



# GBT ANUNCIA RESULTADOS DO TERCEIRO TRIMESTRE E ACUMULADO DE 2018

CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS NO EBITDA E FOCO EM LANÇAMENTOS E EXECUÇÃO  
ALINHAMENTO DA COMPANHIA COM A AGENDA ESTRATÉGICA DE LONGO PRAZO E INVESTIMENTO NA OPERAÇÃO

Montevideu, 12 de novembro de 2018 – Biotoscana Investments S.A. (B3: GBIO33), um grupo biofarmacêutico que opera na América Latina, anuncia hoje seus resultados para o 3T18. Exceto quando indicado o contrário, as informações financeiras abaixo são apresentadas em reais (BRL) e elaboradas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). A partir do 3T18, os números estão sendo apresentados refletindo a Contabilidade para Economias Hiperinflacionárias em nossas operações na Argentina, de acordo com o IAS 29, conforme detalhado na Seção “Nota sobre a Argentina – Economia hiperinflacionária” (página 4). O crescimento orgânico continua sendo apresentado com base em câmbio constante ano a ano para excluir o impacto da flutuação da taxa de câmbio e da Contabilidade para Economias Hiperinflacionárias. Números históricos (3T18\*) também são apresentados sem o impacto resultante da hiperinflação contábil, por motivos de comparação.

## CONTATOS DE RI

Federico Wintour | CEO

Melissa Angelini | Gerente de RI  
ir@grupobiotoscana.com

Mirele Aragão | Analista de RI  
ir@grupobiotoscana.com

## TICKER

B3: GBIO33

## TELECONFERÊNCIA EM INGLÊS

12 de novembro  
08h00 (US ET) | 11h00 (Brasília)  
t: +1 412 317-6776  
Código: GBT  
Webcast disponível

## TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS

12 de novembro  
10h00 (US ET) | 13h00 (Brasília)  
t: +55 11 2188-0155  
Código: Biotoscana  
Webcast disponível

## WEBSITE

<http://ir.grupobiotoscana.com>

## DESTAQUES

A **receita líquida** no 3T18 aumentou 2% em moeda constante, também impactada pelos negócios descontinuados e pelo SOLVADI, registrando BRL 829M LTM (incluindo ajuste de hiperinflação).

O **lucro bruto** aumentou 16% em relação ao 3T17, em moeda constante.

**Margem bruta** de 51% (incluindo ajustes de hiperinflação) vs. 50% no 3T17.

O **EBITDA ajustado** cresceu 34% em moeda constante em relação ao 3T17.

A **margem EBITDA ajustada** atingiu 24% no 3T18 (incluindo o ajuste de hiperinflação), melhorando 283 bps em relação ao 3T17.

O **lucro líquido** totalizou BRL 13M no 3T18 (incluindo o ajuste de hiperinflação) de uma perda de BRL 8M no 3T17.

**Lucro líquido ajustado** cresceu 82% em relação ao 3T17, em moeda constante.

Os **lançamentos** de novos produtos continuam sendo nosso principal foco.

(BRL M)	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %
Receita líquida	166	199	-17%	198	203	2%
Lucro bruto	84	101	-17%	105	117	16%
Margem bruta (%)	51%	50%	+15 bps	53%	57%	+688 bps
EBITDA ajustado	39	42	-6%	50	56	34%
Margem EBITDA ajustado	24%	21%	+283 bps	25%	28%	+665 bps
Lucro líquido	13	-8	-	17	23	-
Lucro líquido ajustado	27	18	50%	30	32	82%

■ Moeda constante ■ Moeda nominal \* Número histórico

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

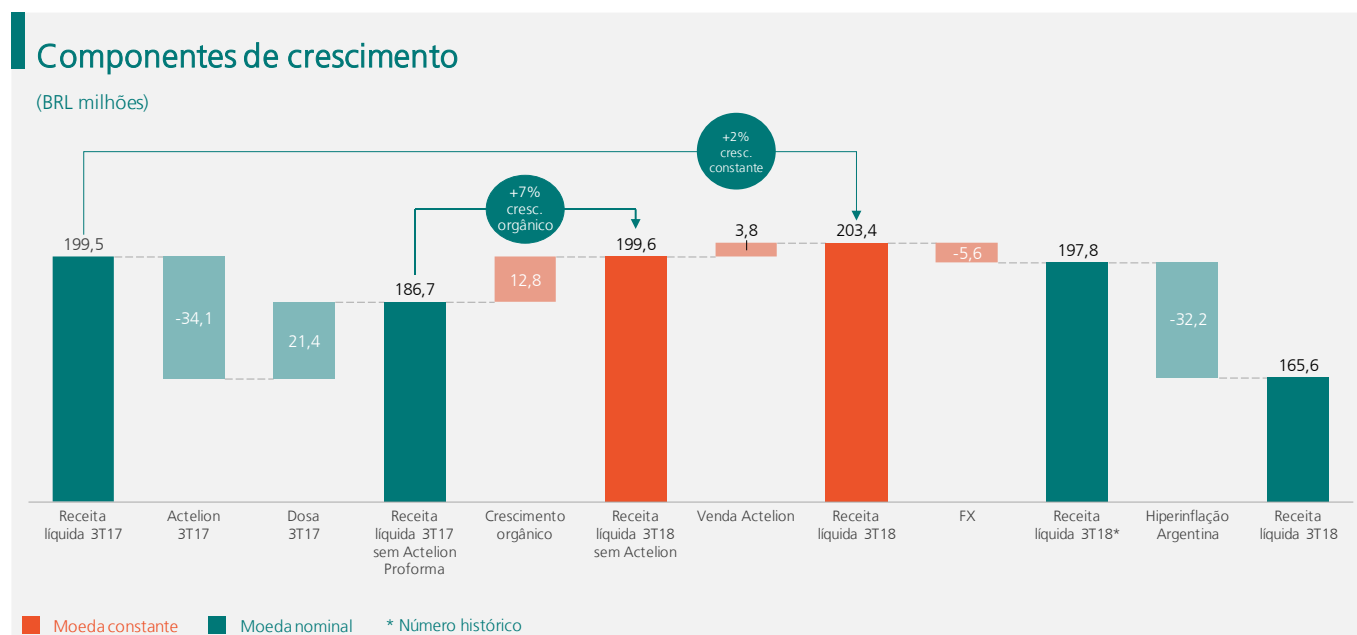
Com vários anos de experiência na região, temos o conhecimento e os recursos para navegar os vários ciclos econômicos e um modelo de negócios que proporciona flexibilidade e sólido crescimento orgânico.

Apesar dos desafios diferentes enfrentados em todas as nossas regiões, estamos otimistas com relação às perspectivas de longo prazo em todos os países, com muitas oportunidades de novos lançamentos e expansão geográfica.

Embora estejamos cautelosos com relação à Argentina, estamos otimistas sobre as perspectivas de médio e longo prazo nesse país. Explicação detalhada sobre ajustes de hiperinflação e Argentina é dada na próxima seção “Nota sobre a Argentina”.

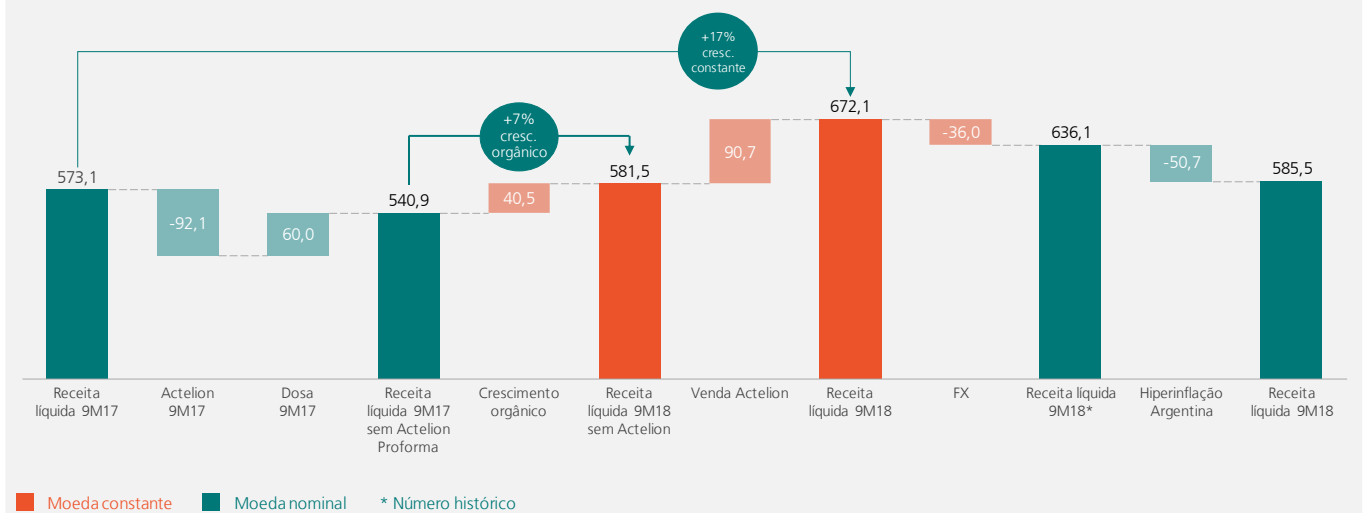
Estamos confiantes de que o GBT será capaz de entender o mercado e suas nuances para se adaptar a qualquer realidade enfrentada pelo setor e pelo país, e assim continuar registrando um desempenho sólido na receita e no EBITDA orgânico, alavancado pelos nossos produtos proprietários e pelos novos lançamentos para os próximos anos.

O gráfico a seguir apresenta todos os componentes do nosso crescimento para o trimestre e o acumulado do ano.



## Componentes de crescimento

(BRL milhões)



Sabemos que muitos de vocês consideram o ciclo de vida do SOVALDI® no Brasil como parte das operações diárias, por isso estamos mostrando a análise dessa forma. O crescimento orgânico exclui somente as operações de M&A e os negócios descontinuados.

Nosso crescimento orgânico atingiu 7% no 3T18 em comparação com o mesmo período do ano passado e nos 9M18 em comparação aos 9M17. Isto é principalmente impulsionado pelo SOVALDI®, que tem uma dinâmica comercial completamente diferente, algo bem esclarecido nos documentos anteriores. Excluindo o SOVALDI®, o crescimento orgânico teria sido de 15% no trimestre e de 12% nos nove meses do ano.

Em geral, nossa linha de produtos manteve suas tendências. Nosso portfólio legado de licenças cresceu aproximadamente 8% em relação ao 3T17; o AMBISOME® continua mantendo seu desempenho sustentável, enquanto o VIDAZA® continua registrando um crescimento de dois dígitos e, em geral, nossos produtos permaneceram estáveis, em linha com as tendências anteriores. Os novos produtos estão apenas no início do estágio de crescimento. O processo de lançamento desses produtos na região ainda está em andamento, ilustrando claramente o excelente potencial do nosso pipeline no médio e no longo prazo. Continuamos comprometidos com a execução eficaz do nosso pipeline e preparamos a base para posicionar esses produtos recém lançados corretamente.

Nossas margens continuam saudáveis, registrando um aumento e uma tendência positiva que já dura alguns trimestres. A margem bruta foi de 51% no 3T18, em linha com o 3T17, e a margem EBITDA aumentou 283 bps, atingindo 24%, devido à qualidade superior da nossa receita e ao impacto positivo da adição da linha da Dosa.

Nossas despesas operacionais continuam sob controle, representando aproximadamente 30% da receita líquida, um resultado da transferência de recursos de linhas mais antigas para produtos novos.

Com a aproximação do fim do ano, continuaremos dedicando nossos esforços à nossa estratégia para o grupo, que permanece inalterada, e continuamos comprometidos com os lançamentos e execução do pipeline.

## NOTA SOBRE A ARGENTINA

### ECONOMIA HIPERINFLACIONÁRIA

De acordo com o IFRS, a partir de 1º de julho de 2018, a Argentina foi considerada uma economia hiperinflacionária, pois apresentou uma inflação de mais de 100% acumulada nos últimos três anos e não há questões qualitativas que mitiguem a situação.

Portanto, a partir do 3T18, precisamos aplicar a norma do IAS 29 do IFRS: “Relato Financeiro em Economias Hiperinflacionárias”, que exige a apresentação dos resultados de nossas operações em economias hiperinflacionárias como se essas economias fossem hiperinflacionárias a partir de 1º de janeiro de 2018 e a reapresentação dos resultados acumulados do ano com ajustes para refletir a mudança no poder de compra em moeda local, usando índices oficiais, antes de converter os valores locais com base na taxa de fechamento do final do período (ou seja, a taxa de fechamento de 30 de setembro de 2018 para os resultados do 9M18).

Estamos apresentando o impacto da adoção da contabilidade de hiperinflação separadamente na Demonstração de Resultados deste relatório, em uma coluna denominada “Hiperinflação Argentina” no final deste documento. Também estamos apresentando números históricos sem esse efeito.

No 3T18 e no 9M18, registramos impactos negativos de BRL 32,2M e BRL 50,7M, respectivamente, na nossa receita líquida e de BRL 10,4M e BRL 22,0M, respectivamente, no EBITDA ajustado, além do impacto negativo consolidado de BRL 4,3M e BRL 7,9M, respectivamente, no lucro líquido devido à introdução da Contabilidade em Economias Hiperinflacionárias. O ajuste relacionado à Contabilidade em Economias Hiperinflacionárias no 3T18 consiste (i) na indexação para refletir mudanças no poder de compra nos resultados do 9M18 com a reapresentação de cada linha de acordo com o IAS 29 até o final do período e (ii) na diferença entre a conversão dos resultados do 9M18 com base na taxa de câmbio de fechamento em 30 de setembro de 2018 e a conversão usando a taxa de média do acumulado do ano no período reportado, conforme aplicável a economias não inflacionárias.

Além disso, o IAS 29 exige que os ativos e passivos não monetários sejam ajustados à inflação acumulada no balanço patrimonial de nossas operações em economias hiperinflacionárias. O efeito resultante do ajuste até 31 de dezembro de 2017, no valor de BRL 84,8M, deve ser registrado na linha Lucros Acumulados, a partir dessa data, em uma conta dedicada nos resultados financeiros (“Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação”), reconhecendo os impostos diferidos sobre esses ajustes, quando aplicável.

### OUTROS IMPACTOS

Embora o ambiente macroeconômico na Argentina continue mergulhado na recessão, os últimos desenvolvimentos políticos e os dados econômicos disponíveis fornecem um sinal de otimismo.

