



## GBT ANUNCIA RESULTADOS DO QUARTO TRIMESTRE DE 2017

ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO ORGÂNICO E MELHORIA DAS MARGENS  
A AGENDA ESTRATÉGICA DE LONGO PRAZO ESTÁ NO CAMINHO CERTO

Montevideo, 19 de março de 2018 – O Biotoscana Investments S.A. (B3: GBIO33), um grupo biofarmacêutico que opera na América Latina, anuncia hoje seus resultados para o 4T17 e o ano de 2017. 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

Mariano García-Valiño | Presidente

Raquel Balsa | Diretora Financeira

Melissa Angelini | Gerente de RI  
ir@grupobiotoscana.com

### TICKER

GBIO33 (B3)

### TELECONFERÊNCIA EM INGLÊS

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

### TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS

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

### WEBSITE

<http://ir.grupobiotoscana.com>

## DESTQUES

A **receita bruta** cresceu em 14% em moeda constante no 4T17, totalizando BRL 271,6M.

A **receita líquida** aumentou em 17,8% em moeda constante no 4T17, totalizando BRL 244,4M.

O **lucro bruto** subiu em 14,4% em moeda constante no 4T17, totalizando BRL 140,3M e a **margem bruta** foi de 57,4%.

O **EBITDA ajustado** cresceu 5,5% em moeda constante quando comparado ao 4T16, atingindo BRL 73,2M no 4T17. Crescimento de 19,2% excluindo da base a recuperação do seguro desvinculada do seu sinistro base (no 2T17).

O **lucro líquido ajustado** subiu 6,9% em termos nominais em comparação ao 4T16, alcançando BRL 36,9M no 4T17.

A **receita líquida para o ano de 2017** foi de BRL 817,5M, representando um crescimento orgânico de 14% (excluindo efeitos cambiais, negócios de curto prazo, desinvestimentos e aquisições). O **EBITDA ajustado** foi de BRL 199,4M.

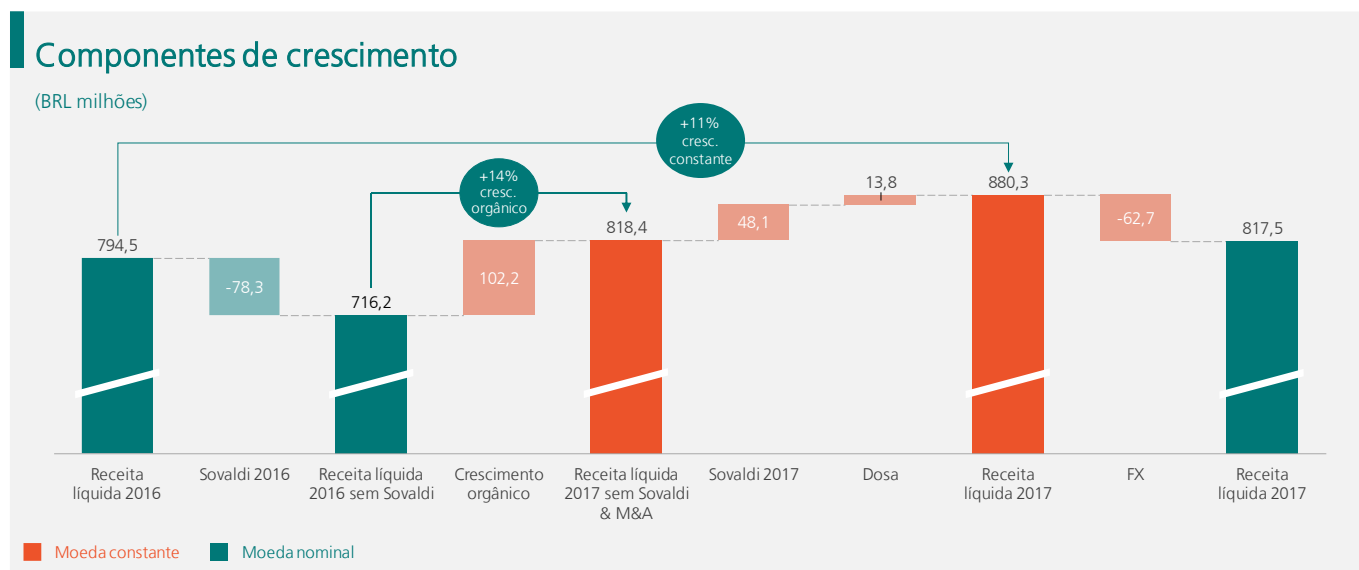
A **margem bruta para o ano de 2017** melhorou em 3,8 p.p. na comparação de 2016, atingindo 53,8%. A **margem EBITDA ajustada** melhorou em 2,5 p.p., atingindo 24,4% na comparação ao mesmo período.

