



Apresentação Institucional

Abril/2025

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. Estas 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 capital para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, 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 demonstrações 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 as informações aqui divulgadas. 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 discutidas no presente relatório. Tais informações devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise das demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou revisadas por auditoria para fins de decisão de investimento, ou para qualquer outra finalidade.



A Hypera Pharma

Missão:

Dar acesso à saúde para a população brasileira, oferecendo produtos de alta qualidade e segurança, investindo continuamente em inovação, crescendo de forma sustentável e com responsabilidade social

A Hypera Pharma nasceu da diversidade de segmentos e é referência no mercado farmacêutico brasileiro desde 2018

2001 - 2006

Fundação em 2001 e atuação em higiene pessoal, limpeza e alimentos



2008 - 2011

Expansão no mercado farmacêutico

- Aquisição da Farmasa em 2008
- Aquisição da Neo Química em 2009
- Aquisição da Mantecorp em 2011



2018¹



2022

Expansão no mercado farmacêutico

- Aquisição de portfólio da Sanofi



Entrada no mercado farmacêutico com a aquisição da DM



2007

Ciclo de Desinvestimentos

- Venda de Cosméticos para Coty em 2015
- Venda de Preservativos para RB em 2016
- Venda de Descartáveis para Ontex em 2017



2015 - 2017

JV para criação da Bionovis



2012

Expansão no mercado farmacêutico

- Aquisição de portfólio da BI em 2020
- Aquisição de portfólio da Takeda, Bioage e Simple Organic em 2021
- Nova unidade para o Mercado Institucional em 2021



2020 - 2021

A Companhia apresentou avanços significativos desde que passou a atuar exclusivamente no mercado farmacêutico brasileiro em 2018

2018

R\$ 4,1bi

Sell-out

10

Power Brands

R\$1,1bi

Fluxo de Caixa Operacional

3

Unidades de Negócio

0,5bi

Capacidade em UC/Ano

4,9%

Pesquisa e Desenvolvimento / Receita Líquida

6,7%³

Market-Share



2024

R\$ 10,1bi¹

CAGR 2018-2024: 16%

26²

Power Brands

R\$2,5bi

CAGR 2018-2024: 15%

5

Unidades de Negócio

1,4bi

Capacidade em UC/Ano

7,5%

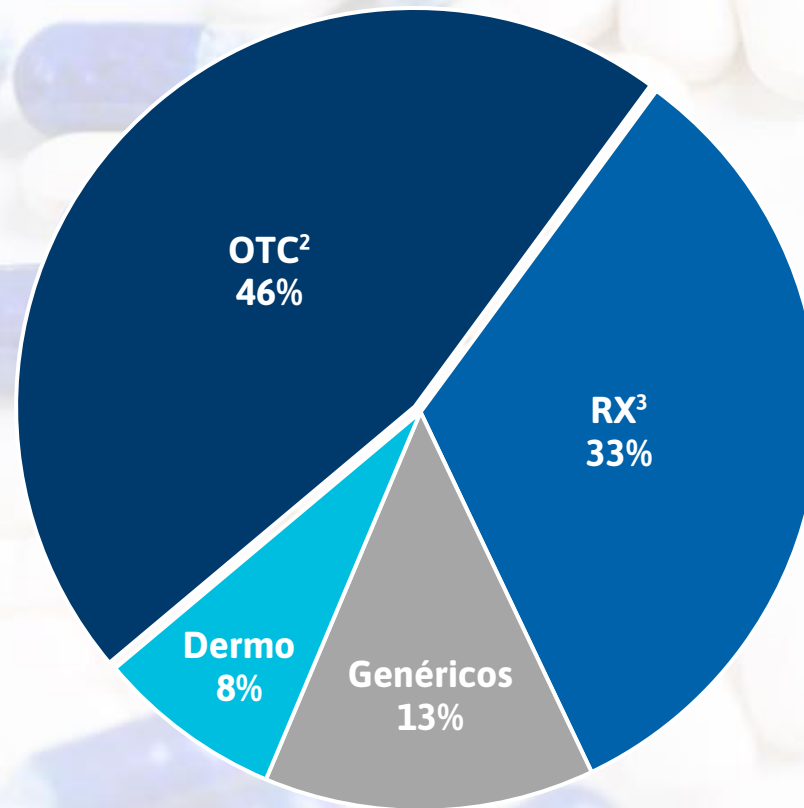
Pesquisa e Desenvolvimento / Receita Líquida

8,5%³

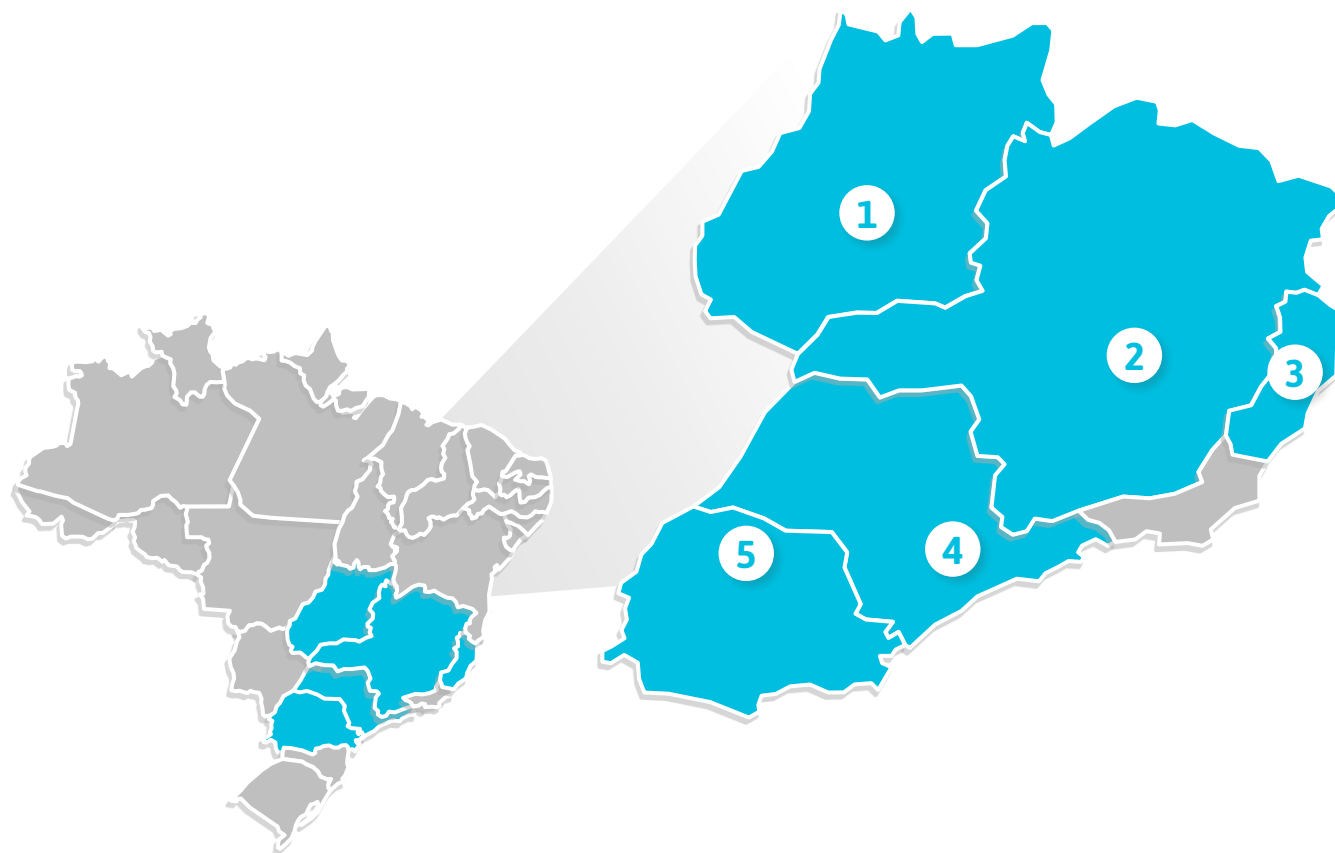
Market-Share

A Hypera Pharma está presente em todos os segmentos do varejo farmacêutico brasileiro¹

Sell-out da Hypera Pharma¹
(R\$)



A Companhia possui operações de desenvolvimento, produção e distribuição nas regiões sul, sudeste e centro oeste do Brasil



1

Goiás



Centro de Distribuição (Anápolis)



Fábricas da Brainfarma e Cosmed

2

Minas Gerais



Centro de Distribuição (Contagem)

3

Espírito Santo



Centro de Distribuição (Viana)

4

São Paulo



Sede e Escritório Administrativo (SP)



Hynova - Centro de Inovação (Barueri)



Centro de Distribuição (Cajamar)



Fábricas em Itapeverica e Jundiaí ¹

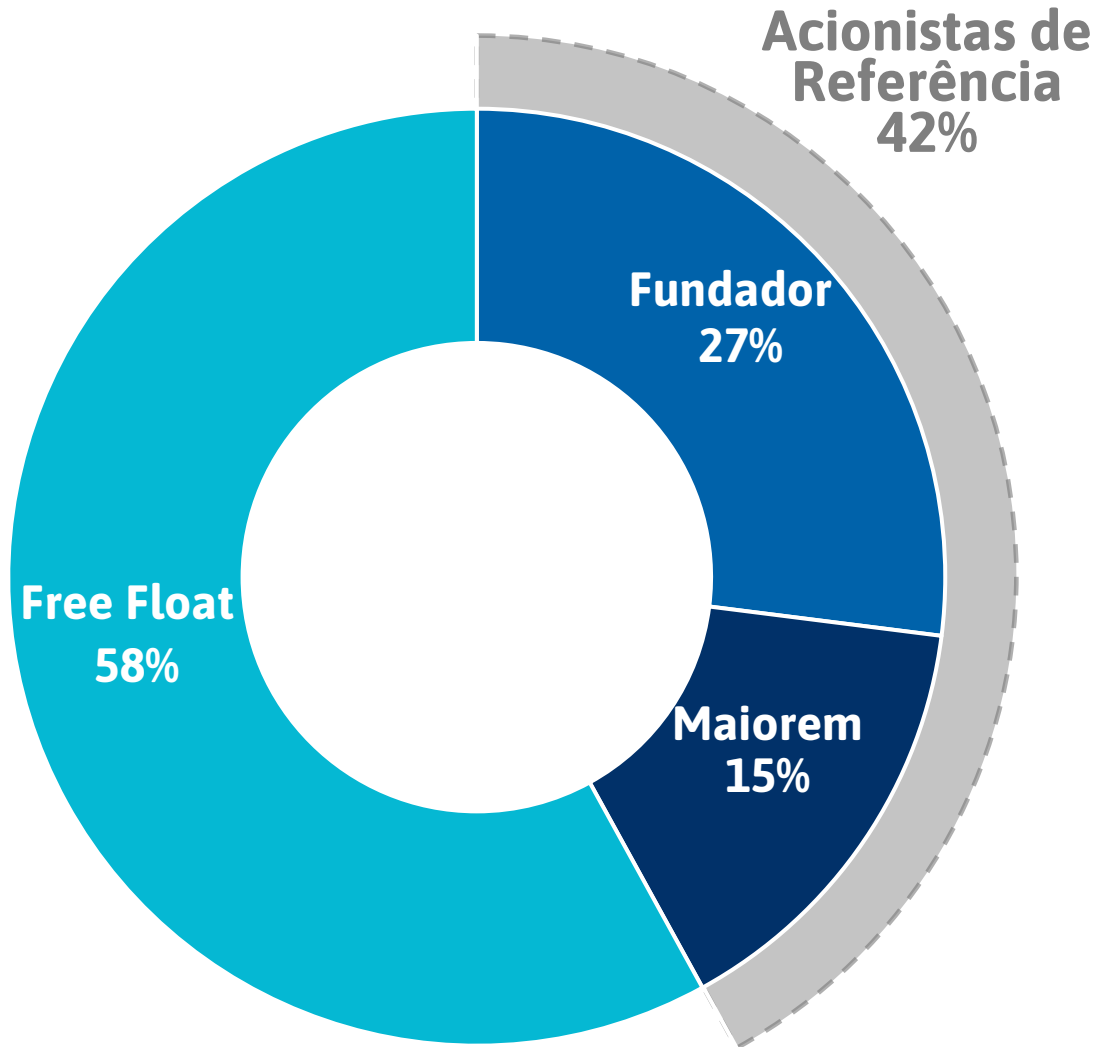
5

Paraná



Fábrica em Arapongas

A Hypera Pharma é listada na B3 desde 2008 e possui 58% de Free Float



Listagem:

