

Hypera Pharma registra Receita Líquida de R\$815,0 milhões no 1T20 e eleva declaração de Juros Sobre Capital Próprio no trimestre para R\$185,5 milhões

São Paulo, 24 de abril de 2020 – A Hypera S.A. (“Hypera Pharma” ou “Companhia”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNORO; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) anuncia seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2020. As informações financeiras apresentadas neste documento são derivadas das demonstrações financeiras consolidadas da Hypera S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Destaques

- Crescimento de *sell-out*¹ de dois dígitos pelo quarto trimestre consecutivo, alcançando 11,1% no 1T20
- Margem EBITDA de 30,5% no 1T20
- Declaração de Juros sobre Capital Próprio de R\$185,5 milhões no 1T20, ou 15,2% superior ao 1T19

Tabela 1

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Receita Bruta, ex. Devoluções e Descontos Incondicionais	452,6	118,0%	911,6	111,8%	101,4%
Receita Líquida	383,6	100,0%	815,0	100,0%	112,5%
Lucro Bruto	185,9	48,5%	543,1	66,6%	192,2%
Vendas, Gerais e Adm. (ex-Marketing e P&D)	(147,5)	-38,5%	(145,2)	-17,8%	-1,6%
Pesquisa e Desenvolvimento	(28,8)	-7,5%	(32,0)	-3,9%	11,2%
Marketing	(159,6)	-41,6%	(182,6)	-22,4%	14,4%
EBITDA das Operações Continuadas	401,4	104,6%	248,7	30,5%	-38,0%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	330,8	86,2%	248,0	30,4%	-25,0%
Lucro Líquido	321,2	83,7%	238,2	29,2%	-25,8%

(1) *Sell-out* PPP 1T20 (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes



Contexto Operacional

No 1T20, o *sell-out*¹ da Hypera Pharma cresceu 11,1%, alcançando crescimento de dois dígitos pelo quarto trimestre consecutivo. Esse desempenho foi impactado pelo forte aumento do *sell-out* em *Consumer Health* no início do mês de março, consequência da corrida dos consumidores às farmácias para compra de medicamentos isentos de prescrição após o início das regras de restrição para circulação da população por conta da pandemia de Covid-19.

As principais categorias beneficiadas pelo aumento da demanda em *Consumer Health* foram antigripais, analgésicos, vitaminas e suplementos, com destaque para as marcas **Benegrip**, **Coristina d**, **Apracur**, **Doril**, **Tamarine** e **Vitasay**. Em Similares e Genéricos, o crescimento do *sell-out* também foi beneficiado por essas categorias, com destaque para as marcas **Neosoro**, **Doralgina**, **Histamin**, **Neolefrin** e **Centrotabs**.

Em Produtos de Prescrição, os destaques do trimestre foram as marcas **Rinosoro**, **Predsim**, **Colflex**, **Ofolato** e principalmente **Addera D3**, cujo *sell-out* foi impulsionado pelos estudos recentes que reforçaram a importância da Vitamina D para a regulação do sistema imunológico e redução do risco de infecções respiratórias de origem viral. A marca **Addera D3**, que estreou recentemente sua primeira campanha publicitária em TV aberta e nos meios digitais, registrou recorde no *sell-out* no mês de março.

É importante mencionar, no entanto, que já foi possível sentir o impacto negativo no desempenho do *sell-out* em algumas categorias em Produtos de Prescrição no 1T20, tais como dermatologia e pediatria, consequência da redução do número de consultas médicas nesse período devido à pandemia de Covid-19.

Com isso, a Companhia registrou Receita Líquida de R\$815,0 milhões no 1T20 e, graças à maior disciplina na gestão de custos e despesas, preservou a margem EBITDA das Operações Continuadas, que alcançou 30,5% no trimestre. **No 1T20, a Companhia também declarou Juros sobre Capital Próprio de R\$185,5 milhões, ou R\$0,29 por ação, um crescimento de 15,2% sobre o montante declarado no 1T19.**

A pandemia de Covid-19 trouxe desafios adicionais para o dia-a-dia das operações das empresas brasileiras dos mais diversos segmentos ao longo do trimestre, e para a Hypera Pharma não foi diferente. **Como empresa farmacêutica, a Hypera Pharma deve garantir aos brasileiros o acesso à saúde, sem perder de vista a preservação do bem-estar integral de suas equipes e das comunidades com que se relaciona.**

Deste modo, a Companhia reforçou sua equipe de Saúde Corporativa e passou a verificar a temperatura com termômetros de infravermelho de todos os colaboradores e terceiros nos seus sites. Além disso, os pedidos de compra de APIs (*active pharmaceutical ingredients*) importados da China e Índia foram intensificados e novas medidas de higiene e etiqueta respiratória foram adotadas na fábrica e no centro de inovação com o objetivo de garantir o fornecimento ininterrupto de medicamentos à população brasileira.

A Hypera Pharma também adotou *home office* para todos os colaboradores que fazem parte do grupo de risco para Covid-19 e para as equipes administrativas, de vendas, visita médica e *merchandising* que atendem os pontos de venda, permitindo que a promoção de produtos com a comunidade médica e a tiragem de pedidos nos pontos de venda sejam realizadas apenas de maneira remota. É importante mencionar que parte das equipes de visita médica e *merchandising* entrou em período de férias por conta da prorrogação das regras de restrição para circulação da população.

A Companhia também disponibilizou serviço de telemedicina a todos os colaboradores e seus familiares, com realização de atendimento sobre qualquer tema de saúde, inclusive suspeitas de Covid-19, e concluiu o programa de imunização

(1) *Sell-out* PPP 1T20 (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes



de seus colaboradores contra as influências A e B. Por fim, com o objetivo de reduzir o fluxo de pessoas nos pontos de venda e garantir acesso a medicamentos, a Hypera Pharma fechou parceria com o aplicativo de *delivery* Rappi para a entrega do antigripal **Benegrip** com frete grátis para as metrópoles de São Paulo e Rio de Janeiro, regiões que foram mais impactadas pela pandemia de Covid-19.

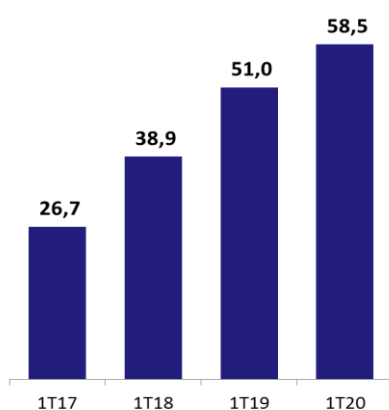
Além das recentes iniciativas para preservar o bem-estar das equipes e garantir a continuidade no fornecimento de medicamentos em meio à pandemia de Covid-19, a **Hypera Pharma optou por fortalecer ainda mais sua liquidez de curto prazo**. Diante das incertezas e volatilidade do cenário econômico atual, a Companhia reforçou sua posição de caixa em caráter preventivo, com a contratação de empréstimos no valor de R\$895,0 milhões em março e abril.

