



# ***Apresentação Institucional***

Novembro/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 líder 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



2018<sup>1</sup>



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%<sup>3</sup>

Market-Share



## 2024

R\$ 10,1bi<sup>1</sup>

CAGR 2018-2024: 16%

26<sup>2</sup>

Power Brands

R\$2,5bi

CAGR 2018-2024: 15%

5

Unidades de Negócio

1,4bi

Capacidade em UC/Ano

7,5%

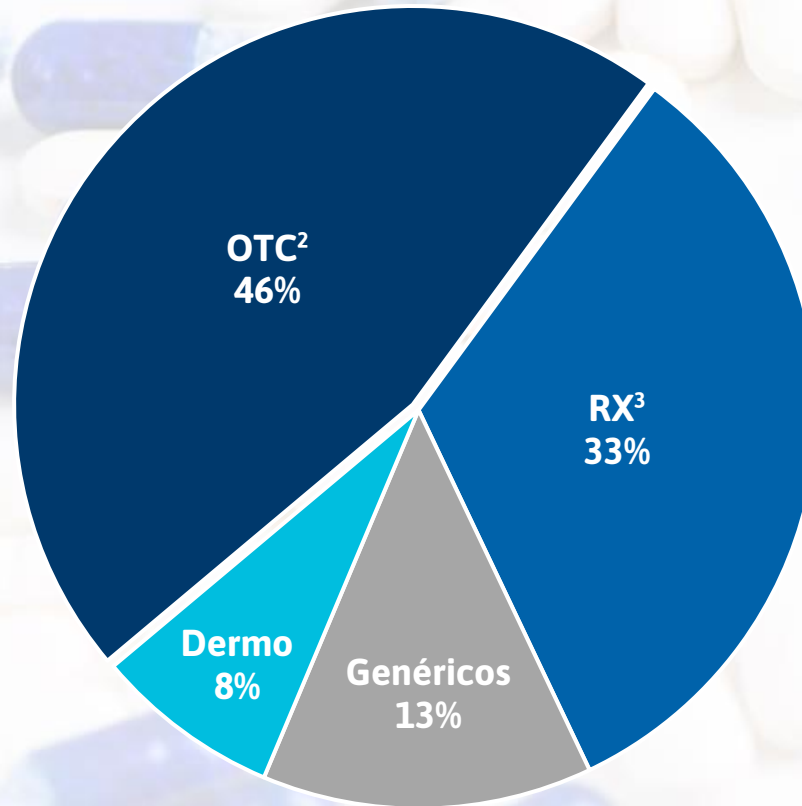
Pesquisa e Desenvolvimento / Receita Líquida

8,5%<sup>3</sup>

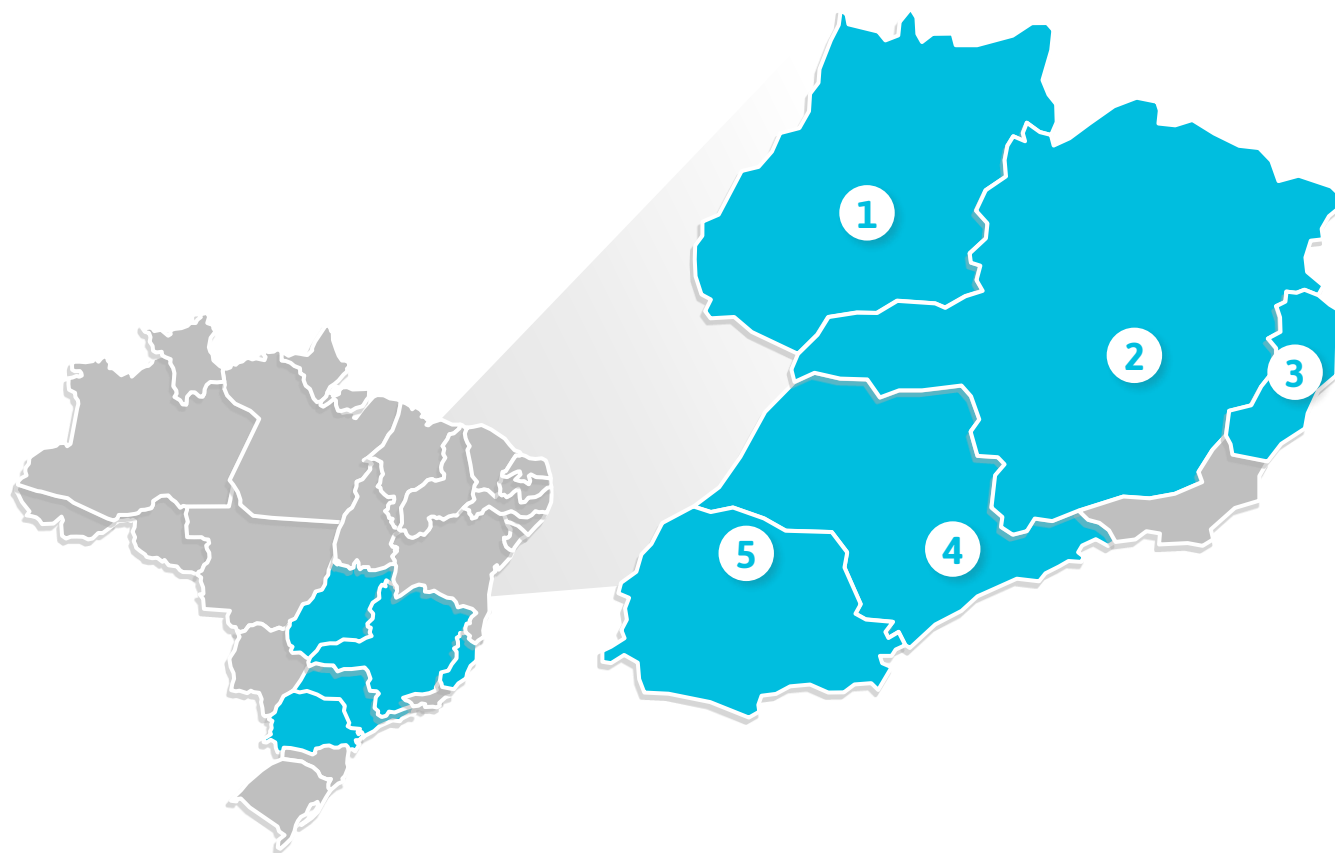
Market-Share

# A Hypera Pharma está presente em todos os segmentos do varejo farmacêutico brasileiro<sup>1</sup>

Sell-out da Hypera Pharma<sup>1</sup>  
(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)



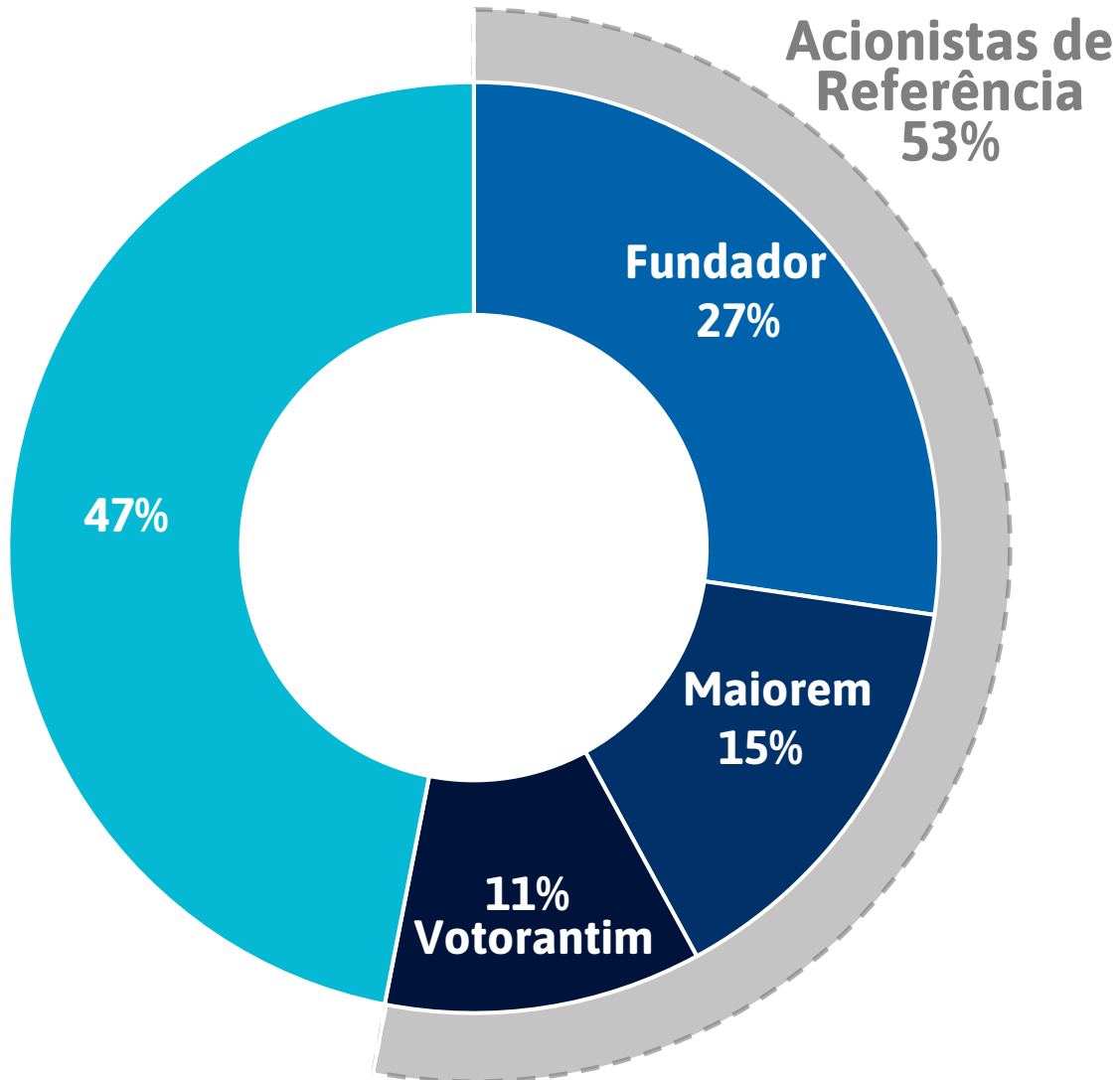
Fábricas em Itapeverica e Jundiaí <sup>1</sup>

## 5 — **Paraná**



Fábrica em Arapongas

# A Hypera Pharma é listada na B3 desde 2008 e possui 47% de Free Float



## Listagem:

- Bolsa de Valores de São Paulo B3: - HYPE3
- OTC - ADR Nível 1 (BRHYPEACNOR0): - HYPMY