- Bolsa de Valores de São Paulo B3: - HYPE3
- ADR - BRHYPEACNOR0

Trading volume¹: 4,4 MM shares/day

IBOVESPA Index Ranking²: 48/84

Market Cap²: R\$12,9bi (USD2,25bi)

Índices da B3 com Hypera Pharma:



Iniciativas recentes também contribuíram para a evolução da Hypera Pharma nos principais rankings ESG globais

 S&P Global

Destaque no **The Sustainability Yearbook** da S&P Global

ISE B3

Parte da carteira do **ISE B3** pelo terceiro ano consecutivo



FTSE4Good

Inclusão no **FTSE4Good Index Series** pela segunda vez consecutiva

IDIV B3

Posição de destaque no Índice de Diversidade da B3

MSCI 

Evolução recente de “**B**” para “**BBB**”



Pontuação “**B**” pelo segundo ano seguido

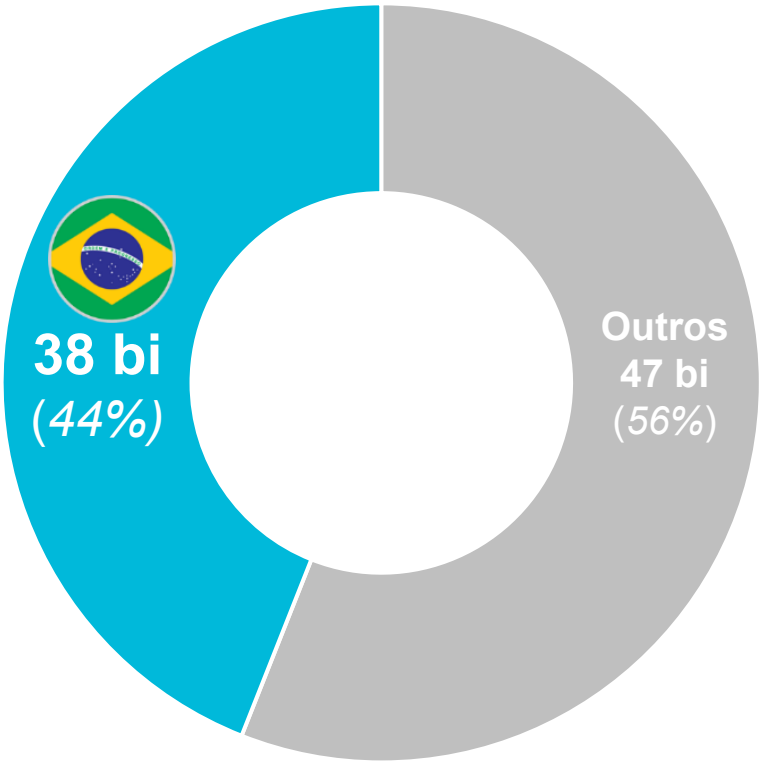
ICO2 B3

Membro do ICO2 desde 2016

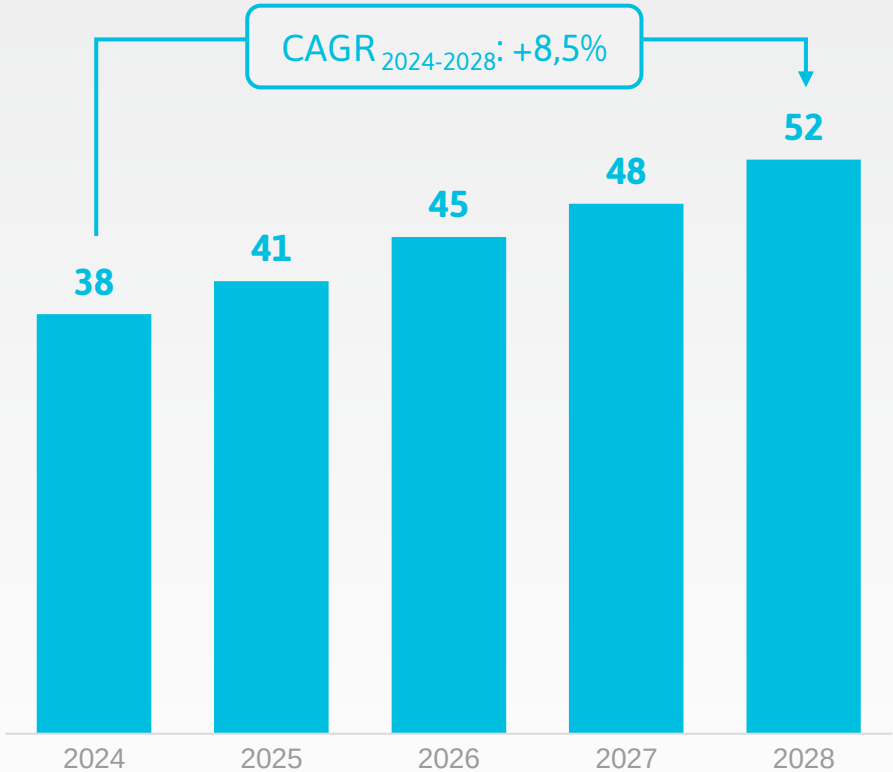
Nosso Mercado de Atuação

O Brasil é o maior mercado farmacêutico da América Latina e deve crescer de maneira consistente até 2028

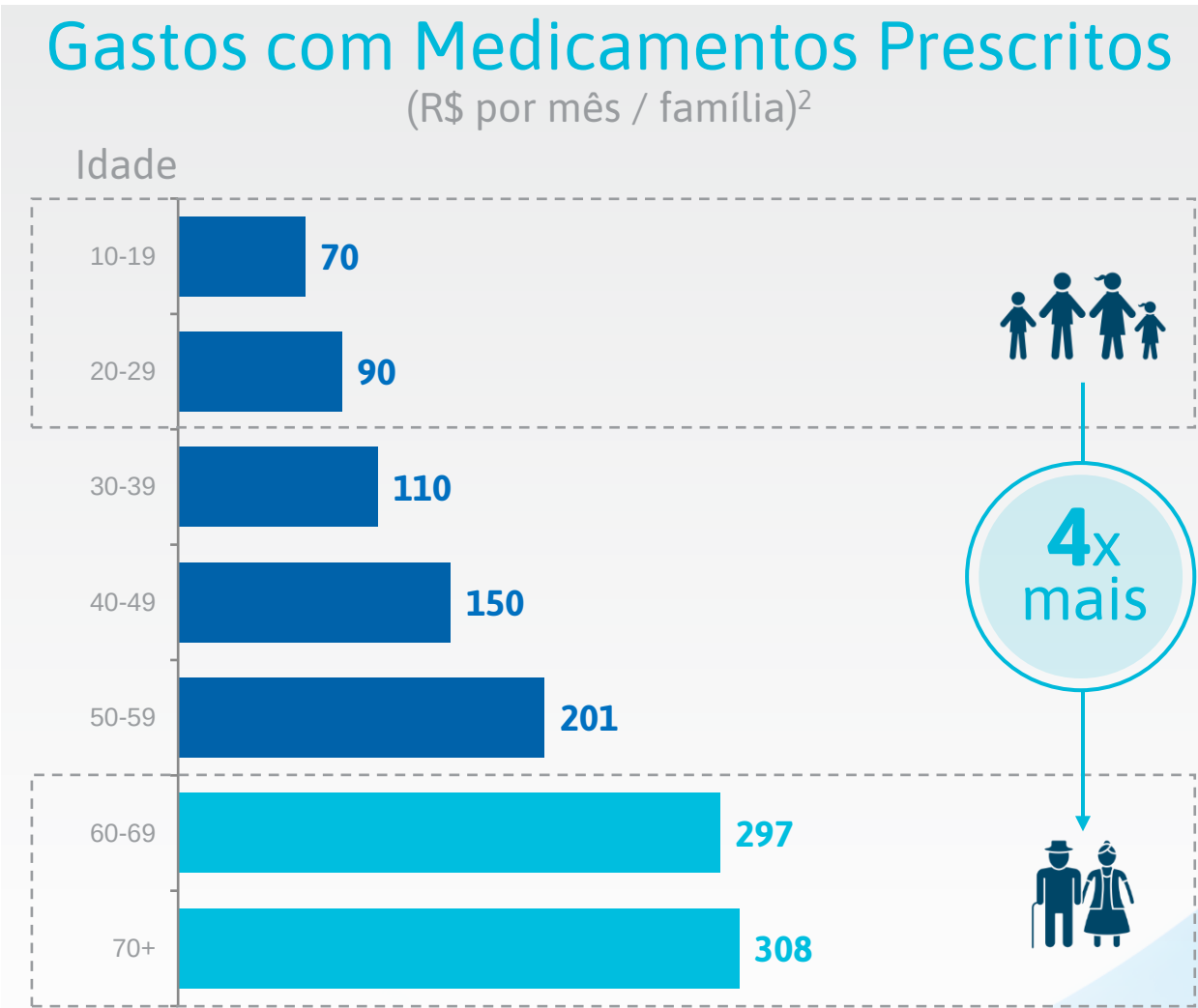
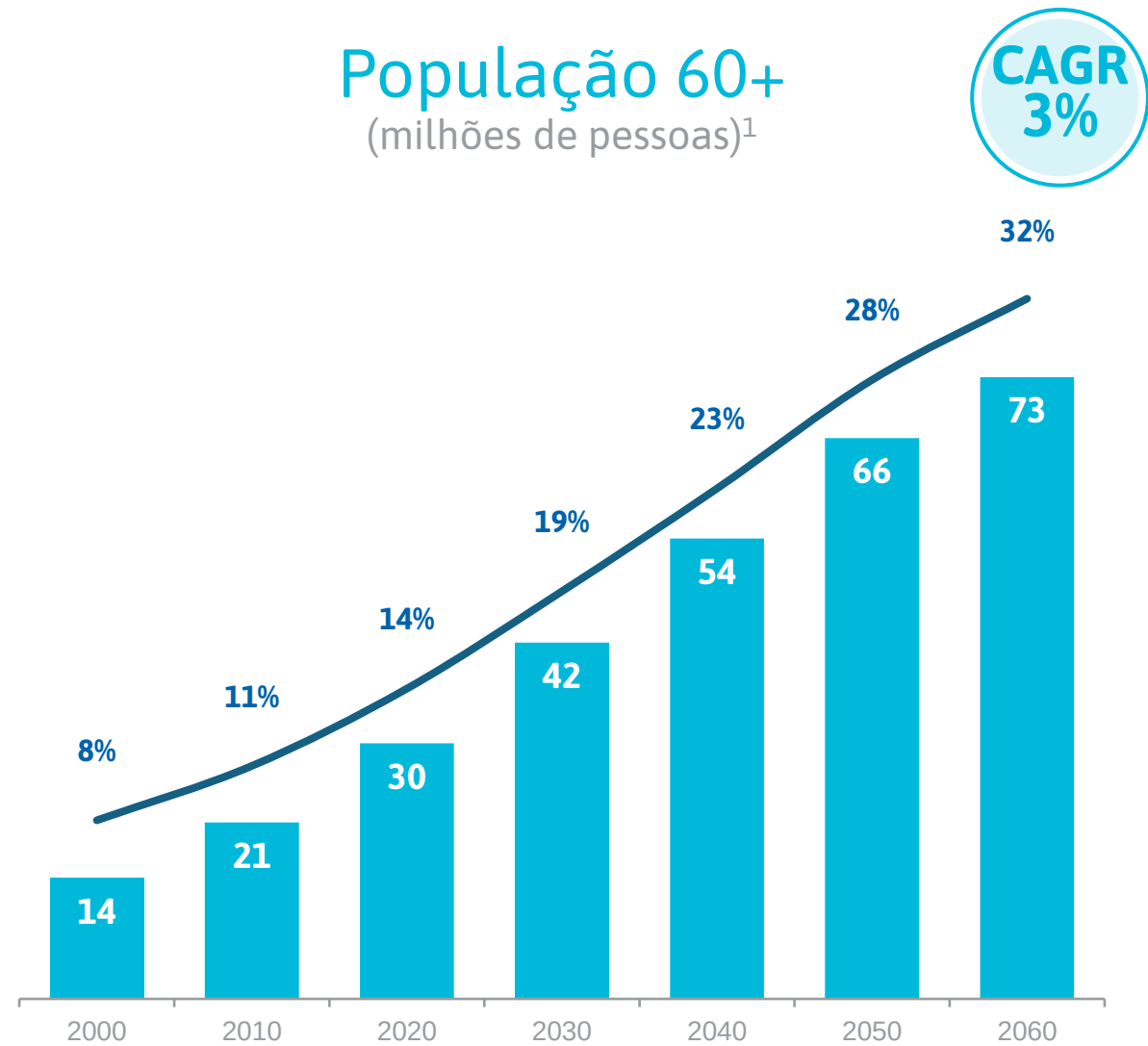
América Latina¹
(US\$)