A Companhia também aprovou nova emissão de debêntures de longo prazo, no valor de R\$3,500 bilhões ao custo de CDI+1,5% ao ano, para o pagamento pelo portfólio de medicamentos a ser adquirido da Takeda, estimado para o 4T20. No 1T20, a Companhia aprovou a venda de parte desse portfólio que será adquirido da Takeda referente à Argentina, Colômbia, Equador, México, Panamá e Peru para a Eurofarma por USD161,0 milhões, mantendo seu foco exclusivo no mercado farmacêutico brasileiro. Com a venda de parte do portfólio para a Eurofarma e a recente contratação de operações com derivativos cambiais em março e abril ("*hedge cambial*"), a Companhia reduziu sua exposição ao Dólar Americano referente à essa aquisição para USD387,0 milhões.

A Hypera Pharma continua acreditando no mercado farmacêutico brasileiro, que combina resiliência com oportunidades de crescimento nos mais diversos segmentos e tende a ser menos impactado pela pandemia de Covid-19. A Companhia é a única empresa brasileira com posição de destaque em todos os segmentos do varejo farmacêutico, com marcas líderes, plataforma robusta de *go-to-market*, liquidez e forte capacidade de investimento e retorno de capital aos acionistas, e continuará empenhada em garantir aos brasileiros o acesso à saúde diante da pandemia de Covid-19.

Inovação e Lançamentos

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



Os investimentos totais em Pesquisa e Desenvolvimento, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, atingiram 7,2% da Receita Líquida e totalizaram R\$58,5 milhões no 1T20, reforçando o compromisso da Companhia com inovação e crescimento sustentável, inclusive durante a pandemia de Covid-19.

Nesse trimestre, a Companhia celebrou acordo para aquisição do portfólio de produtos dermatológicos da Glenmark no Brasil, adicionando as marcas Adacne, Adacne Clin, Celamina, Demelan, Deriva Micro, Deriva-C Micro, Dermotil Fusid, Halobex e Tacroz ao portfólio da Mantecorp Skincare.

A Companhia também lançou 5 novos produtos no 1T20, como as extensões de linha das marcas líderes em vitamina D e protetores solares **Addera D3** e **Episol**, o Addera D3 em gotas com 600UI e 1000UI e o Episol Antiox, além do lançamento da pomada anti-inflamatória **Artrotop**. Em Similares e Genéricos, foi lançado o Centrotabs Beauty em cápsulas líquidas para cabelos e unhas, nova extensão de linha da marca **Centrotabs**.

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



Comentário de Desempenho

Demonstração do Resultado

Segue abaixo resumo da Demonstração do Resultado da Hypera Pharma:

Tabela 2

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Receita Líquida	383,6	100,0%	815,0	100,0%	112,5%
Lucro Bruto	185,9	48,5%	543,1	66,6%	192,2%
Despesas com Marketing	(159,6)	-41,6%	(182,6)	-22,4%	14,4%
Despesas com Vendas	(124,3)	-32,4%	(127,4)	-15,6%	2,5%
Desp. Gerais e Administrativas	(52,0)	-13,6%	(49,8)	-6,1%	-4,2%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	521,9	136,1%	29,5	3,6%	-94,4%
Equivalência Patrimonial	(0,4)	-0,1%	5,6	0,7%	-
EBIT Operações Continuadas	371,4	96,8%	218,3	26,8%	-41,2%
Despesas Financeiras Líquidas	(1,8)	-0,5%	12,7	1,6%	-
Imposto de Renda e CSLL	(38,8)	-10,1%	16,9	2,1%	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	330,8	86,2%	248,0	30,4%	-25,0%
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(9,6)	-2,5%	(9,8)	-1,2%	1,7%
Lucro Líquido	321,2	83,7%	238,2	29,2%	-25,8%
EBITDA das Operações Continuadas	401,4	104,6%	248,7	30,5%	-38,0%



Receita Líquida

Gráfico 1

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

Δ 1T20 vs 1T19 **101,4%**

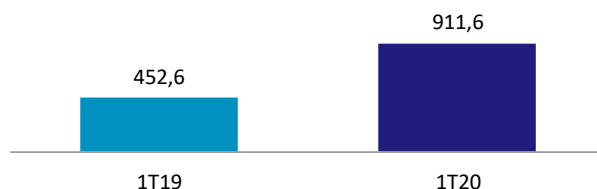


Gráfico 2

Receita Líquida (R\$ mm)

Δ 1T20 vs 1T19 **112,5%**

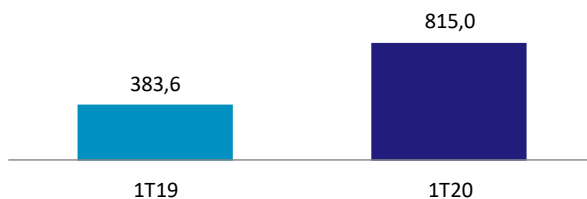


Tabela 3

(R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	452,6	911,6	101,4%
Descontos Promocionais	(34,7)	(26,1)	-24,9%
Impostos	(34,3)	(70,5)	105,5%
Receita Líquida	383,6	815,0	112,5%

A Receita Líquida cresceu 112,5% no 1T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, consequência principalmente da redução nas vendas de Produtos de Prescrição e *Consumer Health* no 1T19 com o objetivo de diminuir o nível de estoque desses produtos nos clientes da Companhia naquele período.

No 1T20, a Receita Líquida totalizou R\$815,0 milhões, e não capturou o crescimento do *sell-out* no último mês do trimestre resultante da corrida dos consumidores às farmácias para compra de medicamentos isentos de prescrição após o início das regras de restrição para circulação da população por conta da pandemia de Covid-19, o que tende a ocorrer apenas no 2T20.



Lucro Bruto

Gráfico 3

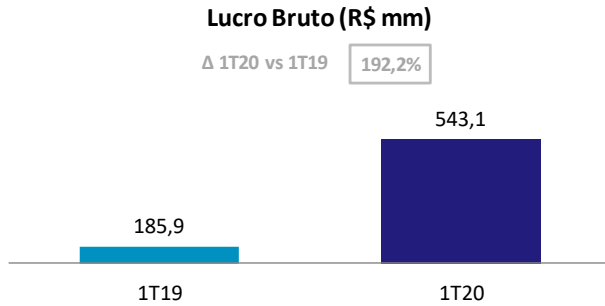


Gráfico 4

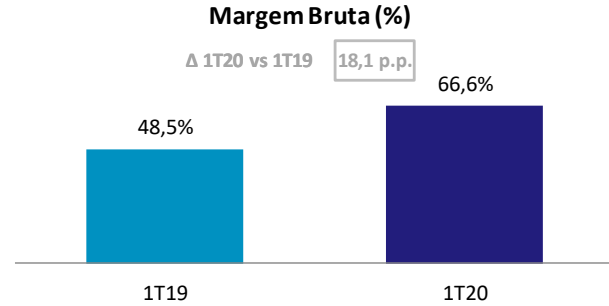


Tabela 4

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	185,9	48,5%	543,1	66,6%	192,2%	18,1 p.p.

O Lucro Bruto foi de R\$543,1 milhões no 1T20, com Margem Bruta de 66,6%, ante 48,5% no 1T19. O crescimento da Margem Bruta se deu principalmente pelo efeito *mix* de produtos, consequência das menores vendas de Produtos de Prescrição e *Consumer Health* no 1T19, que possuem maior Margem Bruta.

Na comparação com o 1T19, a Margem Bruta também foi impactada positivamente em 2,2 pontos percentuais pela redução da ociosidade, e negativamente em 0,7 ponto percentual pela desvalorização do Real frente ao Dólar.



Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(159,6)	-41,6%	(182,6)	-22,4%	14,4%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(48,3)	-12,6%	(42,6)	-5,2%	-11,8%
Marketing no Ponto de Venda	(11,8)	-3,1%	(20,5)	-2,5%	74,2%
Visitas Médicas, Promoções, e outros	(99,5)	-26,0%	(119,5)	-14,7%	20,0%

As Despesas de Marketing representaram 22,4% da Receita Líquida no 1T20, com crescimento de 14,4% sobre o 1T19, resultado da expansão das despesas com Visitas Médicas, Promoções, Brindes e Amostras devido ao aumento da equipe de visitação médica no 3T19. Nesse trimestre, as despesas com Propaganda e Promoção ao Consumidor foram impactadas pela redução do número de veiculações relacionadas ao pacote de publicidade da programação de futebol da TV Globo, consequência da suspensão das competições de futebol por conta da pandemia de Covid-19.

Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(124,3)	-32,4%	(127,4)	-15,6%	2,5%
Despesas Comerciais	(79,0)	-20,6%	(74,1)	-9,1%	-6,2%
Despesas com Frete e Logística	(16,5)	-4,3%	(21,3)	-2,6%	28,9%
Pesquisa e Desenvolvimento	(28,8)	-7,5%	(32,0)	-3,9%	11,2%

As Despesas com Vendas cresceram 2,5% no 1T20, quando comparado ao 1T19, refletindo o aumento das despesas com Frete e Logística por conta do maior volume de vendas no trimestre e o crescimento das Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento, consequência do aumento dos investimentos em inovação para acelerar o ritmo de lançamento de novos produtos.

No trimestre, os investimentos totais em P&D, incluindo o montante capitalizado como ativo intangível, atingiram 7,2% da Receita Líquida, reforçando o compromisso da Companhia com inovação e crescimento sustentável, inclusive durante a pandemia de Covid-19.

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

Tabela 7

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(52,0)	-13,6%	(49,8)	-6,1%	-4,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	521,9	136,1%	29,5	3,6%	-94,4%

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$49,8 milhões, com redução de 4,2% sobre o 1T19, consequência principalmente das iniciativas recentes da Companhia para aumento da eficiência administrativa em suas operações. Já a rubrica Outras Receitas Operacionais foi afetada positivamente pela contabilização de créditos tributários no trimestre.



EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 5

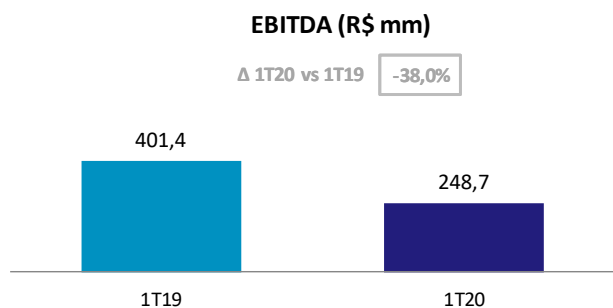


Gráfico 6

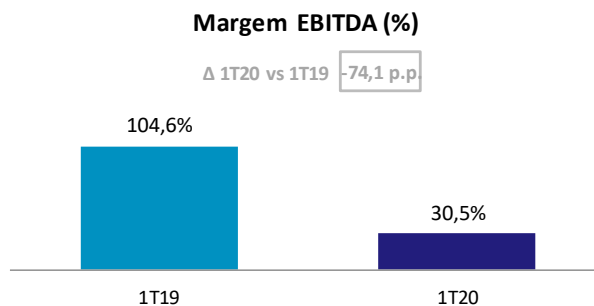


Tabela 8 – Reconciliação do EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	401,4	104,6%	248,7	30,5%	-38,0%

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$248,7 milhões no 1T20, com margem de 30,5%. Esse desempenho da Margem EBITDA é resultado principalmente do crescimento da Margem Bruta e da maior disciplina na gestão das despesas no 1T20 devido à pandemia de Covid-19, que levou à redução, por exemplo, do nível de descontos promocionais, do número de veiculações relacionadas ao pacote de publicidade da programação de futebol da TV Globo e das despesas com transporte e viagens das equipes de campo e administrativas.



Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(1,8)	-0,5%	12,7	1,6%	14,5
Receitas com Juros Líquidas	7,7	2,0%	17,9	2,2%	10,2
Custo do Hedge e Variação Cambial	(1,0)	-0,3%	6,3	0,8%	7,3
Outros	(8,5)	-2,2%	(11,5)	-1,4%	(3,0)

O Resultado Financeiro apresentou saldo positivo de R\$12,7 milhões no 1T20, ante saldo negativo de R\$1,8 milhão no 1T19. Essa variação é resultado principalmente do aumento na atualização monetária de créditos fiscais e do ganho com operações de derivativos para redução da exposição cambial da Companhia relacionado ao pagamento pela aquisição dos ativos da Takeda.

Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ %
EBIT das Operações Continuadas	371,4	218,3	-41,2%
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(1,8)	12,7	-
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(38,8)	16,9	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	330,8	248,0	-25,0%
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(9,6)	(9,8)	1,7%
Lucro Líquido	321,2	238,2	-25,8%
Lucro Líquido por Ação	0,51	0,38	-25,7%
Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas	0,52	0,39	-24,9%

O Lucro Líquido totalizou R\$238,2 milhões no 1T20, e foi beneficiado pela redução da taxa efetiva de imposto de renda por conta da declaração de Juros Sobre Capital Próprio no 1T20, no montante de R\$185,5 milhões, que foi 15,2% superior ao montante declarado no 1T19.



Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 7

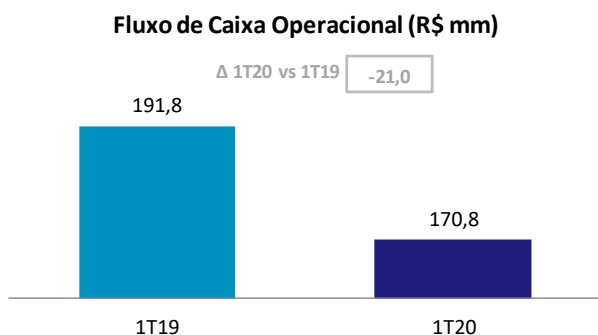


Gráfico 8

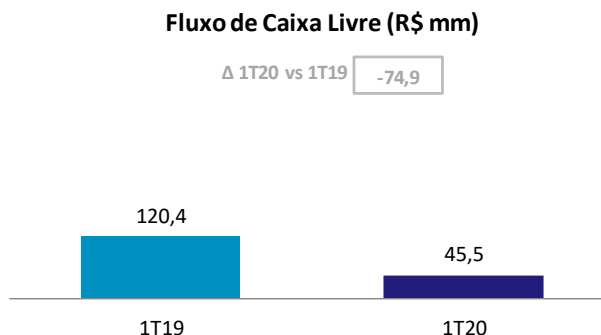


Tabela 11

(R\$ milhões)	1T19	1T20
Fluxo de Caixa Operacional	191,8	170,8
Compra de Ativo Imobilizado	(48,5)	(92,8)
Compra de Intangíveis	(23,4)	(33,1)
Venda de Ativo Permanente	0,5	0,5
(=) Fluxo de Caixa Livre	120,4	45,5

O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$170,8 milhões no 1T20, uma redução de R\$21,0 milhões sobre o 1T19, consequência principalmente da redução do resultado do período, ajustado por itens que não afetaram o caixa. Já o Fluxo de Caixa Livre apresentou redução de R\$74,9 milhões, resultado dos investimentos adicionais para expansão da fábrica em Anápolis e em Pesquisa e Desenvolvimento.



