



GBT ANUNCIA RESULTADOS DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2017

UM 3T17 FRACO, PORÉM SEM IMPACTO NAS MARGENS OU NA AGENDA ESTRATÉGICA DE LONGO PRAZO.

BOM DESEMPENHO NOS PRODUTOS NOVOS, LANÇAMENTOS EM LINHA COM O PLANEJAMENTO.

A COMPANHIA ESTÁ REDOBRANDO SEUS ESFORÇOS DE EXECUÇÃO.

LICENÇAS NOVAS E AQUISIÇÃO ATRAENTE CONTINUAM ALAVANCANDO AS PERSPECTIVAS DE LONGO PRAZO.

Montevidéu, 13 de novembro de 2017 - O Biotoscana Investments S.A. (B3: GBIO33), um grupo biofarmacêutico que opera na América Latina, anuncia hoje seus resultados para o 3T17 e 9M17. As informações financeiras abaixo são apresentadas em reais (BRL) e preparadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto pelas medidas não IFRS.

CONTATOS DE RI

Raquel Balsa
CFO

Melissa Angelini
Gerente de RI
t. +55 11 5090-5927
ir@grupobiotoscana.com

TELECONFERÊNCIA EM INGLÊS

14 de novembro
09h00 (US ET) | 12h00 (Brasília)
+1 412 317-6776
Código: GBT
Webcast disponível

TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS

14 de novembro
11h00 (US ET) | 14h00 (Brasília)
+55 11 2188-0155
Código: GBT
Webcast disponível

WEBSITE

<http://ir.grupobiotoscana.com>

DESTAQUES

O 3T17 registrou resultados abaixo do esperado, devido a alguns contratempos na execução e condições de mercado temporariamente desfavoráveis. No 3T17, queda de 3,3% em moeda constante e 9,7% em BRL. O realinhamento recente da gestão e os esforços redobrados de execução devem melhorar foco e agilidade.

Este ano continua registrando crescimento orgânico saudável. **Receita bruta** de BRL 652,4M no 9M17, aumento de 8,4% em moeda constante e queda de 1,2% em BRL.

As margens continuam em linha com os trimestres anteriores. A **margem EBITDA ajustada** foi de 21,0% no 3T17, em linha com os últimos trimestres e 2016. **Margem bruta** de BRL 100,6M no 3T17, 50,4% da receita no 3Q17 e 52,2% no 9M17, em linha com valores históricos. Opex está sob controle e registramos melhoras no ciclo de caixa e taxa de imposto efetiva.

A **agenda estratégica** continua evoluindo conforme planejado. A Companhia assinou um acordo com a EISAI para **quatro novas moléculas**, com impacto positivo imediato no Brasil e no México. **Lançamos Abraxane** no México e no Brasil como planejado. Os **produtos lançados recentemente** mantiveram o bom desempenho com OPSUMIT crescendo a 10,9% em 3T17 vs. 2T17 e 39,0% vs. 3T16. VELETRI crescendo a 35,9% em 3T17 vs. 2T17 e 106,0% vs. 1T17.

A aquisição da DOSA abriu **mais espaço para crescimento**, expandiu P&D e criou mais oportunidades de expansão geográfica.

EBITDA ajustado de BRL 126,2M no 9M17, representando um aumento de 36,5% em moeda constante e 22,1% em BRL vs 9M16. No 3T17, GBT registrou BRL 41,8M, uma queda de 14,5% em reais e 6,2% em moeda constante.

O **EBITDA LTM** foi de BRL 197,1M vsBRL 174,3M no ano de 2016.

ROIC LTM continua sendo um dos maiores do setor, atingindo 44,9%.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Companhia continua com a mesma estratégia, com aceleração dos *drivers* de longo prazo e desenvolvimentos positivos no *pipeline* e aquisições novas. Entretanto, enfrentamos alguns contratemplos de curto prazo, os quais gostaríamos de discutir logo no começo deste relatório. O 3T17 demonstrou resultados decepcionantes em termos de receitas. A Companhia quebrou a tendência de crescimento de dois dígitos observada nos últimos trimestres e registrou uma ligeira queda ano a ano. Apesar de a administração acreditar que o desempenho isolado de um único trimestre não seja algo muito significativo, especialmente quando há razões externas para essa queda, como é o caso, também sentimos que poderíamos ter sido mais eficientes na execução. O GBT fez vários ajustes em suas operações para garantir uma recuperação rápida. Nesse sentido, anunciamos recentemente mudanças na nossa *senior management* para ganhar agilidade e foco em novos lançamentos e regiões importantes. Também estamos adotando medidas para melhorar os processos da Companhia, aumentar nossa disciplina de custos e retomar nossa análise tradicionalmente profunda de planos e oportunidades de investimento. Isso deve tornar a Companhia mais enxuta e ágil, com melhora da execução nos próximos trimestres e concretização do sólido *pipeline* contratado da Companhia. Aumentamos também nosso foco em eficiência, execução e controle de custos, com o objetivo de melhorar nosso desempenho no curto prazo sem comprometer nossas perspectivas de longo prazo.

No entanto, não acreditamos que o ritmo geral da agenda estratégica tenha sido afetado. A Companhia continua registrando margens saudáveis em todos os níveis e executando seus *drivers* de crescimento de longo prazo. Continuamos confiantes em nossa estratégia de crescimento de longo prazo, nosso foco, nossas vantagens competitivas e nosso conhecimento do setor. Acreditamos que o nosso *roadmap* estratégico ainda tem muito potencial para se materializar e temos evidências suficientes de que a equipe está executando o que prometemos. Nesse sentido, a Companhia continua fazendo grandes avanços em suas principais iniciativas estratégicas. Prosseguimos a realizar os esforços para conseguir medicamentos novos. Neste trimestre, a Companhia assinou um novo acordo com a Eisai para quatro novos produtos nas áreas de oncologia e neurologia. Os quatro produtos, HALAVEN® (mesilato de eribulina), LENVIMA® (lenvatinib), FYCOMPA® (perampanel) e INOVELON® (rufinamida), nos garantem acesso imediato a dois ativos no México e quatro no Brasil. Lançamos também o ABRAXANE® (nab-paclitaxel) no Brasil em outubro e começamos as vendas no começo deste mês. O resto do nosso *pipeline* de moléculas progrediu bastante e continuamos avaliando uma série de oportunidades em todos os nossos territórios. Avançamos em nossas operações no México, que já está em funcionamento, com as vendas de ABRAXANE e temos outros seis produtos que devem ser registrados e lançados entre 2018 e 2019.

Nossas margens continuam saudáveis e não foram afetadas. Nossa margem bruta demonstrou resiliência, ficando em linha com os trimestres anteriores. Nossos custos e despesas operacionais recorrentes permanecem sob controle, representando 32%-34% da nossa receita, apesar dos esforços de lançamento de novos produtos e da

necessidade de aumentar nossa equipe administrativa para lidar com as demandas de uma companhia de capital aberto. Nossa margem EBITDA ajustada ficou bem próxima dos valores históricos e nosso ROIC continua sendo um dos maiores do setor, atingindo 44,9% nos últimos doze meses. Nosso ciclo de conversão de caixa recuou para 40 dias (de 78 dias no 3T16) e continuamos a registrar um fluxo de caixa operacional saudável. Nossa taxa de impostos efetiva continua a refletir os efeitos da nossa estratégia e tendências promissoras, atingindo 14,8% no trimestre e 22% no acumulado do ano.

