pipeline* de inovação, com desenvolvimento e lançamento de novos produtos, suportados por iniciativas de expansão de capacidade. Assim, a Companhia lançou as bases para iniciar o ano de 2021 pronta para crescer em suas marcas atuais e nas marcas oriundas das transações anunciadas, construindo uma plataforma inigualável no mercado farmacêutico brasileiro.

(1) *Sell-out* PPP 2019 (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes



## Inovação e Lançamentos

### Investimentos em P&D\*



Os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, superaram a marca dos R\$240 milhões em 2019, um crescimento de 32% sobre o ano anterior.

Esses investimentos também contribuíram para a expansão do Hynova, o centro de inovação da Companhia, que teve sua capacidade ampliada para mais de 160 projetos simultâneos e passou a contar com mais de 330 pessoas dedicadas à inovação. Com a expansão do Hynova e o suporte do time de *Business Development*, a Companhia conseguiu encerrar o ano de 2019 com mais de 390 projetos em seu pipeline de inovação.

No ano, foram lançados 95 novos produtos, sendo 37 no 4T19, trimestre em que o índice de inovação, correspondente ao percentual da Receita Líquida proveniente de produtos lançados nos últimos cinco anos, alcançou 33%, o mais alto da história da Companhia.

O aumento dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, o crescimento do índice de inovação, o robusto *pipeline* de novos produtos e o maior número de lançamentos confirmam o compromisso da Hypera Pharma com seu crescimento sustentável, sobretudo no mercado farmacêutico brasileiro em que a inovação foi base para o crescimento nos últimos anos.

Em *Consumer Health*, os principais lançamentos do trimestre foram o Engov After, extensão de linha da tradicional marca Engov que conta com uma fórmula exclusiva para recuperar, reidratar e energizar o corpo, e o Finn Nutritive, complemento nutricional com vitaminas, minerais e proteínas. Em Produtos de Prescrição, cabe enfatizar o lançamento da família Rizi e Rizi-M, indicados no tratamento de crises de rinite alérgica e urticária crônica, bem como as extensões de linha Ofolato Gotas e o Ofolato D Fer. Em Similares e Genéricos, a Companhia lançou no 4T19 a Rosuvastatina, indicado para a redução do colesterol.



Nota: \* 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 no período.



## Comentário de Desempenho

### Demonstração do Resultado

Segue abaixo resumo da Demonstração do Resultado da Hypera Pharma:

**Tabela 2**

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>927,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>928,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,1%</b>	<b>3.724,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.294,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>-11,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>636,6</b>	<b>68,6%</b>	<b>553,4</b>	<b>59,6%</b>	<b>-13,1%</b>	<b>2.665,3</b>	<b>71,6%</b>	<b>2.085,7</b>	<b>63,3%</b>	<b>-21,7%</b>
Despesas com Marketing	(195,6)	-21,1%	(204,0)	-22,0%	4,3%	(820,2)	-22,0%	(843,3)	-25,6%	2,8%
Despesas com Vendas	(111,3)	-12,0%	(148,0)	-15,9%	33,0%	(479,3)	-12,9%	(558,3)	-16,9%	16,5%
Desp. Gerais e Administrativas	(43,7)	-4,7%	(51,0)	-5,5%	16,8%	(181,8)	-4,9%	(209,3)	-6,4%	15,1%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	15,6	1,7%	40,2	4,3%	157,6%	40,3	1,1%	601,2	18,2%	1390,2%
Equivalência Patrimonial	2,5	0,3%	3,0	0,3%	19,2%	5,4	0,1%	9,6	0,3%	79,3%
<b>EBIT Operações Continuadas</b>	<b>304,2</b>	<b>32,8%</b>	<b>193,6</b>	<b>20,9%</b>	<b>-36,4%</b>	<b>1.229,8</b>	<b>33,0%</b>	<b>1.085,7</b>	<b>33,0%</b>	<b>-11,7%</b>
Despesas Financeiras Líquidas	(1,9)	-0,2%	3,6	0,4%	-	0,1	0,0%	14,4	0,4%	16861,2%
Imposto de Renda e CSLL	7,6	0,8%	49,5	5,3%	552,3%	(94,5)	-2,5%	88,9	2,7%	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	310,0	33,4%	246,7	26,6%	-20,4%	1.135,4	30,5%	1.189,0	36,1%	4,7%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(0,2)	0,0%	(7,9)	-0,9%	4359,0%	(5,8)	-0,2%	(24,9)	-0,8%	330,2%
Lucro Líquido	309,8	33,4%	238,8	25,7%	-22,9%	1.129,6	30,3%	1.164,0	35,3%	3,0%
<b>EBITDA das Operações Continuadas</b>	<b>328,3</b>	<b>35,4%</b>	<b>224,2</b>	<b>24,1%</b>	<b>-31,7%</b>	<b>1.318,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>1.206,0</b>	<b>36,6%</b>	<b>-8,5%</b>

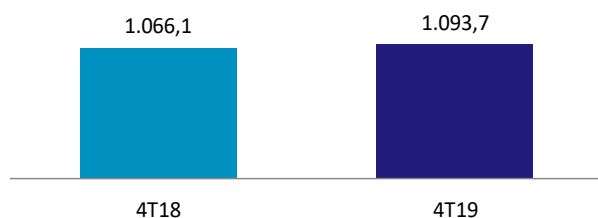


## Receita Líquida

**Gráfico 1**

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

Δ 4T19 vs 4T18 **2,6%**



**Gráfico 2**

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

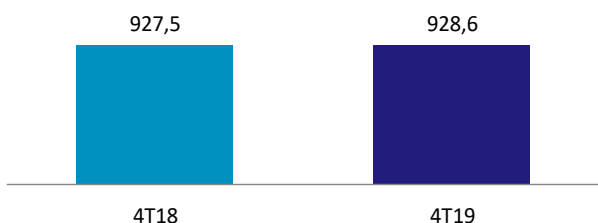
Δ 2019 vs 2018 **-10,0%**



**Gráfico 3**

**Receita Líquida (R\$ mm)**

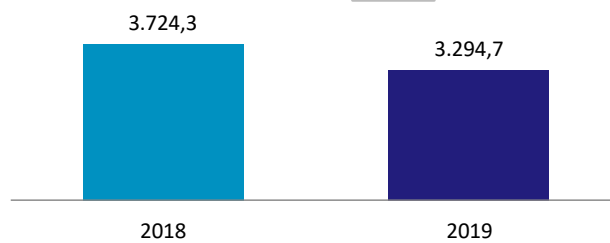
Δ 4T19 vs 4T18 **0,1%**



**Gráfico 4**

**Receita Líquida (R\$ mm)**

Δ 2019 vs 2018 **-11,5%**



**Tabela 3**

(R\$ milhões)	4T18	4T19	Δ %	2018	2019	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	1.066,1	1.093,7	2,6%	4.225,3	3.802,4	-10,0%
Descontos Promocionais	(60,6)	(90,3)	48,9%	(212,2)	(254,0)	19,7%
Impostos	(77,9)	(74,9)	-3,9%	(288,8)	(253,6)	-12,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>927,5</b>	<b>928,6</b>	<b>0,1%</b>	<b>3.724,3</b>	<b>3.294,7</b>	<b>-11,5%</b>

A Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais cresceu 2,6% no 4T19, quando comparado com o 4T18. Esse crescimento foi inferior ao crescimento do *sell-out* e refletiu principalmente a menor disponibilidade de água nos reservatórios do complexo fabril de Anápolis por conta da redução significativa da quantidade de chuva na região ao longo de 2019, que afetou negativamente a produção no 3T19 e 4T19 e, conseqüentemente, a Receita Bruta da Companhia no 4T19. É importante destacar que a Companhia não praticava a política comercial atual que busca o alinhamento da Receita Líquida com o *sell-out* no 4T18.

A Receita Líquida cresceu 0,1% no 4T19, e totalizou R\$928,6 milhões. Esse crescimento, inferior ao crescimento da Receita Bruta, líquida das Devoluções e dos Descontos Incondicionais, é consequência da intensificação das ações promocionais para fomentar o crescimento do *sell-out*, que resultaram no aumento dos Descontos Promocionais.



## Lucro Bruto

Gráfico 5

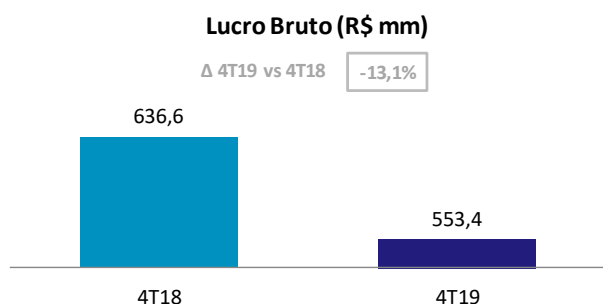


Gráfico 6

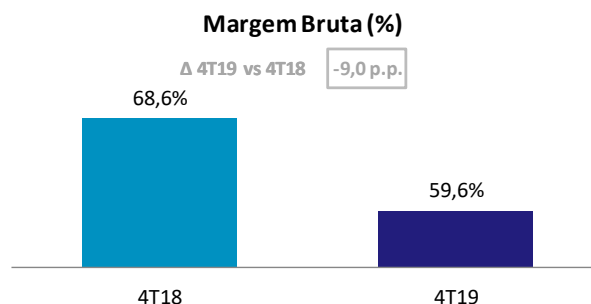


Gráfico 7

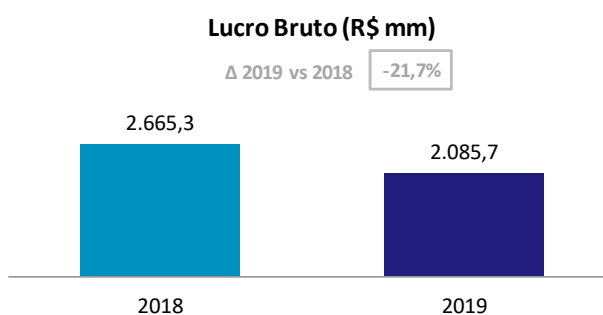


Gráfico 8

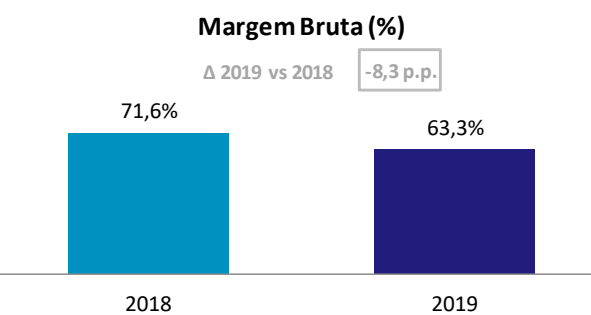


Tabela 4

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	Δ p.p.	2018	% RL	2019	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	636,6	68,6%	553,4	59,6%	-13,1%	-9,0 p.p.	2.665,3	71,6%	2.085,7	63,3%	-21,7%	-8,3 p.p.