Trading volume<sup>1</sup>: 4,4 MM shares/day

IBOVESPA Index Ranking<sup>2</sup>: 39/84

Market Cap<sup>3</sup>: R\$15,5bi (USD2,85bi)

## Índices da B3 com Hypera Pharma:

**IBOVESPA** Índice de Valor BM&FBOVESPA **ICON** Consumer Stock Index **IGCT** Corporate Governance Trade Index **ITAG** Special Tag-Along Stock Index

**IVBX 2** Índice Valor BM&FBOVESPA **IBXX** Índice Brasil **MLCX** Índice MidLarge Cap **IGC-NM** Novo Mercado Corporate Governance Equity Index

**IBRA** Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IGC** Special Corporate Governance Equity Index **ICO2** Índice Carbono Eficiente **ISE B3** **IBRX** Brazil Index

**IDIVERSA B3** **IGPTWB3**

# 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

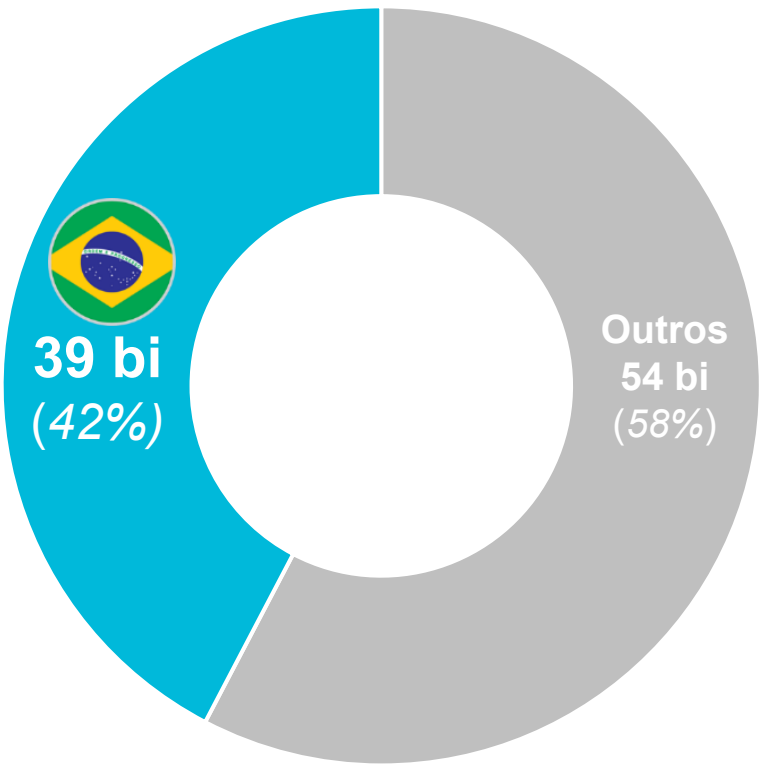
ICO2 B3

Membro do ICO2 desde 2016

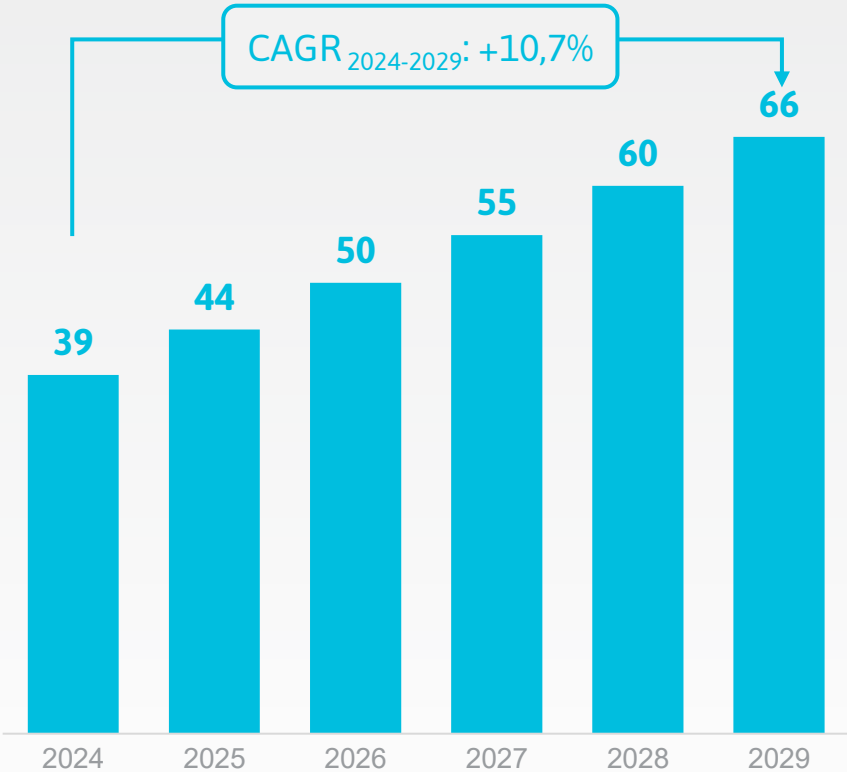
# ***Nosso Mercado de Atuação***

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

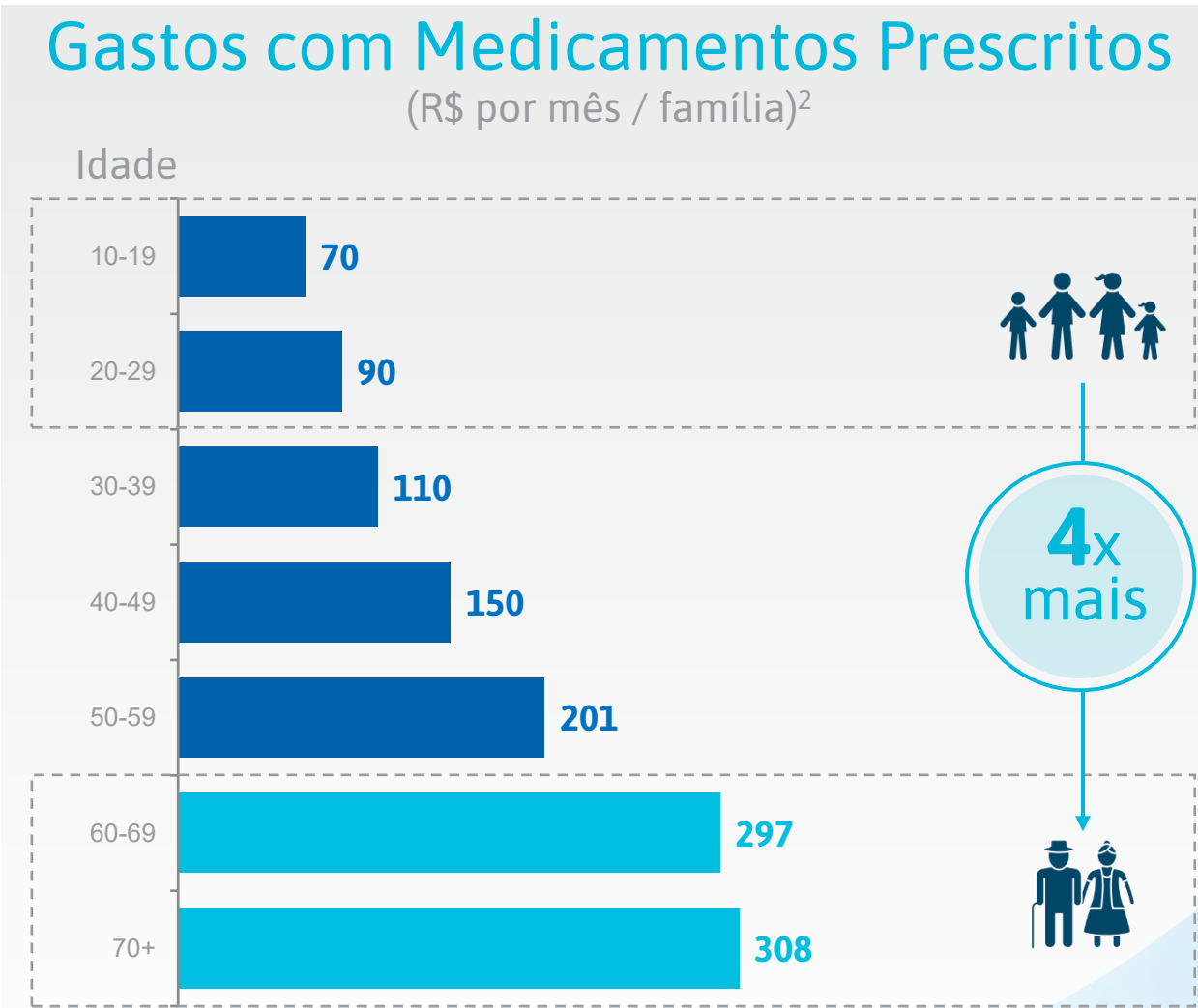
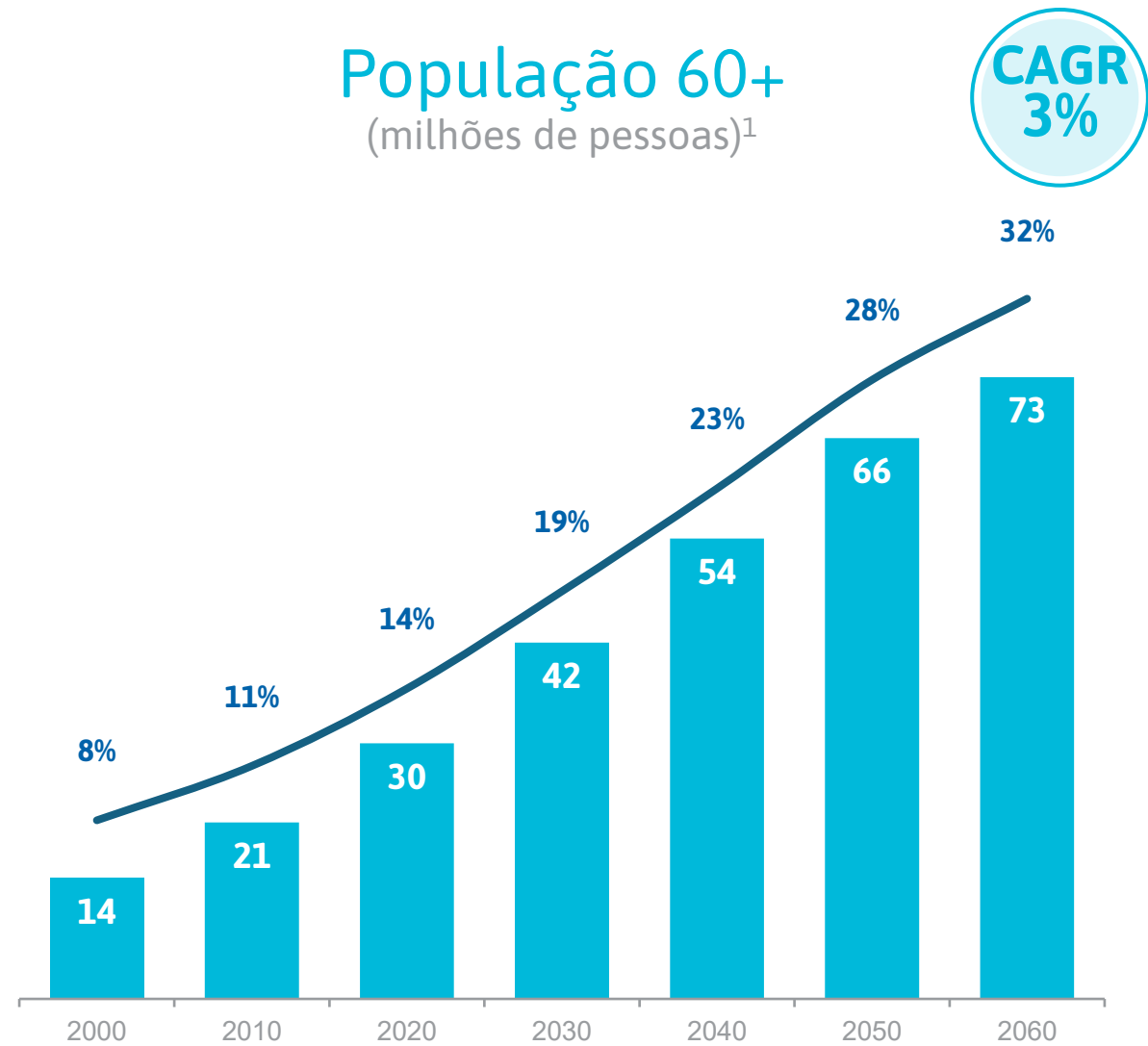
América Latina<sup>1</sup>  
(US\$)



