



# GBT ANUNCIA RESULTADOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2018

CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS NA RECEITA E EBITDA<sup>1</sup>. MELHORIAS SIGNIFICATIVAS EM TODAS AS MARGENS.

LANÇAMENTOS DE NOVOS PRODUTOS ANTES DO PLANEJADO. PARCERIA COM A GILEAD ESTENDIDA PARA A REGIÃO ANDINA.

Montevideu, 10 de maio de 2018 – O Biotoscana Investments S.A. (B3: GBIO33), um grupo biofarmacêutico que opera na América Latina, anuncia hoje seus resultados para o 1T18. As informações financeiras abaixo são apresentadas em reais (BRL) e preparadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto pelas medidas não IFRS.

## CONTATO DE RI

Mariano García-Valiño | Presidente

Melissa Angelini | Gerente de RI  
ir@grupobiotoscana.com

Mirele Aragão | Analista de RI

## TICKER

GBIO33 (B3)

## TELECONFERÊNCIA EM INGLÊS

11 de maio  
10h00 (US ET) | 11h00 (Brasília)  
t: +1 412 317-6776  
Código: GBT  
Webcast disponível

## TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS

11 de maio  
12h00 (US ET) | 13h00 (Brasília)  
t: +55 11 2188-0155  
Código: GBT  
Webcast disponível

## WEBSITE

<http://ir.grupobiotoscana.com>

## DESTAQUES

A **receita bruta** cresceu 10% em moeda constante no 1T18, atingindo BRL 927M LTM.

A **receita líquida** aumentou 9% em moeda constante no 1T18, totalizando BRL820M LTM. Em proforma moeda constante, o crescimento foi de 12% no 1T18 (incluindo licitações para as quais recebemos pedido de compra no 1T18, e expectativa de entrega no 2T18).

O **lucro bruto** subiu 18% em moeda constante no 1T18. A margem bruta atingiu 56% (um aumento de ~351bps vs. 1T17), dando continuidade à tendência de melhoria dos últimos trimestres.

O **EBITDA ajustado** cresceu 20% em moeda constante vs. o 1T17. A **margem EBITDA** ajustada atingiu 25% no 1T18, uma melhoria de 172bps vs. 1T17, chegando a BRL 203M LTM comparado aos BRL 187M no 1T17 LTM.

O **lucro líquido** ajustado subiu 41% em relação ao 1T17, atingindo BRL 22M no 1T18.

Os medicamentos **Halaven** e **Abraxane** tiveram um forte começo. O **Lenvima** foi lançado antes do prazo, melhorando o perfil clínico. O **Cresemba** atingiu o status de medicamento órfão no Brasil e no México.

A **parceria com a Gilead** foi estendida para a região andina, com receitas no 2Q18.

(BRL M)	1T18	1T17	Var. %	1T18	Var. %
Receita bruta	213	210	1%	230	10%
Receita bruta sem Sovaldi	203	191	6%	220	15%
Receita líquida	190	188	1%	205	9%
Lucro bruto	106	99	8%	116	18%
Margem bruta (%)	56%	53%	+351 bps	57%	+403 bps
EBITDA ajustado	48	44	8%	53	20%
Margem EBITDA ajustado	25%	24%	+172 bps	26%	+228 bps
Lucro líquido ajustado	22	16	41%	-	-

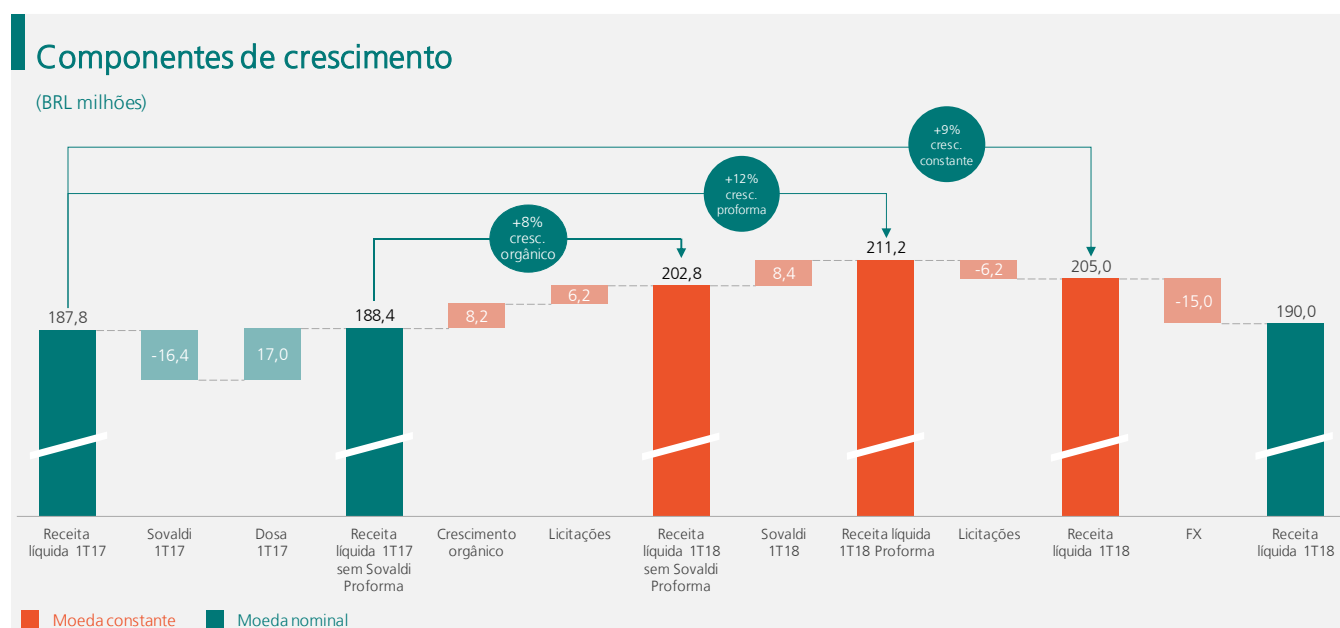
■ Moeda constante ■ Moeda nominal

<sup>1</sup> Em moeda constante

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O crescimento da receita continua a evoluir favoravelmente. No 1T18, nossa receita bruta cresceu 10% em relação ao 1T17 (9% para a receita líquida). Esta comparação não é totalmente precisa devido ao atraso na entrega dos produtos de HIV na Argentina. Apesar de termos recebido as ordens de compra no primeiro trimestre em ambos os anos, em 2017 o pedido foi totalmente entregue no primeiro trimestre, enquanto neste ano entregamos uma parte no primeiro trimestre e o restante será entregue no segundo trimestre. Para equilibrar esse efeito, calculamos um 1T18 proforma. A análise proforma inclui a parte da compra anual de produtos de HIV pela Argentina, para a qual temos um pedido de compras em mãos, mas que não foi entregue no 1T18 e esperamos entregar no 2T18. O crescimento proforma da receita, em moeda constante, atingiu 13% para a receita bruta (12% para a receita líquida). É claro que uma parte desse crescimento veio pela compra da Dosa, que continua a evoluir de maneira favorável e constante e está sendo integrada às nossas operações. Já o crescimento orgânico no trimestre apresentou uma evolução de 8%. Na média, cerca de 80% do crescimento que tivemos em cada país foi resultado de aumentos de volume e 20% foi devido a reajuste de preços. Na Argentina, (onde a inflação está na faixa dos +20%), registramos crescimento acima da inflação, de 50%, sendo 60% a 80% do crescimento provenientes de aumento em volume (dependendo de cenários potenciais para os produtos da Dosa, pelos quais os antigos donos não elaboraram esse tipo de análise).

Conforme já divulgado, utilizamos o termo “crescimento em moeda constante” para excluir os efeitos cambiais e o termo “crescimento orgânico” para se referir ao crescimento que exclui não apenas efeito de tipo de câmbio, como também alienações, aquisições e atividades especiais ou descontinuadas, especialmente de curto prazo. O gráfico a seguir detalha todos os componentes do nosso crescimento durante o trimestre.

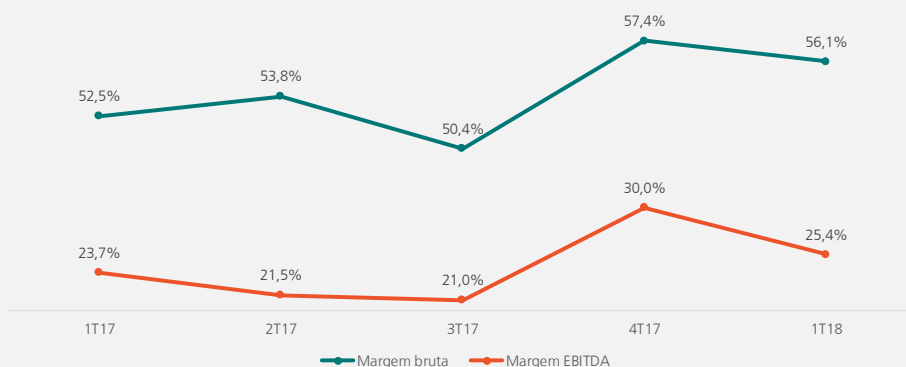


Conforme já anunciado, nosso contrato da Actelion será descontinuado em junho. A Actelion representou BRL 28M em receita líquida no 1T18, acima dos BRL 25M reportados no 1T17. Todas os esforços de transição para devolver os produtos à Johnson & Johnson estão fluindo sem problemas e dentro do planejado.

Nossas margens, além de continuarem resilientes estão cada vez melhores em todos os parâmetros, dando continuidade à uma tendência que tem acontecido durante vários trimestres. O gráfico a seguir mostra a evolução da margem bruta e da margem EBITDA nos últimos 5 trimestres. A margem bruta atingiu 56% no 1T18, 351 bps acima do mesmo trimestre do ano anterior. Já a margem EBITDA atingiu 25%, um crescimento de 172 bps acima no mesmo período. Essa melhora vem principalmente da qualidade de nossas receitas, que dependem menos de produtos com margens baixas, como o SOVALDI® e o impacto positivo proveniente dos produtos da Dosa.

## Evolução da margem bruta e margem EBITDA ajustado

(% da receita líquida)



O ano de 2018 será crucial em termos de novos produtos. Já lançamos ABRAXANE® no Brasil e no México, HALAVEN® e LENVIMA® no Brasil, dentre outros. A captação de pacientes para ABRAXANE® e HALAVEN® tem sido mais rápida do que planejamos e os produtos têm sido muito bem aceitos pela classe médica. Tivemos uma demanda espontânea significativa pelo LENVIMA®, o que levou ao lançamento antecipado. Também recebemos aprovação para classificar o CRESEMBA® como medicamento órfão, tanto no Brasil quanto no México, o que deve resultar em aprovações mais rápidas desse produto. O LENVIMA® contou com várias boas notícias neste último trimestre em termos de perfil e potencial. No dia 23 de março, o LENVIMA® foi aprovado no Japão para tratamento de carcinoma hepatocelular irrissecável (HCC). Esta foi a primeira aprovação mundial para o LENVIMA® para tratamento de HCC irrissecável e a primeira nova terapia sistêmica a ser aprovada no Japão para tratamentos de primeira linha do HCC em aproximadamente 10 anos. Além disso, a US FDA designou o uso do LENVIMA®, em conjunto com o KEYTRUDA®, em terapias inovadoras para o tratamento de pacientes com carcinoma de células renais avançado ou metastático. Isso, sem dúvida, melhorou significativamente as perspectivas deste tratamento chave.