Durante o mês de outubro, a Argentina mudou as autoridades do Banco Central e começou a implementar um novo programa monetário aprovado pelo FMI. Como resultado, a taxa de câmbio caiu 12,3%, atingindo USD 36,16 no final de outubro, contra USD 40,61 no final de setembro. O controle da inflação é o desafio mais importante enfrentado pelas

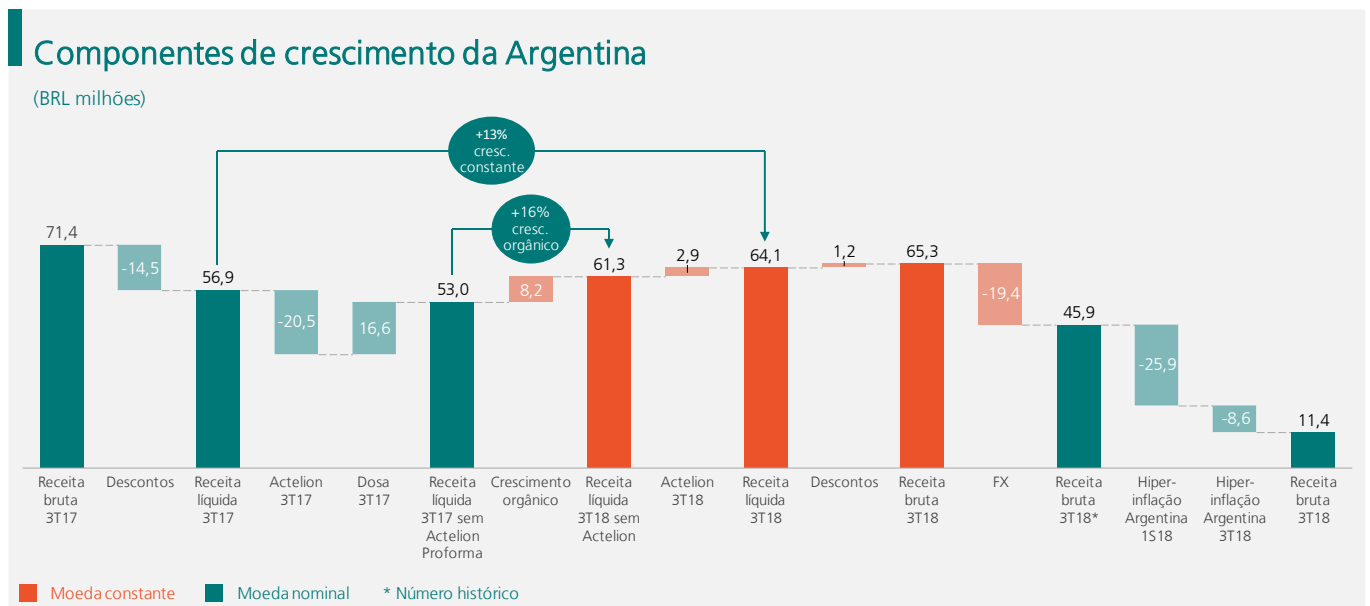
autoridades argentinas no curto prazo e a expectativa é que a taxa de câmbio acompanhe a evolução da taxa de inflação nos próximos meses. Ainda temos perspectivas positivas de médio e longo prazo no país.

Na Argentina, houve uma mudança no sistema de faturamento do operador logístico terceirizado do GBT, que impacta diretamente as receitas. Antes as faturas eram registradas com receita bruta, descontos (deduções) e receita líquida, com essa mudança todas as faturas passaram a ser registradas apenas com receita líquida, dificultando a comparação da receita bruta na Argentina com períodos anteriores.

No 3T17, os descontos (deduções) na Argentina totalizaram BRL 14,5M (incluindo BRL 4,5M de provisão do PAMI) e neste trimestre totalizaram BRL 1,2M (em moeda constante).

Adicionalmente, neste trimestre, a Argentina recuperou uma dívida do PAMI provisionada em 2017, no valor de BRL 4,4M, impactada pelo ajuste de hiperinflação e conversão cambial (ou BRL 8,3M em moeda constante).

O gráfico a seguir extrapola todos os componentes para melhor explicitar os impactos, onde temos a abertura dos descontos (deduções), proforma DOSA incluída no 3T17, negócios descontinuados da Actelion, ajustes cambiais e de hiperinflação dos dois períodos - 1S18 e 3T18 - que impactaram o trimestre.



## EVENTOS SUBSEQUENTES

### PAMI

Em linha com a tendência observada nos meses anteriores, o PAMI (Programa de Assistência Médica Integral) – uma agência de seguro de saúde dos aposentados e o maior pagador do país – lançou uma nova licitação pública para medicamentos oncológicos, que provavelmente será realizada neste ano. A licitação deverá cobrir cerca de 30 produtos, incluindo o LENALIDOMIDA® e o LEUPROLID® e, pela primeira vez, produtos monoclonais inovadores, a maioria dos quais detidos pelas grandes empresas farmacêuticas.

Essa foi a segunda licitação no segundo semestre, validando a mudança na modalidade de compra para o PAMI. Antes, o Ministério da Saúde fazia uma compra consolidada, incluindo os medicamentos para o PAMI, o exército e o OSBBA (*Obra Social de la Ciudad de Buenos Aires*).

A estrutura será ajustada às mudanças no modelo de negócios.

Outra mudança importante é a comunicação direta entre o GBT e o PAMI, sem a intermediação das câmaras. Com esse novo contrato direto, o GBT conseguiu melhorar as condições do acordo. Primeiro, de agora em diante, haverá um repasse mensal de 100% da inflação. Anteriormente, quando os contratos eram assinados por meio da câmara, havia somente um repasse trimestral de 70% da inflação. Outra boa notícia é que o PAMI tem pago 98% das suas contas a pagar no prazo acordado. Terceiro, o GBT conseguiu incluir no novo contrato novos produtos de oncologia que não estavam sendo vendidos no contrato anterior.

Finalmente, todas as dívidas em aberto de 2016, 2017 e dos dois primeiros meses de 2018 foram renegociadas e estão sendo pagas em 10 parcelas mensais com juros. Já recebemos 3 parcelas, no valor de aproximadamente BRL 8M.

A primeira entrega relacionada à primeira licitação vencida pelo GBT foi realizada em 12 de novembro. Faremos entregas todos os meses pelos próximos 12 meses. Para esses produtos, estamos renegociando um aumento de preço em razão da desvalorização no país.

Nesse cenário de mudanças no setor e no ambiente macroeconômico, o GBT tem concentrado seus esforços em alavancar sua forte posição competitiva e acelerar os ganhos de participação de mercado.

### DÍVIDA DO GBT

Em 2 de outubro de 2018, o GBT assinou uma alteração no contrato de empréstimo com o Banco Itaú, acrescentando mais um ano ao período de carência e estendendo o vencimento final do empréstimo em um ano. A taxa de juros permanecerá a mesma. As taxas aplicáveis à alteração são de 0,45% (aproximadamente BRL 0,7M).

Em 2 de novembro, o GBT liquidou antecipadamente um dos empréstimos contratados com o Citibank na Argentina, que sofreu um aumento significativo na taxa de juros devido às condições atuais de mercado na Argentina. Esse pagamento totalizou ARS 265M.

### EPCLUSA®

Em outubro, o GBT assinou um contrato de extensão com a Gilead para incluir o EPCLUSA® no Brasil. O contrato tem como objeto a comercialização do EPCLUSA® (100mg velpatasvir/400 mg sofosbuvir) com as mesmas margens dos produtos SOVALDI® e HARVONI® no mercado privado.

O GBT detém todos direitos e obrigações previstos no contrato anterior.

### ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Em 30 de outubro, o GBT realizou uma Assembleia Geral Extraordinária (AGE) para deliberar sobre dois itens: (i) aprovação das alterações do “Plano de Ações da Biotoscana Investments S.A. de 2017”, aprovado anteriormente pelo Conselho de Administração da Companhia, com o objetivo de aumentar o número de ações da Companhia que podem ser emitidas de acordo com o plano de 4,0% para 5,5% das ações em circulação emitidas pela Companhia e permitir que os conselheiros e diretores da Companhia sejam elegíveis para a outorga de opções de ações e ações de acordo com o plano e (ii) deliberação sobre a implementação do programa de recompra de ações da Companhia.

A agenda proposta foi ratificada, incluindo 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 prevê a aquisição de até 5,5% das ações em circulação em 18 meses após o início do plano. O Conselho de Administração é responsável por definir as datas e a aprovação final para a execução efetiva da recompra.

### LICITAÇÃO DE HIV

Vencemos parte de uma licitação de HIV para 2019 com valor total aproximado de ARS 126M para o GBT. A entrega provavelmente ocorrerá no 1T19. Essa é a mesma licitação que o BGT venceu no ano passado e a entrega foi realizada no 1S18.

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Em outubro, o GBT anunciou a nomeação de um novo conselheiro independente para o Conselho de Administração. O Sr. Anders Tullgren foi nomeado em 12 de outubro, para preencher a vaga do Sr. Alfredo Blanco.

O Sr. Tullgren tem mais de 30 anos de experiência na indústria farmacêutica e ocupou cargos de liderança em vários países, incluindo Estados Unidos, Alemanha, França, Reino Unido e região nórdica. O Sr. Tullgren atuou como Presidente da Região Intercontinental na Bristol Myers Squibb e foi responsável por 82 mercados em quatro blocos regionais de países (América Latina, MENA, Índia, Ásia e CEE) e dois mercados individuais (China e Brasil), entregando vendas anuais de USD 2,7 bilhões. Anteriormente, o Sr. Tullgren ocupou o cargo de Vice-Presidente Sênior para mercados europeus durante cinco anos na Bristol Myers Squibb e foi responsável pelo lançamento de 60 produtos de várias áreas terapêuticas em 39 mercados. Após deixar a BMS em 2017, o Sr. Tullgren tornou-se Presidente do Conselho de Administração da Xbrane Biopharma AB e membro do Conselho de Administração das empresas Symphogen AS, Branding Science (UK) Limited e Trialbee AB.

A nomeação do Sr. Tullgren reforça o comprometimento do Conselho de Administração com a Companhia, contribuindo para nossas estratégias de crescimento.



## SUMÁRIO

VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO .....	10
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL .....	17
RECEITA BRUTA.....	17
RECEITA LÍQUIDA .....	21
LUCRO BRUTO .....	23
DESPESAS OPERACIONAIS .....	23
EBITDA.....	25
RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS .....	25
IMPOSTOS.....	27
LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	27
FLUXO DE CAIXA .....	28
ENDIVIDAMENTO .....	31
MERCADO DE CAPITAIS .....	33
ANEXO.....	34

## VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO

A tabela a seguir resume nosso portfólio nas diferentes safras.

### Visão geral do portfólio

	Categoria do produto	Tempo	Origem	
			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, Alprostapint	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	50 moléculas
	Pipeline futuro*	Negociações finais	9 moléculas	Número não divulgado
		Em due dilligence	2 moléculas	
		Conversas iniciais	59 moléculas	

\* Em setembro de 2018

### PORTFÓLIO BASE

Cinco produtos principais do portfólio de base (todas as etapas, excluindo apenas os principais lançamentos/lançamentos inovadores) representaram aproximadamente 48% do total da receita bruta no 2T18. Eles são: AMBISOME®, LADEVINA®, SALOFALK®, SANDOGLOBULINA® e VIDAZA®.

### PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

Produtos recentemente lançados são produtos licenciados lançados nos últimos cinco anos (principais lançamentos). Normalmente, esses produtos ainda estão em fase de crescimento e ainda não atingiram seus picos de participação de mercado.

No 3T18, o GBT teve onze produtos classificados como principais lançamentos, com vendas registradas no trimestre.

LENVIMA®, ABRAXANE® e HALAVEN® estão contribuindo com vendas no Brasil e ABRAXANE® no México também. O GBT está trabalhando na promoção e aumento desses produtos e indicações adicionais para vários deles, conforme

detalhado na seção posterior. Também estamos trabalhando no registro de LENVIMA® e HALAVEN® em vários outros países da região.

Os produtos SOVALDI® e HARVONI®, ambos da linha de HCV, contribuíram com as vendas na Colômbia e no Peru.

A linha de HIV/AIDS também foi lançada na região andina. O GBT já está vendendo a maioria dos produtos (COMPLERA®, ATRIPLA®, STRIBILD®, TRUVADA® e VIREAD®) na Colômbia e TRUVADA® e VIREAD® no Peru.

## Produtos recentemente lançados

Produto	Descrição	Parceiro	Lançamento	Países lançados
ABRAXANE®	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
HALAVEN®	Elexulin mesylate indicado para pacientes com câncer de mama metastático e lipossarcoma	Eisai	Dezembro de 2017	Brasil
SOVALDI®	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
LENVIMA®	Lenvatinib, um novo inibidor de tirosina quinase de múltiplos receptores indicado para tratar adultos com uma forma diferenciada de câncer da tireoide, carcinoma de células renais metastático e carcinoma hepatocelular irrissecável	Eisai	Abril de 2018 (Vendas iniciadas em abril de 2018)	Brasil
ZEVTERA®	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
LINHA DE HIV/AIDS	TRUVADA®, COMPLERA®, STRIBILD®, ATRIPLA®, VIREAD®	Gilead	Maio de 2018 (Relançado por GBT)	Colômbia: todos Região Andina ex Equador: TRUVADA®, VIREAD®
LINHA DE HCV	SOVALDI® e HARVONI®	Gilead	Maio de 2018 (Relançado por GBT)	Colômbia e Peru

## PIPELINE

O Grupo Biotoscana continua desenvolvendo e entregando o seu pipeline com avanços importantes, trazendo produtos inovadores para a região.

O pipeline do GBT pode ser dividido entre produtos inovadores e produtos genéricos de marca (BGx) e também entre 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 negociação e produtos da linha BGx em desenvolvimento).

No que diz respeito à linha BGx, estamos trabalhando no desenvolvimento de vários produtos, a maioria dos quais focados em doenças raras e doenças pulmonares graves.

## PIPELINE CONTRATADO

O detalhamento completo do pipeline contratado é disponibilizado no documento Informações Suplementares do Pipeline. Algumas das moléculas no pipeline contratado já estão sendo executadas em alguns países e apresentam fluxo de receita imediato. Outras ainda estão em processo de regulamentação ou preparação de dossiê para serem apresentadas às autoridades específicas, mas todas as moléculas no pipeline contratado já têm contratos assinados.

Para informações detalhadas sobre lançamentos e andamento do processo de registro, consulte o documento Informações Suplementares do Pipeline.

## PARCERIA COM A BASILEA

Em relação à aprovação de novos produtos, obtivemos autorização para comercializar o CRESEMBA® (isavuconazol) na Argentina, com lançamento previsto para o primeiro semestre de 2019.

O CRESEMBA® e o ZEVTERA® foram aprovados na Argentina e no Peru e estão em processo de registro no Brasil, no Chile, na Colômbia, no Equador e no México.

O medicamento antifúngico CRESEMBA® foi aprovado pela ANMAT na Argentina para o tratamento de pacientes adultos com aspergilose invasiva ou de pacientes adultos com mucormicose para os quais a anfotericina B não é adequada. O produto é um medicamento diferenciado que atende uma necessidade médica crítica em pacientes com infecções fúngicas invasivas.

