

## Hypera Pharma reporta crescimento de 17,7% de Receita Líquida e alcança EBITDA das Operações Continuadas recorde de R\$790,7 milhões no 2T23

São Paulo, 27 de julho de 2023 – A Hypera S.A. (“Hypera Pharma” ou “Companhia”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNORO; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) anuncia seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2023. 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 2T23

- Receita Líquida de R\$2.231,1 milhões, com crescimento de 17,7% sobre o 2T22
- EBITDA das Operações Continuadas (ex-Outras) recorde de R\$772,7 milhões, ou 14,6% superior ao 2T22
- Fluxo de Caixa Operacional de R\$578,1 milhões, patamar mais alto já registrado em um segundo trimestre
- Declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$194,8 milhões

**Tabela 1**

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	2.154,7	113,7%	2.549,6	114,3%	18,3%	3.864,1	114,0%	4.489,8	114,3%	16,2%
Receita Líquida	1.895,6	100,0%	2.231,1	100,0%	17,7%	3.389,2	100,0%	3.929,3	100,0%	15,9%
Lucro Bruto	1.208,0	63,7%	1.409,2	63,2%	16,7%	2.147,2	63,4%	2.495,3	63,5%	16,2%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(225,3)	-11,9%	(291,8)	-13,1%	29,5%	(432,0)	-12,7%	(540,9)	-13,8%	25,2%
Pesquisa e Desenvolvimento	(33,9)	-1,8%	(42,5)	-1,9%	25,3%	(76,4)	-2,3%	(83,6)	-2,1%	9,4%
Marketing	(312,2)	-16,5%	(354,2)	-15,9%	13,5%	(545,2)	-16,1%	(622,5)	-15,8%	14,2%
EBITDA das Operações Continuadas (ex-Outras)	674,1	35,6%	772,7	34,6%	14,6%	1.174,1	34,6%	1.353,0	34,4%	15,2%
EBITDA das Operações Continuadas	683,3	36,0%	790,7	35,4%	15,7%	1.188,9	35,1%	1.378,2	35,1%	15,9%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	455,5	24,0%	504,4	22,6%	10,7%	805,0	23,8%	843,8	21,5%	4,8%
Fluxo de Caixa Operacional	535,1	28,2%	578,1	25,9%	8,0%	846,8	25,0%	879,6	22,4%	3,9%

**TELECONFERÊNCIA – PORTUGUÊS: 28/07/2023, 11h00 (Brasília)**

**Webcast:** [clique aqui](#) / **Telefone:** +55 (11) 4700-9668 **ID:** 895 0813 5463 **Senha:** 559812

**Replay:** [ri.hypera.com.br](http://ri.hypera.com.br)

**TELECONFERÊNCIA – INGLÊS: (Tradução Simultânea): 28/07/2023, 11h00 (Brasília) / 10h00 (New York)**

**Webcast:** [clique aqui](#) / **Telefone:** +1 (646) 558-8656 **ID:** 895 0813 5463 **Senha:** 559812

**Replay:** [ri.hypera.com.br](http://ri.hypera.com.br)

**Contatos de RI**

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

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

## Contexto Operacional

A Receita Líquida da Hypera Pharma cresceu 17,7% no 2T23, na comparação com o 2T22, e alcançou R\$2.231,1 milhões, impulsionada principalmente: (i) pelo crescimento do *sell-out* de importantes *Power Brands*<sup>1</sup> da Companhia; e (ii) pela contribuição dos produtos lançados nos últimos 2 anos, que representaram 73,8% da Receita Líquida adicionada no período, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, com destaque para os lançamentos em ginecologia, ortopedia, gastroenterologia, sistema nervoso central e cardiologia, importantes categorias que a Hypera Pharma vem reforçando sua atuação nos últimos anos e possui diversos projetos em seu *pipeline* de inovação.

O crescimento do *sell-out* no 2T23 foi de 8,6%<sup>2</sup>, ou 4,7 pontos percentuais inferior ao crescimento do mercado<sup>3</sup>, e foi afetado pelo forte crescimento ano contra ano registrado no mês de junho de 2022, quando a Companhia cresceu 33,0% sobre o mês de junho de 2021, ou 9,6 pontos percentuais acima do crescimento do mercado, beneficiada pelas suas políticas de estoque interno de matéria-prima e de produtos acabados nos clientes que garantiram o abastecimento de seus produtos nas farmácias durante o período de maior indisponibilidade de medicamentos no Brasil.

Já o crescimento anual composto do *sell-out* dos últimos 2 anos (CAGR 2T23 vs. 2T21) foi de 17,0% no trimestre, ou 0,4 ponto percentual superior ao crescimento do mercado, refletindo a aceleração do ritmo de lançamentos nos últimos anos e os investimentos recentes nas marcas líderes e no aumento da capacidade de produção da Companhia.

O Mercado Institucional contribuiu com R\$97,2 milhões para a Receita Líquida, alcançando crescimento de 54,9% sobre o mesmo período do ano anterior quando excluído o faturamento com a venda não recorrente de Imunoglobulina registrado sobretudo no 2T22.

O crescimento da Receita Líquida contribuiu para que a Hypera Pharma: (i) alcançasse EBITDA das Operações Continuadas recorde de R\$790,7 milhões; e (ii) elevasse sua geração operacional de caixa para R\$578,1 milhões, patamar mais alto já registrado pela Companhia em um segundo trimestre.

A Hypera Pharma também declarou Juros Sobre Capital Próprio de R\$194,8 milhões, ou R\$0,31/ação, e publicou o seu Relatório Anual Integrado de 2022, que apresenta os principais destaques e iniciativas da Companhia nos âmbitos ambiental, social e econômico.

O Relatório Anual Integrado de 2022, alinhado aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU e assegurado por terceira parte independente, seguiu a estrutura do *Integrated Reporting Council (IIRC)* e as diretrizes do GRI, e considerou os frameworks globais da *Sustainability Accounting Standards Board (SASB)* e do *Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD)*.

No 2T23, foi aprovada em assembleia geral com acionistas a nova composição do Conselho de Administração proposta pela Companhia, que passou a contar com os novos membros independentes **Eliana Chimenti**, sócia do Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados e membro da Câmara de Arbitragem do Mercado, e **Mauro Cunha**, ex-presidente do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC e da Associação de Investidores do Mercado de Capitais – Amec e com participação em importantes conselhos de administração no Brasil há mais de 20 anos.

A chegada da Eliana Chimenti e do Mauro Cunha está alinhada à estratégia da Hypera Pharma de buscar constantemente a evolução da governança de seu Conselho de Administração, sem perder de vista a complementaridade de perfis e competências de seus membros.

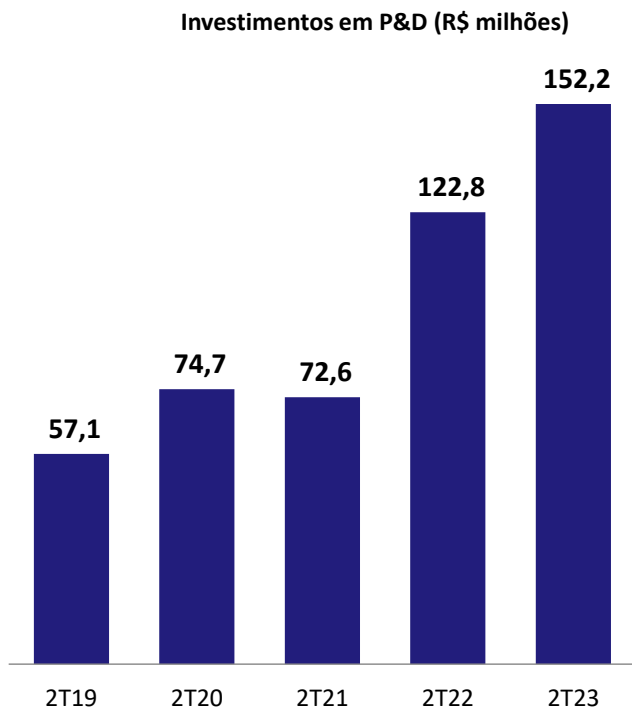
Ainda nesse trimestre, a Companhia foi novamente certificada pela *Great Place to Work* como sendo um excelente lugar para se trabalhar no Brasil, e teve participação de destaque na 20ª edição do *ranking* As Marcas Mais Valiosas do Brasil da IstoÉ Dinheiro. O *ranking* foi elaborado pela TM20 Branding e pela Design Bridge and Partners a partir de 17 mil entrevistas e de dados financeiros fornecidos pela TradeMap, e contou com 20 marcas de bens de consumo entre as 50 mais valiosas, sendo 6 da Hypera Pharma (Neo Química, Coristina D, Benegrip, Engov, Doril e Neosaldina).

O desempenho apresentado no primeiro semestre, a força e a resiliência do portfólio de marcas líderes da Companhia e a contribuição dos lançamentos para o crescimento do *sell-out* reforçam a confiança da Hypera Pharma no atingimento das projeções financeiras estipuladas para 2023.

Nota: (1) Power Brands são marcas com +R\$100 milhões de *sell-out*; (2) *Sell-out* PPP (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes; (3) Conforme informado pelo IQVIA, exclui o segmento de fórmulas infantis

## Inovação e Lançamentos

Gráfico 1



Os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, foram de R\$152,2 milhões no 2T23, evidenciando o compromisso da Companhia com a constante inovação de seu portfólio de produtos e os investimentos adicionais em P&D para desenvolvimento do pipeline de inovação para suportar o crescimento no Mercado Institucional.

O Índice de Inovação<sup>2</sup>, correspondente ao percentual da Receita Líquida proveniente de produtos lançados nos últimos cinco anos, foi de 23% no 2T23, ante 24% no 2T22.

Nesse trimestre, a Companhia lançou diversos produtos em todas as suas unidades de negócios.

Em Produtos de Prescrição, os principais destaques foram as extensões de linha **Bifilac Lipid**, suplemento com probióticos que contribui para redução do colesterol, e **Bifilac Mind**, suplemento que além de contribuir no equilíbrio da flora intestinal, também auxilia na redução da sensação de estresse e ansiedade.

Em *Consumer Health*, os principais destaques foram o descongestionante e antialérgico para o tratamento dos sintomas comuns de gripe, resfriados, rinite e sinusite

**Coristina D Congest**, o **Tamarine Dual Fit** e o **Maracugina Kids**.

Em *Skincare*, os destaques foram as extensões de linha da marca **Pielus**, e em Similares e Genéricos, o antiepilético **Levetiracetam**. Já no Mercado Institucional, o principal destaque foi o lançamento do antibiótico **Ceftriaxona**.



Nota: (1) Considera as despesas com Pesquisa e Desenvolvimento e o montante capitalizado como ativo intangível. Desconsidera o efeito da Lei do Bem e as amortizações de Pesquisa e Desenvolvimento; (2) Não considera o faturamento não recorrente com imunoglobulina.