Crescimento estimado para o Mercado Brasileiro²
(US\$ bi, PPP / HPP)

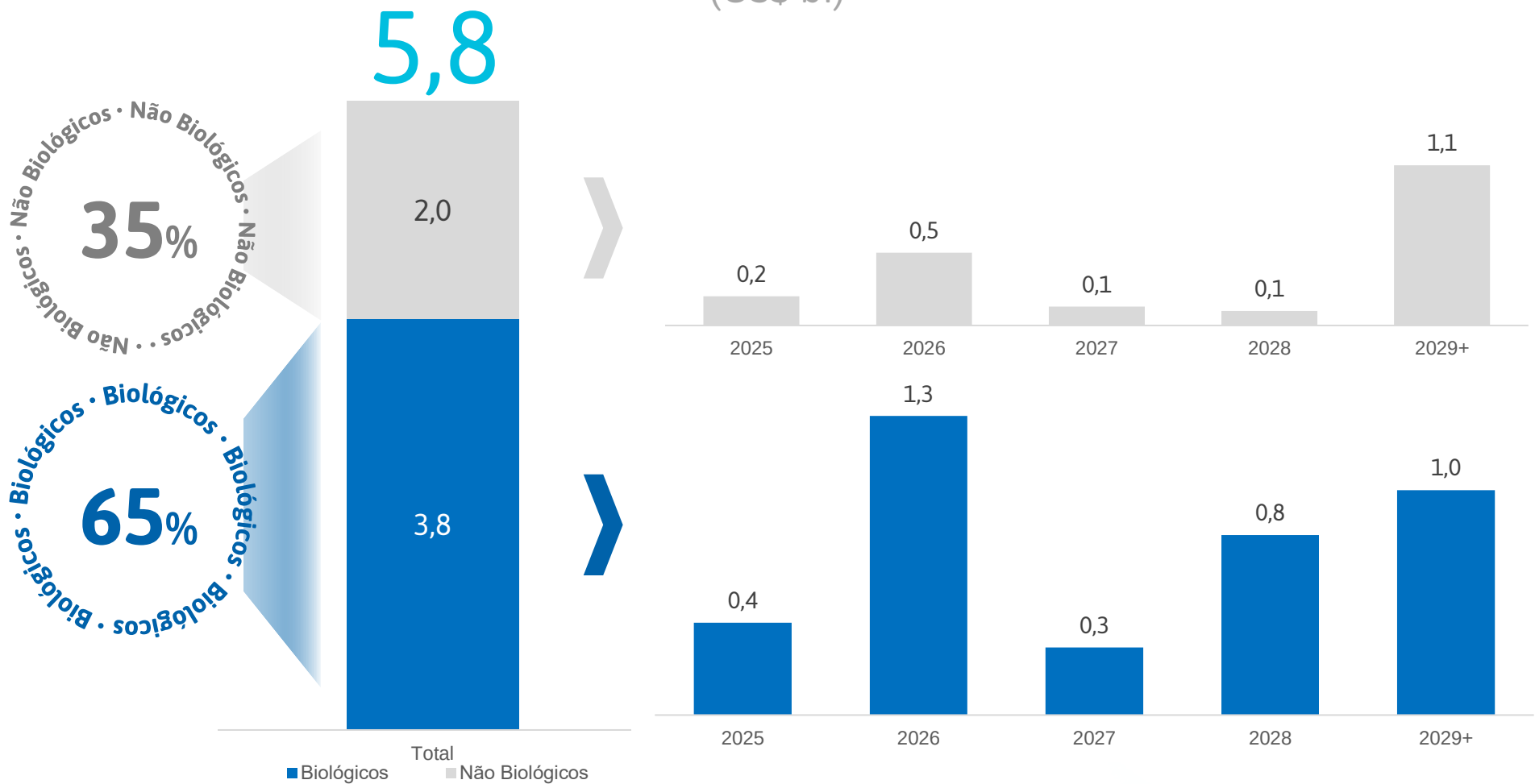


O envelhecimento rápido dos brasileiros deve continuar impulsionando os gastos com medicamentos e o crescimento do mercado farmacêutico



Quedas de patentes deverão trazer oportunidades de crescimento adicionais para o mercado farmacêutico brasileiro nos próximos anos

Receita sob patente com perda de exclusividade nos próximos anos¹
(US\$ bi)

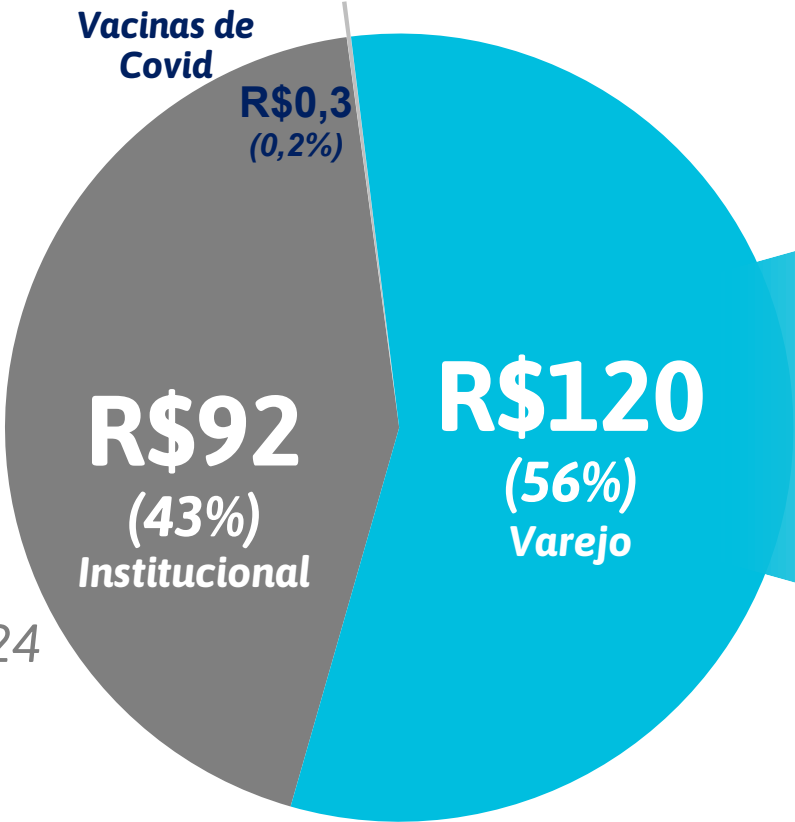


Nota: ¹Segundo IQVIA ; 2029+ inclui moléculas com data de término de exclusividade desconhecida
Fonte: IQVIA - Dinâmicas e tendências do mercado farmacêutico brasileiro (Maio/2024)

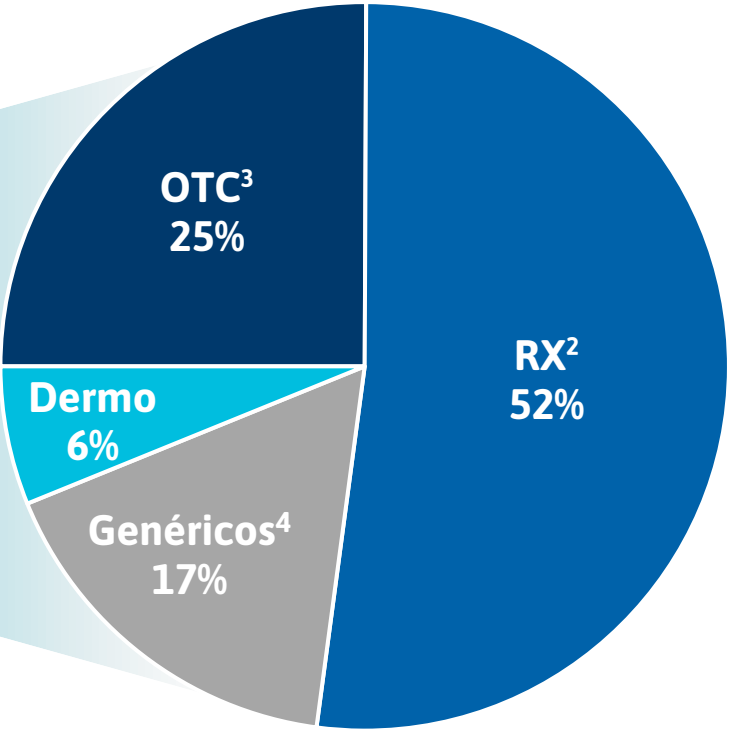
Mercado Farmacêutico Brasileiro (Varejo e Institucional)

R\$ - Bilhões

R\$212
Mercado Total¹



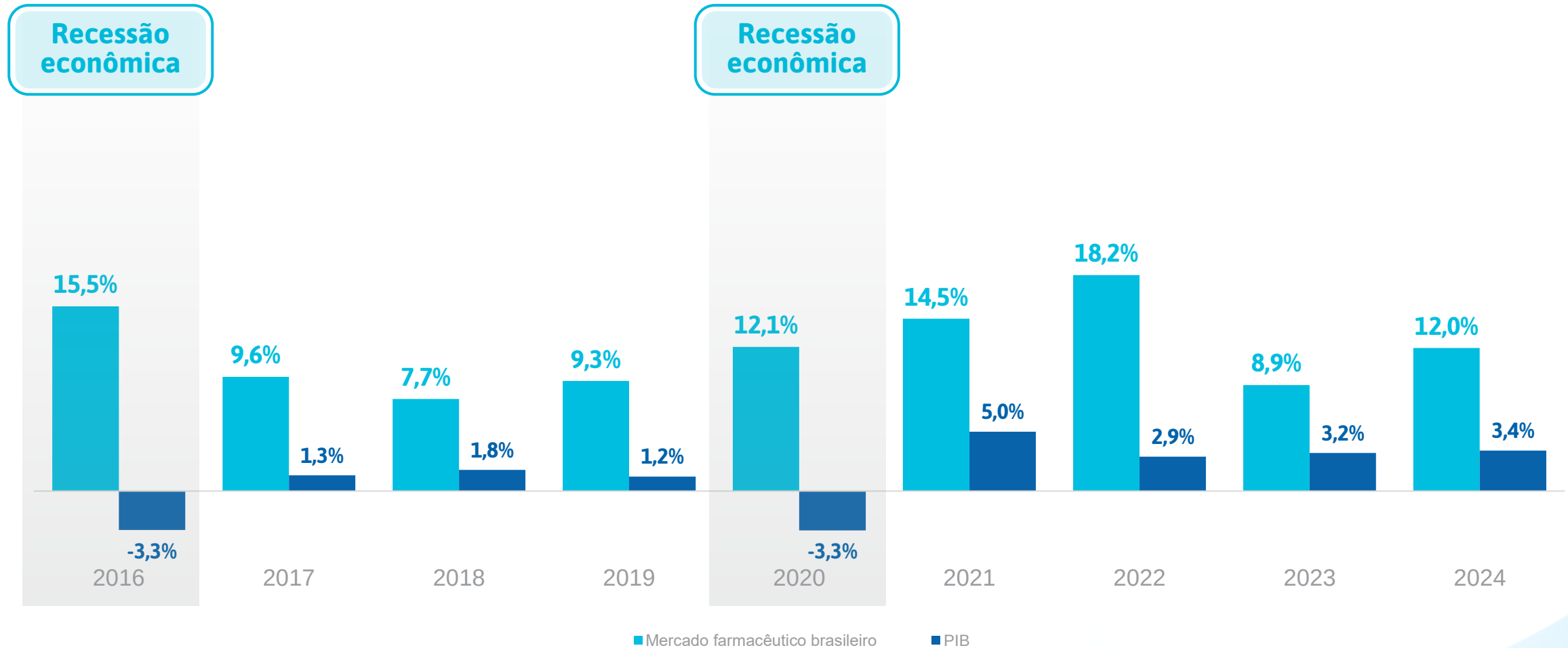
CAGR 2020-2024
14%



CAGR 2020-2024
12%

O mercado farmacêutico brasileiro cresceu consistentemente acima do PIB¹ nos últimos anos

