

Hypera Pharma expande Receita Líquida em 45,2% e EBITDA das Operações Continuadas em 45,9% em 2021, com ganho orgânico de *market-share* e atingimento de todos os *guidances* estipulados para o ano

São Paulo, 24 de fevereiro de 2022 – 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 ano 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 4T21

- Receita Líquida de R\$1.626,5 milhões no trimestre, com crescimento de 43,3% sobre o 4T20
- Crescimento orgânico de *sell-out* de 15,2%¹, ou 2,5 p.p. superior ao crescimento do mercado³
- Crescimento orgânico de *sell-out* em *Consumer Health* superior a 2 vezes o crescimento do mercado
- EBITDA das Operações Continuadas de R\$566,9 milhões, ou 62,4% superior ao mesmo período do ano anterior

Destaques de 2021

- Receita Líquida de R\$5.937,4 milhões, ou 45,2% superior a 2020, conforme *guidance* estipulado para o período
- Crescimento orgânico de *sell-out* de 16,3%² no ano, ou 2,1 p.p. superior ao crescimento do mercado³
- Crescimento do EBITDA das Operações Continuadas de 45,9%, em linha com o *guidance* estipulado para o ano
- Lucro Líquido das Operações Continuadas de R\$1.617,7 milhões, conforme *guidance* estipulado para o período
- Fluxo de Caixa Operacional recorde de R\$1.399,1 milhões ou 18,3% superior ao ano anterior
- Declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$779,0 milhões (R\$1,23/ação), ou 5% superior ao ano de 2020
- Conclusão das aquisições das marcas da Takeda e anúncio da aquisição de 12 marcas da Sanofi
- Criação de estrutura focada no mercado institucional
- Divulgação de *guidance* de Receita Líquida, EBITDA e Lucro Líquido das Operações Continuadas para 2022

Tabela 1

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	1.318,4	116,2%	1.876,1	115,3%	42,3%	4.666,5	114,1%	6.798,3	114,5%	45,7%
Receita Líquida	1.134,8	100,0%	1.626,5	100,0%	43,3%	4.088,9	100,0%	5.937,4	100,0%	45,2%
Lucro Bruto	699,7	61,7%	1.018,9	62,6%	45,6%	2.629,3	64,3%	3.802,9	64,0%	44,6%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(180,0)	-15,9%	(193,9)	-11,9%	7,7%	(625,3)	-15,3%	(735,1)	-12,4%	17,6%
Marketing	(214,7)	-18,9%	(244,7)	-15,0%	13,9%	(787,0)	-19,2%	(1.032,7)	-17,4%	31,2%
EBITDA das Operações Continuadas	349,0	30,8%	566,9	34,9%	62,4%	1.440,4	35,2%	2.101,7	35,4%	45,9%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	324,9	28,6%	366,0	22,5%	12,6%	1.321,6	32,3%	1.617,7	27,2%	22,4%
Fluxo de Caixa Operacional	195,2	17,2%	301,1	18,5%	54,2%	1.183,1	28,9%	1.399,1	23,6%	18,3%

TELECONFERÊNCIA – PORTUGUÊS: 25/02/2022, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#) / **Telefone:** +55 11 4090-1621 (acesso – Hypera)

Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso – 5476238#) ou no website ri.hypera.com.br

TELECONFERÊNCIA – INGLÊS: (Tradução Simultânea): 25/02/2022, 11h00 (Brasília)

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

Replay: +55 (11) 3193-1012 (acesso – 8440138#) ou no website ri.hypera.com.br

Nota: (1) *Sell-out* PPP 4T21, conforme informado pelo IQVIA ref. Dez/2021. Não considera o *sell-out* das marcas adquiridas da Takeda; (2) *Sell-out* PPP 2021, conforme informado pelo IQVIA ref. Dez/2021. Não considera o *sell-out* da família Buscopan e das marcas adquiridas da Takeda; (3) Conforme informado pelo IQVIA, exclui o segmento de fórmulas infantis

Contatos de RI

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

ri@hypera.com.br

Contexto Operacional

A Receita Líquida apresentou crescimento de 45,2% em 2021 e alcançou R\$5.937,4 milhões, em linha com o *guidance* estabelecido pela Companhia para o ano. Esse desempenho foi impulsionado pela contribuição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, bem como pelo crescimento de 16,3%² do *sell-out* orgânico no período, que foi 2,1 pontos percentuais superior ao crescimento do mercado³. No 4T21, o *sell-out* orgânico cresceu 15,2%¹, ou 2,5 pontos percentuais acima do crescimento de mercado.

O crescimento do *sell-out* orgânico acima do mercado no ano e no trimestre é resultado das iniciativas da Companhia para impulsionar seu crescimento sustentável, 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 principal destaque do ano, com crescimento de *sell-out* de 20,1%, patamar 6,7 pontos percentuais superior ao crescimento do mercado. Esse desempenho foi beneficiado pelo crescimento em medicamentos crônicos, segmento em que a Companhia vem reforçando sua participação com diversos lançamentos relevantes, e pelo crescimento das marcas líderes de medicamentos agudos **Rinosoro, Alivium e Predsim**.

Em **Consumer Health**, os principais destaques do ano foram as categorias Gastrointestinal, Nutricional e Antigripal, cujo desempenho contribuiu para que a Hypera Pharma expandisse sua participação de mercado ao longo do ano. No 4T21, o crescimento do *sell-out* em **Consumer Health** foi superior ao dobro do crescimento do mercado e foi impulsionado pelo significativo crescimento dos medicamentos antigripais, refletindo principalmente o aumento recente dos casos de gripe (H3N2) observado no Brasil.

Em **Skincare**, a Hypera Pharma expandiu seu *market-share* mais uma vez, impulsionada principalmente pelas importantes extensões de linha lançadas recentemente, e pelo crescimento do portfólio de medicamentos adquiridos da Glenmark no início de 2020. Em **Similares e Genéricos**, o crescimento foi beneficiado pela aceleração no ritmo de lançamento de novas moléculas em genéricos e pela expansão da capacidade de produção.

O crescimento do *sell-out* e as sinergias operacionais de integração do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan permitiram que a Companhia registrasse EBITDA das Operações Continuadas de R\$2.101,7 milhões em 2021, ou 45,9% superior a 2020. Quando excluída a contribuição de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, o EBITDA das Operações Continuadas alcançou R\$2.053,0 milhões, em linha com o *guidance* estipulado para o ano, com crescimento de 70,6% sobre o ano anterior e margem de 34,6%, ante 29,4% em 2020.

Esse crescimento também contribuiu para que a Companhia alcançasse Lucro Líquido das Operações Continuadas de R\$1.617,7 milhões no ano, em linha com o *guidance* estipulado para o período, e registrasse geração operacional de caixa recorde de R\$1.399,1 milhões.

Em 2021, a Hypera Pharma criou uma nova estrutura dedicada ao mercado institucional que já conta com mais de 20 profissionais bastante experientes e segue avançando na criação de uma área de Pesquisa e Desenvolvimento dedicada ao mercado institucional, bem como no desenvolvimento de uma planta piloto com mais de 10 mil metros quadrados para suportar o crescimento nesse mercado. A Companhia já mapeou *pipeline* de inovação para lançamento de mais de 70 moléculas nos próximos anos em Oncologia, Especialidades e Biológicos, em complemento à sua atuação através da Bionovis, em um mercado potencial de aproximadamente R\$12 bilhões.

A Companhia também investiu de maneira relevante para ampliar sua capacidade de produção em Anápolis em 2021, com destaque para: (i) a conclusão do projeto para aumentar em 75% a capacidade de produção em sólidos; (ii) os investimentos para expansão da capacidade de produção em vitaminas para mais de 1 bilhão de comprimidos/ano em 2022; e (iii) o início dos investimentos para aumentar em 3 vezes a capacidade atual de produção em injetáveis até 2023.

A expansão da capacidade de produção ao longo dos últimos anos tem como objetivo contribuir para o crescimento

Nota: (1) Sell-out PPP, conforme informado pelo IQVIA ref. Dez/2021. Não considera o sell-out das marcas adquiridas da Takeda; (2) Sell-out PPP, conforme informado pelo IQVIA ref. Dez/2021. Não considera o sell-out da família Buscopan e das marcas adquiridas da Takeda; (3) Conforme informado pelo IQVIA, exclui o segmento de fórmulas infantis

do *sell-out* no varejo farmacêutico, internalizar a produção dos medicamentos da família Buscopan e suportar a entrada da Hypera Pharma no mercado institucional.

Além dos importantes avanços operacionais e financeiros registrados no ano, a Companhia também evoluiu significativamente em diversos temas relacionados à sustentabilidade de seus negócios e não perdeu de vista seu compromisso com a preservação do bem-estar de seus *stakeholders*.

Com o objetivo de reforçar sua liderança em *Consumer Health* e sua atuação nos segmentos de Dermatologia, Sistema Nervoso Central e Gastrointestinal, a Companhia concluiu as aquisições da Simple Organic e da Bioage e anunciou a aquisição de 12 produtos da Sanofi, que compreendem marcas icônicas de *Consumer Health* como AAS, Naturetti e Cepacol, além dos medicamentos de prescrição Buclina e Hidantal. Além disso, a Hypera Pharma investiu mais de R\$330 milhões em Pesquisa e Desenvolvimento em 2021 e lançou importantes medicamentos em diversos segmentos do varejo farmacêutico brasileiro.

A Hypera Pharma também deu importantes passos na promoção de sua transformação digital com o lançamento do Parceiro Hypera no 1T21, sua plataforma *omnichannel B2B* que permite que todos os seus clientes e pontos de venda do mercado farmacêutico tenham acesso às inovações e condições especiais do portfólio de produtos da Hypera Pharma. **A Companhia vendeu aproximadamente R\$100 milhões para mais de 12 mil farmácias pelo Parceiro Hypera em 2021, e tem como objetivo de superar R\$300 milhões em vendas pela plataforma em 2022.**

Em 2021, a Hypera Pharma foi mais uma vez certificada pela *Great Place to Work* como sendo um excelente lugar para se trabalhar no Brasil e **passou a integrar a carteira do IGPTW da B3**. Adicionalmente, a Companhia recebeu o selo do WOB – *Women on Board* pela representatividade de mulheres em seu Conselho de Administração e apresentou importante evolução nos principais *rankings* globais de ESG, tais como DJSI, MSCI e CDP.

A Hypera Pharma também passou a fazer parte do Projeto Juntos pelo Araguaia para aumentar a disponibilidade hídrica da Bacia do Araguaia por meio da recuperação florestal, da condução da regeneração, adensamento e ações de conservação do solo, **apoando a minimização dos efeitos das mudanças climáticas na região.**

A Companhia seguiu investindo em seu crescimento sustentável e no bem-estar de seus *stakeholders*, porém sem perder de vista seu compromisso com a remuneração de seus acionistas. **O Conselho de Administração da Hypera Pharma aprovou em 2021 pagamento de Juros sobre Capital Próprio de R\$779,0 milhões (R\$1,23/ação), ou 5% superior ao ano de 2020.**

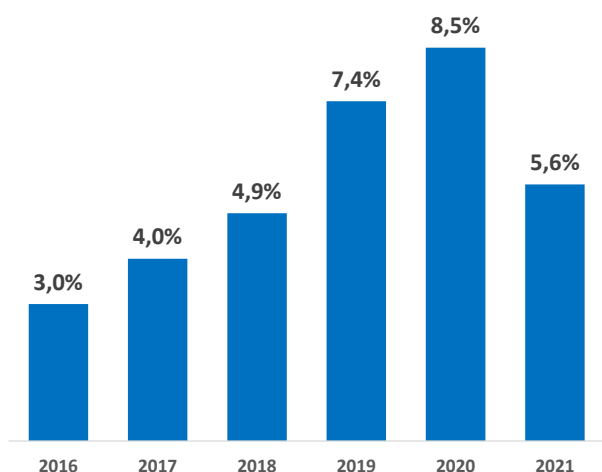
O ano de 2021 apresentou avanços importantíssimos para a Hypera Pharma. Foram aproximadamente R\$2,0 bilhões investidos em produção, inovação e promoção de suas marcas líderes, mais do que qualquer outra indústria farmacêutica brasileira investiu no ano.