## Comentário de Desempenho

### Demonstração do Resultado

Tabela 2

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.895,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.231,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>17,7%</b>	<b>3.389,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.929,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,9%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.208,0</b>	<b>63,7%</b>	<b>1.409,2</b>	<b>63,2%</b>	<b>16,7%</b>	<b>2.147,2</b>	<b>63,4%</b>	<b>2.495,3</b>	<b>63,5%</b>	<b>16,2%</b>
Despesas com Marketing	(312,2)	-16,5%	(354,2)	-15,9%	13,5%	(545,2)	-16,1%	(622,5)	-15,8%	14,2%
Despesas com Vendas	(188,7)	-10,0%	(244,3)	-11,0%	29,5%	(372,4)	-11,0%	(453,7)	-11,5%	21,8%
Desp. Gerais e Administrativas	(70,5)	-3,7%	(90,0)	-4,0%	27,6%	(136,0)	-4,0%	(170,7)	-4,3%	25,5%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	9,2	0,5%	18,0	0,8%	95,5%	14,8	0,4%	25,2	0,6%	70,0%
Equivalência Patrimonial	(1,8)	-0,1%	(4,5)	-0,2%	154,9%	3,7	0,1%	(3,6)	-0,1%	-
<b>EBIT Operações Continuadas</b>	<b>644,0</b>	<b>34,0%</b>	<b>734,1</b>	<b>32,9%</b>	<b>14,0%</b>	<b>1.112,1</b>	<b>32,8%</b>	<b>1.269,9</b>	<b>32,3%</b>	<b>14,2%</b>
Despesas Financeiras Líquidas	(210,4)	-11,1%	(262,3)	-11,8%	24,7%	(384,0)	-11,3%	(528,1)	-13,4%	37,5%
Imposto de Renda e CSLL	21,9	1,2%	32,5	1,5%	49,0%	76,9	2,3%	101,9	2,6%	32,6%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	455,5	24,0%	504,4	22,6%	10,7%	805,0	23,8%	843,8	21,5%	4,8%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	0,4	0,0%	(0,5)	0,0%	-	(2,2)	-0,1%	(0,6)	0,0%	-71,0%
Lucro Líquido	455,9	24,1%	503,9	22,6%	10,5%	802,8	23,7%	843,2	21,5%	5,0%
<b>EBITDA das Operações Continuadas</b>	<b>683,3</b>	<b>36,0%</b>	<b>790,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>15,7%</b>	<b>1.188,9</b>	<b>35,1%</b>	<b>1.378,2</b>	<b>35,1%</b>	<b>15,9%</b>

## Receita Líquida

Gráfico 2

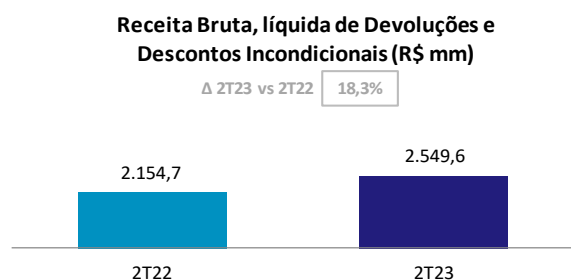


Gráfico 3

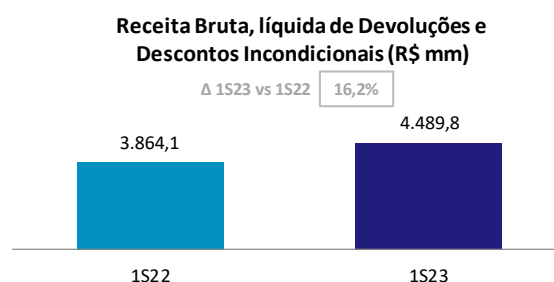


Gráfico 4

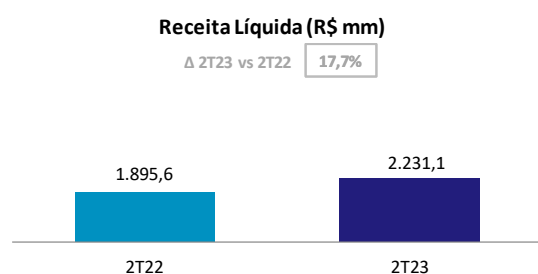


Gráfico 5

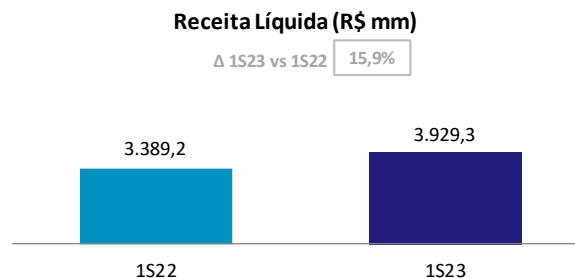


Tabela 3

(R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	2.154,7	2.549,6	18,3%	3.864,1	4.489,8	16,2%
Descontos Promocionais	(106,0)	(143,0)	34,9%	(199,9)	(245,5)	22,8%
Impostos	(153,1)	(175,6)	14,7%	(275,0)	(315,1)	14,6%
Receita Líquida	1.895,6	2.231,1	17,7%	3.389,2	3.929,3	15,9%

A **Receita Líquida da Hypera Pharma cresceu 17,7% no 2T23 e alcançou R\$2.231,1 milhões**, impulsionada principalmente pelo crescimento do *sell-out* de importantes *Power Brands* da Companhia e pela contribuição dos produtos lançados nos últimos 2 anos.

Nesse trimestre, o Mercado Institucional contribuiu com R\$97,2 milhões para a Receita Líquida, alcançando crescimento de 54,9% sobre o mesmo período do ano anterior quando excluído o faturamento com a venda não recorrente de Imunoglobulina registrado sobretudo no 2T22.

## Lucro Bruto

Gráfico 6

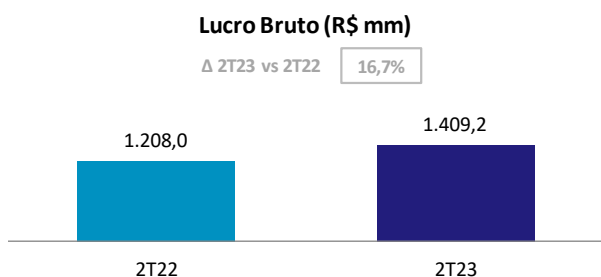


Gráfico 7

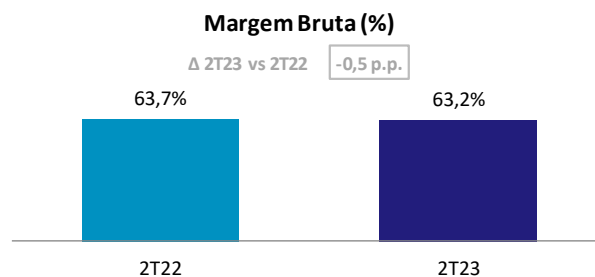


Gráfico 8

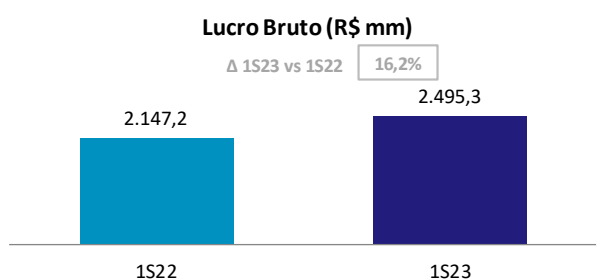


Gráfico 9

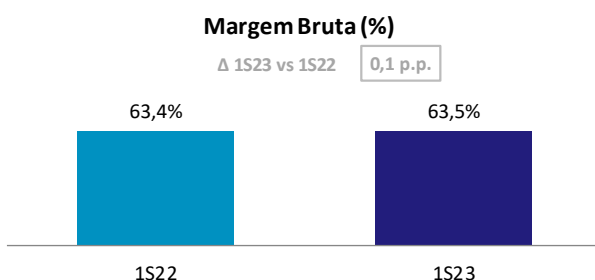


Tabela 4

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	Δ p.p.	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	1.208,0	63,7%	1.409,2	63,2%	16,7%	-0,5 p.p.	2.147,2	63,4%	2.495,3	63,5%	16,2%	0,1 p.p.

O Lucro Bruto alcançou R\$1.409,2 milhões no 2T23, com Margem Bruta de 63,2%. A variação da Margem Bruta na comparação com o 2T22 é consequência principalmente da maior ociosidade registrada no trimestre por conta das férias coletivas no complexo fabril de Anápolis em abril de 2023, que contribuiu negativamente para a Margem Bruta em 0,6 ponto percentual.



## Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(312,2)	-16,5%	(354,2)	-15,9%	13,5%	(545,2)	-16,1%	(622,5)	-15,8%	14,2%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(100,1)	-5,3%	(103,6)	-4,6%	3,5%	(166,2)	-4,9%	(177,7)	-4,5%	6,9%
Marketing no Ponto de Venda	(43,6)	-2,3%	(52,0)	-2,3%	19,4%	(79,4)	-2,3%	(78,6)	-2,0%	-1,1%
Visitas Médicas, Promoções e Outros	(168,4)	-8,9%	(198,6)	-8,9%	17,9%	(299,6)	-8,8%	(366,3)	-9,3%	22,2%

As Despesas de Marketing cresceram 13,5% no 2T23 e totalizaram R\$354,2 milhões, reduzindo sua participação sobre a Receita Líquida em 0,6 ponto percentual, resultado principalmente da maior diluição com Despesas de Propaganda e Promoção ao Consumidor, em contrapartida ao aumento dos Descontos Promocionais para impulsionar o crescimento do *sell-out* nesse trimestre.

As Despesas com Marketing, somadas aos Descontos Promocionais, representaram 22,3% da Receita Líquida no 2T23, ante 22,1% no 2T22.

## Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(188,7)	-10,0%	(244,3)	-11,0%	29,5%	(372,4)	-11,0%	(453,7)	-11,5%	21,8%
Despesas Comerciais	(115,0)	-6,1%	(150,4)	-6,7%	30,8%	(223,6)	-6,6%	(276,2)	-7,0%	23,6%
Despesas com Frete e Logística	(39,7)	-2,1%	(51,4)	-2,3%	29,3%	(72,4)	-2,1%	(93,9)	-2,4%	29,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(33,9)	-1,8%	(42,5)	-1,9%	25,3%	(76,4)	-2,3%	(83,6)	-2,1%	9,4%

As Despesas com Vendas aumentaram sua participação sobre a Receita Líquida em 1,0 ponto percentual, principalmente por conta do crescimento de 30,8% das Despesas Comerciais, consequência sobretudo do aumento da estrutura de vendas *B2B* (Parceiro Hypera) no período.

Os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, representaram 6,8% da Receita Líquida no trimestre, ou 0,3 ponto percentual superior ao 2T22, evidenciando o compromisso da Companhia com a constante inovação de seu portfólio de produtos e os investimentos adicionais em P&D para desenvolvimento do pipeline de inovação para suportar o crescimento no Mercado Institucional. No 2T23, o benefício com a Lei do Bem foi de R\$10,6 milhões, ante R\$11,3 milhões no 2T22.