Crescimento nominal do mercado farmacêutico² vs. Crescimento do PIB



Nossas Vantagens Competitivas

Vantagens Competitivas



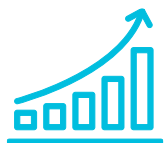
Cultura direcionando nossos talentos – Hypera Way



Remuneração em **ações para a liderança**, reforçando a “Cultura de Dono”



Administração profissionalizada com mais de 17 anos de experiência no mercado farmacêutico e há mais de 10 anos atuando na Companhia¹



Estrutura operacional com **foco em excelência** e *accountability*



Certificação **Great Place to Work**



Única indústria farmacêutica brasileira com a certificação **Top Employer**

Vantagens Competitivas

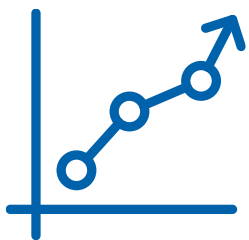


Pessoas



ESG

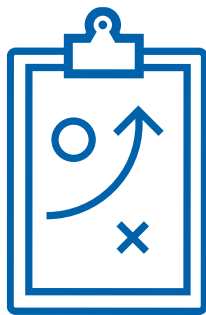
Estrutura robusta de governança corporativa



Comitê de
**Governança e
Sustentabilidade**



Comitê
de **Auditoria
Estatutário**



Comitê de
Estratégia



Conselho Fiscal
100%
independente



Programa
de **Ética
e Compliance**



Comitê
de **Pessoas**

Conselho de Administração diverso e com complementariedade de competências

Álvaro Stainfeld (*Chairman*)

Contador e MBA pelo Graduate School of Business da Stanford University, atuou na área de Investment Banking no Goldman Sachs e é atualmente Portfolio Manager na MC Capital Group

Bernardo Malpica

Administrador e MBA pela Kellogg Graduate School of Management, atuou em importantes bancos e corretoras no México em diversas áreas financeiras e é sócio do banco de investimentos Praemia

Esteban Malpica

Contador e MBA pela Universidade de Notre Dame, é sócio diretor do banco de investimentos Praemia e foi vice-presidente da Bolsa Mexicana de Valores

Hugo Leal

Advogado e sócio do Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Sociedade de Advogados, é mestre em Direito Tributário pela PUC/SP e em Direito Tributário Internacional pela NYU School of Law

Luciana de Queiroz

Engenheira, atuou em áreas como finanças, planejamento, marketing de produtos, fusões e aquisições no Goldman Sachs, Arisco, Best Foods e Unilever

Dr. Flair Carrilho*

Médico, chefe de Gastroenterologia da USP, chefe da Divisão de Gastroenterologia e Hepatologia Clínica do Hospital das Clínicas da USP e professor titular da USP

Maria Carolina Lacerda*

Economista e MBA pela Universidade de Columbia, possui mais de 25 anos de experiência atuando em importantes instituições financeiras e Conselhos de Administração no Brasil

Eliana Helena Chimenti*

Advogada e sócia do Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados e membro da Câmara de Arbitragem do Mercado, possui experiência em governança corporativa e fusões e aquisições

Mauro Rodrigues da Cunha*

Economista, MBA pela Universidade de Chicago e CFA pelo CFA Institute, foi presidente do IBGC e da Amec e atuou em diversos Conselhos de Administração no Brasil

Programa de Ética e Compliance

FAZER O CERTO, SEMPRE DÁ CERTO!



A área de Compliance tem a missão de **disseminar a cultura de ética e integridade, por convicção.**



Comunicação e treinamentos

- Programa de Integração de Novos Colaboradores – PINC;
- *Compliance Day*;
- *E-learning* Código de Conduta Ética;
- Treinamentos presenciais em convenções e plenárias na fábrica;
- Treinamento de parceiros estratégicos.



Canais de denúncia

- Canal terceirizado e independente, disponível para todos os públicos;
- Garantia da confidencialidade do manifestante;
- Implementado em 2012 e aperfeiçoado em 2016.

 **Hyperescuta**
Hotsite: www.hyperescuta.com.br
Telefone: 0800 772 0891



Monitoramento contínuo

- Auditoria de Integridade de terceiros;
- Auditoria contínua de pagamentos e prestação de serviços;
- Monitoramento de e-mails corporativos.



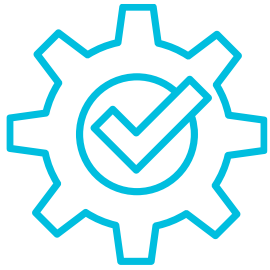
Políticas e procedimentos

- Código de Conduta Ética;
- Anticorrupção;
- Relacionamento com o Poder Público;
- Programa de Ética e Compliance;
- Gestão de Riscos.

Vantagens Competitivas



Pessoas



ESG



*Portfólio
de Marcas*

Portfólio de marcas únicas e irrePLICÁVEIS no varejo farmacêutico

Nesina® Buscopan AdderoD₃ Torsilax Neosaldina® BENEGRIP® episol Dramin®

PredSim Alivium® Lisador Rinosoro® ENGOV Epocler ALEKTOS Coristina® d

Histamin Buscofem Doralgina Doril® Colflex ESTOMAZIL AAS NEBACETIN



vitaminas
neo
química

gastrol®

ofolato

NATURETTI

Hexomedine

MARACUGINA^{PI}

Merthiolate®

ZERO·CAL
★★★★★

VITASAY

gelol®

Miorrelax®

CEPACOL

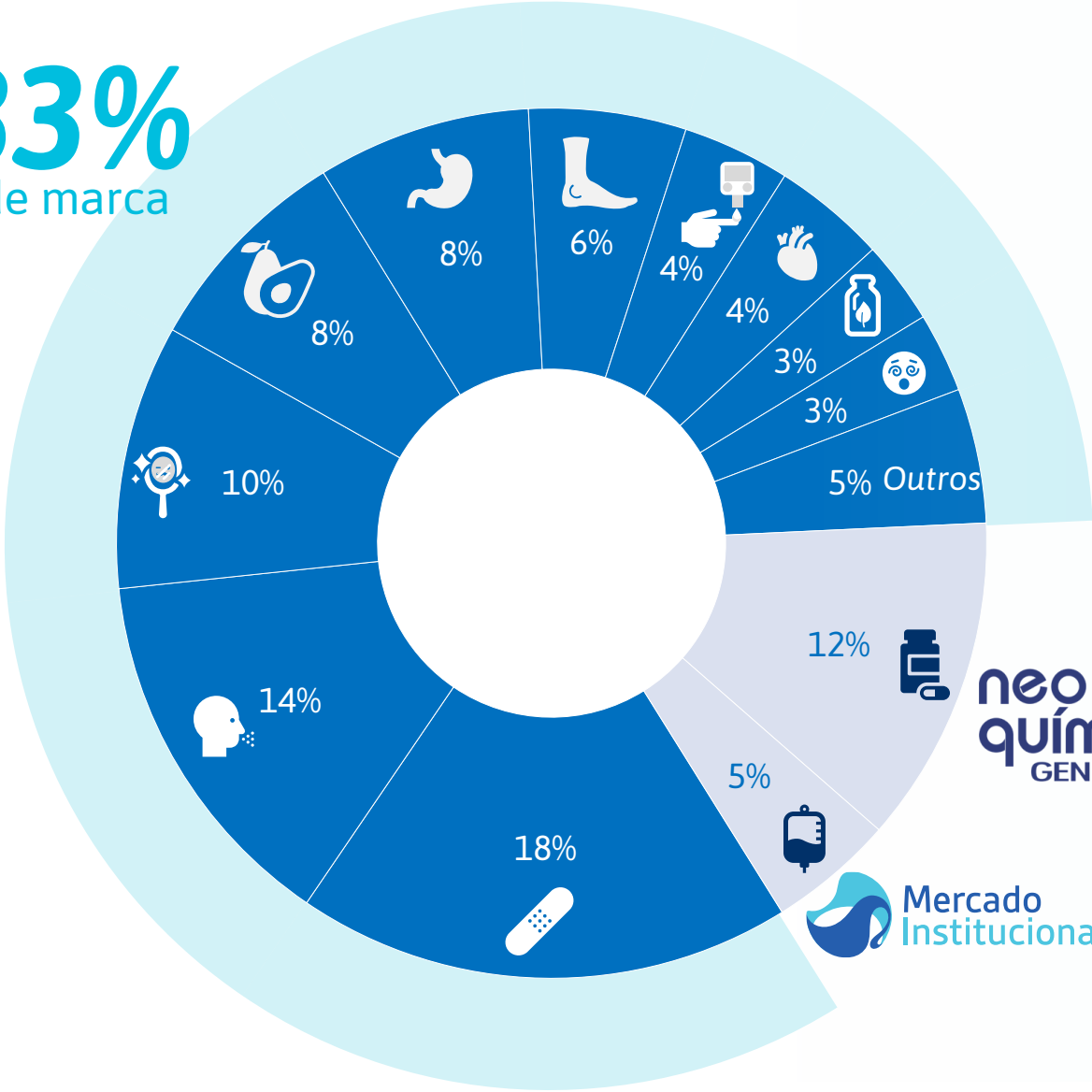
Fluviral®

SIMPLE ORGANIC

bioage
skincare

Marcas responderam por mais de 80% das vendas¹ em 2024

83%
Produtos de marca



-  Dor
-  Gripe e Respiratório
-  Skincare
-  Gastroenterologia
-  Ortopedia
-  Vitaminas e Suplementos (VMS)
-  Diabetes
-  Cardiovascular
-  Nutricionais
-  Náusea