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %
Receita bruta	271,6	247,3	9,8%	282,0	14,0%
Receita bruta sem Sovaldi	265,2	229,1	15,8%	275,6	20,3%
Receita líquida	244,4	215,0	13,7%	253,2	17,8%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>57,4%</i>	<i>58,9%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>	<i>57,2%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	73,2	70,9	3,3%	74,8	5,5%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>30,0%</i>	<i>33,0%</i>	<i>-3,0 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2017 foi crucial e com importantes desafios e transformações para o GBT. Em primeiro lugar, estamos acelerando o nosso crescimento orgânico. Para analisar este crescimento, utilizamos dois conceitos críticos ao longo deste relatório: "crescimento em moeda constante" e "crescimento orgânico"<sup>1</sup>. O entendimento destes termos é fundamental quando se trata de uma empresa com portfólio em constante evolução e em moedas distintas. O "crescimento em moeda constante" exclui os efeitos cambiais. Já o "crescimento orgânico" é o termo usado para se referir ao crescimento que não só exclui os efeitos cambiais, mas também as desinvestimentos, aquisições e negócios especiais de curto prazo (como o SOVALDI®, que será explicado mais detalhadamente neste relatório). O gráfico a seguir mostra a perspectiva de nossos componentes de crescimento em 2017:



Como se pode ver, o nosso crescimento orgânico (a métrica mais relevante) foi de 14% em 2017. Em 2016, o crescimento orgânico foi de 9%. Isso significa, sem dúvida, que os nosso *core business* está acelerando. O principal motivo desta aceleração são os novos produtos, explicados em maiores detalhes ao longo deste relatório, e é assim que deveria ser para uma empresa que apresenta constantemente novas tecnologias ao mercado. Encerramos o ano com BRL 924M de receita bruta, muito próximo da nossa expectativa.

Nossas margens continuam resilientes e estáveis. Encerramos o ano com quase 54% em margem bruta, 4,0 p.p. acima da margem de 2016. O nosso EBITDA margem também teve uma ligeira melhora de 2,5 p.p., passando de 21,9% para 24,4%. Encerramos o ano com BRL 199,4M em EBITDA, também dentro das nossas estimativas.

Sobretudo, iniciamos em 2017 a nossa quarta fase de transformação da Companhia. Após construir e dar início à nossa

<sup>1</sup> Em comunicações anteriores usamos esses termos às vezes de maneira indistinguível e agora estamos usando uma definição mais precisa, então esses índices podem não ser consistentes com a nomenclatura usada no passado.

plataforma, os nossos primeiros produtos inovadores foram lançados, incluindo o HALAVEN® e ABRAXANE®. Em 2018, pretendemos lançar os LENVIMA®, ZEVTERA®, FYCOMPA®, INOVELON®, entre outros. Também temos capital permanente garantido através do nosso IPO. Retomamos as fusões e aquisições através da compra da DOSA. Estabelecemos estruturas permanentes para a centralização de P&D e para a fabricação, consolidando todas as nossas operações legadas. Em termos de *back-office*, criamos um comitê de auditoria, com um membro independente, alinhado com as melhores práticas de governança e continuamos a reforçar os nossos esforços de controles e *compliance*.

No início desse novo ano, o GBT se concentra agora em seis prioridades. Em primeiro lugar, estamos extremamente focados na realização do potencial dos nossos novos produtos inovadores. Fomos muito prolíficos em termos de novos medicamentos nos últimos dois anos e acreditamos que o GBT possui um dos mais ricos *pipelines* da indústria, com terapias revolucionárias tais como os ABRAXANE®, HALAVEN®, LENVIMA®, CRESEMBA® e ZEVTERA® e o posicionamento efetivo desses produtos será fundamental nos próximos anos. Em segundo lugar, continuamos na busca de oportunidades de fusões e aquisições. Conforme o nosso passado tem mostrado, somos obsessivamente conservadores com nosso capital e, ao mesmo tempo, extremamente focados na execução da nossa estratégia. Sendo assim, continuaremos cuidadosos e exigentes nas fusões e aquisições, porém, mas não menos incessantes. Em terceiro lugar, continuaremos com a expansão e aprimoramento das nossas pesquisas internas, contando agora com uma equipe maior e uma liderança mais forte, juntando as operações da LKM e DOSA em uma única e forte unidade de P&D. Em quarto lugar, continuaremos participando do mundo de *open innovation* de ponta. Sendo pioneiro do novo paradigma mundial de inovação, o GBT continua a desenvolver um *pipeline* rico e profundo, inigualável na região. Em quinto lugar, continuaremos o aprimoramento das nossas operações e esforços comerciais, agora com suporte analítico mais forte, trazendo recursos de excelência para as nossas áreas de planejamento estratégico e monitoramento de desempenho. E por fim, seguiremos no aperfeiçoamento das nossas atividades não relacionadas a clientes, garantindo que os nossos controles internos continuem com alto nível para que nossos recursos sejam utilizados da maneira mais eficiente possível.

## Playbook de crescimento do GBT



Resumindo, o GBT está solidificando sua base para o futuro. Temos os produtos certos, a estratégia certa e, acima de tudo, uma equipe de gestão forte, focada e comprometida com a empresa no longo prazo. Sabemos que nem todas as notícias serão boas e haverá instabilidade nos próximos trimestres, como é sempre o caso para as empresas pioneiras e com rápido desenvolvimento (por favor leia na próxima seção nossos comentários sobre o contrato da Actelion como exemplo). Temos muito mais oportunidades do que desafios, temos as habilidades corretas e temos o capital necessário para executar o nosso plano.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### ACTELION