Crescimento estimado para o Mercado Brasileiro<sup>2</sup>  
(US\$ bi, PPP / HPP)

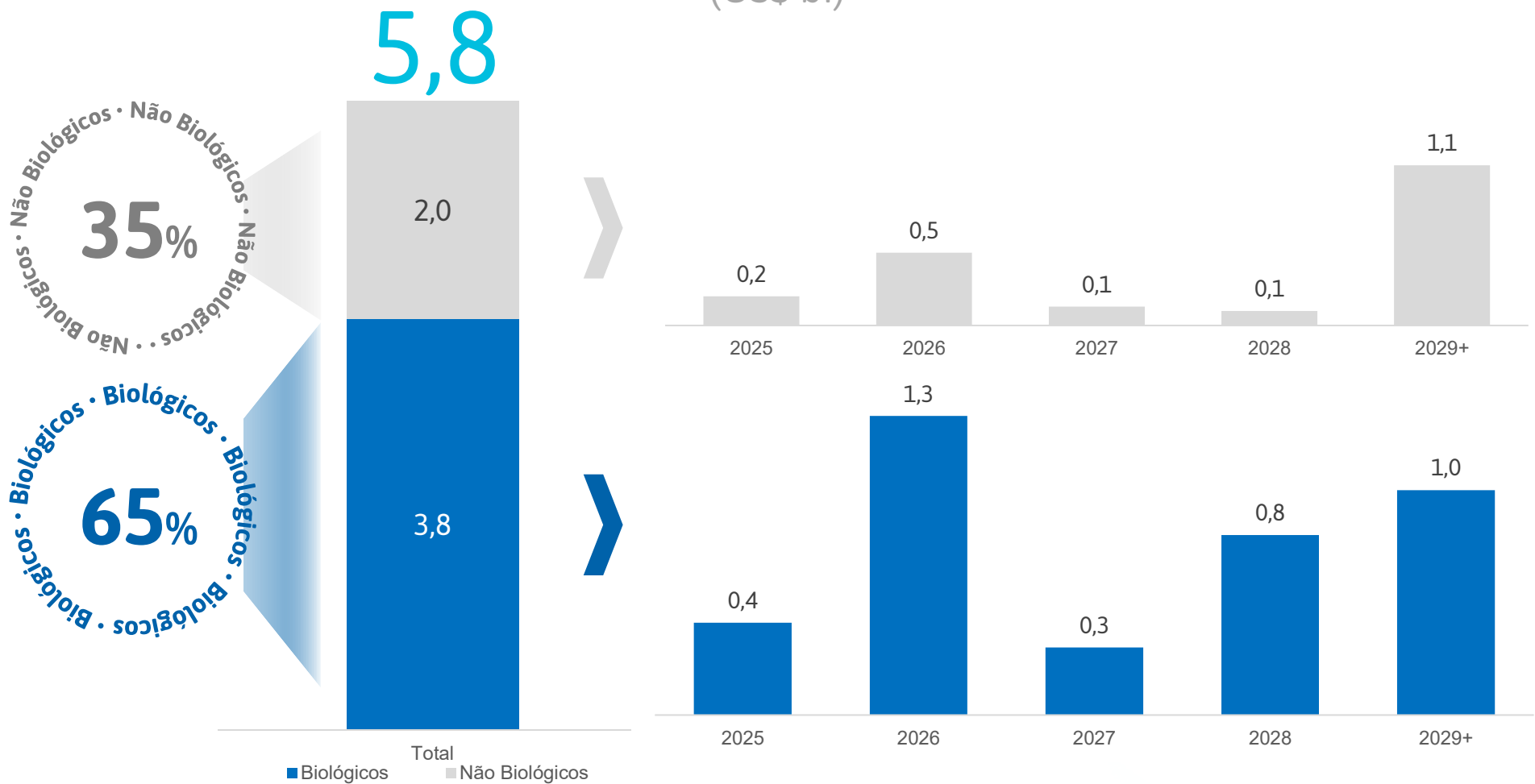


# O envelhecimento rápido dos brasileiros deve continuar impulsionando os gastos com medicamentos e o crescimento do mercado farmacêutico



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

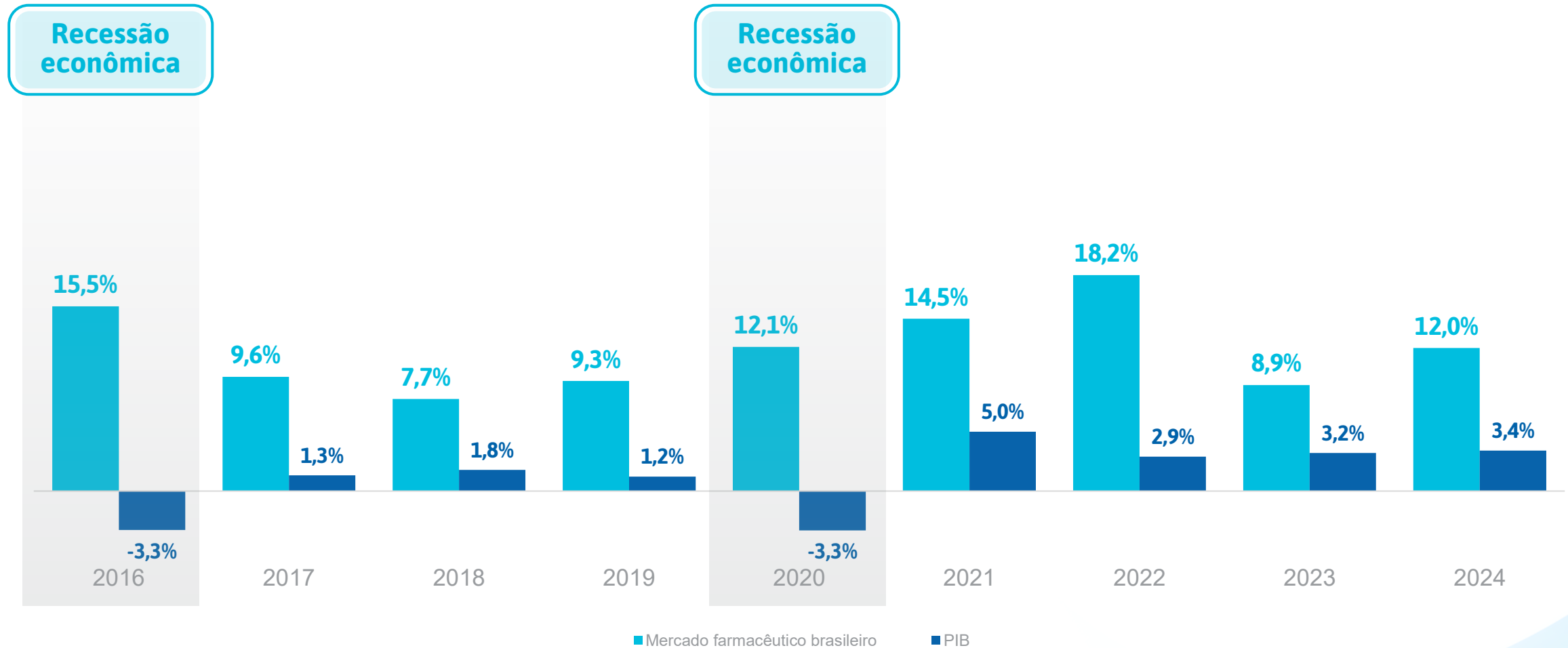
Receita sob patente com perda de exclusividade nos próximos anos<sup>1</sup>  
(US\$ bi)



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

# O mercado farmacêutico brasileiro cresceu consistentemente acima do PIB<sup>1</sup> nos últimos anos

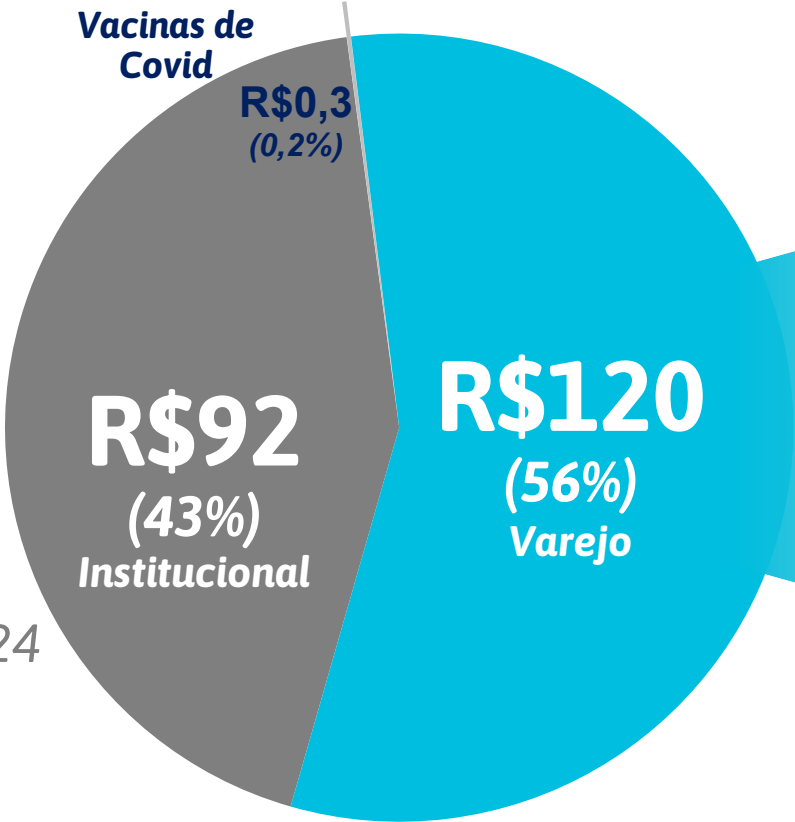
Crescimento nominal do mercado farmacêutico<sup>2</sup> vs. Crescimento do PIB