Por fim, estendemos nossas parcerias com dois parceiros importantes. Assinamos uma extensão da parceria com a Biocad para incluir o INFLIXIMAB na Colômbia. Também assinamos recentemente uma extensão muito significativa da parceria com a Gilead, para incluir 15 produtos já existentes em 5 mercados andinos. Muitos desses produtos já foram cadastrados e estão sendo vendidos nesses mercados e assim entrarão nos resultados imediatamente, a partir do 2T18. A parceria

também nos dá direitos ao rico pipeline de produtos para tratamento de HIV e HCV da Gilead, que esperamos lançar nos próximos anos. Estas extensões de parcerias atestam a capacidade do GBT em criar relações duradouras e confiáveis com nossos principais parceiros.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### RECOMPRA DE AÇÕES

No dia 25 de abril, o GBT realizou sua Assembleia Geral Ordinária e ratificou todos os itens na pauta. Dentre eles estava a aprovação do programa de recompra de ações. O objetivo do programa é criar valor para os acionistas por meio do gerenciamento adequado da estrutura de capital da Companhia. O programa de recompra de ações irá adquirir até 3% do *free float* em 18 meses, de maio de 2018 até outubro de 2019. Cabe ao Conselho de Administração definir as datas em que a recompras serão efetivamente realizadas.

### CONTRATO COM A GILEAD

Em maio, o GBT anunciou um novo contrato com a Gilead que inclui a oferta de um portfólio de anti-infecciosos na região andina. O novo acordo exclusivo com a Gilead Sciences prevê a comercialização de um portfólio completo de anti-infecciosos, hepatites C & B e antifúngicos na região andina, incluindo Colômbia, Peru, Equador, Paraguai e Bolívia.

### LICITAÇÃO DE PRODUTOS HIV

Conforme já mencionado nos resultados anteriores, em 2017 o GBT ganhou uma licitação relevante para produtos de tratamento da HIV na Argentina, que foi adiada para o 1S18. O governo confirmou a compra no 1T18, sendo que uma parte da compra foi entregue no 1T18 e o restante será entregue no 2T18. Isso equivale a aproximadamente BRL 6M em receita líquida.

No 1T17 o GBT também ganhou essa licitação, que foi 100% faturada no período uma vez que a entrega ocorreu dentro dos três meses do primeiro trimestre.

## SUMÁRIO

VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO .....	6
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL .....	14
RECEITA BRUTA.....	15
RECEITA LÍQUIDA .....	18
LUCRO BRUTO .....	20
DESPESAS OPERACIONAIS .....	21
EBITDA.....	22
RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS .....	23
IMPOSTOS.....	24
LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	25
FLUXO DE CAIXA .....	25
ENDIVIDAMENTO .....	27
MERCADO DE CAPITAIS .....	29
ANEXOS.....	31

## VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO

A tabela a seguir resume o nosso portfólio nas diferentes safras.

### Visão geral do portfólio

		Origem		
		Tempo	Licenças	Proprietários
Etapa comercial	Lançamentos (Lançamentos principais e outros lançamentos)	Produtos de 1-5 anos	Exemplos: Halaven, Abraxane	Exemplos: Zyvalix, Telavir
	Peak years	Produtos de 5-10 anos	Exemplos: Vidaza, Alprostadil	Exemplos: Ladevina, Tobradosa
	Produtos maduros	Produtos de 10+ anos	Exemplos: Ambisome, Salofalk	Exemplos: Leprid, Timab
Etapa de pipeline	Pipeline contratato	Produtos a serem lançados no curto a médio prazo (1-4 anos)	30 moléculas	19 moléculas
	Pipeline futuro*	Negociações finais	10 moléculas	Número não divulgado
		Em due dilligence	41 moléculas	
Conversas iniciais	32 moléculas			

\* Em maio de 2018

### DETALHAMENTO DO PORTFÓLIO

O portfólio da etapa comercial do GBT inclui:

- (i) Produtos em lançamento (de 1 a 5 anos) são aqueles lançados recentemente e podem ser divididos em lançamentos importantes com licenças inovadores ou lançamentos da linha BGx;
- (ii) *Peak years* são aqueles lançados há aproximadamente 5 anos e que já alcançaram o *peak sales* (produtos licenciados e produtos da linha BGx), e;
- (iii) Produtos maduros são aqueles lançados há 10 anos ou mais e geralmente já perderam exclusividade e podem começar a diminuir ao longo dos anos (produtos licenciados e produtos da linha BGx).

## PORTFÓLIO BASE

Cinco produtos principais do portfólio de base (todas as etapas, excluindo apenas os lançamentos chave) representaram aproximadamente 36% do total da receita bruta em 2017. Devido aos novos lançamentos, o GBT está com menor concentração de receita de trimestre a trimestre. São eles:

### Produtos principais do portfolio base

	Descrição	Tipo	Ano de lançamento	Países
	Lipossoma de anfotericina B prescrito para o tratamento empírico de infecções fúngicas sistêmicas causadas por espécies de <i>Aspergillus</i> e <i>Candida</i>	Parceria   Gilead	1999 (10+)	Brasil
	A lenalidomida é indicada para anemia dependente de transfusão em pacientes com síndrome mielodisplásica. Em combinação com dexametasona é prescrita para pacientes com mieloma múltiplo R/R	Proprietário   BGx	2011 (5-10)	Argentina, Chile, Peru e Uruguai
	Mesalazina indicada para o tratamento de episódios agudos e a manutenção da remissão de colite ulcerativa e Doença de Crohn	Parceria   Dr. Falk	2007 (10+)	Argentina, Chile, Colômbia e Peru
	Uma combinação de Tenofovir DF e Lamivudine indicada para o tratamento da infecção por HIV em pacientes adultos	Proprietário   BGx	2013 (1-5)	Argentina
	Azacitidina indicada para o tratamento de pacientes com vários tipos de síndrome mielodisplásica	Parceria   Celgene	2010 (5-10)	Brasil

No início de abril, houve a III Preceptoria Internacional na Espanha, na *Universidad Complutense de Madrid*. Essa preceptoria, organizada pelo GBT, que contou com a participação de 12 líderes de opinião para um serviço de referência, é um evento científico especializado, em uma instituição de referência com diferentes painéis e estudos de casos. Participaram oradores do Brasil, Espanha e Itália em várias sessões sobre infecções fúngicas em pacientes hematológicos onde puderam discutir, em profundidade, estudos de vários casos clínicos sobre as indicações do AMBISOME® e possibilidades de tratamentos.

Além disso, durante o mês de abril, o GBT participou do simpósio internacional “*Crossing New Borders in IBD*” organizado por Dr. Falk Pharma em Lisboa, Portugal. Durante o evento, especialistas da Colômbia e Argentina tiveram a chance de revisar, juntamente com outros especialistas do mundo, sobre os mais recentes avanços e atuais desafios do controle das condições de IBD como Doença de Crohn e colite ulcerativa. A função de ambos SALOFALK® e BUDENOFALK® como as principais terapias no tratamento contínuo foram enfatizadas.

## PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

Produtos recentemente lançados são aqueles lançados nos últimos cinco anos (lançamentos chave). Geralmente, tais produtos ainda estão em fase de ascensão para atingirem seus picos de market share.

No 1T18, o GBT tinha cinco produtos como lançamentos chave, com vendas já registradas no trimestre. Além destes, temos outros dois novos produtos com vendas a partir de abril 2018, o ZEVTERA® na Argentina e o LENVIMA® no Brasil. Ambos os produtos já foram lançados e os esforços de vendas já foram iniciados.

## Produtos recentemente lançados

	Descrição	Parceiro	Lançamento	Países lançados
	Partículas ligadas a proteínas Paclitaxel prescritas para pacientes com câncer de mama metastático, câncer de pulmão de células não pequenas localmente desenvolvidas e adenocarcinoma metastático do pâncreas como tratamento de primeira linha em combinação com gemcitabina	Celgene	Outubro de 2017	Brasil e México
	Elexulin mesylate indicado para pacientes com câncer de mama metastático e lipossarcoma	Eisai	Dezembro de 2017	Brasil
	Sofosbuvir em forma de comprimido usado com outros medicamentos antivirais para tratar hepatite crônica de genótipo 1, 2, 3 ou 4 em adultos	Gilead	Dezembro de 2015	Brasil
	Lenvatinib, um novo inibidor de tirosina quinase de múltiplos receptores indicado para tratar adultos com uma forma diferenciada de câncer da tireoide e carcinoma de células renais metastático	Eisai	Abril de 2018 (Vendas iniciadas em abril de 2018)	Brasil
	Ceftobiprol é um antibiótico intravenoso de amplo espectro da classe das cefalosporinas para administração intravenosa, com ação bactericida contra bactérias Gram-positivas e Gram-negativas, incluindo Staphylococcus aureus suscetível e resistente à meticilina (MSSA) e Pseudomonas spp. suscetível à meticilina	Basilea	Março de 2018 (Vendas iniciadas em abril de 2018)	Argentina
	Macitentan indicado para o tratamento de hipertensão arterial pulmonar (Grupo I da OMS) para atrasar a progressão da doença	Actelion	Março de 2015 (Negócios descontinuados – Junho'18 em diante)	Argentina, Colômbia e Chile
	Epoprostenol indicado para o tratamento de hipertensão arterial pulmonar (Grupo I da OMS)	Actelion	Julho de 2016 (Negócios descontinuados – Junho'18 em diante)	Argentina

O perfil e potencial do LENVIMA® são melhores devido as notícias recentes. O FDA (*US Food and Drug Administration*) designou o uso do LENVIMA®, em conjunto com o KEYTRUDA®, como terapia inovadora para o tratamento de carcinoma de células renais avançado ou metastático, conforme já divulgado em comunicados recentes. E no final de março, o LENVIMA® foi aprovado no Japão para tratamento de carcinoma hepatocelular (HCC) irressecável. Nós já pedimos aprovação para essa nova indicação no Brasil.

Os lançamentos estão sendo adiantados. O HALAVEN® e o ABRAXANE® também estão se saindo excepcionalmente bem, com feedback muito positivo pela classe médica sobre a eficácia geral e superioridade destes medicamentos em seus respectivos tratamentos. O HALAVEN® foi lançado como terapia de 3ª linha para tratar câncer de mama metastático (mBc) e esperamos obter aprovação como terapia de 2ª linha para o mBc, no Brasil, até o final do ano.



O GBT lançou o LENVIMA® no Brasil em abril, no Encontro Brasileiro de Tireoide (EBT). O evento reuniu mais de 2.000 médicos entre especialistas em Endocrinologia, Cirurgiões de Cabeça e Pescoço, Especialistas em Oncologia e Medicina Nuclear. Houve também um Simpósio Oficial de Lançamento do LENVIMA® durante o EBT, no qual a Dra. Ana Hoff, endocrinologista especializada no assunto, foi oradora. A Dra. Ana, que era um dos Pesquisadores de Estudo SELECT, é profundamente experiente e reconhecida não apenas no tratamento do câncer de tireoide, mas também com o uso do LENVIMA®. Atualmente, ela trabalha em dois centros de referência nacionais, chamados ICESP e Rede D'Or. O simpósio atingiu sua capacidade total com a presença de 170 médicos no lançamento. O tema teve foco nos diferentes estágios da doença, desde o diagnóstico, que vem aumentando nas últimas décadas, até terapias sistêmicas inovadoras para pacientes com doença metastática, como o uso do LENVIMA®.