Destaques do DRE

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	Δ%	3T17*	Δ%	9M17	9M16	Δ%	9M17*	Δ%
Receita bruta	228,0	252,6	-9,7%	244,1	-3,3%	652,4	660,1	-1,2%	715,4	8,4%
Receita líquida	199,5	220,8	-9,7%	213,4	-3,4%	573,1	579,5	-1,1%	627,0	8,2%
Custo de venda	-98,8	-114,9	-14,0%	-103,6	-9,8%	-273,8	-308,5	-11,3%	-292,5	-5,2%
<i>COGS (%)</i>	<i>-49,6%</i>	<i>-52,0%</i>		<i>-48,6%</i>		<i>-47,8%</i>	<i>-53,2%</i>		<i>-46,6%</i>	
Lucro bruto	100,6	105,9	-5,0%	109,7	3,6%	299,3	271,0	10,4%	334,6	23,5%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>50,4%</i>	<i>48,0%</i>		<i>51,4%</i>		<i>52,2%</i>	<i>46,8%</i>		<i>53,4%</i>	
Despesas operacionais recorrentes	-64,1	-62,4	2,7%	-68,4	9,5%	-190,9	-186,2	2,5%	-211,8	13,8%
<i>OPEX recorrente (%)</i>	<i>-32,1%</i>	<i>-28,3%</i>		<i>-32,0%</i>		<i>-33,3%</i>	<i>-32,1%</i>		<i>-33,8%</i>	
(+) Stock grants	-15,2	-	-	-15,2	-	-34,1	-	-	-37,2	-
(+) Stock options	-0,7	-	-	-0,7	-	-0,7	-	-	-0,7	-
Total despesas operacionais ¹	-80,1	-62,4	28,3%	-84,3	35,1%	-225,7	-186,2	21,2%	-249,8	34,2%
<i>OPEX (%)</i>	<i>-40,1%</i>	<i>-28,3%</i>		<i>-39,5%</i>		<i>-39,4%</i>	<i>-32,1%</i>		<i>-39,8%</i>	
Receita operacional	20,6	43,5	-52,7%	25,4	-41,5%	73,6	84,9	-13,2%	84,8	-0,1%
<i>Margem EBIT</i>	<i>10,3%</i>	<i>19,7%</i>		<i>11,9%</i>		<i>12,8%</i>	<i>14,6%</i>		<i>13,5%</i>	
(+) D&A	4,4	3,2	38,6%	4,6	44,5%	12,4	9,6	28,4%	13,3	37,4%
(+) Stock grants	15,2	-	-	15,2	-	34,1	-	-	37,2	-
(+) Ajustes não-recorrentes	1,7	2,3	-28,5%	0,7	-71,9%	6,1	8,9	-31,5%	5,8	-34,2%
EBITDA Ajustado	41,8	48,9	-14,5%	45,9	-6,2%	126,2	103,4	22,1%	141,1	36,5%
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>21,0%</i>	<i>22,2%</i>		<i>21,5%</i>		<i>22,0%</i>	<i>17,8%</i>		<i>22,5%</i>	
EBITDA	24,9	46,6	-46,5%	30,0	-35,7%	86,0	94,5	-9,0%	98,1	3,8%

* Moeda constante

¹ Inclui despesas de stock grants e stock options

EVENTOS SUBSEQUENTES - AQUISIÇÃO DA DOSA

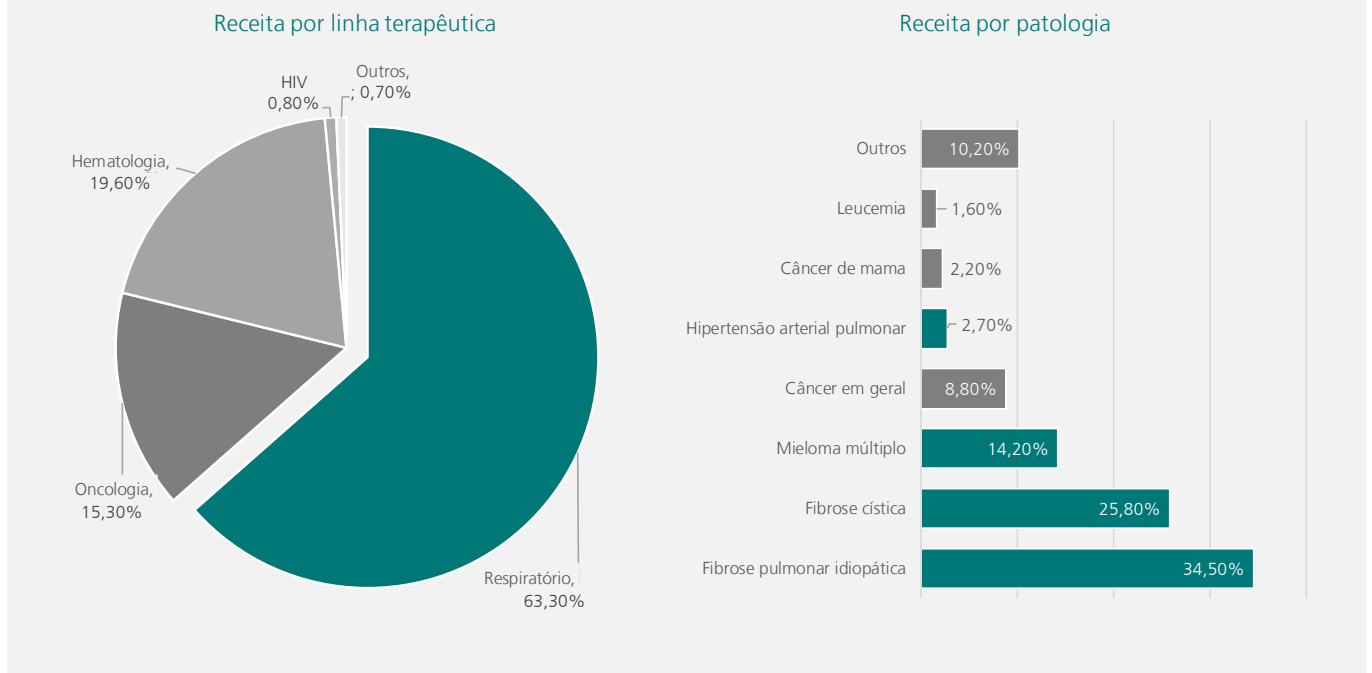
Em 13 de novembro, o GBT concluiu a aquisição da Laboratorio DOSA S.A. Fundada em 1999, a empresa atua principalmente em patologias pulmonares graves e também possui portfólios em oncologia, hematologia e HIV. As operações da companhia são concentradas principalmente na Argentina (cerca de 85% da receita), mas ela também

exporta para vários países da América Latina (incluindo Brasil e Colômbia) com negócios que o GBT acredita poder expandir significativamente devido à sua presença. A companhia registrou receita de ARS 326M (cerca de BRL 61M) em 2016 e ARS 228M (cerca de BRL 42M) em 2015, com lucro líquido de ARS 116M (cerca de BRL 21M) e ARS 80M (cerca de BRL 15M), respectivamente. O preço da aquisição foi de USD 29,9M (cerca de BRL 100M). O preço é extremamente atraente em termos de múltiplos, mas a aritmética simples pode levar a erros. A DOSA, por ser uma empresa familiar, tinha uma estrutura administrativa reduzida. Por exemplo, dois dos sócios desempenhavam várias funções importantes sem receber salário por isso (sua remuneração vinha dos dividendos). Mesmo assim, o efeito não é relevante o suficiente para mudar a conclusão geral: esperamos que a aquisição crie muito valor.

A DOSA tem registrado forte crescimento na receita nos últimos anos. Isso se deve principalmente ao sucesso da sua linha pulmonar. Atualmente, 63% da receita da Companhia é proveniente da linha pulmonar, sendo que as patologias mais importantes dessa linha são fibrose pulmonar idiopática, fibrose cística e HAP. A DOSA tem um *pipeline* rico, com oito produtos pulmonares nas fases de registro e lançamento.