## PRODUTOS PROPRIETÁRIOS DA LINHA BGx

O GBT trabalhou em várias aprovações de registro em diversos países da região para os produtos BGx. Os lançamentos desses produtos ocorrerão em momentos diferentes para cada um deles, dependendo das particularidades de cada país e das condições do mercado.

Em termos de aprovações, no 3T18, o GBT recebeu a aprovação para o registro de 14 novos produtos/formulações (combinação de produtos x países) na Argentina (2 produtos da área de oncologia), na Colômbia (2 produtos da área de oncologia), no Equador (4 produtos da área de oncologia), no Paraguai (1 produto da área de oncologia e 1 produto da área de doenças pulmonares graves), no Peru (1 produto da área de oncologia), no Chile (1 produto da área de oncologia), na Costa Rica (1 produto da área de doenças pulmonares graves) e na República Dominicana (1 produto da área de oncologia).

Em termos de submissões, o GBT já possui 10 produtos em processo de registro na Argentina, 4 na Bolívia, 4 no Chile, 4 no Paraguai, 3 no Peru e 1 no Uruguai. Temos 15 produtos em nosso *pipeline* que estão no estágio de preparação do dossiê e do pacote de submissão para início do processo de registro.

Para o nosso pipeline futuro, existem 10 produtos BGx em desenvolvimento que serão lançados a partir de 2020.

### PARCERIA COM A EISAI

Conforme antecipado no relatório de resultados do trimestre passado, o HALAVEN<sup>®</sup> recebeu a aprovação da Anvisa no Brasil para terapia de segunda linha para câncer de mama metastático e sarcoma de tecidos moles, reforçando os benefícios do produto e sua importância para a área de oncologia.

A aprovação da ANVISA expandiu a indicação atual para a terapia de segunda linha de tratamento do câncer de mama metastático, incluindo agora pacientes que receberam um único tratamento prévio, que poderia ser antraciclina e um taxano<sup>1</sup>. A aprovação foi baseada na aprovação da EMA recebida em julho de 2014 e outros estudos clínicos (Fase III do Estudo Clínico 301) que compararam a eficácia e a segurança da eribulina e da capecitabina em monoterapia, variando da primeira à terceira linha de tratamento com prolongamento significativo da sobrevida global (SG).

Com essa expansão de indicação, o HALAVEN<sup>®</sup> agora poderá contribuir para o tratamento de pacientes com câncer de mama metastático em um estágio anterior no Brasil. A cada ano, mais de 57.000<sup>2</sup> mulheres são diagnosticadas com câncer de mama no Brasil, das quais cerca de 30%<sup>3</sup> desenvolvem doença metastática. A incidência de câncer de mama está aumentando no Brasil a uma taxa de 4,7%<sup>4</sup> a.a. (2018-2019). Portanto, esforços contínuos estão sendo feitos para fornecer opções de tratamento com alta eficácia e tolerabilidade para essas pacientes.

A Anvisa também aprovou o HALAVEN<sup>®</sup> para sarcoma inoperável de tecidos moles em pacientes que receberam quimioterapia prévia para doença localmente avançada ou metastática, com base na aprovação concedida pelo FDA (US Food and Drug Administration) em janeiro de 2016 e estudos clínicos realizados pela Eisai (Fase III do Estudo Clínico Randomizado 309). O estudo tinha como objetivo fazer uma comparação direta da eribulina e da dacarbazina e concluiu que há evidências significativas da eficácia da eribulina em sarcoma de tecidos moles em estágio avançado, conforme demonstrado pela melhora estatística e clinicamente significativa da sobrevida global. O HALAVEN<sup>®</sup> é a primeira e única terapia sistêmica em monoterapia a demonstrar uma melhora na sobrevida global em pacientes previamente tratados para o sarcoma de tecidos moles, que continua sendo uma doença com uma necessidade médica significativamente não atendida<sup>5</sup>.

O HALAVEN<sup>®</sup> está em processo de registro na Argentina, no Chile e na Colômbia. Esperamos que a estratégia regulatória siga a aprovação da EMA, com indicação para terapia de segunda linha para câncer de mama metastático e sarcoma de tecidos moles em todos os países.

O GBT está se dedicando a maximizar o valor do HALAVEN<sup>®</sup> e aumentar os benefícios proporcionados a pacientes com câncer e seus familiares que exercem o papel de cuidadores.

<sup>1</sup> Bula do Halaven em 24 de setembro de 2018.

<sup>2</sup> INCA. Acessado em 26 de setembro de 2018 em [http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/tiposdecancer/site/home/mama/cancer\\_mama](http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/tiposdecancer/site/home/mama/cancer_mama)

<sup>3</sup> BreastCancer.org. Acessado em 26 de setembro de 2018 em [https://www.breastcancer.org/symptoms/types/recur\\_metast](https://www.breastcancer.org/symptoms/types/recur_metast)

<sup>4</sup> INCA. Acessado em 26 de setembro de 2018 em [http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/tiposdecancer/site/home/mama/cancer\\_mama](http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/tiposdecancer/site/home/mama/cancer_mama)

<sup>5</sup> Eisai. Acessado em 26 de setembro de 2018 em <https://www.eisai.com/news/news201607.html>

Com relação ao LENVIMA<sup>®</sup>, após a aprovação no Japão, o GBT recebeu autorização para o carcinoma de células renais no Brasil.

No Brasil, lançamos o FYCOMPA<sup>®</sup> no início do 4T18 no Congresso de Neurologia Pediátrica realizado em Belo Horizonte e o INOVELON<sup>®</sup> no Congresso Brasileiro de Neurologia realizado em São Paulo. No México, ambos os produtos foram aprovados no 3T18 e o lançamento está programado para 2019.

#### PARCERIA COM A GILEAD

No 2T18, celebramos um contrato que expandiu de forma bastante significativa a nossa parceria com a Gilead para incluir 15 produtos existentes no mercado andino, incluindo cinco países. Alguns desses produtos já estão sendo comercializados e são classificados como produtos recentemente lançados. Além disso, expandimos nossa parceria no Brasil para incluir a comercialização do EPCLUSA<sup>®</sup> no país.

#### PARCERIA COM A PIERRE FABRE

Em 2016, o GBT celebrou um contrato com a Pierre Fabre – uma empresa farmacêutica francesa privada – para comercializar o NAVELBINE<sup>®</sup> (vinorelbina) em suas formas injetável e oral, o JAVLOR<sup>®</sup> (vinflunina) e o BUSILVEX<sup>®</sup> (busulfano). O GBT recebeu o direito de registrar, importar, comercializar e promover esses produtos farmacêuticos com exclusividade na Colômbia, no Chile, no Equador e no Peru.

O BUSILVEX<sup>®</sup> foi aprovado no Chile como um tratamento condicionante antes do transplante convencional de células progenitoras hematopoiéticas (TCPH) em três condições diferentes. O BUSILVEX<sup>®</sup> pode ser usado após a ciclofosfamida como um tratamento condicionante antes do TCPH em pacientes adultos, quando a combinação for considerada a melhor opção disponível. Ele também pode ser usado após a fludarabina como um tratamento condicionante antes do TCPH em pacientes adultos candidatos a um regime de condicionamento de intensidade reduzida. Em pacientes pediátricos, BUSILVEX<sup>®</sup> é usado antes da ciclofosfamida ou do melfalano.

No 3T18, o GBT conseguiu a aprovação do registro do BUSILVEX<sup>®</sup> no Chile. Há outros dois produtos da Pierre Fabre – JAVLOR<sup>®</sup> e NAVELBINE<sup>®</sup> – que também foram aprovados no Chile. Os lançamentos estão programados para 2019.

BUSILVEX<sup>®</sup> é indicado para o transplante convencional de células progenitoras hematopoiéticas. JAVLOR<sup>®</sup> é indicado para o tratamento de câncer de bexiga e NAVELBINE<sup>®</sup> é indicado para o tratamento de câncer de mama metastático e câncer de pulmão de células não pequenas.

#### PIPELINE FUTURO E EVENTOS

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

Em setembro, a equipe de Desenvolvimento de Negócios realizou uma segunda viagem à Europa para apresentar as capacidades do GBT e os negócios subsequentes relacionados às indicações de câncer ovariano e leucemia mieloide

aguda. A equipe também se reuniu com um parceiro atual para começar negociações para expandir a linha de produtos atual para o Brasil e adquirir os direitos comerciais de um produto para o tratamento de esofagite eosinofílica na América Latina.

Neste trimestre, concentramos nossos esforços na finalização da fase de *due diligence* do portfólio de anti-infecciosos, no fortalecimento dos relacionamentos com parceiros importantes no segmento de neoplasias hematológicas e no avanço de negócios estratégicos importantes nas indicações de leucemia linfóide crônica e mieloma múltiplo. O negócio do portfólio de anti-infecciosos que estava na fase de *due diligence* infelizmente não foi aprovado nas avaliações de direito de propriedade e direito comercial.

A equipe está trabalhando ativamente na preparação da rodada de reuniões da *American Society of Hematology* (ASH) e *JP Morgan Healthcare Conference* onde a equipe de desenvolvimento de negócios terá uma participação ativa no acompanhamento de negócios existentes e na descoberta de novas oportunidades de negócios.

No começo de outubro, o Grupo Biotoscana participou do CPhI Madrid, um dos maiores eventos da indústria farmacêutica em todo o mundo, que contou com a presença de companhias de todos os segmentos da cadeia de suprimentos, incluindo fornecedores de ingredientes farmacêuticos ativos, embalagem, formulações de dosagem pronta, maquinário, etc. A equipe de desenvolvimento de negócios concentrou-se em encontrar genéricos com formulações de dosagem final ("FDF") aprovados pela EMA e/ou FDA, especialmente para três indicações – SNC, Oncologia e Antifúngicos, para preencher algumas lacunas do seu portfólio e aumentar o número de produtos disponíveis para a equipe de vendas por meio de parcerias com companhias com grande capacidade de produção e produtos de mais alta qualidade.

Em oncologia, nós nos concentramos em buscar uma forma genérica do everolimus, um produto usado em associação com o LENVIMA® com indicação para o carcinoma de células renais. Além desse produto, também buscamos o leuprolide, usado principalmente para o câncer de próstata. No SNC, procuramos produtos para mal de Alzheimer, mal de Parkinson e esclerose múltipla que possam ser comercializados em conjunto com os produtos para epilepsia da Eisai (FYCOMPA® e INOVELON®). Já na área de antifúngicos, buscamos caspofungina para adicioná-la ao portfólio inovador do AMBISOME® e CRESEMBA® e assim fechar toda a cadeia de antifúngicos e promover vendas cruzadas para nossos clientes.

Durante os três dias do evento, visitamos os estandes de mais de 60 companhias e realizamos mais de 30 reuniões com parceiros potenciais. Os processos estão no estágio de *due diligence* regulatório e comercial.

Em outubro, o GBT também participou do congresso da Sociedade Europeia de Oncologia Médica (ESMO), onde os *stakeholders* da oncologia (pesquisadores, médicos, enfermeiros oncológicos, etc.) discutiram assuntos importantes sobre como obter os melhores resultados para os pacientes por meio de cuidado de alta qualidade. O GBT marcou presença com um espaço próprio e patrocinou a participação de 10 oncologistas brasileiros no evento.

No mesmo mês, o GBT organizou a Reunião CORE (*Continuing Oncology Research and Education* - Pesquisa e Educação Continuada em Oncologia) no Brasil. O evento contou com a participação de 10 palestrantes nacionais e internacionais para discutir todas as áreas da oncologia nas quais o GBT tem presença, como câncer de tireoide, pâncreas, rim e mama.

Mais de 100 médicos participaram do evento, onde puderam aprender e discutir com os principais formadores de opinião sobre os melhores tratamentos para todas as doenças relacionadas. Além disso, estamos realizando mini reuniões em centros de referência em todo o Brasil para reforçar o uso de LENVIMA® em pacientes com câncer diferenciado da tireoide.

No passado, as companhias farmacêuticas chinesas estavam focadas principalmente na fabricação de grandes volumes de produtos genéricos de baixo custo. Recentemente, várias companhias chinesas de biotecnologia começaram a desenvolver habilidades e fazer investimentos em medicamentos inovadores com o objetivo de atender às necessidades médicas não atendidas em todo o mundo. O número de pedidos de medicamentos locais inovadores que estão começando a fase de testes clínicos na China têm crescido a uma taxa composta de crescimento anual de 33%. O GBT reagiu a essa nova fonte de inovação e quer ser o primeiro a capitalizar essa oportunidade para beneficiar pacientes na América Latina. Começamos a mapear essas oportunidades e iniciamos negociações com companhias chinesas que podem oferecer as primeiras ou as melhores Novas Entidades Moleculares (NMEs) de sua classe. Até o início de 2019, planejamos viajar para China para realizar reuniões presenciais com as companhias que estão desenvolvendo os produtos mais promissores, que podem representar uma nova fonte de inovação para a nossa região.

### Pipeline de licenças futuro\*

(# de moléculas)

<i>Etapas</i>	Oncologia	Doenças raras	Tratamentos especiais e I&I	Anti infecciosos
Etapas iniciais	22	9	15	13
Due dilligence	1	-	1	-
Negociações finais	-	2	7	-

\* Em setembro de 2018



## DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

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

### Destaques da demonstração de resultados

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
Receita bruta	177,4	228,0	-22,2%	212,2	217,0	-4,8%	638,4	652,4	-2,1%	693,4	731,7	12,2%
Receita líquida	165,6	199,5	-17,0%	197,8	203,4	2,0%	585,5	573,1	2,2%	636,1	672,1	17,3%
Custo dos produtos vendidos	-81,8	-98,8	-17,2%	-92,7	-86,8	-12,2%	-281,3	-273,8	2,8%	-293,3	-300,6	9,8%
COGS (%)	-49,4%	-49,6%	-15 bps	-46,9%	-42,7%	-688 bps	-48,1%	-47,8%	28 bps	-46,1%	-44,7%	-304 bps
Lucro bruto	83,8	100,6	-16,7%	105,1	116,6	15,9%	304,1	299,3	1,6%	342,8	371,5	24,1%
Margem bruta (%)	50,6%	50,4%	15 bps	53,1%	57,3%	688 bps	51,9%	52,2%	-28 bps	53,9%	55,3%	304 bps
Despesas operacionais recorrentes	-55,1	-64,8	-15,0%	-66,1	-69,6	7,3%	-186,5	-191,6	-2,7%	-202,5	-216,1	12,8%
OPEX recorrente (%)	-33,3%	-32,5%	79 bps	-33,4%	-34,2%	170 bps	-31,9%	-33,4%	-157 bps	-31,8%	-32,2%	-128 bps
(+) Stock Grants	-3,5	-15,2	-76,8%	-3,5	-3,5	-76,8%	-9,2	-34,1	-73,0%	-9,2	-9,2	-73,0%
(-) Recuperação de dívidas incobráveis	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	-5,3	0,0	-	-5,3	-4,5	-
Despesas operacionais	-58,7	-80,1	-26,7%	-69,7	-73,1	-8,7%	-201,0	-225,7	-10,9%	-217,0	-229,8	1,8%
OPEX (%)	-35,4%	-40,1%	-471 bps	-35,2%	-35,9%	-420 bps	-34,3%	-39,4%	-505 bps	-34,1%	-34,2%	-519 bps
Receita operacional	25,1	20,6	22,2%	35,4	43,5	111,6%	103,1	73,6	40,1%	125,8	141,7	92,4%
Margem EBIT	15,2%	10,3%	487 bps	17,9%	21,4%	1108 bps	17,6%	12,8%	477 bps	19,8%	21,1%	823 bps
(+) D&A	7,0	4,4	59,5%	6,5	6,0	35,8%	20,7	12,4	67,2%	19,2	18,6	50,0%
(+) Stock grants	3,5	15,2	-76,8%	3,5	3,5	-76,8%	9,2	34,1	-73,0%	9,2	9,2	-73,0%
(+) Ajustes não-recorrentes	3,8	1,7	127,2%	4,3	3,2	93,3%	4,6	6,1	-24,5%	5,4	4,5	-26,0%
EBITDA Ajustado	39,4	41,8	-5,8%	49,8	56,2	34,3%	137,7	126,2	9,1%	159,7	174,0	37,9%
Margem EBITDA Ajustado	23,8%	21,0%	283 bps	25,2%	27,6%	665 bps	23,5%	22,0%	149 bps	25,1%	25,9%	386 bps

Moeda constante Moeda nominal \* Número histórico

## RECEITA BRUTA

A receita bruta da Companhia totalizou BRL 177,4M no 3T18, 4,8% inferior ao 3T17 em moeda constante. No 9M18, a receita bruta foi de BRL 638,4M, com crescimento em moeda constante de 12,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Isso se deve exclusivamente ao fato de os dados de 2017 incluírem o portfólio da Actelion, cujo contrato foi encerrado em maio de 2018. Excluindo a linha Actelion, a receita bruta aumentou 13% e, excluindo a linha Actelion e as vendas de SOVALDI®, a receita bruta subiu 23% no 3T18.