O LENVIMA® foi lançado no Brasil para apenas uma indicação, o câncer de tireoide diferenciado, que é uma indicação pequena. Esperamos que uma nova indicação maior (carcinoma de células renais avançado) seja aprovada no Brasil até o final do ano.

Além disso, em preparação para o lançamento do CRESEMBA®, e em apoio aos lançamentos atuais e futuros do ZEVTERA®, o GBT participou do 28º ECCMID – III Encontro de Especialistas em Micologia Médica Brasil-Europa, em Madri (Espanha), de 21 a 24 de abril. Durante este evento foram realizados vários programas direcionados aos clientes da América Latina, incluindo simpósios, mesas redondas e preceptorias.

## PIPELINE

O Grupo Biotoscana continua na montando e entregando um pipeline com progressos importantes, trazendo produtos inovadores para a região.

O pipeline do GBT pode ser dividido entre produtos inovadores e da linha *branded generics* (BGx) e também entre o pipeline contratado (produtos já em contrato e em vias de registro e produtos da linha BGx em vias de registro) e pipeline futuro (produtos e negócios em análise e/ou em negociações ainda não concluídas e produtos da linha BGx em desenvolvimento).

## PIPELINE CONTRATADO

A tabela abaixo mostra a evolução dos acordos fechados nos últimos anos. No 1T18, o GBT assinou um contrato de extensão com a Biocad para registrar, promover e comercializar exclusivamente o INFLIXIMAB na Colômbia. O contrato com a Biocad representa um novo mercado para o GBT, com produtos biológicos. Um produto biológico é qualquer medicamento farmacêutico fabricado, extraído ou semi-sintetizado a partir de organismos vivos. Eles representam substâncias baseadas em proteínas, ácido nucléico (ou combinação complexa dessas substâncias) e são produzidas por métodos de biotecnologia e outras tecnologias de ponta. Eles diferem da maioria dos fármacos que são quimicamente sintetizados em tamanho (os biológicos são compostos grandes), estrutura (os biológicos têm estruturas complexas com vários componentes, muitas vezes tornando difícil caracterizar e analisar sua composição química) e sua sensibilidade à variabilidade de fabricação (consistência do produto, qualidade e pureza são mais difíceis de obter em produtos biológicos, pois estes são fabricados a partir de sistemas vivos). Acredita-se que os produtos biológicos

oferecerão opções mais eficazes para tratar uma variedade de doenças e condições médicas que atualmente não contam com outros tipos de tratamentos. A introdução de terapias direcionadas, juntamente com a adoção crescente de prescritos centrados no paciente, ilustra o interesse dos investidores nesse crescente crescimento vertical e compromisso do GBT nesse mercado.

No Chile, o JAVLOR® foi aprovado em abril de 2018 e agora estamos trabalhando no plano de cronograma de lançamento.

O CDCA Ledian® foi classificado como medicamento órfão na Argentina. Os dossiês estão sendo ajustados e esperamos que sejam concluídos até o final do ano para apresentação.

No contrato de extensão da parceria com a Gilead, que compreende um portfólio de anti-infecciosos, o GBT será responsável pelos esforços regulatórios, acesso ao mercado, de farmacovigilância, comercialização e distribuição de mais de 15 produtos já existentes, incluindo o AMBISOME® no Peru, Paraguai e Bolívia, o SOVALDI® (400 mg de sofosbuvir) na Colômbia, Peru, Equador e Bolívia, o HARVONI® na Colômbia, Peru, Equador e Bolívia e o EPCLUSA® na Colômbia. Esses produtos resultarão em vendas imediatas para o GBT e a Gilead, uma vez que já estão registrados e comercializados nesses países.

O acordo também dá direito ao pipeline de produtos inovadores, que serão capazes de fornecer opções terapêuticas avançadas para pacientes com altas necessidades médicas não atendidas nesses países.

## Produtos de parceria - Pipeline contratado

Ano de assinatura	# de moléculas assinadas	Produtos por parceiro
2016	6	 BUSILVEX® JAVLOR® NAVELBINE®  CDCA®  ZEVTERA® CRESEMBA®
2017	7	 ABRAXANE®  DITERIN®  HARVONI®  FYCOMPA® LENVIMA® HALAVEN® INOVELON®
2018	16	 INFLIXIMAB  AMBISOME® SOVALDI® HARVONI® EPCLUSA® +11 molecules

No momento, o GBT tem 30 moléculas no pipeline contratado, com algumas delas já em execução com geração de receita imediata.

Em termos de aprovações de novos produtos, obtivemos autorização de marketing para o ZEVTERA® (ceftobiprole) na Argentina, um antibiótico intravenoso de amplo espectro, originário da classe cefalosporina para administração intravenosa com ação contra bactérias gram-positivas e gram-negativas. O ZEVTERA® (ceftobiprole) foi lançado no país em fevereiro deste ano e sua comercialização começou em abril.

A ANVISA autorizou o CRESEMBA® a ser protocolado para aprovação como medicamento órfão. No México, o CRESEMBA® também foi aceito como medicamento órfão e esperamos que seja aprovado em um período mais curto.

No Chile e no Peru, o CRESEMBA® e o ZEVTERA® estão em processo de registro. O processo de aprovação de um novo produto no Chile geralmente leva 1 ano aproximadamente e no Peru o processo de registro costuma ter um prazo menor.

Também obtivemos aprovações do HARVONI® no Brasil com aprovação de preço da CMED em fevereiro e a comercialização começará em junho de 2018.































Em relação aos produtos da Eisai (HALAVEN®, LENVIMA®, FYCOMPAN®, INOVELON®) para o resto da região, estamos trabalhando em conjunto com a Eisai nos dossiês finais a serem submetidos para toda a região.

No que diz respeito a novos lançamentos, o ano de 2018 será bem agitado com muitos produtos inovadores a serem lançados em toda a região, uma maior expansão geográfica da linha BGx e quatro novas moléculas BGx na Argentina, para tratamentos nas áreas de oncologia e doenças pulmonares graves.

Segue o pipeline das parcerias atualmente contratadas. Em relação ao portfólio da Gilead recentemente anunciado, conforme a tabela a seguir indica, existem vários produtos que já são comercializados na região por meio de um outro parceiro e o GBT fará a transição desses produtos para sua plataforma comercial e equipe de vendas. Haverá uma transição imediata dos produtos ATRIPLA®, COMPLERA®, SOVALDI®, HARVONI®, STRIBLID® e VIREAD® na Colômbia; do AMBISOME®, TRUVADA® e VIREAD® no Paraguai; do SOVALDI®, HARVONI®, TRUVADA® e VIREAD® no Peru e do TRUVADA® e VIREAD® na Bolívia. Isso resultará em receitas imediatas para o 2T18. Alguns produtos já foram aprovados e o GBT trabalhará no cronograma de lançamento. Há quatro produtos em processo de registro e dois outros produtos já assinados, porém, ainda não lançados ou registrados. Ficarão para os próximos anos. Isso mostra a trajetória do GBT e sua capacidade em adquirir novos produtos de parceiros existentes ao longo do tempo.








O GBT também recebeu a franquia HepC completa da Gilead, incluindo o EPCLUSA®, que é uma molécula que cobre todos os genótipos de hepatite C. Para a franquia de HIV, também temos direitos sobre duas moléculas inovadoras, BYKTARVY® e ODEFFSEY®, na Colômbia.

## Produtos de parceria – Pipeline contratado

Produto	Parceiro	Indicação	Fase	Tempo estimado para o mercado	Países
AMBISOME®	 GILEAD	Infecções fúngicas sistêmicas causadas por espécies de Aspergillus e Candida	Pronto para lançamento	2018	PE, BO
SOVALDI®	 GILEAD	Hepatite C	Pronto para lançamento	2018	EC, BO
HARVONI®	 GILEAD	Hepatite C	Pronto para lançamento	2018	BR, EC, BO
TRUVADA®	 GILEAD	HIV	Pronto para lançamento	2018	Equador
COMPLERA®	 GILEAD	HIV	Pronto para lançamento	2018	EC, BO
STRIBLID®	 GILEAD	HIV	Pronto para lançamento	2018	Bolívia
GENVOYA®	 GILEAD	HIV	Registro	2018-2019	CO, PE, EC
HALAVEN®	 Eisai	Câncer de mama metastático	Registro	2018-2019	LatAm ex México
LENVIMA®	 Eisai	Câncer de tireoide refratário, Carcinoma de células renais	Registro	2018-2019	LatAm ex México
FYCOMPA®	 Eisai	Epilepsia parcial adjuntiva, Epilepsia SGS	Registro	2018-2019	LatAm
INOVELON®	 Eisai	Epilepsia associada à síndrome de Lennox-Gastaut (LGS)	Registro	2018-2019	LatAm
CDCA-Leadiant®	 Leadiant	Xantomatose Cerebrotendinosa	Registro	2018-2019	LatAm
CRESEMBA®	 basilea	Infecção fúngica	Registro	2018-2019	LatAm
ZEVTERA®	 basilea	CAP, HAP e MRSA	Registro	2018-2019	LatAm
JAVLOR®	 Pierce Farbra	Câncer de bexiga	Registro	2018-2019	Região Andina
NAVELBINE®	 Pierce Farbra	Câncer de mama metastático, NSCLC	Registro	2018-2019	Região Andina
BUSILVEX®	 Pierce Farbra	Acondicionamento para o transplante de CPH	Registro	2018-2019	Região Andina
DITERIN®	 Dipharma	Fenilcetonúria (PKU)	Registro	2018-2019	BR, MX, AR, +4
DESCOVY®	 GILEAD	HIV	Registro	2019	Colômbia
ODEFSEY®	 GILEAD	HIV	Registro	2019	Colômbia
EPCLUSA®	 GILEAD	Hepatite C	Registro	2019	Colômbia
VEMLIDY®	 GILEAD	Hepatite C	Registro	2019	Região Andina
RITUXIMAB	 BIOCAD	NHL, CLL, Artrite reumatóide	Registro	2019-2020	Região Andina + AR
TRASTUZUMAB	 BIOCAD	Câncer de mama metastático, Câncer de intestino	Registro	2019-2020	Região Andina + AR
VOSEVI®	 GILEAD	Hepatite C	Assinado	2020	CO, BO, EC, PE
BIKTARVY®	 GILEAD	HIV	Assinado	2020	Colômbia
BEVACIZUMAB	 BIOCAD	Câncer colorretal, NSCLC	Registro	2021-2022	Região Andina + AR
ADALIMUMAB	 BIOCAD	Artrite reumatóide, Artrite psoriática	Registro	2021-2022	Região Andina + AR
INFLIXIMAB	 BIOCAD	Doença de Crohn, Colite ulcerativa, Artrite reumatóide	Assinado	2021-2022	Colômbia
VIREAD®	 GILEAD	HIV	Assinado	TBD	Equador

Nota: SGS = Apreensão generalizada secundária, NSCLC = Câncer pulmonar de células não pequenas, CAP = Pneumonia adquirida na comunidade, HAP = Pneumonia adquirida no hospital, NHL = Linfoma não-Hodgkin, CLL = Leucemia linfocítica crônica, MRSA = Staphylococcus aureus resistente à meticilina, CPH = Células progenitoras hematopoéticas

## Produtos de parceria – Produtos contratados já lançados

Produto	Parceiro	Indicação	Fase	Países
AMBISOME®	 GILEAD	Infecções fúngicas sistêmicas causadas por espécies de Aspergillus e Candida	Lançado	Paraguai
SOVALDI®	 GILEAD	Hepatite C	Lançado	Colômbia, Peru
HARVONI®	 GILEAD	Hepatite C	Lançado	Colômbia, Peru
TRUVADA®	 GILEAD	HIV	Lançado	Região Andina ex EC
COMPLERA®	 GILEAD	HIV	Lançado	Colômbia
STRIBLID®	 GILEAD	HIV	Lançado	Colômbia
ATRIPLA®	 GILEAD	HIV	Lançado	Colômbia
VIREAD®	 GILEAD	HIV	Lançado	Região Andina ex EC

Em relação ao BGx, o GBT recebeu aprovação de seis produtos BGx no 1T18 para a região, para Colômbia, Peru e Bolívia.