Esses investimentos contribuíram para que a Companhia expandisse seu *market-share* orgânico em 2021, e também iniciasse 2022 com desempenho de grande destaque. A expectativa de crescimento de *sell-out* para o primeiro bimestre de 2022 é de aproximadamente 30% ano contra ano, patamar acima da expectativa de crescimento do mercado, evidenciando que a Hypera Pharma segue como a indústria farmacêutica melhor preparada para capturar as oportunidades de crescimento no mercado farmacêutico brasileiro.

A Companhia também anunciou para 2022 *guidance* de Receita Líquida, ao redor de R\$7.400 milhões, EBITDA das Operações Continuadas, ao redor de R\$2.650 milhões, e Lucro Líquido das Operações Continuadas, ao redor de R\$1.700 milhões. **O *guidance* referente ao EBITDA das Operações Continuadas não considerou saldo para a linha de “Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas”.**

Inovação e Lançamentos

% P&D sobre a Receita Líquida¹



Em 2021, a Companhia investiu mais de R\$330,7 milhões em Pesquisa e Desenvolvimento, ou 5,6% da Receita Líquida, e superou o patamar de R\$1,1 bilhão investidos desde 2018, quando passou a concentrar suas operações exclusivamente no mercado farmacêutico brasileiro.

O índice de inovação, correspondente ao percentual da Receita Líquida proveniente de produtos lançados nos últimos cinco anos, foi de 24% no 4T21. Quando excluído o portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, o índice de inovação alcançou 31% no 4T21 e 30% no ano.

Em 2021, a Companhia reforçou seu portfólio de produtos com diversos lançamentos em todos os segmentos do varejo farmacêutico.

A Hypera Pharma entrou na maior classe terapêutica de produtos de prescrição do Brasil com os lançamentos do **Vabam** e da **Rivaroxabana**, indicados para tratamento da fibrilação atrial e da trombose venosa profunda, e também no mercado de Vitamina C, com o **Benegrip Imuno Energy**, o **Benegrip Imuno Complex** e as **Vitaminas Neo Química Vitamina C** e **Vitamina C + Zinco**.

A Companhia foi ainda a primeira a lançar o suplemento alimentar melatonina após a aprovação da ANVISA com o **Melatonum**, o **Vitasay Melatonina** e a **Vitamina Neo Química Melatonina**. Além disso, lançou o **Lune SL**, para o tratamento da insônia na forma farmacêutica sublingual, a linha de produtos naturais **Blumel** para tratamento e prevenção da gripe e o **Amome**, para o tratamento dos sintomas de rinite alérgica.

A Hypera Pharma também lançou diversas extensões de linha de suas marcas líderes, como o **Addera Flash**, a primeira marca de Vitamina D do Brasil em filme, **Colflex Muscular** e **Colflex Hialu**, **Engov After Red Hits** e o **Alektos Ped**, extensão de linha do anti-histamínico patenteado Alektos adquirido da Takeda para promoção na pediatria.

Em **Skincare**, destacaram-se as extensões de linha das marcas **Blancy**, **Glycare**, **Reville**, **Urby** e **Nouve**, além do **Pielus MX**, (minoxidil), parte do protocolo para o tratamento da calvície. Já em genéricos, os lançamentos **Donepezila**, **Pregabalina**, **Celecoxibe**, **Zolpidem SL** e **Quetiapina** foram os grandes destaques de ano e contribuíram para que a Companhia aumentasse sua cobertura de moléculas em genéricos.



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

Tabela 2

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Receita Líquida	1.134,8	100,0%	1.626,5	100,0%	43,3%	4.088,9	100,0%	5.937,4	100,0%	45,2%
Lucro Bruto	699,7	61,7%	1.018,9	62,6%	45,6%	2.629,3	64,3%	3.802,9	64,0%	44,6%
Despesas com Marketing	(214,7)	-18,9%	(244,7)	-15,0%	13,9%	(787,0)	-19,2%	(1.032,7)	-17,4%	31,2%
Despesas com Vendas	(151,4)	-13,3%	(143,3)	-8,8%	-5,4%	(568,6)	-13,9%	(624,2)	-10,5%	9,8%
Desp. Gerais e Administrativas	(63,2)	-5,6%	(64,1)	-3,9%	1,4%	(208,4)	-5,1%	(237,6)	-4,0%	14,0%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	43,7	3,8%	(40,3)	-2,5%	-	236,8	5,8%	48,7	0,8%	-79,4%
Equivalência Patrimonial	4,8	0,4%	4,2	0,3%	-12,4%	16,8	0,4%	11,0	0,2%	-34,9%
EBIT Operações Continuadas	318,8	28,1%	530,9	32,6%	66,5%	1.318,9	32,3%	1.968,0	33,1%	49,2%
Despesas Financeiras Líquidas	(36,0)	-3,2%	(134,6)	-8,3%	273,6%	(75,4)	-1,8%	(323,7)	-5,5%	329,1%
Imposto de Renda e CSLL	42,2	3,7%	(30,3)	-1,9%	-	78,2	1,9%	(26,6)	-0,4%	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	324,9	28,6%	366,0	22,5%	12,6%	1.321,6	32,3%	1.617,7	27,2%	22,4%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(10,1)	-0,9%	(12,9)	-0,8%	28,1%	(26,5)	-0,6%	(287,4)	-4,8%	984,2%
Lucro Líquido	314,9	27,7%	353,1	21,7%	12,1%	1.295,1	31,7%	1.330,3	22,4%	2,7%
EBITDA das Operações Continuadas	349,0	30,8%	566,9	34,9%	62,4%	1.440,4	35,2%	2.101,7	35,4%	45,9%

Receita Líquida

Gráfico 1

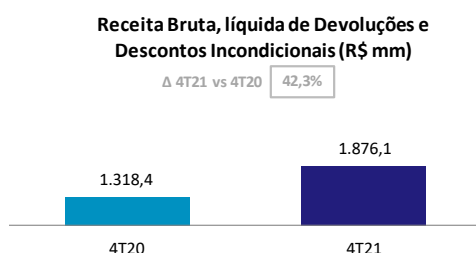


Gráfico 2

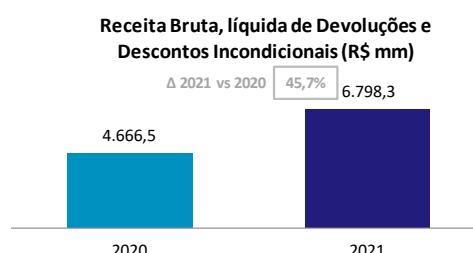


Gráfico 3

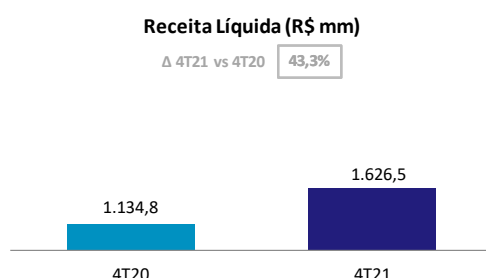


Gráfico 4

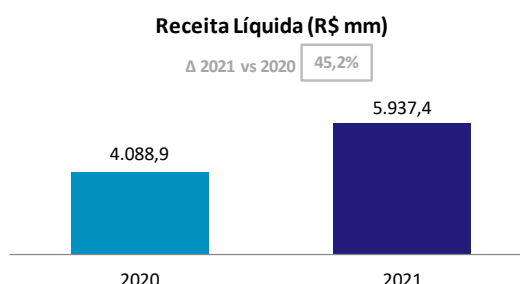


Tabela 3

(R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ %	2020	2021	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	1.318,4	1.876,1	42,3%	4.666,5	6.798,3	45,7%
Descontos Promocionais	(84,8)	(119,8)	41,3%	(234,3)	(385,6)	64,6%
Impostos	(98,7)	(129,8)	31,5%	(343,3)	(475,3)	38,5%
Receita Líquida	1.134,8	1.626,5	43,3%	4.088,9	5.937,4	45,2%

O crescimento da Receita Líquida foi de 43,3% no 4T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e alcançou R\$1.626,5 milhões. Esse crescimento é resultado principalmente da contribuição para a Receita Líquida no 4T21 do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e do crescimento do *sell-out* do trimestre. Quando excluída a contribuição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda, o crescimento da Receita Líquida alcançou 16,4% no trimestre.

Já em 2021, a Receita Líquida cresceu 45,2% e alcançou R\$5.937,4 milhões, em linha com o *guidance* estabelecido pela Companhia para o ano, e foi impulsionada principalmente pela contribuição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan e pelo crescimento do *sell-out* em **Produtos de Prescrição, Skincare e Similares e Genéricos**.

Quando excluída a contribuição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, o crescimento da Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais, atingiu 16,1%, e o da Receita Líquida 15,2% em 2021, em linha com o crescimento de 16,3% do *sell-out* orgânico do período.

Lucro Bruto

Gráfico 5

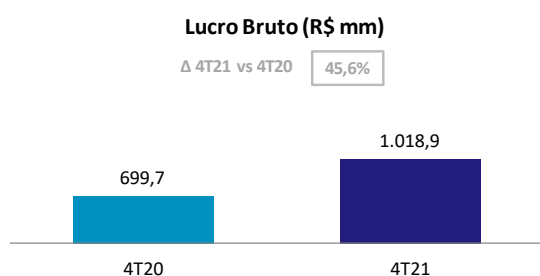


Gráfico 6

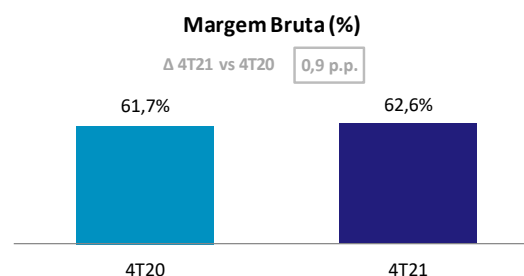


Gráfico 7

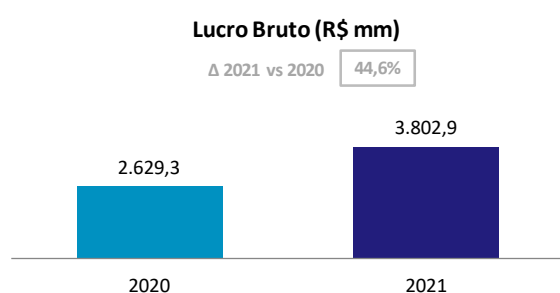


Gráfico 8

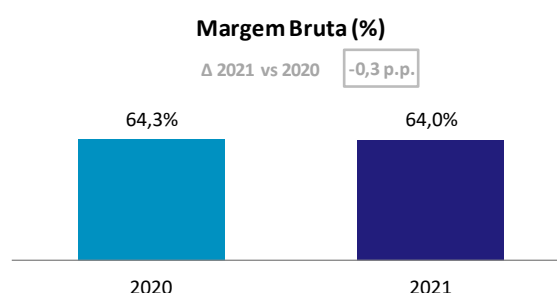


Tabela 4

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	Δ p.p.	2020	% RL	2021	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	699,7	61,7%	1.018,9	62,6%	45,6%	0,9 p.p.	2.629,3	64,3%	3.802,9	64,0%	44,6%	-0,3 p.p.