Caixa Líquido

Tabela 12

(R\$ milhões)	1T20
Empréstimos e financiamentos	(2.023,0)
Títulos a Pagar	(8,0)
Endividamento Bruto	(2.031,0)
Disponibilidades	2.253,6
Caixa / (Endividamento) Líquido	222,6
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	18,2
Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge	240,8

A posição de Caixa Líquido foi de R\$240,8 milhões no encerramento do 1T20, ante R\$216,3 milhões registrados no encerramento do 4T19. A Companhia reforçou sua posição de caixa em caráter preventivo diante das incertezas e volatilidade do cenário econômico atual por conta da pandemia de Covid-19, com a contratação de empréstimos no valor de R\$595 milhões, com vencimento em 2021.



Agenda de Relações com Investidores

Teleconferência de Resultados

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

Dados de Contato

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



Disclaimer

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

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

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



Demonstração de Resultado Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 13

	1T19	1T20
Receita Líquida	383.578	815.032
Custo dos Produtos Vendidos	(197.711)	(271.974)
Lucro Bruto	185.867	543.058
Despesas com Vendas e Marketing	(283.891)	(309.933)
Despesas Gerais e Administrativas	(52.009)	(49.835)
Outras Receitas / Despesas Operacionais Líquidas	521.902	29.469
Equivalência Patrimonial	(433)	5.577
Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras	371.436	218.336
Resultado Financeiro	(1.803)	12.716
Despesas Financeiras	(20.847)	(26.465)
Receitas Financeiras	19.044	39.181
Resultado Antes do Impostos de Renda e da Contribuição Social	369.633	231.052
Imposto de Renda e Contribuição Social	(38.828)	16.939
Resultado Líquido das Operações Continuadas	330.805	247.991
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(9.623)	(9.782)
Resultado do Exercício	321.182	238.209
Resultado por Ação Básico – R\$	0,51	0,38



Balanco Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 14

Ativo	31/12/2019	31/03/2020	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2019	31/03/2020
Circulante	4.737.327	4.719.381	Circulante	1.585.308	1.579.890
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.246.436	2.253.593	Fornecedores	333.829	193.650
Contas a Receber	1.313.671	1.186.027	Cessão de Crédito por Fornecedores	124.019	209.482
Estoques	664.643	697.114	Empréstimos e Financiamentos	108.622	618.537
Tributos a Recuperar	300.826	251.453	Salários a Pagar	205.996	153.536
Instrumentos Financeiros Derivativos	1.409	81.226	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	337	1.040
Outros Ativos	206.966	247.465	Tributos a Recolher	47.857	66.709
Dividendos a receber	2.261	2.261	Contas a Pagar	135.710	136.855
Ativos Mantidos para Venda	1.115	242	Dividendos e JCP a Pagar	612.143	185.498
			Títulos a Pagar	7.802	7.952
			Instrumentos Financeiros Derivativos	3.820	338
			Passivos Mantidos para Venda	5.173	6.293
Não Circulante	7.182.148	7.384.099	Não Circulante	1.624.067	1.734.856
Realizável a Longo Prazo	909.728	992.175	Empréstimos e Financiamentos	1.293.983	1.404.489
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	26.551	34.519	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	92.543	85.923
Tributos a Recuperar	662.183	712.560	Tributos a Recolher	8.360	8.195
Outros Ativos	220.994	226.916	Contas a Pagar	29.841	41.078
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	18.180	Provisão para Contingências	191.763	195.171
			Instrumentos Financeiros Derivativos	7.577	0
Investimentos	6.272.420	6.391.924	Patrimônio Líquido	8.710.100	8.788.734
Investimentos	19.123	37.701	Capital Social	4.448.817	4.448.817
Propriedades para Investimentos	150.240	149.238	Reserva de Capital	1.270.401	1.272.997
Imobilizado	1.167.946	1.247.960	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(254.994)	(244.096)
Intangível	4.935.111	4.957.025	Reserva de Lucros	3.280.079	3.280.079
			Ações em Tesouraria	(34.203)	(21.774)
			Resultado Acumulado no Período	0	52.711
Total do Ativo	11.919.475	12.103.480	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	11.919.475	12.103.480



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

Tabela 15

	1T19	1T20
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais		
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	355.081	217.677
Depreciação e Amortizações	29.940	30.327
Perdas e Provisões de Ativos	0	1.095
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	15.494	11.019
Equivalência Patrimonial	(85)	(4.604)
Ganhos (Perdas) Cambiais	1.013	(23.038)
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, Líquidas	790	10.322
Remuneração com Base em Ações	2.960	4.130
Provisões	25.046	(1.053)
Resultados Ajustados	430.239	245.875
Redução (Aumento) nas Contas de Ativos	(158.040)	66.443
Contas a Receber de Clientes	478.492	150.980
Estoques	(74.556)	(53.119)
Tributos a Recuperar	(528.921)	5.397
Depósitos Judiciais e Outros	(3.080)	1.430
Demais Contas a Receber	(29.975)	(38.245)
Aumento (Redução) nas Contas de Passivos	(80.381)	(141.545)
Fornecedores	(46.193)	(180.273)
Cessão de Créditos por Fornecedores	(15.379)	85.464
Instrumentos Financeiros Derivativos	1.863	8.431
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.241)	(610)
Tributos a Recolher	(2.174)	18.381
Salários e Encargos Sociais	15.837	(52.461)
Contas a Pagar	(21.514)	(4.028)
Juros Pagos da Operação	(7.320)	(12.216)
Demais Contas a Pagar	(3.260)	(4.233)
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	191.818	170.773
Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento		
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	0	(100)
Aquisição de Empresas Controladas Menos Caixas Líquidos na Aquisição	0	(13.000)
Compra de Ativo Imobilizado	(48.457)	(92.785)
Compra de Intangíveis	(23.438)	(33.067)
Venda de Ativos de Natureza Permanentes	451	547
Juros e Outros	12.031	13.104
Hedge de Investimentos	0	(2.155)
Caixa Líquido Proveniente das Atividades de Investimento	(59.413)	(127.456)
Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento		
Recebimento por Empréstimos Tomados	0	595.000
Pagamento de Empréstimos - Principal	(22.558)	(22.825)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(6.910)	(7.086)
Dividendos Pagos	(560.275)	(612.143)
Recebimento por alienações de ações em tesouraria	0	10.894
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(589.743)	(36.160)
Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa	(457.338)	7.157
Demonstração do Aumento Líq. de Caixa e Equivalente de Caixa		
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	1.646.869	2.246.436
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	1.189.531	2.253.593
Aumento Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa	(457.338)	7.157



Outras Informações

Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 16

(Dias)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	(R\$ milhões)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Contas a Receber ⁽¹⁾	197	95	99	114	117	Contas a Receber	979	1.133	1.234	1.314	1.186
Estoques ⁽²⁾	302	191	183	159	231	Estoques	664	655	667	665	697
Fornecedores ⁽²⁾⁽³⁾	(134)	(92)	(110)	(110)	(133)	Fornecedores ⁽³⁾	(294)	(316)	(399)	(458)	(403)
Ciclo de Conversão de Caixa	366	194	173	164	214	Capital de Giro	1.350	1.472	1.502	1.520	1.480
						% da Receita Líquida Anualizada ⁽⁴⁾	88%	38%	37%	41%	45%

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

(2) Calculado com base no CPV de Operações Continuadas

(3) Inclui Cessão de Crédito por Fornecedores

(4) Receita Líquida Anualizada dos últimos 6 meses

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

i) Tributos Federais a Recuperar: R\$813,6 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais);

ii) Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL: R\$1.535,9 milhões (vide Nota Explicativa 23(a) das Informações Trimestrais).