Em abril, tivemos 3 aprovações na linha de produtos de oncologia. No Equador, o GEFILEV® (gefitinib) e o CITARABINA® (citarabin) foram aprovados e no Chile o GBT recebeu aprovação para o PEMETREXED®. Em termos de submissões, em abril o GBT já enviou 4 novos dossiês para o Peru, Paraguai e Chile.

O GBT também está trabalhando para melhorar a eficiência de suas fábricas. Em abril, finalizamos a integração dos processos de operação da Dosa, capturando sinergias em mão-de-obra e alinhando o processo em todas as quatro plantas.

Estamos realizando uma análise profunda sobre o custo unitário da unidade BGx, com foco no controle de custos e eficiência operacional, e estamos trabalhando no hub no Uruguai (recentemente certificado pela INVIMA, Colômbia) para permitir que o GBT tenha instalações para empacotamento secundário no país, a qual esperamos estarem prontas até o final do ano.

### PIPELINE FUTURO

A tabela a seguir mostra o pipeline futuro do GBT para produtos licenciados, segmentado por etapas iniciais, *due diligence* e negociações finais.

O GBT identificou mercados potenciais em algumas áreas específicas da oncologia e preparamos uma lista de candidatos potenciais, tanto no estágio comercial quanto na fase 3, para explorarmos ao longo de 2018.

Temos progredido em acordos com moléculas de onco-hematologia e aceleramos o processo de participar de várias licitações envolvendo antibióticos inovadores na região.

Em maio, participamos da reunião da *CPhI North America*, onde conhecemos vários parceiros em potencial para os produtos FDF (formulação de dosagem final).

Neste ano, participaremos do encontro da ASCO (Sociedade Americana de Oncologia Clínica) e do encontro da ASH (Sociedade Americana de Hematologia), no qual poderemos cultivar parcerias já estabelecidas e construir novas.

## Pipeline de licenças futuro\*

(# de moléculas)

<i>Etapa</i>	Oncologia	Doenças raras	Tratamentos especiais e I&I	Anti infecciosos
Etapas iniciais	10	13	4	5
Due dilligence	4	2	32	3
Negociações finais	-	-	10	0

\* Em maio de 2018

## DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

A tabela abaixo destaca os resultados do GBT, que serão discutidos em maiores detalhes a seguir.

### Destaques da demonstração de resultados

(BRL milhões)

	1T18	1T17	Var. %	1T18	Var. %
Receita bruta	212,9	209,7	1,5%	230,0	9,6%
Receita líquida	190,0	187,8	1,1%	205,0	9,2%
Custo dos produtos vendidos	-83,5	-89,1	-6,3%	-89,0	-0,1%
COGS (%)	-43,9%	-47,5%	-351 bps	-43,4%	-403 bps
Lucro bruto	106,5	98,7	7,9%	116,0	17,5%
Margem bruta (%)	56,1%	52,5%	+351 bps	56,6%	+403 bps
Despesas operacionais recorrentes	-66,6	-60,1	10,8%	-71,4	18,9%
OPEX recorrente (%)	-35,1%	-32,0%	+306 bps	-34,8%	+284 bps
(+) Stock Grants	-2,8	0,0	-	-2,8	-
(+) Stock Options	0,0	0,0	-	0,0	-
Despesas operacionais	-69,4	-60,1	15,5%	-74,3	23,5%
OPEX (%)	-36,6%	-32,0%	+455 bps	-36,2%	+422 bps
Receita operacional	37,0	38,6	-4,0%	41,7	8,1%
Margem EBIT	19,5%	20,5%	-104 bps	20,3%	-19 bps
(+) D&A	5,7	4,0	42,3%	5,9	45,6%
(+) Stock grants	2,8	0,0	-	2,8	-
(+) Ajustes não-recorrentes	2,6	1,8	42,4%	2,8	51,6%
EBITDA Ajustado	48,2	44,5	8,5%	53,2	19,7%
Margem EBITDA Ajustado	25,4%	23,7%	+172 bps	26,0%	+228 bps

Moeda constante Moeda nominal

## RECEITA BRUTA

A receita bruta da Companhia foi de BRL 212,9M no 1T18, um aumento de 9,6% em comparação ao 1T17 em moeda constante. Este resultado foi afetado pelo SOVALDI®.

O SOVALDI® é um medicamento de grande sucesso administrado com outros medicamentos antivirais para tratar infecções crônicas do genótipo 1, 2, 3 ou 4 em adultos e oferece altas taxas de cura, de modo que o número inicial de pacientes que tivemos em 2016 foi um efeito único, assim como o estoque inicial dos distribuidores, causando impactos positivos nas vendas de 2016. No entanto, isso não gerou um impacto proporcional ao EBITDA. Compartilhamos a oferta do SOVALDI® com a Gilead e, portanto, nossas margens são significativamente menores em relação ao resto da linha.

Excluindo o SOVALDI®, a receita bruta aumentou em 15,0% em moeda constante.

## PORTFÓLIO BREAKDOWN

### CICLO DE VIDA

O aumento da receita bruta de 10% em moeda constante é suportado pelo aumento dos lançamentos na comparação anual (+51%) e produtos em *peak years* (+23%), que são compensados pela queda, de 10%, dos produtos maduros.

Os produtos com até 5 anos de lançamento são suportados pelo crescimento da linha de oncologia na região, incluindo produtos de licenciamento, como o HALAVEN® e o ABRAXANE® e bom desempenho dos produtos BGx, tais como o CRISAPLA® na Colômbia, Equador e Peru, o ENZASTAR® no Equador e o OLVESTRAN® na Argentina, dentre outros.

Os produtos *mid-life*, que são os produtos *peak years*, com 5 a 10 anos de lançamento, também tiveram crescimento apoiado pela linha de oncologia, e inclui produtos como o VIDAZA® no Brasil e o LADEVINA® na Argentina e Uruguai, dentre outros produtos e linhas terapêuticas.

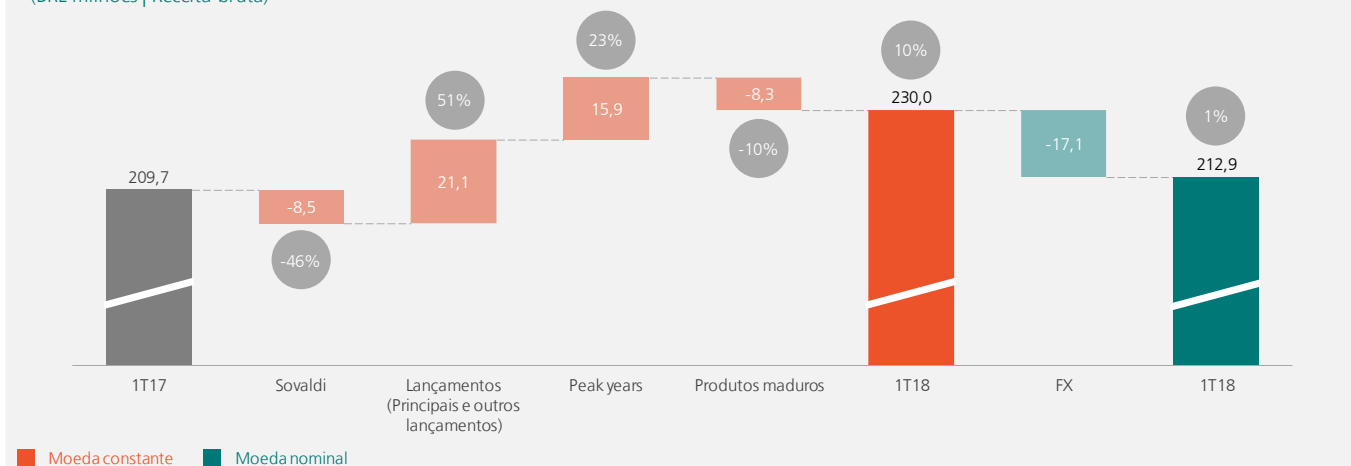
Os produtos maduros (mais de 10 anos de lançamento) apresentaram queda de 10%, em moeda constante.

A distribuição por safra mostra um nível relativamente estável de crescimento de produtos das safras mais jovens, incluindo BGx e licenciados.

O portfólio base, que inclui outros lançamentos (excluindo produtos lançados recentemente), produtos *peak years* e produtos maduros, cresceu 7% ano contra ano, em moeda constante, suportado pelo forte desempenho de outros lançamentos e produtos *peak years*, compensado pela queda produtos maduros, como mostrado a seguir.

## Breakdown do portfólio

(BRL milhões | Receita bruta)



### PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

No 1T18 o GBT continua trabalhando nos lançamentos do ABRAXANE® e HALAVEN®, que ocorreram no final de 2017, e por isso ainda estão em fase de crescimento. Não obstante, os produtos estão indo muito bem. O ABRAXANE® já alcançou mais de 230 pacientes apenas para a indicação de tratamento de pâncreas. O HALAVEN® já alcançou mais de 280 pacientes em tratamento. O HALAVEN® tem um tempo de vida prolongado significativo para tratamento de câncer de mama metastático.

O OPSUMIT® registrou um aumento de 48,5% no 1T18. Na Colômbia, esse produto acabou de entrar na lista de medicamentos com preços controlados e teve uma queda de preço de aproximadamente 45% a partir de fevereiro de 2018.

O SOVALDI® seguiu a mesma tendência de vendas no Brasil do que no mundo, com queda na receita bruta de 45,9% em comparação com 1T17.

A receita bruta do VELETRI® atingiu BRL 4,7M no 1T18 contra BRL 2,2M no 1T17.

A receita bruta do ABRAXANE® totalizou BRL 3,0M no 1T18, com o início dos nossos esforços comerciais no México e no Brasil. O uso do ABRAXANE® é indicado para tratamentos de câncer de pâncreas, uma necessidade médica não atendida, e foi muito bem recebido pelos oncologistas da região. As vendas estão indo muito bem no Brasil e no México, com volumes extremamente acima do esperado.

A receita bruta do HALAVEN® foi de BRL 2,5M no 1T18. Os esforços promocionais completos e a nova campanha de comunicação reforçam a sobrevivência global de pacientes desde o início de maio de 2018 no Brasil.