A linha de oncologia e onco-hematologia continua sendo a principal área terapêutica do GBT, representando 43% da nossa receita líquida no 3T18 e 36% no 9M18, seguida por doenças infecciosas (incluindo SOLVADI®, HARVONI® e a linha HIV), com 37%; tratamentos especiais e I&I (inflamação e imunologia), com 18%; e doenças órfãs e raras (incluindo produtos para doenças pulmonares graves), com 3%.

No Anexo 8, localizado no final deste documento, disponibilizamos informações mais detalhadas sobre as linhas terapêuticas.

## COMPOSIÇÃO DO PORTFÓLIO

### CICLO DE VIDA

A receita bruta orgânica subiu 13%, influenciada pelo crescimento em lançamentos (+100%), cujo desempenho demonstra o crescimento robusto do nosso pipeline de próxima geração; produtos em *peak years* (+28%); e produtos maduros (+2%).

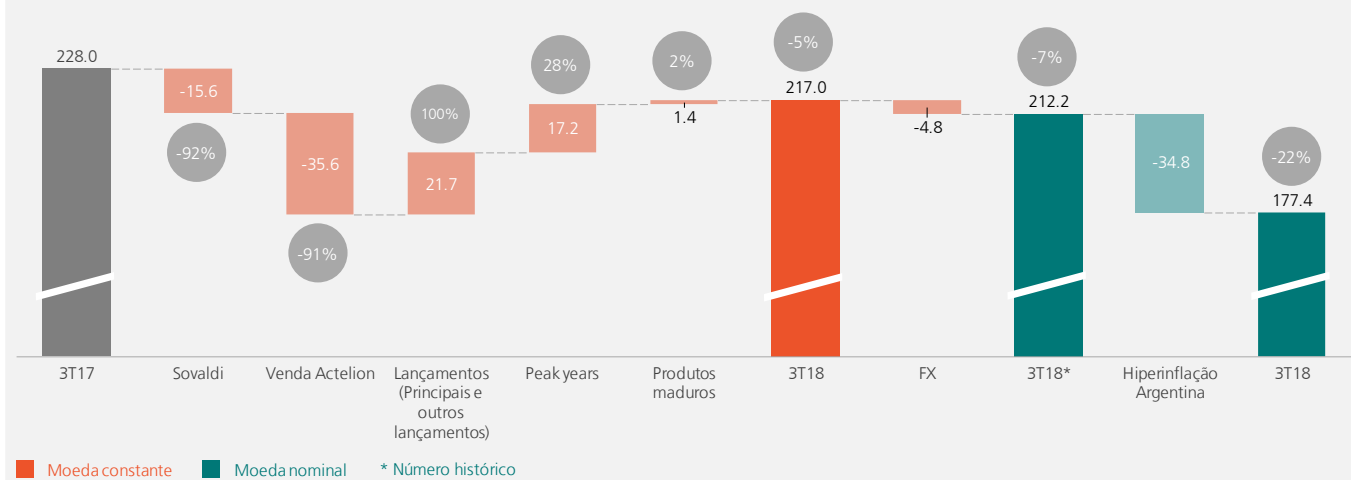
O portfólio da etapa comercial do GBT inclui:

- (i) Lançamentos (aproximadamente 22% da receita bruta total), que são produtos lançados recentemente - de 1 a 5 anos - e podem ser divididos em lançamentos importantes de produtos licenciados inovadores e outros lançamentos da linha BGx. O desempenho dos produtos com até 5 anos de lançamento foi alavancado pelo crescimento da linha de oncologia na região, incluindo produtos de licenciamento, como ABRAXANE® e LENVIMA®, assim como pelos produtos BGx, como ZYVALIX®, incluindo os novos produtos da Dosa. Excluindo o SOVALDI® e a linha Actelion, o crescimento ano a ano atingiu 100% e os produtos licenciados representaram cerca de 42% da receita bruta de lançamentos.
- (ii) Produtos *peak years* (aproximadamente 36% da receita bruta total), que são produtos lançados há um período de 5 a 10 anos, que já alcançaram o auge das vendas (produtos licenciados e da linha BGx). O crescimento desses produtos também foi influenciado pela linha de oncologia, que inclui produtos como o VIDAZA® no Brasil e LADEVINA® na Argentina, entre outros produtos e linhas terapêuticas. Os produtos de licenciamento geraram uma receita de BRL 37,9M, ou cerca de 54% da receita de produtos *peak years*.
- (iii) Produtos maduros (aproximadamente 42% da receita bruta total), que foram lançados há 10 anos ou mais e geralmente já perderam exclusividade e podem começar a registrar queda ao longo dos anos (produtos licenciados e produtos da linha BGx). No trimestre, os produtos maduros (mais de 10 anos desde o lançamento) apresentaram um aumento de 2%, em moeda constante, excluindo a linha Actelion, influenciado pelos produtos AMBISOME®, SALOFALK®, RHOPHYLAC® e ALBUREX®, entre outros produtos da linha BGx.

O portfólio de base (BRL 187,9M), que inclui outros lançamentos (excluindo os principais produtos recentemente lançados), produtos *peak years* e produtos maduros, aumentou 13% na comparação anual, excluindo a linha Actelion, e representou cerca de 90% da receita bruta total no 3T18. Os produtos recentemente lançados cresceram 16%, excluindo a linha Actelion.

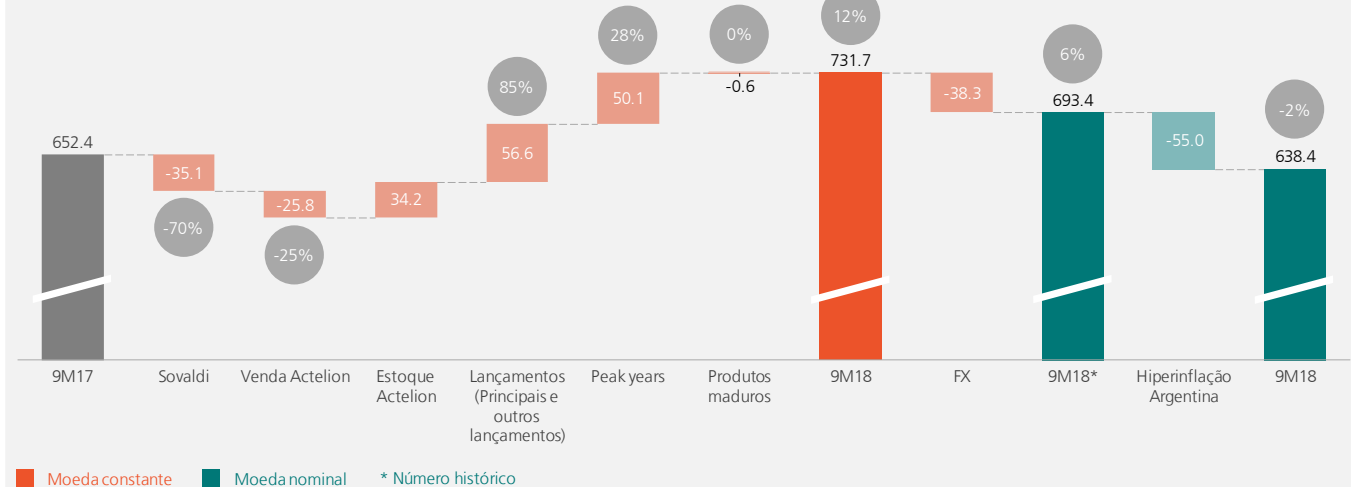
## Breakdown do portfólio

(BRL milhões | Receita bruta)



## Breakdown do portfólio

(BRL milhões | Receita bruta)



## PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

Os produtos recentemente lançados registraram crescimento ano a ano de 16%, excluindo os negócios descontinuados, o que demonstra o sólido crescimento dos novos produtos.

O ABRAXANE® já atingiu a marca de mais de 330 pacientes em tratamento e está sendo muito bem recebido pelos oncologistas da região. As vendas brutas totalizaram BRL 7,5M no 3T18, um crescimento de 38,8% em relação aos BRL 5,2M no 2T18.

O produto HALAVEN® atingiu a marca de 530 pacientes tratados e receita bruta de BRL 2,1M no 3T18, com uma queda no volume em relação ao 2T18 devido à entrada de novos concorrentes no mercado e à redução do mercado de quimioterapia devido ao uso de medicamentos específicos e atrasos no acesso em uma das maiores operadoras de planos de saúde de segunda linha que ainda está analisando a aceitação do HALAVEN® no formulário. Continuamos positivos sobre o futuro da HALAVEN® no mercado altamente carente de necessidade de câncer de mama metastático, especialmente o câncer de mama triplo-negativo, uma vez que o HALAVEN® é o único agente de quimioterapia que demonstrou fornecer uma taxa de sobrevida global como monoterapia.

O LENVIMA® foi lançado em abril e atingiu 36 pacientes em tratamento para câncer diferenciado da tireoide no 3T18, contra 24 pacientes no 2T18, em linha com as expectativas. O LENVIMA® tem um enorme potencial no país, com uma nova indicação aprovada para o tratamento do carcinoma de células renais em estágio avançado e outra indicação na fila para ser aprovada: carcinoma hepatocelular no Brasil.

O SOVALDI® seguiu no Brasil a mesma tendência observada globalmente, com uma queda de 88,3% em relação ao 3T17. O SOVALDI® começou a ser comercializado na Colômbia e no Peru a partir do final de maio e gerou receita de BRL 0,6M no 3T18, contra BRL 0,2M no 2T18. As vendas de HARVONI® geraram receita de BRL 1,3M no 3T18, contra BRL 0,5M no 2T18, com vendas no Brasil, na Colômbia e no Peru, o que reflete a evolução e aceitação esperada desse produto na Colômbia e no Peru.

A linha de produtos HIV/AIDS começou a ser vendida em alguns países em meados de 2T18. No 3T18, registramos uma receita bruta de BRL 6,2M.

## Produtos recentemente lançados

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
<b>Receita bruta total</b>	<b>177,4</b>	<b>228,0</b>	<b>-22,2%</b>	<b>212,2</b>	<b>217,0</b>	<b>-4,8%</b>	<b>638,4</b>	<b>652,4</b>	<b>-2,1%</b>	<b>693,4</b>	<b>731,7</b>	<b>12,2%</b>
Abraxane	7,5	0,5	1461,9%	7,5	7,2	1393,3%	15,7	0,5	3171,5%	15,7	15,1	3038,0%
Halaven	2,1	0,0	-	2,1	2,1	-	11,2	0,0	-	11,2	11,2	-
Harvoni	1,3	0,0	-	1,3	1,2	-	1,8	0,0	-	1,8	1,6	-
Lenvima	1,2	0,0	-	1,2	1,2	-	3,9	0,0	-	3,9	3,9	-
Sovaldi	2,0	17,1	-88,3%	2,0	1,9	-89,0%	15,6	49,9	-68,8%	15,6	15,4	-69,1%
Zevtera	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,1	0,0	-	0,1	0,1	-
Linha de HIV/AIDS	6,2	0,0	-	6,2	4,8	-	8,5	0,0	-	8,5	6,8	-
Opsumit - Vendas	-4,0	20,8	-	1,4	1,8	-91,5%	42,5	53,5	-20,6%	38,2	44,2	-17,4%
Opsumit - Estoque	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	13,9	16,9	-
Veletri - Vendas	-2,0	4,5	-	0,1	0,1	-97,0%	11,6	10,0	15,7%	10,0	12,5	24,6%
Veletri - Estoque	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	5,3	7,0	-
<b>Receita bruta - Produtos recentemente lançados</b>	<b>14,4</b>	<b>42,9</b>	<b>-66,4%</b>	<b>21,9</b>	<b>20,3</b>	<b>-52,6%</b>	<b>110,9</b>	<b>113,9</b>	<b>-2,6%</b>	<b>124,2</b>	<b>134,7</b>	<b>18,2%</b>
Deduções total	-3,9	-18,3	-78,7%	-6,5	-5,7	-68,9%	-29,8	-54,8	-45,6%	-34,1	-36,4	-33,5%
Impostos sobre as vendas total	-8,0	-10,3	-22,4%	-8,0	-8,0	-22,4%	-23,2	-24,5	-5,3%	-23,2	-23,2	-5,3%
<b>Receita líquida total</b>	<b>165,6</b>	<b>199,5</b>	<b>-17,0%</b>	<b>197,8</b>	<b>203,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>585,5</b>	<b>573,1</b>	<b>2,2%</b>	<b>636,1</b>	<b>672,1</b>	<b>17,3%</b>

Moeda constante    Moeda nominal    \* Número histórico

## ATIVIDADES DESCONTINUADAS

A linha da Actelion foi descontinuada a partir de junho e será classificada como atividade descontinuada a partir do 3T18. O portfólio de produtos era composto por quatro moléculas: OPSUMIT®, TRACLEER®, VELETRI® e ZAVESCA®. Ao todo, a linha Actelion registrou receita bruta de vendas de BRL 3,1M no 3T18, contra BRL 38,9M no 3T17.