Componentes da receita da DOSA

(LTM Junho de 2017 – Números preliminares)



As doenças pulmonares graves são um dos segmentos que mais crescem no setor farmacêutico global. Em particular, o mercado global de fibrose pulmonar idiopática movimentou USD 1,616 milhões em 2016 e está projetado para atingir USD 3,569 milhões até 2023, registrando um CAGR de 11,9% durante o período, de acordo

com estudo realizado pela Allied Market Research. Os principais fatores que impulsionam o crescimento do mercado global de fibrose pulmonar idiopática incluem o aumento da prevalência da doença fibrótica e o crescimento da população geriátrica. Além disso, o aumento da demanda por medicamentos com bom custo-benefício e o surgimento de opções avançadas de tratamento alavancam o crescimento do mercado. O GBT trabalhará para capitalizar essa oportunidade significativa por meio da expansão da sua presença regional e da diversificação do seu portfólio de produtos com base em licenciamento e P&D própria.

Os números da DOSA serão consolidados nos resultados do GBT a partir de 1º de novembro de 2017 e serão divulgados de forma consolidada a partir do 4T17. Durante esse período, o GBT conseguirá refinar os números reportados nesse documento e apresentar uma visão consolidada de forma consistente. Hoje a DOSA apresenta seus resultados de acordo com as normas contábeis da Argentina e não com o IFRS.

A justificativa estratégica para a aquisição compreende vários aspectos. Em primeiro lugar, ela possibilita a expansão do GBT na área altamente promissora de terapia respiratória/pulmonar, já com alguns produtos bem-sucedidos, além de um rico *pipeline* de produtos. Isso servirá como base para várias outras oportunidades relacionadas a licenças. Segundo, ao aliar o excelente portfólio da DOSA à presença geográfica do GBT, esperamos crescer substancialmente, disponibilizando a linha também fora da Argentina, com forte suporte comercial. Terceiro, o portfólio secundário da DOSA complementa nossas principais linhas terapêuticas em oncologia e hematologia. Finalmente, estamos realizando essa aquisição com base em um múltiplo atraente. Além disso, a aquisição possibilitará uma modesta captura de sinergias no *back office* e em despesas gerais e administrativas, consolidação da produção, redução da estrutura comercial e otimização da rede comercial de médicos das duas companhias. Além disso, estamos fazendo isso em um mercado que conhecemos bem e onde já realizamos, com sucesso, transações e integrações no passado, diminuindo a chance de problemas na aquisição. Finalmente, acreditamos que a Argentina está avançando nas suas reformas econômicas; portanto, dobrar a nossa já significativa presença nesse país é um bom movimento do ponto de vista macro.

O GBT contou com a consultoria das empresas Baker and McKenzie, Deloitte, Accrescis e Clara Capital nessa transação. Realizamos uma *due diligence* minuciosa e adotamos as garantias usuais em termos de estrutura do contrato e provisões regulando a retenção de parte do preço e conta-garantia. O GBT pagará USD 20,7M à vista e USD 4,2M ao longo dos próximos quatro anos. Além disso, USD 5M ficarão retidos em uma conta-garantia até 2022.

O GBT contratou Raúl Gimenez para liderar a DOSA. Raúl irá se reportar ao diretor das operações na Argentina, Eduardo Epstein. Eduardo Gomez, nosso *Chief Compliance Officer*, ficará integralmente dedicado à integração da DOSA, no cargo de líder da equipe de Integração. Os três, com o apoio da equipe de estratégia corporativa e de um grupo seletivo de líderes da Argentina, serão responsáveis por garantir que a DOSA opere de acordo com os padrões de gestão do GBT e que capturemos sinergias sem comprometer nossos esforços em nosso negócio

principal. Carlos Estevez, fundador e CEO da DOSA, permanecerá como assessor especial, com foco em P&D.

RECEITA BRUTA

Conforme mencionado acima, a receita bruta da Companhia ficou em BRL 228,0M no 3T17, uma queda de 9,7% ano a ano. Em moeda constante, a receita bruta totalizou BRL 244,1M no trimestre, uma redução de 3,3% em relação ao mesmo período do ano passado. No 9M17, a receita bruta foi de BRL 652,4M, contra BRL 660,1M, uma queda de 1,2%, ou um aumento de 8,4% em moeda constante.



Em termos de área terapêutica, a Companhia continua fortemente focada em Oncologia, que representou 34,7% da nossa receita bruta no trimestre (versus 26,7% no 3T16). Isso se deveu principalmente ao aumento das vendas de produtos como VIDAZA® (azacitidina), LADEVINA® e MIELOZITIDINA® (azacitidina). No 9M17, a receita bruta dessa linha atingiu BRL 218,9M, representando um aumento de 23,1% em relação ao 9M16, ou 38,2% em moeda constante. O produto ABRAXANE® (nab-paclitaxel) está tendo um bom desempenho no México, atingindo nossas expectativas iniciais.

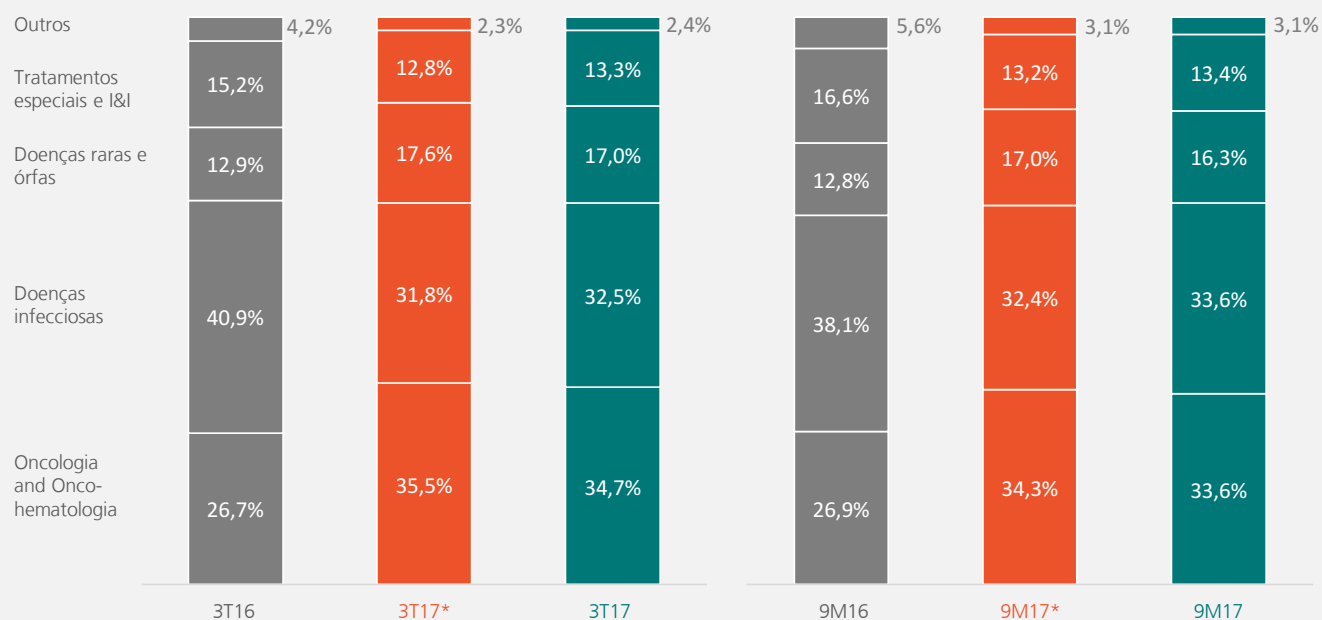
A receita bruta do segmento de Doenças Infecciosas gerou 32,5% no trimestre, totalizando BRL 74,1M, uma queda de 28,3% ano a ano. Isso foi causado principalmente pela queda nas vendas de SOVALDI®, AMBISOME® (anfotericina B) e TELAVIR®, compensada pela licitação extraordinária de HIV entregue no 3T16.

A linha de Doenças Órfãs e Raras foi responsável por 17,0% da nossa receita, com aumento de 18,9% (ou 31,5% em moeda constante) no trimestre, para BRL 38,8M. No 9M17, a receita bruta totalizou BRL 106,3M comparado com BRL 84,7M, um aumento 43,7% em termos operacionais (+25,5% em reais). Esse resultado foi alavancado principalmente pelo bom desempenho dos produtos OPSUMIT® e VELETRI®.