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

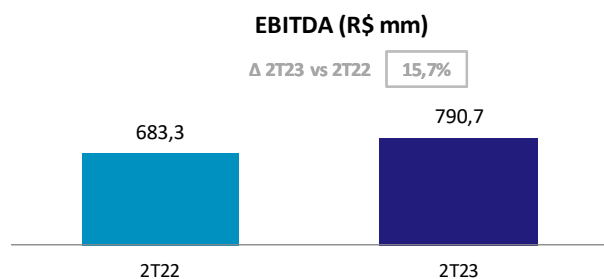
Tabela 7

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(70,5)	-3,7%	(90,0)	-4,0%	27,5%	(136,0)	-4,0%	(170,7)	-4,3%	25,5%
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	9,2	0,5%	18,0	0,8%	95,5%	14,8	0,4%	25,2	0,6%	70,0%

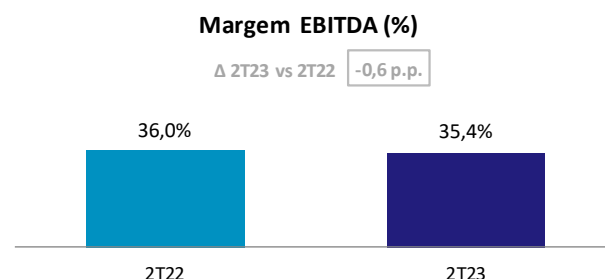
As Despesas Gerais e Administrativas elevaram sua participação sobre a Receita Líquida em 0,3 ponto percentual no 2T23, quando comparado ao 2T22, consequência principalmente do aumento das equipes administrativas e das despesas com tecnologia da informação e infraestrutura.

## EBITDA das Operações Continuadas

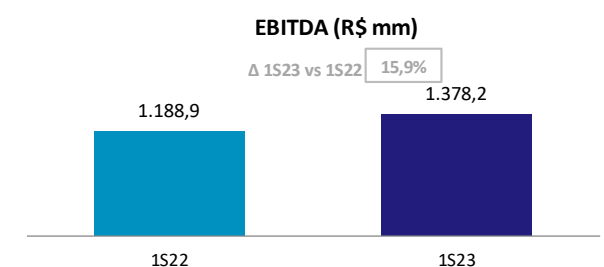
**Gráfico 10**



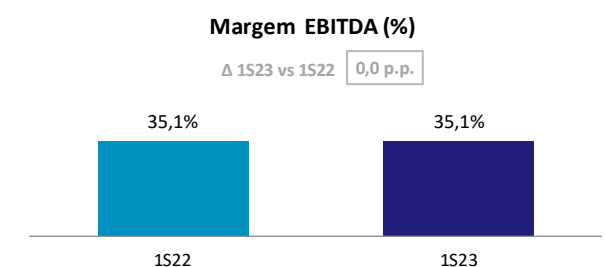
**Gráfico 11**



**Gráfico 12**



**Gráfico 13**



**Tabela 8 – EBITDA das Operações Continuadas**

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	683,3	36,0%	790,7	35,4%	15,7%	1.188,9	35,1%	1.378,2	35,1%	15,9%
EBITDA das Operações Continuadas Ex-Outras	674,1	35,6%	772,7	34,6%	14,6%	1.174,1	34,6%	1.353,0	34,4%	15,2%

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$790,7 milhões no 2T23, com 35,4% de margem. Quando excluída a contribuição de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, a Margem EBITDA das Operações Continuadas foi de 34,6% no 2T23, ante 35,6% registrado no 2T22, refletindo principalmente a menor Margem Bruta e o aumento das Despesas com Vendas como percentual da Receita Líquida.

Já no 1S23, a Margem EBITDA das Operações Continuadas, quando excluída a contribuição de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, foi de 34,4%, ante 34,6% registrado no 1S22.



## Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ R\$	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(210,4)	-11,1%	(262,3)	-11,8%	(51,9)	(384,0)	-11,3%	(528,1)	-13,4%	(144,1)
Despesas com Juros Líquidas	(184,7)	-9,7%	(228,2)	-10,2%	(43,5)	(319,5)	-9,4%	(454,0)	-11,6%	(134,5)
Custo do Hedge e Variação Cambial	(9,2)	-0,5%	(10,0)	-0,4%	(0,9)	(24,3)	-0,7%	(21,8)	-0,6%	2,5
Outros	(16,5)	-0,9%	(24,0)	-1,1%	(7,6)	(40,2)	-1,2%	(52,3)	-1,3%	(12,1)

O Resultado Financeiro apresentou saldo negativo de R\$262,3 milhões no 2T23, ante R\$210,4 milhões no 2T22. Essa variação é resultado do aumento das despesas com juros no período pelo maior endividamento bruto da Companhia por conta da aquisição do portfólio de marcas da Sanofi e do aumento da taxa Selic.

## Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	644,0	34,0%	734,1	32,9%	14,0%	1.112,1	32,8%	1.269,9	32,3%	14,2%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(210,4)	-11,1%	(262,3)	-11,8%	24,7%	(384,0)	-11,3%	(528,1)	-13,4%	37,5%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	21,9	1,2%	32,5	1,5%	49,0%	76,9	2,3%	101,9	2,6%	32,6%
<b>Lucro Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>455,5</b>	<b>24,0%</b>	<b>504,4</b>	<b>22,6%</b>	<b>10,7%</b>	<b>805,0</b>	<b>23,8%</b>	<b>843,8</b>	<b>21,5%</b>	<b>4,8%</b>
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	0,4	0,0%	(0,5)	0,0%	-	(2,2)	-0,1%	(0,6)	0,0%	-71,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>455,9</b>	<b>24,1%</b>	<b>503,9</b>	<b>22,6%</b>	<b>10,5%</b>	<b>802,8</b>	<b>23,7%</b>	<b>843,2</b>	<b>21,5%</b>	<b>5,0%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação</b>	<b>0,72</b>	<b>0,00</b>	<b>0,79</b>	<b>0,0%</b>	<b>9,8%</b>	<b>1,27</b>	<b>0,00</b>	<b>1,33</b>	<b>0,0%</b>	<b>4,6%</b>
<b>Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas</b>	<b>0,72</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,80</b>	<b>0,0%</b>	<b>10,7%</b>	<b>1,27</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,33</b>	<b>0,0%</b>	<b>4,7%</b>

O Lucro Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$504,4 milhões no trimestre, ou 10,7% superior ao 2T22. A variação do Lucro Líquido das Operações Continuadas é consequência principalmente do crescimento de 14,0% do EBIT das Operações Continuadas e do aumento de R\$51,9 milhões das Despesas Financeiras Líquidas.

## Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 14

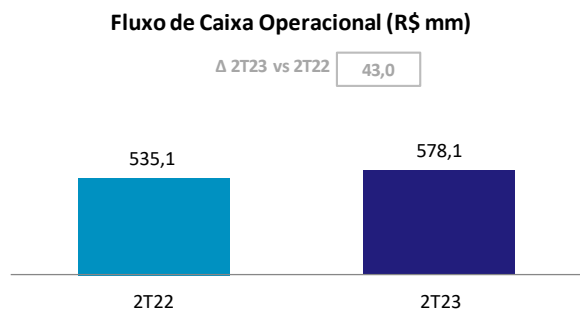


Gráfico 15

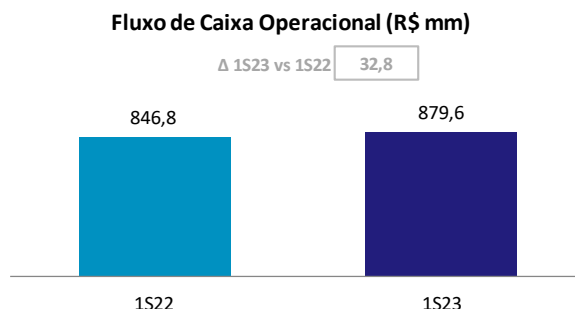


Gráfico 16

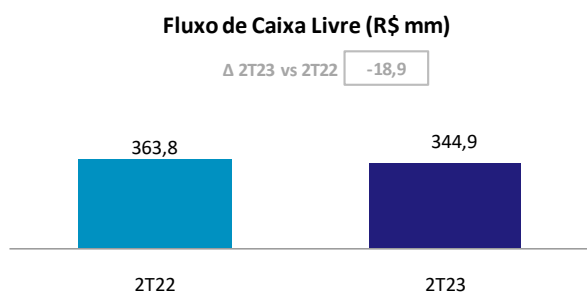


Gráfico 17

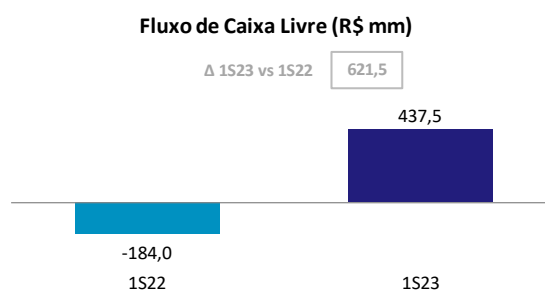


Tabela 11

(R\$ milhões)	2T22	2T23	1S22	1S23
Fluxo de Caixa Operacional	535,1	578,1	846,8	879,6
Aumento de capital nas controladas/coligadas	(2,0)	(2,4)	(6,2)	(6,6)
Compra de Ativo Imobilizado	(94,3)	(120,9)	(196,7)	(239,5)
Compra de Intangíveis	(83,8)	(92,6)	(813,7)	(177,8)
Aquisição de Empresas Controladas Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0,0	(16,2)	(10,0)	(16,4)
Venda de Ativo Permanente	8,8	(1,1)	(4,2)	(1,9)
<b>(=) Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>363,8</b>	<b>344,9</b>	<b>(184,0)</b>	<b>437,5</b>

A Companhia elevou sua geração operacional de caixa para R\$578,1 milhões, patamar mais alto já registrado em um segundo trimestre, consequência principalmente do crescimento de 15,7% do EBITDA das Operações Continuadas. Já a geração livre de caixa alcançou R\$344,9 milhões, ante R\$363,8 milhões no 2T22, resultado principalmente do maior investimento em ativo imobilizado para a expansão da capacidade de produção, incluindo as novas plantas fabris dedicadas ao Mercado Institucional.

## Dívida Líquida

Tabela 12

(R\$ milhões)	1T23	2T23
Empréstimos e financiamentos	(8.776,8)	(9.826,3)
Títulos a Pagar	(29,2)	(29,5)
<b>Endividamento Bruto</b>	<b>(8.806,0)</b>	<b>(9.855,8)</b>
Disponibilidades	1.087,4	2.139,5
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido</b>	<b>(7.718,6)</b>	<b>(7.716,3)</b>
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	9,4	(38,8)
<b>Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge</b>	<b>(7.709,2)</b>	<b>(7.755,1)</b>

A Companhia encerrou o 2T23 com Dívida Líquida pós Hedge de R\$7.755,1 milhões, ante R\$7.709,2 milhões no encerramento do 1T23, ou 2,5x o EBITDA das Operações Continuadas estipulado no *guidance* para 2023.