Portfólio de marcas diversificado no varejo farmacêutico brasileiro

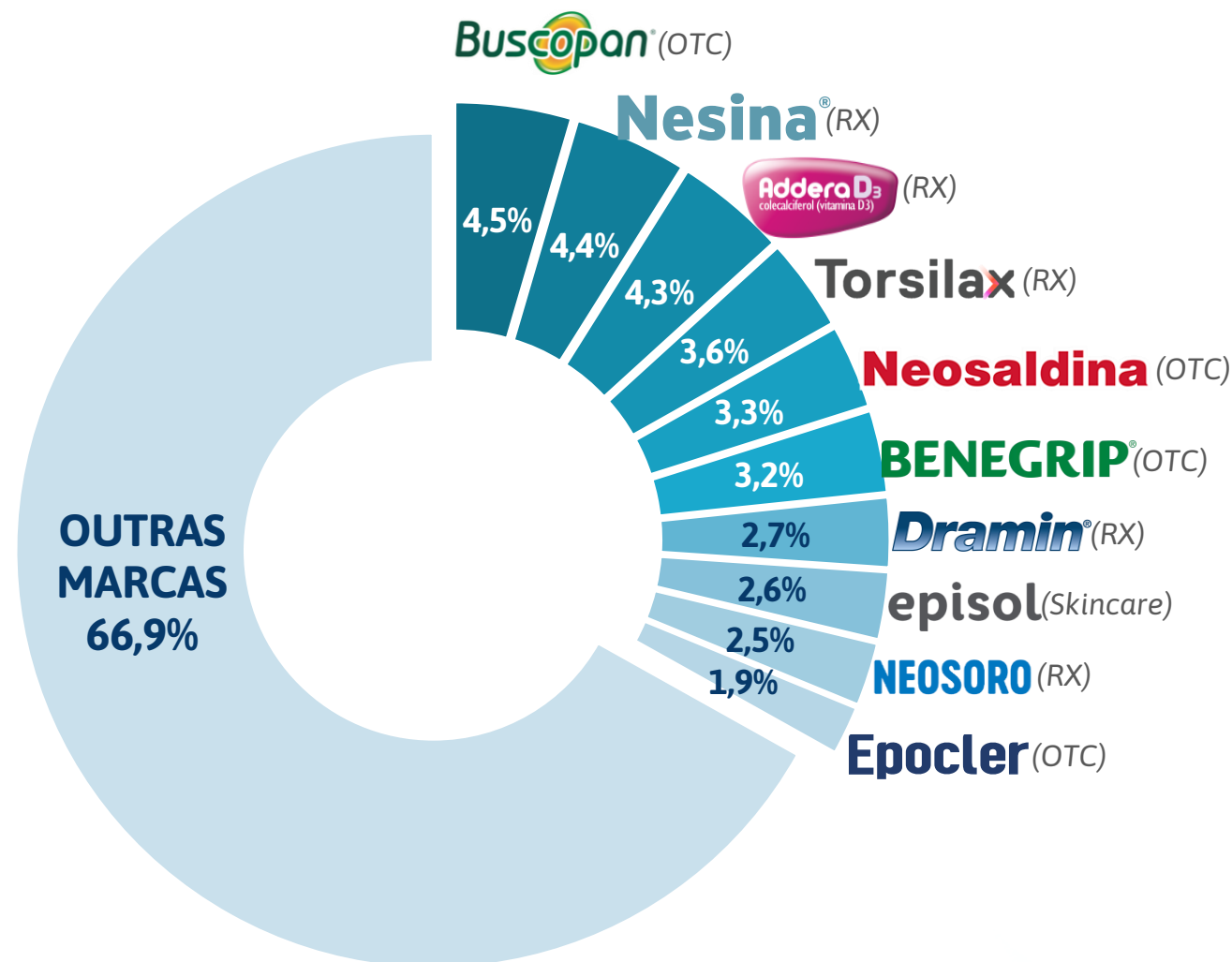


Hypera¹
pharma

PRINCIPAIS MARCAS

Dor		#1	Buscopan [®]	Neosaldina	PredSim	Lisador	Alivium [®]	Doril [®]	Miorrelax [®]
Gripe e Respiratório		#1	BENEGRIP [®]	NEOSORO	Rinosoro	Coristina d	ALEKTOS		
Skincare		#2	episol	SIMPLE ORGANIC	bioage skincare	glycare	epidrat		
Gastroenterologia		#1	ENGOV	ESTOMAZIL [®]	Epocler	gastrol [®]	Eparema	Tamarine	
Ortopedia		#1	Torsilax	Colflex					
VMS		#1	Addera D ₃ colecalciferol (vitamina D ₃)	vitaminas neo química	VITASAY	BIOTÔNICO FONTOURA	ofolato	Gestamax GOLD	
Cardiovascular		#10	Flavonid [®]	Venalot [®] cumarina, troxerrutina	LIPANON fenofibrato 250 mg	COLEDUE [®] Ezetimiba + Rosuvastatina			
Diabetes		#5	Nesina [®]						
Nutricionais		#1	ZERO-CAL ★★★★	ADOCYL	finn				
Náusea		#1	Dramin [®]	Ondif					

Top 10 marcas representaram 33% das vendas da Hypera no varejo farmacêutico¹ em 2024



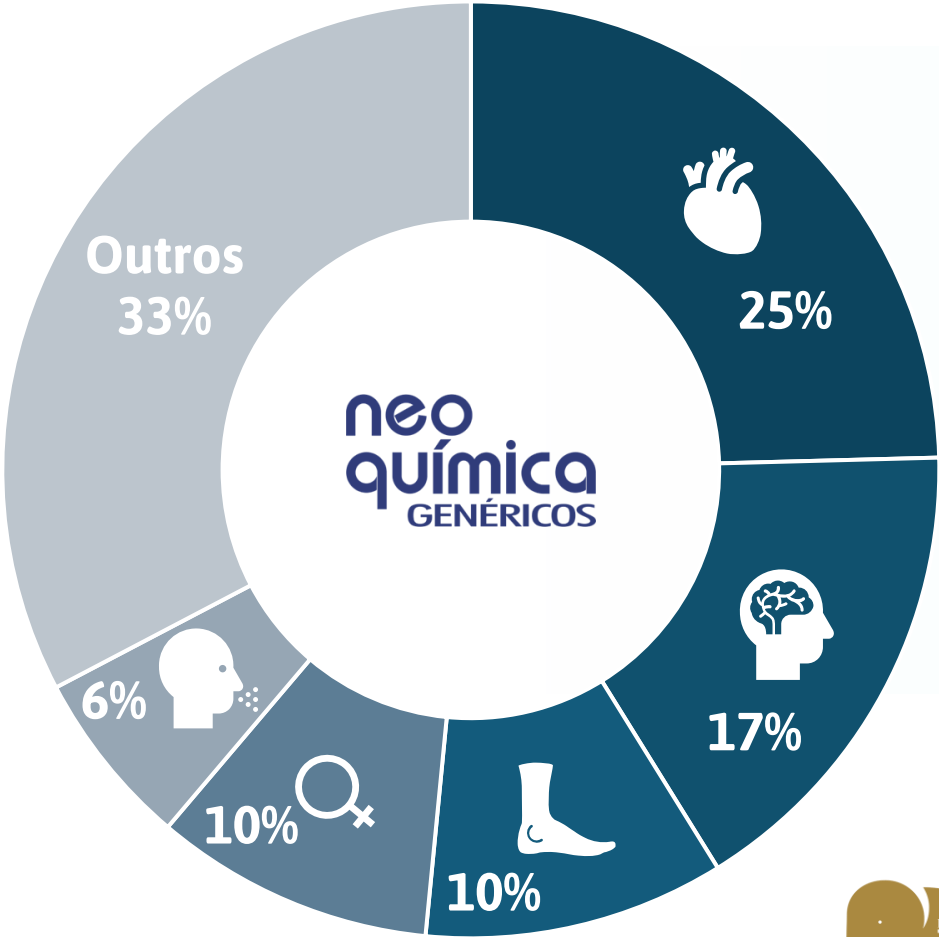
**Marca de medicamentos genéricos
acessíveis para a população brasileira**

**neo
química**

Genéricos representaram 12% das vendas em 2024



Sell-out (Genéricos)¹
(R\$)



Cardiovascular



Sistema Nervoso Central



Ortopedia



Ginecologia



Respiratório

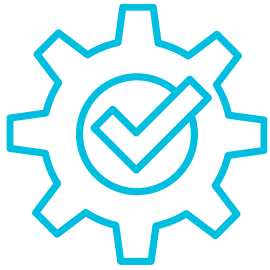


Prêmio **Top of Mind** em Genéricos

Vantagens Competitivas



Pessoas



ESG



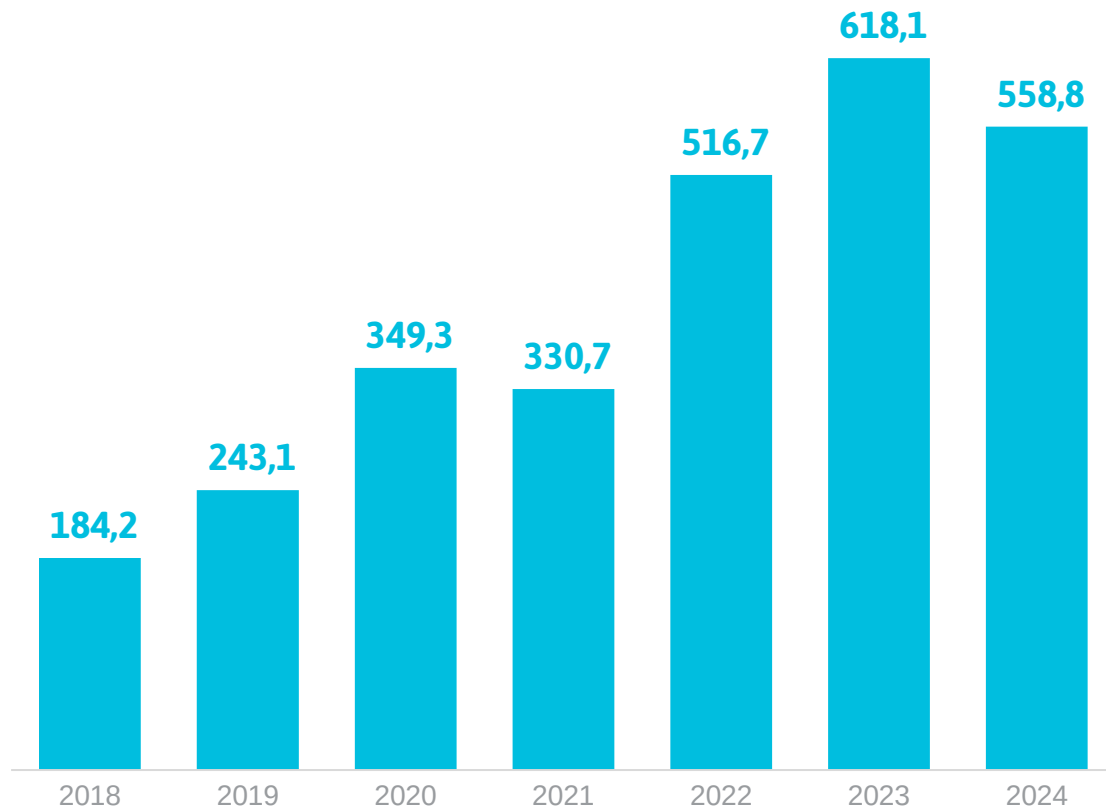
*Portfólio
de Marcas*



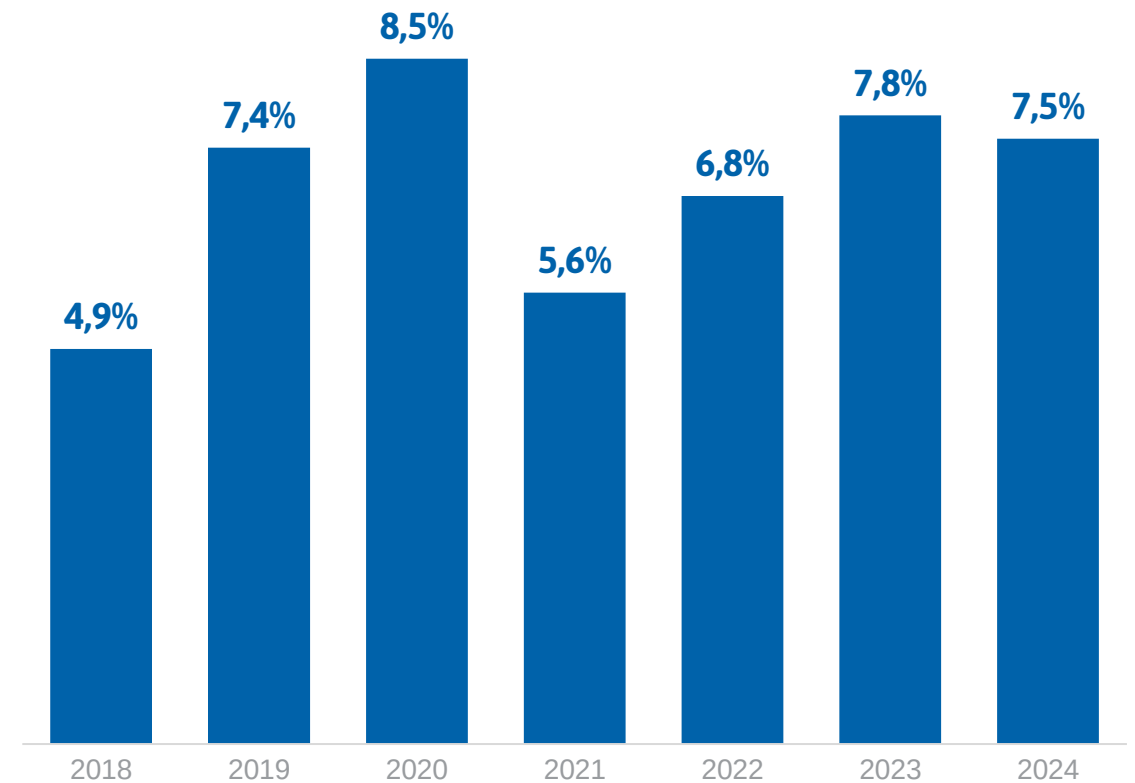
Inovação

Intensificação dos investimentos em P&D e Inovação para impulsionar o lançamento de novos produtos