O segmento de Tratamentos Especiais e I&I representou 13,3% da receita (BRL 30,4M), com queda de 21,0% (ou 18,5% em moeda constante) em relação ao 3T16, refletindo parcialmente o fim da epidemia do vírus Zika no Equador e na Colômbia, que aumentou as vendas do SANDOGLOBULINA® (imunoglobulina humana) em 2016.

Componentes da receita por linha terapêutica

(% da receita bruta para cada período)



* Moeda constante

PRODUTOS LANÇADOS RECENTEMENTE

O OPSUMIT® continua a registrar excelente aderência, com vendas aumentando em 39,0% para BRL 20,8M em relação aos BRL 15,0M registrados no 3T16, representando um aumento ou 53,0% em moeda constante. No 9M17, a receita bruta foi de BRL 53,5M, contra BRL 32,5M no 9M16, um crescimento de 64,9%, ou 91,6% em moeda

constante. As vendas de SOVALDI® atingiram BRL 17,1M no 3T17, uma queda de 40,3% em relação ao 3T16, registrando também redução de 38,2% entre o 9M16 e o 9M17. Conforme explicado anteriormente, o SOVALDI® é um medicamento de grande sucesso usado em associação a outros fármacos antivirais para tratar a hepatite C crônica genótipo 1, 2, 3 ou 4 em adultos com altas taxas de cura, sendo que a grande demanda reprimida não recorrente observada no período e a formação de estoque inicial por parte de distribuidores afetaram positivamente as vendas em 2016. Entretanto, isso não teve um impacto proporcional no EBITDA. O SOVALDI® é o único produto da nossa linha em que compartilhamos a promoção (nesse caso, com a Gilead), e, portanto, as margens deste produto são significativamente inferiores às do resto da linha. O VELETRI® atingiu BRL 4,5M no 3T17, um aumento em relação ao BRL 0,3M registrado no 3T16. Esse crescimento significativo foi impactado pelo fato de que o VELETRI® foi lançado somente no final de julho de 2016 e, portanto, as vendas não representam um trimestre inteiro. Quanto comparado com 2T17, as vendas de VELETRI® subiram 35,9%. As vendas brutas de ABRAXANE® totalizaram BRL 0,5M no 3T17, em razão do começo dos nossos esforços comerciais no México.

Excluindo o SOVALDI®, o desempenho dos outros produtos lançados recentemente - VELETRI®, OPSUMIT® e ABRAXANE® - atingiu BRL 25,8M no terceiro trimestre de 2017, um aumento de 68,9% ano a ano e 95,5% entre 9M16 e 9M17.

Produtos recentemente lançados

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	Δ%	3T17*	Δ%	9M17	9M16	Δ%	9M17*	Δ%
Receita bruta	228,0	252,6	-9,7%	244,1	-3,3%	652,4	660,1	-1,2%	715,4	8,4%
Opsumit	20,8	15,0	39,0%	22,9	53,0%	53,5	32,5	64,9%	62,2	91,6%
Sovaldi	17,1	28,6	-40,3%	17,1	-40,3%	49,9	80,8	-38,2%	49,9	-38,2%
Veletri	4,5	0,3	1422,1%	5,3	1675,2%	10,0	0,3	3280,9%	12,0	3941,3%
Abraxane	0,5	-	-	0,5	-	0,5	-	-	0,5	-
Deduções	-18,3	-18,3	-0,2%	-20,5	11,8%	-54,8	-46,8	17,2%	-63,9	36,7%
Imposto de vendas	-10,3	-13,4	-23,6%	-10,3	-23,6%	-24,5	-33,8	-27,7%	-24,5	-27,7%
Receita líquida	199,5	220,8	-9,9%	213,4	-3,4%	573,1	579,5	-1,1%	627,0	8,2%

* Moeda constante

RECEITA LÍQUIDA

É importante notar que a diferença entre nossa receita bruta e receita líquida é comparável com o último

trimestre. Isso demonstra que não estamos abdicando as margens para compensar a queda temporária nas vendas.

A receita líquida atingiu BRL 199,5M no 3T17, uma redução de 9,7%, ou 3,4% em moeda constante, em relação ao mesmo período de 2016. Em termos operacionais, a receita líquida subiu 8,2% no 9M17. No Brasil, a receita líquida caiu 12,3%, ou 12,7% em termos operacionais, no 3T17. No acumulado do ano, a receita do Brasil permaneceu estável, com queda de 0,9% e aumento de 0,3% em termos operacionais. Esse desempenho deveu-se principalmente ao impacto do SOVALDI®, relacionado à redução no número de pacientes e à maior cobertura do governo, e à ligeira queda nas vendas de AMBISOME® (anfotericina B). Tivemos um mês de julho ruim, mas a Companhia está redobrando seu foco na educação da comunidade médica, enfatizando os dados muito favoráveis sobre o custo-benefício do produto.

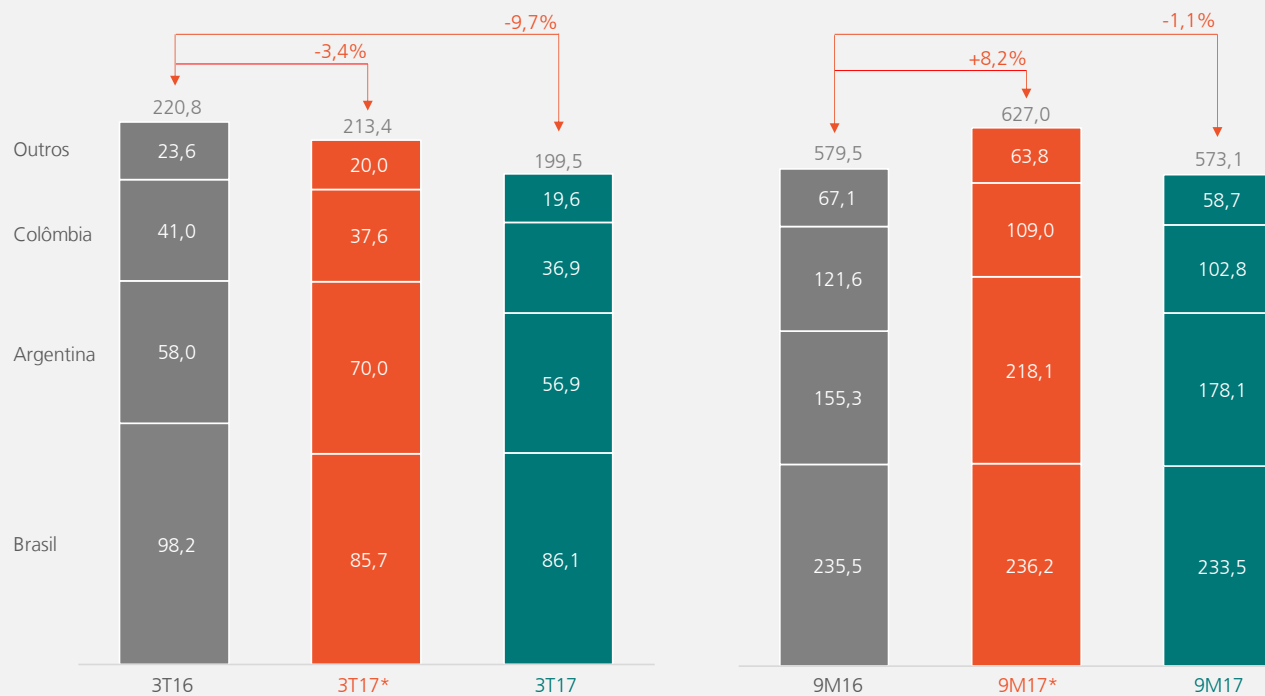
Na Argentina, a Companhia está registrando crescimento de dois dígitos, com expansão de 20,6% em termos operacionais no trimestre (queda de 2,0% em reais) e acúmulo de 40,4% no 9M17 (14,7% em reais). Todas as linhas registraram bom desempenho em termos gerais e os produtos novos (OPSUMIT® e VELETRI®) continuaram evoluindo conforme planejado.