Em 13 de março, o GBT anunciou o vencimento do contrato com a Actelion, que compreende quatro produtos - OPSUMIT®, TRACLEER®, ZAVESCA® e VELETRI®. No total, esses produtos representaram 15% do lucro bruto de 2017 (13% pro-forma com DOSA). Planejamos cortar todas as despesas diretas atribuídas aos produtos da Actelion, que representam aproximadamente 17% das despesas totais de vendas e marketing e trabalhamos em um plano para reduzir suas despesas indiretas para mitigar o impacto da expiração desse contrato. Este é, sem dúvida, um contratempo que não esperávamos. Isso não é, no entanto, um evento incapacitante que dificulta nosso potencial a longo prazo. Mas é a natureza do negócio farmacêutico que os produtos não são eternos e, quando o ciclo de vida acaba, outros produtos inovadores tomam seu lugar. Isto é para dizer que você não deve esperar que qualquer portfólio tenha a mesma importância para sempre e não há uma franquia que seja uma estrutura permanente do nosso futuro. Franquias muito mais importantes estão no nosso pipeline (como Eisai ou Basilea) que, a médio prazo, vão mais do que compensar por esta perda. Obviamente, a perda terá impacto em 2018 e 2019, mas não prejudica nossa capacidade de continuar a executar nossos planos e esperamos que as perspectivas de longo prazo para a empresa permaneçam praticamente inalteradas.

### HIV NA ARGENTINA

Como muito mencionado anteriormente, em 2017 o GBT ganhou a licitação de HIV na Argentina, que não foi entregue (como planejado originalmente) no 4T17. Contudo, na semana passada o governo confirmou o pedido de compra e metade da entrega será feita no 1T18 e a outra parte durante o 2T18, totalizando aproximadamente BRL 15M em receita líquida.

### OTHERS

No início de 2018, o GBT contratou o Diego Sanguinetti como vice-presidente executivo de operações. Também em janeiro, o Conselho de Administração aprovou o aumento de capital de USD 876,23 com o objetivo de emitir 876,226 novas ações, relacionadas a 50% de *vesting* do nosso programa de *stock grants*.

Em fevereiro, o GBT lançou o ZEVTERA® (ceftobiprole) na Argentina.

Em março, o GBT anunciou a adição de um novo produto ao acordo com o Biocad, o INFLIXIMAB, um produto biosimilar para qual o GBT possui autorização de comercialização exclusiva na Colômbia.

## SUMÁRIO

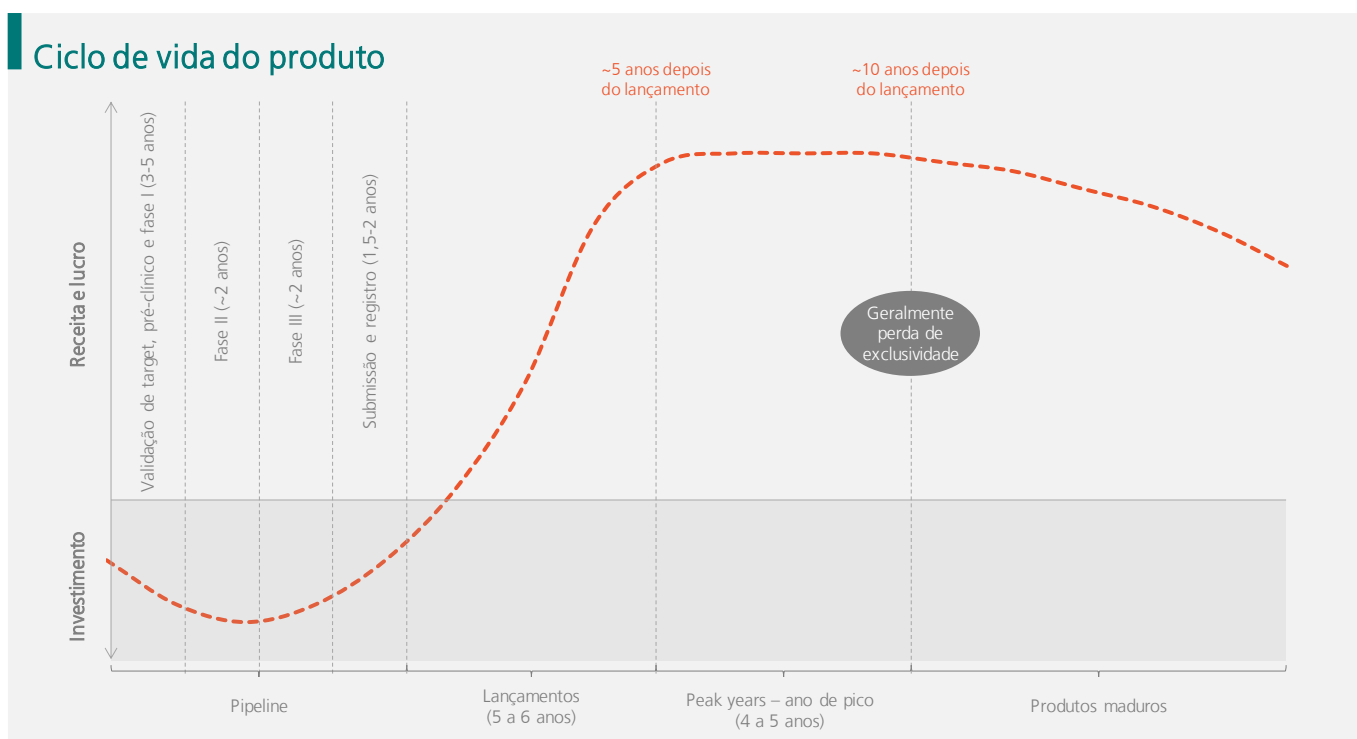
VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO .....	6
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL .....	12
RECEITA BRUTA .....	12
RECEITA LÍQUIDA .....	17
LUCRO BRUTO .....	19
DESPESAS OPERACIONAIS.....	20
EBITDA.....	21
RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS.....	23
IMPOSTOS .....	24
LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	24
FLUXO DE CAIXA .....	25
ENDIVIDAMENTO .....	27
MERCADOS DE CAPITAIS .....	28
ANEXOS.....	31

## VISÃO GERAL DO PORTFÓLIO

O GBT é um grupo biofarmacêutico regional baseada em inovação e com foco em produtos farmacêuticos de alta especialidade. A empresa está presente em 10 mercados latino-americanos e concentra suas operações em segmentos de mercado com crescimento rápido, como doenças infecciosas, oncologia e onco-hematologia, imunologia e inflamação, tratamentos especiais e doenças raras, entre outros.