## Outras Informações

### Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 13

(Dias)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	(R\$ milhões)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
Contas a Receber <sup>(1)</sup>	94	90	98	112	99	Contas a Receber	2.160	2.238	2.532	2.320	2.691
Estoques <sup>(2)</sup>	223	243	247	352	252	Estoques	1.701	2.009	2.196	2.394	2.302
Fornecedores <sup>(2) (3)</sup>	(129)	(143)	(147)	(184)	(117)	Fornecedores <sup>(3)</sup>	(983)	(1.181)	(1.310)	(1.248)	(1.072)
<b>Ciclo de Conversão de Caixa</b>	<b>188</b>	<b>190</b>	<b>198</b>	<b>281</b>	<b>234</b>	<b>Capital de Giro</b>	<b>2.878</b>	<b>3.066</b>	<b>3.418</b>	<b>3.466</b>	<b>3.921</b>
						<b>% da Receita Líquida Anualizada <sup>(4)</sup></b>	<b>38%</b>	<b>38%</b>	<b>40%</b>	<b>51%</b>	<b>44%</b>

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

(2) Calculado com base no CPV de Operações Continuadas

(3) Inclui Cessão de Crédito por Fornecedores

(4) Receita Líquida Anualizada dos últimos 3 meses

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

i) **Tributos Federais a Recuperar:** R\$608,7 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);

ii) **Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL:** R\$2.824,0 milhões (vide Nota Explicativa 22(a) das Informações Trimestrais).

iii) **Ágio:** a Companhia detém R\$1.895,7 milhões de ágio a ser amortizado para fins fiscais até agosto de 2026, que gerará uma redução no desembolso de caixa para pagamento de Imposto de Renda de R\$644,5 milhões.

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

Tabela 14

(R\$ milhões)	2T22	% RL	2T23	% RL	Δ %	1S22	% RL	1S23	% RL	Δ %
Lucro Líquido	455,9	24,1%	503,9	22,6%	10,5%	802,8	23,7%	843,2	21,5%	5,0%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(22,0)	-1,2%	(32,8)	-1,5%	48,9%	(78,4)	-2,3%	(102,3)	-2,6%	30,4%
(+) Resultado Financeiro	210,4	11,1%	262,3	11,8%	24,7%	384,0	11,3%	528,1	13,4%	37,5%
(+) Depreciações / Amortizações	39,2	2,1%	56,5	2,5%	44,1%	76,8	2,3%	108,3	2,8%	40,9%
<b>EBITDA</b>	<b>683,5</b>	<b>36,1%</b>	<b>789,9</b>	<b>35,4%</b>	<b>15,6%</b>	<b>1.185,2</b>	<b>35,0%</b>	<b>1.377,2</b>	<b>35,1%</b>	<b>16,2%</b>
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	(0,2)	0,0%	0,7	0,0%	-	3,7	0,1%	1,0	0,0%	-74,0%
<b>EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)</b>	<b>683,3</b>	<b>36,0%</b>	<b>790,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>15,7%</b>	<b>1.188,9</b>	<b>35,1%</b>	<b>1.378,2</b>	<b>35,1%</b>	<b>15,9%</b>

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

## Disclaimer

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

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações 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

	2T22	2T23	1S22	1S23
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.895.636</b>	<b>2.231.077</b>	<b>3.389.186</b>	<b>3.929.272</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(687.619)	(821.875)	(1.241.979)	(1.433.961)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.208.017</b>	<b>1.409.202</b>	<b>2.147.207</b>	<b>2.495.311</b>
Despesas com Vendas e Marketing	(500.854)	(598.553)	(917.620)	(1.076.224)
Despesas Gerais e Administrativas	(70.545)	(89.981)	(136.019)	(170.738)
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	9.187	17.958	14.823	25.205
Equivalência Patrimonial	(1.762)	(4.491)	3.707	(3.616)
<b>Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras</b>	<b>644.043</b>	<b>734.135</b>	<b>1.112.098</b>	<b>1.269.938</b>
Resultado Financeiro	(210.373)	(262.293)	(383.966)	(528.078)
Despesas Financeiras	(264.703)	(319.746)	(494.173)	(650.256)
Receitas Financeiras	54.330	57.453	110.207	122.178
<b>Resultado Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social</b>	<b>433.670</b>	<b>471.842</b>	<b>728.132</b>	<b>741.860</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	21.850	32.547	76.909	101.946
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>455.520</b>	<b>504.389</b>	<b>805.041</b>	<b>843.806</b>
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	413	(483)	(2.220)	(644)
<b>Resultado do Período</b>	<b>455.933</b>	<b>503.906</b>	<b>802.821</b>	<b>843.162</b>
<b>Resultado por Ação Básico – R\$</b>	<b>0,72</b>	<b>0,79</b>	<b>1,27</b>	<b>1,33</b>



## Balço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 16

Ativo	31/12/2022	30/06/2023	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2022	30/06/2023
<b>Circulante</b>	<b>8.530.120</b>	<b>7.998.836</b>	<b>Circulante</b>	<b>5.225.194</b>	<b>4.088.049</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.862.473	2.139.488	Fornecedores	421.501	364.868
Contas a Receber	2.531.789	2.690.545	Cessão de Crédito por Fornecedores	888.150	706.939
Estoques	2.195.982	2.302.390	Empréstimos e Financiamentos	2.230.678	1.746.628
Tributos a Recuperar	532.564	512.423	Salários a Pagar	378.933	378.136
Instrumentos Financeiros Derivativos	10.303	3.589	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	6.389	4.169
Outros Ativos	391.058	344.450	Tributos a Recolher	70.861	87.878
Dividendos a receber	5.951	5.951	Contas a Pagar	431.239	345.453
			Dividendos e JCP a Pagar	677.773	362.776
			Títulos a Pagar	68.079	23.823
			Instrumentos Financeiros Derivativos	51.591	67.379
<b>Não Circulante</b>	<b>15.225.513</b>	<b>15.811.186</b>	<b>Não Circulante</b>	<b>7.874.998</b>	<b>8.662.477</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.159.417</b>	<b>1.282.406</b>	Empréstimos e Financiamentos	7.376.881	8.079.661
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	603.170	803.585	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	206.378	226.883
Tributos a Recuperar	344.013	284.170	Tributos a Recolher	4.179	3.240
Outros Ativos	188.109	194.560	Contas a Pagar	128.966	178.237
Instrumentos Financeiros Derivativos	24.125	91	Provisão para Contingências	153.256	131.888
			Títulos a Pagar	5.331	5.674
			Instrumentos Financeiros Derivativos	7	36.894
<b>Investimentos/Imobilizado/Intagível</b>	<b>14.066.096</b>	<b>14.528.780</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>10.655.441</b>	<b>11.059.496</b>
Investimentos	131.717	95.608	Capital Social	4.478.126	4.478.126
Propriedades para Investimentos	19.568	19.213	Reserva de Capital	1.232.710	1.171.885
Ativos Biológicos	4.799	4.600	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(244.191)	(284.215)
Imobilizado	2.814.540	3.107.687	Reserva de Lucros	5.266.249	5.266.249
Intagível	11.095.472	11.301.672	Ações em Tesouraria	(87.134)	(36.032)
			Patrimônio Líquido atribuído aos não controladores	9.681	11.543
			Resultado Acumulado no Período	0	451.940
<b>Total do Ativo</b>	<b>23.755.633</b>	<b>23.810.022</b>	<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>23.755.633</b>	<b>23.810.022</b>

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

Tabela 17

	2T22	2T23	1S22	1S23
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais</b>				
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	433.901	471.110	724.405	740.891
Depreciação e Amortizações	39.242	56.533	76.848	108.279
Perdas e Provisões ( <i>impairment</i> ) de Ativos	(960)	0	(595)	0
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	45.290	40.196	45.702	40.376
Equivalência Patrimonial	1.957	4.491	(3.512)	3.616
Ganhos (Perdas) Cambiais	9.160	10.017	24.299	21.769
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	201.213	252.276	359.667	506.309
Remuneração com Base em Ações	7.246	11.076	12.925	17.598
Provisões	18.048	2.677	10.465	(10.451)
<b>Resultados Ajustados</b>	<b>755.097</b>	<b>848.376</b>	<b>1.250.204</b>	<b>1.428.387</b>
<b>Redução (Aumento) nas Contas de Ativos</b>	<b>(419.254)</b>	<b>(156.799)</b>	<b>(584.815)</b>	<b>(317.706)</b>
Contas a Receber de Clientes	(265.597)	(368.382)	(107.804)	(170.429)
Estoques	(254.505)	54.454	(438.821)	(176.037)
Tributos a Recuperar	20.110	25.231	62.413	62.030
Depósitos Judiciais e Outros	(6.402)	3.195	(14.267)	2.005
Demais Contas a Receber	87.140	128.703	(86.336)	(35.275)
<b>Aumento (Redução) nas Contas de Passivos</b>	<b>199.219</b>	<b>(113.490)</b>	<b>181.447</b>	<b>(231.077)</b>
Fornecedores	11.114	(21.737)	74.862	(8.799)
Cessão de Créditos por Fornecedores	130.421	(128.488)	118.201	(172.880)
Instrumentos Financeiros Derivativos	(57.878)	(35.953)	(99.563)	(40.047)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(71)	(1.286)	(542)	(1.440)
Tributos a Recolher	12.860	16.749	432	21.370
Salários e Encargos Sociais	49.718	59.448	19.173	(17.115)
Contas a Pagar	6.499	(8.848)	26.238	(2.891)
Juros Pagos da Operação	38.291	10.691	34.004	(1.267)
Demais Contas a Pagar	8.265	(4.066)	8.642	(8.008)
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>535.062</b>	<b>578.087</b>	<b>846.836</b>	<b>879.604</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento</b>				
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	(2.000)	(2.384)	(6.228)	(6.634)
Aquisição de Empresas Controladas, Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0	(16.225)	(9.990)	(16.382)
Compra de Ativo Imobilizado	(94.258)	(120.949)	(196.741)	(239.504)
Compra de Intangíveis	(83.805)	(92.603)	(813.684)	(177.758)
Venda de Ativos de Natureza Permanente	8.754	(1.059)	(4.204)	(1.876)
Juros e Outros	29.654	29.892	59.474	68.208
Hedge de Investimentos	(9.083)	0	(149.449)	0
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimento</b>	<b>(150.738)</b>	<b>(203.328)</b>	<b>(1.120.822)</b>	<b>(373.946)</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento</b>				
Recebimento por Empréstimos Tomados	94.599	1.100.000	907.674	1.350.000
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	14.160	(37.077)	35.773	(55.398)
Pagamento de Empréstimos - Principal	(325.228)	(44.020)	(345.593)	(1.086.372)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(238.963)	(310.545)	(368.110)	(674.203)
Dividendos e JCP Pagos	(24.953)	(27.032)	(729.752)	(704.535)
Derivativos de Empréstimos	0	(3.984)	(13.963)	(58.135)
<b>Caixa Líquido Proveniente (Aplicado) nas Atividades de Financiamento</b>	<b>(480.385)</b>	<b>677.342</b>	<b>(513.971)</b>	<b>(1.228.643)</b>
<b>Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>(96.061)</b>	<b>1.052.101</b>	<b>(787.957)</b>	<b>(722.985)</b>
<b>Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa</b>				
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	1.595.166	1.087.387	2.287.062	2.862.473
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	1.499.105	2.139.488	1.499.105	2.139.488
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>(96.061)</b>	<b>1.052.101</b>	<b>(787.957)</b>	<b>(722.985)</b>