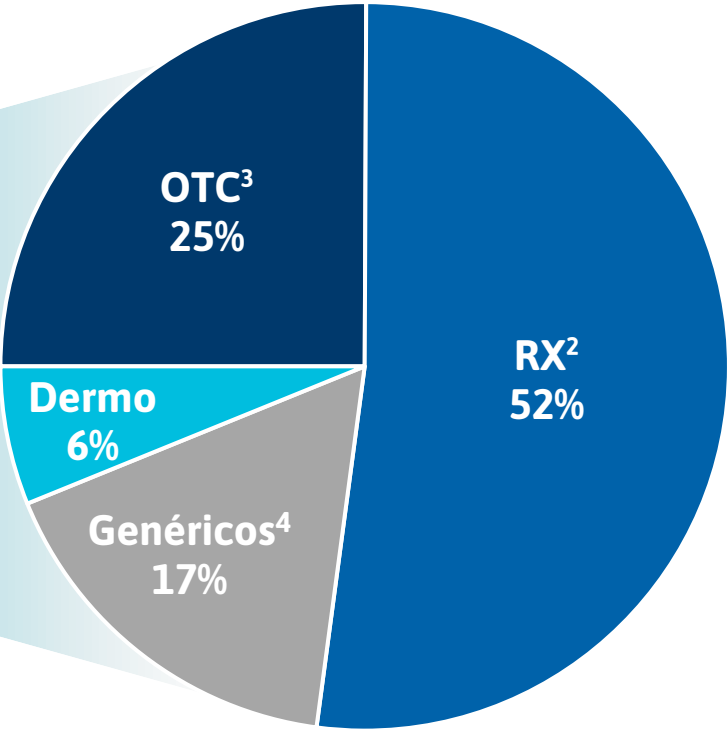
# Mercado Farmacêutico Brasileiro (Varejo e Institucional)

R\$ - Bilhões

**R\$212**  
Mercado Total<sup>1</sup>



CAGR 2020-2024  
14%



CAGR 2020-2024  
12%

# ***Nossas Vantagens Competitivas***

# Vantagens Competitivas



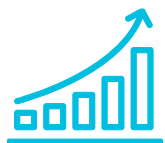
# Cultura direcionando nossos talentos – Hypera Way



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 Companhia<sup>1</sup>



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



Certificação **Great Place to Work**



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

# Vantagens Competitivas

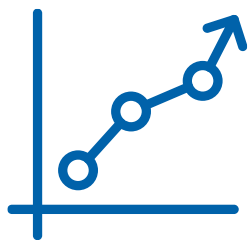


*Pessoas*



*ESG*

# Estrutura robusta de governança corporativa



Comitê de  
**Governança e  
Sustentabilidade**



Comitê  
de **Auditoria  
Estatutário**



Comitê  
de **Pessoas**



**Conselho Fiscal**  
100%  
independente



Programa  
de **Ética  
e Compliance**

# 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

João Alves de Queiroz Filho

**Fundador da Hypera Pharma** e presidente do Conselho de Administração até 2018, participou da definição das estratégias de aquisições e da consolidação da Hypera Pharma no setor farmacêutico

Luciana Alves de Queiroz

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

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

Bernardo Malpica

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

Claudio Ermirio de Moraes

**Engenheiro**, é vice-presidente do Conselho de Administração da Votorantim S.A. e presidente do Conselho de Administração da Citrosuco

João Schmidt

**Administrador**, é presidente da Votorantim S.A desde 2020, residente dos Conselhos de Administração do Banco BV, da CCR e da Auren e atuou como Managing Director do Goldman Sachs

Eliana Helena Chimenti\*

**Advogada**, foi sócia do Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados e é membro da Câmara de Arbitragem do Mercado, com 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

Rachel Maia\*

**Contadora**, atuou como CEO da Lacoste Brasil, Pandora Brasil e Tiffany & Co. É fundadora da RM Consulting e participou dos Conselhos de Administração do Banco do Brasil, Vale e GPA

# 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](http://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.



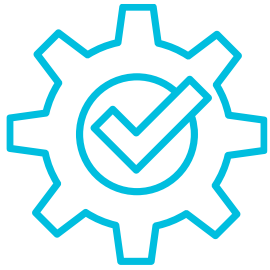
## Políticas e procedimentos

- 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

Nesina® Buscopan AdderoD<sub>3</sub> 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