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

Tabela 17

(R\$ milhões)	1T19	% RL	1T20	% RL	Δ %
Lucro Líquido	321,2	83,7%	238,2	29,2%	-25,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	33,9	8,8%	(20,5)	-2,5%	-
(+) Resultado Financeiro	1,8	0,5%	(12,7)	-1,6%	-
(+) Depreciações / Amortizações	29,9	7,8%	30,3	3,7%	1,3%
EBITDA	386,8	100,8%	235,3	28,9%	-39,2%
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	14,6	3,8%	13,4	1,6%	-8,1%
EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)	401,4	104,6%	248,7	30,5%	-38,0%

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



Hypera Pharma reports Net Revenue of R\$815.0 million in 1Q20 and increases Interest on Capital to R\$185.5 million in the quarter

São Paulo, April 24, 2020 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for the first quarter of 2020. Financial data disclosed here are taken from the Consolidated Financial Statements of Hypera S.A., prepared in accordance with the Brazilian Accounting Pronouncement Committee (CPC) and International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Highlights

- Double-digit sell-out growth for the fourth consecutive quarter, reaching 11.1% in 1Q20
- 30.5% EBITDA Margin in 1Q20
- Declared Interest on Capital in the quarter of R\$185.5 million in 1Q20, or 15.2% increase over 1Q19

Table 1

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	452.6	118.0%	911.6	111.8%	101.4%
Net Revenue	383.6	100.0%	815.0	100.0%	112.5%
Gross Profit	185.9	48.5%	543.1	66.6%	192.2%
SG&A (ex-Marketing and R&D)	(147.5)	-38.5%	(145.2)	-17.8%	-1.6%
Research & Development	(28.8)	-7.5%	(32.0)	-3.9%	11.2%
Marketing	(159.6)	-41.6%	(182.6)	-22.4%	14.4%
EBITDA from Continuing Operations	401.4	104.6%	248.7	30.5%	-38.0%
Net Income from Continuing Operations	330.8	86.2%	248.0	30.4%	-25.0%
Net Income	321.2	83.7%	238.2	29.2%	-25.8%

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



Operating Scenario

In 1Q20, Hypera Pharma's sell-out¹ grew 11.1%, reaching double-digit growth for the fourth consecutive quarter. This performance was impacted by the strong sell-out increase in Consumer Health in the beginning of March, as a result of the rush of consumers to drugstores to purchase over-the-counter drugs after the beginning of the quarantine due to the Covid-19 pandemic.

The main categories benefited by the increased demand in Consumer Health were anti-flu, painkillers, vitamins and supplements, with emphasis on the brands **Benegrip, Cristina d, Apracur, Doril, Tamarine** and **Vitasay**. In Similar and Generics, the sell-out growth was also benefited by these categories, with emphasis on the brands **Neosoro, Doralgina, Histamin, Neolefrin** and **Centrotabs**.

In Branded Prescription, the quarter highlights were the brands **Rinosoro, Predsim, Colflex, Ofolato** and especially **Addera D3**, whose sell-out growth was driven by recent studies that reinforced the importance of Vitamin D for the regulation of the immune system and risk reduction of respiratory infections with viral origin. The **Addera D3** brand, which recently debuted its first advertisement campaign on TV and digital media, had a sell-out record in March.

It is important to mention, however, that it was already possible to see the negative impact on sell-out from some categories in Branded Prescription in 1Q20, such as dermatology and pediatrics, as a result of the reduction in the number of doctor appointments in this period due to the Covid-19 pandemic.

As a result, the Company reported Net Revenue of R\$815.0 million in 1Q20 and, as a consequence of the greater discipline in the costs and expenses management, the Company preserved the EBITDA Margin from Continued Operations, which reached 30.5% in the quarter. **In 1Q20, the Company also declared Interest on Capital of R\$185.5 million, or R\$0.29 per share, an increase of 15.2% over the amount declared in 1Q19.**

The Covid-19 pandemic brought additional challenges to the day-to-day operations of Brazilian companies in the most diverse segments throughout the quarter, and for Hypera Pharma it wasn't different. **As a pharmaceutical company, Hypera Pharma must guarantee to Brazilians access to healthcare, without losing sight of the well-being preservation of its employees and communities with which it relates.**

The Company reinforced its corporate health team and started to allow the entrance of its employees and suppliers to its sites only after checking the body temperature with infrared thermometers. In addition, purchase orders of imported APIs (active pharmaceutical ingredients) from China and India have been stepped up and new hygiene measures have been adopted at the facilities and innovation center in order to ensure uninterrupted supply of medicines to the Brazilian population.

Hypera Pharma also adopted home office for all employees who are part of the risk group for Covid-19 and for the administrative, sales, medical representatives and merchandising teams, allowing promotion of products with the medical community and orders at the point of sales to be carried out only remotely. It is important to mention that part of the medical representatives and merchandising teams are on collective vacation due to the recent extension of the population quarantine.

The Company also provided telemedicine service to its employees and their families, providing assistance on any health issue, including suspicions of Covid-19, and concluded the program to immunize its employees against influenzas A and B. Finally, with the objective of reducing the flow of people at point of sales and guaranteeing access to medicines,

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



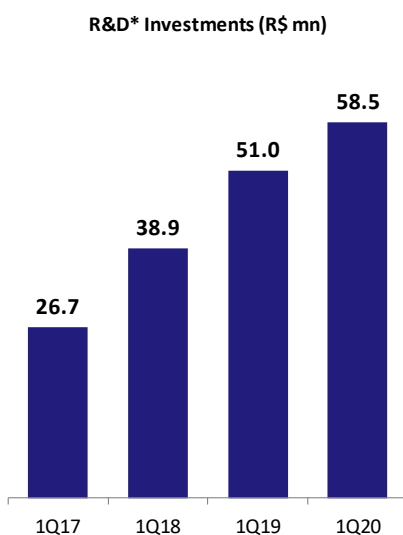
Hypera Pharma signed a partnership with the app Rappi to deliver the anti-flu product **Benegrip** with free shipping to the regions of São Paulo and Rio de Janeiro that were most impacted by the Covid-19 pandemic.

In addition to recent initiatives to preserve the employees' well-being and ensure continuity in the supply of medicines during the Covid-19 pandemic, **Hypera Pharma has chosen to further strengthen its short-term liquidity**. In view of the uncertainties and volatility of the current economic scenario, the Company reinforced its cash position on a preventive basis, by contracting loans in the amount of R\$895.0 million in March and April.

The Company also approved new issuance of long-term debentures, in the amount of R\$3.500 billion at the cost of CDI+1.5% per year to pay for the portfolio of drugs to be acquired from Takeda, estimated for 4Q20. In 1Q20, the Company approved the sale of part of this portfolio that will be acquired from Takeda in Argentina, Colombia, Ecuador, Mexico, Panama and Peru to Eurofarma for USD161.0 million, maintaining its exclusive focus on the Brazilian pharmaceutical market. With the sale of part of the portfolio to Eurofarma and the recent contracted operations of foreign exchange derivatives in March and April (“foreign exchange hedge”), the Company reduced its US Dollar exposure related to this acquisition to USD387.0 million.