## Produtos recentemente lançados

(BRL milhões)

	1T18	1T17	Var. %	1T18	Var. %
<b>Receita bruta total</b>	<b>212,9</b>	<b>209,7</b>	<b>1,5%</b>	<b>230,0</b>	<b>9,6%</b>
Opsumit	18,4	14,0	31,9%	20,7	48,5%
Sovaldi	10,0	18,5	-45,9%	10,0	-45,9%
Veletri	4,7	2,2	114,9%	5,7	161,9%
Abraxane	3,0	0,0	-	2,9	-
Halaven	2,5	0,0	-	2,5	-
<b>Receita bruta - Produtos recentemente lançados</b>	<b>38,7</b>	<b>34,7</b>	<b>11,6%</b>	<b>41,9</b>	<b>20,8%</b>
Deduções total	-16,5	-15,8	4,5%	-18,6	17,5%
Impostos sobre as vendas total	-6,3	-6,1	4,3%	-6,3	4,3%
<b>Receita líquida total</b>	<b>190,0</b>	<b>187,8</b>	<b>1,1%</b>	<b>205,0</b>	<b>9,2%</b>

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## ORIGEM DOS PRODUTOS

No 1T18, 61% da receita bruta total provém licenciamentos inovadores, vs. 68% no 1T17. Isso mostra o aumento do portfólio de genéricos de marca (BGx) desde a aquisição da Dosa e também o mix de produtos vendidos no trimestre. O portfólio de BGx representou 39% do total da receita bruta contra 32% no 1T17.

## ÁREA TERAPÊUTICA

A Companhia continua focada em Oncologia, que representou 37% da nossa receita bruta no 1T18, alcançando BRL 78,0M, um crescimento de 30,1% em moeda constante. Isso é explicado principalmente pelos novos produtos recentemente lançados - ABRAXANE® e HALAVEN® e um aumento nas vendas de produtos como o VIDAZA® (azacitidine) e o LADEVINA®. O ABRAXANE® e o HALAVEN® estão cumprindo as expectativas iniciais, o VIDAZA® mantém um bom desempenho e vários outros produtos BGx também contribuíram para o crescimento anual, dentre outros.

O segmento de Doenças Infecciosas teve participação de 29% na receita bruta do 1T18, atingindo BRL 61,0M, uma queda de 16,6% na comparação anual. Isso deve-se principalmente à queda do SOVALDI® e à licitação dos produtos para tratamento de HIV que foram parcialmente entregues no 1T18 com restante da entrega programada para o 2T18, sendo que em 2017 as entregas foram feitas e faturadas dentro do 1T17. Excluindo o SOVALDI® e incluindo 100% das entregas dos produtos da licitação de HIV, o crescimento do segmento de Doenças Infecciosas teria sido estável, em aproximadamente 3%.

O segmento de Doenças Raras foi responsável por 25% da receita bruta do 1T18, atingindo BRL 52,6M, um aumento de 78,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em moeda constante. Este resultado foi impulsionado pelo novo portfólio de doenças pulmonares severas da Dosa e também por alguns dos produtos recentemente lançados. O portfólio de doenças pulmonares severas da Dosa é considerado doenças raras por ser produtos de nicho.

O segmento de Tratamentos Especiais e I&I (inflamação e imunologia) totalizou BRL 20,8M, uma queda de 32,3% em moeda constante, com participação de 10% nas nossas receitas totais. O controle de preços na Colômbia afetou alguns produtos desta linha e a restrição na franquia de hemofilia, tratamentos de alto valor na Colômbia, afetaram essa linha terapêutica.

## Componentes da receita bruta por linha terapêutica

(BRL milhões)

	1T18	% '18	1T17	% '17	Var. %	1T18	% '18	Var. %
<b>Receita bruta</b>	<b>212,9</b>	<b>100%</b>	<b>209,7</b>	<b>100%</b>	<b>1,5%</b>	<b>230,0</b>	<b>100%</b>	<b>9,6%</b>
Doenças infecciosas	61,0	29%	77,9	37%	-21,6%	64,9	28%	-16,6%
Oncologia & onco-hematologia	78,0	37%	65,8	31%	18,6%	85,6	37%	30,1%
Tratamentos especiais e imunológicos e inflamatórios (I&I)	20,8	10%	29,6	14%	-29,7%	20,1	9%	-32,3%
Medicamentos órfãos e doenças raras	52,6	25%	33,2	16%	58,7%	59,0	26%	78,0%
Outros	0,4	0%	3,3	2%	-88,1%	0,4	0%	-88,7%
Deduções	-16,5		-15,8		4,5%	-18,6		17,5%
Impostos sobre as vendas	-6,3		-6,1		4,3%	-6,3		4,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>190,0</b>		<b>187,8</b>		<b>1,1%</b>	<b>205,0</b>		<b>9,2%</b>

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## RECEITA LÍQUIDA

As deduções aumentaram ano contra ano devido ao aumento nas vendas. O acréscimo na dedução é aproximadamente a mesma proporção que o aumento da receita bruta. As deduções representaram 7,5% da receita bruta no 1T17 e no 1T18 este valor foi de 8,1% em moeda constante. Este aumento de 60 bps reflete o mix de produtos e canais de vendas ao longo do trimestre.

A receita líquida atingiu BRL 190,0M no 1T18, um aumento de 9,2% em moeda constante em relação ao mesmo período de 2017. Incluindo 100% das entregas referente a licitação dos produtos de HIV na Argentina, o crescimento é de 12% em moeda constante. O crescimento orgânico foi de 8%.

## Crescimento da receita líquida

(BRL milhões)

	1T18 vs. 1T17	1T18 vs. 1T17 Principais drivers
Crescimento nominal	1%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Sovaldi, FX, entrega de licitações
Crescimento em moeda constante <sup>1</sup>	9%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Sovaldi, entrega de licitações
<b>Crescimento orgânico<sup>2</sup></b>	<b>8%</b>	<b>Positivo: novos produtos e operação da empresa em geral</b>

<sup>1</sup> Crescimento excluindo FX

<sup>2</sup> Crescimento excluindo FX, produtos especiais, M&A and operações descontinuadas

## PRESENÇA GEOGRÁFICA

Na Argentina, a companhia ainda registra forte crescimento, de 50,0% em moeda constante no 1T18, com bom desempenho em todas as áreas, especialmente no segmento de Doenças Raras, focada em tratamento de doenças pulmonares graves. O GBT ganhou uma parte da licitação para produtos de HIV na Argentina e a entrega parcial ocorreu no 1T18, no valor de aproximadamente BRL 12M em receita líquida. Os demais BRL 6M (aproximadamente) tem previsão de entrega no 2T18.

Como discutido extensivamente desde o IPO, acreditamos que a Argentina irá, lentamente, aumentar sua pressão sobre os preços. O contrato do PAMI foi renovado em março, conforme cronograma habitual e os termos não estavam fora da nossa expectativa. Para o futuro, o GBT acredita que o governo emitirá licitações públicas para alguns medicamentos a partir do final de 2018. Não está claro quais medicamentos farão parte desse processo ou quando isso começará a ter impacto. Isso pode resultar em algumas variações no nosso modelo de negócios para o BGx na Argentina, as quais o GBT já está avaliando e planejando.

No Brasil, a receita líquida registrou uma queda de 9,4% no 1T18 em moeda constante. Isso se deu principalmente pelo impacto do SOVALDI<sup>®</sup>, já amplamente explicado. Excluindo o SOVALDI<sup>®</sup>, o crescimento orgânico foi de 2,0% no 1T18. Este desempenho também foi impactado pelos atrasos do ABRAXANE<sup>®</sup> e HALAVEN<sup>®</sup>, devido a uma aceitação mais forte do que o esperado e um pequeno atraso nas entregas do VIDAZA<sup>®</sup>. Esperamos ter estes problemas resolvidos até o 2T18.

Nossas atividades na Colômbia continuam enfrentando desafios devido a tensões na cadeia de valor de pagamento, controle de preços e as dificuldades gerais do sistema de saúde para financiar uma ampla cobertura de saúde. No trimestre, a Colômbia registrou queda de 15,5% em moeda constante. A operação passou por um processo de reestruturação durante o trimestre para ajustar a estrutura de *back-office* e administrativa à nova realidade do mercado, passando também por um ajuste na estrutura de vendas e nas linhas terapêuticas para se concentrar em novos produtos. Em dezembro de 2017, foi divulgada uma lista de medicamentos com preços controlados, com efetividade a partir de fevereiro de 2018, reduzindo em cerca de 45% os preços de OPSUMIT<sup>®</sup>, ZAVESCA<sup>®</sup>, SALOFALK<sup>®</sup> e MIELOZITIDINA<sup>®</sup> que afetaram os resultados do 1T18. Lançamos com sucesso o ZYVALIX<sup>®</sup> (abiraterona) no país com vendas iniciadas em abril. Este é o primeiro genérico no mercado, então podemos ter uma grande vantagem competitiva para os próximos trimestres.

Ainda estamos crescendo nossas atividades no México, trabalhando em dossiês para os produtos da Basileia - CRESEMBA<sup>®</sup> e ZEVTERA<sup>®</sup> e preparando um plano de negócios para os produtos Eisai - FYCOMPA<sup>®</sup> e INOVELON<sup>®</sup>, com receita líquida alcançando BRL 1,5M devido a comercialização do ABRAXANE<sup>®</sup>.

O resto de nossas operações, no geral, estão apresentando bons desempenhos. As operações no Uruguai, Chile, Bolívia e Paraguai estão crescendo e progredindo de acordo com nossas expectativas, impulsionados por um desempenho positivo na área de onco-hematologia e nos tratamentos respiratórios especiais na região. Criamos um cluster para as operações do Uruguai, Paraguai e Bolívia, centralizando a gestão e o *back-office* para ter uma massa crítica mais substancial nesses países. A área comercial foi reforçada e entregou resultados animadores até o momento. Excluindo o

Peru, as operações desses outros países aumentaram em 13,8% no 1T18 na comparação com o 1T17. As operações no Peru tiveram uma queda de receita na comparação com o mesmo trimestre do ano passado devido ao potencial do portfólio atual combinado com uma competição mais forte na linha de BGx. Estamos alinhando a nossa área comercial para absorver a nova franquia de produtos de infectologia que acabamos de assinar. Conforme mencionado na seção anterior, o GBT adquiriu os direitos da linha completa dos produtos da Gilead no país, que inclui não apenas franquias HEPs C e HIV, como também o AMBISOME®. Muitos desses produtos já foram lançados ou estão em etapas antecipadas do processo de registro no Peru, permitindo-nos construir massa crítica e, ao mesmo tempo, gerar receitas imediatas.

Em termos de representatividade por país, o Brasil e a Argentina continuam sendo nossas duas principais geografias, em linha com a tendência dos trimestres passados. A Colômbia é responsável por 14% da receita líquida e aproximadamente 11% provém dos demais países.

<b>Receita Líquida</b>					
(BRL milhões)					
	1T18	1T17	Var. %	1T18	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>190,0</b>	<b>187,8</b>	<b>1,1%</b>	<b>205,0</b>	<b>9,2%</b>
Argentina	79,4	64,6	22,9%	96,9	50,0%
Brasil	63,9	70,8	-9,7%	64,1	-9,4%
Colômbia	26,6	29,8	-10,9%	25,2	-15,5%
México	1,5	0,0	-	1,3	-
Outros	18,5	22,6	-18,0%	17,4	-22,8%

■ Moeda constante   
 ■ Moeda nominal

## LUCRO BRUTO

No 1T18, nosso lucro bruto aumentou 17,5% em moeda constante em relação ao 1T17, alcançando BRL 106,5M contra BRL 98,7M no 1T17.

A margem bruta atingiu 56,1%, um crescimento de 351 bps, em moeda nominal, em comparação a margem bruta de 52,5% no 1T17. Esse crescimento foi impactado pelo aumento da representatividade da Argentina na receita líquida consolidada, contribuindo com uma margem bruta maior do que a margem bruta média usual da Companhia (cerca de 50%), pelo volume menor do SOVALDI®, que tem margens reduzidas, e pela melhor qualidade das receitas com produtos de margens mais altas.

## DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais recorrentes atingiram BRL 66,6M no 1T18, um aumento de 18,9% em moeda constante na comparação com o 1T17. Incluindo os itens não-caixa, as despesas operacionais somaram BRL 69,4M no 1T18, um aumento de 23,5% em moeda constante em comparação ao 1T17.

Segue abaixo a abertura e análise das nossas despesas:

**As despesas de vendas e marketing** (+18,4% em moeda constante) totalizando BRL 31,9M no trimestre contra BRL 28,6M no 1T17.

As despesas com vendas e marketing representaram 48% do OPEX recorrente no 1T18. Estamos mantendo o mesmo nível em relação ao período anterior (16% da receita líquida em 2016 e 2017; 15% no 1T17 e 17% no 1T18). As despesas com vendas e marketing aumentam aproximadamente no mesmo nível que os lançamentos e promoções, e a diferença de 200 bps em relação ao 1T17 é explicada pela adição da Dosa e pela contratação de 3 outras pessoas para a equipe de marketing corporativo.

**As despesas gerais e administrativas** (+0,9% em moeda constante) somaram BRL 22,0M no 1T18 contra BRL 22,8M no mesmo período do ano anterior. Isso representa 12% da receita líquida, estável em relação ao 1T17. Houve uma reestruturação na Colômbia, como explicado anteriormente, resultando em menores despesas gerais e administrativa no país, assim como menores despesas no Brasil, em linha com o nosso foco em controle de custos.

Estamos excluindo o registro não recorrente das outorgas de ações ao *senior management* em 2017, no valor de BRL 2,8M. Incluindo esse item não-caixa, as despesas gerais e administrativas somaram BRL 24,8M no 1T18.

**As despesas médicas, regulatórias, com P&D e com desenvolvimento de negócios** (+71,1% em moeda constante) somaram BRL 11,2M contra BRL 7,5M no 1T17.

Esse aumento deve-se principalmente ao plano de expansão na Argentina para aprimorar nossas capacidades de desenvolvimento de produtos, para acelerar desenvolvimento de novos produtos e agregar mais capacidade de exportação para a região, com o aumento do *headcount* em P&D e também com a adição da Dosa nessa linha. As despesas relacionadas a processos médicos e regulatórios foram maiores devido ao volume maior de produtos a serem registrados. As despesas médicas, regulatórias, com P&D e com desenvolvimento de negócios representaram aproximadamente 6% do OPEX recorrente no 1T18.

**As despesas de reorganização, integração e aquisição** (+51,6% em moeda constante) somaram BRL 2,6M no 1T18 contra BRL 1,8M no 1T17.

Isso está relacionado aos custos de integração e reestruturação da Dosa, adquirida em novembro de 2017 e custos não-recorrentes da reestruturação na Colômbia. Esta linha representou aproximadamente 1% do total do OPEX recorrente do trimestre.

O resultado é relacionado aos custos de integração da Dosa, adquirida em novembro de 2017. Essa linha representou 1% do OPEX recorrente no trimestre.

As outras receitas/despesas operacionais totalizaram BRL 1,1M no 1T18.

## Despesas operacionais

(BRL milhões)

	1T18	% '18	1T17	% '17	Var. %	1T18	% '18	Var. %
Despesas de vendas e marketing	-31,9	-17%	-28,6	-15%	11,5%	-33,8	-17%	18,4%
Despesas gerais e administrativas recorrentes	-22,0	-12%	-22,8	-12%	-3,4%	-23,0	-11%	0,9%
(+) Stock grants	-2,8	-1%	0,0	0%	-	-2,8	-1%	-
Total despesas gerais e administrativas <sup>1</sup>	-24,8	-13%	-22,8	-12%	9,0%	-25,8	-13%	13,3%
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	-11,2	-6%	-7,5	-4%	49,0%	-12,9	-6%	71,1%
Despesas de reorganização, integração e aquisição	-2,6	-1%	-1,8	-1%	42,4%	-2,8	-1%	51,6%
Outras receitas e despesas líquidas operacionais	1,1	1%	0,6	0%	80,1%	1,0	1%	72,7%
<b>Despesas operacionais recorrentes</b>	<b>-66,6</b>	<b>-35%</b>	<b>-60,1</b>	<b>-32%</b>	<b>10,8%</b>	<b>-71,4</b>	<b>-35%</b>	<b>18,9%</b>
Total despesas operacionais <sup>1</sup>	-69,4	-37%	-60,1	-32%	15,5%	-74,3	-36%	23,5%

<sup>1</sup> Inclui despesas de stock grants

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## EBITDA

O EBITDA ajustado da Companhia, excluindo os itens não recorrentes, atingiu BRL 48,2M no 1T18, um aumento de 19,7% em moeda constante, com margem EBITDA ajustada de 25,4% no 1T18 versus 30,0% no 4T17 e 23,7% no 1T17. Os itens especiais excluídos referem-se a: (i) ações oferecidas ao *senior management* no valor de aproximadamente BRL 2,8M e (ii) despesas relacionadas ao processo de aquisição e integração da Dosa e custos de M&A, no valor de BRL 2,6M.

De acordo com as regras do IFRS, a Companhia atribuiu o valor das ações concedidas aos colaboradores pelo valor justo de mercado desses instrumentos na data de subscrição dos contratos. O acúmulo de ações concedidas leva em consideração as datas de aquisição. A primeira parcela (50% na data do IPO + seis meses) foi totalmente reconhecida em 2017. A segunda parcela (25% após permanência por um ano consecutivos na Companhia) terá reconhecimento parcial em 2017 e 2018 e terceira parcela (25% após permanência por dois anos consecutivos na Companhia) terá reconhecimento parcial em 2017, 2018 e 2019. Assim, cerca de 73% do valor total das ações concedidas foram reconhecidas em 2017, enquanto os restantes 21% serão reconhecidos em 2018 e 6% em 2019.

As outorgas de ações são consideradas como despesa não recorrente pois trata-se de uma premiação única em reconhecimento dos esforços da alta administração e demais colaboradores elegíveis por suas contribuições durante o processo de IPO.

O plano de opção de compra de ações é considerado uma despesa recorrente porque o GBT projetou este plano com o objetivo de motivar a alta administração e alinhar sua remuneração de acordo com o desempenho da Companhia.

O EBITDA e o EBITDA ajustado foram parcialmente afetados pela licitação dos produtos de HIV na Argentina uma vez que o pedido não foi totalmente entregue no 1T18. O EBITDA do 1T17 incluiu integralmente a licitação de produtos de HIV neste mesmo país.

As melhorias nas margens (172 bps em moeda nominal na comparação anual) foi principalmente devido à menores vendas do SOVALDI® e melhoria na qualidade de nossas receitas com produtos que possuem melhores margens.

## Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA)

(BRL milhões)

	1T18	1T17	Var. %	1T18	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido	16,0	2,6	512,0%	17,5	571,3%
Despesas de juros	13,3	22,0	-39,5%	14,9	-32,3%
Imposto de renda	7,8	14,0	-44,2%	9,4	-33,2%
(+) D&A	5,7	4,0	42,3%	5,9	45,6%
(+) Stock grants	2,8	0,0	-	2,8	-
(+) Ajustes não-recorrentes	2,6	1,8	42,4%	2,8	51,6%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>48,2</b>	<b>44,5</b>	<b>8,5%</b>	<b>53,2</b>	<b>19,7%</b>
Margem EBITDA ajustado	25,4%	23,7%	172 bps	26,0%	228 bps
EBITDA	42,8	42,6	0,4%	47,6	11,7%

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

O total pré-pagamento da dívida com o Bancolombia ocorreu em 2017, em duas parcelas (outubro e dezembro). A partir do 1T18, não haverá despesas referente à esta dívida.

Adicionalmente, com os recursos do IPO, o GBT pré-pagou os *Preferred Equity Certificates* (PECs) em agosto de 2017, no valor de aproximadamente USD 63,1M, não gerando nenhuma despesa com juros a partir do 1T18.

No 4T17, assumimos duas novas dívidas, uma na Argentina (Citibank) e outra no Brasil (Itaú). Em 1T18, a dívida com o Citibank incorreu despesas com juros acumuladas no valor de BRL 5,4M e a dívida com o Itaú incorreu despesas de juros acumuladas de BRL 3,2M.

Outras despesas financeiras totalizaram BRL 1,1M, como resultado líquido de: (i) NDF Hedges de moedas; (ii) despesas de juros e outros investimentos de curto prazo (iii) juros de dívidas de curto prazo.

As perdas cambiais diminuíram no 1T18 para BRL 3,6M, contra BRL 9,7M no 1T17. Este resultado de variação cambial no trimestre foi devido a uma combinação de: (i) perda cambial de BRL 2,7M causado pela nossa principal afiliada argentina que tem passivos comerciais em USD (fornecedores de API e passivos relacionados a fusões e aquisições) e (ii)

perda *intercompany* de BRL 0,9M, impactada pelas vendas de produtos de licenciamento pelo hub do Uruguai para as nossas coligadas em moeda local de cada país e parcialmente compensada pelas vendas de BGx pela LKM às nossas afiliadas *intercompany* em USD. Em 1T17, as perdas cambiais no 1T17 foram impulsionadas pela exposição da Companhia aos saldos *intercompany* gerados principalmente pelo empréstimo financeiro entre as empresas na Espanha e na Colômbia. Como esta dívida foi totalmente paga em 2017, a linha de variações cambiais não será mais afetada por esse empréstimo de agora em diante.

## Despesas financeiras

(BRL milhões)

	1T18	1T17	Var. %
Juros e outras despesas financeiras	-9,6	-12,2	-21,2%
Bancolombia	0,0	-8,0	-100,0%
PECs	0,0	-3,8	-100,0%
Citibank	-5,4	0,0	-
Itaú Unibanco	-3,2	0,0	-
Outras despesas financeiras	-1,1	-0,4	166,5%
Despesas/receitas de FX, líquida	-3,6	-9,7	-62,5%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>-13,3</b>	<b>-22,0</b>	<b>-39,5%</b>

## IMPOSTOS

No 1T18, o imposto de renda atual totalizou BRL 8,4M. A taxa líquida de imposto do GBT aumentou para 28,2% no trimestre versus 24,1% no 1T17.

O aumento é explicado principalmente pela Argentina, devido à aquisição da Dosa, provisões de créditos não dedutíveis, referentes ao PAMI, e outros fatores tais como o aumento de despesas não dedutíveis incorridas no nível da holding. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela redução na alíquota nominal na Argentina.

Excluindo os efeitos mencionados acima, a taxa de imposto efetiva do 1T18 teria sido de 22,6%.

## Taxa de imposto efetiva<sup>1</sup>

(BRL milhões)

	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18 <sup>(4)</sup>
EBT ajustado <sup>(1)(2)</sup>	36,9	25,2	31,6	34,5	29,7
Imposto de renda corrente	8,9	6,8	4,7	10,4	8,4
<b>Taxa líquida de imposto<sup>3</sup></b>	<b>24,1%</b>	<b>27,1%</b>	<b>14,8%</b>	<b>30,0%</b>	<b>28,2%</b>

<sup>1</sup> Excluindo juros não dedutíveis devido à aquisições

<sup>2</sup> Normalizado para stock grants (não-recorrentes, itens sem efeito caixa, que não possuem impacto de imposto) referente ao EBT ajustado de 2T17, 3T17, 4T17 e 1T18

<sup>3</sup> Imposto de renda corrente / EBT ajustado

<sup>4</sup> Ajustando pelos juros do EBT acumulados com o Itaú Brasil no montante de BRL 3.153.437, uma vez que a United Medical reportou um prejuízo fiscal no período



A reestruturação da dívida realizada pelo management no final de 2017 teve impacto positivo no imposto de renda (imposto corrente acrescidos pelo imposto diferido) acumulado no período, totalizando BRL 7,8M no 1T18 (BRL 4,8M excluindo Dosa) vs. BRL 14M no 1T17, demonstrando a nossa capacidade e comprometimento em atingir os objetivos almejados em termos de eficiência tributária.

## LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O resumo abaixo ilustra a receita/perda líquida e a receita líquida ajustada após certos encargos, sem efeito caixa e extraordinários ou não recorrentes. Essas informações são úteis aos investidores quanto ao impacto aproximado dos itens acima.

Considerando o efeito desses itens, os investidores podem ter uma comparação melhor do desempenho financeiro da empresa ano a ano em relação aos seus pares. Essas informações adicionais não devem ser consideradas isoladamente ou como substitutas dos resultados preparados de acordo com os padrões IFRS.

O lucro líquido ajustado foi de BRL 22,3M no 1T18, uma melhora de 41,5% na comparação com o 1T17, e a margem líquida ajustada foi de 11,7% no 1T18, um aumento de 330 bps da margem de 8,4% no 1T17.

A melhora é impulsionada por uma maior receita operacional ao excluir as outorgas de ações não recorrentes e FX originada em dívida *intercompany* (ambos sem efeito caixa), juntamente com as reduções em despesas financeiras e impostos devido à reestruturação da dívida realizada no ano passado, como já explicados nas seções anteriores.

### Lucro líquido e lucro líquido ajustado

(BRL milhões)

	1T18	1T17	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido	16,0	2,6	512,0%
Diferenças cambiais intercompany	0,9	11,3	-91,9%
Stock grants	2,8	0,0	-
Ajustes não-recorrentes	2,6	1,8	42,4%
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>22,3</b>	<b>15,8</b>	<b>41,5%</b>

## FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa líquido das atividades operacionais do trimestre foi impactado por dois itens extraordinários: (i) a retificação de imposto de renda da Dosa paga em janeiro (+BRL 6,7M), que não é operacional, e (ii) o excesso de estoque relacionado à saída da Actelion (+BRL 7,1M), um evento não recorrente. Além desses eventos extraordinários, é importante ressaltar que os produtos da licitação da HIV na Argentina foram parcialmente entregues no 1T18 e não

foram pagas, enquanto no 1T17 o valor total desse pedido foi entregue e recebido no mesmo trimestre, dificultando assim a comparação entre os períodos.

Excluindo esses efeitos, o fluxo de caixa líquido ajustado das atividades operacionais somou BRL 22,9M, contra BRL 48,4M no 1T17. Isso é explicado pelo maior prazo médio de recebimento (DSO), conforme detalhado abaixo. A taxa de conversão do fluxo de caixa operacional ajustado em EBITDA ajustado atingiu 47,5%.

## Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais

(BRL milhões)

	1T18	1T17
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda	23,8	16,6
Amortização, depreciação e impairment (inclui stock grants)	10,1	4,2
Movimentos em provisões	-1,7	0,1
Despesas financeiras	9,6	12,2
Outros	2,3	-
Variações nos ativos e passivos		
Estoque	-24,5	-5,0
Contas a receber de clientes e outros créditos	6,2	13,1
Outros ativos	0,0	2,9
Fornecedores e outras obrigações	-8,5	10,9
Pagamento de imposto de renda de DOSA para regularizar contingências passadas do antigo proprietário (a serem recuperadas do depósito em garantia)	6,7	-
Estoque de Actelion para período de transição	7,1	-
Pagamentos de imposto de renda	-8,1	-6,7
<b>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais ajustado</b>	<b>22,9</b>	<b>48,4</b>
Receita líquida	190,0	187,8
EBITDA ajustado	48,2	44,5
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / EBITDA ajustado</i>	<i>47,5%</i>	<i>108,8%</i>
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / Receita líquida</i>	<i>12,1%</i>	<i>25,8%</i>

## CAPITAL DE GIRO

No trimestre, o capital de giro como porcentagem da receita líquida foi de 34%, contra 25% no 1T17 e 23% no 4T17.

No 1T18, o prazo médio de recebimento (DSO) ficou em 163 dias, acima dos 125 dias registrados no 1T17. Uma das razões para este aumento está relacionado à licitação de produtos para a HIV na Argentina, cujas vendas foram parcialmente entregues no 1T18, enquanto no 1T17 a entrega e o recebimento dessa mesma venda ocorreram dentro do mesmo trimestre. A outra razão para isso é a mudança no mix de canais de venda e ao impacto da regulamentação de controle de preços da Colômbia, que entrou em vigor em fevereiro deste ano e resultou em um declínio da receita diária da Colômbia que não acompanhou o saldo de contas a receber.

O prazo de estoque (DIO) foi de 175 dias no 1T18. Esse aumento foi impulsionado pela quantidade maior de estoque dos produtos da Actelion, como já mencionado na seção anterior, e pelo aumento do estoque do AMBISOME®, em antecipação à paralisação temporária do nosso laboratório no Brasil para manutenção e renovação.

Os dias de contas a pagar em atraso (DPO) aumentaram de 178 no 1T17 para 210 no 1T18. Esse aumento foi impulsionado por negociações para estender as condições de pagamento com alguns de nossos parceiros e pela aquisição da Dosa.

## Ciclo de conversão de caixa e capital de giro

(Dias)

	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
Dias de contas a receber <sup>1</sup>	125	121	120	131	163
Dias de estoque <sup>2</sup>	123	143	111	124	175
Dias de contas a pagar <sup>3</sup>	(178)	(177)	(191)	(183)	(209)
<b>Ciclo de conversão de caixa</b>	<b>70</b>	<b>87</b>	<b>40</b>	<b>72</b>	<b>130</b>
<b>Capital de giro<sup>4</sup></b>	<b>25%</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>34%</b>

<sup>1</sup> Contas a receber

<sup>2</sup> Estoques

<sup>3</sup> Fornecedores

<sup>4</sup> % da receita líquida

## CAPEX E CAPEX INTANGÍVEL

O CAPEX somou 7,8M in 2017, incluindo o investimento em ativos intangíveis de BRL 5,9M no 1T18 contra BRL 1,1M no 1T17.

O CAPEX intangível se refere a pagamentos por *milestones* de vendas para Eisai, aplicativos de informática e diversas taxas de registro.

O CAPEX de manutenção totalizou BRL 1,9M no 1T18, contra BRL 2,8M no 1T17, devido à manutenção das fábricas. A redução reflete o término das obras na fábrica de HIV na Argentina, que no 1T17 ainda estava em construção.

## ENDIVIDAMENTO

Durante o 4T17, o GBT contratou, com sucesso, duas operações financeiras, captando BRL 250M em novos recursos para financiar seus planos operacionais e de expansão. A dívida do GBT é alocada nas duas geografias mais representativas - Brasil e Argentina. A dívida denominada em pesos argentinos serve como um hedge natural para o impacto da conversão cambial de nossas receitas denominadas na mesma moeda.

Em novembro, o GBT contratou uma dívida na Argentina por ARS 531.225M (~USD 25M), através de dois empréstimos separados com o Citibank.

O primeiro empréstimo, desembolsado em 2 de novembro de 2017 no valor de ARS 265,950M, é um empréstimo *off-shore* vinculado ao ARS com o Citibank NY a uma taxa fixa de 18,4% por ano (21,66% efetiva após incluir impostos

retidos). O vencimento é de 3 anos com pagamentos trimestrais e amortização a partir do 15º mês, contendo cláusulas de penalidades em caso de pré-pagamento.

O segundo empréstimo, desembolsado em 3 de novembro de 2017 no valor de ARS 265.275M, é um empréstimo doméstico com o Citibank Argentina a uma taxa variável de *Badlar Corregida* + 3,50%. O vencimento é de 5 anos com pagamentos semianuais e amortização a partir do 18º mês 18 e sem cláusulas de penalidade em caso de pré-pagamento. A taxa variável é fixada no início de cada período de juros. A taxa de juros referente ao período de 31 de outubro deste ano foi fixada em 31,7%, uma vez que essa nova taxa variável foi definida antes dos últimos aumentos da Política de Juros do Banco Central da Argentina. As taxas para os próximos períodos serão fixadas em novembro de 2018.

A segunda operação financeira contratada foi no Brasil, onde contraímos uma dívida de BRL 150M com Itaú Brasil. Este empréstimo foi desembolsado em 8 de dezembro de 2017 com vencimento em 5 anos, pagamentos semestrais e um período de carência de amortização de um ano. A taxa de juros foi de CDI + 1,65% (com uma cláusula de aumento de taxa de juros, de 25 bps por cada aumento em 0,25x na relação "Dívida Líquida/EBITDA" após o patamar de 2.0x).

## Endividamento líquido

(BRL milhões)

	4T16	1T17	4T17	1T18
Dívida bruta	496,7	496,6	246,4	248,3
Caixa e equivalentes de caixa	-30,3	-61,3	-98,1	-80,3
<b>Dívida líquida</b>	<b>466,4</b>	<b>435,3</b>	<b>148,3</b>	<b>167,9</b>

A relação entre o endividamento líquido e o EBITDA foi de 0,8x no 1T18 contra 0,7x no 4T17 e 2,3x no 1T17, devido às duas novas dívidas contraídas no ano passado, explicado acima. No geral, ainda estamos mantendo uma proporção muito baixa.

Nosso índice de EBITDA ajustado pelas despesas de juros também se manteve praticamente estável, atingindo 3,7x no 1T18 vs. 3,5x no 4T17, uma vez que não incorremos em nenhuma nova dívida bancária significativa no trimestre.

## Destaques da dívida líquida

	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
Dívida líquida/ EBITDA ajustado LTM	2,3x	2,2x	0,4x	0,7x	0,8x
EBITDA ajustado / despesa de juro <sup>1</sup>	3,6x	4,1x	4,1x	3,5x	3,7x

<sup>1</sup> Dívida líquida no final de cada trimestre

## MERCADO DE CAPITAIS

As ações do Grupo Biotoscana (B3: GBIO33) no final do 1T18 estavam cotadas a BRL 15,70. O volume médio diário de negociação (ADTV) no período (1T18) foi de BRL 8,3M.

Conforme já mencionado, o GBT aprovou o programa de recompra de ações no montante de até 1.522.208 BDRs, de um total de 50.740.267 BDRs/ações no mercado. O programa será efetivo a partir de maio de 2018 e terá duração de até 18 meses. Maiores informações referentes ao programa estão disponíveis no fato relevante divulgado em 25 de abril, publicado no nosso site de RI.

## PRINCIPIS ACIONISTAS

### Estrutura acionária

	BDRs/Ações	%
Advent International <sup>1</sup>	29.510.653	27,7%
Essex Woodlands <sup>1</sup>	18.009.958	16,9%
Roberto Guttman / Roberto Friedlander <sup>1</sup>	7.600.469	7,1%
Administração <sup>2</sup>	757.467	0,7%
Free Float <sup>3</sup>	50.743.759	47,6%
<b>Total</b>	<b>106.622.306</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Acionistas controladores

<sup>2</sup> Após período de vesting das stock grants, o valor total ajustado após impostos, será de 1,6%

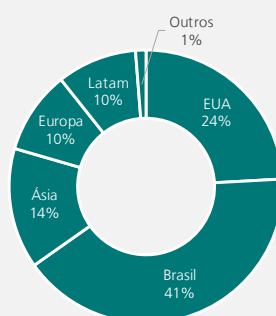
<sup>3</sup> Free float excluindo acionistas controladores e administração em maio de 2018

## EVOLUÇÃO GEOGRÁFICA DO FREE FLOAT

Embora o perfil geográfico da nossa base acionária seja predominantemente estrangeiro, nos últimos meses a parcela dos investidores brasileiros aumentou para 41%.