MARACUGINAPI

Merthiolate®

ZERO·CAL®  
★★★★★

VITASAY

gelol®

Miorrelax®

CEPACOL

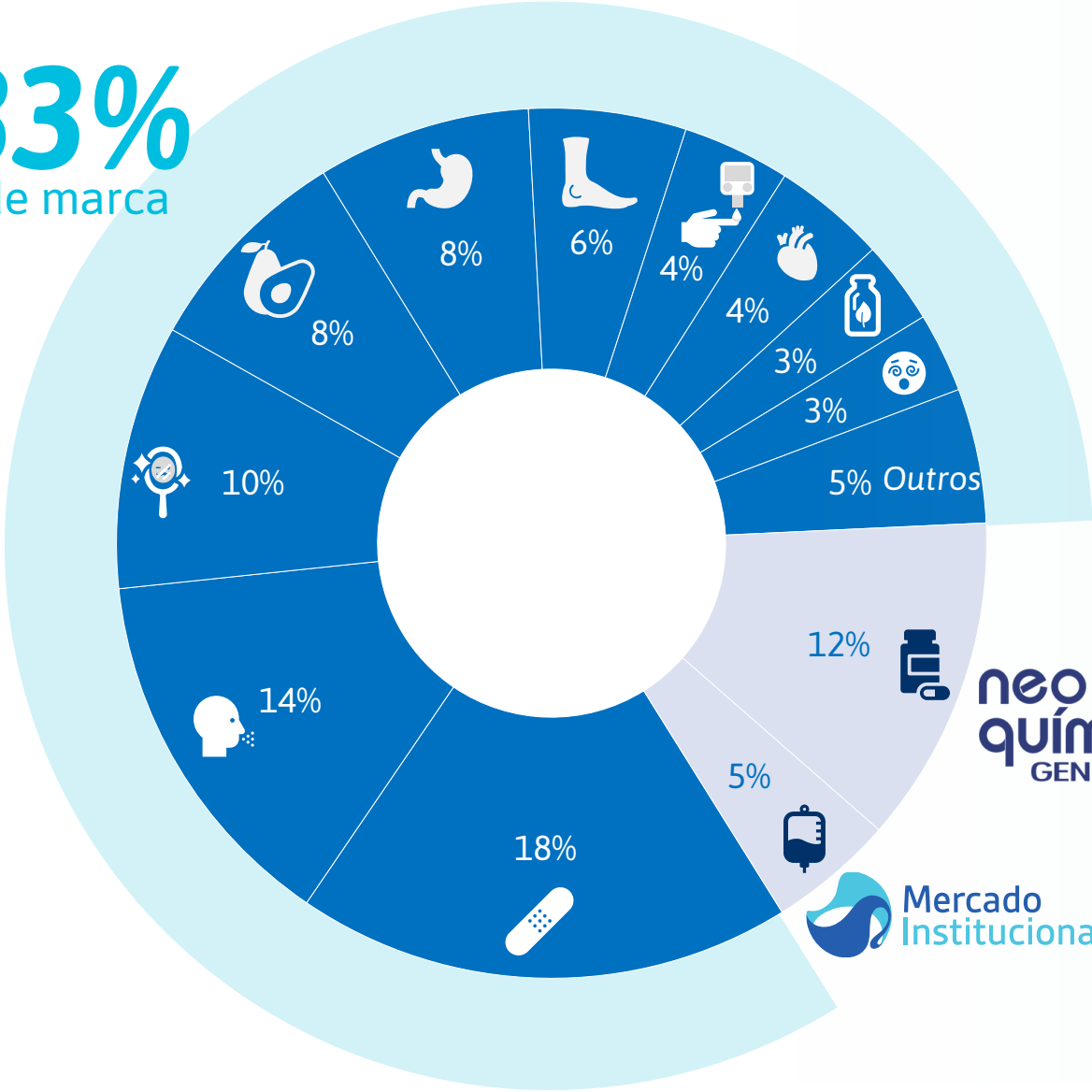
Fluviral®

SIMPLE ORGANIC

bioage  
skincare

# Marcas responderam por mais de 80% das vendas<sup>1</sup> 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

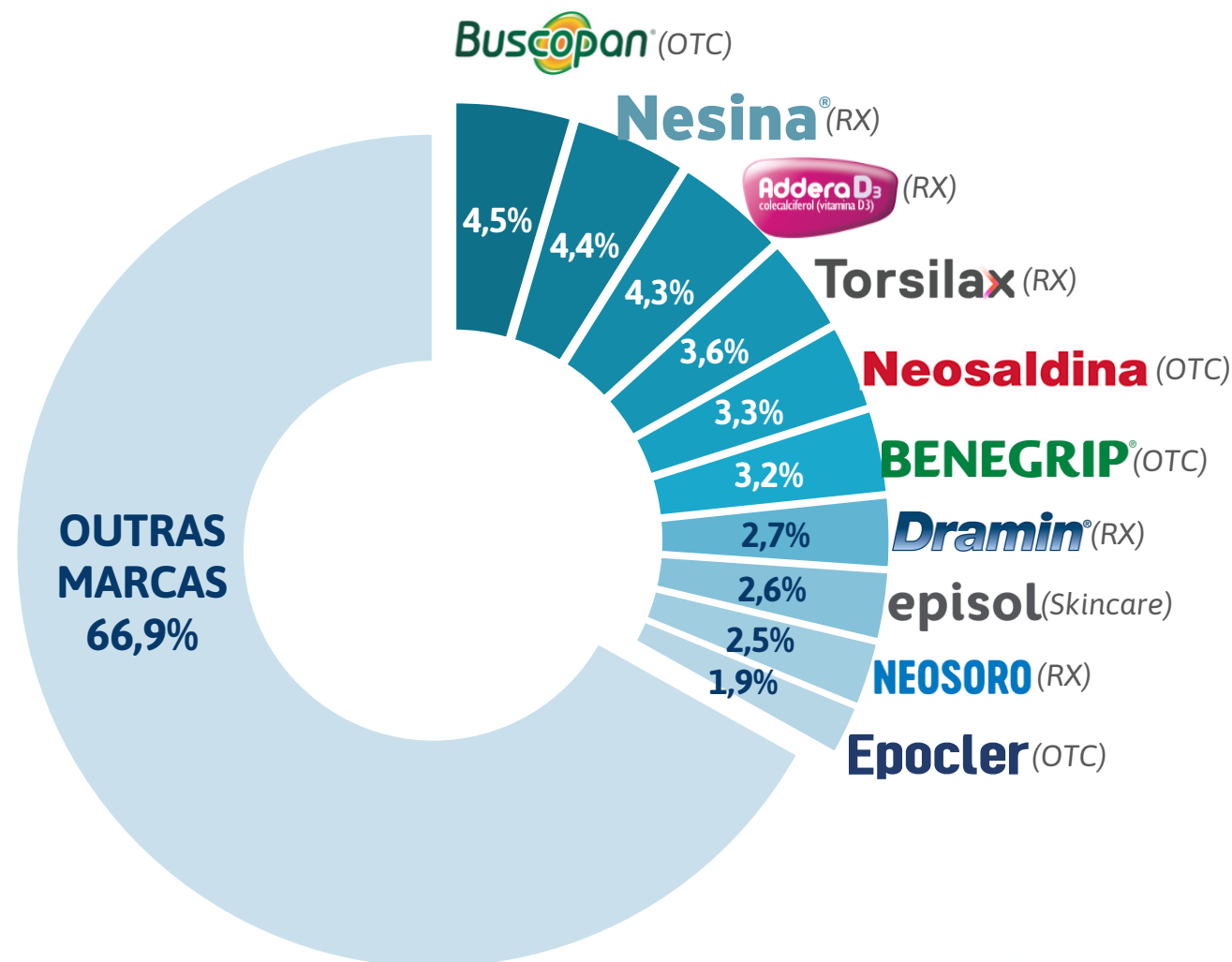


Hypera<sup>1</sup>  
pharma

## PRINCIPAIS MARCAS

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

# Top 10 marcas representaram 33% das vendas da Hypera no varejo farmacêutico<sup>1</sup> em 2024



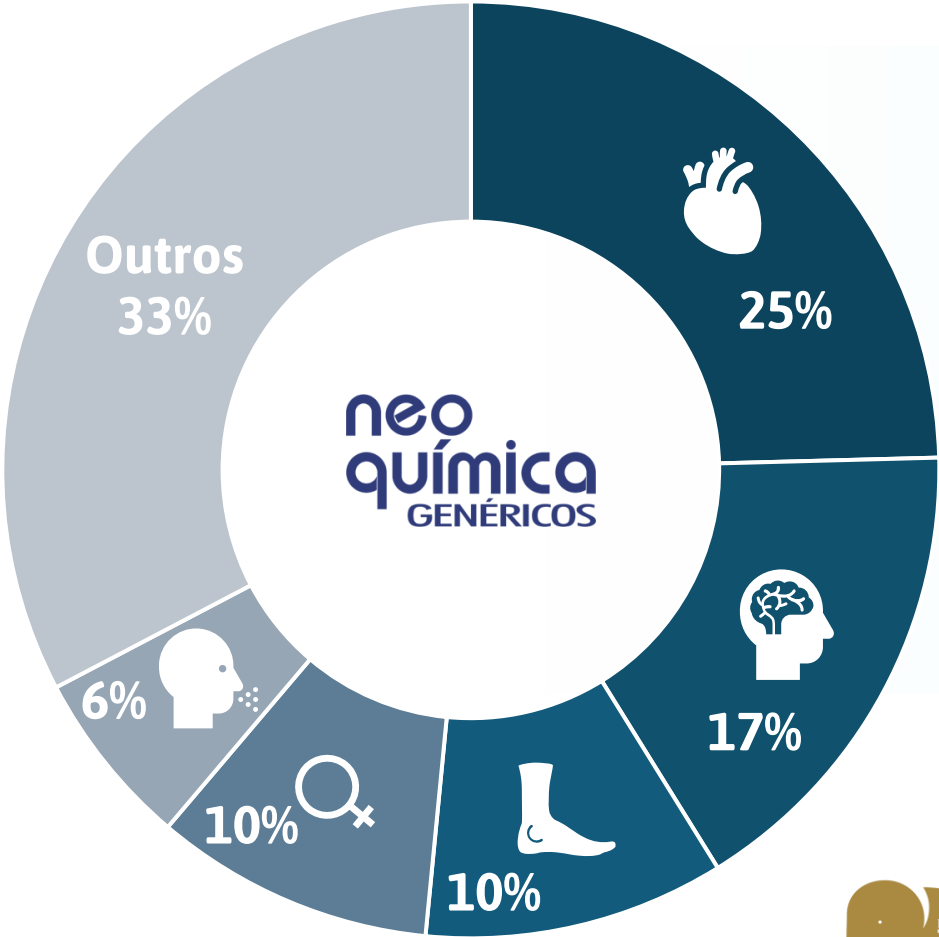
**Marca de medicamentos genéricos  
acessíveis para a população brasileira**

**neo  
química**

# Genéricos representaram 12% das vendas em 2024



Sell-out (Genéricos)<sup>1</sup>  
(R\$)