O Lucro Bruto cresceu 45,6% no trimestre e alcançou R\$1.018,9 milhões, com Margem Bruta de 62,6%. A variação da Margem Bruta na comparação com o 4T20 é resultado principalmente da contribuição positiva do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda e da família Buscopan, da desvalorização do Real frente ao Dólar no período e do aumento dos outros custos, como matéria prima e fretes, em patamar superior ao aumento dos preços.

Em 2021, o Lucro Bruto foi R\$3.802,9 milhões, um crescimento de 44,6% com relação a 2020, e a Margem Bruta alcançou 64,0%, em linha com o patamar de Margem Bruta apresentado em 2020. No ano, as aquisições do portfólio de medicamentos da Takeda e da família Buscopan contribuíram positivamente para a Margem Bruta, enquanto a desvalorização do Real frente ao Dólar e o mix de produtos vendidos contribuíram negativamente.

A Companhia realizou operações com derivativos cambiais (*hedge* cambial) para a compra futura de insumos indexados ao Dólar estimada até julho de 2022 com o objetivo de mitigar o impacto da desvalorização do Real frente ao Dólar e se proteger da volatilidade cambial.

Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(214,7)	-18,9%	(244,7)	-15,0%	13,9%	(787,0)	-19,2%	(1.032,7)	-17,4%	31,2%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(66,9)	-5,9%	(77,1)	-4,7%	15,2%	(240,7)	-5,9%	(333,8)	-5,6%	38,7%
Marketing no Ponto de Venda	(34,7)	-3,1%	(40,2)	-2,5%	15,8%	(112,6)	-2,8%	(160,0)	-2,7%	42,1%
Visitas Médicas, Promoções e Outros	(113,1)	-10,0%	(127,4)	-7,8%	12,6%	(433,7)	-10,6%	(538,8)	-9,1%	24,2%

As Despesas de Marketing cresceram 13,9% no 4T21, quando comparado com o mesmo período do ano anterior. O crescimento das Despesas com Marketing em patamar inferior ao crescimento da Receita Líquida no trimestre se deu principalmente pela captura das sinergias de integração das marcas adquiridas da Takeda e da família Buscopan.

Em 2021, as Despesas de Marketing superaram o patamar de R\$1,0 bilhão e cresceram 31,2%, reduzindo sua participação sobre a Receita Líquida em 1,8 ponto percentual. Essa redução se deu principalmente pela diminuição da participação das despesas com Visitas Médicas, Promoções e Outros sobre a Receita Líquida, consequência: (i) da aceleração do crescimento do *sell-out* e da Receita Líquida em Produtos de Prescrição; e (ii) da captura das sinergias operacionais de integração do portfólio de produtos de prescrição adquirido da Takeda.

Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(151,4)	-13,3%	(143,3)	-8,8%	-5,4%	(568,6)	-13,9%	(624,2)	-10,5%	9,8%
Despesas Comerciais	(88,7)	-7,8%	(97,6)	-6,0%	10,1%	(311,7)	-7,6%	(375,9)	-6,3%	20,6%
Despesas com Frete e Logística	(28,1)	-2,5%	(32,2)	-2,0%	14,5%	(105,2)	-2,6%	(121,7)	-2,0%	15,6%
Pesquisa e Desenvolvimento	(34,7)	-3,1%	(13,5)	-0,8%	-61,1%	(151,7)	-3,7%	(126,7)	-2,1%	-16,5%

As Despesas com Vendas apresentaram redução de 5,4% no 4T21 e representaram 8,8% da Receita Líquida, refletindo principalmente a redução das Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento por conta da provisão adicional para perda de projetos de inovação realizado no 4T20, que elevou as despesas em R\$23,9 milhões naquele trimestre. No 4T21, o benefício da Lei do Bem foi de R\$24,5 milhões, ante R\$28,2 milhões no 4T20.

Quando excluído o efeito do benefício da Lei do Bem e da provisão para perda de projetos cancelados de inovação, as Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento alcançaram R\$40,9 milhões no 4T21, versus R\$38,9 milhões no 4T20.

No ano, as Despesas com Vendas representaram 10,5% da Receita Líquida, uma redução de 3,4 pontos percentuais quando comparado ao ano de 2020. Essa redução se deu sobretudo pela captura das sinergias de integração das marcas adquiridas da Takeda e da família Buscopan.

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

Tabela 7

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(63,2)	-5,6%	(64,1)	-3,9%	1,4%	(208,4)	-5,1%	(237,6)	-4,0%	14,0%
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	43,7	3,8%	(40,3)	-2,5%	-	236,8	5,8%	48,7	0,8%	-79,4%

As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 1,4% no trimestre e 14,0% no ano, quando comparado com o 4T20 e com o ano anterior. Esse crescimento, inferior ao crescimento da Receita Líquida em ambos os períodos, se deu principalmente pela captura das sinergias de integração das marcas adquiridas da Takeda e da família Buscopan.

As Outras Receitas Operacionais apresentaram saldo negativo de R\$40,3 milhões no 4T21, ante saldo positivo de R\$43,7 milhões, e foram impactadas principalmente pela contabilização de débitos tributários.

EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 9

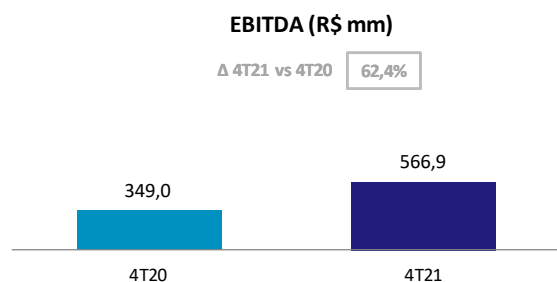


Gráfico 10

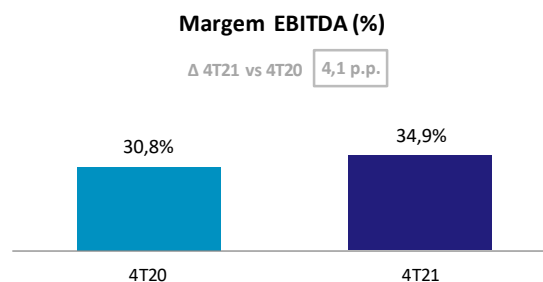


Gráfico 11

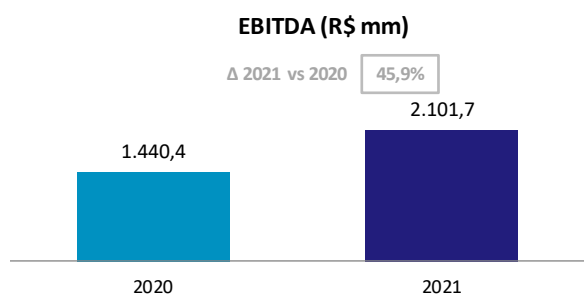


Gráfico 12

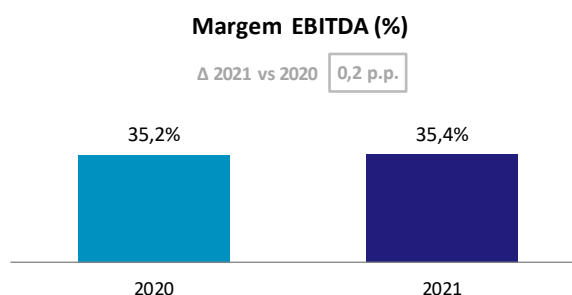


Tabela 8 – EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	349,0	30,8%	566,9	34,9%	62,4%	1.440,4	35,2%	2.101,7	35,4%	45,9%

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$566,9 milhões no 4T21, com margem de 34,9%, ou 4,1 pontos percentuais superior ao 4T20, consequência sobretudo da diluição de Despesas com Vendas, Marketing, Gerais e Administrativas.

Em 2021, o EBITDA das Operações Continuadas alcançou R\$2.101,7 milhões, ou 45,9% superior a 2020, impulsionado principalmente pelo crescimento de 45,2% da Receita Líquida no período. **Quando excluída a contribuição de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, o EBITDA das Operações Continuadas alcançou R\$2.053,0 milhões, em linha com o *guidance* estipulado para o ano, com crescimento de 70,6% sobre o ano anterior e margem de 34,6%, ante 29,4% em 2020.**

Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ R\$	2020	% RL	2021	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(36,0)	-3,2%	(134,6)	-8,3%	(98,6)	(75,4)	-1,8%	(323,7)	-5,5%	(248,2)
Despesas com Juros Líquidas	(19,5)	-1,7%	(113,7)	-7,0%	(94,3)	(29,9)	-0,7%	(262,1)	-4,4%	(232,1)
Custo do Hedge e Variação Cambial	(6,6)	-0,6%	(4,9)	-0,3%	1,7	(1,2)	0,0%	(8,7)	-0,1%	(7,5)
Outros	(10,0)	-0,9%	(15,9)	-1,0%	(6,0)	(44,3)	-1,1%	(52,8)	-0,9%	(8,6)

O Resultado Financeiro apresentou saldo negativo de R\$134,6 milhões no trimestre e R\$323,7 milhões no ano. A variação do Resultado Financeiro em ambos os períodos é resultado do aumento das despesas com juros pelo maior endividamento da Companhia, decorrente principalmente do pagamento pela aquisição do portfólio de medicamentos adquirido da Takeda, e do aumento da taxa Selic.

Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ %	2020	2021	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	318,8	530,9	66,5%	1.318,9	1.968,0	49,2%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(36,0)	(134,6)	273,6%	(75,4)	(323,7)	329,1%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	42,2	(30,3)	-	78,2	(26,6)	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	324,9	366,0	12,6%	1.321,6	1.617,7	22,4%
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(10,1)	(12,9)	28,1%	(26,5)	(287,4)	984,2%
Lucro Líquido	314,9	353,1	12,1%	1.295,1	1.330,3	2,7%
Lucro Líquido por Ação	0,50	0,56	12,3%	2,05	2,11	2,6%
Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas	0,51	0,58	13,0%	2,09	2,56	22,3%

O Lucro Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$366,0 milhões no 4T21, com crescimento de 12,6% sobre o 4T20. **No ano, o Lucro Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$1.617,7 milhões, em linha com o *guidance* estipulado para o período**, e apresentou crescimento de 22,4% sobre o ano anterior, refletindo principalmente o crescimento de 49,2% do EBIT das Operações Continuadas e o aumento de R\$248,3 milhões das Despesas Financeiras Líquidas.

Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 13

Fluxo de Caixa Operacional (R\$ mm)

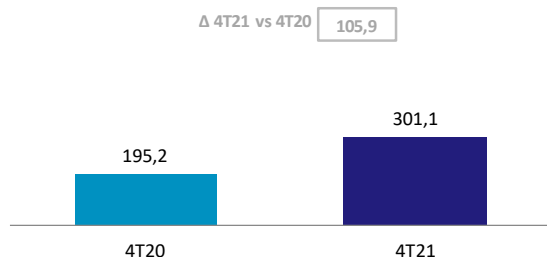


Gráfico 14

Fluxo de Caixa Operacional (R\$ mm)

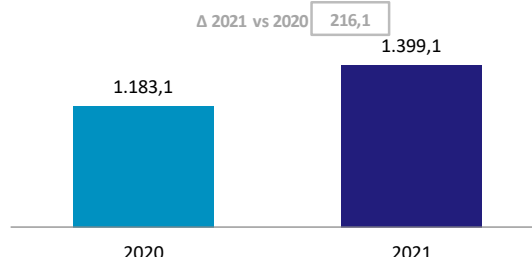


Gráfico 15

Fluxo de Caixa Livre (R\$ mm)

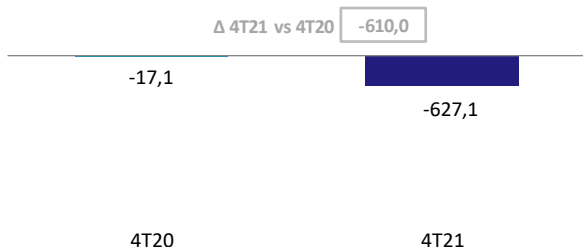


Gráfico 16

Fluxo de Caixa Livre (R\$ mm)

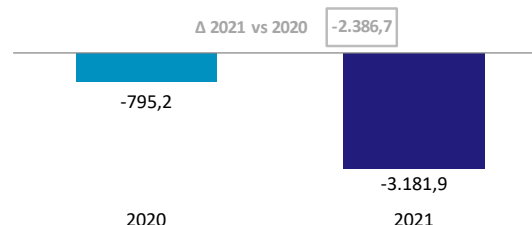


Tabela 11

(R\$ milhões)	4T20	4T21	2020	2021
Fluxo de Caixa Operacional	195,2	301,1	1.183,1	1.399,1
Aumento de capital nas controladas/coligadas	0,0	(20,0)	(0,4)	(40,4)
Compra de Ativo Imobilizado	(126,9)	(254,5)	(447,4)	(632,7)
Compra de Intangíveis	(53,7)	(60,1)	(1.479,8)	(206,2)
Aquisição de Empresas Controladas Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0,0	(81,7)	(45,5)	(3.635,2)
Venda de Ativo Permanente	(31,8)	(511,8)	(5,1)	(66,6)
(=) Fluxo de Caixa Livre	(17,1)	(627,1)	(795,2)	(3.181,9)

O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$1.399,1 milhões em 2021, o mais alto já registrado pela Hypera Pharma, impulsionado principalmente pelo crescimento do EBIT das Operações Continuadas.

Já a geração livre de caixa foi negativa em R\$3.181,9 milhões no ano, consequência principalmente do pagamento de R\$3,3 bilhão pela aquisição das marcas da Takeda, líquido do recebimento pela venda do portfólio ex-Brasil e da marca Xantion, e dos investimentos adicionais para expansão da capacidade fabril em Anápolis realizados ao longo do ano. No 4T21, a geração livre de caixa foi negativa em R\$627,1 milhões, resultado principalmente do pagamento referente ao acordo com a Ontex relacionado ao desinvestimento do negócio de descartáveis em 2017.

Dívida Líquida

Tabela 12

(R\$ milhões)	4T21
Empréstimos e financiamentos	(7.361,0)
Títulos a Pagar	(45,4)
Endividamento Bruto	(7.406,4)
Disponibilidades	2.287,1
Caixa / (Endividamento) Líquido	(5.119,3)
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	(24,6)
Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge	(5.143,9)

A Companhia encerrou 2021 com Dívida Líquida pós Hedge de R\$5.143,9 milhões, versus R\$764,1 milhões no encerramento de 2020. O aumento da Dívida Líquida pós Hedge se deu sobretudo pelo pagamento pela aquisição do portfólio de medicamentos da Takeda, líquido do recebimento pela venda do portfólio ex-Brasil e da marca Xantinon, no valor de R\$3,3 bilhões, e pelo pagamento referente ao acordo com a Ontex relacionado ao desinvestimento do negócio de descartáveis em 2017.

Outras Informações

Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 13

(Dias)	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	(R\$ milhões)	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Contas a Receber ⁽¹⁾	111	108	98	91	103	Contas a Receber	1.564	1.546	1.796	1.807	2.039
Estoques ⁽²⁾	190	237	200	188	193	Estoques	921	1.099	1.153	1.230	1.303
Fornecedores ⁽²⁾⁽³⁾	(148)	(170)	(135)	(125)	(117)	Fornecedores ⁽³⁾	(716)	(791)	(778)	(816)	(791)
Ciclo de Conversão de Caixa	153	174	163	154	179	Capital de Giro	1.769	1.854	2.171	2.222	2.552
						% da Receita Líquida Anualizada ⁽⁴⁾	39%	40%	36%	34%	39%

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

(2) Calculado com base no CPV de Operações Continuadas

(3) Inclui Cessão de Crédito por Fornecedores

(4) Receita Líquida Anualizada dos últimos 3 meses

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

- i) Tributos Federais a Recuperar: R\$912,6 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);
- ii) Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL: R\$1.907,0 milhões (vide Nota Explicativa 23(a) das Informações Trimestrais).

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

Tabela 14

(R\$ milhões)	4T20	% RL	4T21	% RL	Δ %	2020	% RL	2021	% RL	Δ %
Lucro Líquido	314,9	27,7%	353,1	21,7%	12,1%	1.295,1	31,7%	1.330,3	22,4%	2,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(47,4)	-4,2%	24,0	1,5%	-	(89,1)	-2,2%	(121,0)	-2,0%	35,7%
(+) Resultado Financeiro	36,0	3,2%	134,6	8,3%	273,6%	75,4	1,8%	323,7	5,5%	329,1%
(+) Depreciações / Amortizações	30,2	2,7%	36,1	2,2%	19,4%	121,5	3,0%	133,7	2,3%	10,0%
EBITDA	333,7	29,4%	547,7	33,7%	64,2%	1.402,9	34,3%	1.666,7	28,1%	18,8%
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	15,3	1,4%	19,2	1,2%	25,3%	37,5	0,9%	435,0	7,3%	1060,4%
EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)	349,0	30,8%	566,9	34,9%	62,4%	1.440,4	35,2%	2.101,7	35,4%	45,9%

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 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 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

	4T20	4T21	2020	2021
Receita Líquida	1.134.848	1.626.490	4.088.871	5.937.373
Custo dos Produtos Vendidos	(435.161)	(607.576)	(1.459.596)	(2.134.487)
Lucro Bruto	699.687	1.018.914	2.629.275	3.802.886
Despesas com Vendas e Marketing	(366.159)	(387.922)	(1.355.581)	(1.656.942)
Despesas Gerais e Administrativas	(63.222)	(64.087)	(208.397)	(237.597)
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	43.651	(40.278)	236.754	48.703
Equivalência Patrimonial	4.825	4.229	16.833	10.951
Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras	318.782	530.856	1.318.884	1.968.001
Resultado Financeiro	(36.029)	(134.598)	(75.428)	(323.672)
Despesas Financeiras	(64.386)	(185.373)	(221.942)	(445.106)
Receitas Financeiras	28.357	50.775	146.514	121.434
Resultado Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	282.753	396.258	1.243.456	1.644.329
Imposto de Renda e Contribuição Social	42.175	(30.290)	78.173	(26.580)
Resultado Líquido das Operações Continuadas	324.928	365.968	1.321.629	1.617.749
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(10.063)	(12.892)	(26.513)	(287.444)
Resultado do Exercício	314.865	353.076	1.295.116	1.330.305
Resultado por Ação Básico – R\$	0,50	0,56	2,05	2,11

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 16

Ativo	31/12/2020	31/12/2021	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2020	31/12/2021
Circulante	7.899.047	6.491.633	Circulante	2.623.249	2.776.526
Caixa e Equivalentes de Caixa	4.743.298	2.287.062	Fornecedores	275.539	327.133
Contas a Receber	1.564.341	2.039.474	Cessão de Crédito por Fornecedores	440.256	463.627
Estoques	920.796	1.303.480	Empréstimos e Financiamentos	461.816	565.648
Tributos a Recuperar	274.017	597.195	Salários a Pagar	224.479	284.290
Instrumentos Financeiros Derivativos	85.674	29.305	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	10.570	984
Outros Ativos	306.823	232.348	Tributos a Recolher	63.659	68.865
Dividendos a receber	4.098	2.769	Contas a Pagar	273.353	276.647
			Dividendos e JCP a Pagar	671.654	704.808
			Títulos a Pagar	23.980	36.840
			Instrumentos Financeiros Derivativos	177.943	47.684
Não Circulante	9.350.763	13.326.329	Não Circulante	5.385.846	7.207.965
Realizável a Longo Prazo	1.217.542	1.097.410	Empréstimos e Financiamentos	5.051.233	6.795.339
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	194.716	355.115	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	46.017	73.993
Tributos a Recuperar	680.495	492.676	Tributos a Recolher	7.651	12.495
Outros Ativos	342.331	249.619	Contas a Pagar	74.557	99.548
			Provisão para Contingências	206.388	193.494
			Títulos a Pagar	0	8.544
			Instrumentos Financeiros Derivativos	0	24.552
Investimentos/Imobilizado/Intangível	8.133.221	12.228.919	Patrimônio Líquido	9.240.715	9.833.471
Investimentos	34.233	111.001	Capital Social	4.478.126	4.478.126
Propriedades para Investimentos	154.318	25.616	Reserva de Capital	1.266.381	1.251.417
Imobilizado	1.546.409	2.095.140	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(336.724)	(181.839)
Intangível	6.398.261	9.997.162	Reserva de Lucros	3.833.210	4.360.237
			Ações em Tesouraria	(278)	(81.350)
			Patrimônio Líquido atribuído aos não controladores	0	6.880
Total do Ativo	17.249.810	19.817.962	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	17.249.810	19.817.962