Hypera Pharma continues to believe in the Brazilian pharmaceutical market, which combines resilience with growth opportunities in the most diverse segments and tends to be less impacted by the Covid-19 pandemic. The Company is the only Brazilian company with a prominent position in all segments of the pharmaceutical retail market, with leading brands, robust go-to-market platform, liquidity, strong investment and capital return to shareholders, and will continue to be committed to ensure to Brazilians access to healthcare during the Covid-19 pandemic.

Innovation & Launches



Total investments in innovation, research and development, including the amount capitalized as intangible assets, reached R\$58.5 million in 1Q20, reinforcing the Company's commitment to innovation and sustainable growth, also during the pandemic of Covid-19.

In this quarter, the Company entered into an agreement to acquire Glenmark's dermatological product portfolio in Brazil, adding the brands Adacne, Adacne Clin, Celamina, Demelan, Deriva Micro, Deriva-C Micro, Dermotil Fusid, Halobex and Tacroz to the Mantecorp Skincare portfolio.

The Company also launched 5 new products in 1Q20, such as the extensions of the leading brands in vitamin D and sunscreens **Addera D3** and **Episol**, Addera D3 in drops with 600UI and 1000UI and Episol Antiox, in addition to the launch of the anti-inflammatory ointment **Artrotop**. In Similar and Generics, Centrotabs Beauty was launched in liquid capsules for hair and nails, a new line extension of the **Centrotabs** brand.

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



Earnings Discussion

Income Statement

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

Table 2

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
Net Revenue	383.6	100.0%	815.0	100.0%	112.5%
Gross Profit	185.9	48.5%	543.1	66.6%	192.2%
Marketing Expenses	(159.6)	-41.6%	(182.6)	-22.4%	14.4%
Selling Expenses	(124.3)	-32.4%	(127.4)	-15.6%	2.5%
General and Administrative Expenses	(52.0)	-13.6%	(49.8)	-6.1%	-4.2%
Other Operational Net Expenses	521.9	136.1%	29.5	3.6%	-94.4%
Equity in Subsidiaries	(0.4)	-0.1%	5.6	0.7%	-
EBIT from Continuing Operations	371.4	96.8%	218.3	26.8%	-41.2%
Net Financial Expenses	(1.8)	-0.5%	12.7	1.6%	-
Income Tax and CSLL	(38.8)	-10.1%	16.9	2.1%	-
Net Income (Loss) from Continuing Operations	330.8	86.2%	248.0	30.4%	-25.0%
Net Income from Discontinued Operations	(9.6)	-2.5%	(9.8)	-1.2%	1.7%
Net Income (Loss)	321.2	83.7%	238.2	29.2%	-25.8%
EBITDA from Continuing Operations	401.4	104.6%	248.7	30.5%	-38.0%

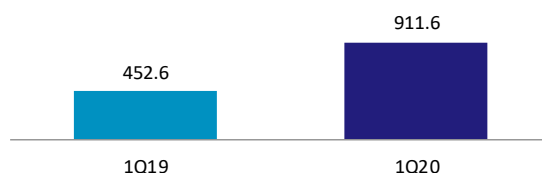


Net Revenue

Graph 1

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

Δ 1T20 vs 1T19 **101.4%**



Graph 2

Net Revenue (R\$ mm)

Δ 1Q20 vs 1Q19 **112.5%**

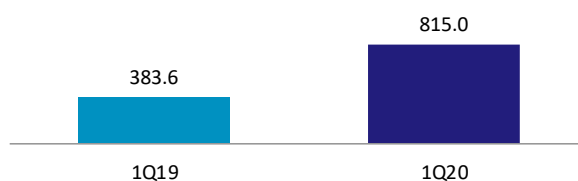


Table 3

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	452.6	911.6	101.4%
Promotional Discounts	(34.7)	(26.1)	-24.9%
Taxes	(34.3)	(70.5)	105.5%
Net Revenue	383.6	815.0	112.5%

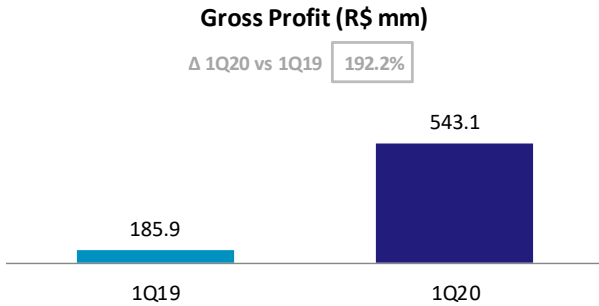
Net Revenue grew 112.5% in 1Q20, when compared to the same period of the previous year, mainly due to the reduction in sales of Prescription Products and Consumer Health in 1Q19 with the objective of reducing the inventory levels of these products in the Company's clients in that period.

In 1Q20, Net Revenue totaled R\$815.0 million, and did not capture the increase in sell-out in the last month of the quarter resulted from the rush of consumers to drugstores to purchase over-the-counter medications after the beginning of quarantine rules due to the Covid-19 pandemic, which tends to occur only in 2Q20.



Gross Profit

Graph 3



Graph 4

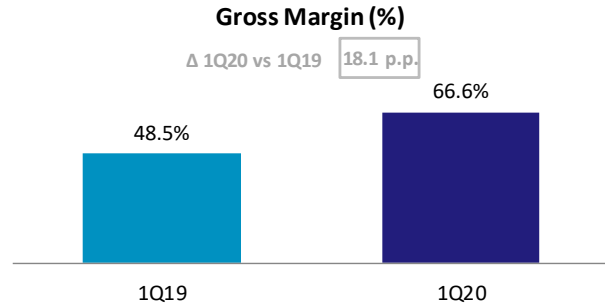


Table 4

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	185.9	48.5%	543.1	66.6%	192.2%	18.1 p.p.

Gross Profit was R\$543.1 million in 1Q20, with a Gross Margin of 66.6%, compared to 48.5% in 1Q19. The Gross Margin growth was mainly due to the product mix effect, a consequence of the lower sales of Prescription Products and Consumer Health in 1Q19, which have higher Gross Margin.

In comparison with 1Q19, Gross Margin was also positively impacted by 2.2 percentage points due to the reduction in idleness, and negatively impacted by 0.7 percentage point due to the devaluation of Real against US Dollar.



Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(159.6)	-41.6%	(182.6)	-22.4%	14.4%
Advertisement and Consumer Promotion	(48.3)	-12.6%	(42.6)	-5.2%	-11.8%
Trade Deals	(11.8)	-3.1%	(20.5)	-2.5%	74.2%
Medical Visits, Promotions and Others	(99.5)	-26.0%	(119.5)	-14.7%	20.0%

Marketing Expenses represented 22.4% of Net Revenue in 1Q20, a 14.4% increase over 1Q19, due to the growth of expenses with Medical Visits, Promotions and Others as a consequence of the increase in the medical visitation team in 3Q19. In this quarter, expenses with Advertisement and Consumer Promotion were impacted by the reduction in the number of marketing campaigns related to the Globo TV football advertising package, as a result of the suspension of football competitions due to the Covid-19 pandemic.

Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
Selling Expenses	(124.3)	-32.4%	(127.4)	-15.6%	2.5%
Commercial Expenses	(79.0)	-20.6%	(74.1)	-9.1%	-6.2%
Freight and Logistics Expenses	(16.5)	-4.3%	(21.3)	-2.6%	28.9%
Research & Development	(28.8)	-7.5%	(32.0)	-3.9%	11.2%

Selling Expenses grew 2.5% in 1Q20, when compared to 1Q19, reflecting the increase in Freight and Logistics Expenses due to the higher sales volume in the quarter and the growth in Research and Development Expenses, a consequence of the increase in innovation investments in order to accelerate the pace of new product launches.

In the quarter, total investments in R&D, including the amount capitalized as intangible assets, reached 7.2% of Net Revenue, reinforcing the Company's commitment to innovation and sustainable growth, including during the Covid-19 pandemic.

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

Table 7

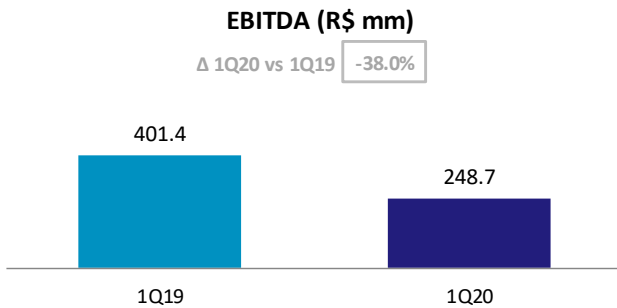
(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(52.0)	-13.6%	(49.8)	-6.1%	-4.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	521.9	136.1%	29.5	3.6%	-94.4%

General and Administrative Expenses totaled R\$49.8 million, a 4.2% reduction over 1Q19, mainly due to the Company's recent initiatives to increase administrative efficiency in its operations. The Other Operating Revenues line was positively affected by the accounting of tax credits in the quarter.



EBITDA from Continuing Operations

Graph 5



Graph 6

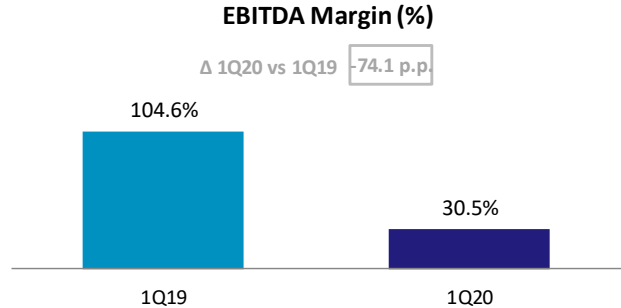


Table 8 – EBITDA from Continuing Operations Reconciliation

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
EBITDA from Continuing Operations	401.4	104.6%	248.7	30.5%	-38.0%

EBITDA from Continuing Operations was R\$248.7 million in 1Q20, with margin of 30.5%. This EBITDA Margin performance is mainly a result of the Gross Margin increase and the greater discipline in managing expenses in 1Q20 due to the Covid-19 pandemic, which led, for example, to a reduction in promotional discounts, in the number of marketing campaigns related to the Globo TV football advertisement package and in travel expenses for the field and administrative teams.



Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ R\$
Financial Result	(1.8)	-0.5%	12.7	1.6%	14.5
Net Interest Expenses	7.7	2.0%	17.9	2.2%	10.2
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	(1.0)	-0.3%	6.3	0.8%	7.3
Other	(8.5)	-2.2%	(11.5)	-1.4%	(3.0)

The Financial Result presented positive balance of R\$12.7 million in 1Q20, versus a negative balance of R\$1.8 million in 1Q19. This variation is mainly due to the increase in the monetary restatement of tax credits and the gain from derivative operations to reduce the Company's FX exposure related to the payment for the acquisition of Takeda's portfolio.

Net Income

Table 10

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ %
EBIT from Continuing Operations	371.4	218.3	-41.2%
(-) Net Financial Expenses	(1.8)	12.7	-
(-) Income Tax and Social Contribution	(38.8)	16.9	-
Net Income from Continuing Operations	330.8	248.0	-25.0%
(+) Net Income from Discontinued Operations	(9.6)	(9.8)	1.7%
Net Income	321.2	238.2	-25.8%
EPS	0.51	0.38	-25.7%
EPS from Continuing Operations	0.52	0.39	-24.9%

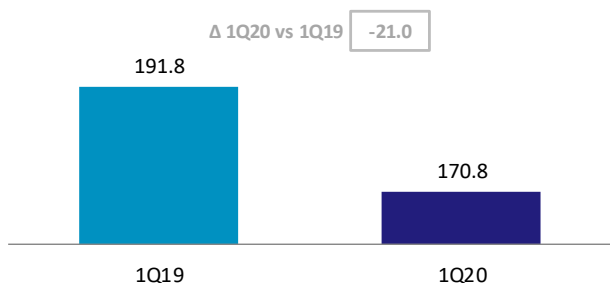
Net Income totaled R\$238.2 million in 1Q20, and was benefited by the reduction in the effective income tax rate due to the declaration of Interest on Equity in 1Q20, in the amount of R\$185.5 million, which was 15.2% higher than the declared amount in 1Q19.



Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

Graph 7

Cash Flow from Operations (R\$ mm)



Graph 8

Free Cash Flow (R\$ mm)

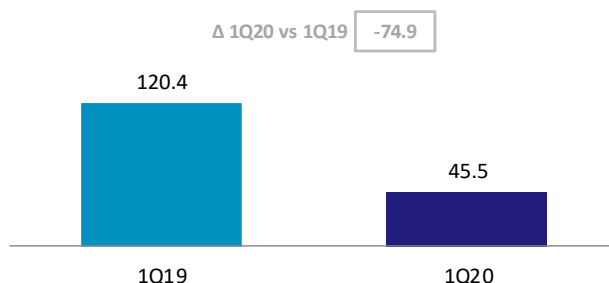


Table 11

(R\$ million)	1Q19	1Q20
Cash Flow from Operations	191.8	170.8
Purchase of Property, Plant and Equipment	(48.5)	(92.8)
Purchase of Intangible Assets	(23.4)	(33.1)
Sale of Property, Plant and Equipment	0.5	0.5
(=) Free Cash Flow	120.4	45.5

Cash Flow from Operations was R\$170.8 million in 1Q20, a reduction of R\$21.0 million over 1Q19, mainly due to the reduction in the period's income, adjusted for items that did not affect cash. Free Cash Flow decreased by R\$74.9 million, as a result of additional investments to expand the plant in Anápolis and in Research and Development.



Net Debt

Table 12

(R\$ million)	1Q20
Loans and Financing	(2,023.0)
Notes Payable	(8.0)
Gross Debt	(2,031.0)
Cash and Cash Equivalents	2,253.6
Net Cash / (Debt)	222.6
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	18.2
Net Cash / (Debt) After Hedge	240.8

Net Cash position ended the quarter at R\$240.8 million, versus R\$216.3 million at the end of 4Q19. The Company reinforced its cash position on a preventive basis in view of the uncertainties and volatility of the current economic scenario due to the Covid-19 pandemic by contracting loans in the amount of R\$595.0 million in 1Q20, to be paid in 2021.