O Lucro Bruto foi de R\$553,4 milhões no 4T19, com margem de 59,6%. A redução de Margem Bruta na comparação com o 4T18 é consequência principalmente do efeito *mix* de produtos, que foi afetado pela maior concentração de produtos de menor Margem Bruta na composição da Receita Líquida das unidades de negócio da Companhia, e resultou em um impacto negativo na Margem Bruta de 4,0 pontos percentuais no trimestre.

A Margem Bruta também foi impactada negativamente no 4T19 em aproximadamente 2,0 pontos percentuais pelo aumento do custo de ociosidade no trimestre, reflexo da menor produção no complexo fabril de Anápolis por conta da redução significativa da quantidade de chuva na região, em 0,8 ponto percentual pela desvalorização do Real frente ao Dólar e em 0,7 ponto percentual pela reoneração da folha de pagamento em vigor desde o início de 2019.

Em 2019, o Lucro Bruto totalizou R\$2.085,7 milhões, com margem de 63,3%. A redução da Margem Bruta no ano se deu principalmente pela redução das vendas de *Consumer Health* e Produtos de Prescrição no 1T19 para ajuste da política comercial, pelo efeito *mix* de produtos, pela desvalorização do Real frente ao Dólar e pelo aumento nas provisões para perdas nos estoques.



## Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(195,6)	-21,1%	(204,0)	-22,0%	4,3%	(820,2)	-22,0%	(843,3)	-25,6%	2,8%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(88,2)	-9,5%	(67,1)	-7,2%	-24,0%	(356,0)	-9,6%	(301,0)	-9,1%	-15,5%
Marketing no Ponto de Venda	(16,0)	-1,7%	(26,0)	-2,8%	62,8%	(69,3)	-1,9%	(82,8)	-2,5%	19,4%
Visitas Médicas, Promoções, e outros	(91,3)	-9,8%	(110,9)	-11,9%	21,4%	(394,9)	-10,6%	(459,6)	-14,0%	16,4%

As Despesas de Marketing cresceram 2,8% em 2019, e foram impulsionadas pelo crescimento das despesas com Visitas Médicas, Promoções, Brindes e Amostras, consequência principalmente do aumento da equipe de visita médica realizado no 3T18 e 3T19, bem como pelo aumento número de ações de marketing efetuadas nos pontos de venda com o objetivo de impulsionar o crescimento do *sell-out*.

## Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(111,3)	-12,0%	(148,0)	-15,9%	33,0%	(479,3)	-12,9%	(558,3)	-16,9%	16,5%
Despesas Comerciais	(80,4)	-8,7%	(85,8)	-9,2%	6,7%	(318,8)	-8,6%	(337,4)	-10,2%	5,8%
Despesas com Frete e Logística	(22,4)	-2,4%	(25,9)	-2,8%	15,8%	(86,5)	-2,3%	(92,2)	-2,8%	6,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	(8,5)	-0,9%	(36,3)	-3,9%	328,4%	(73,9)	-2,0%	(128,7)	-3,9%	74,1%

As Despesas com Vendas totalizaram R\$148,0 milhões no 4T19, ante R\$111,3 milhões no 4T18. Esse crescimento reflete principalmente o crescimento das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento resultante do aumento dos investimentos em inovação para acelerar o ritmo de lançamento de novos produtos e da redução do benefício da Lei do Bem na comparação com o 4T18 (R\$2,8 milhões no 4T19 vs. R\$15,8 milhões no 4T18).

Em 2019, os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, cresceram 32% e totalizaram R\$243,1 milhões.

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

Tabela 7

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(43,7)	-4,7%	(51,0)	-5,5%	16,8%	(181,8)	-4,9%	(209,3)	-6,4%	15,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	15,6	1,7%	40,2	4,3%	157,6%	40,3	1,1%	601,2	18,2%	1390,2%

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$51,0 milhões no 4T19 e R\$209,3 milhões no ano. O crescimento dessa rubrica na comparação com o ano anterior é consequência principalmente da reoneração da folha de pagamento, em vigor desde o início de 2019.

Já a rubrica de Outras Receitas Operacionais foi afetada positivamente em 2019 pelo crédito tributário relacionado à decisão favorável sobre a exclusão do ICMS na base de cálculo do PIS/COFINS, no valor de R\$546,4 milhões, que foi contabilizado no 1T19, bem como pelo montante recebido pelo aluguel do centro de distribuição de consumo ao longo do ano.



## EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 9

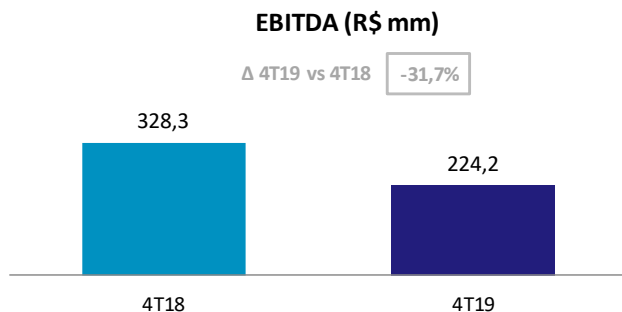


Gráfico 10

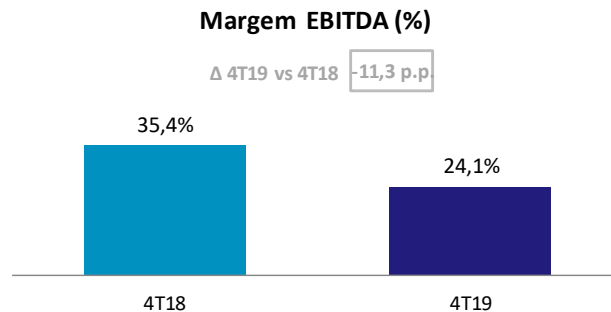


Gráfico 11

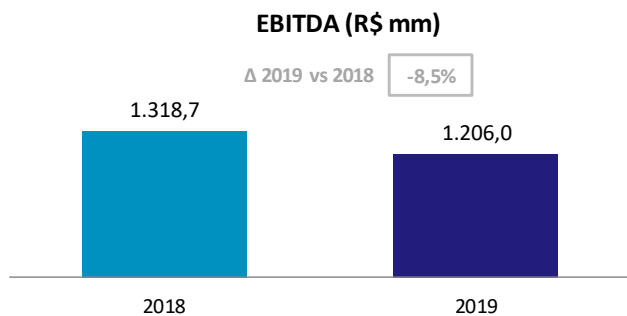


Gráfico 12

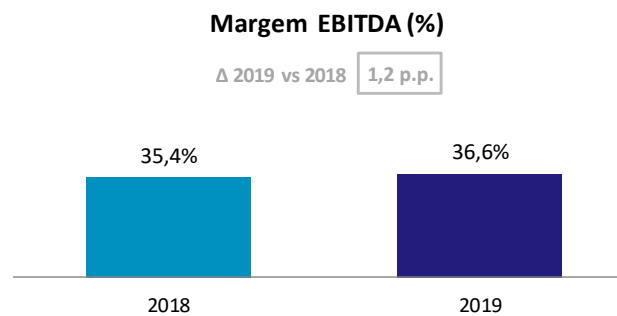


Tabela 8 – Reconciliação do EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	328,3	35,4%	224,2	24,1%	-31,7%	1.318,7	35,4%	1.206,0	36,6%	-8,5%

O EBITDA das Operações Continuadas totalizou R\$1.206,0 milhões em 2019, com margem de 36,6%, e foi afetado negativamente pela redução do Lucro Bruto e o aumento das Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento no período. No trimestre, a Margem EBITDA atingiu 24,1%, e foi impactada principalmente pela redução da Margem Bruta.





## Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ R\$	2018	% RL	2019	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(1,9)	-0,2%	3,6	0,4%	5,5	0,1	0,0%	14,4	0,4%	14,3
Receitas com Juros Líquidas	8,0	0,9%	13,9	1,5%	5,8	39,3	1,1%	52,5	1,6%	13,2
Custo do Hedge e Variação Cambial	(1,6)	-0,2%	(1,9)	-0,2%	(0,4)	(7,4)	-0,2%	(5,6)	-0,2%	1,8
Outros	(8,4)	-0,9%	(8,3)	-0,9%	0,1	(31,8)	-0,9%	(32,5)	-1,0%	(0,6)

O Resultado Financeiro de 2019 foi positivo em R\$14,4 milhões, com aumento de R\$14,3 milhões em relação ao ano anterior. Essa variação é resultado principalmente do aumento na atualização monetária de créditos tributários por conta da contabilização do crédito relacionado à exclusão do ICMS na base de cálculo do PIS/COFINS no 1T19.

## Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	4T18	4T19	Δ %	2018	2019	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	304,2	193,6	-36,4%	1.229,8	1.085,7	-11,7%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(1,9)	3,6	-	0,1	14,4	16861,2%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	7,6	49,5	552,3%	(94,5)	88,9	-
<b>Lucro Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>310,0</b>	<b>246,7</b>	<b>-20,4%</b>	<b>1.135,4</b>	<b>1.189,0</b>	<b>4,7%</b>
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(0,2)	(7,9)	4.359,0%	(5,8)	(24,9)	330,2%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>309,8</b>	<b>238,8</b>	<b>-22,9%</b>	<b>1.129,6</b>	<b>1.164,0</b>	<b>3,0%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,49</b>	<b>0,38</b>	<b>-22,7%</b>	<b>1,79</b>	<b>1,84</b>	<b>3,2%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas</b>	<b>0,49</b>	<b>0,39</b>	<b>-20,2%</b>	<b>1,80</b>	<b>1,88</b>	<b>4,8%</b>

O Lucro Líquido das Operações Continuadas alcançou R\$1.189,0 milhões no ano, com crescimento de 4,7% em relação ao ano anterior. Esse crescimento do Lucro Líquido, em patamar superior ao crescimento do EBIT das Operações Continuadas, está principalmente relacionado à redução da taxa efetiva de imposto de renda por conta do aumento dos Juros Sobre Capital Próprio declarados em 2019, que totalizaram R\$675,3 milhões, e à reversão de parte do passivo fiscal relacionado a créditos tributários no 2T19, no montante de R\$91,8 milhões.



## Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 13

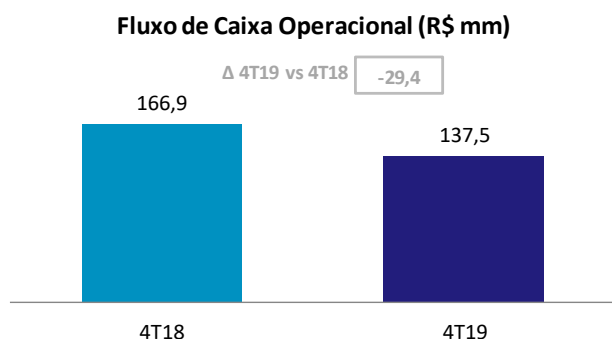


Gráfico 14

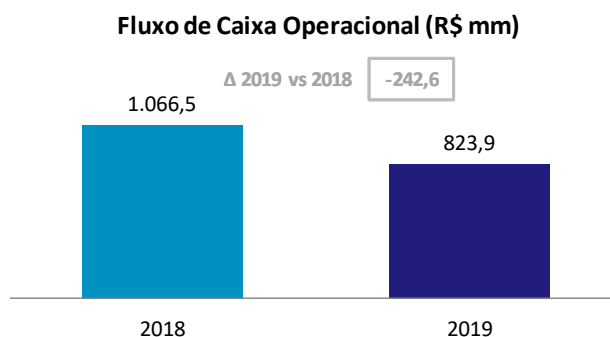


Gráfico 15

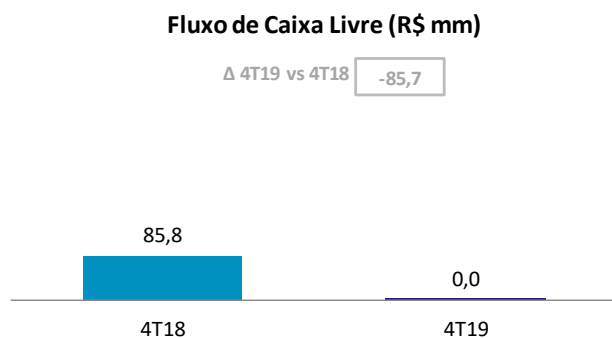


Gráfico 16

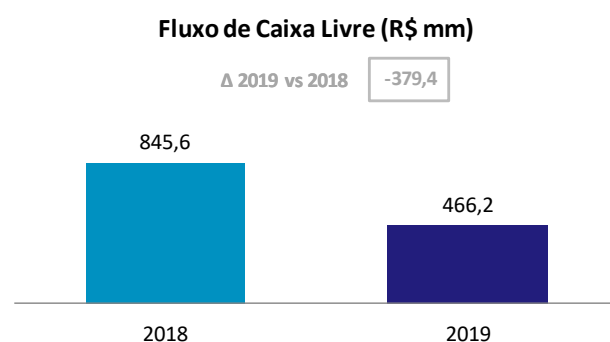


Tabela 11

(R\$ milhões)	4T18	4T19	2018	2019
Fluxo de Caixa Operacional	166,9	137,5	1.066,5	823,9
Compra de Ativo Imobilizado	(35,9)	(101,2)	(127,8)	(246,0)
Compra de Intangíveis	(29,0)	(36,8)	(91,1)	(115,7)
Venda de Ativo Permanente	(16,3)	0,5	(1,9)	4,0
(=) Fluxo de Caixa Livre	85,8	0,0	845,6	466,2

O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$823,9 milhões em 2019, e foi impactado negativamente pela redução das vendas em Produtos de Prescrição e *Consumer Health* no 1T19 com o objetivo de diminuir o nível de estoque desses produtos nos clientes da Companhia, como consequência do processo de otimização de capital de giro e mudança de política comercial.

O Fluxo de Caixa Livre foi de R\$466,2 milhões, ou R\$379,4 milhões inferior ao Fluxo de Caixa Livre do ano anterior. A redução do Fluxo de Caixa Livre também resultou dos investimentos adicionais para expansão da capacidade de produção em Anápolis.



## Caixa Líquido

Tabela 12

(R\$ milhões)	4T19
Empréstimos e financiamentos	(1.402,6)
Títulos a Pagar	(7,8)
<b>Endividamento Bruto</b>	<b>(1.410,4)</b>
Disponibilidades	2.246,4
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido</b>	<b>836,0</b>
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	(7,6)
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge</b>	<b>828,5</b>
Juros sobre Capital Próprio (JCP)	(612,2)
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido Proforma pós JCP</b>	<b>216,3</b>

A posição de Caixa Líquido foi de R\$836,0 milhões no encerramento do 4T19. Considerando o pagamento de Juros Sobre Capital Próprio declarados ao longo de 2019 e pagos em janeiro de 2020, a posição pro forma de Caixa Líquido iniciou este ano no patamar de R\$216,3 milhões. No 4T19, a Companhia emitiu R\$800,0 milhões em debêntures, com vencimento de 6 anos e carência de 4 anos, com o objetivo de fortalecer sua posição de caixa para futuros investimentos.



## Agenda de Relações com Investidores

### Teleconferência de Resultados

	Português	Inglês
<b>Data:</b>	9 de Março de 2020	9 de Março de 2020
<b>Hora:</b>	11:00 (Brasília) 09:00 (Nova Iorque)	11:00 (Brasília) 09:00 (Nova Iorque)
<b>Telefone:</b>	+55 (11) 2188-0155	+1 (646) 843-6054
<b>Código:</b>	Hypera Pharma	Hypera Pharma
<b>Webcast:</b>	<a href="#">Click here</a>	<a href="#">Click here</a>
<b>Replay:</b>	+55 (11) 2188-0400	+55 (11) 2188-0400
<b>Código do Replay:</b>	Hypera Pharma	Hypera Pharma

### Dados de Contato

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

### Próximos eventos

**Tabela 13**

Data	Evento	Região
24 mar	UBS X Healthcare Day	São Paulo
31 mar - 01 abr	Bradesco BBI's 7th Annual Brazil Investment Forum	São Paulo



06/03/2020 20:31

## 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 providas 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 14

	4T18	4T19	2018	2019
<b>Receita Líquida</b>	927.548	928.591	3.724.309	3.294.749
Custo dos Produtos Vendidos	(290.951)	(375.194)	(1.059.032)	(1.209.057)
<b>Lucro Bruto</b>	636.597	553.397	2.665.277	2.085.692
Despesas com Vendas e Marketing	(306.843)	(352.032)	(1.299.472)	(1.401.629)
Despesas Gerais e Administrativas	(43.665)	(50.987)	(181.754)	(209.262)
Outras Receitas / Despesas Operacionais Líquidas	15.618	40.230	40.346	601.234
Equivalência Patrimonial	2.533	3.021	5.377	9.639
<b>Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras</b>	304.240	193.629	1.229.774	1.085.674
Resultado Financeiro	(1.872)	3.603	85	14.417
Despesas Financeiras	(26.948)	(22.064)	(85.758)	(81.752)
Receitas Financeiras	25.076	25.667	85.843	96.169
<b>Resultado Antes do Impostos de Renda e da Contribuição Social</b>	302.368	197.232	1.229.859	1.100.091
Imposto de Renda e Contribuição Social	7.583	49.462	(94.460)	88.894
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	309.951	246.694	1.135.399	1.188.985
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(178)	(7.937)	(5.798)	(24.945)
<b>Resultado do Exercício</b>	309.773	238.757	1.129.601	1.164.040
<b>Resultado por Ação Básico – R\$</b>	0,49	0,38	1,79	1,84



## Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 15

Ativo	31/12/2018	31/12/2019	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2018	31/12/2019
<b>Circulante</b>	<b>4.262.416</b>	<b>4.737.327</b>	<b>Circulante</b>	<b>1.414.177</b>	<b>1.585.308</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.646.869	2.246.436	Fornecedores	198.119	333.829
Contas a Receber	1.457.265	1.313.671	Cessão de Crédito por Fornecedores	161.200	124.019
Estoques	596.683	664.643	Empréstimos e Financiamentos	106.548	108.622
Tributos a Recuperar	338.166	300.826	Salários a Pagar	150.352	205.996
Instrumentos Financeiros Derivativos	7.292	1.409	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	17	337
Outros Ativos	214.811	206.966	Tributos a Recolher	54.250	47.857
Dividendos a receber	0	2.261	Contas a Pagar	155.388	135.710
Ativos Mantidos para Venda	1.330	1.115	Dividendos e JCP a Pagar	560.295	612.143
			Títulos a Pagar	18.070	7.802
			Instrumentos Financeiros Derivativos	2.327	3.820
			Passivos Mantidos para Venda	7.611	5.173
<b>Não Circulante</b>	<b>6.294.567</b>	<b>7.182.148</b>	<b>Não Circulante</b>	<b>875.133</b>	<b>1.624.067</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>301.936</b>	<b>909.728</b>	Empréstimos e Financiamentos	457.761	1.293.983
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	27.745	26.551	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	231.185	92.543
Tributos a Recuperar	58.558	662.183	Tributos a Recolher	8.941	8.360
Outros Ativos	215.633	220.994	Contas a Pagar	6.660	29.841
			Provisão para Contingências	166.106	191.763
			Instrumentos Financeiros Derivativos	4.480	7.577
<b>Investimentos</b>	<b>5.992.631</b>	<b>6.272.420</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>8.267.673</b>	<b>8.710.100</b>
Investimentos	11.931	19.123	Capital Social	4.448.817	4.448.817
Propriedades para Investimentos	154.263	150.240	Reserva de Capital	1.285.171	1.270.401
Imobilizado	963.906	1.167.946	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(254.680)	(254.994)
Intangível	4.862.531	4.935.111	Reserva de Lucros	2.794.824	3.280.079
			Ações em Tesouraria	(6.459)	(34.203)
<b>Total do Ativo</b>	<b>10.556.983</b>	<b>11.919.475</b>	<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>10.556.983</b>	<b>11.919.475</b>