Cardiovascular



Sistema Nervoso Central



Ortopedia



Ginecologia



Respiratório

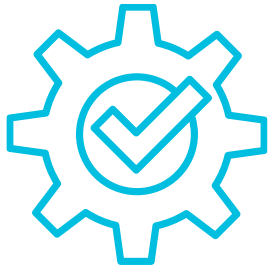


Prêmio **Top of Mind** em Genéricos

# Vantagens Competitivas



*Pessoas*



*ESG*



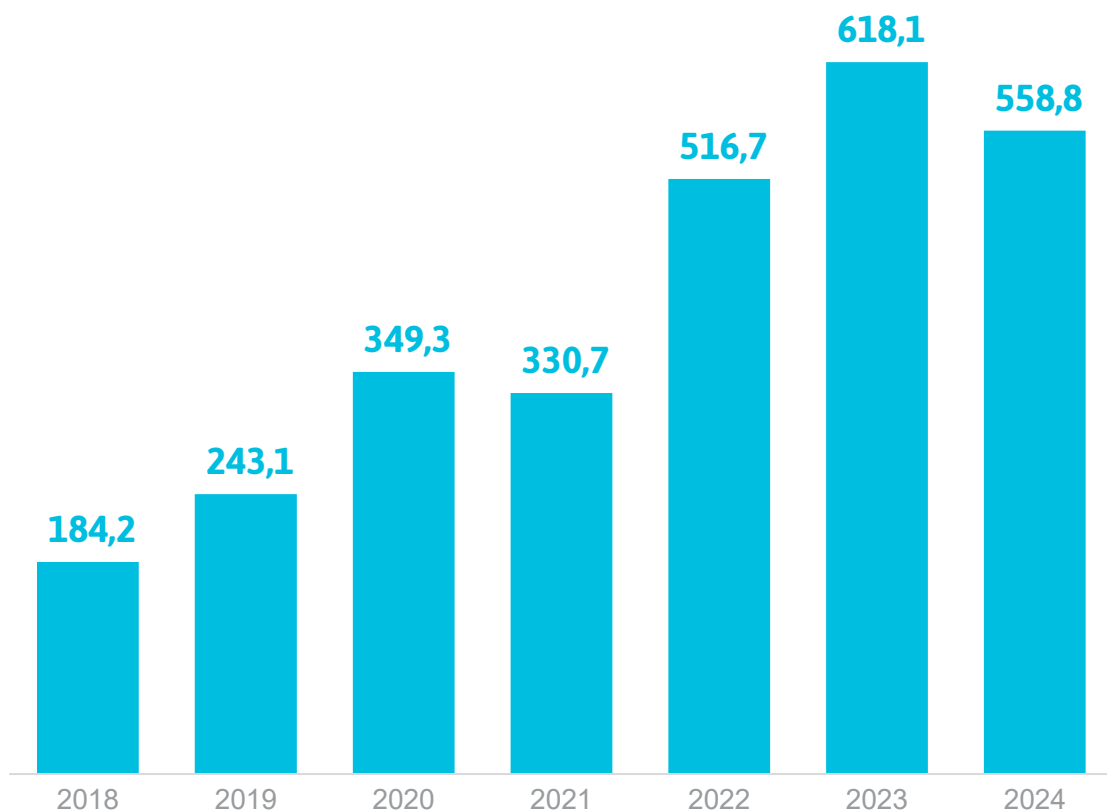
*Portfólio  
de Marcas*



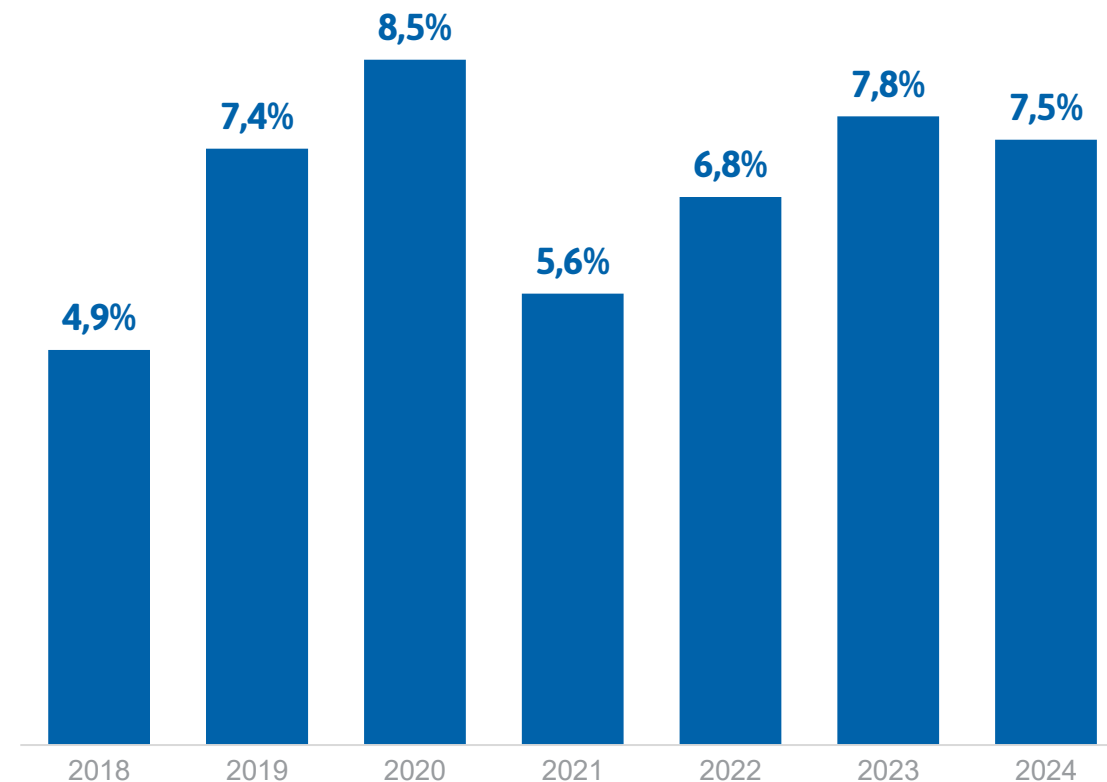
*Inovação*

# 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



Pessoas dedicadas  
à Inovação



**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

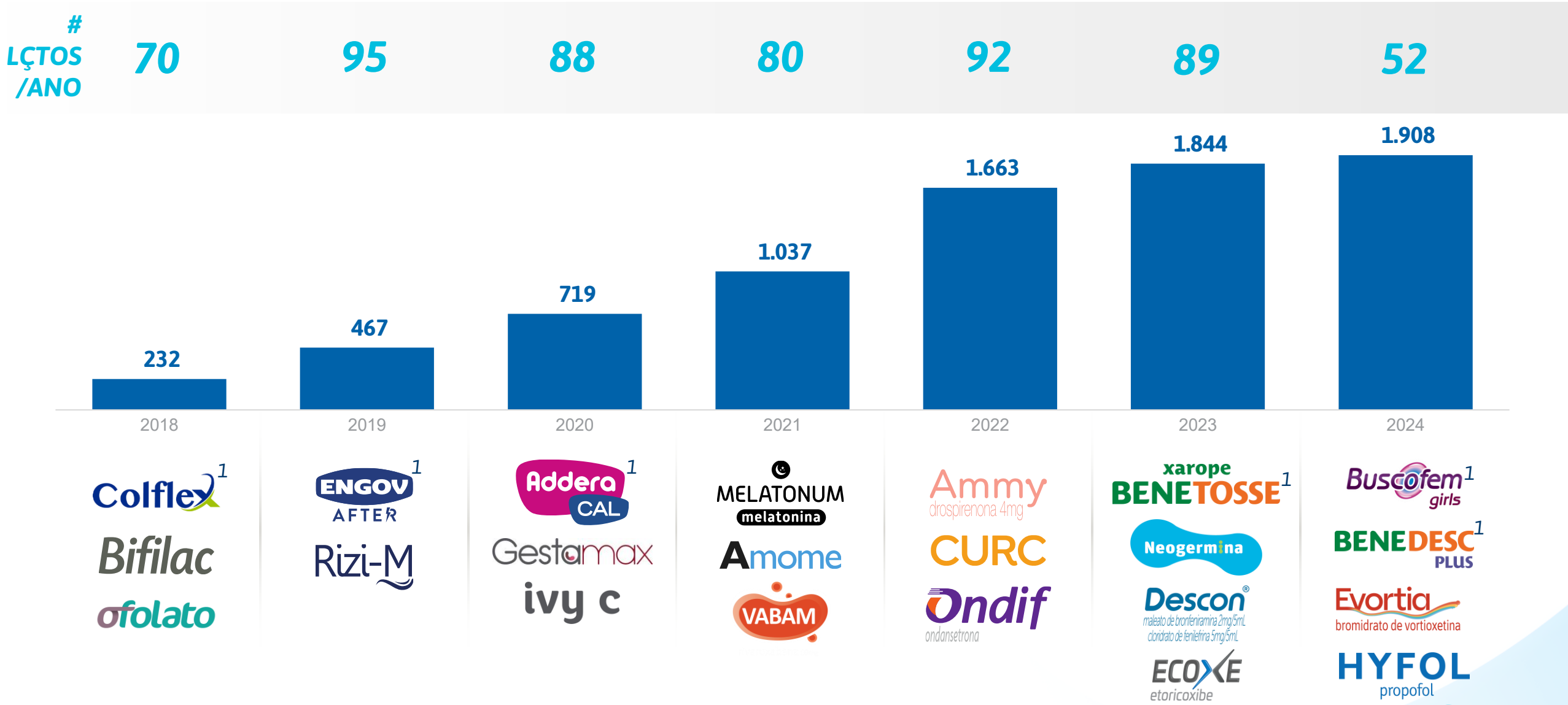


**+180  
produtos**

**+20  
países**

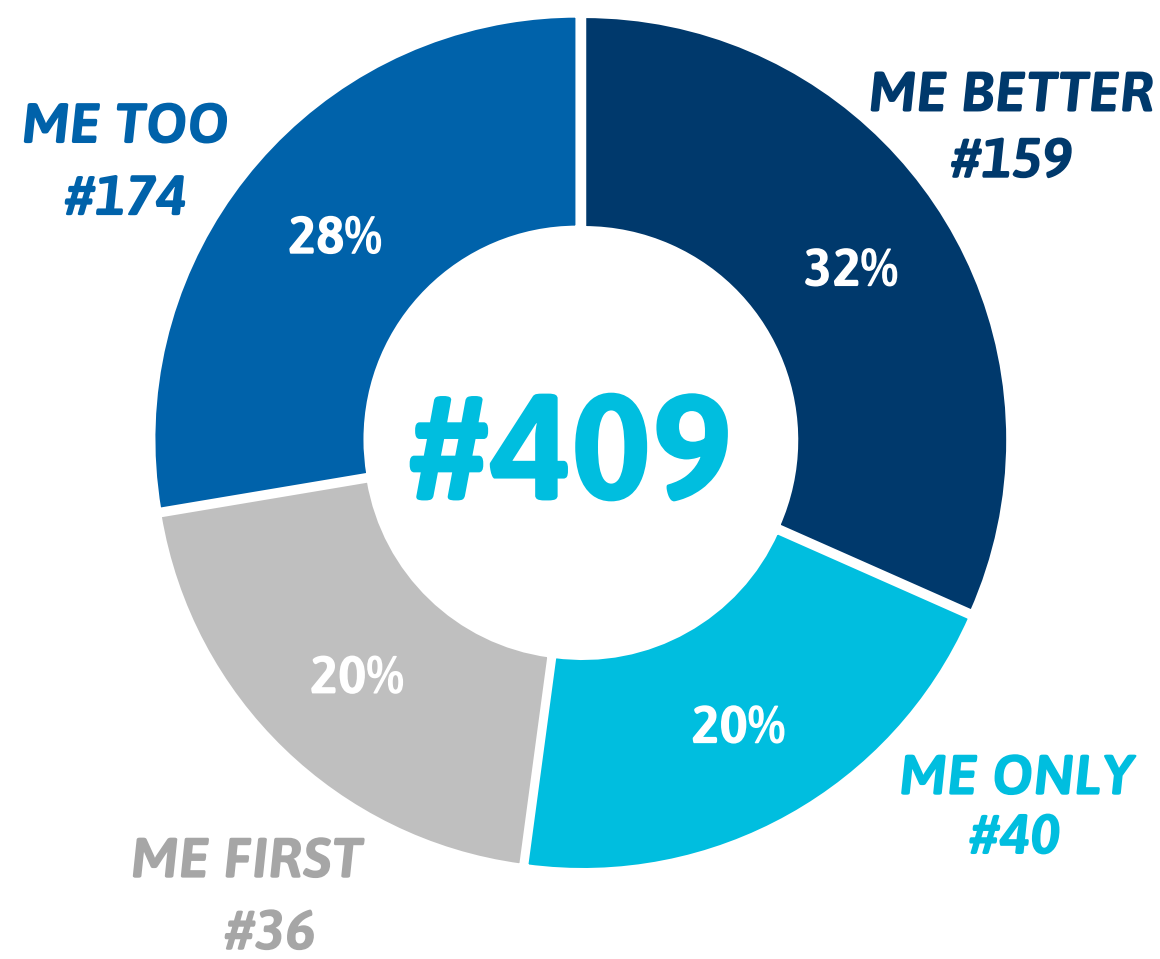
# Receita acumulada dos lançamentos desde 2018

(R\$ Milhões, Receita Líquida)



# Robusto pipeline com mais de 400 novos produtos para o varejo farmacêutico<sup>1</sup>

(# Projetos, percentual em RB ano 5)



|                         | Tipo de Inovação | Ano do Lançamento |
|-------------------------|------------------|-------------------|
| 1°Metabólico e Diabetes | Me first         | 2026              |
| 2°Gastroenterologia     | Me only          | 2030              |
| 3°Sistema Nervoso       | Me only          | 2032              |
| 4°Gastroenterologia     | Me first         | 2027              |
| 5°Metabólico e Diabetes | Me first         | 2028              |
| 6°Metabólico e Diabetes | Me better        | 2030              |
| 7°Cardiologia           | Me only          | 2028              |
| 8°Sistema Nervoso       | Me only          | 2032              |
| 9°Analgésicos           | Me better        | 2027              |
| 10°Urologia             | Me only          | 2029              |

Nota: <sup>1</sup>Me 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%<sup>1</sup> 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                                                                                                   |
| <b>TOTAL</b>                                                                      | <b>100%</b>                                                                                                   | <b>190</b>                                                                                           |

# Não Tarjados (OTC/OTX) correspondem a 30%<sup>1</sup> 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)

Novo Mercado Endereçável  
(em R\$)