Investimentos em P&D e Inovação
(R\$ Milhões)



Investimentos em P&D e Inovação
(% da Receita Líquida)



Estrutura de inovação state-of-the-art e parcerias estratégicas para suportar o ritmo de lançamentos



~700

Pessoas dedicadas
à Inovação



~100

Projetos
simultâneos



100%

de aprovação
na ANVISA em 2024

Parcerias

+180

Produtos via
parceiros



+60

Parceiros



+2,1

R\$ bilhão de
sell-out em 2024

Parceiros Estratégicos

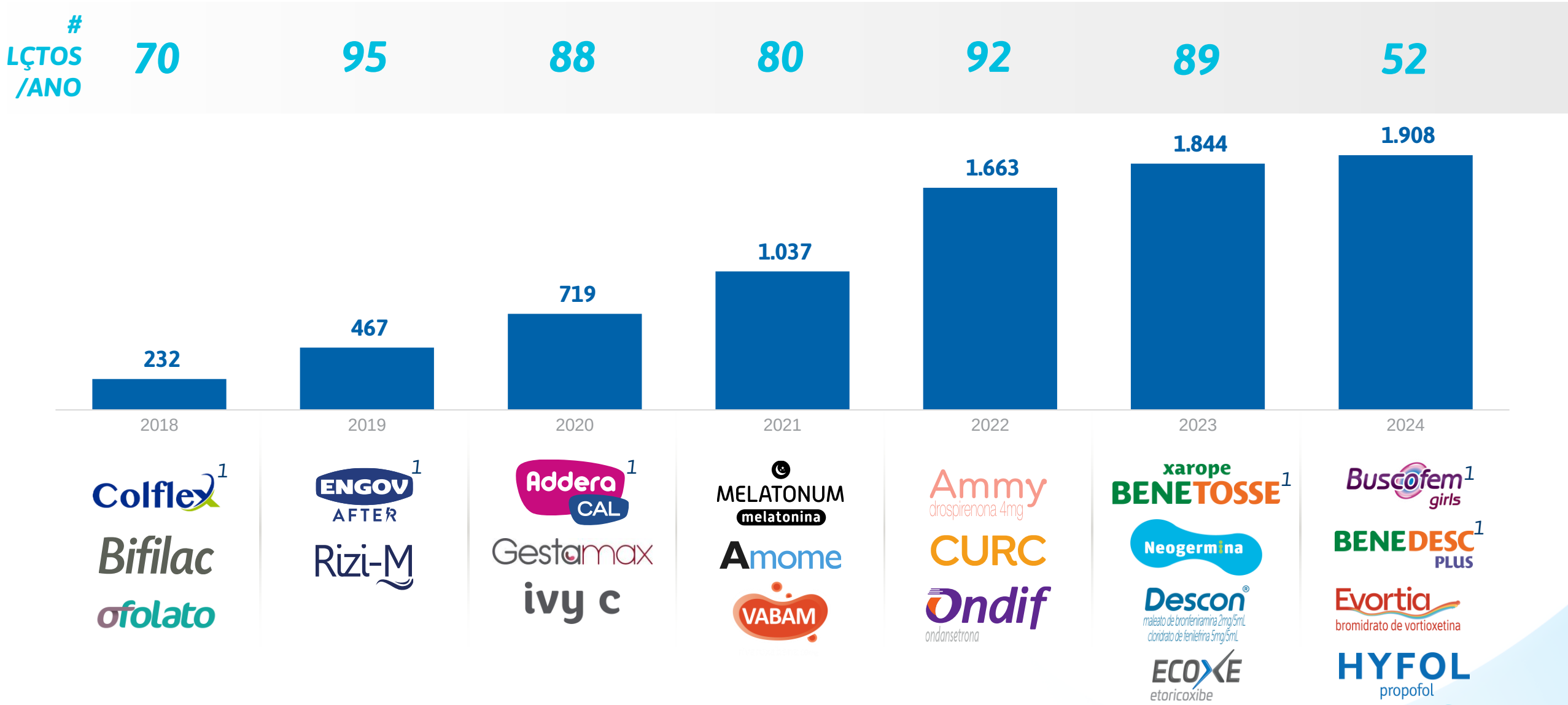


+180
produtos

+20
países

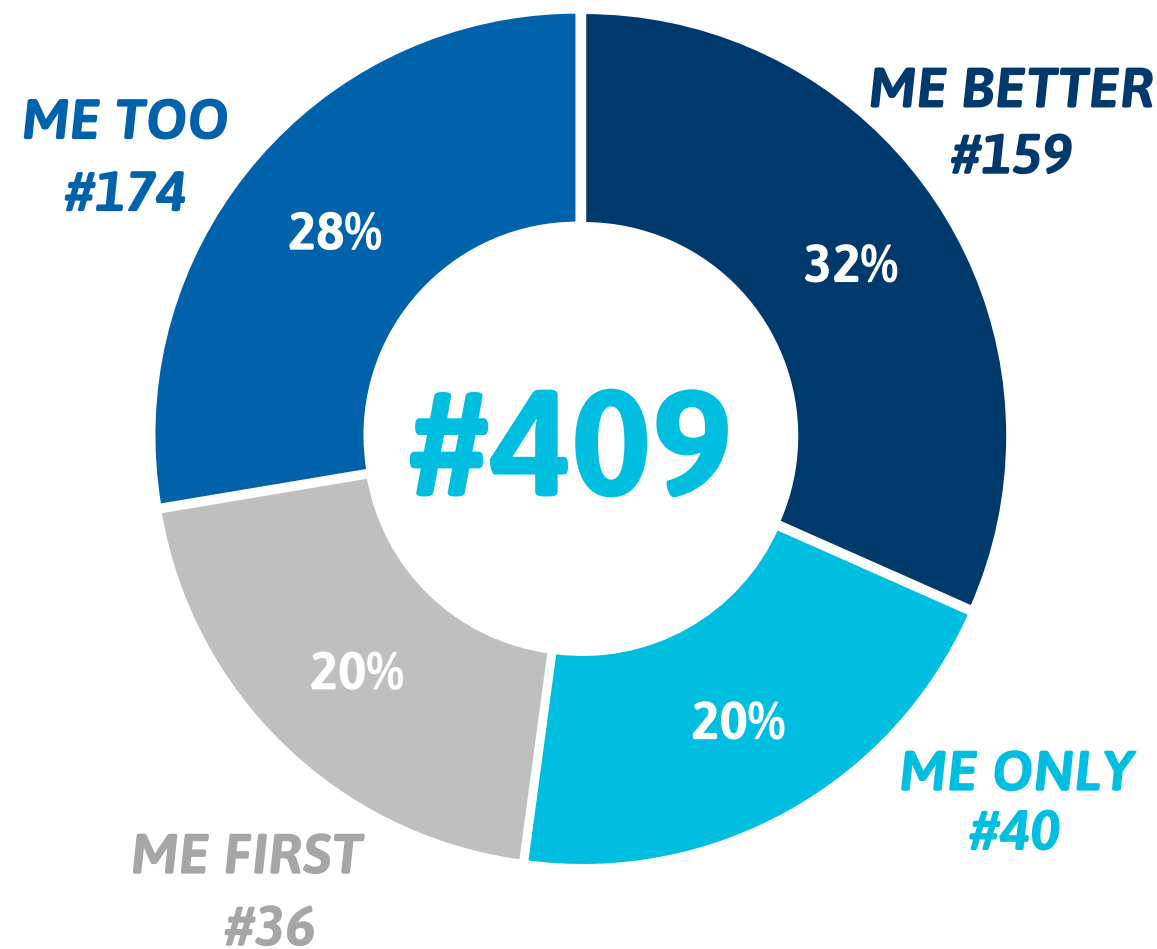
Receita acumulada dos lançamentos desde 2018

(R\$ Milhões, Receita Líquida)



Robusto pipeline com mais de 400 novos produtos para o varejo farmacêutico¹

(# Projetos, percentual em RB ano 5)



Tipo de Inovação

Ano do Lançamento

1º	Metabólico e Diabetes	Me first	2026
2º	Gastroenterologia	Me only	2030
3º	Sistema Nervoso	Me only	2032
4º	Gastroenterologia	Me first	2027
5º	Metabólico e Diabetes	Me first	2028
6º	Metabólico e Diabetes	Me better	2030
7º	Cardiologia	Me only	2028
8º	Sistema Nervoso	Me only	2032
9º	Analgésicos	Me better	2027
10º	Urologia	Me only	2029

Nota: ¹Me only: Nova molécula, nova cepa, novo ingrediente, novo delivery; Me better: Nova combinação de ativos, nova concentração, novo sabor; reformulação/renovação; Me too: Genéricos e marcas de moléculas e produtos com mais de um competidor no mercado; Me first: Primeira cópia de mercados exclusivos ou patenteados.

Tarjados (RX/GX) correspondem a 70%¹ do pipeline total, com destaque para tratamentos de uso contínuo e crônicos

	 % do Faturamento no Ano 5	 # De Lançamentos
Sistema Nervoso	28%	47
Metabólico e Diabetes	24%	25
Cardiologia	10%	34
Gastroenterologia	8%	11
Analgésicos	6%	12
Outros	24%	61
TOTAL	100%	190

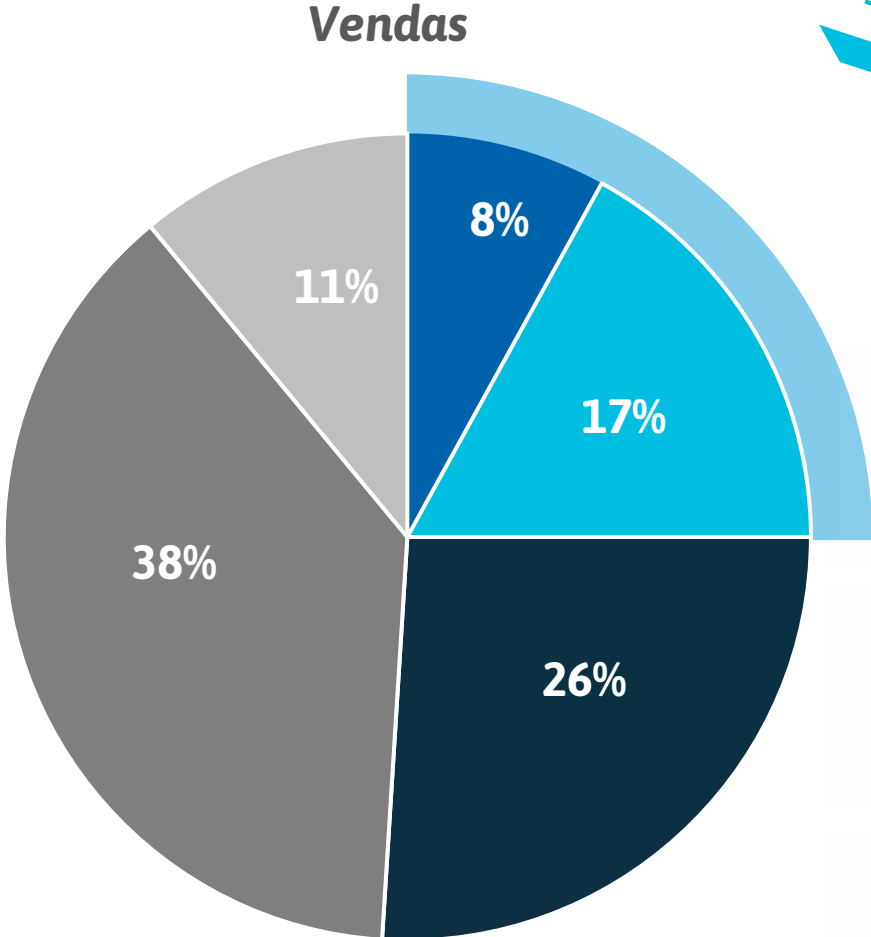
Não Tarjados (OTC/OTX) correspondem a 30%¹ do pipeline total