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

Tabela 16

	4T18	4T19	2018	2019
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais</b>				
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	305.311	184.916	1.224.852	1.062.612
Depreciação e Amortizações	24.085	30.567	88.931	120.373
Perdas e Provisões de Ativos	6.362	13.763	8.357	15.628
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	(3.228)	12.274	10.534	38.826
Equivalência Patrimonial	(2.126)	(3.568)	(12.309)	(12.077)
Ganhos (Perdas) Cambiais	1.632	1.916	7.519	5.514
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	240	(5.519)	(7.542)	(19.931)
Remuneração com Base em Ações	6.934	8.512	19.098	24.408
Provisões	50.701	16.538	58.181	69.379
<b>Resultados Ajustados</b>	<b>389.911</b>	<b>259.399</b>	<b>1.397.621</b>	<b>1.304.732</b>
<b>Redução (Aumento) nas Contas de Ativos</b>	<b>(193.724)</b>	<b>(148.331)</b>	<b>(225.455)</b>	<b>(528.717)</b>
Contas a Receber de Clientes	(102.083)	(78.519)	(241.298)	148.973
Estoques	(51.357)	(8.435)	(192.562)	(127.468)
Tributos a Recuperar	(27.009)	(24.276)	107.501	(544.312)
Depósitos Judiciais e Outros	2.753	(345)	6.672	(3.368)
Demais Contas a Receber	(16.028)	(36.756)	94.232	(2.542)
<b>Aumento (Redução) nas Contas de Passivos</b>	<b>(29.300)</b>	<b>26.415</b>	<b>(105.672)</b>	<b>47.867</b>
Fornecedores	8.017	77.573	12.474	144.663
Cessão de Créditos por Fornecedores	(14.371)	(9.265)	35.195	(37.182)
Instrumentos Financeiros Derivativos	5.416	5.678	17.286	12.435
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.253)	(5.033)	(26.127)	(15.871)
Tributos a Recolher	20.429	(5.082)	2.831	(5.880)
Salários e Encargos Sociais	(36.637)	(14.896)	(23.556)	36.119
Contas a Pagar	20.181	(13.815)	(95.890)	(50.627)
Juros Pagos da Operação	(4.619)	(4.700)	(14.148)	(14.605)
Demais Contas a Pagar	(23.463)	(4.045)	(13.737)	(21.185)
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>166.887</b>	<b>137.483</b>	<b>1.066.494</b>	<b>823.882</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento</b>				
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	(270)	0	(270)	(1.000)
Compra de Ativo Imobilizado	(35.867)	(101.181)	(127.797)	(245.955)
Compra de Intangíveis	(28.964)	(36.799)	(91.126)	(115.671)
Venda de Ativos de Natureza Permanentes	(16.304)	508	(1.936)	3.978
Juros e Outros	16.119	13.336	50.601	52.120
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades de Investimento</b>	<b>(65.286)</b>	<b>(124.136)</b>	<b>(170.528)</b>	<b>(306.528)</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento</b>				
Recebimento por Empréstimos Tomados	124.252	904.850	219.253	904.850
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	0	15.406	7.419	(47.850)
Pagamento de Empréstimos - Principal	(78.088)	(46.008)	(328.741)	(123.395)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(10.013)	(7.632)	(40.767)	(27.970)
Dividendos Pagos	(16.547)	(20.594)	(632.995)	(623.422)
Derivativos de Empréstimos	362	0	4.599	0
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>19.966</b>	<b>846.022</b>	<b>(771.232)</b>	<b>82.213</b>
<b>Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>121.567</b>	<b>859.369</b>	<b>124.734</b>	<b>599.567</b>
<b>Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa</b>				
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	1.525.302	1.387.067	1.522.135	1.646.869
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	1.646.869	2.246.436	1.646.869	2.246.436
<b>Aumento Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>121.567</b>	<b>859.369</b>	<b>124.734</b>	<b>599.567</b>





## Outras Informações

### Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 17

(Dias)	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	(R\$ milhões)	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19
Contas a Receber <sup>(1)</sup>	128	197	95	99	114	Contas a Receber	1.457	979	1.133	1.234	1.314
Estoques <sup>(2)</sup>	185	302	191	183	159	Estoques	597	664	655	667	665
Fornecedores <sup>(2)(3)</sup>	(111)	(134)	(92)	(110)	(110)	Fornecedores <sup>(3)</sup>	(359)	(294)	(316)	(399)	(458)
<b>Ciclo de Conversão de Caixa</b>	<b>201</b>	<b>366</b>	<b>194</b>	<b>173</b>	<b>164</b>	<b>Capital de Giro</b>	<b>1.695</b>	<b>1.350</b>	<b>1.472</b>	<b>1.502</b>	<b>1.520</b>
						<b>% da Receita Líquida Anualizada <sup>(4)</sup></b>	<b>46%</b>	<b>88%</b>	<b>38%</b>	<b>37%</b>	<b>41%</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 6 meses

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

- i) Tributos Federais a Recuperar: R\$821,8 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);
- ii) Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL: R\$1.491,1 milhões (vide Nota Explicativa 23(a) das Informações Trimestrais).

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

Tabela 18

(R\$ milhões)	4T18	% RL	4T19	% RL	Δ %	2018	% RL	2019	% RL	Δ %
Lucro Líquido	309,8	33,4%	238,8	25,7%	-22,9%	1.129,6	30,3%	1.164,0	35,3%	3,0%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(4,5)	-0,5%	(53,8)	-5,8%	1107,3%	95,3	2,6%	(101,4)	-3,1%	-
(+) Resultado Financeiro	1,9	0,2%	(3,6)	-0,4%	-	(0,0)	0,0%	(14,4)	-0,4%	62582,6%
(+) Depreciações / Amortizações	24,1	2,6%	30,6	3,3%	26,9%	88,9	2,4%	120,4	3,7%	35,4%
<b>EBITDA</b>	<b>331,3</b>	<b>35,7%</b>	<b>211,9</b>	<b>22,8%</b>	<b>-36,0%</b>	<b>1.313,8</b>	<b>35,3%</b>	<b>1.168,6</b>	<b>35,5%</b>	<b>-11,1%</b>
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	(2,9)	-0,3%	12,3	1,3%	-	4,9	0,1%	37,5	1,1%	657,9%
<b>EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)</b>	<b>328,3</b>	<b>35,4%</b>	<b>224,2</b>	<b>24,1%</b>	<b>-31,7%</b>	<b>1.318,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>1.206,1</b>	<b>36,6%</b>	<b>-8,5%</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.



## Hypera Pharma reports EBITDA Margin from Continuing Operations of 36.6% in 2019

São Paulo, March 06, 2020 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for 2019. 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

- Sell-out<sup>1</sup> growth of 11.3% in 4Q19 and of 10.1% in the year
- Total innovation investments growth of 32% in 2019
- Interest on Capital growth of 10.3% in the year
- Launch of 95 products in the year, being 37 in 4Q19
- Net Revenue guidance<sup>2</sup> for 2020 from R\$4,250.0 million to R\$4,350.0 million
- Net Income guidance<sup>2</sup> for 2020 of around R\$1,275.0 million

**Table 1**

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,066.1	114.9%	1,093.7	117.8%	2.6%	4,225.3	113.5%	3,802.4	115.4%	-10.0%
Net Revenue	927.5	100.0%	928.6	100.0%	0.1%	3,724.3	100.0%	3,294.7	100.0%	-11.5%
Gross Profit	636.6	68.6%	553.4	59.6%	-13.1%	2,665.3	71.6%	2,085.7	63.3%	-21.7%
SG&A (ex-Marketing and R&D)	(146.5)	-15.8%	(162.7)	-17.5%	11.1%	(587.1)	-15.8%	(638.8)	-19.4%	8.8%
Research & Development	(8.5)	-0.9%	(36.3)	-3.9%	328.4%	(73.9)	-2.0%	(128.7)	-3.9%	74.1%
Marketing	(195.6)	-21.1%	(204.0)	-22.0%	4.3%	(820.2)	-22.0%	(843.3)	-25.6%	2.8%
EBITDA from Continuing Operations	328.3	35.4%	224.2	24.1%	-31.7%	1,318.7	35.4%	1,206.0	36.6%	-8.5%
Net Income from Continuing Operations	310.0	33.4%	246.7	26.6%	-20.4%	1,135.4	30.5%	1,189.0	36.1%	4.7%
Net Income	309.8	33.4%	238.8	25.7%	-22.9%	1,129.6	30.3%	1,164.0	35.3%	3.0%

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

(2) Excludes the results from Buscopan and the recent acquired brands from Takeda



## Operating Scenario

Hypera Pharma presented a 10.1% sell-out<sup>1</sup> growth in 2019, with Consumer Health and Similar and Generics business units being the highlights of the year. The sell-out growth in 2019 was the highest over the past three years and is a result of the many initiatives to gain market share promoted by the Company in the most diverse segments. In 4Q19, the sell-out expansion was 11.3%.

The sell-out performance in 2019 reflected the first positive results from the recent investments in the innovation pipeline, marketing, medical representatives team and point of sales, which benefited the sell-out growth of all Company's business units.

In Branded Prescription, the Power Brands<sup>2</sup> **Episol**, **Predsim**, **Alivium**, **Lisador** and **Rinosoro** had double-digit sell-out expansion in 2019, and were benefited by the recent launches and the increase of the medical representatives team promoted over the past 2 years. The sell-out growth in Branded Prescription outpaced market growth, when excluded the Vitamin-D market, which decreased 10% in 2019 due to the guideline change for hypovitaminosis-D, which recently led to a reduction in the number of prescriptions.