## Hypera Pharma reports Net Revenue growth of 17.7% and reaches the highest ever recorded EBITDA from Continuing Operations of R\$790.7 million in 2Q23

São Paulo, July 27, 2023 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for the 2<sup>nd</sup> quarter of 2023. 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 the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

### 2Q23 Highlights

- Net Revenue of R\$2,231.1 million, up 17.7% versus 2Q22
- Highest ever recorded EBITDA from Continuing Operations (excl. Others) of R\$772.7 million, up 14.6% vs. 2Q22
- Cash Flow From Operations of R\$578.1 million, highest level ever recorded in a second quarter
- Interest on Equity approval of R\$194.8 million

**Table 1**

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	2,154.7	113.7%	2,549.6	114.3%	18.3%	3,864.1	114.0%	4,489.8	114.3%	16.2%
Net Revenue	1,895.6	100.0%	2,231.1	100.0%	17.7%	3,389.2	100.0%	3,929.3	100.0%	15.9%
Gross Profit	1,208.0	63.7%	1,409.2	63.2%	16.7%	2,147.2	63.4%	2,495.3	63.5%	16.2%
SG&A (excl. Marketing and R&D)	(225.3)	-11.9%	(291.8)	-13.1%	29.5%	(432.0)	-12.7%	(540.9)	-13.8%	25.2%
Research & Development	(33.9)	-1.8%	(42.5)	-1.9%	25.3%	(76.4)	-2.3%	(83.6)	-2.1%	9.4%
Marketing	(312.2)	-16.5%	(354.2)	-15.9%	13.5%	(545.2)	-16.1%	(622.5)	-15.8%	14.2%
EBITDA from Continuing Operations (excl. Others)	674.1	35.6%	772.7	34.6%	14.6%	1,174.1	34.6%	1,353.0	34.4%	15.2%
EBITDA from Continuing Operations	683.3	36.0%	790.7	35.4%	15.7%	1,188.9	35.1%	1,378.2	35.1%	15.9%
Net Income from Continuing Operations	455.5	24.0%	504.4	22.6%	10.7%	805.0	23.8%	843.8	21.5%	4.8%
Cash Flow from Operations	535.1	28.2%	578.1	25.9%	8.0%	846.8	25.0%	879.6	22.4%	3.9%

**EARNINGS CONFERENCE CALL – PORTUGUESE: 07/28/2023, 11am (Brasília) / 10am (New York)**

**Webcast:** [click here](#) / **Phone:** +55 (11) 4700-9668 **ID:** 895 0813 5463 **Passcode:** 559812

**Replay:** [ri.hypera.com.br](http://ri.hypera.com.br)

**EARNINGS CONFERENCE CALL – ENGLISH: (Simultaneous translation): 07/28/2023, 11am (Brasília) / 10am (New York)**

**Webcast:** [click here](#) / **Phone:** +1 (646) 558-8656 **ID:** 895 0813 5463 **Passcode:** 559812

**Replay:** [ir.hypera.com](http://ir.hypera.com)

**IR contacts**

+55 (11) 3627-4206

+55 (11) 3627-4097

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

## Operating Scenario

Hypera Pharma's Net Revenue grew 17.7% in 2Q23, when compared to 2Q22, and reached R\$2,231.1 million, mainly driven by: (i) the sell-out growth of Company's important Power Brands<sup>1</sup>; and (ii) the contribution of products launched in the last 2 years, which represented 73.8% of the Net Revenue added in the period, when compared to the same period of the previous year, with emphasis on the launches focused in gynecology, orthopedics, gastroenterology, central nervous system and cardiology, major categories in which Hypera Pharma has been strengthening its participation in the last years and has several projects in its innovation pipeline.

Sell-out growth in 2Q23 was 8.6%<sup>2</sup>, or 4.7 percentage points lower than market growth<sup>3</sup>, and was affected by the strong year-on-year growth recorded in June 2022, when the Company grew 33.0% over June 2021, or 9.6 percentage points above the market growth, benefiting from its internal inventory policies for raw materials and finished products at customers that ensured the supply of its products in pharmacies during the period of more significant unavailability of medicines in Brazil.

The sell-out compounded annual growth rate for the last 2 years (CAGR 2Q23 vs. 2Q21) was 17.0% in the quarter, or 0.4 percentage point higher than the market, reflecting the acceleration in the pace of launches in the last few years and the recent investments in leading brands and in increasing the Company's production capacity.

Non-Retail contributed with R\$97.2 million to Net Revenue, reaching 54.9% growth over the same period of the previous year when excluding the revenue from the non-recurring sale of Immunoglobulin recorded mainly in 2Q22.

Net Revenue growth contributed to Hypera Pharma's: (i) highest ever recorded EBITDA from Continuing Operations of R\$790.7 million; and (ii) operating cash generation of R\$578.1 million, the highest level ever recorded by the Company in a second quarter.

Hypera Pharma also approved Interest on Equity of R\$194.8 million, or R\$0.31/share, and published its 2022 Integrated Annual Report, which presents its main highlights and initiatives in the environmental, social and economic areas.

The 2022 Integrated Annual Report, aligned with the UN Sustainable Development Goals (SDGs) and assured by an independent third party, followed the Integrated Reporting Council (IIRC) framework and GRI guidelines, and considered the global frameworks of the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) and the Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD).

In 2Q23, the new composition of the Board of Directors proposed by the Company was approved at the general shareholders' meeting, and now has among its independent members **Eliana Chimenti**, partner at Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados and member of the Market Arbitration Chamber, and **Mauro Cunha**, former president of the Brazilian Institute of Corporate Governance - *IBGC* and of the Association of Capital Market Investors - *Amec* and with participation in important boards of directors in Brazil for more than 20 years.

The arrival of **Eliana Chimenti** and **Mauro Cunha** is in line with Hypera Pharma's strategy of constantly looking for the evolution of the Board of Directors' governance, without losing sight of the complementary profiles and skills of its members.

Also in this quarter, the Company was once again certified by Great Place to Work as an excellent place to work in Brazil, and had a notable participation in the 20th edition of *IstoÉ Dinheiro's* ranking The Most Valuable Brands in Brazil. The ranking was prepared by TM20 Branding and Design Bridge and Partners based on 17,000 interviews and financial data provided by TradeMap, and included 20 consumer goods brands among the 50 most valuable, being 6 of which from Hypera Pharma (Neo Química, Coristina D, Benegrip, Engov, Doril and Neosaldina).

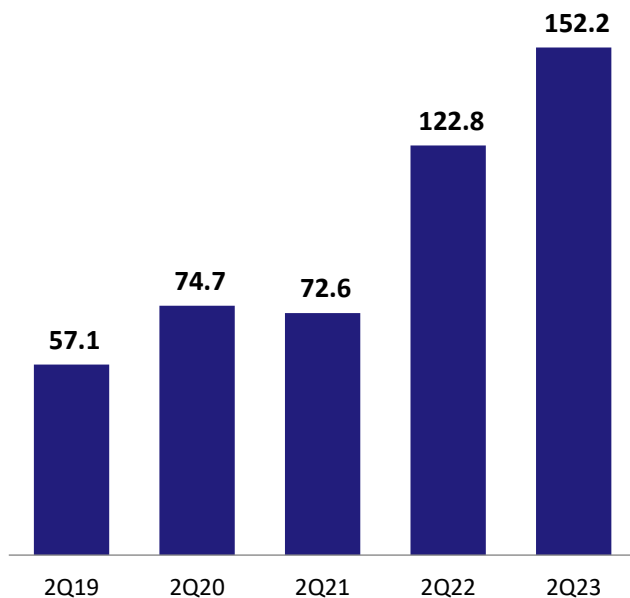
The performance presented in the first semester of the year, the strength and resilience of the Company's portfolio of leading brands and the contribution of recent launches reinforce Hypera Pharma's confidence in achieving the financial targets and projections set for 2023.

Note: (1) Power Brands are brands with +R\$100 million sell-out; (2) Sell-out PPP (Pharmacy Purchase Price), as informed by IQVIA, considers the average purchase price by pharmacies and chains; (3) As informed by IQVIA, excludes the infant formula segment

## Innovation & Launches

Graph 1

R&D Investments (R\$ million)



Total R&D investments, including the amount capitalized as intangible assets, totaled R\$152.2 million in 2Q23, evidencing the Company's commitment to the constant innovation of its portfolio of products and additional investments in R&D to develop the innovation pipeline to support the growth in Non-Retail.

The Freshness Index<sup>2</sup>, corresponding to the percentage of Net Revenue from products launched in the last five years, was 23% in the 2Q23, compared to 24% in 2Q22.

In 2Q23, the Company launched several new products in all its business units.

In Prescription Products, the main highlights were the line extensions **Bifilac Lipid**, a supplement with probiotics that contributes to cholesterol reduction, and **Bifilac Mind**, a supplement that in addition to contributing to the balance of intestinal flora, also helps to reduce the feeling of stress and anxiety.

In Consumer Health, the main highlights were **Coristina D Congest**, a decongestant and antiallergic for the treatment of common symptoms of flu, colds, rhinitis and sinusitis, **Tamarine**

### Dual Fit and Maracugina Kids.

In Skincare, the highlights were the line extensions of the **Pielus** brand, and in Similar and Generics, the antiepileptic **Levetiracetam**. In Non-Retail, the main highlight was the launch of the antibiotic **Ceftriaxone**.



Note: (1) Considers the R&D expenses and the amount capitalized as intangible assets. Excludes the effect of the Lei do Bem and the R&D amortization; (2) Does not consider the non-recurring revenue with immunoglobulin.