## ORIGEM DOS PRODUTOS

No 3T18, os produtos licenciados inovadores foram responsáveis por 70% da receita bruta total e os outros 30% foram provenientes de produtos BGx. Em termos de receita, o portfólio de produtos BGx registrou crescimento de 15,4%.

## RECEITA LÍQUIDA

As deduções registraram uma queda de 78,6% ano a ano, refletindo uma redução significativa nos descontos devido a uma mudança no sistema de faturamento do nosso operador logístico terceirizado na Argentina. Além disso, nossa subsidiária Argentina recuperou no 3T18 uma dívida do PAMI provisionada em 2017 registrada na conta de “deduções” no valor de BRL 4,4M que é impactada pelo ajuste de hiperinflação e conversão cambial (ou BRL 8,3M em moeda constante). As deduções representaram 2,2% da receita bruta no 3T18 e no 3T17, 8,0%, uma redução de 580 bps.

O crescimento orgânico da receita líquida atingiu 7%, com um bom desempenho do portfólio base, incluindo os novos produtos licenciados e BGx.

### Crescimento da receita líquida

(BRL milhões)

	3T18 vs. 3T17	3T18 vs. 3T17 Principais drivers
Crescimento nominal	-17%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Ajustes pela hiperinflação, Actelion, FX
Crescimento em moeda constante <sup>1</sup>	2%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Actelion, Sovaldi
<b>Crescimento orgânico<sup>2</sup></b>	<b>7%</b>	<b>Positivo: novos produtos e operação da empresa em geral</b>

<sup>1</sup> Crescimento excluindo FX

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

## PRESENÇA GEOGRÁFICA

Conforme explicado em uma seção anterior, a Argentina foi considerada uma economia de hiperinflação, portanto tivemos que aplicar regras diferentes para reportar os resultados deste trimestre, que não são comparáveis com o 3T17. Por motivos de comparação, os números nominais referem-se aos resultados sem o ajuste de hiperinflação.

Apesar da desvalorização do peso argentino no 3T18, o GBT registrou um crescimento no volume de vendas e repasse da inflação na Argentina, resultando em receita líquida de BRL 44,9M (excluindo o ajuste para hiperinflação), com um aumento de 12,8% em moeda constante. O resultado em moeda nominal deve-se exclusivamente à desvalorização do peso argentino. No 9M18, a receita líquida aumentou 53,1% em moeda constante em relação ao 9M17. As operações na Argentina também são impactadas pelo portfólio da Actelion, quando excluindo a Actelion e incluindo Dosa proforma na base, o crescimento orgânico atingiu 16% no 3T18 e 10% nos 9M18.

O crescimento em Argentina foi alavancado principalmente pelo bom desempenho nossa franquia proprietária de oncologia, incluindo MIELOZITIDINA®, ZYVALIX® e LADEVINA®, e produtos para doenças respiratórias graves, como OXITINOL®, entre outros.

No Brasil, a receita líquida atingiu BRL 90,3M, um aumento de 6,6% em moeda constante no 3T18.

No trimestre, o desempenho foi impactado positivamente pelos produtos ABRAXANE®, AMBISOME® e VIDAZA®. No 9M18, esse crescimento atingiu 4,6%, influenciado pelos pedidos pendentes de ABRAXANE® e HALAVEN® no 1T18 e início do 2T18, ambos solucionados no 2T18. No 9M18, o AMBISOME® permaneceu estável e o VIDAZA® registrou crescimento de dois dígitos, alavancado principalmente pelo volume. Excluindo o SOVALDI®, a receita líquida do Brasil subiu 26,0%.

A Colômbia foi impactada pelo fim do contrato com a Actelion no último trimestre. Excluindo todo o portfólio da Actelion, a comparação da receita recorrente indica um aumento de 15,1% em relação ao 3T17, em moeda constante. Essa melhora está relacionada à implementação do processo de *turnaround*, ao controle de custos e, principalmente, ao sucesso do lançamento do ZYVALIX® (abiraterona) em abril (primeiro genérico do mercado) e ao começo das vendas de alguns produtos do portfólio HCV e HIV da Gilead.

O México está avançando bem, com receita líquida de BRL 6,0 no 9M18. Estamos trabalhando para incluir os produtos ABRAXUS®/ABRAXANE® no formulário para o mercado público e, neste mês, recebemos boas notícias com relação ao processo: o ABRAXUS® recebeu a autorização para o tratamento de primeira linha em adultos<sup>6</sup>. Após a autorização ser publicada no Diário Oficial, o GBT poderá oferecer o ABRAXUS® também no mercado público.

Nossas outras operações registraram resultados heterogêneos no trimestre, a maioria dos quais positivos. Nossas operações na Bolívia, no Chile, no Paraguai no Uruguai, juntas, registraram um crescimento de 29,7% no trimestre e 27,9% no 9M18. Esse aumento foi impulsionado principalmente pelo desempenho positivo nas áreas de onco-hematologia e gastroenterologia, assim como na linha de doenças pulmonares graves.

O Equador e o Peru foram afetados principalmente pela maturidade do portfólio de produtos hemoderivados. Esta é uma linha vendida principalmente no mercado público por meio de licitações, onde enfrentamos mais pressão de preços. Em 2018, houve uma competição de preços mais forte por esses produtos, que afetaram não apenas os preços, mas também o volume dessas ofertas. Como repetidamente dissemos em documentos anteriores, o portfólio maduro tende

<sup>6</sup> Isso só será oficial quando publicado no Diário Oficial. Para mais informações sobre a aprovação conquistada até agora: [http://www.csg.gob.mx/descargas/pdf/priorizacion/cuadro-basico/med/proy-act/Proyecto\\_10a\\_Act\\_Ed\\_2017\\_CByCM\\_23102018.pdf](http://www.csg.gob.mx/descargas/pdf/priorizacion/cuadro-basico/med/proy-act/Proyecto_10a_Act_Ed_2017_CByCM_23102018.pdf)

a diminuir a receita. No entanto, estamos trabalhando na renovação do portfólio. No Peru, lançamos o portfólio de HepC e HIV da Gilead com perspectiva de se tornar uma franquia relevante no país, e estamos trabalhando no lançamento do portfólio da Basilea. O Equador também foi afetado pela Actelion.

## Receita Líquida

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
<b>Receita líquida</b>	<b>165,6</b>	<b>199,5</b>	<b>-17,0%</b>	<b>197,8</b>	<b>203,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>585,5</b>	<b>573,1</b>	<b>2,2%</b>	<b>636,1</b>	<b>672,1</b>	<b>17,3%</b>
Argentina	14,2	56,9	-75,0%	44,9	64,1	12,8%	161,1	178,1	-9,5%	209,9	272,6	53,1%
Brasil	90,3	86,1	4,8%	92,4	91,8	6,6%	243,4	233,5	4,2%	246,1	244,2	4,6%
Colômbia	36,1	36,9	-2,2%	36,1	28,2	-23,5%	111,1	102,8	8,0%	111,1	95,4	-7,2%
México	2,1	0,2	776,9%	2,1	1,7	636,0%	6,0	0,2	2480,2%	6,0	5,4	2206,4%
Outros	23,0	19,4	18,6%	22,4	17,6	-9,3%	63,9	58,4	9,3%	63,1	54,5	-6,7%

Moeda constante Moeda nominal \* Número histórico

## LUCRO BRUTO

No 2T18, nosso lucro bruto aumentou 15,9% em moeda constante comparado ao 3T17, passando de BRL 100,6M no 3T17 para BRL 83,8M em termos nominais.

A margem bruta atingiu 50,6%, um crescimento de 15 bps em relação à margem bruta de 50,4% registrada no 3T17. A melhora geral da nossa margem bruta em moeda constante está relacionada à menor venda de SOVALDI® no Brasil, que possui margens menores, melhor qualidade de receita, com produtos com margens maiores, mix de canais de vendas e proteção contratual para alguns produtos onde existe taxa máxima em USD que pode ser aplicada, o que protege o GBT quando há uma alta flutuação, como ocorreu no Brasil e na Argentina nos últimos meses.

## DESPESAS OPERACIONAIS

As **despesas operacionais recorrentes** totalizaram BRL 55,1M no 3T18, um aumento de 7,3% em relação ao 3T17 e uma queda de 7,2% em relação ao 2T18. O crescimento em relação ao 3T17 foi impactado principalmente pela aquisição da Dosa no final do 4Q17, que contribuiu para o aumento de BRL 3,5M no total de despesas operacionais recorrentes no trimestre. As despesas operacionais recorrentes representaram 34,2% da receita líquida no 3T18, contra 32,3% no 2T18 e 32,5% no 3T17. As despesas operacionais incluindo as outorgas de ações totalizaram BRL 58,7M no 3T18, uma queda de 8,7% em moeda constante em relação ao 3T17.

Segue abaixo a abertura e análise das nossas despesas:

As **despesas de vendas e marketing** (+6,4% em moeda constante) atingiram BRL 28,0M no trimestre, contra BRL 40,6M no 2T18 e BRL 31,1M no 3T17. As despesas de vendas e marketing representaram 48% do OPEX recorrente em moeda constante no 3T18, em linha com o 3T17 e permanecendo estável como porcentagem da receita líquida (16% da receita líquida no 3T18, 2T18 e 3T17). O aumento é um resultado direto da despesa adicional incorrida no lançamento e

promoção de lançamentos recentes. Estamos trabalhando no lançamento de vários produtos e já estamos planejando o lançamento de diversos outros produtos no próximo ano. Elas também foram impactadas pelas despesas de vendas e marketing da Dosa.

As **despesas gerais e administrativas** (-17,8% em moeda constante) diminuíram de BRL 22,9M no 3T17 para BRL 13,9M no 3T18. Essas despesas representaram 9% da receita líquida, contra 11% da receita líquida no 3T17, o que comprova nosso comprometimento com o controle de custos. Estamos excluindo o efeito não recorrente das outorgas de ações aos executivos no valor de BRL 3,5M no 3T18. Incluindo esse item não-caixa, as despesas gerais e administrativas totalizaram BRL 17,4M no 3T18.

As **despesas de P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios** (+47,0% em moeda constante) somaram BRL 8,0M no 3T18, contra BRL 9,1M no 3T17. Essa linha representou 6% da receita líquida, contra 5% da receita líquida no 2T18. O aumento em relação ao 3T17 está relacionado principalmente à adição de novos produtos para registro e preparação de seus respectivos dossiês, processo de certificação e renovação de certificação em diferentes países, análise de mercado, *due diligence* para novas licenças em potencial e adição da Dosa.

As **despesas de reorganização, integração e aquisição** (+93,3% em moeda constante) totalizaram BRL 3,8M no 3T18, contra BRL 1,7M no 3T17. O aumento está relacionado principalmente à reestruturação corporativa do *senior management* e em menor parte, às despesas residuais de M&A na Argentina.

**Outras receitas/despesas operacionais** totalizaram BRL 1,4M no 2T18, relacionados a reclassificação do lucro acumulado nesta linha no 2T18 registrado neste trimestre nas despesas gerais e administrativas (salários).

## Despesas operacionais

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
Despesas de vendas e marketing recorrentes	-28,0	-31,1	-9,8%	-32,3	-33,1	6,4%	-98,2	-95,4	3,0%	-104,8	-109,0	14,3%
(-) Recuperação de créditos de liquidação duvidosa	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	-5,3	0,0	-	-5,3	-4,5	-
Despesas de vendas e marketing incluindo créditos de liquidação duvidosa	-28,0	-31,1	-9,8%	-32,3	-33,1	6,4%	-92,9	-95,4	-2,5%	-99,5	-104,6	9,6%
Despesas gerais e administrativas recorrentes	-13,9	-22,9	-39,4%	-17,4	-18,8	-17,8%	-60,9	-66,1	-7,9%	-64,5	-67,6	2,3%
(+) Stock grants	-3,5	-15,2	-76,8%	-3,5	-3,5	-76,8%	-9,2	-34,1	-73,0%	-9,2	-9,2	-73,0%
Total despesas gerais e administrativas <sup>1</sup>	-17,4	-38,2	-54,3%	-20,9	-22,4	-41,3%	-70,1	-100,2	-30,1%	-73,6	-76,8	-23,3%
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	-8,0	-9,1	-12,1%	-10,7	-13,4	47,0%	-29,2	-25,9	12,6%	-34,4	-40,9	57,9%
Despesas de reorganização, integração e aquisição	-3,8	-1,7	127,2%	-4,3	-3,2	93,3%	-9,9	-6,1	62,0%	-10,7	-9,0	47,6%
Outras receitas e despesas líquidas operacionais	-1,4	0,0	4260,1%	-1,4	-1,0	3091,7%	1,1	1,9	-42,0%	1,2	1,5	-21,7%
<b>Despesas operacionais recorrentes</b>	<b>-55,1</b>	<b>-64,8</b>	<b>-15,0%</b>	<b>-66,1</b>	<b>-69,6</b>	<b>7,3%</b>	<b>-197,1</b>	<b>-191,6</b>	<b>2,9%</b>	<b>-213,1</b>	<b>-225,1</b>	<b>17,5%</b>
Total despesas operacionais <sup>1</sup>	-58,7	-80,1	-26,7%	-69,7	-73,1	-8,7%	-201,0	-225,7	-10,9%	-217,0	-229,8	1,8%

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

■ Moeda constante ■ Moeda nominal \* Número histórico



## EBITDA

O EBITDA ajustado totalizou BRL 39,4M no 3T18, um aumento de 34,3% em moeda constante, com margem EBITDA ajustada de 27,6% no 3T18, contra 24,8% no 2T18 e 21,4% no 3T17. O EBITDA ajustado dos últimos doze meses encerrados no 3T18 foi de BRL 211M (incluindo os ajustes relacionados à hiperinflação), contra BRL 226M nos últimos doze meses encerrados no 2T18 e BRL 203M nos últimos doze meses encerrados no 3T17.

No 9M18, o EBITDA ajustado atingiu BRL 137,7M, 37,9% superior ao 9M17, com margem de 23,5%, um aumento de 149 bps em relação ao 9M17.

Os itens especiais referem-se a: (i) despesas de BRL 2,5M relacionadas à substituição do *senior management* e BRL 1,3M relacionadas à integração da Dosa e sinergias, além de outras despesas menores e (ii) ações outorgadas aos executivos no valor de BRL 3,5M.

O aumento na margem (240 bps na comparação nominal com o ano anterior) está relacionado principalmente à menor venda de SOVALDI®; à melhora na qualidade de nossas receitas com produtos com melhores margens, incluindo produtos BGx de nossa linha doenças raras (doenças pulmonares graves); ao *mix* de produtos e canais de vendas; e a contratos com cláusulas de proteção contra variação cambial conforme explicado no lucro bruto.