### Breakdown da base acionária

(BRL milhões | % do free float total)



Em 29 de março de 2018

## ATIVIDADES DE RI

O GBT já participou de 6 conferências neste ano e realizou um *non-deal roadshow* na Europa. Já confirmamos participação em outras 4 conferências:

- Itaú BBA's 13th Annual Latam CEO Conference (maio, Nova York)
- HSBC GEM's Investor Forum 2018 (junho, Nova York)
- Jefferies 2018 Global Healthcare Conference (junho, Nova York)
- JP Morgan Southern Cone & Andean Opportunities Conference (junho, Buenos Aires)

## ANEXOS

### ANEXO 1: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

	01 Jan a 31 Mar de 2018	1 Jan a 31 Mar de 2017
Receita líquida	189.973.128	187.818.039
Custo dos produtos vendidos	(83.484.893)	(89.127.489)
<b>Lucro bruto</b>	<b>106.488.235</b>	<b>98.690.550</b>
Despesas de vendas e marketing	(31.872.904)	(28.657.365)
Despesas gerais e administrativas	(24.822.541)	(22.690.745)
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	(11.202.372)	(7.520.252)
Despesas de reorganização, integração e aquisição	(2.631.066)	(1.848.214)
Outras receitas e despesas líquidas operacionais	1.089.288	604.908
<b>Lucro operacional</b>	<b>37.048.640</b>	<b>38.578.882</b>
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas	(9.635.569)	(12.229.004)
Despesas cambiais líquidas, net	(3.649.338)	(9.738.398)
<b>Despesas financeiras líquidas</b>	<b>(13.284.907)</b>	<b>(21.967.402)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda</b>	<b>23.763.733</b>	<b>16.611.480</b>
Imposto de renda	(7.808.643)	(14.004.634)
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>15.955.090</b>	<b>2.606.846</b>
<b>Atribuível aos</b>		
Acionistas da Companhia	15.955.090	2.606.846
<b>Lucro por ação</b>		
Lucro básico do período atribuível aos detentores de ações ordinárias da companhia	0,14	0,03
Lucro diluído do período atribuível aos detentores de ações ordinárias da companhia	0,14	0,03

## ANEXO 2: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO ABRANGENTE

	<u>1 Jan a 31 Mar de 2018</u>	<u>1 Jan a 31 Mar de 2017</u>
Lucro líquido do período	15.955.090	2.606.846
Outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)		
Efeitos das operações de hedge	-	(42.513)
Variação cambial na conversão de operações no exterior	404.925	15.436.975
<b>Total de outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)</b>	<u>404.925</u>	<u>15.394.462</u>
<b>Total do resultado abrangente do período</b>	<u>16.360.015</u>	<u>18.001.308</u>
<b>Atribuível aos</b>		
Acionistas da Companhia	16.360.015	18.001.308



## ANEXO 3: BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	31 Março de 2018	31 Dez de 2017 <sup>2</sup>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Intangível	496.984.081	500.398.816
Imobilizado	39.677.065	40.901.187
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	1.571.053	1.241.370
Outros ativos	569.213	668.973
Impostos diferidos ativos	29.912.130	28.662.091
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>568.713.542</b>	<b>571.872.437</b>
<b>CIRCULANTE</b>		
Estoques	162.737.491	140.186.720
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	344.087.395	353.584.495
Outros ativos	10.613.289	10.511.134
Caixa e equivalentes de caixa	80.329.929	98.117.853
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>597.768.104</b>	<b>602.400.202</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.166.481.646</b>	<b>1.174.272.639</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	216.432	213.616
Ágio na emissão de ações	748.623.187	728.804.577
Outras reservas de capital	14.134.781	30.410.470
Lucros acumulados	130.413.701	114.458.611
Transação com acionistas	(333.180.376)	(333.180.376)
Outros resultados abrangentes	51.255.587	50.850.662
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>611.463.312</b>	<b>591.557.560</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Provisões	-	301.627
Dívida financeira e empréstimos	219.077.599	224.520.468
Salários e obrigações trabalhistas	610.382	593.375
Outros impostos a pagar	1.384.026	2.237.263
Outras contas a pagar	9.308.968	16.604.340
Impostos diferidos passivos	39.547.964	38.538.444
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>269.928.939</b>	<b>282.795.517</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Provisões	9.881.048	21.764.481
Dívida financeira e empréstimos	29.178.025	21.902.436
Fornecedores	158.288.934	172.388.178
Obrigações contratuais	9.443.150	7.731.467
Passivo de reembolso	580.048	487.680
Salários e obrigações trabalhistas	25.190.232	28.079.592
Outros impostos a pagar	30.979.093	30.722.499
Credores diversos	21.548.865	16.843.229
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>285.089.395</b>	<b>299.919.562</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>555.018.334</b>	<b>582.715.079</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.166.481.646</b>	<b>1.174.272.639</b>

<sup>2</sup> Reapresentado - Nota 2.2.

## ANEXO 4: DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO FLUXO DE CAIXA

	De 1 janeiro a 31 de março de 2018	De 1 de janeiro a 31 de março de 2017 <sup>3</sup>
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro antes do imposto de renda	23.763.733	16.611.480
<b>Ajustes para reconciliar o lucro antes do imposto de renda com o fluxo de caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:</b>		
Depreciação do imobilizado e amortização de intangíveis	5.743.709	4.035.625
Baixa de imobilizado e intangíveis	791.394	208.645
Pagamentos baseados em ações	3.545.737	-
Provisão para perdas em estoque	1.189.136	3.143.680
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	52.863	-
Movimentação nas provisões	(2.967.549)	(3.091.592)
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas	9.635.570	12.229.004
Despesas cambiais líquidas	911.123	-
Despesas de reorganização, integração e aquisição	1.423.129	-
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>		
Estoques	(24.495.440)	(5.002.524)
Contas a receber de clientes e outros créditos	6.202.433	13.842.321
Outros ativos	(44.662)	2.888.196
Fornecedores e outras obrigações	(8.511.094)	10.216.209
Pagamentos de imposto de renda	(8.102.010)	(6.710.952)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<u>9.138.072</u>	<u>48.370.092</u>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento:</b>		
Pagamentos relacionados à aquisição de ativos intangíveis	(22.007.341)	(1.147.889)
Pagamentos relacionados a aquisição de imobilizado	(1.911.263)	(2.810.124)
Pagamentos de despesas pela aquisição de subsidiárias	(1.325.987)	-
Aplicação financeiras	-	(5.952.908)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento</b>	<u>(25.244.591)</u>	<u>(9.910.921)</u>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamento</b>		
Captação de dívida financeira e empréstimos	926.102	4.000.000
Amortização do principal de dívida financeira e empréstimos	(62.266)	(14.252.998)
Pagamentos de juros e outras despesas financeiras líquidas	(2.018.397)	(212.341)
Pagamento de despesas pela emissão de ações	(97.142)	-
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamento</b>	<u>(1.251.703)</u>	<u>(10.465.339)</u>
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(429.702)	2.979.189
<b>(Redução) Aumento de caixa e equivalentes de caixa</b>	<u>(17.787.924)</u>	<u>30.973.021</u>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	<u>98.117.853</u>	<u>30.340.997</u>
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	<u>80.329.929</u>	<u>61.314.018</u>

<sup>3</sup> Reapresentado - Nota 2.2.

## ANEXO 5: TAXAS DE CÂMBIO 2013-2017 EM COMPARAÇÃO AO BRL

Moeda	USD		COP		ARS		PEN	
	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média
1T13	2,019	1,995	0,001100	0,001100	0,393	0,399	0,780	0,789
2T13	2,226	2,062	0,001200	0,001100	0,411	0,395	0,785	0,789
3T13	2,235	2,285	0,001200	0,001200	0,385	0,410	0,802	0,859
4T13	2,348	2,272	0,001200	0,001200	0,359	0,375	0,838	0,871
1T14	2,266	2,369	0,001200	0,001200	0,283	0,313	0,796	0,841
2T14	2,205	2,234	0,001200	0,001200	0,271	0,277	0,788	0,811
3T14	2,438	2,276	0,001200	0,001200	0,289	0,274	0,847	0,831
4T14	2,687	2,548	0,001100	0,001200	0,317	0,299	0,888	0,895
1T15	3,208	2,865	0,001200	0,001200	0,364	0,330	1,036	0,947
2T15	3,103	3,073	0,001200	0,001200	0,342	0,343	0,976	1,027
3T15	3,973	3,540	0,001300	0,001300	0,422	0,382	1,232	1,153
4T15	3,905	3,841	0,001200	0,001300	0,302	0,384	1,144	1,218
1T16	3,559	3,857	0,001200	0,001200	0,244	0,271	1,069	1,189
2T16	3,210	3,501	0,001100	0,001200	0,215	0,247	0,985	1,116
3T16	3,246	3,246	0,001126	0,001100	0,213	0,217	0,954	1,018
4T16	3,298	3,204	0,001126	0,001100	0,206	0,213	0,971	1,017
1T17	3,168	3,145	0,001099	0,001078	0,206	0,201	0,976	0,956
2T17	3,308	3,215	0,001086	0,001101	0,199	0,204	1,021	0,985
3T17	3,168	3,190	0,001079	0,001082	0,183	0,183	0,971	0,975
4T17	3,308	3,247	0,001109	0,001087	0,176	0,185	1,021	1,001
1T18	3,324	3,244	0,001190	0,001138	0,165	0,165	1,032	1,002

Moeda	USD		COP		ARS		PEN	
	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média
Janeiro-17	3,127	3,197	0,001072	0,001088	0,197	0,201	0,952	0,958
Fevereiro-17	3,099	3,104	0,001075	0,001079	0,201	0,199	0,954	0,952
Março-17	3,168	3,128	0,001099	0,001064	0,206	0,202	0,976	0,959
Abril-17	3,198	3,136	0,001085	0,001090	0,207	0,204	0,987	0,966
Maio-17	3,244	3,210	0,001112	0,001099	0,201	0,204	0,992	0,981
Junho-17	3,308	3,295	0,001086	0,001111	0,199	0,204	1,021	1,010
Julho-17	3,131	3,206	0,001086	0,001057	0,177	0,187	0,966	0,987
Agosto-17	3,147	3,151	0,001070	0,001061	0,181	0,181	0,971	0,972
Setembro-17	3,168	3,135	0,001079	0,001075	0,183	0,182	0,971	0,966
Outubro-17	3,277	3,191	0,001078	0,001079	0,186	0,183	1,009	0,982
Novembro-17	3,262	3,259	0,001088	0,001083	0,188	0,186	1,010	1,006
Dezembro-17	3,308	3,292	0,001109	0,001100	0,176	0,186	1,021	1,014
January-18	3,162	3,211	0,001116	0,001122	0,161	0,169	0,984	0,999
February-18	3,245	3,242	0,001131	0,001137	0,161	0,164	0,995	0,999
March-18	3,324	3,279	0,00119	0,001154	0,165	0,162	1,032	1,009

Fin. Per. = final do período

Média = taxa média do período (trimestre ou mês)