O GBT é o pioneiro da região em *open science*: um paradigma que pressupõe que as empresas podem e devem usar ideias externas e internas, assim como caminhos internos e externos, para chegar ao mercado e promover o desenvolvimento tecnológico. O GBT empenha-se para que seu portfólio tenha uma mistura de tecnologia de ponta com moléculas adquiridas externamente e de produtos proprietários desenvolvidos internamente. O equilíbrio entre os dois dá ao GBT uma vantagem extraordinária em tecnologia e, ao mesmo tempo, a capacidade de se adaptar e aproveitar as oportunidades locais.

A indústria farmacêutica prospera em novas tecnologias e está implantando melhores medicamentos constantemente. Estamos sempre desenvolvendo, lançando, comercializando e substituindo a tecnologia perecível. É crítico, portanto, entender o ciclo de vida de nossas drogas para entender nosso potencial. *Caveat emptor*, nem todos os produtos são os mesmos e as generalizações são imprecisas por natureza. No entanto, o GBT acredita que as seguintes diretrizes podem ajudar nossos investidores a entender melhor a granularidade do nosso portfólio.



Na etapa de pipeline, nossos departamentos de P&D (ou a de nossos parceiros) investem em ciência e tecnologia para desenvolver uma nova droga. Isso compreende várias etapas em que as chances de o produto se tornar viável aumentam ao longo do tempo. Para um produto de licenciamento típico, o GBT fecha parcerias na fase final (submissão e registro), reduzindo significativamente o risco de falha. A etapa comercial abrange três estágios. Os primeiros anos de comercialização são caracterizados pela penetração do mercado, educação e posicionamento do produto contra seus concorrentes. Isso geralmente leva entre 5 a 6 anos. Naquele momento, o produto é amplamente conhecido e seu uso está bem estabelecido. Vemos então uma desaceleração na curva de crescimento e um desempenho razoavelmente plano durante aproximadamente 5 anos, no que chamamos de *peak years*. Eventualmente, toda tecnologia torna-se obsoleta e a proteção intelectual expira. Isso altera o produto para um estágio maduro, onde geralmente vemos um declínio, que pode ser lento ou abrupto, dependendo da qualidade da tecnologia de reposição, da penetração de medicamentos genéricos e dos diferenciais de preços. Obviamente, esta é uma simplificação grosseira, mas ajuda a olhar para o nosso portfólio nestes termos e estamos fornecendo a divisão por safras nas próximas seções com esse objetivo em mente. A tabela a seguir resume o 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)	17 moléculas	19 moléculas
	Pipeline futuro*	Negociações finais	18 moléculas	Número não divulgado
		Em due dilligence	32 moléculas	
Conversas iniciais	30 moléculas			

\* Em fevereiro de 2018

## DETALHAMENTO DO PORTFÓLIO

O portfólio da etapa comercial do GBT inclui:

- i. Produtos em lançamento (de 1 a 5 anos) são aqueles lançados recentemente e podem ser divididos em lançamentos importantes com licenças inovadores ou lançamentos da linha BGx;






- ii. *Peak years* são aqueles lançados há aproximadamente 5 anos e que já alcançaram o *peak sales*. É uma mistura de produtos licenciados e produtos da linha BGx;
- iii. Produtos maduros são aqueles lançados há 10 anos ou mais e geralmente já perderam exclusividade e podem começar a diminuir ao longo dos anos. É também uma mistura de produtos licenciado e produtos da linha BGx.

Os produtos proprietários de especialidade (BGx) são desenvolvidos e fabricados na Argentina em quatro plantas proprietárias. Os produtos proprietários do GBT são exportados para toda a região, exceto Brasil e México.

## PORTFÓLIO BASE

Cinco produtos principais do portfólio de base (todas as etapas, excluindo apenas os principais lançamentos) representaram aproximadamente 40% do total da receita bruta em 2017 e são compostos por:

### Produtos principais do portfólio base

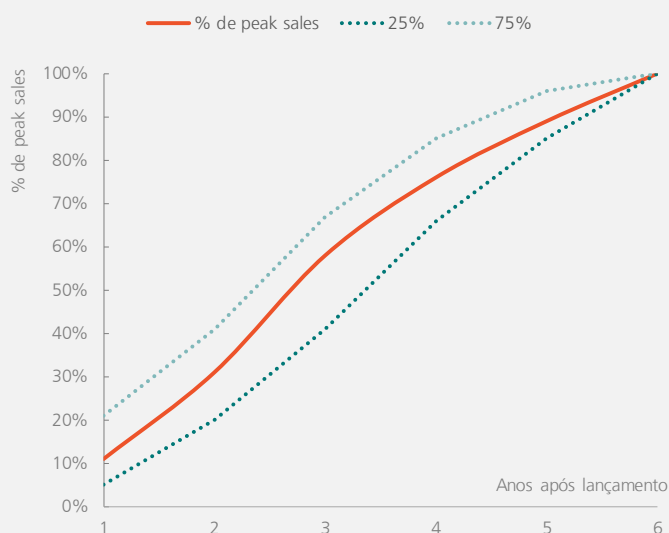
	Descrição	Tipo	Ano de lançamento	Países
	Lipossoma de anfotericina B prescrito para o tratamento empírico de infecções fúngicas sistêmicas causadas por espécies de <i>Aspergillus</i> e <i>Candida</i>	Parceria   Gilead	1999 (10+)	Brasil
	A lenalidomida é indicada para anemia dependente de transfusão em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

## PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

Produtos recentemente lançados são aqueles lançados nos últimos cinco anos (principais lançamentos). Geralmente, tais produtos ainda estão em fase de ascensão para atingirem seus picos de *market share*. A curva típica para medicamentos recém-lançados está ilustrada abaixo:



## Peak sales do produto por ano



Anos após lançamento	Mediana % do peak sales	Intervalo interquartil
1	11%	5-21
2	31%	20-41
3	58%	41-67
4	76%	66-85
5	89%	85-96
6	100%	n/a

Fonte: Shape of a median launch curve for drugs launched in the United States, 2000–2002. Figure from Robey & David, Nat Rev Drug Disc, 2016.

No final de 2017, o GBT teve o lançamento de cinco produtos importantes, sendo eles:

## Produtos recentemente lançados

	Descrição	Parceiro	Ano de lançamento	Países lançados
	Partículas ligadas a proteínas Paclitaxel prescritas para pacientes com câncer de mama metastático, câncer de pulmão de células não pequenas localmente desenvolvidas e adenocarcinoma metastático do pâncreas como tratamento de primeira linha em combinação com gemcitabina	Celgene	2017	Brasil e México
	Elexulin mesylate indicado para pacientes com câncer de mama metastático e lipossarcoma	Eisai	Transição para o GBT em 2017	Brasil
	Macitentan indicado para o tratamento de hipertensão arterial pulmonar (Grupo I da OMS) para atrasar a progressão da doença	Actelion	2015	Argentina, Colômbia e Chile
	Sofosbuvir em forma de comprimido usado com outros medicamentos antivirais para tratar hepatite crônica de genótipo 1, 2, 3 ou 4 em adultos	Gilead	2015	Brasil
	Epoprostenol indicado para o tratamento de hipertensão arterial pulmonar (Grupo I da OMS)	Actelion	2016	Argentina

## PIPELINE

O Grupo Biotoscana continua na construção e entrega de um *pipeline* com progressos importantes, trazendo produtos inovadores para a região.

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

## PIPELINE CONTRATADO

O ano de 2017 foi bem-sucedido em termos de parcerias. O GBT anunciou múltiplos acordos de licenciamento/distribuição de ativos importantes em oncologia, doenças infecciosas e doenças raras. A tabela abaixo mostra a evolução dos negócios firmados 2016 e 2017:

### Produtos de parceria - Pipeline contratado

Ano de assinatura	# de moléculas assinadas	Produtos por parceiro
2016	6	 BUSILVEX® JAVLOR® NAVELBINE®  CDCA®  ZEVTERA® CRESEMBA®
2017	7	 ABRAXANE®  DITERIN®  HARVONI®  FYCOMPA® LENVIMA® HALAVEN® INOVELON®

No momento, o GBT tem 17 moléculas no *pipeline* contratado, sendo algumas delas já em execução. Em termos de aprovações de novos produtos, obtivemos autorização de marketing para o ZEVTERA® (ceftobiprole) na Argentina, um antibiótico intravenoso de amplo espectro, originário da classe Cefalosporina para administração intravenosa com ação contra bactérias gram-positivas e gram-negativas. O ZEVTERA® (ceftobiprole) foi lançado naquele país em fevereiro deste ano.

Também conseguimos as aprovações para o HARVONI® no Brasil, incluindo a aprovação de precificação pelo CMED em fevereiro deste ano, e conseguimos as aprovações e lançamos o ABRAXANE®/ABRAXUS® (nab-paclitaxel) no Brasil e no México. Iniciamos as vendas do ABRAXANE® (nab-paclitaxel) no 4T17 no Brasil, com início da comercialização em novembro do ano passado.

No que diz respeito a novos lançamentos, o ano de 2018 será bem agitado com muitos produtos inovadores a serem lançados

em toda a região, uma maior expansão geográfica da linha BGx e quatro novas moléculas BGx na Argentina, para tratamentos nas áreas de oncologia e doenças pulmonares graves. Durante 2017, o GBT apresentou 20 dossiês entre diferentes países, como Bolívia, Chile, Peru, Uruguai, Colômbia, Equador e Paraguai.