In Consumer Health, the sell-out growth was higher than the market during 2019, mainly due to the launches and the investments in marketing and at the point of sales. In Similar and Generics, the Company increased its market share in all quarters of 2019, driven mainly by the performance of the leading brands of similar **Torsilax**, **Neosoro**, **Flavonid**, **Doralgina** and **Histamin**.

Net Revenue reached R\$3,294.7 million, and had a weaker performance than the sell-out mainly due to the lower level of Branded Prescription and Consumer Health sales in 1Q19, with the already mentioned objective to reduce these products inventory levels at the Company's costumers. Net Income totaled R\$1,164.0 million and the Net Income from Continuing Operations, R\$1,189.0 million, in line with the guidance established for the year of around R\$1,225.0 million. During the year, the Company preserved its strategy of shareholders return on capital and declared Interest on Equity of R\$1.07 per share, or 10.3% above 2018.

Hypera Pharma also restated its commitment to innovation in 2019, increasing by 32% its investments in Research & Development, which totaled R\$243.1 million. Besides, the Company launched **Hypera Ventures**, a venture capital initiative to invest in operational or pre-operational startups in the healthcare sector that can create synergies with Hypera Pharma, and **Hypera Hub**, the startups connection program aiming to optimize the operational procedures and the creation of new products, services and sales channel.

The Company will reinforce its Consumer Health and Branded Prescription portfolio with two acquisitions: the **Buscopan** brand and the selected brand portfolio of Takeda in Latin America, which includes iconic Top of Mind brands such as **Neosaldina**, the third biggest OTC drug brand in Brazil, **Dramin**, **Nebacetin**, **Eparema** and the patented **Nesina** and **Alektos**. With the approval of these acquisitions, which are transformational for the Company, Hypera Pharma will become the biggest pharmaceutical company in Brazil<sup>1</sup> and will increase its leadership in Consumer Health, reaching a 20% market share in this segment<sup>1</sup> and owning 2-out-of-3 biggest OTC brands.

In addition to the inorganic initiatives, the Company is committed to its organic performance and announced for 2020 Net Revenue guidance between R\$4,250.0 million and R\$4,350.0 million, and Net Profit guidance of around R\$1,275.0 million for the year, after analyzing the economic scenario and the dynamics of its operating markets. These financial projections do not consider the results from the announced acquisitions, whose closing depends on the fulfillment of conditions precedents and the approval by antitrust agencies. As these transactions are concluded, the Company may revise its estimates for 2020.

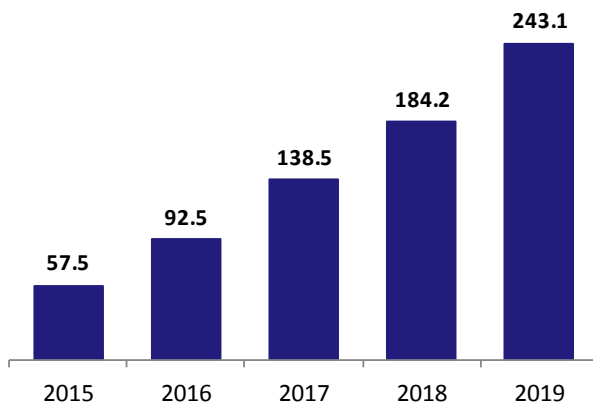
In 2019, Hypera Pharma implemented the necessary adjustments that prepare the Company to a new expansion cycle in 2020, with the integration of the recently announced acquired brands, without losing the focus on sell-out and on the innovation pipeline, with development and launching of new products, supported by capacity expansion initiatives. Thus, the Company laid the foundations to start 2021 ready to grow in its current brands and in the brands from the announced transactions, building an unmatched platform in the Brazilian pharmaceutical market.

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



## Innovation & Launches

### R&D\* Investments



Total investments in innovation, research and development, including the amount capitalized as intangible assets, exceeded R\$240 million in 2019, a 32% increase over last year.

These investments also contributed to the expansion of Hynova, the Company's innovation center, which had its capacity increased to over 160 simultaneous projects and has now over 330 people dedicated to innovation. With the Hynova expansion and the support of the *Business Development* team, the Company ended the year with over 390 projects in its innovation pipeline.

During the year, 95 new products were launched, being 37 in 4Q19, a quarter in which the innovation index, corresponding to the percentage of Net Revenues from products launched in the last five years, reached 33%, the highest in the Company history.

The increase in Research & Development investments, the higher innovation index, the robust new products pipeline and the greater number of launches confirm the commitment of Hypera Pharma with its sustainable growth, especially in the Brazilian pharmaceutical market, which innovation has been the cornerstone for growth over the past years.

In Consumer Health, the quarter main launches were Engov After, a brand extension of the traditional Engov brand, which accounts for an exclusive formulation that recovers, rehydrates and energizes, and Finn Nutritive, a nutritional supplement with vitamins, minerals and proteins. In Branded Prescription, it is worth to mention the launch of Rizi and Rizi-M, for the treatment of allergic rhinitis and chronic hives, as well as the brand extensions of Ofolato Gotas and Ofolato D Fer. In Similar and Generics, the Company launched Rosuvastatin in 4Q19, to treat cholesterol.



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.



## Earnings Discussion

### Income Statement

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

**Table 2**

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
<b>Net Revenue</b>	<b>927.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>928.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>0.1%</b>	<b>3,724.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,294.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>-11.5%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>636.6</b>	<b>68.6%</b>	<b>553.4</b>	<b>59.6%</b>	<b>-13.1%</b>	<b>2,665.3</b>	<b>71.6%</b>	<b>2,085.7</b>	<b>63.3%</b>	<b>-21.7%</b>
Marketing Expenses	(195.6)	-21.1%	(204.0)	-22.0%	4.3%	(820.2)	-22.0%	(843.3)	-25.6%	2.8%
Selling Expenses	(111.3)	-12.0%	(148.0)	-15.9%	33.0%	(479.3)	-12.9%	(558.3)	-16.9%	16.5%
General and Administrative Expenses	(43.7)	-4.7%	(51.0)	-5.5%	16.8%	(181.8)	-4.9%	(209.3)	-6.4%	15.1%
Other Operational Net Expenses	15.6	1.7%	40.2	4.3%	157.6%	40.3	1.1%	601.2	18.2%	1390.2%
Equity in Subsidiaries	2.5	0.3%	3.0	0.3%	19.2%	5.4	0.1%	9.6	0.3%	79.3%
<b>EBIT from Continuing Operations</b>	<b>304.2</b>	<b>32.8%</b>	<b>193.6</b>	<b>20.9%</b>	<b>-36.4%</b>	<b>1,229.8</b>	<b>33.0%</b>	<b>1,085.7</b>	<b>33.0%</b>	<b>-11.7%</b>
Net Financial Expenses	(1.9)	-0.2%	3.6	0.4%	-	0.1	0.0%	14.4	0.4%	16861.2%
Income Tax and CSLL	7.6	0.8%	49.5	5.3%	552.3%	(94.5)	-2.5%	88.9	2.7%	-
Net Income (Loss) from Continuing Operations	310.0	33.4%	246.7	26.6%	-20.4%	1,135.4	30.5%	1,189.0	36.1%	4.7%
Net Income from Discontinued Operations	(0.2)	0.0%	(7.9)	-0.9%	4359.0%	(5.8)	-0.2%	(24.9)	-0.8%	330.2%
Net Income (Loss)	309.8	33.4%	238.8	25.7%	-22.9%	1,129.6	30.3%	1,164.0	35.3%	3.0%
<b>EBITDA from Continuing Operations</b>	<b>328.3</b>	<b>35.4%</b>	<b>224.2</b>	<b>24.1%</b>	<b>-31.7%</b>	<b>1,318.7</b>	<b>35.4%</b>	<b>1,206.0</b>	<b>36.6%</b>	<b>-8.5%</b>

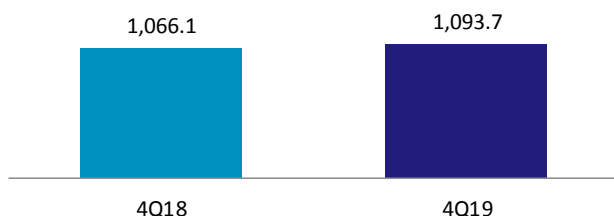


## Net Revenue

**Graph 1**

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

Δ 4T19 vs 4T18 **2.6%**



**Graph 2**

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

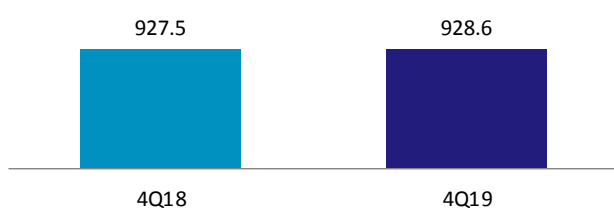
Δ 2019 vs 2018 **-10.0%**



**Graph 3**

**Net Revenue (R\$ mm)**

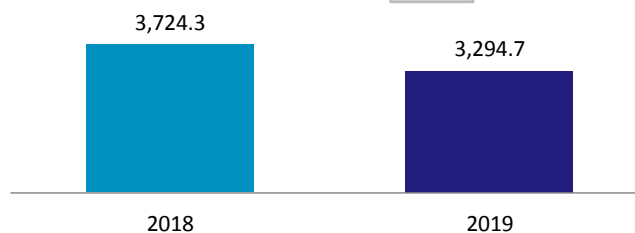
Δ 4Q19 vs 4Q18 **0.1%**



**Graph 4**

**Net Revenue (R\$ mm)**

Δ 2019 vs 2018 **-11.5%**



**Table 3**

(R\$ million)	4Q18	4Q19	Δ %	2018	2019	Δ %
<b>Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts</b>	<b>1,066.1</b>	<b>1,093.7</b>	<b>2.6%</b>	<b>4,225.3</b>	<b>3,802.4</b>	<b>-10.0%</b>
Promotional Discounts	(60.6)	(90.3)	48.9%	(212.2)	(254.0)	19.7%
Taxes	(77.9)	(74.9)	-3.9%	(288.8)	(253.6)	-12.2%
<b>Net Revenue</b>	<b>927.5</b>	<b>928.6</b>	<b>0.1%</b>	<b>3,724.3</b>	<b>3,294.7</b>	<b>-11.5%</b>

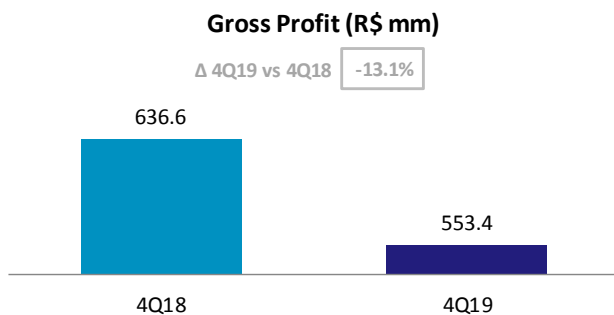
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts increased 2.6% in 4Q19, when compared to 4Q18. This increase was lower than the sell-out growth and mainly reflected the lower water availability at the water tanks in the Anápolis industrial complex, due to the significant reduction in the amount of rain in the region throughout 2019, which negatively affected the 3Q19 and 4Q19 production and, as a consequence, the Company's Gross Revenue during 4Q19. It is important to mention that the Company did not practice the current commercial policy which seeks to align Net Revenue and sell-out growth in 4Q18.