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

Tabela 17

	4T20	4T21	2020	2021
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais				
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	267.424	377.053	1.205.967	1.209.329
Depreciação e Amortizações	30.205	36.072	121.482	133.686
Perdas e Provisões de Ativos	22.894	7.844	63.023	3.123
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	16.648	18.929	2.203	420.834
Equivalência Patrimonial	(4.531)	(4.109)	(15.387)	(10.566)
Ganhos (Perdas) Cambiais	6.510	4.948	(21.295)	8.745
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	29.519	129.650	96.723	314.927
Remuneração com Base em Ações	4.875	7.580	19.193	24.954
Provisões	16.170	25.879	33.054	49.998
Resultados Ajustados	389.714	603.846	1.504.963	2.155.030
Redução (Aumento) nas Contas de Ativos	(272.229)	(308.484)	(696.188)	(917.478)
Contas a Receber de Clientes	(83.188)	(222.222)	(220.724)	(511.810)
Estoques	(42.251)	(76.680)	(329.245)	(405.538)
Tributos a Recuperar	(57.255)	707	648	(136.262)
Depósitos Judiciais e Outros	7.440	(13.665)	17.803	2.929
Demais Contas a Receber	(96.975)	3.376	(164.670)	133.203
Aumento (Redução) nas Contas de Passivos	77.720	5.716	374.279	161.579
Fornecedores	37.385	(17.327)	(49.037)	28.882
Cessão de Créditos por Fornecedores	18.877	(14.445)	316.238	26.476
Instrumentos Financeiros Derivativos	29.788	62.274	88.145	52.448
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.507)	(100)	(10.745)	(7.046)
Tributos a Recolher	(5.970)	(9.337)	14.254	5.809
Salários e Encargos Sociais	(9.745)	(29.330)	17.091	45.758
Contas a Pagar	46.027	2.674	112.236	5.676
Juros Pagos da Operação	(35.637)	(7.497)	(99.018)	(4.977)
Demais Contas a Pagar	(1.498)	18.804	(14.885)	8.553
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	195.205	301.078	1.183.054	1.399.131
Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento				
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	0	(20.000)	(445)	(40.365)
Aquisição de Empresas Controladas, Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0	(81.717)	(45.500)	(3.635.180)
Compra de Ativo Imobilizado	(126.866)	(254.544)	(447.411)	(632.719)
Compra de Intangíveis	(53.690)	(60.149)	(1.479.804)	(206.163)
Venda de Ativos de Natureza Permanente	(31.768)	(511.787)	(5.059)	(66.566)
Juros e Outros	18.885	31.479	78.212	67.303
Hedge de Investimentos	(40.121)	55.895	4.894	101.265
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimento	(233.560)	(840.823)	(1.895.113)	(4.412.425)
Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento				
Integralização de Capital	2.067	0	29.309	0
Recebimento por Empréstimos Tomados	0	0	4.115.000	2.221.183
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	0	(43.548)	12.102	(109.974)
Pagamento de Empréstimos - Principal	(43.372)	(141.497)	(98.979)	(519.687)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(84.810)	(105.572)	(166.037)	(308.417)
Dividendos e JCP Pagos	(23.205)	(25.053)	(682.474)	(745.936)
Derivativos de Empréstimos	0	0	0	19.889
Caixa Líquido Proveniente (Aplicado) nas Atividades de Financiamento	(149.320)	(315.670)	3.208.921	557.058
Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa	(187.675)	(855.415)	2.496.862	(2.456.236)
Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa				
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	4.930.973	3.142.477	2.246.436	4.743.298
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	4.743.298	2.287.062	4.743.298	2.287.062
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa	(187.675)	(855.415)	2.496.862	(2.456.236)

Hypera Pharma grew Net Revenue by 45.2% and EBITDA from Continuing Operations by 45.9% in 2021, with organic market share gains and all the guidance set for the year being reached

São Paulo, February 24, 2022 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for 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).

4Q21 Highlights

- Net Revenue of R\$1,626.5 million in the quarter, up 43.3% over 4Q20
- Organic sell-out growth of 15.2%¹, or 2.5 p.p. higher than the market growth³
- Organic sell-out growth in Consumer Health more than 2 times higher than the market growth
- EBITDA from Continuing Operations of R\$566.9 million, or 62.4% higher than 4Q20

2021 Highlights

- Net Revenue of R\$5,937.4 million, or 45.2% higher than 2020, according to the guidance set for the period
- Organic sell-out growth of 16.3%² in the year, or 2.1 p.p. higher than market growth³
- EBITDA from Continuing Operations growth of 45.9%, in line with the guidance set for the year
- Net Income from Continuing Operations of R\$1,617.7 million, according to the guidance set for the period
- Highest ever recorded Operating Cash Flow of R\$1,399.1 million, or 18.3% higher than the previous year
- Interest on Equity Approval of R\$779.0 million (R\$1.23 per share), or 5% higher than in 2020
- Conclusion of the Takeda brands acquisition and announcement of the acquisition of 12 brands from Sanofi
- New structure assembled to focus on the institutional market
- Announcement of 2022 Guidance for Net Revenue, EBITDA and Net Income from Continuing Operations

Table 1

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,318.4	116.2%	1,876.1	115.3%	42.3%	4,666.5	114.1%	6,798.3	114.5%	45.7%
Net Revenue	1,134.8	100.0%	1,626.5	100.0%	43.3%	4,088.9	100.0%	5,937.4	100.0%	45.2%
Gross Profit	699.7	61.7%	1,018.9	62.6%	45.6%	2,629.3	64.3%	3,802.9	64.0%	44.6%
SG&A (ex-Marketing and R&D)	(180.0)	-15.9%	(193.9)	-11.9%	7.7%	(625.3)	-15.3%	(735.1)	-12.4%	17.6%
Marketing	(214.7)	-18.9%	(244.7)	-15.0%	13.9%	(787.0)	-19.2%	(1,032.7)	-17.4%	31.2%
EBITDA from Continuing Operations	349.0	30.8%	566.9	34.9%	62.4%	1,440.4	35.2%	2,101.7	35.4%	45.9%
Net Income from Continuing Operations	324.9	28.6%	366.0	22.5%	12.6%	1,321.6	32.3%	1,617.7	27.2%	22.4%
Cash Flow from Operations	195.2	17.2%	301.1	18.5%	54.2%	1,183.1	28.9%	1,399.1	23.6%	18.3%

EARNINGS CONFERENCE CALL – PORTUGUESE: 02/25/2021, 11am (Brasília) / 9am (New York)

Webcast: [click here](#) / **Phone:** +55 11 4090-1621 (code – Hypera)

Replay: +55 (11) 3193-1012 or +55 (11) 2820-4012 (code – 5476238#) or website ir.hypera.com

EARNINGS CONFERENCE CALL – ENGLISH (Simultaneous translation): 02/25/2021, 11am (Brasília) / 9am (New York)

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

Replay: +55 (11) 3193-1012 (code – 8440138#) or website ir.hypera.com

IR contacts

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

ri@hypera.com.br

Note: (1) Sell-out PPP 4Q21, as informed by IQVIA ref. Dec/2021. It does not consider the sell-out of the portfolio acquired from Takeda; (2) Sell-out PPP 2021, as informed by IQVIA ref. Dec/2021. It does not consider the sell-out of the Buscopan brands and the portfolio acquired from Takeda (3) As informed by IQVIA, it excludes the infant formula segment

Operating Scenario

Net Revenue grew 45.2% in 2021 and reached R\$5,937.4 million, in line with the guidance set by the Company for the year. This performance was driven by the contribution from the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, as well as the 16.3% organic sell-out² growth in the period, which was 2.1 percentage points higher than the market growth². In 4Q21, organic sell-out grew 15.2%, or 2.5 percentage points above market growth.

The organic sell-out growth above the market in the year and in the quarter is a result of the Company's initiatives to boost its sustainable growth, with emphasis on the acceleration of the launches pace in recent years, the increase in production capacity and investments in its leading brands.

Prescription Products was the main highlight of the year, with sell-out growth of 20.1%, or 6.7 percentage points higher than the market growth. This performance benefited from the growth in chronic medicines, a segment in which the Company has been reinforcing its participation with several relevant launches, and by the growth of leading acute brands such as **Rinosoro, Alivium and Predsim**.

In Consumer Health, the main highlights of the year were the Gastrointestinal, Nutritional and Anti-flu categories, whose performance helped Hypera Pharma to expand its market share throughout the year. In 4Q21, the sell-out growth in Consumer Health was more than twice the market and was driven by the significant growth of anti-flu medicines as a result of the recent increase in influenza (H3N2) cases observed in Brazil.

In Skincare, Hypera Pharma expanded its market share once again, driven mainly by the important brand extensions from recent quarters, and by the growth of the portfolio of medicines acquired from Glenmark in early 2020. In **Similar and Generics**, the growth was benefited by the acceleration in the number of launches in generics and by the expansion of production capacity.

The sell-out growth and operational synergies from the integration of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family allowed the Company to reach EBITDA from Continuing Operations of R\$2,101.7 million in 2021, or 45.9% higher than 2020. **When excluding the contribution of Other Net Operating Income and Expenses, EBITDA from Continuing Operations reached R\$2,053.0 million, in line with the guidance set for the year, up 70.6% versus 2020 and registered margin of 34.6%, compared to 29.4% from last year.**

This growth also helped the Company to achieve Net Income from Continuing Operations of R\$1,617.7 million in the year, in line with the guidance set for the period, and to register the highest ever recorded operating cash flow of R\$1,399.1 million.

In 2021, Hypera created a new structure focused on the institutional market, which already has more than 20 experienced professionals and continues to advance in the creation of a Research and Development area for the institutional market, as well as in the development of a pilot plant with more than 10 thousand square meters to support the growth expected for this market. The Company already mapped an innovation pipeline to launch over 70 molecules in the coming years in Oncology, Specialties and Biologics, in addition to the Bionovis business, in a potential market of around R\$12 billion.

The Company also invested significantly to expand its production capacity in Anápolis in 2021, with emphasis on: (i) the completion of the project to increase solids production capacity by 75%; (ii) the investments to expand VMS production capacity to more than 1 billion tablets/year in 2022; and (iii) the beginning of investments to increase in 3 times the current production capacity in injectables by 2023. **The expansion of the production capacity over the last few years aims to contribute to the sell-out growth in the pharmaceutical retail market, internalize the production of Buscopan and support Hypera Pharma's entrance in the institutional market.**

In addition to the important operational and financial advances recorded in the year, the Company also made significant progress in several topics related to the sustainability of its businesses and did not lose sight of its commitment to preserving the well-being of its stakeholders.

In order to reinforce its leadership in Consumer Health and its operations in the Dermatology, Central Nervous System and Gastrointestinal categories, the Company concluded the acquisitions of Simple Organic and Bioage and announced the acquisition of 12 products from Sanofi, which comprise iconic brands of Consumer Health products such as AAS, Naturetti and Cepacol, in addition to prescription drugs Buclina and Hidantal. Hypera Pharma also invested more than

Note: (1) Sell-out PPP 4Q21, as informed by IQVIA ref. Dec/2021. It does not consider the sell-out of the portfolio acquired from Takeda; (2) Sell-out PPP 2021, as informed by IQVIA ref. Dec/2021. It does not consider the sell-out of the Buscopan brands and the portfolio acquired from Takeda (3) As informed by IQVIA, it excludes the infant formula segment

R\$330 million in Research and Development in 2021 and launched important products in several segments of the Brazilian pharmaceutical retail market.

Hypera Pharma also took important steps in promoting its digital transformation with the launch of Parceiro Hypera in 1Q21, its B2B omnichannel platform that allows all its customers and points of sale in the pharmaceutical market to have access to the innovations and special conditions of the Hypera Pharma portfolio of products. **The Company sold around R\$100 million to more than 12 thousand drugstores through Parceiro Hypera in 2021, and it is committed to its goal of exceeding R\$300 million in sales through the platform in 2022.**

In 2021, Hypera Pharma was once again certified by the Great Place to Work as an excellent place to work in Brazil and **became part of B3's IGPTW index**. Additionally, the Company received the WOB – Women on Board certificate for the representation of women on its Board of Directors and presented important improvement in the main global ESG rankings, such as DJSI, MSCI and CDP.