Nossa operação na Colômbia continua enfrentando desafios relacionados a problemas na cadeia de valor de pagamentos, controle de preços e dificuldades generalizadas do sistema de saúde para financiar uma cobertura de saúde bastante ampla. Em bases trimestrais, a Colômbia registrou queda de 8,1% em termos operacionais (-9,9% em reais), apresentando ligeira melhora de 2,2% em relação ao 2T17.

O resto das nossas operações apresentaram resultados mistos no trimestre (com crescimento no Chile, no Uruguai e no Panamá), resultando em uma contribuição negativa para o crescimento, em termos consolidados, devido a vários fatores, incluindo o fim da epidemia do vírus Zika no Equador, que contribuiu para aumentar as vendas da linha de hemoderivados em 2016; a decisão tomada em 2016 de encerrar o contrato com a CSL para o Peru (um contrato com margens abaixo do desejado); e o momento da compra de alguns produtos, como o ZAVESCA®.

Receita Líquida

(BRL Milhões)

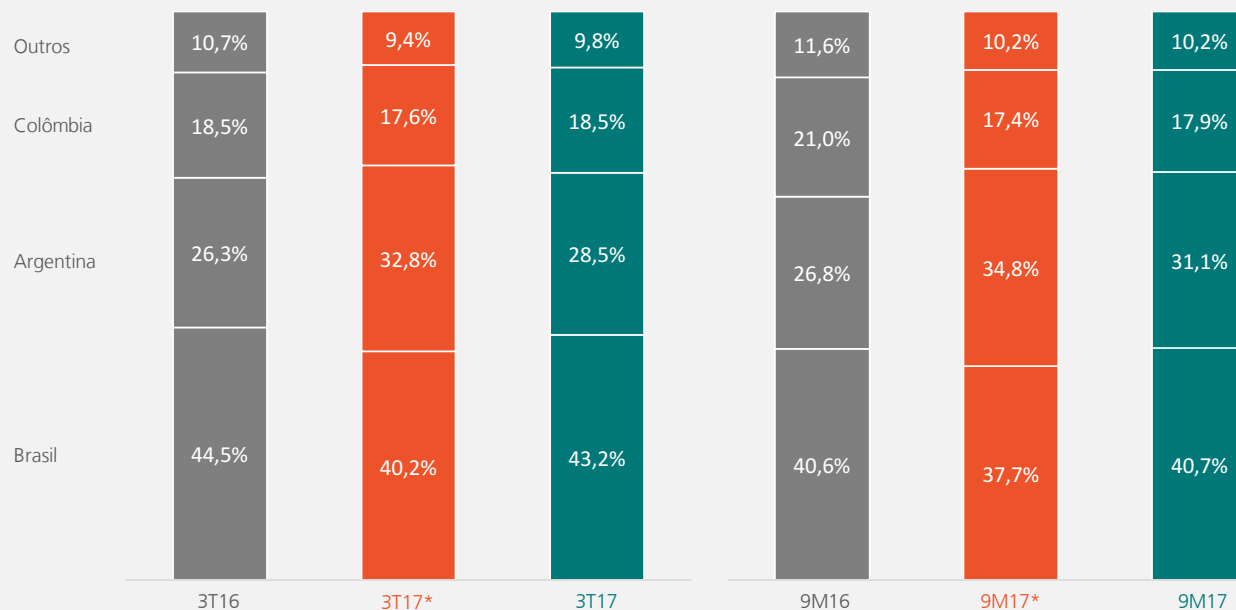


* Moeda constante

Em termos de receita por país, o Brasil e a Argentina continuam sendo os países mais representativos, respondendo por 43,2% e 28,5% do total, respectivamente, seguindo a tendência dos trimestres anteriores (e também refletindo o tamanho relativo de cada mercado). A Colômbia gera 18,5% da nossa receita, enquanto outros países são responsáveis por aproximadamente 9,8%. O México representou somente 0,1% do total, pois as vendas de ABRAXUS®/ABRAXANE® só começaram em agosto. Estamos expandindo as operações no México, trabalhando no lançamento dos produtos da EISAI - FYCOMPA® e INOVELON® e nos processos regulatórios para quatro produtos novos que contratamos para o país.

Componentes da receita por geografia

(% da receita líquida para cada período)



* Moeda constante

LUCRO BRUTO

No 3T17, nosso lucro bruto recuou 5,0% quando comparado com o mesmo período de 2016, passando de BRL 105,9M no 3T16 para BRL 100,6M, um aumento de 3,6% em moeda constante para BRL 109,7M. A margem bruta atingiu 50,4%, um crescimento de 2,4 p.p., explicado pelo aumento das vendas de OPSUMIT® e VELETRI®, que foram lançados recentemente, e pelo bom desempenho de vendas de produtos com margens mais altas, como o VIDAZA®, no Brasil. Esse número também foi impactado de forma positiva pela queda nas vendas de SOVALDI®, um produto com margem relativamente mais baixa, conforme mencionado anteriormente.

DESPESAS OPERACIONAIS

Segue abaixo a abertura e análise das nossas despesas:

As **despesas de vendas e marketing** (-0,3%) permaneceram estáveis, atingindo BRL 31,1M no trimestre, contra BRL 31,2M no 3T16. Apesar da queda na receita, as despesas com vendas e marketing permaneceram estáveis. Isso se deveu principalmente à queda nas vendas de SOVALDI® e ao fato de que esse produto não afeta nossa equipe de vendas, pois não temos despesas de marketing e custos com equipe de vendas significativos associados ao

SOVALDI®. Além disso, tivemos novas contratações para os medicamentos ABRAXANE/ABRAXUS no Brasil e no México. Contratamos dois gerentes de vendas no Brasil e seis representantes de vendas no México.

As **despesas gerais e administrativas** (+9,6%) atingiram BRL 38,2M no 3T17, contra BRL 20,9M no mesmo período do ano passado. A principal causa desse aumento foi o registro não recorrente de *stock options* no valor aproximado de BRL 15,2M concedidas ao *senior management*. Excluindo esse efeito, as despesas gerais e administrativas totalizaram BRL 22,2M, um crescimento de 9,6%, ainda refletindo o aumento do número de funcionários para preparar a Companhia para acessar os mercados de capitais, abrangendo as equipes de jurídico & *compliance*, finanças e relações com investidores.

As **despesas médicas, regulatórias, com P&D e com desenvolvimento de negócios** (+12,8%) somaram BRL 9,1M, contra BRL 8,1M no 3T16, principalmente devido aos gastos na Argentina relacionados ao plano de expansão da nossa capacidade de desenvolvimento de produtos, preparação para a fase inicial de novos produtos, e aumento da capacidade de exportação para a região. Além disso, tivemos um aumento nas despesas relacionadas a processos médicos e regulatórios, devido ao maior número de produtos em fase de registro.

As **despesas de reorganização, integração e aquisição** (-28,5%) atingiram BRL 1,7M, contra BRL 2,3M no 3T16, principalmente devido aos custos com M&A e à reestruturação corporativa na Argentina.

As **outras receitas/despesas operacionais** totalizaram BRL 1,9M no 9M17, compostas principalmente pela recuperação de dois pedidos de indenização de seguro relacionados ao ABRAXANE® e ao AMBISOME® no 2T17. Não registramos nenhum impacto nessa linha no 3T17.