~16Bi



## PIPELINE DE INOVAÇÃO 88



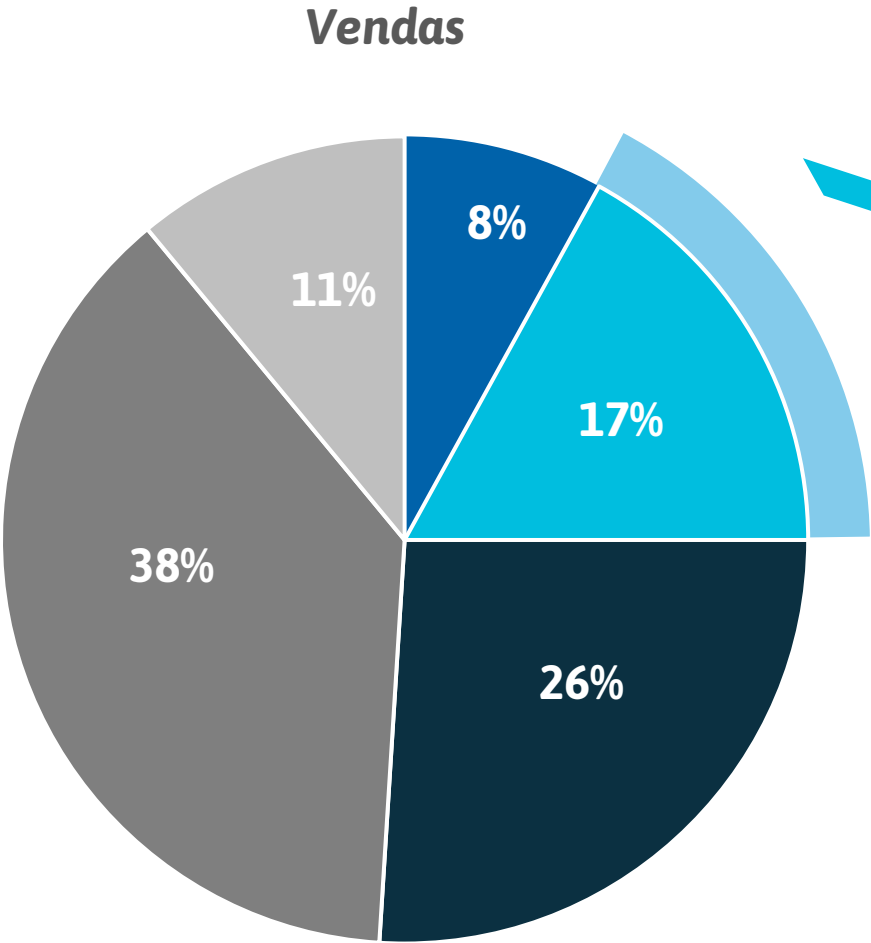
**ONCOLÓGICOS**  
35 MOLÉCULAS



**BIOLÓGICOS**  
17 MOLÉCULAS



**ESPECIALIDADES**  
36 MOLÉCULAS



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

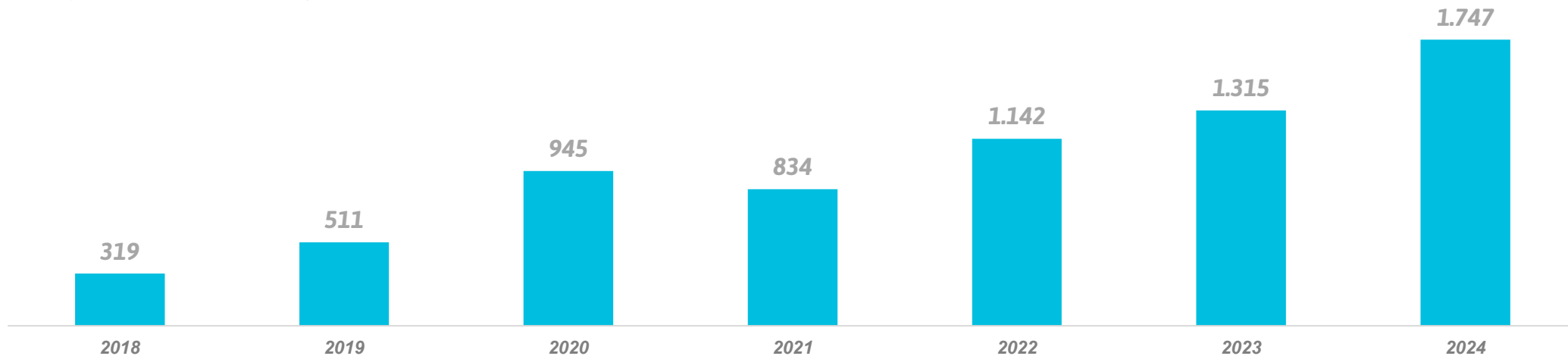
# Biofármacos de alta complexidade

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**

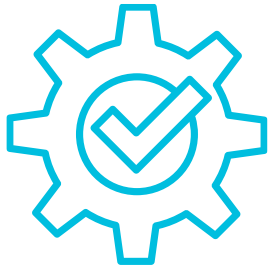
**SANDOZ**



# Vantagens Competitivas



*Pessoas*



*ESG*



*Portfólio  
de Marcas*



*Inovação*



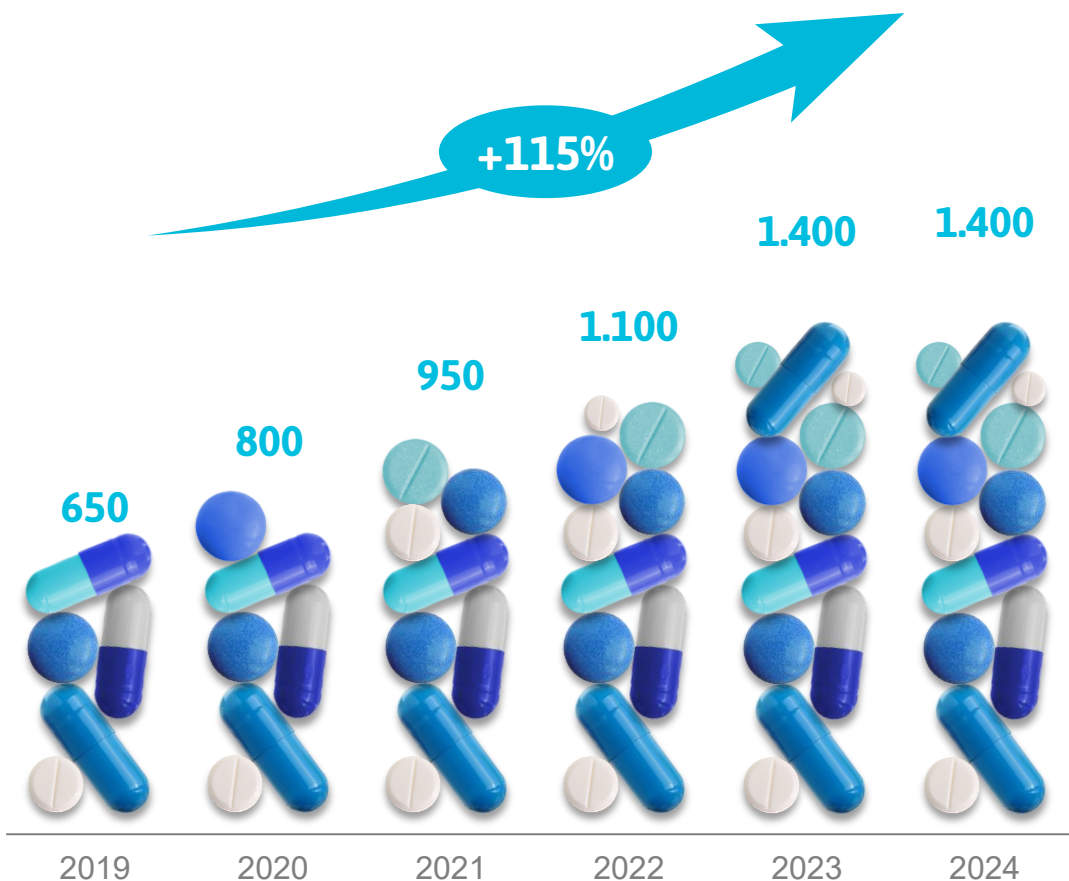
*Produção*



***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 ✓



Nova planta de injetáveis ✓



Integração da produção das aquisições



Nova planta de oncológicos



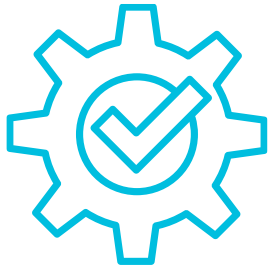
Internalização da produção de escopolamina



# Vantagens Competitivas



*Pessoas*



*ESG*



*Portfólio  
de Marcas*



*Inovação*



*Produção*



*Marketing  
& Vendas*

# Uma plataforma única para atender o negócio

## Unidades de Negócio



Consumer  
Health



Produtos de  
Prescrição



Similares e  
Genéricos



Skincare



Mercado  
Institucional

## Alavancas



Go to Market



Naming Rights



**In-house  
marketing agency**

Branding, Communication &  
Media

# 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

|  |                                                                                              |  |               |  |  |             |  |  |             |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| #1                                                                                |  <b>2,8</b> |  |  6,6          |  |  |  7,6        |  |  |  1,9        |  |  |
| #2                                                                                |  1,6        |  |  5,6          |  |  |  <b>3,1</b> |  |  |  <b>0,8</b> |  |  |
| #3                                                                                |  1,1        |  |  5,5          |  |  |  3,0        |  |  |  0,6        |  |  |
| #4                                                                                |  0,8       |  |  3,5         |  |  |  2,8       |  |  |  0,5       |  |  |
| #5                                                                                |  0,7      |  |  <b>3,4</b> |  |  |  2,1      |  |  |  0,4      |  |  |