Hypera Pharma also became part of the Juntos pelo Araguaia project to increase water availability in the Araguaia Basin through forest recovery, regeneration, densification and soil conservation actions, **supporting the minimization of the effects of climate change on the region.**

The Company continued to invest in its sustainable growth and in the well-being of its stakeholders, without losing sight of its commitment to return to its shareholders. **In 2021, the Board of Directors approved the payment of Interest on Equity of R\$779.0 million (R\$1.23/share), or 5% higher than in 2020.**

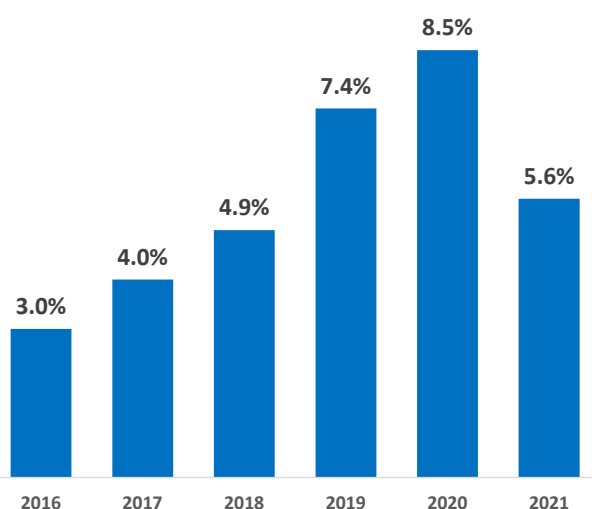
The year of 2021 presented very important advances for Hypera Pharma. Approximately R\$2.0 billion were invested in production, innovation and promotion of its leading brands to further strengthen its business platform, more than any other Brazilian pharmaceutical industry invested in the year.

These investments also helped the Company to expand its market-share organically in 2021 and start 2022 with a strong performance. The Company estimates approximately 30% of sell-out growth in the first two months of 2022, which is above the market growth expectations for the same period, reiterating that Hypera Pharma remains the pharmaceutical industry best prepared to capture the growth opportunities in the Brazilian pharmaceutical market.

The Company also announced its 2022 guidance: Net Revenue of around R\$7,400 million, EBITDA from Continuing Operations of around R\$2,650 million, and Net Income from Continuing Operations of around R\$1,700 million. The EBITDA from Continuing Operations guidance did not consider “Other Operating Revenues/Expenses”.

Innovation & Launches

% R&D over Net Revenue¹



In 2021, the Company invested more than R\$330.7 million in Research and Development, or 5.6% of Net Revenue, and surpassed R\$1.1 billion invested since 2018, when it started to focus its operations exclusively on the Brazilian pharmaceutical market.

The innovation index, corresponding to the percentage of Net Revenue from products launched in the last five years, was 24% in the 4Q21. When excluding the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, the innovation index reached 31% in 4Q21 and 30% in the year.

In 2021, the Company reinforced its portfolio with several launches in all pharmaceutical retail segments.

Hypera Pharma has entered the largest therapeutic class of prescription in Brazil with the launches of **Vabam** and **Rivaroxabana**, for the treatment of atrial fibrillation and deep

vein thrombosis, and also in the Vitamin C market, with the **Benegrip Immuno Energy**, the **Benegrip Immuno Complex** and **Vitaminas Neo Química Vitamina C** and **Vitamina C + Zinco**.

The Company was the first to launch the melatonin supplement in Brazil after the ANVISA approval with **Melatonum**, **Vitasay Melatonina** and **Vitamina Neo Química Melatonina**, and it also launched **Lune SL**, for the treatment of insomnia in sublingual pharmaceutical form, **Blumel**, a line of natural products for the treatment and prevention of cold, and **Amome**, for the treatment of symptoms of allergic rhinitis.

Hypera Pharma has also launched several line extensions of its leading brands, such as **Addera Flash**, the first brand of Vitamin D in Brazil on a film pharmaceutical form, **Colflex Muscular** and **Colflex Hialu**, **Engov After Red Hits** and **Alektos Ped**, line extension of the patented antihistamine Alektos acquired from Takeda to be promoted with pediatricians.

In Skincare, the line extensions of the **Blancy**, **Glycare**, **Reville**, **Urby** and **Nouve** brands stood out, in addition to the **Pielus MX**, (minoxidil), part of the protocol for treating baldness. In generics, **Donepezil**, **Pregabalin**, **Celecoxib**, **Zolpidem** and **Quetiapine** were the main highlights of the year and helped the Company to increase its coverage of molecules in the pure generic market.



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

Earnings Discussion

Income Statement

Table 2

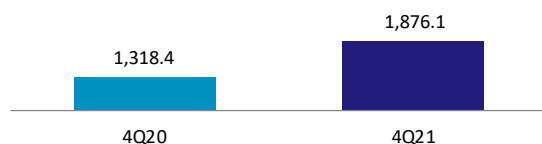
(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
Net Revenue	1,134.8	100.0%	1,626.5	100.0%	43.3%	4,088.9	100.0%	5,937.4	100.0%	45.2%
Gross Profit	699.7	61.7%	1,018.9	62.6%	45.6%	2,629.3	64.3%	3,802.9	64.0%	44.6%
Marketing Expenses	(214.7)	-18.9%	(244.7)	-15.0%	13.9%	(787.0)	-19.2%	(1,032.7)	-17.4%	31.2%
Selling Expenses	(151.4)	-13.3%	(143.3)	-8.8%	-5.4%	(568.6)	-13.9%	(624.2)	-10.5%	9.8%
General and Administrative Expenses	(63.2)	-5.6%	(64.1)	-3.9%	1.4%	(208.4)	-5.1%	(237.6)	-4.0%	14.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	43.7	3.8%	(40.3)	-2.5%	-	236.8	5.8%	48.7	0.8%	-79.4%
Equity in Subsidiaries	4.8	0.4%	4.2	0.3%	-12.4%	16.8	0.4%	11.0	0.2%	-34.9%
EBIT from Continuing Operations	318.8	28.1%	530.9	32.6%	66.5%	1,318.9	32.3%	1,968.0	33.1%	49.2%
Net Financial Expenses	(36.0)	-3.2%	(134.6)	-8.3%	273.6%	(75.4)	-1.8%	(323.7)	-5.5%	329.1%
Income Tax and CSLL	42.2	3.7%	(30.3)	-1.9%	-	78.2	1.9%	(26.6)	-0.4%	-
Net Income (Loss) from Continuing Operations	324.9	28.6%	366.0	22.5%	12.6%	1,321.6	32.3%	1,617.7	27.2%	22.4%
Net Income from Discontinued Operations	(10.1)	-0.9%	(12.9)	-0.8%	28.1%	(26.5)	-0.6%	(287.4)	-4.8%	984.2%
Net Income (Loss)	314.9	27.7%	353.1	21.7%	12.1%	1,295.1	31.7%	1,330.3	22.4%	2.7%
EBITDA from Continuing Operations	349.0	30.8%	566.9	34.9%	62.4%	1,440.4	35.2%	2,101.7	35.4%	45.9%

Net Revenue

Graph 1

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

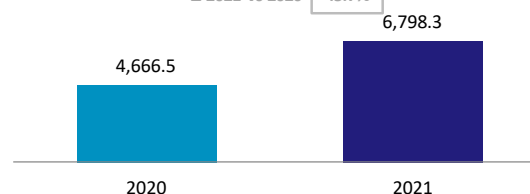
Δ 4Q21 vs 4Q20 42.3%



Graph 2

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

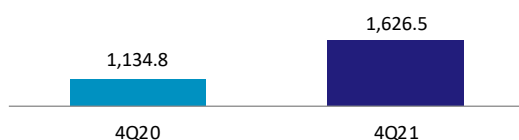
Δ 2021 vs 2020 45.7%



Graph 3

Net Revenue (R\$ mm)

Δ 4Q21 vs 4Q20 43.3%



Graph 4

Net Revenue (R\$ mm)

Δ 2021 vs 2020 45.2%

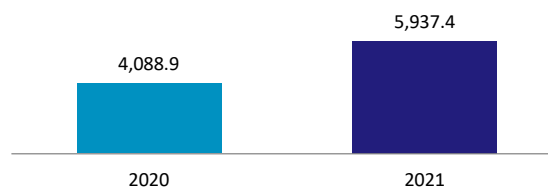


Table 3

(R\$ million)	4Q20	4Q21	Δ %	2020	2021	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,318.4	1,876.1	42.3%	4,666.5	6,798.3	45.7%
Promotional Discounts	(84.8)	(119.8)	41.3%	(234.3)	(385.6)	64.6%
Taxes	(98.7)	(129.8)	31.5%	(343.3)	(475.3)	38.5%
Net Revenue	1,134.8	1,626.5	43.3%	4,088.9	5,937.4	45.2%

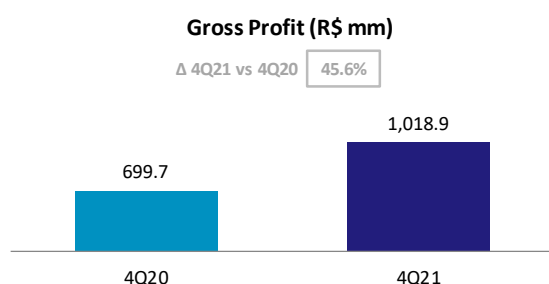
The growth in Net Revenue was 43.3% in 4Q21, when compared to the same period of the previous year, and reached R\$1,626.5 million. This growth is mainly a result of the contribution to the Net Revenue in the 4Q21 of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the growth in the quarter's sell-out. When excluding the contribution from the portfolio of medicines acquired from Takeda, the growth in Net Revenue reached 16.4% in the quarter.

In 2021, Net Revenue grew 45.2% and reached R\$5,937.4 million, in line with the guidance set for the year, and was mainly driven by the contribution of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family and by the sell-out growth in Prescription Products, Skincare and Similar and Generics.

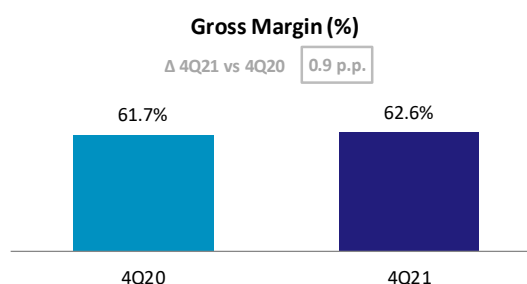
When excluding the contribution of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, the growth of Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts, reached 16.1%, and Net Revenue growth reached 15.2% in 2021, in line with the 16.3% sell-out growth in the period.

Gross Profit

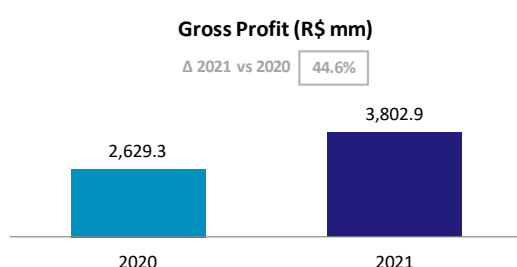
Graph 5



Graph 6



Graph 7



Graph 8

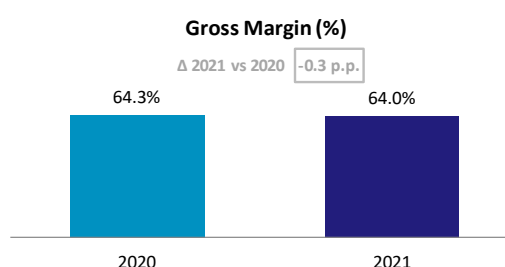


Table 4

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	Δ p.p.	2020	% NR	2021	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	699.7	61.7%	1,018.9	62.6%	45.6%	0.9 p.p.	2,629.3	64.3%	3,802.9	64.0%	44.6%	-0.3 p.p.

Gross Profit grew 45.6% in the quarter and reached R\$1,018.9 million, with a Gross Margin of 62.6%. The variation of Gross Margin compared to 4Q20 is mainly the result of the positive contribution of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family, the devaluation of the Real against the US Dollar in the period and the increase of other costs, such as raw material and freight, at a higher level than the price increase.