	 % do Faturamento no Ano 5	 # De Lançamentos
Analgésicos	21%	19
Gripe e Tosse	19%	20
Gastroenterologia	16%	33
Skincare	12%	72
Vitaminas	8%	20
Outros	24%	55
TOTAL	100%	219

Pipeline com 88 produtos para o Mercado Institucional (Hospitalar)

Endereçável (em R\$)

~16Bi



■ Portfólio Atual ■ Pipeline ■ Avaliações Futuras
■ Bionovis ■ Baixa Atratividade

PIPELINE DE INOVAÇÃO 88



ONCOLÓGICOS
35 MOLÉCULAS



BIOLÓGICOS
17 MOLÉCULAS



ESPECIALIDADES
36 MOLÉCULAS

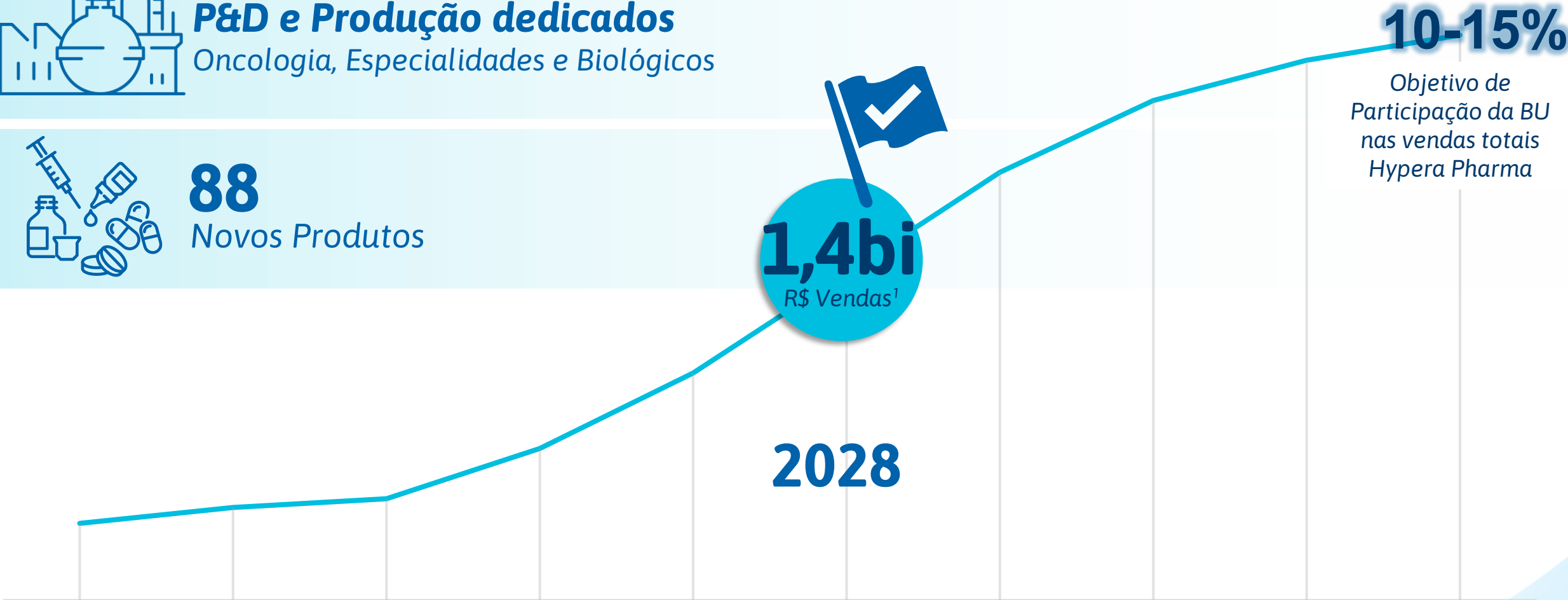
O pipeline de inovação do Mercado Institucional deve impulsionar o crescimento da Companhia nesse segmento



P&D e Produção dedicados
Oncologia, Especialidades e Biológicos



88
Novos Produtos



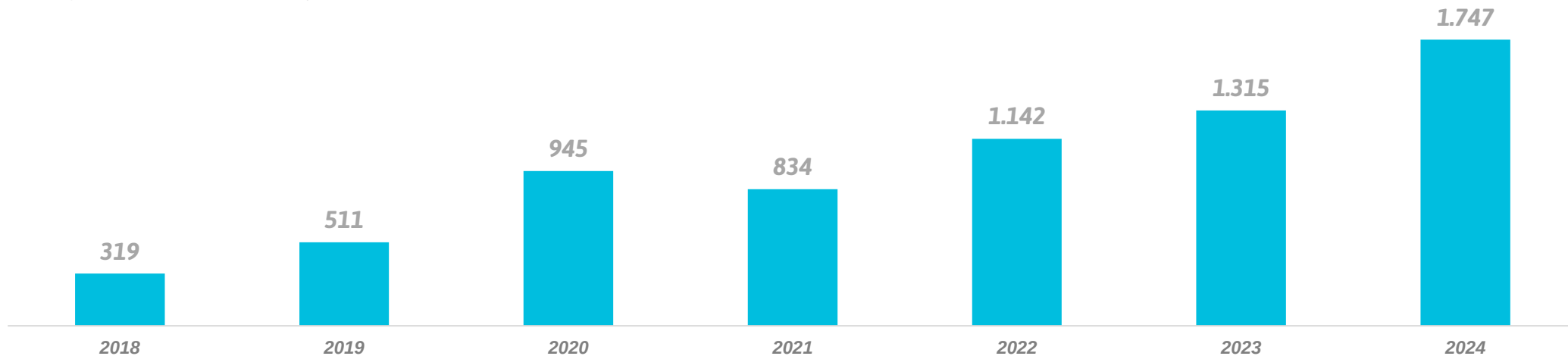
Biofármacos de alta complexidade

Ser a mais importante empresa biofarmacêutica na América Latina e operar globalmente.

Produtos Comercializados:

Ano	Produtos Comercializados
2018	2
2019	3
2020	6
2021	6
2022	10
2023	10
2024	9

Receita Líquida (em milhões de R\$):



Principais Parceiros:



MERCK



abbvie

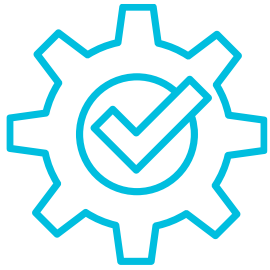
SANDOZ



Vantagens Competitivas



Pessoas



ESG



*Portfólio
de Marcas*



Inovação



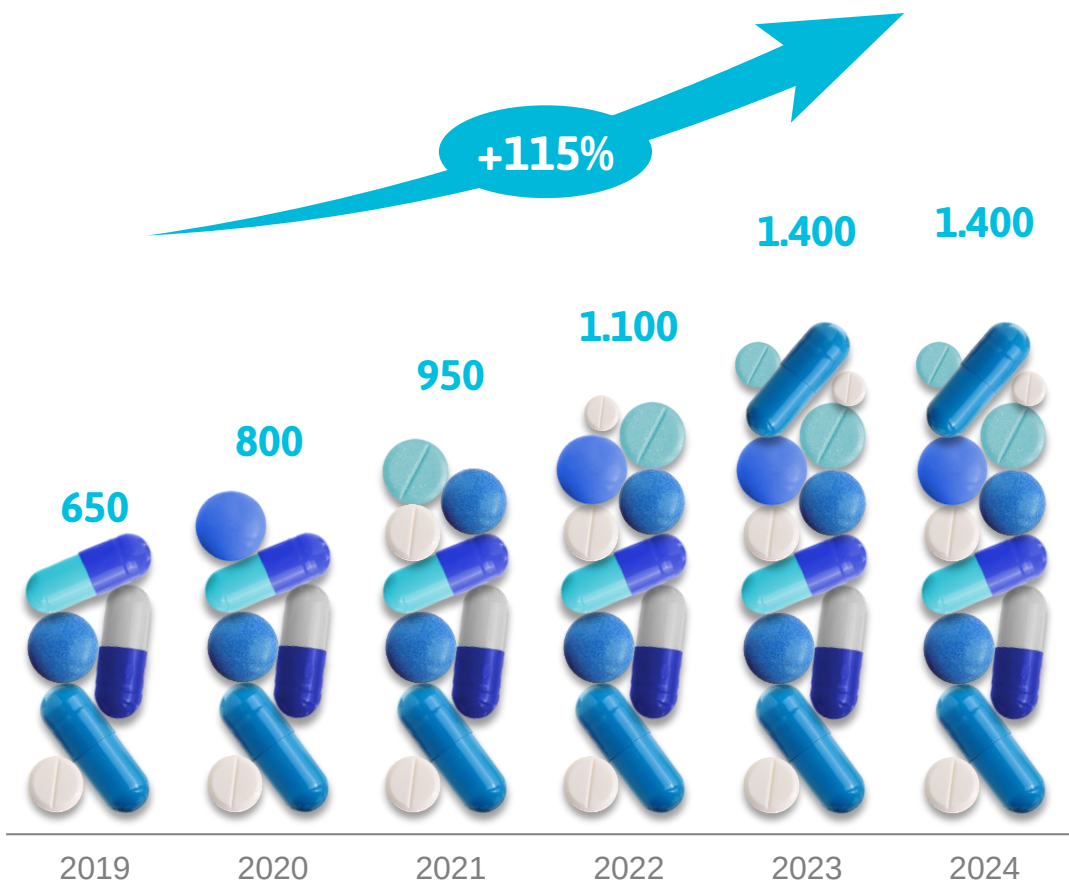
Produção



***Maior complexo fabril
da América Latina***

Expansão recente da capacidade de produção para fomentar o crescimento do sell-out

Capacidade de produção
(Milhares de unidades de consumo/ano)



Principais projetos em andamento



Expansão em sólidos



Integração da produção das aquisições



Nova planta de injetáveis



Nova planta de oncológicos



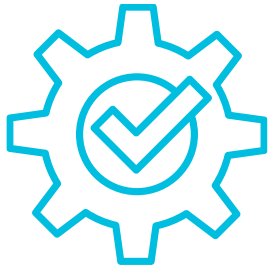
Internalização da produção de escopolamina