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

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido	12,7	-7,6	-266,3%	17,0	22,6	-395,9%	45,0	-7,6	-690,7%	52,9	60,6	-895,5%
Total de juros e outras despesas financeiras	7,1	22,5	-68,2%	12,4	11,7	-47,8%	34,2	51,7	-33,8%	50,8	53,9	4,1%
Imposto de renda	5,3	5,7	-8,0%	6,0	9,2	59,9%	23,9	29,5	-19,0%	22,2	27,2	-7,8%
(+) D&A	7,0	4,4	59,5%	6,5	6,0	35,8%	20,7	12,4	67,2%	19,2	18,6	50,0%
(+) Stock grants	3,5	15,2	-76,8%	3,5	3,5	-76,8%	9,2	34,1	-73,0%	9,2	9,2	-73,0%
(+) Ajustes não-recorrentes	3,8	1,7	127,2%	4,3	3,2	93,3%	4,6	6,1	-24,5%	5,4	4,5	-26,0%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>39,4</b>	<b>41,8</b>	<b>-5,8%</b>	<b>49,8</b>	<b>56,2</b>	<b>34,3%</b>	<b>137,7</b>	<b>126,2</b>	<b>9,1%</b>	<b>159,7</b>	<b>174,0</b>	<b>37,9%</b>
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>23,8%</i>	<i>21,0%</i>	<i>283 bps</i>	<i>25,2%</i>	<i>27,6%</i>	<i>665 bps</i>	<i>23,5%</i>	<i>22,0%</i>	<i>149%</i>	<i>25,1%</i>	<i>25,9%</i>	<i>386 bps</i>
EBITDA	32,1	24,9	28,8%	41,9	49,5	98,2%	123,9	86,0	44,0%	145,1	160,3	86,3%

Moeda constante    Moeda nominal    \* Número histórico

## RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

No 4T17, contratamos duas novas dívidas, uma na Argentina (Citibank) e outra no Brasil (Itaú). No 3T18, a dívida com o Citibank incorreu despesas de juros acumuladas no montante de BRL 1,3M (BRL 4,1M excluindo o ajuste para hiperinflação), enquanto a dívida com o Itaú incorreu despesas de juros acumuladas de BRL 3,2M.

Outras despesas financeiras totalizaram BRL 2,0M (BRL 2,2M excluindo o ajuste para hiperinflação), como resultado líquido de: (i) hedges cambiais NDF com resultado positivo de BRL 1,8M; (ii) impostos sobre transações financeiras, tais como despesas com IOF e retenção com um resultado negativo de BRL 0,9M (0,1M sem o efeito de ajuste de hiperinflação); e (iii) outros resultados financeiros com impacto positivo de BRL 1,1M (0,5M sem o efeito do ajuste de hiperinflação).

A perda cambial diminuiu para BRL 6,5M no 3T18, contra uma perda de BRL 8,8M no 3T17. O resultado cambial no trimestre foi devido a uma combinação de: (i) perda de BRL 1,9M com terceiros, impulsionada principalmente por vendas diretas de produtos licenciados do Uruguai para o Brasil e passivos comerciais da Argentina em USD (relacionados com APIs, fornecedores locais e passivos de M&A) que foram parcialmente compensados por um FX fixo contrato na venda da J&J e (ii) prejuízo intercompany de BRL 5,4 impactado pelo nosso hub de compras de produtos licenciados do Uruguai para nossas afiliadas em suas moedas locais (perda de BRL 7,2M) que foi parcialmente compensado pelas vendas de produtos BGx pela LKM nossas afiliadas em USD (ganho de BRL 2,5M), entre outros impactos menores. Há também um impacto de hiperinflação, um ganho de BRL 0,7M devido a um ajuste de hiperinflação na Argentina por resultado de exposição de itens monetários líquidos à inflação durante o período mais mudanças no procedimento de conversão para os lucros e perdas (taxas de câmbio médias mensais vs. data de encerramento). Enquanto que o ganho cambial do 3T17 foi resultado da exposição a saldos entre empresas do grupo, gerados principalmente pelo empréstimo financeiro entre empresas do grupo na Espanha e na Colômbia. Como essa dívida foi paga integralmente em 2017, não houve nenhum efeito cambial relacionado a essa dívida no trimestre.

No 9M18, a perda cambial atingiu BRL 26,5M contra BRL 10,5M no 9M17. Esse aumento significativo deveu-se principalmente: (i) à perda *intercompany*, no valor de BRL 17,2M, principalmente impactado pelas vendas entre empresas de nossa subsidiária uruguaia para nossas afiliadas em moeda local que foi parcialmente compensada pela venda de produtos BGx pela LKM para nossas afiliadas em USD (BRL 7,3M) e (ii) prejuízo de terceiros de BRL 10,9M pelos passivos comerciais da LKM em USD (passivos de M&A, APIs e fornecedores locais) e vendas diretas de produtos licenciados para o Brasil. Além disso, houve o impacto positivo de BRL 1,6M relacionado ao ajuste para hiperinflação.

## Despesas financeiras

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	9M18	9M17	Var. %	9M18*
Juros e outras despesas financeiras	-2,5	-13,7	-82,0%	-5,1	-18,5	-41,2	-55,0%	-22,7
Bancolombia	0,0	-7,5	-	0,0	0,0	-22,7	-	0,0
PECs	0,0	-2,1	-	0,0	0,0	-9,9	-	0,0
Citibank	-1,3	0,0	-	-4,1	-11,6	0,0	-	-15,0
Itaú Unibanco	-3,2	0,0	-	-3,2	-9,5	0,0	-	-9,5
Outras despesas financeiras	2,0	-4,2	-	2,2	2,5	-8,6	-	1,8
Despesas/receitas de FX, líquida	-6,5	-8,8	-25,3%	-7,2	-26,5	-10,5	151,9%	-28,1
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>-9,0</b>	<b>-22,5</b>	<b>-59,9%</b>	<b>-12,4</b>	<b>-45,0</b>	<b>-51,7</b>	<b>-12,9%</b>	<b>-50,8</b>

\* Número histórico

## IMPOSTOS

O imposto de renda totalizou BRL 8,2M no 3T18 e BRL 23,0M no 9M18. A alíquota efetiva do imposto de renda em base caixa do GBT foi de 33,4% no 3T18 e 26,3% no 9M18.

As perdas temporárias não dedutíveis que aumentaram a taxa de imposto efetiva no 3T18 foram: (i) juros do Itaú devido aos prejuízos fiscais na subsidiária brasileira no 3T18; (ii) alta volatilidade cambial durante o trimestre, que levou a uma perda cambial não dedutível significativa de BRL 25,2M no Uruguai e BRL6,8M na Argentina, relacionada a um contrato de não-concorrência; e (iii) outorgas de ações não dedutíveis no valor de BRL 9,2M. Além disso, o trimestre foi impactado pelo reconhecimento do prejuízo fiscal do 9M18, devido à mudança do regime tributário da nossa subsidiária na Colômbia que deverá acontecer antes do fim do ano (de 20% a 37%) devido à saída da zona franca, que ocorrerá até o final deste ano. Esses efeitos foram atenuados pelo ganho sobre a exposição da posição monetária líquida à inflação no valor de BRL 10,8M e a recuperação de 2017 do PAMI, que não são tributáveis.

### Taxa de imposto efetiva

(BRL milhões)

	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	9M17	9M18
EBT	-1,9	41,2	23,8	27,9	18,0	21,9	68,9
Stock grants	15,2	-3,6	2,8	2,8	3,5	34,1	9,2
FX de juros não dedutíveis de aquisições	18,3	-3,1	0,0	0,0	0,0	36,3	0,0
Empréstimo Itaú – empréstimo não dedutível	-	-	3,2	3,1	3,2	-	9,5
EBT ajustado	31,6	34,5	29,7	33,9	24,7	92,4	87,6
Imposto de renda corrente	4,7	10,4	8,4	8,2	8,2	20,5	23,0
<b>Taxa líquida de imposto<sup>1</sup></b>	<b>14,8%</b>	<b>30,0%</b>	<b>28,2%</b>	<b>24,3%</b>	<b>33,4%</b>	<b>22,1%</b>	<b>26,3%</b>

<sup>1</sup> Imposto de renda corrente / EBT ajustado

## LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O lucro líquido totalizou BRL 12,7M no 3T18, comparado a um prejuízo de BRL 7,6M no 3T17. No 9M18, o lucro líquido totalizou BRL 45,0M, contra um prejuízo de BRL 7,6M no 3T17. A margem líquida ficou em 7,7% no 3T18.

Essa melhora significativa foi impulsionada principalmente pelo aumento de 22% do lucro operacional (considerando o ajuste por hiperinflação), refletindo o sólido desempenho de nossas operações no primeiro semestre do ano. Essa melhora também é explicada pela reestruturação da dívida, que contribuiu positivamente para a diminuição da alíquota efetiva do imposto de renda.

Apesar da volatilidade das moedas (considerando efeito de terceiros) durante o trimestre ter impactado o resultado da Companhia de maneira negativa, o lucro líquido ajustado totalizou BRL 26,6M no 3T18, uma melhora de 49,7% em relação ao 3T17.

A tabela abaixo mostra o lucro líquido ajustado do período após excluir itens não caixa, como outorga de ações, variação cambial entre companhias e ajustes extraordinários não recorrentes.

## Lucro líquido e lucro líquido ajustado

(BRL milhões)

	3T18	3T17	Var. %	3T18*	3T18	Var. %	9M18	9M17	Var. %	9M18*	9M18	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido	12,7	-7,6	-	17,0	22,6	-	45,0	-7,6	-	52,9	60,6	-
Diferenças cambiais intercompany	6,6	8,5	-22,7%	5,4	3,0	-65,0%	18,9	8,5	123,3%	17,3	11,4	35,1%
Stock grants	3,5	15,2	-76,8%	3,5	3,5	-76,8%	9,2	34,1	-73,0%	9,2	9,2	-73,0%
Ajustes não-recorrentes	3,8	1,7	127,2%	4,3	3,2	93,3%	4,6	6,1	-24,5%	5,4	4,7	-23,6%
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>26,6</b>	<b>17,8</b>	<b>49,7%</b>	<b>30,2</b>	<b>32,3</b>	<b>82,1%</b>	<b>77,7</b>	<b>41,0</b>	<b>89,4%</b>	<b>84,8</b>	<b>85,9</b>	<b>109,4%</b>

■ Moeda constante ■ Moeda nominal \* Número histórico

## FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa líquido das atividades operacionais totalizou BRL 76,7M no 9M18, um crescimento de 11,8% em relação aos BRL 68,6M registrados no 9M17, e uma taxa de conversão para EBITDA ajustado de 55,7%.

O período é impactado por dois itens extraordinários: (i) retificação do imposto de renda da Dosa para regularizar contingências passadas do antigo proprietário, paga em janeiro deste ano (+BRL 8,8M); e (ii) despesas de integração e reorganização (+BRL 6,4M), ambos não recorrentes.

Excluindo esses efeitos, o fluxo de caixa líquido de operações totalizou BRL 91,9M no 9M18 e a taxa de conversão para EBITDA ajustado foi de 66,8%.

Para o 9M18, houve uma alta volatilidade de moeda que impactou o caixa operacional, incluindo BRL 22,0M de resultado por conversão de moeda e BRL 10,3M do ajuste para hiperinflação. Excluindo esses efeitos, a taxa de conversão do fluxo de caixa teria sido de 90,2%.

## Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais

(BRL milhões)

	9M18	9M17
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda	68,9	21,9
Amortização, depreciação e impairment	21,5	13,4
Pagamentos baseados em ações	8,8	34,8
Movimentos em provisões	-5,4	-5,7
Recuperação de créditos de liquidação duvidosa	-5,3	0,0
Despesas financeiras	17,6	40,2
Diferenças cambiais intercompany	18,9	0,0
Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação	-10,8	0,0
Outros	3,5	0,0
Variações nos ativos e passivos		
Estoque	-59,1	-16,8
Contas a receber de clientes e outros créditos	-53,6	-14,8
Outros ativos	-8,9	1,8
Fornecedores e outras obrigações	115,3	16,1
Pagamentos de imposto de renda	-34,6	-22,4
<b>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais</b>	<b>76,7</b>	<b>68,6</b>
<b>Não-recorrentes</b>		
Pagamento de impostos de DOSA para regularizar contingências passadas do antigo proprietário	8,8	0,0
Reorganização corporativa	6,4	0,0
<b>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais ajustado</b>	<b>91,9</b>	<b>68,6</b>
Receita líquida	585,5	573,1
EBITDA ajustado	137,7	126,2
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / EBITDA ajustado</i>	<i>55,7%</i>	<i>54,3%</i>
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / Receita líquida</i>	<i>13,1%</i>	<i>12,0%</i>
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais ajustado / EBITDA ajustado</i>	<i>66,8%</i>	<i>54,3%</i>
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais ajustado / Receita líquida</i>	<i>15,7%</i>	<i>12,0%</i>

## CAPITAL DE GIRO

No trimestre, o capital de giro como porcentagem da receita líquida foi de 32,5% (25,9% sem o ajuste de hiperinflação) vs. 20,2% no 2T18 e 26,1% no 3T17.

Em relação ao ciclo de conversão de caixa e índices de capital de giro, decidimos mudar a fórmula pela qual eles são calculados para obter uma melhor representação de nosso capital de giro.

O DSO agora é calculado considerando apenas contas a receber comerciais (líquidas de imparidade dos devedores). Por outro lado, os dias de contas a pagar (DPO) agora são calculados levando em consideração apenas os débitos comerciais no numerador e o efeito dos resultados da tradução para obter as compras. É importante notar que esses índices estão distorcidos pela volatilidade cambial, que foi significativa no trimestre.

Para fins de comparação com os trimestres anteriores, estamos utilizando os valores históricos do 3T18. Na última coluna da tabela abaixo, são mostrados números com ajuste de hiperinflação para o 3T18.

O DSO (dias de contas a receber) ficou em 129 dias no 3T18, um aumento de 22 dias vs. 2T18 e de 18 dias vs. 3T17, principalmente em função dos produtos da Actelion vendidos à Janssen no 2T18, cujos recebíveis ainda estão pendentes. Sem embargo, começamos a receber em novembro. O outro efeito é o atraso no canal público, tanto no Brasil quanto no Uruguai.

O DIO (dias de estoques) ficou em 157 dias no 3T18, um aumento de 38 dias em relação aos 119 dias do 2T18 e 46 dias em relação aos 111 dias do 3T17. Essa deterioração é impulsionada, principalmente, pelo aumento de estoque de AMBISOME® em antecipação à transferência de planta da Gilead e os pedidos em atraso de Dr. Falk e CSL, os quais o estoque chegou no 3T18. Além disso, o aumento está impulsionado pelos novos lançamentos (ABRAXANE®, HALAVEN®, LENVIMA® e os produtos da Gilead na região andina) e o estoque da Dosa.