## Earnings Discussion

### Income Statement

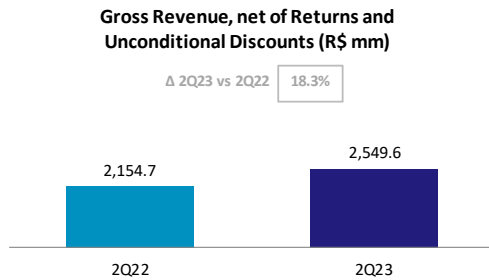
Table 2

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
<b>Net Revenue</b>	<b>1,895.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,231.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>17.7%</b>	<b>3,389.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,929.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>15.9%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>1,208.0</b>	<b>63.7%</b>	<b>1,409.2</b>	<b>63.2%</b>	<b>16.7%</b>	<b>2,147.2</b>	<b>63.4%</b>	<b>2,495.3</b>	<b>63.5%</b>	<b>16.2%</b>
Marketing Expenses	(312.2)	-16.5%	(354.2)	-15.9%	13.5%	(545.2)	-16.1%	(622.5)	-15.8%	14.2%
Selling Expenses	(188.7)	-10.0%	(244.3)	-11.0%	29.5%	(372.4)	-11.0%	(453.7)	-11.5%	21.8%
General and Administrative Expenses	(70.5)	-3.7%	(90.0)	-4.0%	27.6%	(136.0)	-4.0%	(170.7)	-4.3%	25.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	9.2	0.5%	18.0	0.8%	95.5%	14.8	0.4%	25.2	0.6%	70.0%
Equity in Subsidiaries	(1.8)	-0.1%	(4.5)	-0.2%	154.9%	3.7	0.1%	(3.6)	-0.1%	-
<b>EBIT from Continuing Operations</b>	<b>644.0</b>	<b>34.0%</b>	<b>734.1</b>	<b>32.9%</b>	<b>14.0%</b>	<b>1,112.1</b>	<b>32.8%</b>	<b>1,269.9</b>	<b>32.3%</b>	<b>14.2%</b>
Net Financial Expenses	(210.4)	-11.1%	(262.3)	-11.8%	24.7%	(384.0)	-11.3%	(528.1)	-13.4%	37.5%
Income Tax and CSLL	21.9	1.2%	32.5	1.5%	49.0%	76.9	2.3%	101.9	2.6%	32.6%
Net Income (Loss) from Continuing Operations	455.5	24.0%	504.4	22.6%	10.7%	805.0	23.8%	843.8	21.5%	4.8%
Net Income from Discontinued Operations	0.4	0.0%	(0.5)	0.0%	-	(2.2)	-0.1%	(0.6)	0.0%	-71.0%
Net Income (Loss)	455.9	24.1%	503.9	22.6%	10.5%	802.8	23.7%	843.2	21.5%	5.0%
<b>EBITDA from Continuing Operations</b>	<b>683.3</b>	<b>36.0%</b>	<b>790.7</b>	<b>35.4%</b>	<b>15.7%</b>	<b>1,188.9</b>	<b>35.1%</b>	<b>1,378.2</b>	<b>35.1%</b>	<b>15.9%</b>

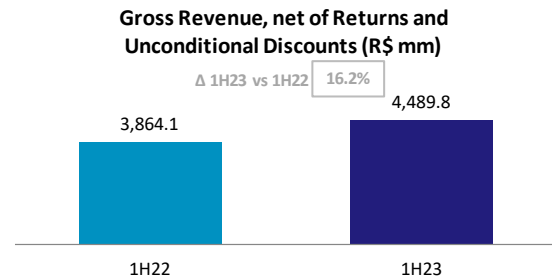


## Net Revenue

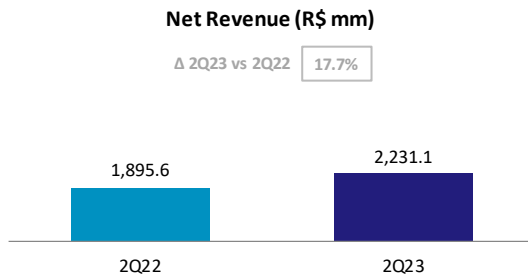
**Graph 2**



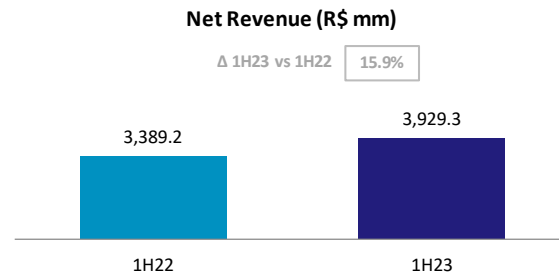
**Graph 3**



**Graph 4**



**Graph 5**



**Table 3**

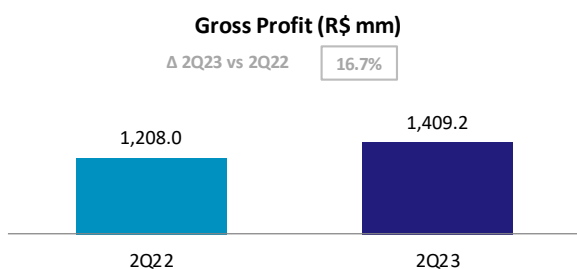
(R\$ million)	2Q22	2Q23	Δ %	1H22	1H23	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	2,154.7	2,549.6	18.3%	3,864.1	4,489.8	16.2%
Promotional Discounts	(106.0)	(143.0)	34.9%	(199.9)	(245.5)	22.8%
Taxes	(153.1)	(175.6)	14.7%	(275.0)	(315.1)	14.6%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,895.6</b>	<b>2,231.1</b>	<b>17.7%</b>	<b>3,389.2</b>	<b>3,929.3</b>	<b>15.9%</b>

Hypera Pharma's Net Revenue grew 17.7% in 2Q23 to R\$2,231.1 million, driven primarily by the sell-out growth of the Company's main Power Brands and by the contribution of the products launched in the last 2 years.

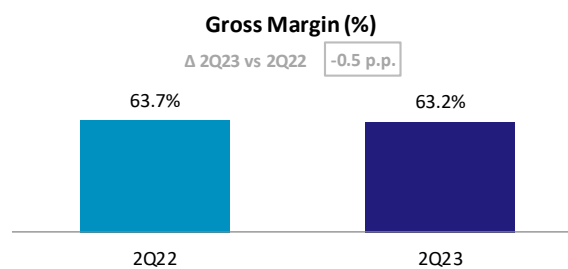
In this quarter, Non-Retail contributed with R\$97.2 million to Net Revenue, an increase of 54.9% over the same period of the previous year when excluding the revenue from the non-recurring sale of Immunoglobulin recorded mainly in 2Q22.

## Gross Profit

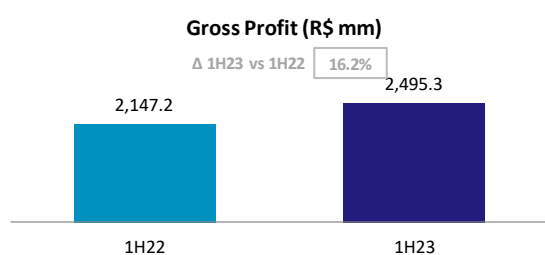
**Graph 6**



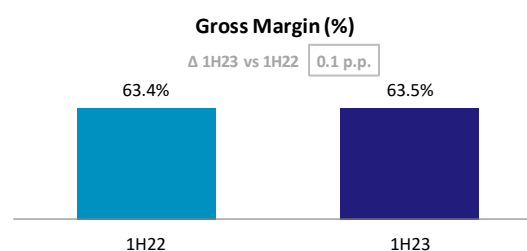
**Graph 7**



**Graph 8**



**Graph 9**



**Table 4**

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	Δ p.p.	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	1,208.0	63.7%	1,409.2	63.2%	16.7%	-0.5 p.p.	2,147.2	63.4%	2,495.3	63.5%	16.2%	0.1 p.p.

Gross Profit reached R\$1,409.2 million in 2Q23, with a Gross Margin of 63.2%. The variation in Gross Profit compared to 2Q22 is mainly a consequence of the higher idleness recorded in the quarter due to the collective vacation at the Anápolis manufacturing complex in April 2023, which contributed negatively to the Gross Profit by 0.6 percentage point.

## Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(312.2)	-16.5%	(354.2)	-15.9%	13.5%	(545.2)	-16.1%	(622.5)	-15.8%	14.2%
Advertisement and Consumer Promotion	(100.1)	-5.3%	(103.6)	-4.6%	3.5%	(166.2)	-4.9%	(177.7)	-4.5%	6.9%
Trade Deals	(43.6)	-2.3%	(52.0)	-2.3%	19.4%	(79.4)	-2.3%	(78.6)	-2.0%	-1.1%
Medical Visits, Promotions and Others	(168.4)	-8.9%	(198.6)	-8.9%	17.9%	(299.6)	-8.8%	(366.3)	-9.3%	22.2%

Marketing Expenses grew 13.5% in 2Q23 and totaled R\$354.2 million, reducing its share over Net Revenue by 0.6 percentage point, mainly as a result of the higher dilution with Advertising and Consumer Promotion Expenses, offsetting the increase in Promotional Discounts to drive sell-out growth in this quarter.

Marketing Expenses, added to Promotional Discounts, represented 22.3% of Net Revenue in 2Q23, compared to 22.1% in 2Q22.

## Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
Selling Expenses	(188.7)	-10.0%	(244.3)	-11.0%	29.5%	(372.4)	-11.0%	(453.7)	-11.5%	21.8%
Commercial Expenses	(115.0)	-6.1%	(150.4)	-6.7%	30.8%	(223.6)	-6.6%	(276.2)	-7.0%	23.6%
Freight and Logistics Expenses	(39.7)	-2.1%	(51.4)	-2.3%	29.3%	(72.4)	-2.1%	(93.9)	-2.4%	29.7%
Research & Development	(33.9)	-1.8%	(42.5)	-1.9%	25.3%	(76.4)	-2.3%	(83.6)	-2.1%	9.4%

Selling Expenses increased their share of Net Revenue by 1.0 percentage point, primarily due to the 30.8% growth in Commercial Expenses, mainly as a result of the increase in the B2B sales structure (*Parceiro Hypera*) in the period.

Total investments in Research and Development (R&D), including the amount capitalized as an intangible asset, represented 6.8% of Net Revenue in the quarter, or 0.3 percentage point higher than 2Q22, evidencing the Company's commitment to the constant innovation of its product portfolio and the additional investments in R&D to develop the innovation pipeline to support the Non-Retail growth. In 2Q23, the benefit from the *Lei do Bem* was R\$10.6 million, compared to R\$11.3 million in 2Q22.

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

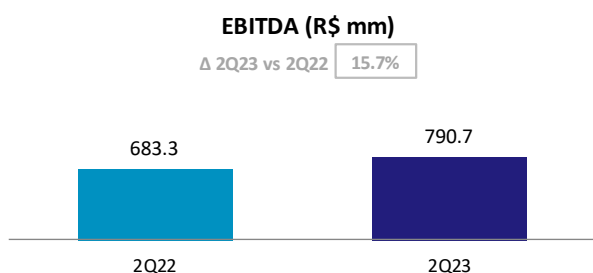
Table 7

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(70.5)	-3.7%	(90.0)	-4.0%	27.5%	(136.0)	-4.0%	(170.7)	-4.3%	25.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	9.2	0.5%	18.0	0.8%	95.5%	14.8	0.4%	25.2	0.6%	70.0%

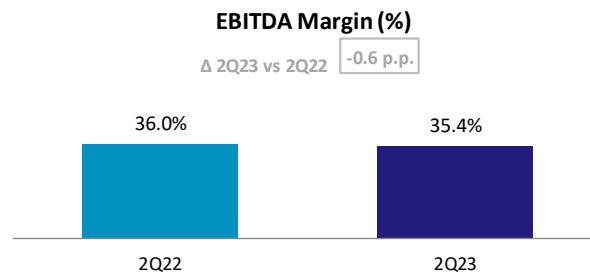
General and Administrative Expenses increased their share of Net Revenue by 0.3 percentage point in 2Q23, when compared to 2Q22, mainly as a result of the increase in administrative teams and information technology and infrastructure expenses.