In 2021, **Gross Profit was R\$3,802.9 million, an increase of 44.6% compared to 2020**, and Gross Margin reached 64.0%, in line with the Gross Margin level presented in 2020. In the year, the acquisitions of the portfolio of medicines from Takeda and the Buscopan contributed positively to the Gross Margin, while the devaluation of the Real against the US Dollar and the mix of products sold contributed negatively.

The Company carried out operations with foreign exchange derivatives (currency hedge) for the future purchase of raw material indexed to the US Dollar estimated until July 2022 with the objective of mitigating the impact of the devaluation of the Real against the US Dollar and hedge against currency volatility.

Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(214.7)	-18.9%	(244.7)	-15.0%	13.9%	(787.0)	-19.2%	(1,032.7)	-17.4%	31.2%
Advertisement and Consumer Promotion	(66.9)	-5.9%	(77.1)	-4.7%	15.2%	(240.7)	-5.9%	(333.8)	-5.6%	38.7%
Trade Deals	(34.7)	-3.1%	(40.2)	-2.5%	15.8%	(112.6)	-2.8%	(160.0)	-2.7%	42.1%
Medical Visits, Promotions and Others	(113.1)	-10.0%	(127.4)	-7.8%	12.6%	(433.7)	-10.6%	(538.8)	-9.1%	24.2%

Marketing Expenses grew 13.9% in 4Q21, when compared to the same period of the previous year. The growth of Marketing Expenses at a lower level than the growth of Net Revenue in the quarter was mainly due to the capture of synergies from the integration of the portfolio of medicines acquired from Takeda and the Buscopan family.

In 2021, Marketing Expenses exceeded the level of R\$1.0 billion and grew 31.2%, reducing its share of Net Revenue by 1.8 percentage point. This reduction was mainly due to the decrease in the share of Medical Visits, Promotions and Others over Net Revenue, consequence of: (i) the acceleration of sell-out and Net Revenue growth in Prescription Products; and (ii) the operational synergies from the integration of the prescription portfolio acquired from Takeda.

Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
Selling Expenses	(151.4)	-13.3%	(143.3)	-8.8%	-5.4%	(568.6)	-13.9%	(624.2)	-10.5%	9.8%
Commercial Expenses	(88.7)	-7.8%	(97.6)	-6.0%	10.1%	(311.7)	-7.6%	(375.9)	-6.3%	20.6%
Freight and Logistics Expenses	(28.1)	-2.5%	(32.2)	-2.0%	14.5%	(105.2)	-2.6%	(121.7)	-2.0%	15.6%
Research & Development	(34.7)	-3.1%	(13.5)	-0.8%	-61.1%	(151.7)	-3.7%	(126.7)	-2.1%	-16.5%

Selling Expenses decreased by 5.4% in 4Q21 and represented 8.8% of Net Revenue, reflecting mainly the reduction of expenses with Research and Development on account of additional provision for losses related to canceled innovation projects carried out in 4Q20, in the amount of R\$23.9 million. In 4Q21, the benefit from Lei do Bem was R\$24.5 million, compared to R\$28.2 million in 4Q20.

When excluding the Lei do Bem benefit and the additional provision for losses effects in both periods, Research and Development expenses reached R\$40.9 million in 4Q21, versus R\$38.9 million in 4Q20.

In the year, Selling Expenses represented 10.5% of Net Revenue, a reduction of 3.4 percentage points when compared to 2020. This reduction was mainly due to the capture of synergies from the integration of the brands acquired from Takeda and the Buscopan family.

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

Table 7

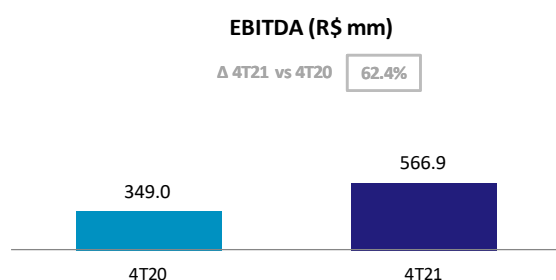
(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(63.2)	-5.6%	(64.1)	-3.9%	1.4%	(208.4)	-5.1%	(237.6)	-4.0%	14.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	43.7	3.8%	(40.3)	-2.5%	-	236.8	5.8%	48.7	0.8%	-79.4%

General and Administrative Expenses grew 1.4% in the quarter and 14.0% in the year, when compared to 4Q20 and to the previous year. This growth, lower than the growth of Net Revenue in both periods, mainly due to the synergies from the integration of the brands acquired from Takeda and the Buscopan family.

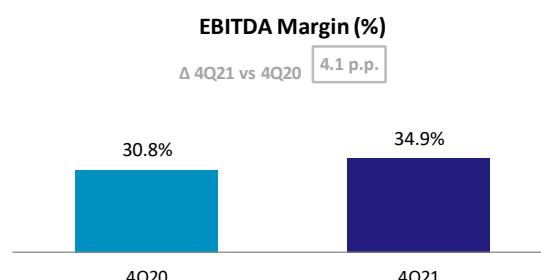
Other Operating Income showed a negative balance of R\$40.3 million in 4Q21, compared to a positive balance of R\$43.7 million, and were mainly impacted by the accounting of tax debts.

EBITDA from Continuing Operations

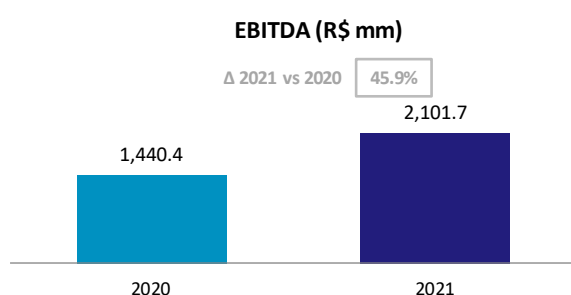
Graph 9



Graph 10



Graph 11



Graph 12

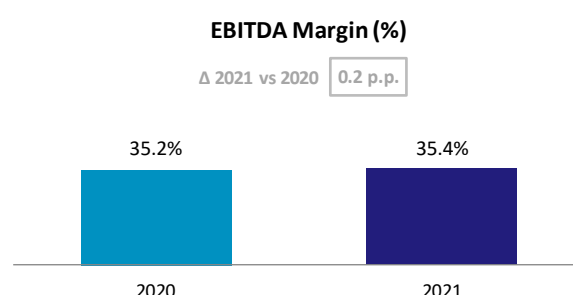


Table 8 – EBITDA from Continuing Operations

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
EBITDA from Continuing Operations	349.0	30.8%	566.9	34.9%	62.4%	1,440.4	35.2%	2,101.7	35.4%	45.9%

EBITDA from Continuing Operations was R\$566.9 million in 4Q21, with 34.9% margin, an increase of 4.1 percentage points over 4Q20, mainly due to the dilution of Selling, Marketing, General and Administrative Expenses.

In 2021, EBITDA from Continuing Operations reached R\$2,101.7 million, or 45.9% higher than in 2020, driven mainly by the 45.2% growth in Net Revenue in the period. When excluding the contribution of Other Operating Revenues/Expenses, EBITDA from Continuing Operations reached R\$2,053.0 million, in line with the guidance set for the year, up 70.6% versus 2020 and registered margin of 34.6%, compared to 29.4% from last year.

Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ R\$	2020	% NR	2021	% NR	Δ R\$
Financial Result	(36.0)	-3.2%	(134.6)	-8.3%	(98.6)	(75.4)	-1.8%	(323.7)	-5.5%	(248.2)
Net Interest Expenses	(19.5)	-1.7%	(113.7)	-7.0%	(94.3)	(29.9)	-0.7%	(262.1)	-4.4%	(232.1)
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(6.6)	-0.6%	(4.9)	-0.3%	1.7	(1.2)	0.0%	(8.7)	-0.1%	(7.5)
Other	(10.0)	-0.9%	(15.9)	-1.0%	(6.0)	(44.3)	-1.1%	(52.8)	-0.9%	(8.6)

The Financial Result presented a negative balance of R\$134.6 million in 4Q21 and R\$323.7 million in 2021. The variation of the Financial Result in both periods is a result of the increase in interest expenses due to the Company's greater debt, mainly due to the payment for the portfolio of medicines acquired from Takeda, and the *Selic* interest rate increase.

Net Income

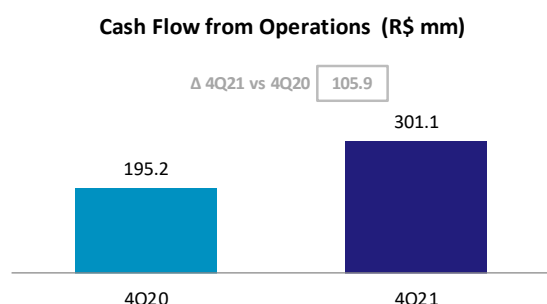
Table 10

(R\$ million)	4Q20	4Q21	Δ %	2020	2021	Δ %
EBIT from Continuing Operations	318.8	530.9	66.5%	1,318.9	1,968.0	49.2%
(-) Net Financial Expenses	(36.0)	(134.6)	273.6%	(75.4)	(323.7)	329.1%
(-) Income Tax and Social Contribution	42.2	(30.3)	-	78.2	(26.6)	-
Net Income from Continuing Operations	324.9	366.0	12.6%	1,321.6	1,617.7	22.4%
(+) Net Income from Discontinued Operations	(10.1)	(12.9)	28.1%	(26.5)	(287.4)	984.2%
Net Income	314.9	353.1	12.1%	1,295.1	1,330.3	2.7%
EPS	0.50	0.56	12.3%	2.05	2.11	2.6%
EPS from Continuing Operations	0.51	0.58	13.0%	2.09	2.56	22.3%

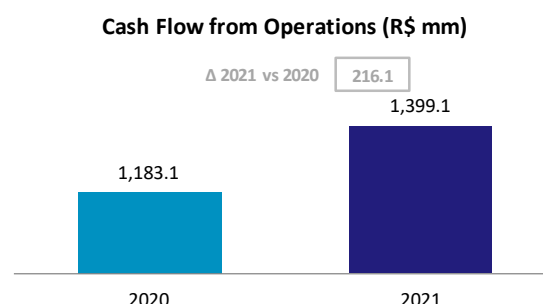
Net Income from Continuing Operations totaled R\$366.0 million in the quarter, an increase of 12.6% over 4Q20. **In the year, Net Income from Continuing Operations totaled R\$1,617.7 million, in line with the guidance set for the period,** and presented a growth of 22.4% over the previous year, mainly reflecting the 49.2% growth in EBIT from Continuing Operations and the increase of R\$248.3 million in Net Financial Expenses.

Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

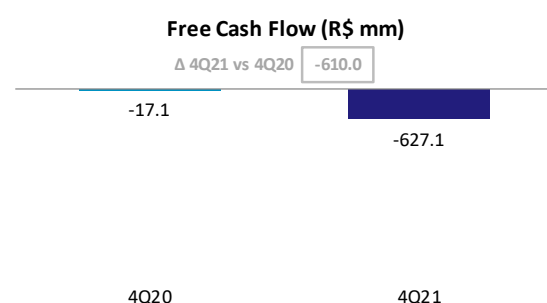
Graph 13



Graph 14



Graph 15



Graph 16

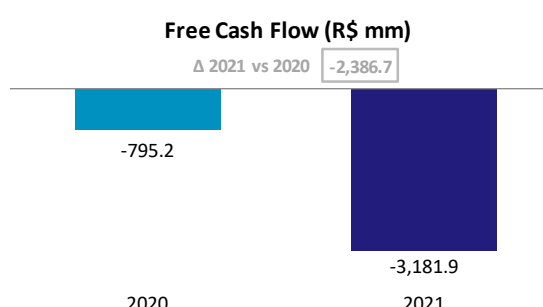


Table 11

(R\$ million)	4Q20	4Q21	2020	2021
Cash Flow from Operations	195.2	301.1	1,183.1	1,399.1
Capital increase in subsidiaries/associates	0.0	(20.0)	(0.4)	(40.4)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(126.9)	(254.5)	(447.4)	(632.7)
Purchase of Intangible Assets	(53.7)	(60.1)	(1,479.8)	(206.2)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0.0	(81.7)	(45.5)	(3,635.2)
Sale of Property, Plant and Equipment	(31.8)	(511.8)	(5.1)	(66.6)
(=) Free Cash Flow	(17.1)	(627.1)	(795.2)	(3,181.9)

Operating Cash Flow was R\$1,399.1 million in 2021, Hypera Pharma's highest level ever recorded, driven mainly by the growth in EBIT from Continuing Operations.

The free cash flow generation was negative in R\$3,181.9 million in the year, mainly as a result of the R\$3.3 billion paid for the brands acquired from Takeda, net of the proceeds from the sale of the ex-Brazil portfolio and the Xantinon brand, and additional investments to expand the manufacturing capacity in Anápolis during the year. In 4Q21, Free Cash Flow was negative by R\$627.1 million, mainly due to the agreement set with Ontex related to the divestment of the disposables business in 2017.

Net Debt

Table 12

(R\$ million)	4Q21
Loans and Financing	(7,361.0)
Notes Payable	(45.4)
Gross Debt	(7,406.4)
Cash and Cash Equivalents	2,287.1
Net Cash / (Debt)	(5,119.3)
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	(24.6)
Net Cash / (Debt) After Hedge	(5,143.9)

The Company ended 2021 with a Net Debt After Hedge position of R\$5,143.9 million, compared to R\$764.1 million at the end of 2020. The increase in Net Debt after Hedge was mainly due to the payment for the portfolio of medicines acquired from Takeda, net of the proceeds from the sale of the ex-Brazil portfolio and the Xantinon brand, in the amount of R\$3.3 billion, and the agreement set with Ontex related to the divestment of the disposables business in 2017.

Other Information

Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 13

(Days)	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	(R\$ million)	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Receivables ⁽¹⁾	111	108	98	91	103	Receivables	1,564	1,546	1,796	1,807	2,039
Inventories ⁽²⁾	190	237	200	188	193	Inventories	921	1,099	1,153	1,230	1,303
Payables ⁽²⁾⁽³⁾	(148)	(170)	(135)	(125)	(117)	Payables ⁽³⁾	(716)	(791)	(778)	(816)	(791)
Cash Conversion Cycle	153	174	163	154	179	Working Capital	1,769	1,854	2,171	2,222	2,552
						% of Annualized Net Revenue ⁽⁴⁾	39%	40%	36%	34%	39%

(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\$912.6 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);
- ii) Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward: R\$1,907.0 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)	4Q20	% NR	4Q21	% NR	Δ %	2020	% NR	2021	% NR	Δ %
Net Income	314.9	27.7%	353.1	21.7%	12.1%	1,295.1	31.7%	1,330.3	22.4%	2.7%
(+) Income Tax and CSLL	(47.4)	-4.2%	24.0	1.5%	-	(89.1)	-2.2%	(121.0)	-2.0%	35.7%
(+) Net Interest Expenses	36.0	3.2%	134.6	8.3%	273.6%	75.4	1.8%	323.7	5.5%	329.1%
(+) Depreciations / Amortizations	30.2	2.7%	36.1	2.2%	19.4%	121.5	3.0%	133.7	2.3%	10.0%
EBITDA	333.7	29.4%	547.7	33.7%	64.2%	1,402.9	34.3%	1,666.7	28.1%	18.8%
(-) EBITDA from Discontinued Operations	15.3	1.4%	19.2	1.2%	25.3%	37.5	0.9%	435.0	7.3%	1060.4%
Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)	349.0	30.8%	566.9	34.9%	62.4%	1,440.4	35.2%	2,101.7	35.4%	45.9%

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

	4Q20	4Q21	2020	2021
Net Revenue	1,134,848	1,626,490	4,088,871	5,937,373
Cost of Goods Sold	(435,161)	(607,576)	(1,459,596)	(2,134,487)
Gross Profit	699,687	1,018,914	2,629,275	3,802,886
Selling and Marketing Expenses	(366,159)	(387,922)	(1,355,581)	(1,656,942)
General and Administrative Expenses	(63,222)	(64,087)	(208,397)	(237,597)
Other Operating Revenues (Expenses)	43,651	(40,278)	236,754	48,703
Equity in Subsidiaries	4,825	4,229	16,833	10,951
Operating Income Before Equity Income and Financial Result	318,782	530,856	1,318,884	1,968,001
Net Financial Expenses	(36,029)	(134,598)	(75,428)	(323,672)
Financial Expenses	(64,386)	(185,373)	(221,942)	(445,106)
Financial Income	28,357	50,775	146,514	121,434
Profit Before Income Tax and Social Contribution	282,753	396,258	1,243,456	1,644,329
Income Tax and Social Contribution	42,175	(30,290)	78,173	(26,580)
Net Income from Continuing Operations	324,928	365,968	1,321,629	1,617,749
Net Income from Discontinued Operations	(10,063)	(12,892)	(26,513)	(287,444)
Income for the Period	314,865	353,076	1,295,116	1,330,305
Earnings per Share – R\$	0.50	0.56	2.05	2.11

Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

Table 16

Assets	12/31/2020	12/31/2021	Liabilities and Shareholders' Equity	12/31/2020	12/31/2021
Current Assets	7,899,047	6,491,633	Current Liabilities	2,623,249	2,776,526
Cash and Cash Equivalents	4,743,298	2,287,062	Suppliers	275,539	327,133
Accounts Receivables	1,564,341	2,039,474	Suppliers' Assignment of Receivables	440,256	463,627
Inventories	920,796	1,303,480	Loans and Financing	461,816	565,648
Recoverable Taxes	274,017	597,195	Salaries Payable	224,479	284,290
Financial Derivatives	85,674	29,305	Income Tax and Social Contribution	10,570	984
Other Assets	306,823	232,348	Taxes Payable	63,659	68,865
Dividends and IOC receivables	4,098	2,769	Accounts Payable	273,353	276,647
			Dividends and IOC Payable	671,654	704,808
			Notes Payable	23,980	36,840
			Financial Derivatives	177,943	47,684
Non-Current Assets	9,350,763	13,326,329	Non-Current Liabilities	5,385,846	7,207,965
Long Term Assets	1,217,542	1,097,410	Loans and Financing	5,051,233	6,795,339
Deferred Income Tax and Social Contribution	194,716	355,115	Deferred Income Tax and Social Contribution	46,017	73,993
Recoverable Taxes	680,495	492,676	Taxes Payable	7,651	12,495
Other Assets	342,331	249,619	Accounts Payable	74,557	99,548
			Provisions for Contingencies	206,388	193,494
			Notes Payable	0	8,544
			Financial Derivatives	0	24,552
Fixed Assets and Investments	8,133,221	12,228,919	Shareholders' Equity	9,240,715	9,833,471
Investments	34,233	111,001	Capital	4,478,126	4,478,126
Investment Properties	154,318	25,616	Capital Reserve	1,266,381	1,251,417
Property, Plants and Equipments	1,546,409	2,095,140	Equity Valuation Adjustments	(336,724)	(181,839)
Intangible Assets	6,398,261	9,997,162	Profit Reserves	3,833,210	4,360,237
			Treasury Stock	(278)	(81,350)
			Attributed to non-controlling shareholders	0	6,880
Total Assets	17,249,810	19,817,962	Total Liabilities and Shareholders' Equity	17,249,810	19,817,962

Consolidated Cash Flow Statement (R\$ thousand)

Tabela 17

	4Q20	4Q21	2020	2021
Cash Flows from Operating Activities				
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	267,424	377,053	1,205,967	1,209,329
Depreciation and Amortization	30,205	36,072	121,482	133,686
Asset Impairment	22,894	7,844	63,023	3,123
Gain on Permanent Asset Disposals	16,648	18,929	2,203	420,834
Equity Method	(4,531)	(4,109)	(15,387)	(10,566)
Foreign Exchange (Gains) Losses	6,510	4,948	(21,295)	8,745
Net Interest and Related Revenue/Expenses	29,519	129,650	96,723	314,927
Expenses Related to Share Based Remuneration	4,875	7,580	19,193	24,954
Provisions	16,170	25,879	33,054	49,998
Adjusted Results	389,714	603,846	1,504,963	2,155,030
Decrease (Increase) in Assets	(272,229)	(308,484)	(696,188)	(917,478)
Trade Accounts Receivable	(83,188)	(222,222)	(220,724)	(511,810)
Inventories	(42,251)	(76,680)	(329,245)	(405,538)
Recoverable Taxes	(57,255)	707	648	(136,262)
Judicial Deposits and Others	7,440	(13,665)	17,803	2,929
Other Accounts Receivable	(96,975)	3,376	(164,670)	133,203
Increase (Decrease) in Liabilities	77,720	5,716	374,279	161,579
Suppliers	37,385	(17,327)	(49,037)	28,882
Suppliers' Assignment of Receivables	18,877	(14,445)	316,238	26,476
Financial Derivatives	29,788	62,274	88,145	52,448
Income Tax and Social Contribution Paid	(1,507)	(100)	(10,745)	(7,046)
Taxes Payable	(5,970)	(9,337)	14,254	5,809
Salaries and Payroll Charges	(9,745)	(29,330)	17,091	45,758
Accounts Payable	46,027	2,674	112,236	5,676
Operations Interest Paid	(35,637)	(7,497)	(99,018)	(4,977)
Other Accounts Payable	(1,498)	18,804	(14,885)	8,553
Net Cash Provided by Operating Activities	195,205	301,078	1,183,054	1,399,131
Cash Flows from Investing Activities				
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	0	(20,000)	(445)	(40,365)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0	(81,717)	(45,500)	(3,635,180)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(126,866)	(254,544)	(447,411)	(632,719)
Intangible Assets	(53,690)	(60,149)	(1,479,804)	(206,163)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	(31,768)	(511,787)	(5,059)	(66,566)
Interest and Others	18,885	31,479	78,212	67,303
Investment Hedge	(40,121)	55,895	4,894	101,265
Net Cash From Investing Activities	(233,560)	(840,823)	(1,895,113)	(4,412,425)
Cash Flows from Financing Activities				
Capital Integralization	2,067	0	29,309	0
Borrowings	0	0	4,115,000	2,221,183
Treasury Stock Purchase / Sale	0	(43,548)	12,102	(109,974)
Repayment of Loans - Principal	(43,372)	(141,497)	(98,979)	(519,687)
Repayment of Loans - Interest	(84,810)	(105,572)	(166,037)	(308,417)
Dividends and IOC Paid	(23,205)	(25,053)	(682,474)	(745,936)
Loan Derivatives	0	0	0	19,889
Net Cash From Financing Activities	(149,320)	(315,670)	3,208,921	557,058
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(187,675)	(855,415)	2,496,862	(2,456,236)
Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net				
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	4,930,973	3,142,477	2,246,436	4,743,298
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	4,743,298	2,287,062	4,743,298	2,287,062
Change in Cash and Cash Equivalent	(187,675)	(855,415)	2,496,862	(2,456,236)