O DPO (dias de contas a pagar) registrou uma melhora de 5 dias em relação ao 2T18 (passando de 152 dias para 157 dias) e 36 dias em relação ao 3T17. A melhora em relação ao 3T17 está principalmente relacionada aos passivos em aberto com parceiros (principalmente Actelion e Gilead Ireland) realizados no Uruguai, cujas compras foram realizadas no 1T18 ou antes. Já pagamos parcialmente nossa dívida com a Actelion em outubro e novembro, e esperamos cancelar o saldo remanescente antes do final do ano. A dívida com a Gilead Ireland está relacionada às compras da SOVALDI® e da HARVONI® que estamos pagando quando vendemos os produtos, conforme acordado com o parceiro.

O ciclo de conversão de caixa foi de 130 dias no 3T18 (excluindo o ajuste de hiperinflação).

Na tabela abaixo, mostramos os números calculados com os novos critérios para todos os trimestres.

## Ciclo de conversão de caixa e capital de giro

(Dias)

	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18*	3T18
Dias de contas a receber <sup>1</sup>	111	117	140	107	129	156
Dias de estoques <sup>2</sup>	111	124	175	119	157	192
Dias de contas a pagar <sup>3</sup>	(121)	(113)	(137)	(152)	(157)	(172)
<b>Ciclo de conversão de caixa</b>	<b>101</b>	<b>128</b>	<b>179</b>	<b>74</b>	<b>130</b>	<b>176</b>
<b>Capital de giro<sup>4</sup></b>	<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>34%</b>	<b>20%</b>	<b>26%</b>	<b>33%</b>

<sup>1</sup> Contas a receber | <sup>2</sup> Estoques | <sup>3</sup> Fornecedores | <sup>4</sup> % da receita líquida

\* Número histórico

## CAPEX E CAPEX INTANGÍVEL

O CAPEX totalizou BRL 13,5M no 3T18, devido: (i) aos BRL 10,8M em ativos intangíveis adquiridos, relacionados a *milestones* regulatórios de Eisai, para as novas indicações de LENVIMA® e HALAVEN®, aplicativos de TI e o sistema de ERP/relatórios; e (ii) aos BRL 2,7M em manutenção das fábricas, centros de distribuição e centros de P&D.

No 9M18, o CAPEX totalizou BRL 32,9M, incluindo BRL 27,1M em ativos intangíveis adquiridos. O CAPEX de manutenção foi de BRL 5,9M no 9M18, contra BRL 10,9M no 9M17.

A diminuição do CAPEX de manutenção está relacionada à conclusão da unidade de HIV na Argentina, a qual, até o ano passado, ainda estava em construção, aumentando, assim, os nossos investimentos.

## CAPEX

(BRL Millions)

	3T18	3T17	Var. %	9M18	9M17	Var. %
CAPEX intangível adquirido	10,8	11,0	-1,6%	27,1	16,0	68,8%
CAPEX de manutenção	2,7	2,5	9,4%	5,9	10,9	-46,3%
<b>CAPEX total adquirido</b>	<b>13,5</b>	<b>13,5</b>	<b>0,4%</b>	<b>32,9</b>	<b>26,9</b>	<b>22,2%</b>

## ENDIVIDAMENTO

Durante o 4T17, o GBT realizou duas operações financeiras, com a captação de BRL 250M para financiar seus planos de expansão e operações. A dívida do GBT está concentrada em suas duas geografias mais representativas - Brasil e Argentina.

O GBT contraiu uma dívida de ARS 531,2M na Argentina por meio de dois empréstimos com o Citibank. A dívida denominada em pesos argentinos serve como um *hedge* natural para o impacto da conversão cambial de nossas receitas denominadas na mesma moeda. Aproximadamente metade dessa dívida está atrelada a juros fixos de 18,4% a.a. (alíquota efetiva de 21,66% considerando os impostos retidos) e a outra metade atrelada ao índice BADLAR Corregida + 3,50%. No 3T18, a taxa de juros foi de 31,7%. Em 2 de novembro, essa parte da dívida foi integralmente liquidada, antes do aumento previsto da taxa de juros, que atingiria 90,83%.

A segunda operação financeira foi efetuada no Brasil, onde contratamos uma dívida de BRL 150M com o Itaú Brasil a uma taxa de juros de CDI + 1,65%.

A dívida líquida totalizou BRL 105,4M no 3T18, permanecendo em linha com o trimestre anterior.

## Endividamento Líquido

(BRL milhões)

	2T17	3T17	2T18	3T18
Dívida bruta	497,8	300,2	222,6	208,6
Caixa e equivalentes de caixa	-46,6	-230,6	-122,3	-103,1
<b>Dívida líquida</b>	<b>451,1</b>	<b>69,6</b>	<b>100,3</b>	<b>105,4</b>

## Destaques da dívida líquida

	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18
Dívida líquida / EBITDA ajustado LTM	0,4x	0,7x	0,8x	0,4x	0,5x
EBITDA ajustado / despesa de juros <sup>1</sup>	4,1x	3,5x	3,7x	4,8x	4,9x

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

A relação entre o endividamento líquido e o EBITDA foi de 0,5x no 3T18, em linha com o 2T18 e o 3T17. A estabilização desse índice deve-se ao cancelamento das PECs e ao pagamento integral da dívida com o Bancolombia. Comparado ao 1T18, a melhora deve-se aos resultados da conversão, com impacto na dívida contratada em ARS convertida em BRL.

Nosso índice de EBITDA ajustado também ficou estável em 4,9x no 3T18, contra 4,8x no 2T18 e 4,1x no 3T17.



## MERCADO DE CAPITAIS

As ações do Grupo Biotoscana (B3: GBIO33) encerraram o 3T18 cotadas a BRL 9,10. O volume médio diário de negociação (ADTV) no período (3T18) foi de BRL 3,0M, com um valor de mercado de aproximadamente BRL 970M.

Conforme mencionado em documentos anteriores, em abril, o GBT realizou uma Assembleia Geral Extraordinária, na qual foi aprovado o programa de recompra de ações para aquisição de até 5% do *free float*, no montante de até 2.773.631 BDRs, de um total de 50.429.659 BDRs/ações no mercado. O objetivo do programa é criar valor para os acionistas, por meio do gerenciamento adequado da estrutura de capital da Companhia.

Ao final do 3T18, o GBT havia adquirido 1.346.300 BDRs como parte do programa de recompra, a um preço médio de BRL 10,49, com variação entre BRL 14,30 e BRL 9,16. Atualmente, o GBT tem 664.395 BDRs em tesouraria.

Para atender ao exercício ou à outorga de ações aos executivos, o GBT distribuiu 681.905 BDRs que estavam mantidas em tesouraria.

## PRINCIPAIS 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	330.380	0,3%
Free Float <sup>(2)(3)</sup>	51.170.846	48,0%
<b>Total</b>	<b>106.622.306</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Acionistas controladores

<sup>2</sup> Free float excluindo acionistas controladores e administração em maio de 2018

<sup>3</sup> Inclui ações em tesouraria

## ATIVIDADES DE RI

O GBT participou de dez conferências neste ano no Brasil, na Argentina, nos EUA e na Europa e concluiu *non-deal roadshows* na Europa, no Chile e no Brasil.

O GBT confirmou sua participação na Conferência do JP Morgan, que será realizado em São Paulo no final deste mês.

**ANEXO**
**ANEXO 1: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO – HIPERINFLAÇÃO NA ARGENTINA**

	Nota explicativa	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2018 (não auditado)	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2017 (não auditado)	De 1 de julho a 30 de setembro de 2018 (não auditado)	De 1 de julho a 30 de setembro de 2017 (não auditado)
Receita líquida	3-13	585.475.095	573.098.632	165.586.171	199.454.689
Custo dos produtos vendidos	14	(281.348.255)	(273.777.689)	(81.799.978)	(98.837.918)
<b>Lucro bruto</b>		<b>304.126.840</b>	<b>299.320.943</b>	<b>83.786.193</b>	<b>100.616.771</b>
Despesas de vendas e marketing	14	(92.934.079)	(95.360.603)	(28.042.725)	(31.101.193)
Despesas gerais e administrativas	14	(70.101.971)	(100.220.395)	(17.426.015)	(38.155.200)
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	14	(29.177.726)	(25.902.244)	(8.014.972)	(9.115.802)
Despesas de reorganização, integração e aquisição	14	(9.868.530)	(6.090.756)	(3.763.041)	(1.656.351)
Outras receitas e despesas líquidas operacionais		1.097.881	1.892.231	(1.415.814)	(32.472)
<b>Lucro operacional</b>		<b>103.142.415</b>	<b>73.639.176</b>	<b>25.123.626</b>	<b>20.555.753</b>
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas	14	(18.540.554)	(41.195.361)	(2.468.747)	(13.706.504)
Despesas cambiais líquidas	14	(26.501.179)	(10.518.499)	(6.539.830)	(8.759.375)
Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação		10.826.006	-	1.867.458	-
<b>Resultado financeiro líquido</b>		<b>(34.215.727)</b>	<b>(51.713.860)</b>	<b>(7.141.119)</b>	<b>(22.465.879)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda</b>		<b>68.926.688</b>	<b>21.925.316</b>	<b>17.982.507</b>	<b>(1.910.126)</b>
Imposto de renda	18	(23.925.623)	(29.544.191)	(5.273.612)	(5.730.940)
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>		<b>45.001.065</b>	<b>(7.618.875)</b>	<b>12.708.895</b>	<b>(7.641.066)</b>
<b>Atribuível aos</b>					
Acionistas da Companhia		45.001.065	(7.618.875)	12.708.895	(7.641.066)
<b>Lucro por ação</b>					
Lucro (prejuízo) básico do período atribuível aos detentores de ações ordinárias da Companhia		0,42	(0,08)	0,12	(0,08)
Lucro (prejuízo) diluído do período atribuível aos detentores de ações ordinárias da Companhia		0,42	(0,08)	0,12	(0,08)

## ANEXO 2: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO ABRANGENTE – HIPERINFLAÇÃO NA ARGENTINA

	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2018 (não auditado)	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2017 (não auditado)	De 1 de julho a 30 de setembro de 2018 (não auditado)	De 1 de junho a 30 de setembro de 2017 (não auditado)
Lucro (prejuízo) líquido do período	45.001.065	(7.618.875)	12.708.895	(7.641.066)
<b>Outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)</b>				
Efeitos das operações de hedge	-	(498.807)	-	49.026
Varição cambial na conversão de operações no exterior	(13.127.115)	353.754	(6.786.469)	6.758.226
<b>Total de outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)</b>	<b>(13.127.115)</b>	<b>(145.053)</b>	<b>(6.786.469)</b>	<b>6.807.252</b>
<b>Total do resultado abrangente do período</b>	<b>31.873.950</b>	<b>(7.763.928)</b>	<b>5.922.426</b>	<b>(833.814)</b>
<b>Atribuível aos</b>				
Acionistas da Companhia	31.873.950	(7.763.928)	5.922.426	(833.814)

## ANEXO 3: BALANÇO PATRIMONIAL – HIPERINFLAÇÃO NA ARGENTINA

			31 de dezembro de 2017
ATIVO	Nota explicativa	30 de setembro de 2018 (não auditado)	(Reapresentado - Nota 2.2. e 15)
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Intangível	4	561.128.550	497.992.687
Imobilizado	5	42.689.805	40.901.187
Propiedades para investimento		5.643.635	-
Contas a receber de clientes e outros créditos	7	986.207	1.241.370
Outros ativos	7	2.004.239	668.973
Impostos diferidos ativos		21.933.810	26.699.023
<b>Total do ativo não circulante</b>		<b>634.386.246</b>	<b>567.503.240</b>
<b>CIRCULANTE</b>			
Estoques	6	172.459.442	140.186.720
Contas a receber de clientes e outros créditos	7	338.092.482	360.216.341
Outros ativos	7	15.035.939	10.511.134
Caixa e equivalentes de caixa	11	103.148.989	98.117.853
<b>Total do ativo circulante</b>		<b>628.736.852</b>	<b>609.032.048</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>		<b>1.263.123.098</b>	<b>1.176.535.288</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	17	216.432	213.616
Ágio na emissão de ações		748.623.187	728.804.577
Ações em tesouraria	17	(6.316.331)	-
Outras reservas de capital		11.544.061	30.410.470
Lucros acumulados		244.757.458	114.927.217
Transação com acionistas		(333.180.376)	(333.180.376)
Outros resultados abrangentes		37.710.797	50.837.912
<b>Total do patrimônio líquido</b>		<b>703.355.228</b>	<b>592.013.416</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Provisões	12	151.013	301.627
Dívida financeira e empréstimos	8	170.537.893	224.520.468
Salários e obrigações trabalhistas	8	339.189	593.375
Outros impostos a pagar	8	825.476	2.237.263
Outras contas a pagar	8	-	7.574.485
Impostos diferidos passivos		39.748.251	38.538.444
<b>Total do passivo não circulante</b>		<b>211.601.822</b>	<b>273.765.662</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>			
Provisões	12	6.869.326	21.764.481
Dívida financeira e empréstimos	8	38.040.945	21.902.436
Fornecedores	8	224.630.998	172.388.178
Obrigações contratuais	8	9.911.161	7.731.467
Passivo de reembolso	8	440.169	487.680
Salários e obrigações trabalhistas	8	23.864.656	28.079.592
Outros impostos a pagar	8	21.885.548	30.722.499
Credores diversos	8	22.523.245	27.679.877
<b>Total do passivo circulante</b>		<b>348.166.048</b>	<b>310.756.210</b>
<b>Total do passivo</b>		<b>559.767.870</b>	<b>584.521.872</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		<b>1.263.123.098</b>	<b>1.176.535.288</b>

## ANEXO 4: DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO – HIPERINFLAÇÃO NA ARGENTINA

	Nota explicativa	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2018 (não auditado)	De 1 de janeiro a 30 de setembro de 2017 (não auditado) (Reapresentado - Nota 2.2.)
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>			
Lucro antes do imposto de renda		68.926.688	21.925.316
<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	4 e 5	20.723.150	12.391.104
Baixa de imobilizado e intangíveis	4 e 5	743.018	1.052.698
Pagamentos baseados em ações	16	8.756.099	34.826.073
Provisão para perdas em estoque	6	3.525.080	2.704.917
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	7	2.399.455	1.514.514
Recuperação de créditos de liquidação duvidosa	7	(5.271.383)	-
Movimentação nas provisões		(11.280.274)	(9.877.343)
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas		17.567.638	40.159.404
Despesas cambiais líquidas		18.921.592	-
Despesas de reorganização, integração e aquisição		3.498.842	-
Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação		(10.826.006)	-
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>			
Estoques		(59.101.384)	(16.809.597)
Contas a receber de clientes e outros créditos		(53.624.090)	(14.821.519)
Outros ativos		(8.898.577)	1.812.016
Fornecedores e outras obrigações		115.287.412	16.111.787
Pagamentos de imposto de renda		(34.628.696)	(22.429.127)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>		<b>76.718.564</b>	<b>68.560.243</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento:</b>			
Aquisição de ativos intangíveis		(35.928.081)	(16.028.591)
Aquisição de imobilizado	5	(5.853.261)	(10.893.175)
Despesas pela aquisição de controladas		(1.698.688)	-
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento</b>		<b>(43.480.030)</b>	<b>(26.921.766)</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamento</b>			
Captação de dívida financeira e empréstimos		30.211.415	18.057.110
Amortização do principal de dívida financeira e empréstimos		(6.164.460)	(211.789.526)
Pagamentos de juros e outras despesas financeiras líquidas		(11.833.129)	(23.435.817)
Captação da emissão de ações (líquido do custo da emissão)		-	379.548.828
Recuperação de ações		(14.117.413)	-
Pagamento de despesas pela emissão de ações		(1.800.154)	-
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamento</b>		<b>(3.703.741)</b>	<b>162.380.595</b>
Prejuízo na posição de caixa e equivalentes de caixa pela exposição à inflação		(3.191.016)	-
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa		(21.312.641)	(9.267.684)
<b>Aumento de caixa e equivalentes de caixa</b>		<b>5.031.136</b>	<b>194.751.388</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período		98.117.853	30.340.997
Caixa e equivalentes de caixa no final do período		103.148.989	225.092.385