Segue o *pipeline* das parcerias atualmente contratadas:

## Produtos de parceria - Pipeline contratado

Produto	Parceiro	Indicação	Fase	Tempo estimado para o mercado	Países
HALAVEN®		Câncer de mama metastático	Registro	2018-2019	LatAm ex Mexico
LENVIMA®		Câncer de tireoide refratário, Carcinoma de células renais	Registro	2018-2019	LatAm ex Mexico
FYCOMPA®		Epilepsia parcial adjuntiva, Epilepsia SGS	Registro	2018-2019	LatAm
INOVELON®		Epilepsia associada à síndrome de Lennox-Gastaut (LGS)	Registro	2018-2019	LatAm
HARVONI®		Hepatite C	Pronto para lançamento	2018	Brazil
CDCA-Leadiant®		Xantomatose Cerebrotendinosa	Registro	2018-2019	LatAm
CRESEMBA®		Infecção fúngica	Registro	2018-2019	LatAm
ZEVTERA®		CAP, HAP e MRSA	Registro	2018-2019	LatAm
JAVLOR®		Câncer de bexiga	Registro	2018-2019	Região Andina
NAVELBINE®		Cancêr de mama metastático, NSCLC	Registro	2018-2019	Região Andina
BUSILVEX®		Acondicionamento para o transplante de CPH	Registro	2018-2019	Região Andina
DITERIN®		Fenilcetonúria (PKU)	Registro	2018-2019	BR, MX, AR, +4
RITUXIMAB		NHL, CLL, Artrite reumatóide	Registro	2019-2020	Região Andina + AR
TRASTUZUMAB		Cancêr de mama metastático, Câncer de intestino	Registro	2019-2020	Região Andina + AR
BEVACIZUMAB		Câncer colorretal, NSCLC	Registro	2021-2022	Região Andina + AR
ADALIMUMAB		Artrite reumatóide, Artrite psoriática	Registro	2021-2022	Região Andina + AR
INFLIXIMAB		Doença de Crohn, Colite ulcerativa, Artrite reumatóide	Assinado	2021-2022	Colômbia

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

## PIPELINE FUTURO

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

### Pipeline de licenças futuro\*

(# de moléculas)

Etapa	Oncologia	Doenças raras	Tratamentos especiais e I&I	Anti infecciosos
Etapas iniciais	13	11	1	5
Due diligence	4	2	25	1
Negociações finais	-	-	3	15

\* Em fevereiro de 2018

## DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

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

### Destaques da demonstração de resultados

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %	2017	2016	Var. %	2017	Var. %
Receita bruta	271,6	247,3	9,8%	282,0	14,0%	924,0	907,4	1,8%	997,4	9,9%
Receita líquida	244,4	215,0	13,7%	253,2	17,8%	817,5	794,5	2,9%	880,3	10,8%
Custo dos produtos vendidos	-104,1	-88,4	17,8%	-108,3	22,6%	-377,9	-396,9	-4,8%	-400,8	1,0%
COGS (%)	-42,6%	-41,1%		-42,8%		-46,2%	-50,0%		-45,5%	
Lucro bruto	140,3	126,6	10,8%	144,9	14,4%	439,7	397,6	10,6%	479,4	20,6%
Margem bruta (%)	57,4%	58,9%		57,2%		53,8%	50,0%		54,5%	
Despesas operacionais recorrentes	-78,5	-62,6	25,5%	-82,4	31,7%	-270,1	-248,7	8,6%	-295,0	18,6%
OPEX recorrente (%)	-32,1%	-29,1%		-32,5%		-33,0%	-31,3%		-33,5%	
(+) Stock grants	3,6	0,0	-	6,7	-	-30,5	0,0	-	-30,5	-
(+) Stock options	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	-
Despesas operacionais	-74,9	-62,6	19,8%	-75,7	21,0%	-300,6	-248,7	20,9%	-325,4	30,9%
OPEX (%)	-30,6%	-29,1%		-29,9%		-36,8%	-31,3%		-37,0%	
Receita operacional	65,4	64,0	2,2%	69,2	8,0%	139,1	148,9	-6,6%	154,0	3,4%
Margem EBIT	26,8%	29,8%		27,3%		17,0%	18,7%		17,5%	
(+) D&A	6,0	4,7	26,7%	6,1	29,1%	18,4	14,4	27,9%	19,3	34,7%
(+) Stock grants	-3,6	0,0	-	-6,7	-	30,5	0,0	-	30,5	-
(+) Ajustes não-recorrentes	5,4	2,2	152,8%	6,2	189,5%	11,5	11,0	4,4%	12,1	9,4%
EBITDA Ajustado	73,2	70,9	3,3%	74,8	5,5%	199,4	174,3	14,4%	215,9	23,9%
Margem EBITDA Ajustado	30,0%	33,0%		29,5%		24,4%	21,9%		24,5%	
EBITDA	71,4	68,8	3,8%	75,3	9,5%	157,4	163,3	-3,6%	173,3	6,2%