## EBITDA from Continuing Operations

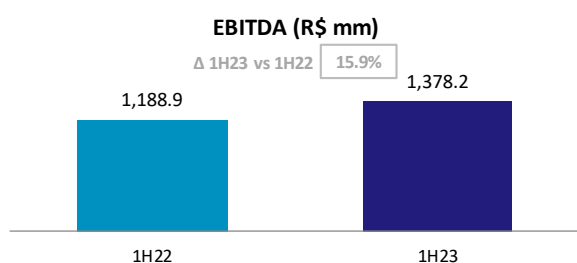
**Graph 10**



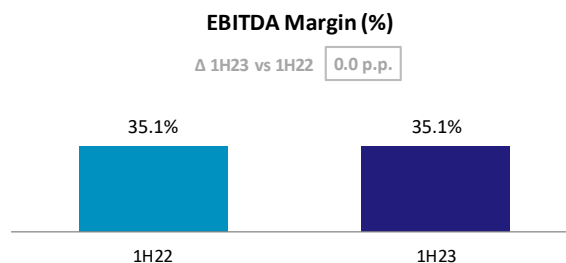
**Graph 11**



**Graph 12**



**Graph 13**



**Table 8 – EBITDA from Continuing Operations**

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	$\Delta$ %	1H22	% NR	1H23	% NR	$\Delta$ %
EBITDA from Continuing Operations	683.3	36.0%	790.7	35.4%	15.7%	1,188.9	35.1%	1,378.2	35.1%	15.9%
EBITDA from Continuing Operations (excl. Others)	674.1	35.6%	772.7	34.6%	14.6%	1,174.1	34.6%	1,353.0	34.4%	15.2%

EBITDA from Continuing Operations was R\$790.7 million in 2Q23, with a 35.4% margin. When excluding the contribution of Other Operating Revenues, EBITDA Margin from Continuing Operations was 34.6% in 2Q23, compared to 35.6% in 2Q22, mainly reflecting the lower Gross Margin and the increase in Selling Expenses as a percentage of Net Revenue.

**In 1H23, EBITDA Margin from Continuing Operations, when excluding the contribution from Other Operating Revenues, was 34.4%, compared to 34.6% in 1H22.**

## Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ R\$	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ R\$
Financial Result	(210.4)	-11.1%	(262.3)	-11.8%	(51.9)	(384.0)	-11.3%	(528.1)	-13.4%	(144.1)
Net Interest Expenses	(184.7)	-9.7%	(228.2)	-10.2%	(43.5)	(319.5)	-9.4%	(454.0)	-11.6%	(134.5)
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(9.2)	-0.5%	(10.0)	-0.4%	(0.9)	(24.3)	-0.7%	(21.8)	-0.6%	2.5
Other	(16.5)	-0.9%	(24.0)	-1.1%	(7.6)	(40.2)	-1.2%	(52.3)	-1.3%	(12.1)

The Financial Result presented a negative balance of R\$262.3 million in 2Q23, compared to R\$210.4 million in 2Q22. This variation is a result of the increase in interest expenses in the period due to the Company's higher Gross Debt due to the acquisition of Sanofi's brand portfolio and the increase in the Selic rate.

## Net Income

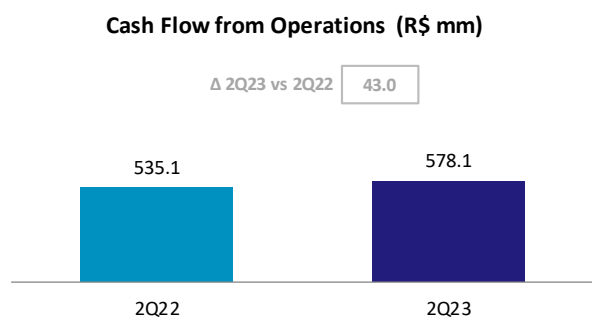
Table 10

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
EBIT from Continuing Operations	644.0	34.0%	734.1	32.9%	14.0%	1,112.1	32.8%	1,269.9	32.3%	14.2%
(-) Net Financial Expenses	(210.4)	-11.1%	(262.3)	-11.8%	24.7%	(384.0)	-11.3%	(528.1)	-13.4%	37.5%
(-) Income Tax and Social Contribution	21.9	1.2%	32.5	1.5%	49.0%	76.9	2.3%	101.9	2.6%	32.6%
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>455.5</b>	<b>24.0%</b>	<b>504.4</b>	<b>22.6%</b>	<b>10.7%</b>	<b>805.0</b>	<b>23.8%</b>	<b>843.8</b>	<b>21.5%</b>	<b>4.8%</b>
(+) Net Income from Discontinued Operations	0.4	0.0%	(0.5)	0.0%	-	(2.2)	-0.1%	(0.6)	0.0%	-71.0%
<b>Net Income</b>	<b>455.9</b>	<b>24.1%</b>	<b>503.9</b>	<b>22.6%</b>	<b>10.5%</b>	<b>802.8</b>	<b>23.7%</b>	<b>843.2</b>	<b>21.5%</b>	<b>5.0%</b>
<b>EPS</b>	<b>0.72</b>	<b>0.00</b>	<b>0.79</b>	<b>0.00</b>	<b>9.8%</b>	<b>1.27</b>	<b>0.00</b>	<b>1.33</b>	<b>0.00</b>	<b>4.6%</b>
<b>EPS from Continuing Operations</b>	<b>0.72</b>	<b>0.00</b>	<b>0.80</b>	<b>0.00</b>	<b>10.7%</b>	<b>1.27</b>	<b>0.00</b>	<b>1.33</b>	<b>0.00</b>	<b>4.7%</b>

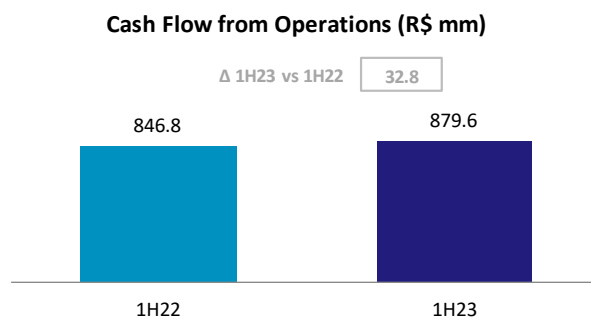
Net Income from Continuing Operations totaled R\$504.4 million in the quarter, or 10.7% higher than 2Q22. The variation in Net Income from Continuing Operations is mainly a consequence of the 14.0% growth in EBIT from Continuing Operations and the R\$51.9 million increase in Net Financial Expenses.

## Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

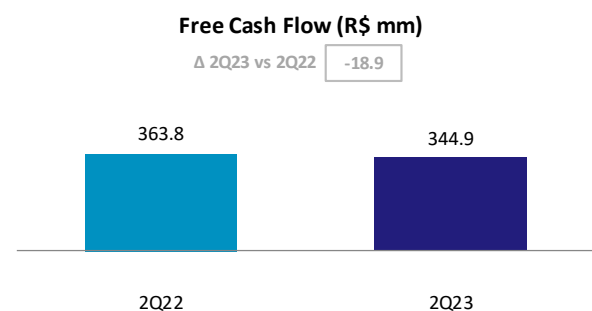
**Graph 14**



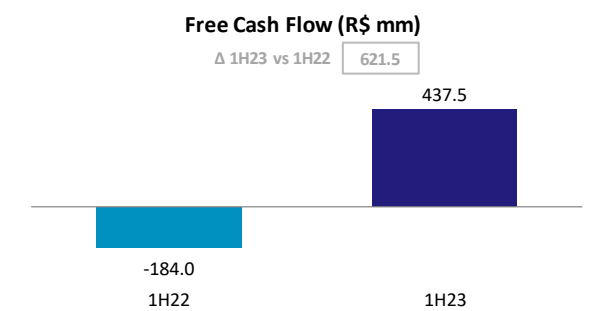
**Graph 15**



**Graph 16**



**Graph 17**



**Table 11**

(R\$ million)	2Q22	2Q23	1H22	1H23
Cash Flow from Operations	535.1	578.1	846.8	879.6
Capital increase in subsidiaries/associates	(2.0)	(2.4)	(6.2)	(6.6)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(94.3)	(120.9)	(196.7)	(239.5)
Purchase of Intangible Assets	(83.8)	(92.6)	(813.7)	(177.8)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0.0	(16.2)	(10.0)	(16.4)
Sale of Property, Plant and Equipment	8.8	(1.1)	(4.2)	(1.9)
<b>(=) Free Cash Flow</b>	<b>363.8</b>	<b>344.9</b>	<b>(184.0)</b>	<b>437.5</b>

The Company's operating cash generation reached R\$578.1 million, the highest level ever recorded in a second quarter, mainly as a result of the 15.7% growth in EBITDA from Continuing Operations. Free cash flow reached R\$344.9 million, compared to R\$363.8 million in 2Q22, primarily as a result of the higher investment in property, plant and equipment to expand production capacity, including the new plants dedicated to Non-Retail.



## Net Debt

Table 12

(R\$ million)	1Q23	2Q23
Loans and Financing	(8,776.8)	(9,826.3)
Notes Payable	(29.2)	(29.5)
<b>Gross Debt</b>	<b>(8,806.0)</b>	<b>(9,855.8)</b>
Cash and Cash Equivalents	1,087.4	2,139.5
<b>Net Cash / (Debt)</b>	<b>(7,718.6)</b>	<b>(7,716.3)</b>
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	9.4	(38.8)
<b>Net Cash / (Debt) After Hedge</b>	<b>(7,709.2)</b>	<b>(7,755.1)</b>

The Company ended 2Q23 with Net Debt after Hedge of R\$7,755.1 million, compared to R\$7,709.2 million at the end of 1Q23, or 2.5x the EBITDA from Continuing Operations set in the guidance for 2023.

## Other Information

### Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 13

(Days)						(R\$ million)	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23						
Receivables <sup>(1)</sup>	94	90	98	112	99	Receivables	2,160	2,238	2,532	2,320	2,691
Inventories <sup>(2)</sup>	223	243	247	352	252	Inventories	1,701	2,009	2,196	2,394	2,302
Payables <sup>(2) (3)</sup>	(129)	(143)	(147)	(184)	(117)	Payables <sup>(3)</sup>	(983)	(1,181)	(1,310)	(1,248)	(1,072)
<b>Cash Conversion Cycle</b>	<b>188</b>	<b>190</b>	<b>198</b>	<b>281</b>	<b>234</b>	<b>Working Capital</b>	<b>2,878</b>	<b>3,066</b>	<b>3,418</b>	<b>3,466</b>	<b>3,921</b>
						<b>% of Annualized Net Revenue <sup>(4)</sup></b>	<b>38%</b>	<b>38%</b>	<b>40%</b>	<b>51%</b>	<b>44%</b>

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

(2) Calculated based on Continuing Operations COGS

(3) Includes Suppliers' Assignment of Receivables

(4) Annualized Net Revenue for the last 3 months

### Tax Credits to offset Income Tax payment

i) **Federal Recoverable Taxes:** R\$608.7 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);

ii) **Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward:** R\$2,824.0 million (please refer to Explanatory Note 22(a) of the Financial Statements).

iii) **Goodwill:** the Company has R\$1,895.7 million in goodwill to be amortized for tax purposes until August 2026, which will generate a reduction in cash disbursement for the payment of Income Taxes of R\$644.5 million.