Despesas operacionais

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	Δ%	3T17*	Δ%	9M17	9M16	Δ%	9M17*	Δ%
Despesas de vendas e marketing	-31,1	-31,2	-0,3%	-32,7	4,7%	-95,4	-93,7	1,8%	-104,6	11,7%
Despesas gerais e administrativas recorrentes	-22,9	-20,9	9,6%	-25,3	20,9%	-66,1	-62,8	5,3%	-74,1	18,0%
(+) Stock grants	-15,2	-	-	-15,2	-	-34,1	-	-	-37,2	-
Total despesas gerais e administrativas ¹	-38,2	-20,9	82,5%	-40,5	93,8%	-100,2	-62,8	59,6%	-111,3	77,3%
Despesas de P&D, regulatório e bus, development	-9,1	-8,1	12,8%	-10,4	29,1%	-25,9	-21,2	22,4%	-30,1	42,1%
Despesas de reorganização e reestruturação	-1,7	-2,3	-28,5%	-0,7	-71,9%	-6,1	-8,9	-31,5%	-5,8	-34,2%
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,1	-147,6%	-0,1	-199,5%	1,9	0,4	375,2%	2,1	433,8%
Despesas operacionais recorrentes	-64,8	-62,4	3,8%	-69,1	9,5%	-191,6	-186,2	2,9%	-212,5	14,2%
Total despesas operacionais ¹	-80,1	-62,4	28,3%	-84,3	35,1%	-225,7	-186,2	21,2%	-249,8	34,2%

* Moeda constante

¹ Inclui despesas de stock grants

EBITDA

O EBITDA ajustado da Companhia, excluindo itens não recorrentes, atingiu BRL 41,8M no 3T17, com uma margem EBITDA ajustada de 21,0%, contra 21,0% no 2T17 e 22,2% no 3T16. Os itens especiais referem-se a: (i) ações concedidas ao *senior management*, no valor aproximado de BRL 15,2M e (ii) despesas relacionadas à reestruturação corporativa na Argentina e aos custos com M&A.

O GBT conseguiu manter a margem EBITDA praticamente estável nos últimos trimestres. O EBITDA ajustado dos últimos doze meses atingiu BRL 197,1M, contra BRL 174,3M no ano de 2016.

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

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	Δ%	3T17*	Δ%	9M17	9M16	Δ%	9M17*	Δ%
Lucro (prejuízo) líquido	-7,6	9,8	-178,0%	-7,3	-174,2%	-7,6	5,4	-241,7%	-7,2	-234,4%
Despesas de juros	22,5	22,9	-1,7%	25,6	11,8%	51,7	49,9	3,7%	57,9	16,2%
Imposto de renda	5,7	10,8	-46,9%	7,1	-34,1%	29,5	29,6	-0,3%	34,1	15,1%
(+) D&A	4,4	3,2	38,6%	4,6	44,5%	12,4	9,6	28,4%	13,3	37,4%
(+) Stock grants	15,2	-	-	15,2	-	34,1	-	-	37,2	-
(+) Ajustes não-recorrentes	1,7	2,3	-28,5%	0,7	-71,9%	6,1	8,9	-31,5%	5,8	-34,2%
EBITDA ajustado	41,8	48,9	-14,5%	45,9	-6,2%	126,2	103,4	22,1%	141,1	36,5%
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>21,0%</i>	<i>22,2%</i>		<i>21,5%</i>		<i>22,0%</i>	<i>17,8%</i>		<i>22,5%</i>	
EBITDA	24,9	46,6	-46,5%	30,0	-35,7%	86,0	94,5	-9,0%	98,1	3,8%

* Moeda constante

RESULTADOS FINANCEIROS CONSOLIDADOS

Os juros acumulados pela combinação de nossos dois maiores passivos recuaram 20,0% em relação ao 3T16, devido ao pagamento integral dos PECs no começo de agosto deste ano e à queda na taxa variável do Bancolombia.

As outras despesas financeiras estavam fortemente relacionadas à nossa dívida financeira, pois foram geradas pela retenção de impostos e IOF pago sobre dívidas entre empresas do grupo e as perdas em hedges (NDFs) também estão incluídas no resultado financeiro do trimestre.

A variação cambial negativa de BRL 8,8M no 3T17 foi resultado principalmente da exposição a saldos entre empresas do grupo, gerados principalmente pelo empréstimo financeiro entre empresas do grupo na Espanha e na Colômbia.

Despesas financeiras líquidas

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	Δ%	9M17	9M16	Δ%
Juros e outras despesas financeiras	-13,7	-14,1	-2,5%	-41,2	-47,0	-12,3%
Bancolombia	-7,5	-8,1	-7,4%	-22,7	-23,8	-4,3%
PECs	-2,1	-3,8	-46,4%	-9,9	-12,3	-19,3%
Outras despesas financeiras líquidas	-4,2	-2,2	92,3%	-8,6	-11,0	-21,9%
Despesas/receitas de FX, líquida	-8,8	-8,8	-0,5%	-10,5	-2,9	267,8%
Resultado financeiro líquido	-22,5	-22,9	-1,7%	-51,7	-49,9	3,7%

IMPOSTOS

Os impostos sobre o lucro totalizaram BRL 29,6M no 9M17, sendo BRL 20,5M em imposto de renda corrente e BRL 9,1M em imposto de renda diferido. No 3T17, os impostos sobre o lucro totalizaram BRL 5,7M, sendo BRL 4,7M em imposto de renda corrente e BRL 1,0M em imposto de renda diferido. A alíquota efetiva do imposto de renda em base caixa do GBT recuou de 27,1% no 2T17 para 14,8% no 3T17.

Em 2016, nossa taxa de imposto efetiva base caixa foi de 20,3%, calculada como o imposto de renda corrente sobre o EBT ajustado. O EBT ajustado é igual ao EBT mais despesas financeiras não tributáveis relacionadas à dívida *intercompany* que deve ser cancelado durante o trimestre atual e mais despesas não-recorrentes relacionadas aos *stock grants* concedidos ao *senior management*. Nos nove meses de 2017, a taxa de imposto efetiva base caixa foi de 22,1%.

O ligeiro aumento na taxa de 2016 a 9M17 foi resultado de fatos diferentes que atingiram o 1T17 e o 2T17: (i) um aumento do EBT da Argentina em termos relativos devido a uma oferta entregue em janeiro de 2017, (ii) aumento da taxa de imposto efetiva das empresas argentinas devido ao aumento dos *rebates* não tributáveis na Argentina e (iii) as perdas cambiais originadas pelo empréstimo *intercompany* que o Brasil deve a Colômbia na moeda COP, reduzindo o EBT do Brasil em termos relativos. Tudo isso foi compensado principalmente com lucros alocados no *hub* regional no Uruguai durante o trimestre atual (como evidenciado por uma taxa de imposto efetiva base caixa de 15% no trimestre).

Taxa de imposto efetiva¹

(BRL Milhões)

	2T16	1T17	2T17	3T17	9M17
EBT ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	148,3	36,9	25,2	31,6	92,4
Imposto de renda corrente	30,1	8,9	6,8	4,7	20,5
Taxa líquida de imposto³	20,3%	24,1%	27,1%	14,8%	22,1%

¹ Excluindo juros não dedutíveis devido à aquisições

² Normalizado para stock grants (não-recorrentes, itens sem efeito caixa, que não possuem impacto de imposto) referente ao EBT ajustado de 9M17

³ Imposto de renda corrente / EBT ajustado

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

A apresentação do lucro/prejuízo líquido ajustado fornece informações úteis para a administração e investidores sobre o impacto aproximado dos itens acima. Ao considerar o efeito desses itens, poderão comparar melhor entre períodos e também o seu desempenho financeiro em relação ao de seus concorrentes, mas não devem ser consideradas isoladamente ou como substitutas dos resultados preparados de acordo com as IFRS.

Lucro Líquido e lucro líquido ajustado

(BRL Milhões)

	3T17	3T16	9M17	9M16
Lucro (prejuízo) líquido	-7,6	9,8	-7,6	5,4
Ajustes não-recorrentes	16,9	2,3	40,2	8,9
Diferenças cambiais intercompany	8,5	10,5	8,5	8,9
Lucro líquido ajustado	17,8	22,6	41,0	23,2

O lucro líquido ajustado atingiu BRL 41,0M no 9M17, uma melhora de 76,9% em relação ao 9M16, com margem líquida ajustada de 7,2%.