Net Revenue grew 0.1% in 4Q19, and totaled R\$928.6 million. This growth, lower than the growth of Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts, is a consequence of the intensification of promotional actions to foster the sell-out growth, which resulted in the increase of Promotional Discounts.

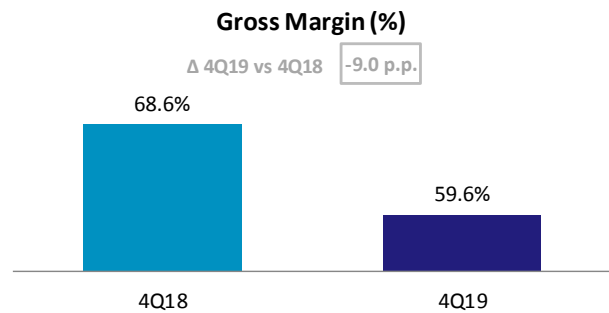


## Gross Profit

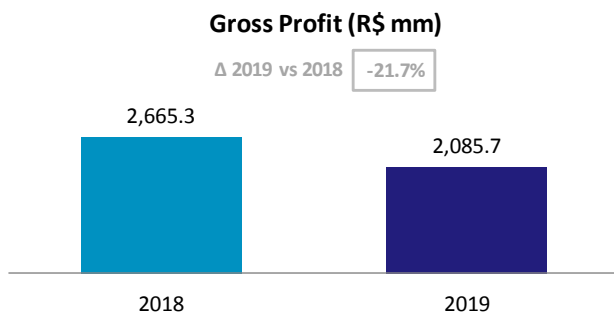
**Graph 5**



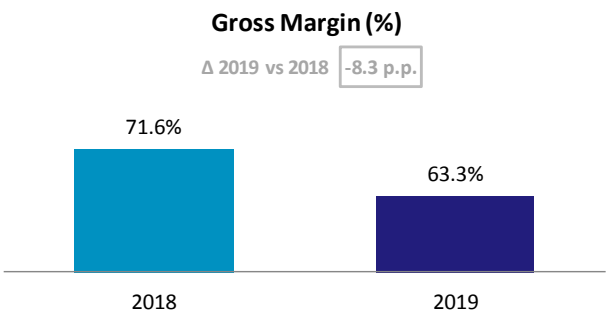
**Graph 6**



**Graph 7**



**Graph 8**



**Table 4**

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	Δ p.p.	2018	% NR	2019	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	636.6	68.6%	553.4	59.6%	-13.1%	-9.0 p.p.	2,665.3	71.6%	2,085.7	63.3%	-21.7%	-8.3 p.p.

Gross Profit totaled R\$553.4 million in 4Q19, with a 59.6% gross margin. The reduction of Gross Margin in comparison to 4Q18 is mainly due to the products mix effect, which was affected by the higher concentration of products with lower Gross Margin in the composition of Net Revenues of the Company's business units, and resulted in a negative impact of 4.0 percentage points in the quarter.

The Gross Margin was also negatively impacted in the 4Q19 by around 2.0 percentage points by the idle cost increase in the quarter, a reflex of the lower production level at the Anápolis industrial complex due to the significant reduction in the amount of rain in the region, by 0.8 percentage point by the Brazilian Real versus US Dollars devaluation and by 0.7 percentage points by the labor tax increase, in place since the beginning of 2019.

In 2019, the Gross Profit totaled R\$2,085.7 million, with 63.3% margin. The reduction of Gross Margin during the year was mainly due to the low sales of Consumer Health and Branded Prescription in 1Q19 to adjust the Company's commercial policy, the products mix effect, the Brazilian Real versus USD devaluation and the increase in provisions for inventory losses.



## Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(195.6)	-21.1%	(204.0)	-22.0%	4.3%	(820.2)	-22.0%	(843.3)	-25.6%	2.8%
Advertisement and Consumer Promotion	(88.2)	-9.5%	(67.1)	-7.2%	-24.0%	(356.0)	-9.6%	(301.0)	-9.1%	-15.5%
Trade Deals	(16.0)	-1.7%	(26.0)	-2.8%	62.8%	(69.3)	-1.9%	(82.8)	-2.5%	19.4%
Medical Visits, Promotions and Others	(91.3)	-9.8%	(110.9)	-11.9%	21.4%	(394.9)	-10.6%	(459.6)	-14.0%	16.4%

Marketing Expenses grew 2.8% in 2019, and were boosted by the growth of Medical Visits, Promotions and Others expenses, mainly due to the increase in the medical representatives teams promoted in 3Q18 and 3Q19, as well as the higher number of marketing initiatives carried out at the point of sales to boost the sell-out growth.

## Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
Selling Expenses	(111.3)	-12.0%	(148.0)	-15.9%	33.0%	(479.3)	-12.9%	(558.3)	-16.9%	16.5%
Commercial Expenses	(80.4)	-8.7%	(85.8)	-9.2%	6.7%	(318.8)	-8.6%	(337.4)	-10.2%	5.8%
Freight and Logistics Expenses	(22.4)	-2.4%	(25.9)	-2.8%	15.8%	(86.5)	-2.3%	(92.2)	-2.8%	6.5%
Research & Development	(8.5)	-0.9%	(36.3)	-3.9%	328.4%	(73.9)	-2.0%	(128.7)	-3.9%	74.1%

Selling Expenses totaled R\$148.0 million in 4Q19, versus R\$111.3 million in 4Q18. This growth mainly reflects the increase of Research & Development expenses, due to the increase of innovation investments in order to accelerate the pace of new product launches and the reduction of *Lei do Bem* benefit when compared to the 4Q18 (R\$2.8 million in 4Q19 vs. R\$15.8 million in 4Q18).

In 2019, total Research & Development investments, including the amount capitalized as intangible asset, increased 32% and totaled R\$243.1 million.

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

Table 7

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(43.7)	-4.7%	(51.0)	-5.5%	16.8%	(181.8)	-4.9%	(209.3)	-6.4%	15.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	15.6	1.7%	40.2	4.3%	157.6%	40.3	1.1%	601.2	18.2%	1390.2%

General and Administrative Expenses totaled R\$51.0 million in 4Q19 and R\$209.3 million in the year. This growth when compared to last year is mainly a consequence of the labor tax increase, in place in Brazil since the beginning of 2019.

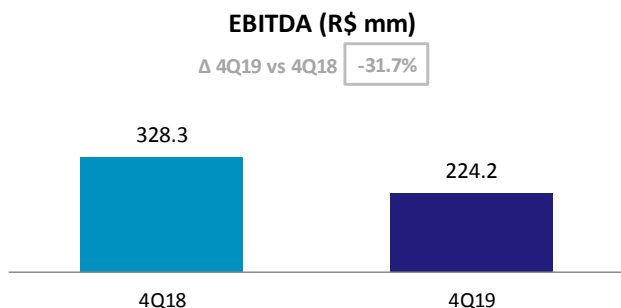
Other Operating Revenues were positively affected in 2019 by the booking of the tax credit related to the favorable ruling over the exclusion of ICMS (State Tax) from the calculation basis of PIS/COFINS (Federal Tax), that amounted R\$546.4 million in 1Q19, as well as the amount received from the rental of the Consumption Distribution Center during the year.



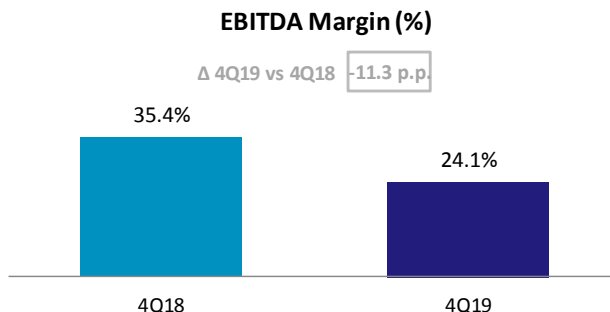


## EBITDA from Continuing Operations

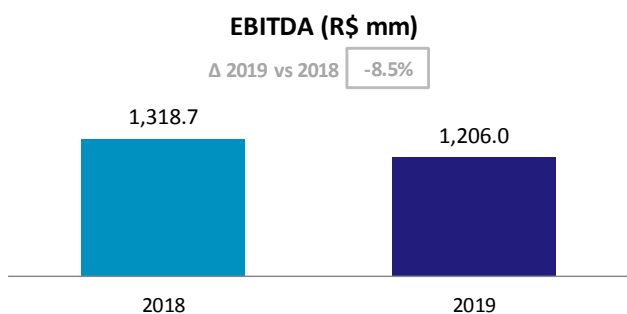
**Graph 9**



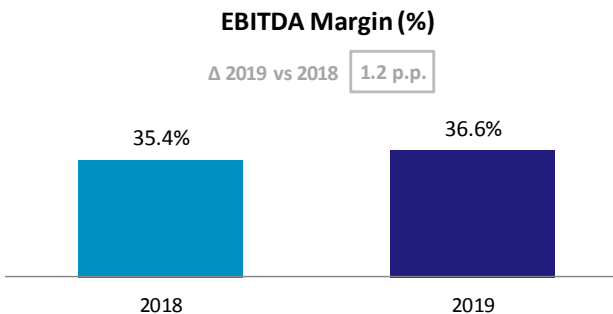
**Graph 10**



**Graph 11**



**Graph 12**



**Table 8 – EBITDA from Continuing Operations Reconciliation**

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	$\Delta$ %	2018	% NR	2019	% NR	$\Delta$ %
EBITDA from Continuing Operations	328.3	35.4%	224.2	24.1%	-31.7%	1,318.7	35.4%	1,206.0	36.6%	-8.5%

EBITDA from Continuing Operations totaled R\$1,206.0 million in 2019, with 36.6% margin, and was negatively affected by the reduction of Gross Profit and the increase of Research & Development Expenses in the period. During the quarter, the EBITDA Margin reached 24.1% and was impacted by the reduction of the Gross Margin.



## Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ R\$	2018	% NR	2019	% NR	Δ R\$
Financial Result	(1.9)	-0.2%	3.6	0.4%	5.5	0.1	0.0%	14.4	0.4%	14.3
Net Interest Expenses	8.0	0.9%	13.9	1.5%	5.8	39.3	1.1%	52.5	1.6%	13.2
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(1.6)	-0.2%	(1.9)	-0.2%	(0.4)	(7.4)	-0.2%	(5.6)	-0.2%	1.8
Other	(8.4)	-0.9%	(8.3)	-0.9%	0.1	(31.8)	-0.9%	(32.5)	-1.0%	(0.6)

Financial Result in 2019 was R\$14.4 million positive, with a R\$14.3 million increase in relation to last year. This change is mainly due to the increase in the monetary update of the tax credit related to the exclusion of ICMS (Interstate Tax) from the calculation basis of PIS/COFINS (Federal Tax) booked in 1Q19.

## Net Income

Table 10

(R\$ million)	4Q18	4Q19	Δ %	2018	2019	Δ %
EBIT from Continuing Operations	304.2	193.6	-36.4%	1,229.8	1,085.7	-11.7%
(-) Net Financial Expenses	(1.9)	3.6	-	0.1	14.4	16861.2%
(-) Income Tax and Social Contribution	7.6	49.5	552.3%	(94.5)	88.9	-
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>310.0</b>	<b>246.7</b>	<b>-20.4%</b>	<b>1,135.4</b>	<b>1,189.0</b>	<b>4.7%</b>
(+) Net Income from Discontinued Operations	(0.2)	(7.9)	4,359.0%	(5.8)	(24.9)	330.2%
<b>Net Income</b>	<b>309.8</b>	<b>238.8</b>	<b>-22.9%</b>	<b>1,129.6</b>	<b>1,164.0</b>	<b>3.0%</b>
EPS	0.49	0.38	-22.7%	1.79	1.84	3.2%
EPS from Continuing Operations	0.49	0.39	-20.2%	1.80	1.88	4.8%

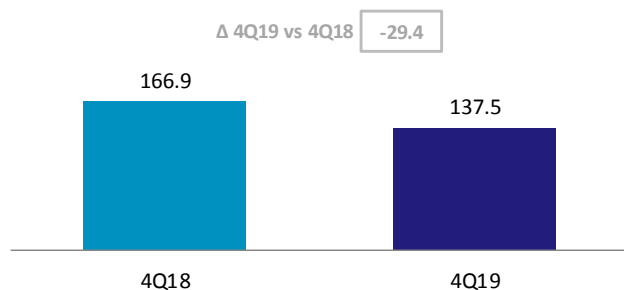
Net Income from Continuing Operations reached R\$1,189.0 million in the year, an increase of 4.7% in relation to the previous year. This Net Income growth, at a higher level than the EBIT from Continuing Operations, is mainly related to the reduction of the effective income tax rate due to the increase of Interest on Equity declared during 2019, that totaled R\$675.3 million, and due to the R\$91.8 million reversal of part of the tax liability from tax credits in 2Q19.



## Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

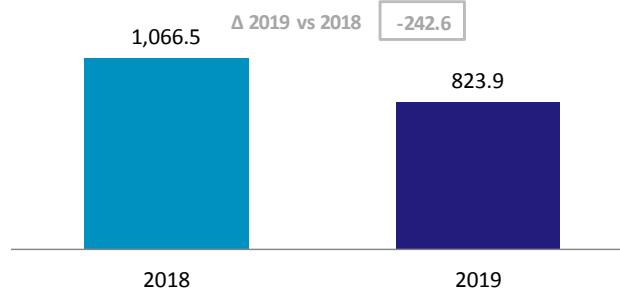
**Graph 13**

**Cash Flow from Operations (R\$ mm)**



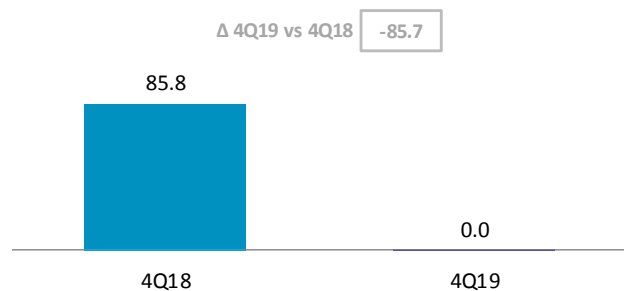
**Graph 14**

**Cash Flow from Operations (R\$ mm)**



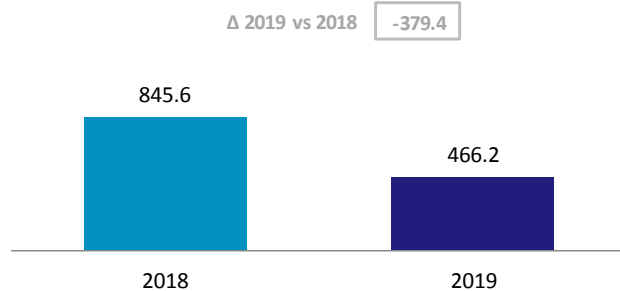
**Graph 15**

**Free Cash Flow (R\$ mm)**



**Graph 16**

**Free Cash Flow (R\$ mm)**



**Table 11**

(R\$ million)	4Q18	4Q19	2018	2019
Cash Flow from Operations	166.9	137.5	1,066.5	823.9
Purchase of Property, Plant and Equipment	(35.9)	(101.2)	(127.8)	(246.0)
Purchase of Intangible Assets	(29.0)	(36.8)	(91.1)	(115.7)
Sale of Property, Plant and Equipment	(16.3)	0.5	(1.9)	4.0
<b>(=) Free Cash Flow</b>	<b>85.8</b>	<b>0.0</b>	<b>845.6</b>	<b>466.2</b>

Cash Flow from Operations amounted R\$823.9 million in 2019, and was negatively impacted by the reduction of sales of Branded Prescription and Consumer Health products in 1Q19, with the objective of reducing the inventory level of these products at the Company's costumers as a consequence of the working capital optimization and the change in commercial policy.

Free Cash Flow was R\$466.2 million, or R\$379.4 million below last year Free Cash Flow. The reduction in Free Cash Flow also resulted from additional investments for the production capacity expansion at the Anápolis plant.



## Net Debt

Table 12

(R\$ million)	4Q19
Loans and Financing	(1,402.6)
Notes Payable	(7.8)
<b>Gross Debt</b>	<b>(1,410.4)</b>
Cash and Cash Equivalents	2,246.4
<b>Net Cash / (Debt)</b>	<b>836.0</b>
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	(7.6)
<b>Net Cash / (Debt) After Hedge</b>	<b>828.5</b>
Interest on Capital	(612.2)
<b>Pro-forma Net Cash / (Debt) After Interest on Capital</b>	<b>216.3</b>

Net Cash position ended 4Q19 at R\$836.0 million. Considering the payment of Interest on Equity declared during 2019 and paid in January 2020, the pro-forma Net Cash position initiated the year at a R\$216.3 million level. In 4Q19, the Company issued a R\$800.0 million in debentures, with a 6-year maturity and a 4-year grace period, in order to strengthen its cash position for future investments.



## Investor Relations Agenda

### Earnings Conference Call

	Portuguese	English
<b>Date:</b>	March 09, 2020	March 09, 2020
<b>Time:</b>	11:00 (Brasília) 09:00 (Nova Iorque)	11:00 (Brasília) 09:00 (Nova Iorque)
<b>Phone:</b>	+55 (11) 2188-0155	+1 (646) 843-6054
<b>Code:</b>	Hypera Pharma	Hypera Pharma
<b>Webcast:</b>	<a href="#">Click here</a>	<a href="#">Click here</a>
<b>Replay:</b>	+55 (11) 2188-0400	+55 (11) 2188-0400
<b>Replay Code:</b>	Hypera Pharma	Hypera Pharma

### Contact Information

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

### Upcoming Events

**Table 13**

Date	Event	Region
24-mar	UBS X Healthcare Day	São Paulo
31 mar - 01 apr	Bradesco BBI's 7th Annual Brazil Investment Forum	São Paulo



## 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 14

	4Q18	4Q19	2018	2019
<b>Net Revenue</b>	<b>927,548</b>	<b>928,591</b>	<b>3,724,309</b>	<b>3,294,749</b>
Cost of Goods Sold	(290,951)	(375,194)	(1,059,032)	(1,209,057)
<b>Gross Profit</b>	<b>636,597</b>	<b>553,397</b>	<b>2,665,277</b>	<b>2,085,692</b>
Selling and Marketing Expenses	(306,843)	(352,032)	(1,299,472)	(1,401,629)
General and Administrative Expenses	(43,665)	(50,987)	(181,754)	(209,262)
Other Operating Income (Expenses)	15,618	40,230	40,346	601,234
Equity in Subsidiaries	2,533	3,021	5,377	9,639
<b>Operating Income Before Equity Income and Financial Result</b>	<b>304,240</b>	<b>193,629</b>	<b>1,229,774</b>	<b>1,085,674</b>
Net Financial Expenses	(1,872)	3,603	85	14,417
Financial Expenses	(26,948)	(22,064)	(85,758)	(81,752)
Financial Income	25,076	25,667	85,843	96,169
<b>Profit Before Income Tax and Social Contribution</b>	<b>302,368</b>	<b>197,232</b>	<b>1,229,859</b>	<b>1,100,091</b>
Income Tax and Social Contribution	7,583	49,462	(94,460)	88,894
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>309,951</b>	<b>246,694</b>	<b>1,135,399</b>	<b>1,188,985</b>
Net Income from Discontinued Operations	(178)	(7,937)	(5,798)	(24,945)
<b>Income for the Period</b>	<b>309,773</b>	<b>238,757</b>	<b>1,129,601</b>	<b>1,164,040</b>
<b>Earnings per Share – R\$</b>	<b>0.49</b>	<b>0.38</b>	<b>1.79</b>	<b>1.84</b>



## Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

Table 15

Assets	31/12/2018	31/12/2019	Liabilities and Shareholders' Equity	31/12/2018	31/12/2019
<b>Current Assets</b>	<b>4,262,416</b>	<b>4,737,327</b>	<b>Current Liabilities</b>	<b>1,414,177</b>	<b>1,585,308</b>
Cash and Cash Equivalents	1,646,869	2,246,436	Suppliers	198,119	333,829
Accounts Receivables	1,457,265	1,313,671	Suppliers' Assignment of Receivables	161,200	124,019
Inventories	596,683	664,643	Loans and Financing	106,548	108,622
Recoverable Taxes	338,166	300,826	Salaries Payable	150,352	205,996
Financial Derivatives	7,292	1,409	Income Tax and Social Contribution	17	337
Other Assets	214,811	206,966	Taxes Payable	54,250	47,857
Dividends and IOC receivables	0	2,261	Accounts Payable	155,388	135,710
Assets Held for Sale	1,330	1,115	Dividends and IOC Payable	560,295	612,143
			Notes Payable	18,070	7,802
			Financial Derivatives	2,327	3,820
			Liabilities Held for Sale	7,611	5,173
<b>Non-Current Assets</b>	<b>6,294,567</b>	<b>7,182,148</b>	<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>875,133</b>	<b>1,624,067</b>
<b>Long Term Assets</b>	<b>301,936</b>	<b>909,728</b>	Loans and Financing	457,761	1,293,983
Deferred Income Tax and Social Contribution	27,745	26,551	Deferred Income Tax and Social Contribution	231,185	92,543
Recoverable Taxes	58,558	662,183	Taxes Payable	8,941	8,360
Other Assets	215,633	220,994	Accounts Payable	6,660	29,841
			Provisions for Contingencies	166,106	191,763
			Financial Derivatives	4,480	7,577
<b>Investments</b>	<b>5,992,631</b>	<b>6,272,420</b>	<b>Shareholders' Equity</b>	<b>8,267,673</b>	<b>8,710,100</b>
Investments	11,931	19,123	Capital	4,448,817	4,448,817
Investment Properties	154,263	150,240	Capital Reserve	1,285,171	1,270,401
Property, Plants and Equipments	963,906	1,167,946	Equity Valuation Adjustments	(254,680)	(254,994)
Intangible Assets	4,862,531	4,935,111	Profit Reserves	2,794,824	3,280,079
			Treasury Stock	(6,459)	(34,203)
<b>Total Assets</b>	<b>10,556,983</b>	<b>11,919,475</b>	<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>10,556,983</b>	<b>11,919,475</b>





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

Table 16

	4Q18	4Q19	2018	2019
<b>Cash Flows from Operating Activities</b>				
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	305,311	184,916	1,224,852	1,062,612
Depreciation and Amortization	24,085	30,567	88,931	120,373
Asset Impairment	6,362	13,763	8,357	15,628
Gain on Permanent Asset Disposals	(3,228)	12,274	10,534	38,826
Equity Method	(2,126)	(3,568)	(12,309)	(12,077)
Foreign Exchange (Gains) Losses	1,632	1,916	7,519	5,514
Net Interest and Related Revenue/Expenses	240	(5,519)	(7,542)	(19,931)
Expenses Related to Share Based Remuneration	6,934	8,512	19,098	24,408
Provisions	50,701	16,538	58,181	69,379
<b>Adjusted Results</b>	<b>389,911</b>	<b>259,399</b>	<b>1,397,621</b>	<b>1,304,732</b>
<b>Decrease (Increase) in Assets</b>	<b>(193,724)</b>	<b>(148,331)</b>	<b>(225,455)</b>	<b>(528,717)</b>
Trade Accounts Receivable	(102,083)	(78,519)	(241,298)	148,973
Inventories	(51,357)	(8,435)	(192,562)	(127,468)
Recoverable Taxes	(27,009)	(24,276)	107,501	(544,312)
Judicial Deposits and Others	2,753	(345)	6,672	(3,368)
Other Accounts Receivable	(16,028)	(36,756)	94,232	(2,542)
<b>Increase (Decrease) in Liabilities</b>	<b>(29,300)</b>	<b>26,415</b>	<b>(105,672)</b>	<b>47,867</b>
Suppliers	8,017	77,573	12,474	144,663
Suppliers' Assignment of Receivables	(14,371)	(9,265)	35,195	(37,182)
Financial Derivatives	5,416	5,678	17,286	12,435
Income Tax and Social Contribution Paid	(4,253)	(5,033)	(26,127)	(15,871)
Taxes Payable	20,429	(5,082)	2,831	(5,880)
Salaries and Payroll Charges	(36,637)	(14,896)	(23,556)	36,119
Accounts Payable	20,181	(13,815)	(95,890)	(50,627)
Operations Interest Paid	(4,619)	(4,700)	(14,148)	(14,605)
Other Accounts Payable	(23,463)	(4,045)	(13,737)	(21,185)
<b>Net Cash Provided by Operating Activities</b>	<b>166,887</b>	<b>137,483</b>	<b>1,066,494</b>	<b>823,882</b>
<b>Cash flows from Investing Activities</b>				
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	(270)	0	(270)	(1,000)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(35,867)	(101,181)	(127,797)	(245,955)
Intangible Assets	(28,964)	(36,799)	(91,126)	(115,671)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	(16,304)	508	(1,936)	3,978
Interest and Others	16,119	13,336	50,601	52,120
<b>Net Cash Used in Investing Activities</b>	<b>(65,286)</b>	<b>(124,136)</b>	<b>(170,528)</b>	<b>(306,528)</b>
<b>Cash Flows from Financing Activities</b>				
Borrowings	124,252	904,850	219,253	904,850
Treasury Stock Purchase / Sale	0	15,406	7,419	(47,850)
Repayment of Loans - Principal	(78,088)	(46,008)	(328,741)	(123,395)
Repayment of Loans - Interest	(10,013)	(7,632)	(40,767)	(27,970)
Dividends Paid	(16,547)	(20,594)	(632,995)	(623,422)
Loan Derivatives	362	0	4,599	0
<b>Net Cash Used in Financing Activities</b>	<b>19,966</b>	<b>846,022</b>	<b>(771,232)</b>	<b>82,213</b>
<b>Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>121,567</b>	<b>859,369</b>	<b>124,734</b>	<b>599,567</b>
<b>Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net</b>				
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	1,525,302	1,387,067	1,522,135	1,646,869
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,646,869	2,246,436	1,646,869	2,246,436
<b>Change in Cash and Cash Equivalent</b>	<b>121,567</b>	<b>859,369</b>	<b>124,734</b>	<b>599,567</b>



## Other Information

### Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 17

(Days)	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	(R\$ million)	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19
Receivables <sup>(1)</sup>	128	197	95	99	114	Receivables	1,457	979	1,133	1,234	1,314
Inventories <sup>(2)</sup>	185	302	191	183	159	Inventories	597	664	655	667	665
Payables <sup>(2)(3)</sup>	(111)	(134)	(92)	(110)	(110)	Payables <sup>(3)</sup>	(359)	(294)	(316)	(399)	(458)
<b>Cash Conversion Cycle</b>	<b>201</b>	<b>366</b>	<b>194</b>	<b>173</b>	<b>164</b>	<b>Working Capital</b>	<b>1,695</b>	<b>1,350</b>	<b>1,472</b>	<b>1,502</b>	<b>1,520</b>
						<b>% of Annualized Net Revenue <sup>(4)</sup></b>	<b>46%</b>	<b>88%</b>	<b>38%</b>	<b>37%</b>	<b>41%</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 last quarter Net Revenue

### Tax Credits to offset Income Tax payment

i) Federal Recoverable Taxes: R\$821.8 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);

ii) Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward: R\$1,491.1 million (please refer to Explanatory Note 23(a) of the Financial Statements).

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

Table 18

(R\$ million)	4Q18	% NR	4Q19	% NR	Δ %	2018	% NR	2019	% NR	Δ %
Net Income	309.8	33.4%	238.8	25.7%	-22.9%	1,129.6	30.3%	1,164.0	35.3%	3.0%
(+) Income Tax and CSLL	(4.5)	-0.5%	(53.8)	-5.8%	1107.3%	95.3	2.6%	(101.4)	-3.1%	-
(+) Net Interest Expenses	1.9	0.2%	(3.6)	-0.4%	-	(0.0)	0.0%	(14.4)	-0.4%	62582.6%
(+) Depreciations / Amortizations	24.1	2.6%	30.6	3.3%	26.9%	88.9	2.4%	120.4	3.7%	35.4%
<b>EBITDA</b>	<b>331.3</b>	<b>35.7%</b>	<b>211.9</b>	<b>22.8%</b>	<b>-36.0%</b>	<b>1,313.8</b>	<b>35.3%</b>	<b>1,168.6</b>	<b>35.5%</b>	<b>-11.1%</b>
(-) EBITDA from Discontinued Operations	(2.9)	-0.3%	12.3	1.3%	-	4.9	0.1%	37.5	1.1%	657.9%
<b>Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)</b>	<b>328.3</b>	<b>35.4%</b>	<b>224.2</b>	<b>24.1%</b>	<b>-31.7%</b>	<b>1,318.7</b>	<b>35.4%</b>	<b>1,206.1</b>	<b>36.6%</b>	<b>-8.5%</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.