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

Table 14

(R\$ million)	2Q22	% NR	2Q23	% NR	Δ %	1H22	% NR	1H23	% NR	Δ %
Net Income	455.9	24.1%	503.9	22.6%	10.5%	802.8	23.7%	843.2	21.5%	5.0%
(+) Income Tax and CSLL	(22.0)	-1.2%	(32.8)	-1.5%	48.9%	(78.4)	-2.3%	(102.3)	-2.6%	30.4%
(+) Net Interest Expenses	210.4	11.1%	262.3	11.8%	24.7%	384.0	11.3%	528.1	13.4%	37.5%
(+) Depreciations / Amortizations	39.2	2.1%	56.5	2.5%	44.1%	76.8	2.3%	108.3	2.8%	40.9%
<b>EBITDA</b>	<b>683.5</b>	<b>36.1%</b>	<b>789.9</b>	<b>35.4%</b>	<b>15.6%</b>	<b>1,185.2</b>	<b>35.0%</b>	<b>1,377.2</b>	<b>35.1%</b>	<b>16.2%</b>
(-) EBITDA from Discontinued Operations	(0.2)	0.0%	0.7	0.0%	-	3.7	0.1%	1.0	0.0%	-74.0%
<b>Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)</b>	<b>683.3</b>	<b>36.0%</b>	<b>790.7</b>	<b>35.4%</b>	<b>15.7%</b>	<b>1,188.9</b>	<b>35.1%</b>	<b>1,378.2</b>	<b>35.1%</b>	<b>15.9%</b>

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

## Disclaimer

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

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

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

## Consolidated Income Statement (R\$ thousand)

Table 15

	2Q22	2Q23	1H22	1H23
Net Revenue	1,895,636	2,231,077	3,389,186	3,929,272
Cost of Goods Sold	(687,619)	(821,875)	(1,241,979)	(1,433,961)
<b>Gross Profit</b>	<b>1,208,017</b>	<b>1,409,202</b>	<b>2,147,207</b>	<b>2,495,311</b>
Selling and Marketing Expenses	(500,854)	(598,553)	(917,620)	(1,076,224)
General and Administrative Expenses	(70,545)	(89,981)	(136,019)	(170,738)
Other Operating Revenues (Expenses)	9,187	17,958	14,823	25,205
Equity in Subsidiaries	(1,762)	(4,491)	3,707	(3,616)
<b>Operating Income Before Equity Income and Financial Result</b>	<b>644,043</b>	<b>734,135</b>	<b>1,112,098</b>	<b>1,269,938</b>
Net Financial Expenses	(210,373)	(262,293)	(383,966)	(528,078)
Financial Expenses	(264,703)	(319,746)	(494,173)	(650,256)
Financial Income	54,330	57,453	110,207	122,178
<b>Profit Before Income Tax and Social Contribution</b>	<b>433,670</b>	<b>471,842</b>	<b>728,132</b>	<b>741,860</b>
Income Tax and Social Contribution	21,850	32,547	76,909	101,946
<b>Net Income from Continuing Operations</b>	<b>455,520</b>	<b>504,389</b>	<b>805,041</b>	<b>843,806</b>
Net Income from Discontinued Operations	413	(483)	(2,220)	(644)
<b>Income for the Period</b>	<b>455,933</b>	<b>503,906</b>	<b>802,821</b>	<b>843,162</b>
<b>Earnings per Share – R\$</b>	<b>0.72</b>	<b>0.79</b>	<b>1.27</b>	<b>1.33</b>

## Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

**Table 16**

Assets	12/31/2022	06/30/2023	Liabilities and Shareholders' Equity	12/31/2022	06/30/2023
<b>Current Assets</b>	<b>8,530,120</b>	<b>7,998,836</b>	<b>Current Liabilities</b>	<b>5,225,194</b>	<b>4,088,049</b>
Cash and Cash Equivalents	2,862,473	2,139,488	Suppliers	421,501	364,868
Accounts Receivables	2,531,789	2,690,545	Suppliers' Assignment of Receivables	888,150	706,939
Inventories	2,195,982	2,302,390	Loans and Financing	2,230,678	1,746,628
Recoverable Taxes	532,564	512,423	Salaries Payable	378,933	378,136
Financial Derivatives	10,303	3,589	Income Tax and Social Contribution	6,389	4,169
Other Assets	391,058	344,450	Taxes Payable	70,861	87,878
Dividends and IOC receivables	5,951	5,951	Accounts Payable	431,239	345,453
			Dividends and IOC Payable	677,773	362,776
			Notes Payable	68,079	23,823
			Financial Derivatives	51,591	67,379
<b>Non-Current Assets</b>	<b>15,225,513</b>	<b>15,811,186</b>	<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>7,874,998</b>	<b>8,662,477</b>
<b>Long Term Assets</b>	<b>1,159,417</b>	<b>1,282,406</b>	Loans and Financing	7,376,881	8,079,661
Deferred Income Tax and Social Contribution	603,170	803,585	Deferred Income Tax and Social Contribution	206,378	226,883
Recoverable Taxes	344,013	284,170	Taxes Payable	4,179	3,240
Other Assets	188,109	194,560	Accounts Payable	128,966	178,237
Financial Derivatives	24,125	91	Provisions for Contingencies	153,256	131,888
			Notes Payable	5,331	5,674
			Financial Derivatives	7	36,894
<b>Fixed Assets and Investments</b>	<b>14,066,096</b>	<b>14,528,780</b>	<b>Shareholders' Equity</b>	<b>10,655,441</b>	<b>11,059,496</b>
Investments	131,717	95,608	Capital	4,478,126	4,478,126
Investment Properties	19,568	19,213	Capital Reserve	1,232,710	1,171,885
Biological Assets	4,799	4,600	Equity Valuation Adjustments	(244,191)	(284,215)
Property, Plants and Equipments	2,814,540	3,107,687	Profit Reserves	5,266,249	5,266,249
Intangible Assets	11,095,472	11,301,672	Treasury Stock	(87,134)	(36,032)
			Attributed to non-controlling shareholders	9,681	11,543
			Income for the Period	0	451,940
<b>Total Assets</b>	<b>23,755,633</b>	<b>23,810,022</b>	<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>23,755,633</b>	<b>23,810,022</b>

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

Table 17

	2Q22	2Q23	1H22	1H23
<b>Cash Flows from Operating Activities</b>				
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	433,901	471,110	724,405	740,891
Depreciation and Amortization	39,242	56,533	76,848	108,279
Asset Impairment	(960)	0	(595)	0
Gain on Permanent Asset Disposals	45,290	40,196	45,702	40,376
Equity Method	1,957	4,491	(3,512)	3,616
Foreign Exchange (Gains) Losses	9,160	10,017	24,299	21,769
Net Interest and Related Revenue/Expenses	201,213	252,276	359,667	506,309
Expenses Related to Share Based Remuneration	7,246	11,076	12,925	17,598
Provisions	18,048	2,677	10,465	(10,451)
<b>Adjusted Results</b>	<b>755,097</b>	<b>848,376</b>	<b>1,250,204</b>	<b>1,428,387</b>
<b>Decrease (Increase) in Assets</b>	<b>(419,254)</b>	<b>(156,799)</b>	<b>(584,815)</b>	<b>(317,706)</b>
Trade Accounts Receivable	(265,597)	(368,382)	(107,804)	(170,429)
Inventories	(254,505)	54,454	(438,821)	(176,037)
Recoverable Taxes	20,110	25,231	62,413	62,030
Judicial Deposits and Others	(6,402)	3,195	(14,267)	2,005
Other Accounts Receivable	87,140	128,703	(86,336)	(35,275)
<b>Increase (Decrease) in Liabilities</b>	<b>199,219</b>	<b>(113,490)</b>	<b>181,447</b>	<b>(231,077)</b>
Suppliers	11,114	(21,737)	74,862	(8,799)
Suppliers' Assignment of Receivables	130,421	(128,488)	118,201	(172,880)
Financial Derivatives	(57,878)	(35,953)	(99,563)	(40,047)
Income Tax and Social Contribution Paid	(71)	(1,286)	(542)	(1,440)
Taxes Payable	12,860	16,749	432	21,370
Salaries and Payroll Charges	49,718	59,448	19,173	(17,115)
Accounts Payable	6,499	(8,848)	26,238	(2,891)
Operations Interest Paid	38,291	10,691	34,004	(1,267)
Other Accounts Payable	8,265	(4,066)	8,642	(8,008)
<b>Net Cash Provided by Operating Activities</b>	<b>535,062</b>	<b>578,087</b>	<b>846,836</b>	<b>879,604</b>
<b>Cash Flows from Investing Activities</b>				
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	(2,000)	(2,384)	(6,228)	(6,634)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0	(16,225)	(9,990)	(16,382)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(94,258)	(120,949)	(196,741)	(239,504)
Intangible Assets	(83,805)	(92,603)	(813,684)	(177,758)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	8,754	(1,059)	(4,204)	(1,876)
Interest and Others	29,654	29,892	59,474	68,208
Investment Hedge	(9,083)	0	(149,449)	0
<b>Net Cash From Investing Activities</b>	<b>(150,738)</b>	<b>(203,328)</b>	<b>(1,120,822)</b>	<b>(373,946)</b>
<b>Cash Flows from Financing Activities</b>				
Borrowings	94,599	1,100,000	907,674	1,350,000
Treasury Stock Purchase / Sale	14,160	(37,077)	35,773	(55,398)
Repayment of Loans - Principal	(325,228)	(44,020)	(345,593)	(1,086,372)
Repayment of Loans - Interest	(238,963)	(310,545)	(368,110)	(674,203)
Dividends and IOC Paid	(24,953)	(27,032)	(729,752)	(704,535)
Loan Derivatives	0	(3,984)	(13,963)	(58,135)
<b>Net Cash From Financing Activities</b>	<b>(480,385)</b>	<b>677,342</b>	<b>(513,971)</b>	<b>(1,228,643)</b>
<b>Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(96,061)</b>	<b>1,052,101</b>	<b>(787,957)</b>	<b>(722,985)</b>
<b>Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net</b>				
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	1,595,166	1,087,387	2,287,062	2,862,473
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,499,105	2,139,488	1,499,105	2,139,488
<b>Change in Cash and Cash Equivalent</b>	<b>(96,061)</b>	<b>1,052,101</b>	<b>(787,957)</b>	<b>(722,985)</b>