No 3T17, o lucro líquido ajustado totalizou BRL 17,8M, com margem líquida de 8,9%.

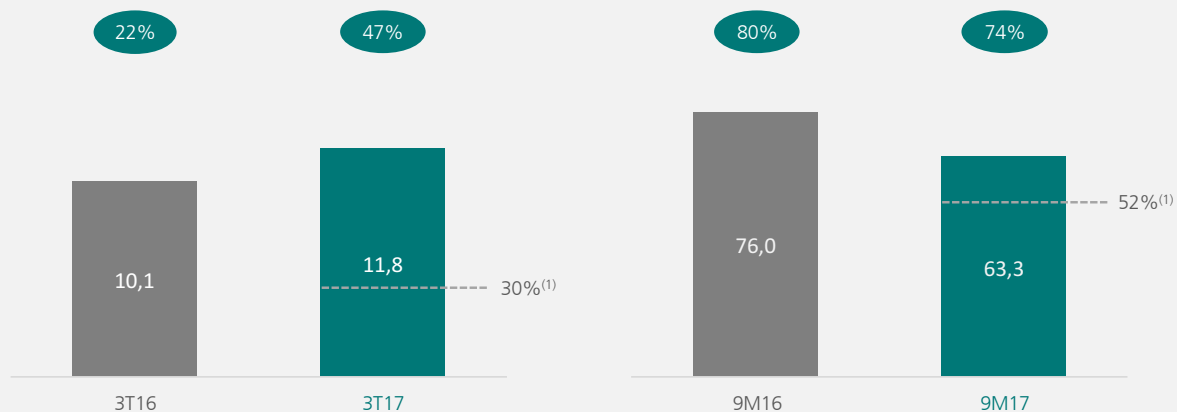
FLUXO DE CAIXA

No 9M17, o fluxo de caixa operacional foi de BRL 63,3M. A taxa de conversão do fluxo de caixa operacional em EBITDA foi de 73,5%. No 3T17, o fluxo de caixa operacional foi de 11,8M com uma conversão para EBITDA de 47%. Esses valores são consistentes com os dados históricos da Companhia e continuam a refletir sua forte capacidade de geração de caixa.

Fluxo de caixa líquido de atividades operacionais

% do EBITDA

(BRL Milhões)



CAPITAL DE GIRO

Houve uma melhora consistente no ciclo de conversão de caixa, de 78 dias no 3T16 para 40 dias no 3T17. Também tivemos um aumento positivo no prazo médio de pagamento, que passou de 142 dias para 191 dias. O capital de giro do GBT permaneceu praticamente estável nos últimos trimestres, atingindo 26,1% no 3T17, como percentual da receita líquida.

Ciclo de conversão de caixa

(Dias)

	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
Dias de contas a receber ¹	128	112	125	121	120
Dias de estoques ²	91	117	123	143	111
Dias de contas a pagar ³	(142)	(183)	(178)	(177)	(191)
Ciclo de conversão de caixa	78	47	70	87	40

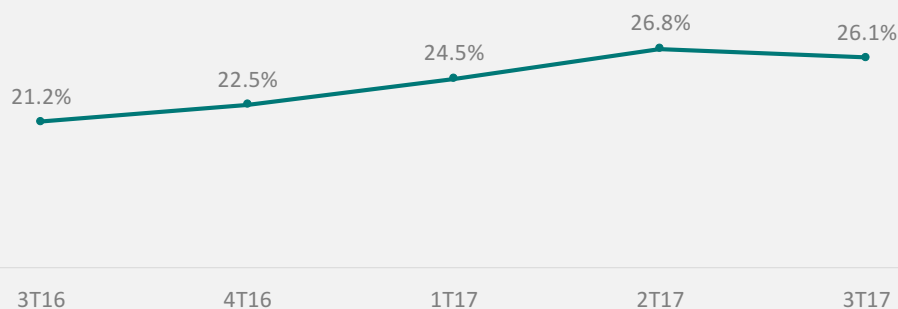
¹ Contas a receber

² Estoques

³ Fornecedores

Capital de giro

(% da receita líquida)



CAPEX E CAPEX INTANGÍVEL

O CAPEX somou BRL 26,9M no 9M17, incluindo o investimento em ativos intangíveis de BRL 16,0M, relacionado ao *down payment* à EISAI e à Dipharma e aos marcos regulatórios do acordo com a Basilea (aprovação do registro do fármaco ZEVTERA® na Argentina), e CAPEX de manutenção de BRL 10,9M.

ENDIVIDAMENTO

A relação entre dívida líquida e EBITDA dos últimos doze meses foi de 0,3x em setembro de 2017. Com os recursos obtidos com o IPO, nós: (i) antecipamos a liquidação dos PECs, no valor de USD 63,1M em agosto; (ii) antecipamos o pagamento parcial do Bancolombia, em outubro, no valor de COP 133.000M, reduzindo nossa dívida para COP 123.000M.

Para garantir o melhor alinhamento da estrutura da dívida do GBT com a nossa geração de receita nos diferentes países em que operamos, contratamos um crédito no valor de ARS 531,2M (aproximadamente USD 30M) na Argentina com o intuito de expandir nossas operações na região.

Em setembro de 2017, a dívida líquida ficou em BRL 69,6M, uma queda de BRL 381,5M em relação ao 2T17.

Endividamento Líquido

(BRL Milhões)

	3T16	2T17	3T17
Dívida bruta	523,2	497,8	300,2
Caixa e equivalentes de caixa	-37,8	-46,6	-230,6
Dívida Líquida	485,4	451,1	69,6

Destaques da dívida líquida

	1T17	2T17	3T17
Dívida líquida /EBITDA LTM ¹	2,3x	2,2x	0,4x
EBITDA ajustado/despesas de juros ²	3,6x	4,1x	4,1x

¹ EBITDA ajustado dos últimos 12 meses

² Dívida líquida de setembro 2017

ATUALIZAÇÃO DO PIPELINE

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

No 3T17, iniciamos a venda de ABRAXANE® / ABRAXUS® (nab-paclitaxel) no México e lançamos o produto no Brasil no Congresso de Oncologia realizado em outubro. Começamos a comercializar o produto no Brasil neste mês.

Em termos de aprovações de novos produtos, conseguimos a autorização para comercializar o ZEVTERA® (ceftobiprole), um antibiótico intravenoso de amplo espectro, originário da classe Cefalosporina para administração intravenosa com ação contra bactérias gram-positivas e gram-negativas, na Argentina. O lançamento na Argentina está previsto para o 1T18, e estamos realizando o seu processo de registro em outros países, como o Brasil e o México.

O GBT assinou um acordo com a Eisai para o licenciamento de quatro novas moléculas na região - HALAVEN® (mesilato de eribulina), LENVIMA® (lenvatinibe), FYCOMPA® (perampanel) e INOVELON® (rufinamida) - o que possibilitará ao GBT desenvolver uma nova área terapêutica, a neurologia (SNC - sistema nervoso central). O HALAVEN® já está sendo comercializado no Brasil e a transição das vendas foi realizada em outubro, e os resultados serão consolidados integralmente em novembro e dezembro de 2017. Os produtos LENVIMA® (lenvatinibe), FYCOMPA® (perampanel) e INOVELON® (rufinamida) devem ser lançados no país no 1S18.

Com relação ao nosso *pipeline* futuro, tem um portfólio grande na área terapêutica de anti-infecciosos em *closing*. Além disso, as moléculas do portfólio de SNC passaram da etapa de *financial assessment* para a fase de *due diligence*.

Com relação a M&A, estamos discutindo várias outras oportunidades no México, na América Central e na Colômbia, em linha com a estratégia de crescimento da Companhia.