**ANEXO 5: COMPONENTES DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO 3T18**

	3T18	Hiperinflação Argentina	3T18*	FX	3T18 Constante	3T17	% valores reportados	% valores constantes
Receita bruta	177,4	(34,8)	212,2	(4,8)	217,0	228,0	-22%	-5%
Receita líquida	165,6	(32,2)	197,8	(5,6)	203,4	199,5	-17%	2%
Custo dos produtos vendidos	(81,8)	10,9	(92,7)	(5,9)	(86,8)	(98,8)	-17%	-12%
COGS (%)	-49,4%	-33,9%	-46,9%	105,8%	-42,7%	-49,6%	-15%	-688%
<b>Lucro bruto</b>	<b>83,8</b>	<b>(21,3)</b>	<b>105,1</b>	<b>(11,5)</b>	<b>116,6</b>	<b>100,6</b>	<b>-17%</b>	<b>16%</b>
<i>Margem bruta(%)</i>	<i>50,6%</i>	<i>66,1%</i>	<i>53,1%</i>	<i>205,8%</i>	<i>57,3%</i>	<i>50,4%</i>	<i>15%</i>	<i>688%</i>
<i>Despesas de vendas e marketing</i>	(28,0)	4,3	(32,3)	0,8	(33,1)	(31,1)	-10%	6%
<i>Total despesas gerais e administrativas</i>	(17,4)	3,5	(20,9)	1,5	(22,4)	(38,2)	-54%	-41%
<i>P&amp;D, médicas, regulatórias e de des. de negócios</i>	(8,0)	2,7	(10,7)	2,7	(13,4)	(9,1)	-12%	47%
<i>Despesas de reorganização, integração e aquisição</i>	(3,8)	0,6	(4,3)	(1,1)	(3,2)	(1,7)	127%	93%
<i>Outras receitas e despesas líquidas operacionais</i>	(1,4)	(0,1)	(1,4)	(0,3)	(1,0)	(0,0)	4260%	3092%
<b>Receita operacional</b>	<b>25,1</b>	<b>(10,3)</b>	<b>35,4</b>	<b>(8,1)</b>	<b>43,5</b>	<b>20,6</b>	<b>22%</b>	<b>112%</b>
<i>Margem EBIT</i>	<i>15,2%</i>	<i>31,9%</i>	<i>17,9%</i>	<i>144,4%</i>	<i>21,4%</i>	<i>10,3%</i>	<i>487%</i>	<i>1108%</i>
<i>Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas</i>	(2,5)	2,7	(5,1)	2,2	(7,3)	(13,7)	-82%	-46%
<i>Receitas e despesas cambiais líquidas</i>	(6,5)	0,7	(7,2)	(2,9)	(4,4)	(8,8)	-25%	-50%
<i>Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação</i>	1,9	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0%	0%
<b>Despesas/receitas financeiras</b>	<b>(7,1)</b>	<b>5,2</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(11,7)</b>	<b>(22,5)</b>	<b>-68%</b>	<b>-48%</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda</b>	<b>18,0</b>	<b>(5,1)</b>	<b>23,0</b>	<b>(8,7)</b>	<b>31,8</b>	<b>(1,9)</b>	<b>-1041%</b>	<b>-1763%</b>
Impostos	(5,3)	0,8	(6,0)	3,1	(9,2)	(5,7)	-8%	60%
<b>Lucro líquido</b>	<b>12,7</b>	<b>(4,3)</b>	<b>17,0</b>	<b>(5,6)</b>	<b>22,6</b>	<b>(7,6)</b>	<b>-266%</b>	<b>-396%</b>
<i>D&amp;A</i>	7,0	0,5	6,5	0,5	6,0	4,4	60%	36%
<i>Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas</i>	2,5	(2,7)	5,1	(2,2)	7,3	13,7	-82%	-46%
<i>Receitas e despesas cambiais líquidas</i>	6,5	(0,7)	7,2	2,9	4,4	8,8	-25%	-50%
<i>Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação</i>	(1,9)	(1,9)	0,0	0,0	0,0	0,0	0%	0%
<i>Impostos</i>	5,3	(0,8)	6,0	(3,1)	9,2	5,7	-8%	60%
<b>EBITDA</b>	<b>32,1</b>	<b>(9,8)</b>	<b>41,9</b>	<b>(7,5)</b>	<b>49,5</b>	<b>24,9</b>	<b>29%</b>	<b>98%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>19,4%</i>	<i>30,4%</i>	<i>21,2%</i>	<i>134,6%</i>	<i>24,3%</i>	<i>12,5%</i>	<i>690%</i>	<i>1181%</i>
<i>Stock grants</i>	3,5	0,0	3,5	0,0	3,5	15,2	-77%	-77%
<i>Ajustes não-recorrentes</i>	3,8	(0,6)	4,3	1,1	3,2	1,7	49%	27%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>39,4</b>	<b>(10,4)</b>	<b>49,8</b>	<b>(6,4)</b>	<b>56,2</b>	<b>41,8</b>	<b>-8%</b>	<b>32%</b>
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>23,8%</i>	<i>32,1%</i>	<i>25,2%</i>	<i>114,4%</i>	<i>27,6%</i>	<i>21,0%</i>	<i>240%</i>	<i>621%</i>

## ANEXO 6: COMPONENTES DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO 9M18

	9M18	Hiperinflação Argentina	9M18*	FX	9M18 Constante	9M17	% valores reportados	% valores constantes
Receita bruta	638,4	55,0	693,4	(38,3)	731,7	652,4	15%	12%
Receita líquida	585,5	(50,7)	636,1	(36,0)	672,1	573,1	2%	17%
Custo dos produtos vendidos	(281,3)	12,0	(293,3)	7,3	(300,6)	(273,8)	3%	10%
COGS (%)	-48,1%	-23,6%	-46,1%	-20,3%	-44,7%	-47,8%	28%	-304%
<b>Lucro bruto</b>	<b>304,1</b>	<b>(38,7)</b>	<b>342,8</b>	<b>(28,7)</b>	<b>371,5</b>	<b>299,3</b>	<b>2%</b>	<b>24%</b>
<i>Margem bruta(%)</i>	<i>51,9%</i>	<i>76,4%</i>	<i>53,9%</i>	<i>79,7%</i>	<i>55,3%</i>	<i>52,2%</i>	<i>-28%</i>	<i>304%</i>
<i>Despesas de vendas e marketing</i>	(92,9)	6,6	(99,5)	5,0	(104,6)	(95,4)	-3%	10%
<i>Total despesas gerais e administrativas</i>	(70,1)	3,5	(73,6)	3,2	(76,8)	(100,2)	-30%	-23%
<i>P&amp;D, médicas, regulatórias e de des. de negócios</i>	(29,2)	5,2	(34,4)	6,5	(40,9)	(25,9)	13%	58%
<i>Despesas de reorganização, integração e aquisição</i>	(9,9)	0,8	(10,7)	(1,7)	(9,0)	(6,1)	62%	48%
<i>Outras receitas e despesas líquidas operacionais</i>	1,1	(0,1)	1,2	(0,3)	1,5	1,9	-42%	-22%
<b>Receita operacional</b>	<b>103,1</b>	<b>(22,7)</b>	<b>125,8</b>	<b>(15,9)</b>	<b>141,7</b>	<b>73,6</b>	<b>40%</b>	<b>92%</b>
<i>Margem EBIT</i>	<i>17,6%</i>	<i>44,8%</i>	<i>19,8%</i>	<i>44,1%</i>	<i>21,1%</i>	<i>12,8%</i>	<i>477%</i>	<i>823%</i>
<i>Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas</i>	(18,5)	4,1	(22,7)	6,2	(28,8)	(41,2)	-55%	-30%
<i>Receitas e despesas cambiais líquidas</i>	(26,5)	1,6	(28,1)	(3,1)	(25,0)	(10,5)	152%	138%
<i>Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação</i>	10,8	10,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0%	0%
<b>Despesas/receitas financeiras</b>	<b>(34,2)</b>	<b>16,5</b>	<b>(50,8)</b>	<b>3,1</b>	<b>(53,9)</b>	<b>(51,7)</b>	<b>-34%</b>	<b>4%</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda</b>	<b>68,9</b>	<b>(6,1)</b>	<b>75,1</b>	<b>(12,8)</b>	<b>87,8</b>	<b>21,9</b>	<b>214%</b>	<b>301%</b>
Impostos	(23,9)	(1,8)	(22,2)	5,1	(27,2)	(29,5)	-19%	-8%
<b>Lucro líquido</b>	<b>45,0</b>	<b>(7,9)</b>	<b>52,9</b>	<b>(7,7)</b>	<b>60,6</b>	<b>(7,6)</b>	<b>-691%</b>	<b>-895%</b>
<i>D&amp;A</i>	20,7	1,5	19,2	0,7	18,6	12,4	67%	50%
<i>Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas</i>	18,5	(4,1)	22,7	(6,2)	28,8	41,2	-55%	-30%
<i>Receitas e despesas cambiais líquidas</i>	26,5	(1,6)	28,1	3,1	25,0	10,5	152%	138%
<i>Lucro na posição monetária líquida pela exposição à inflação</i>	(10,8)	(10,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	0%	0%
<i>Impostos</i>	23,9	1,8	22,2	(5,1)	27,2	29,5	-19%	-8%
<b>EBITDA</b>	<b>123,9</b>	<b>(21,2)</b>	<b>145,1</b>	<b>(15,2)</b>	<b>160,3</b>	<b>86,0</b>	<b>44%</b>	<b>86%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>21,2%</i>	<i>41,9%</i>	<i>22,8%</i>	<i>42,2%</i>	<i>23,8%</i>	<i>15,0%</i>	<i>614%</i>	<i>883%</i>
<i>Stock grants</i>	9,2	0,0	9,2	0,0	9,2	34,1	-73%	-73%
<i>Ajustes não-recorrentes</i>	4,6	(0,8)	5,4	15,1	4,5	6,1	210%	-26%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>137,7</b>	<b>(22,0)</b>	<b>159,7</b>	<b>(14,3)</b>	<b>174,0</b>	<b>126,2</b>	<b>9%</b>	<b>38%</b>
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>23,5%</i>	<i>43,4%</i>	<i>25,1%</i>	<i>39,6%</i>	<i>25,9%</i>	<i>22,0%</i>	<i>150%</i>	<i>386%</i>

**ANEXO 7: TABELA DE VARIAÇÃO CAMBIAL (2013 A 2018) EM RELAÇÃO 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
2T18	3,856	3,467	0,001320	0,001220	0,133	0,158	1,178	1,066
3T18	4,004	3,958	0,001350	0,001340	0,099	0,125	1,214	1,203

Moeda	USD		COP		ARS		PEN	
	Fin. Per.	Média	Fin. Per.	Média	Mês	Fin. Per.	Média	Fin. Per.
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
Mai-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	0,001119	0,001154	0,165	0,162	1,032	1,009
Abril-18	3,481	3,407	0,001239	0,001231	0,168	0,168	1,070	1,055
Mai-18	3,737	3,636	0,001301	0,001271	0,150	0,154	1,144	1,111
Junho-18	3,856	3,773	0,001320	0,001305	0,133	0,142	1,178	1,154
Julho-18	3,755	3,829	0,001300	0,001330	0,137	0,139	1,148	1,169
Agosto-18	4,135	3,930	0,001350	0,001330	0,110	0,131	1,252	1,195
Setembro-18	4,004	4,117	0,001350	0,001360	0,099	0,106	1,214	1,244

Fin. Per. = final do período | Média = taxa média do período (trimestre ou mês)



## ANEXO 8: RECEITA BRUTA POR LINHA TERAPÊUTICA

<i>(BRL milhões)</i>	3T18	% '18	3T17	% '17	Var. %	3T18	% '18	Var. %
<b>Receita bruta</b>	<b>177,4</b>	<b>100%</b>	<b>228,0</b>	<b>100%</b>	<b>-22,2%</b>	<b>217,0</b>	<b>100%</b>	<b>-4,8%</b>
Doenças infecciosas	65,3	37%	74,1	32%	-11,9%	72,4	33%	-2,2%
Oncologia & onco-hematologia	75,6	43%	79,2	35%	-4,5%	100,0	46%	26,2%
Tratamentos especiais e I&I	31,2	18%	30,4	13%	2,8%	26,3	12%	-13,3%
Doenças órfãs e raras	4,9	3%	43,2	19%	-88,7%	4,3	2%	-90,1%
Outros	0,4	0%	1,2	1%	-64,0%	14,0	6%	1053,2%
Deduções	-3,9		-18,3		-78,7%	-5,7		-68,9%
Impostos sobre as vendas	-8,0		-10,3		-22,4%	-8,0		-22,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>165,6</b>		<b>199,5</b>		<b>-17,0%</b>	<b>203,4</b>		<b>2,0%</b>

<i>(BRL milhões)</i>	3T18	% '18	3T17	% '17	Var. %	3T18	% '18	Var. %
<b>Receita bruta</b>	<b>638,4</b>	<b>100%</b>	<b>652,4</b>	<b>100%</b>	<b>-2,1%</b>	<b>731,7</b>	<b>100%</b>	<b>12,2%</b>
Doenças infecciosas	194,4	30%	219,4	34%	-11,4%	213,9	29%	-2,5%
Oncologia & onco-hematologia	229,8	36%	218,9	34%	5,0%	272,5	37%	24,5%
Tratamentos especiais e I&I	86,1	13%	87,4	13%	-1,4%	84,3	12%	-3,5%
Doenças órfãs e raras	126,9	20%	119,7	18%	5,9%	146,1	20%	22,0%
Outros	1,2	0%	7,0	1%	-82,2%	14,9	2%	112,6%
Deduções	-29,8		-54,8		-45,6%	-36,4		-33,5%
Impostos sobre as vendas	-23,2		-24,5		-5,3%	-23,2		-5,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>585,5</b>		<b>573,1</b>		<b>2,2%</b>	<b>672,1</b>		<b>17,3%</b>

- Moeda nominal
- Moeda constante