Vantagens Competitivas



Pessoas



ESG



*Portfólio
de Marcas*



Inovação



Produção



*Marketing
& Vendas*

Uma plataforma única para atender o negócio

Centros de Excelência



Consumer & Shopper Insights

Agência de Marketing Interna

*Branding, Communication &
Media*

Unidades de Negócio



Produtos de
Prescrição



Consumer
Health



Similares e
Genéricos



Skincare



Mercado
Institucional

Alavancas

neo
química
arena

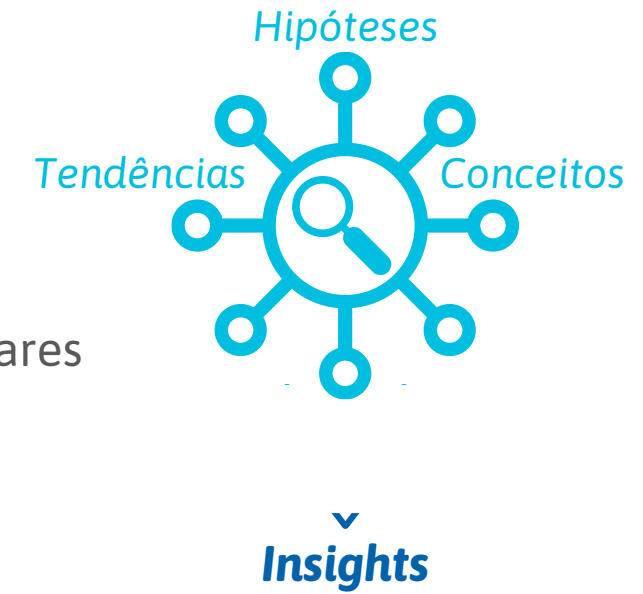
Naming Rights



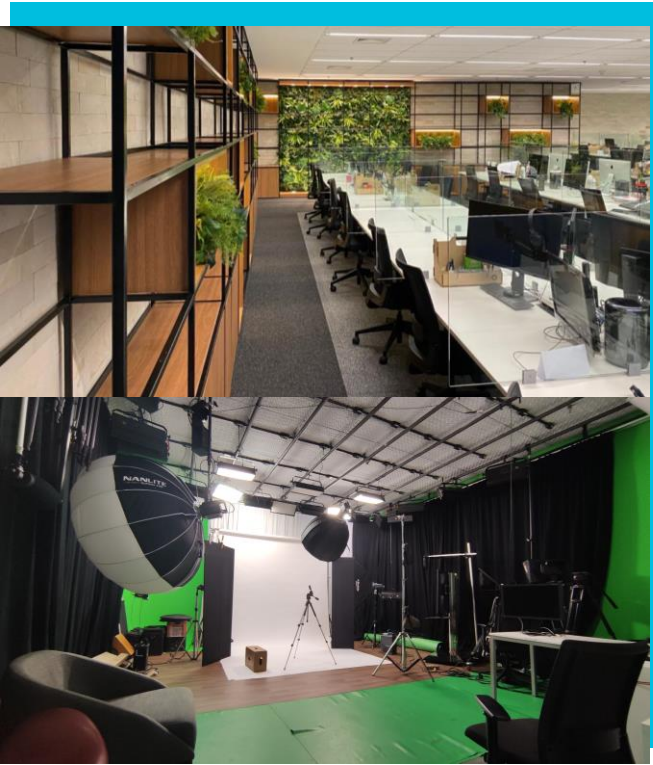
Go to Market

Única indústria farmacêutica brasileira com centro de estudos com consumidor próprio

- Interação com consumidores e profissionais da saúde
- **Áreas de atuação:** sensorial, mercado e *shopper*
- **Amplitude de metodologias:** imagem de marca, neurociência, semiótica, painel de lares
- Mais de **130 mil consumidores** e **4 mil profissionais da saúde** ouvidos
- Mais de **120 pesquisas** realizadas por ano



Única indústria farmacêutica brasileira com hub de criatividade próprio que une dados e tecnologia para acelerar a transformação das marcas



- **Criação:** Integração de dados de negócio traduzidos em comunicação
- **Mídia:** Negociação própria e agilidade na implementação dos planos e campanhas
- **Estúdio:** Rentabilidade e agilidade de produção
- **Squads:** Modelo ágil com operação *real time* via indicadores de desempenho
- **Parceiros:** *pool* de agências acionadas sob demanda



Uma plataforma única para atender o negócio

Centros de Excelência



Consumer & Shopper Insights

Agência de Marketing Interna

Branding, Communication & Media

Unidades de Negócio



Alavancas



Naming Rights



Go to Market

Unidades de negócio que atuam nos diferentes segmentos do mercado farmacêutico



A Hypera Pharma é a única indústria farmacêutica com posição de destaque em todos os segmentos do varejo farmacêutico no Brasil

 Consumer Health OTC		 Produtos de Prescrição RX/OTX		 Similares e Genéricos GX/Similares		 Skincare Skincare	
#1	 Hypera pharma 2,8	 Eurofarma 6,6	 NC FARMA 7,6	 L'ORÉAL 1,9			
#2	Opella. 1,6	 novo nordisk® 5,6	 Hypera pharma 3,1	 Hypera pharma 0,8			
#3	HALEON 1,1	achē 5,5	CIMED 3,0	GALDERMA EST. 1981 0,6			
#4	 0,8	 NC FARMA 3,5	 Eurofarma 2,8	 Pierre Fabre 0,5			
#5	 0,7	 Hypera pharma 3,4	Opella. 2,1	ESTEVE 0,4			

Uma plataforma única da Hypera para atender o negócio

Centros de Excelência



Consumer & Shopper Insights

Agência de Marketing Interna

Branding, Communication & Media

Unidades de Negócio



Produtos de Prescrição



Consumer Health



Similares e Genéricos



Skincare



Mercado Institucional

Alavancas

neo
química
arena

Naming Rights



Go to Market

neo
química
arena



neo
química
arena 7

A maior cobertura de atendimento próprio de vendas da indústria

Modelo Implementado em 2019



302 consultores de venda

392 promotores de *merchandising*

113 consultores de *skincare*

19 Posições de atendimento de Televendas



Cobertura de

49,4 mil farmácias atendidas



Cobertura de

76,8% da Demanda do Mercado



Cobertura de

4.624 cidades



77 mil visitas
presenciais por mês



Cobertura Ótima de Especialidades médicas alavancando resultados

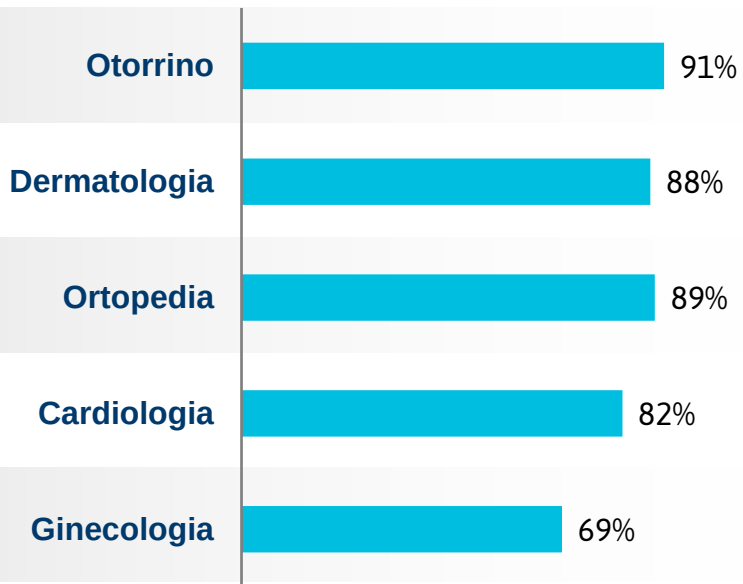


Cobertura de
181.800 médicos



Promovendo 355 mil
contatos médicos por mês

Cobertura de potencial prescritivo



R\$MM por representante no ano



3,4

2,1
Concorrente 1

1,6
Concorrente 2

1,6
Concorrente 3

Contatos Médicos por dia



17

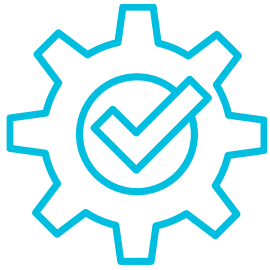
14
CONCORRENTE 1

14
CONCORRENTE 2

Vantagens Competitivas



Pessoas



ESG



Portfólio
de Marcas



Inovação



Produção



Marketing
& Vendas



Excelência
em M&A

Aquisições de importantes marcas nos últimos anos para fortalecer o portfólio de produtos da Companhia

Algumas das marcas adquiridas:

Nesina[®] **Buscopan[®]** **Buscofem** **Neosaldina** **Dramin[®]** **ALEKTOS** **NEBACETIN[®]**
Eparema **Cepacol** **AAS[®]** **Hexomedine** **NATURETTI** **Aturgyl[®]** **Buclina[®]** **Sulpan[®]**
ALBOCRESIL[®] **Venalot[®]** **Hidantal[®]**

Excelência em M&A



RAPIDEZ NA INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES TRANSFORMACIONAIS RECENTES

Integração das aquisições transformacionais em aprox. 6 meses¹



SINERGIAS RELEVANTES COM A PLATAFORMA DE NEGÓCIOS HYPERA PHARMA:

R\$300 milhões em sinergias com as aquisições transformacionais recentes²



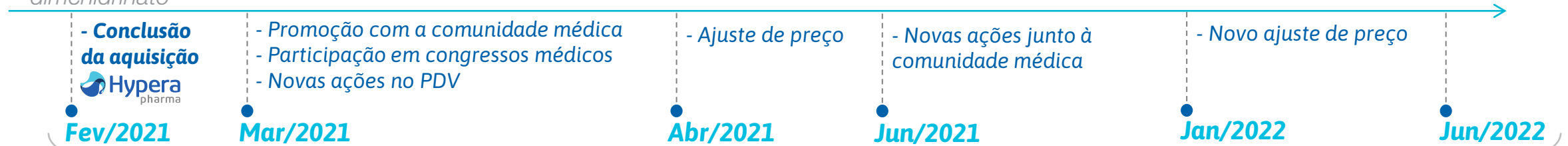
RÁPIDA ACELERAÇÃO NO SELL-OUT DAS MARCAS ADQUIRIDAS

~12pp de crescimento adicional do sell-out após conclusão das aquisições³

Nota: ¹ Considera integração das aquisições dos portfólios selecionados de Takeda e BI; ² Conforme publicado no anúncio das aquisições dos portfólios selecionados de Takeda, BI e Sanofi; ³ Considera desempenho do sell-out, conforme IQVIA, do ano seguinte à conclusão das aquisições dos portfólios selecionados de Takeda e BI

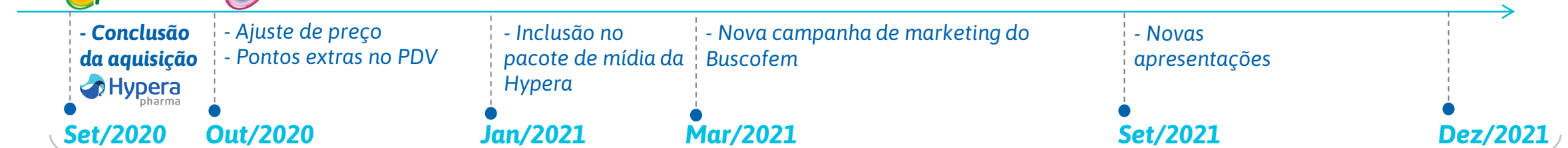
Rápida integração com novas iniciativas para impulsionar o crescimento do sell-out

Dramin®
dimenidrinato



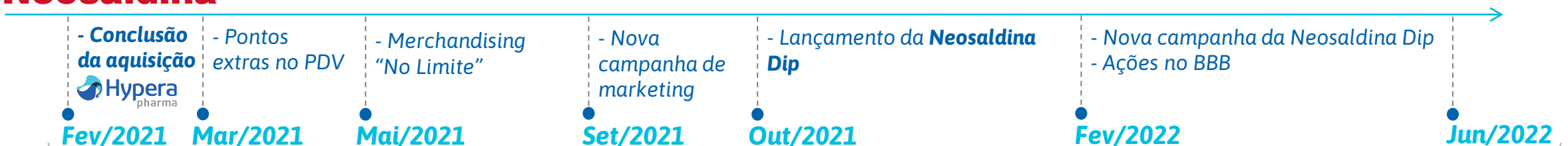
+25,2p.p.¹

Buscopan® Buscofem



+16,4p.p.²

Neosaldina



+10,0p.p.³

Nota: De acordo com IQVIA, ¹ Considera o crescimento adicional ano contra ano no período de 17 meses (Fev/2021 a Jun/2022) pós-conclusão da aquisição vs. o crescimento ano contra ano dos últimos 12 meses pré-conclusão da aquisição. ² Considera o crescimento adicional ano contra ano no período de 16 meses (Set/2020 a Dez/2021) pós conclusão da aquisição vs. o crescimento ano contra ano dos últimos 12 meses pré-conclusão da aquisição