Tudo isso comprova nossa capacidade de continuar fortalecendo nossas parcerias e também estabelecer novas parcerias estratégicas de longo prazo com outras empresas.

SOBRE O GBT

GBT é um grupo biofarmacêutico que atua na Latam, uma região em franca expansão, com foco em segmentos de mercado com crescimento rápido, como doenças infecciosas, oncologia e onco-hematologia, imunologia e inflamação, tratamentos especiais e doenças raras, etc. Hoje o GBT está presente em 10 países latino-americanos. O sólido portfólio do GBT combina licenças de primeira linha e produtos proprietários.

ANEXO 1: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

	1º de janeiro a 30 de setembro de 2017	1º de julho a 30 de setembro de 2017	1º de janeiro a 30 de setembro de 2016	1º de julho a 30 de setembro de 2016
Receita líquida	573.098.632	199.454.689	579.532.364	220.810.061
Custo dos produtos vendidos	(273.777.689)	(98.837.918)	(308.518.640)	(114.925.078)
Lucro bruto	299.320.943	100.616.771	271.013.724	105.884.983
Despesas de vendas e marketing	(95.360.603)	(31.101.193)	(93.693.755)	(31.195.718)
Despesas gerais e administrativas	(100.220.395)	(38.155.200)	(62.805.662)	(20.901.551)
Despesas de P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento do negócio	(25.902.244)	(9.115.802)	(21.160.700)	(8.078.473)
Despesas com reestruturação, integração e aquisição	(6.090.756)	(1.656.351)	(8.888.666)	(2.315.486)
Outras receitas/despesas operacionais líquidas	1.892.231	(32.472)	398.215	68.255
Lucro operacional	73.639.176	20.555.753	84.863.156	43.462.010
Juros e outras receitas/despesas financeiras líquidas	(41.195.361)	(13.706.504)	(46.999.365)	(14.061.064)
Receita/despesa cambial líquida	(10.518.499)	(8.759.375)	(2.860.039)	(8.803.053)
Despesas financeiras	(51.713.860)	(22.465.879)	(49.859.404)	(22.864.117)
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda	21.925.316	(1.910.126)	35.003.752	20.597.893
Imposto de renda	(29.544.191)	(5.730.940)	(29.628.577)	(10.800.727)
Lucro (prejuízo) líquido	(7.618.875)	(7.641.066)	5.375.175	9.797.166
Atribuído a				
Acionistas da controladora	(7.618.875)	(7.641.066)	5.375.175	9.797.166
Resultado por ação				
Resultado básico e diluído do período atribuído a titulares de ações ordinárias da controladora	(0,08)	(0,08)	0,06	0,11

ANEXO 2: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO ABRANGENTE

	1º de janeiro a 30 de setembro de 2017	1º de julho a 30 de setembro de 2017	1º de janeiro a 30 de setembro de 2016	1º de julho a 30 de setembro de 2016
Lucro (prejuízo) líquido	(7.618.875)	(7.641.066)	5.375.175	9.797.166
Outros resultados abrangentes a serem reclassificados para lucro ou prejuízo em períodos subsequentes (após o imposto de renda)				
Efeito de transações de hedge	(498.807)	49.026	(486.645)	(486.645)
Diferença cambial na conversão de operações estrangeiras	353.754	6.758.226	19.511.943	2.273.937
Total de outros resultados abrangentes a serem reclassificados para lucro ou prejuízo em períodos subsequentes (após o imposto de renda)	(145.053)	6.807.252	19.025.298	1.787.292
Resultado abrangente total	(7.763.928)	(833.814)	24.400.473	11.584.458
Atribuído a				
Acionistas da controladora	(7.763.928)	(833.814)	24.400.473	11.584.458

ANEXO 3: BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	30 de setembro de 2017	31 de dezembro de 2016
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Intangível	418.132.714	416.275.507
Imobilizado	31.578.101	27.644.121
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	1.631.487	1.555.847
Outros	737.427	1.597.544
Ativo fiscal diferido	19.388.211	18.452.381
Total do ativo não circulante	471.467.940	465.525.400
ATIVO CIRCULANTE		
Estoques	119.293.489	112.472.392
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	261.046.880	262.202.634
Outros	10.477.216	10.878.410
Caixa e equivalentes de caixa	230.595.253	30.340.997
Total do ativo circulante	621.412.838	415.894.433
Ativos mantidos para venda	814.801	727.462
TOTAL DO ATIVO	1.093.695.579	882.147.295
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital	213.616	163.609
Ágio das ações	728.804.577	349.305.759
Outras reservas de capital	34.826.073	-
Lucros acumulados	91.673.937	99.292.812
Transações com acionistas	(333.180.376)	(333.180.376)
Outros	47.979.718	48.124.771
Total do patrimônio líquido	570.317.545	163.706.575
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Provisões de longo prazo	459.331	608.754
Dívida financeira e empréstimos de longo prazo	119.920.975	484.030.010
Salários e encargos sociais	194.285	-
Impostos a pagar	2.368.908	-
Outros	7.309.652	9.701.712
Passivo fiscal diferido	29.482.771	18.373.974
Total do passivo não circulante	159.735.922	512.714.450
PASSIVO CIRCULANTE		
Provisões de curto prazo	10.680.313	20.463.075
Dívida financeira e empréstimos de curto prazo	180.290.823	12.717.881
Fornecedores	115.050.140	117.857.452
Salários e encargos sociais	22.130.083	20.566.362
Impostos a pagar	17.448.209	23.168.445
Outros	18.042.544	10.953.055
Total do passivo circulante	363.642.112	205.726.270
Total do passivo	523.378.034	718.440.720
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.093.695.579	882.147.295

ANEXO 4: DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO FLUXO DE CAIXA

	1º de janeiro a 30 de setembro de 2017	1º de janeiro a 30 de setembro de 2016
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes dos impostos	21.925.316	35.003.752
Ajustes para reconciliar o lucro antes dos impostos ao caixa líquido:		
Depreciação do imobilizado e amortização do intangível	12.391.104	9.646.966
Venda de ativos imobilizados e intangíveis	1.052.698	784.903
Pagamentos baseados em ações	34.826.073	-
Provisão para redução ao valor recuperável do estoque	2.704.917	6.337.226
Provisão para redução ao valor recuperável de valores a receber	1.514.514	2.202.734
Variação nas provisões	(9.877.343)	14.224.707
Juros e outras despesas financeiras	40.646.471	43.339.567
Varição de ativos e passivos		
Estoques	(16.809.597)	(19.726.809)
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	(14.821.519)	(45.541.778)
Outros ativos	1.812.016	(1.628.233)
Fornecedores e outras contas a pagar	10.802.118	56.528.618
Outros fluxos de caixa das atividades operacionais		
Imposto de renda	(22.429.127)	(22.821.994)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	<u>63.737.641</u>	<u>78.349.659</u>
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de ativos intangíveis	(16.028.591)	(40.166.042)
Aquisição de ativos imobilizados	(10.893.175)	(9.000.153)
Proventos da venda de ativos mantidos pela venda	5.309.669	-
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	<u>(21.612.097)</u>	<u>(49.166.195)</u>
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Captações de dívida financeira e empréstimos	18.057.110	19.213.109
Pagamento de dívida financeira e empréstimos	(211.789.526)	(17.302.807)
Pagamentos de juros e outras despesas financeiras	(23.922.884)	(22.261.222)
Proventos da emissão de ações (após custos de emissão)	379.548.828	-
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	<u>161.893.528</u>	<u>(20.350.920)</u>
Efeito dos resultados cambiais	(9.267.684)	(5.874.893)
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	<u>194.751.388</u>	<u>2.957.651</u>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período (1)	<u>30.340.997</u>	<u>34.797.928</u>
Caixa e equivalentes de caixa no final do período (1)	<u><u>225.092.385</u></u>	<u><u>37.755.579</u></u>

GBT Grupo
Biotoscana

GBT Grupo
Biotoscana