# Uma plataforma única para atender o negócio

## Unidades de Negócio



Consumer  
Health



Produtos de  
Prescrição



Similares e  
Genéricos



Skincare



Mercado  
Institucional

## Alavancas



Go to Market

neo  
química  
arena

Naming Rights



**In-house  
marketing agency**

Branding, Communication &  
Media

# A maior força de vendas interna 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

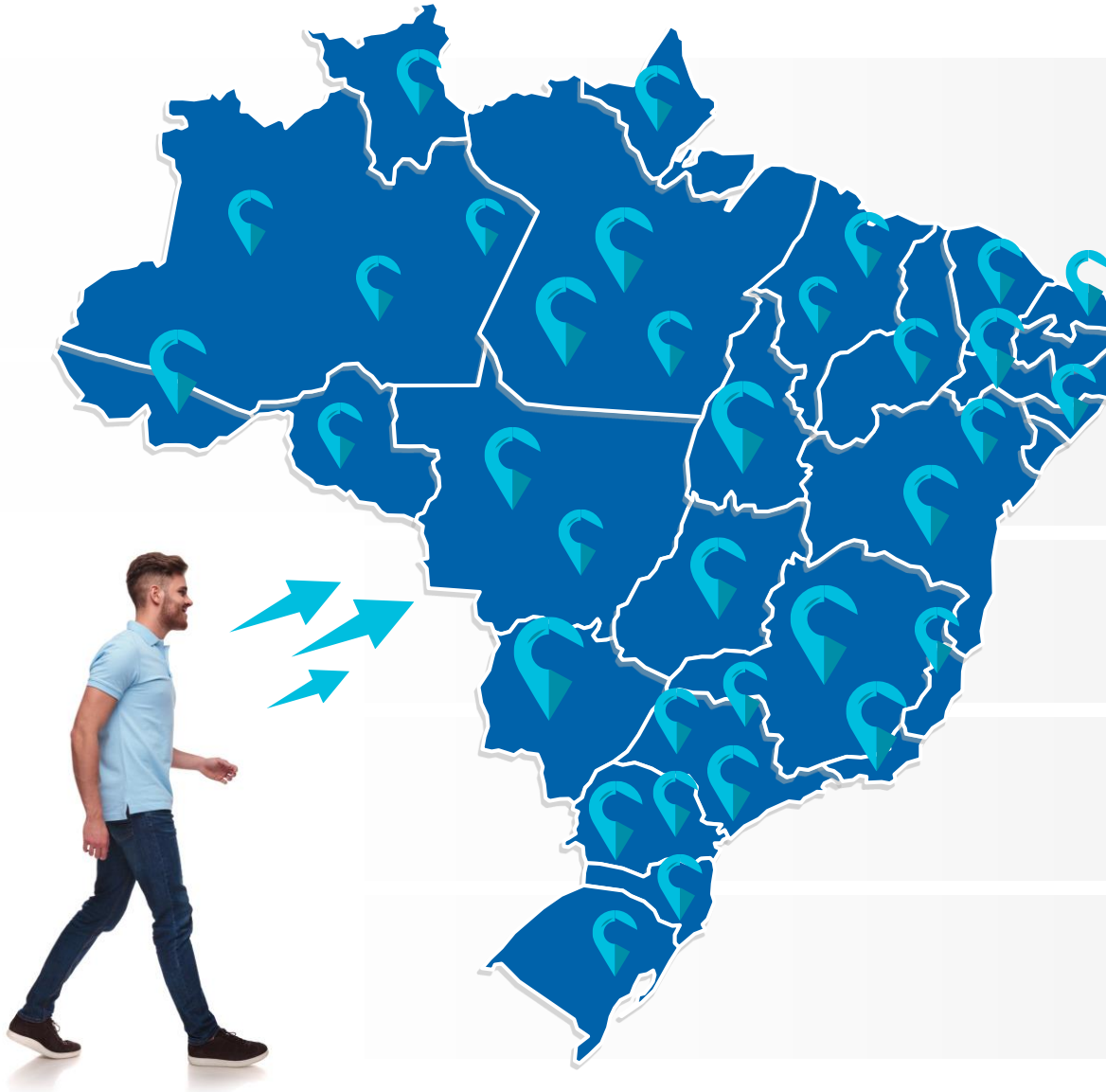


Cobertura de

**4.624** cidades



**77 mil** visitas  
presenciais por mês



# Maior marketplace B2B da indústria com mais de R\$1.0bi de faturamento em 2024 com foco no atendimento de pequenas e médias farmácias

# Hympar



**Acesso:** Canal digital de autosserviço de compras disponível 24 horas



**Aumento de vendas e mix:** **7%** de aumento nas vendas / **20%** de aumento no mix de produtos



**Personalizado:** Uso de dados para ofertar um mix mais inteligente e personalizado por CNPJ



**Economia:** redução no custo de atendimento do cliente quando comparado ao modelo tradicional



**Retenção:** **85%** de retenção mensal dos clientes

# Cobertura Ótima de Especialidades médicas alavancando resultados

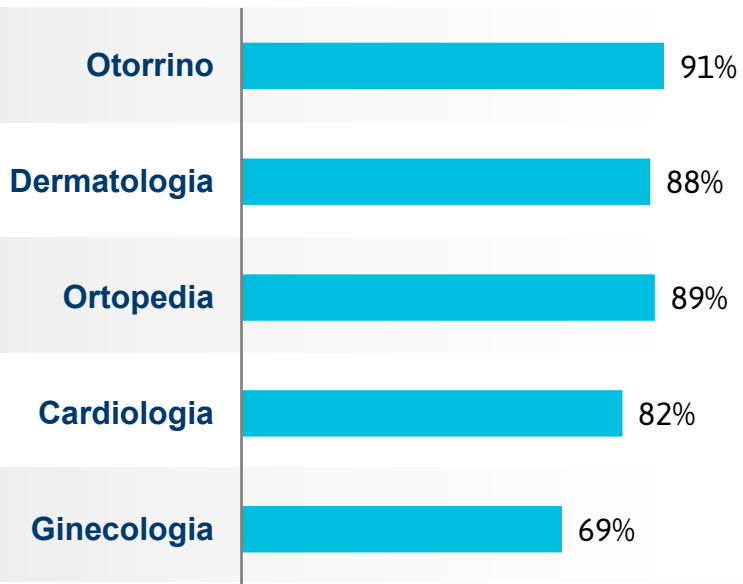


Cobertura de  
**181.800 médicos**



**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

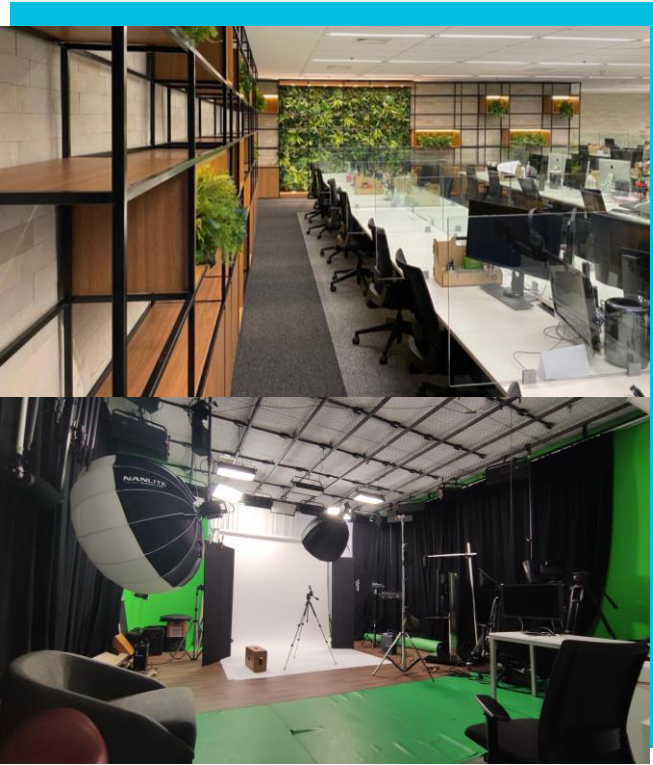
**14**  
CONCORRENTE 2

neo  
química  
arena



neo  
química  
arena 7

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



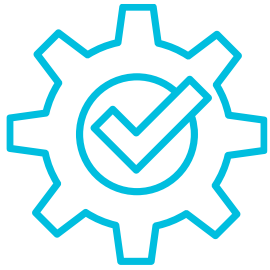
- **Criação:** Integração de dados de negócio traduzidos em comunicação
- **Mídia:** Negociação própria e agilidade na implementação dos planos e campanhas
- **Estúdio:** Rentabilidade e agilidade de produção
- **Squads:** Modelo ágil com operação *real time* via indicadores de desempenho
- **Parceiros:**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



# 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<sup>®</sup>** **Buscopan<sup>®</sup>** **Buscofem** **Neosaldina** **Dramin<sup>®</sup>** **ALEKTOS** **NEBACETIN<sup>®</sup>**  
**Eparema** **Cepacol** **AAS<sup>®</sup>** **Hexomedine** **NATURETTI** **Aturgyl<sup>®</sup>** **Buclina<sup>®</sup>** **Sulpan<sup>®</sup>**  
**ALBOCRESIL<sup>®</sup>** **Venalot<sup>®</sup>** **Hidantal<sup>®</sup>**

# Excelência em M&A



RAPIDEZ NA INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES TRANSFORMACIONAIS RECENTES

**Integração das aquisições transformacionais em aprox. 6 meses<sup>1</sup>**



SINERGIAS RELEVANTES COM A PLATAFORMA DE NEGÓCIOS HYPERA PHARMA:

**R\$300 milhões em sinergias com as aquisições transformacionais recentes<sup>2</sup>**



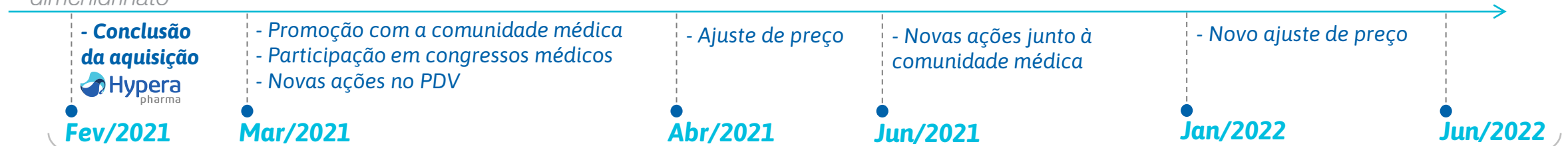
RÁPIDA ACELERAÇÃO NO SELL-OUT DAS MARCAS ADQUIRIDAS

**~12pp de crescimento adicional do *sell-out* após conclusão das aquisições<sup>3</sup>**

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

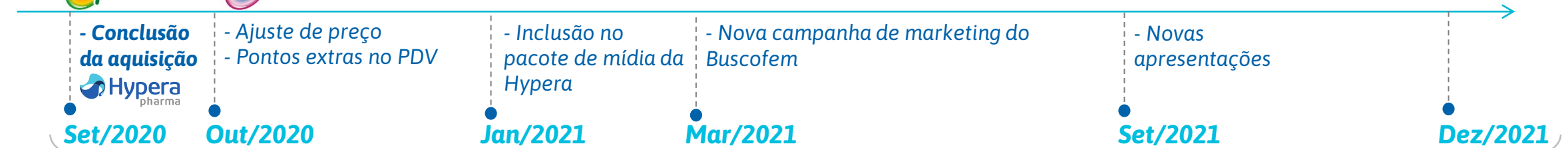
# Rápida integração com novas iniciativas para impulsionar o crescimento do sell-out

**Dramin®**  
dimenidrinato



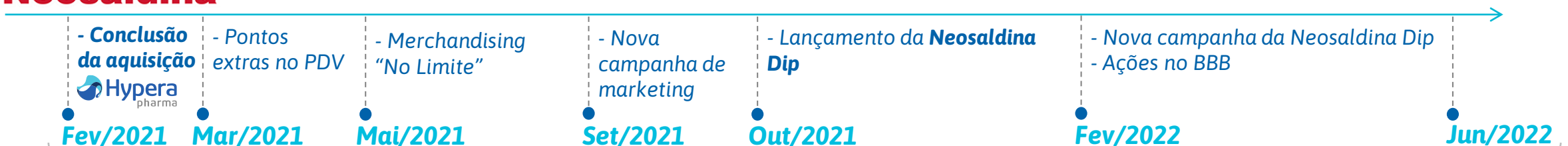
+25,2p.p.<sup>1</sup>

**Buscopan® Buscofem**



+16,4p.p.<sup>2</sup>

**Neosaldina**



+10,0p.p.<sup>3</sup>

Nota: De acordo com IQVIA, <sup>1</sup> 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. <sup>2</sup> 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