Investor Relations Agenda

Earnings Conference Call

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

Contact Information

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



Disclaimer

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

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

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



Consolidated Income Statement (R\$ thousand)

Table 13

	1Q19	1Q20
Net Revenue	383,578	815,032
Cost of Goods Sold	(197,711)	(271,974)
Gross Profit	185,867	543,058
Selling and Marketing Expenses	(283,891)	(309,933)
General and Administrative Expenses	(52,009)	(49,835)
Other Operating Income (Expenses)	521,902	29,469
Equity in Subsidiaries	(433)	5,577
Operating Income Before Equity Income and Financial Result	371,436	218,336
Net Financial Expenses	(1,803)	12,716
Financial Expenses	(20,847)	(26,465)
Financial Income	19,044	39,181
Profit Before Income Tax and Social Contribution	369,633	231,052
Income Tax and Social Contribution	(38,828)	16,939
Net Income from Continuing Operations	330,805	247,991
Net Income from Discontinued Operations	(9,623)	(9,782)
Income for the Period	321,182	238,209
Earnings per Share – R\$	0.51	0.38



Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

Table 14

Assets	31/12/2019	31/03/2020	Liabilities and Shareholders' Equity	31/12/2019	31/03/2020
Current Assets	4,737,327	4,719,381	Current Liabilities	1,585,308	1,579,890
Cash and Cash Equivalents	2,246,436	2,253,593	Suppliers	333,829	193,650
Accounts Receivables	1,313,671	1,186,027	Suppliers' Assignment of Receivables	124,019	209,482
Inventories	664,643	697,114	Loans and Financing	108,622	618,537
Recoverable Taxes	300,826	251,453	Salaries Payable	205,996	153,536
Financial Derivatives	1,409	81,226	Income Tax and Social Contribution	337	1,040
Other Assets	206,966	247,465	Taxes Payable	47,857	66,709
Dividends and IOC receivables	2,261	2,261	Accounts Payable	135,710	136,855
Assets Held for Sale	1,115	242	Dividends and IOC Payable	612,143	185,498
			Notes Payable	7,802	7,952
			Financial Derivatives	3,820	338
			Liabilities Held for Sale	5,173	6,293
Non-Current Assets	7,182,148	7,384,099	Non-Current Liabilities	1,624,067	1,734,856
Long Term Assets	909,728	992,175	Loans and Financing	1,293,983	1,404,489
Deferred Income Tax and Social Contribution	26,551	34,519	Deferred Income Tax and Social Contribution	92,543	85,923
Recoverable Taxes	662,183	712,560	Taxes Payable	8,360	8,195
Other Assets	220,994	226,916	Accounts Payable	29,841	41,078
Financial Derivatives	0	18,180	Provisions for Contingencies	191,763	195,171
			Financial Derivatives	7,577	0
Investments	6,272,420	6,391,924	Shareholders' Equity	8,710,100	8,788,734
Investments	19,123	37,701	Capital	4,448,817	4,448,817
Investment Properties	150,240	149,238	Capital Reserve	1,270,401	1,272,997
Property, Plants and Equipments	1,167,946	1,247,960	Equity Valuation Adjustments	(254,994)	(244,096)
Intangible Assets	4,935,111	4,957,025	Profit Reserves	3,280,079	3,280,079
			Treasury Stock	(34,203)	(21,774)
			Income for the Period	0	52,711
Total Assets	11,919,475	12,103,480	Total Liabilities and Shareholders' Equity	11,919,475	12,103,480



Consolidated Cash Flow Statement (R\$ thousand)

Table 15

	1Q19	1Q20
Cash Flows from Operating Activities		
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	355,081	217,677
Depreciation and Amortization	29,940	30,327
Asset Impairment	0	1,095
Gain on Permanent Asset Disposals	15,494	11,019
Equity Method	(85)	(4,604)
Foreign Exchange (Gains) Losses	1,013	(23,038)
Net Interest and Related Revenue/Expenses	790	10,322
Expenses Related to Share Based Remuneration	2,960	4,130
Provisions	25,046	(1,053)
Adjusted Results	430,239	245,875
Decrease (Increase) in Assets	(158,040)	66,443
Trade Accounts Receivable	478,492	150,980
Inventories	(74,556)	(53,119)
Recoverable Taxes	(528,921)	5,397
Judicial Deposits and Others	(3,080)	1,430
Other Accounts Receivable	(29,975)	(38,245)
Increase (Decrease) in Liabilities	(80,381)	(141,545)
Suppliers	(46,193)	(180,273)
Suppliers' Assignment of Receivables	(15,379)	85,464
Financial Derivatives	1,863	8,431
Income Tax and Social Contribution Paid	(2,241)	(610)
Taxes Payable	(2,174)	18,381
Salaries and Payroll Charges	15,837	(52,461)
Accounts Payable	(21,514)	(4,028)
Operations Interest Paid	(7,320)	(12,216)
Other Accounts Payable	(3,260)	(4,233)
Net Cash Provided by Operating Activities	191,818	170,773
Cash flows from Investing Activities		
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	0	(100)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	0	(13,000)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(48,457)	(92,785)
Intangible Assets	(23,438)	(33,067)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	451	547
Interest and Others	12,031	13,104
Investment Hedge	0	(2,155)
Net Cash Used in Investing Activities	(59,413)	(127,456)
Cash Flows from Financing Activities		
Borrowings	0	595,000
Repayment of Loans - Principal	(22,558)	(22,825)
Repayment of Loans - Interest	(6,910)	(7,086)
Dividends Paid	(560,275)	(612,143)
Receipt for disposed treasury shares	0	10,894
Net Cash Used in Financing Activities	(589,743)	(36,160)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(457,338)	7,157
Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net		
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	1,646,869	2,246,436
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,189,531	2,253,593
Change in Cash and Cash Equivalent	(457,338)	7,157



Other Information

Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 16

(Days)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	(R\$ million)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Receivables ⁽¹⁾	197	95	99	114	117	Receivables	979	1,133	1,234	1,314	1,186
Inventories ⁽²⁾	302	191	183	159	231	Inventories	664	655	667	665	697
Payables ⁽²⁾⁽³⁾	(134)	(92)	(110)	(110)	(133)	Payables ⁽³⁾	(294)	(316)	(399)	(458)	(403)
Cash Conversion Cycle	366	194	173	164	214	Working Capital	1,350	1,472	1,502	1,520	1,480
						% of Annualized Net Revenue ⁽⁴⁾	88%	38%	37%	41%	45%

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

(2) Calculated based on Continuing Operations COGS

(3) Includes Suppliers' Assignment of Receivables

(4) Annualized last quarter Net Revenue

Tax Credits to offset Income Tax payment

- i) Federal Recoverable Taxes: R\$813.6 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements);
- ii) Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward: R\$1,535.9 million (please refer to Explanatory Note 23(a) of the Financial Statements).

Reconciliation of Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations

Table 17

(R\$ million)	1Q19	% NR	1Q20	% NR	Δ %
Net Income	321.2	83.7%	238.2	29.2%	-25.8%
(+) Income Tax and CSLL	33.9	8.8%	(20.5)	-2.5%	-
(+) Net Interest Expenses	1.8	0.5%	(12.7)	-1.6%	-
(+) Depreciations / Amortizations	29.9	7.8%	30.3	3.7%	1.3%
EBITDA	386.8	100.8%	235.3	28.9%	-39.2%
(-) EBITDA from Discontinued Operations	14.6	3.8%	13.4	1.6%	-8.1%
Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)	401.4	104.6%	248.7	30.5%	-38.0%

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