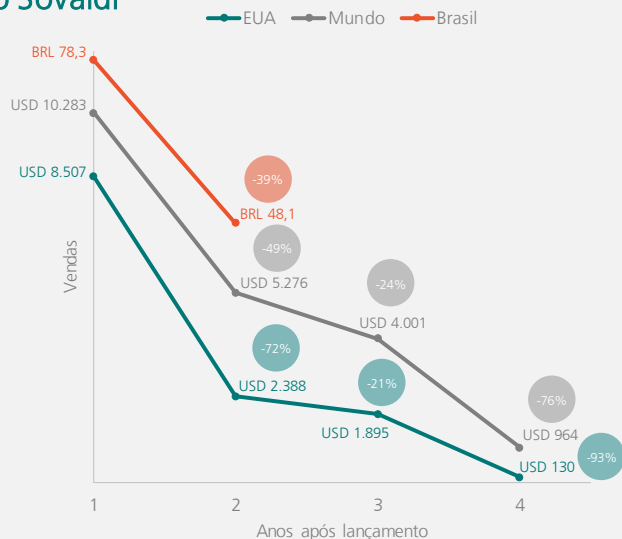
■ Moeda constante ■ Moeda nominal

### RECEITA BRUTA

A receita bruta da Companhia foi de BRL 271,6M no 4T17, um aumento de 9,8% em comparação ao 4T16. Em moeda constante, a receita bruta atingiu BRL 282,0M no trimestre, um aumento de 14,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior. A receita bruta para o ano de 2017 foi de BRL 924,0M, contra BRL 907,4M em 2016, um aumento de 1,8% ou 9,9% em moeda constante. Este resultado foi afetado pelo SOVALDI®.

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

## Curva de crescimento do Sovaldi

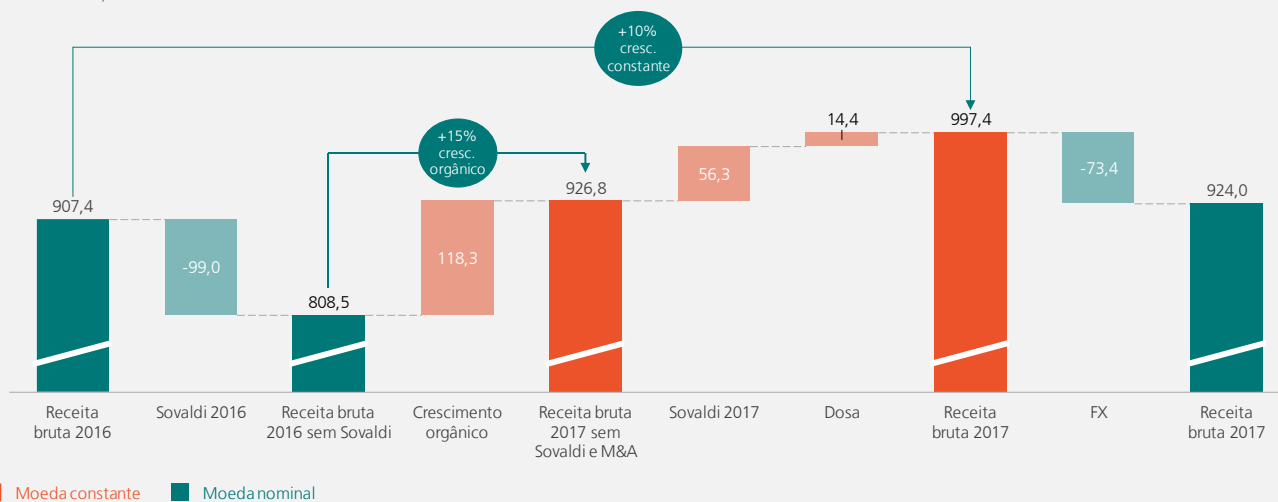


Fonte: Vendas de Sovaldi relativas aos EUA e mundo estão disponíveis em <http://investors.gilead.com>

Excluindo o SOVALDI, a receita bruta aumentou em 20,3% em moeda constante. O GBT registrou crescimento de dois dígitos, representando um crescimento orgânico de 14,6%.

## Receita bruta

(BRL milhões)



## DETALHAMENTO DO PORTFÓLIO

### CICLO DE VIDA

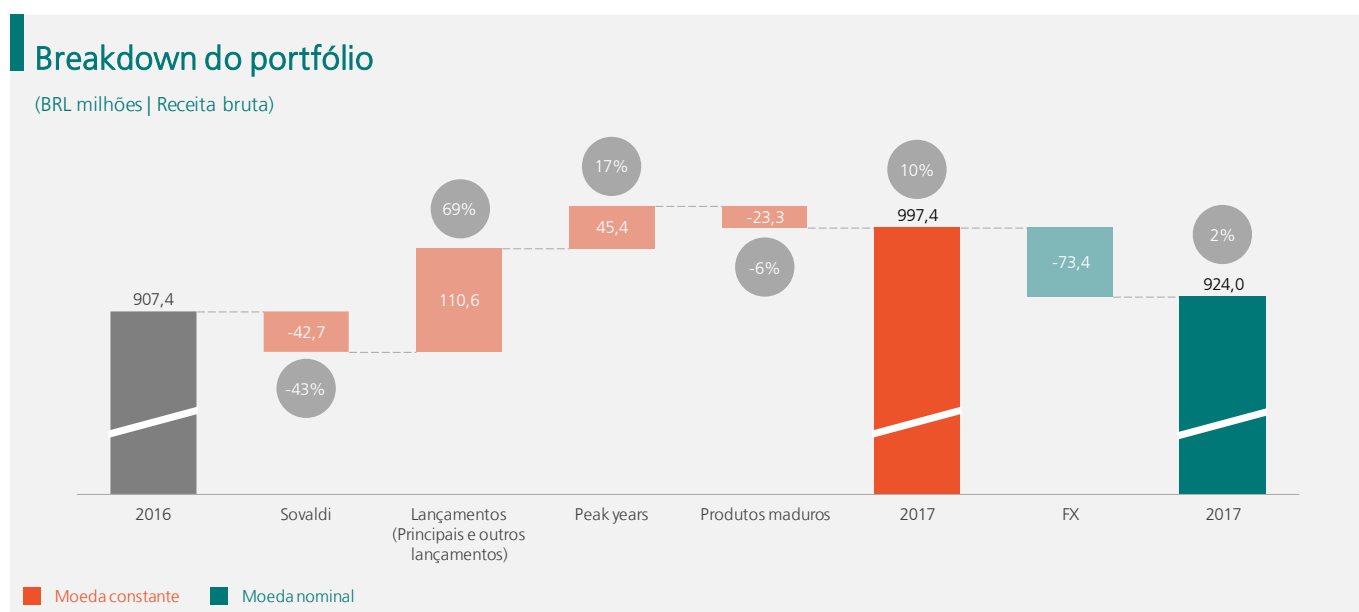
Analisando o portfólio do GBT em termos de safras (lançamentos, *peak years* e produtos maduros), o aumento da receita bruta (10% em moeda constante) foi suportado por:

- i. Lançamentos: produtos com até 5 anos de lançamento cresceram 69%, incluindo principais lançamentos (exceto SOVALDI®) e outros lançamentos da linha BGx, tais como o TELAVIR com crescimento de dois dígitos ao ano e o ZYVALIX;
- ii. *Peak years* (com mais de 5 anos de lançamento) aumentaram em 17% e a forte aceitação de produtos como o VIDAZA continua;
- iii. Produtos maduros (com mais de 10 anos de lançamento) diminuíram em 6%, em moeda constante.

As vendas do SOVALDI diminuíram, como visto acima, em linha com a tendência de mercado.

O detalhamento por safra mostra um nível de crescimento relativamente estável dos produtos mais recentes, incluindo a linha BGx e produtos licenciados.

O portfólio base, que inclui outros lançamentos (excluindo produtos recém-lançados), *peak years* e produtos maduros aumentou em 9% em moeda constante em comparação ao ano anterior, foi apoiado pelo crescimento de dois dígitos de outros lançamentos e *peak years*, e compensados pelo declínio dos produtos maduros, como ilustrado abaixo.



## PRODUTOS RECENTEMENTE LANÇADOS

Em 2017, foram lançados dois novos produtos de acordos fechados - ABRAXANE® e HALAVEN®. Os lançamentos ocorreram na segunda metade do ano, então os produtos ainda estão em fase de crescimento muito precoce.

O OPSUMIT® registrou um aumento de 39,9% no 4T17. No ano de 2017, a receita bruta atingiu BRL 75,9M, um aumento de 56,7%. Na Colômbia, esse produto acabou de entrar na lista de medicamentos com preços controlados e teve uma queda de preço de aproximadamente 45% a partir de fevereiro de 2018.

O SOVALDI®, como já explicado, seguiu a mesma tendência de vendas no Brasil do que no mundo, com queda na receita bruta de 65,0% em comparação com 4T16, ou uma queda anual de 43,1% em comparação ao ano anterior, atingindo BRL 56,3M em 2017 contra BRL 99,0M em 2016.

A receita bruta do VELETRI® atingiu BRL 6,0M no 4T17 contra BRL 1,0M no 4T16.

A receita bruta do ABRAXANE® totalizou BRL 3,1M no 4T17 com o início dos nossos esforços comerciais no México e no Brasil. O uso do ABRAXANE® é indicado para tratamentos de câncer de pâncreas, uma necessidade médica não atendida, e foi muito bem recebido pelos oncologistas da região.

A receita bruta do HALAVEN® foi de BRL 7,4M no 4T17. Os esforços promocionais completos e a nova campanha de comunicação reforçam a sobrevivência global de pacientes desde o início de maio de 2018 no Brasil.

## Produtos recentemente lançados

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %	2017	2016	Var. %	2017	Var. %
<b>Receita bruta total</b>	<b>271,6</b>	<b>247,3</b>	<b>9,8%</b>	<b>282,0</b>	<b>14,0%</b>	<b>924,0</b>	<b>907,4</b>	<b>1,8%</b>	<b>997,4</b>	<b>9,9%</b>
Opsumit	22,4	16,0	39,9%	24,2	51,1%	75,9	48,5	56,7%	86,3	78,2%
Sovaldi	6,4	18,2	-65,0%	6,4	-65,0%	56,3	99,0	-43,1%	56,3	-43,1%
Veletri	6,0	1,0	485,2%	6,8	561,9%	16,0	1,3	1113,5%	18,7	1321,3%
Abraxane	3,1	0,0	-	3,0	-	3,6	0,0	-	3,5	-
Halaven	7,4	0,0	-	7,4	-	7,4	0,0	-	7,4	-
<b>Receita bruta - Produtos recentemente lançados</b>	<b>45,2</b>	<b>35,2</b>	<b>28,4%</b>	<b>47,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>159,1</b>	<b>148,7</b>	<b>7,0%</b>	<b>172,2</b>	<b>15,8%</b>
Deduções total	-17,4	-21,7	-20,1%	-19,0	-12,6%	-72,2	-68,5	5,4%	-82,9	21,0%
Impostos sobre as vendas total	-9,8	-10,6	-7,6%	-9,8	-7,6%	-34,2	-44,4	-22,9%	-34,2	-22,9%
<b>Receita líquida total</b>	<b>244,4</b>	<b>215,0</b>	<b>13,7%</b>	<b>253,2</b>	<b>17,8%</b>	<b>817,5</b>	<b>794,5</b>	<b>2,9%</b>	<b>880,3</b>	<b>10,8%</b>

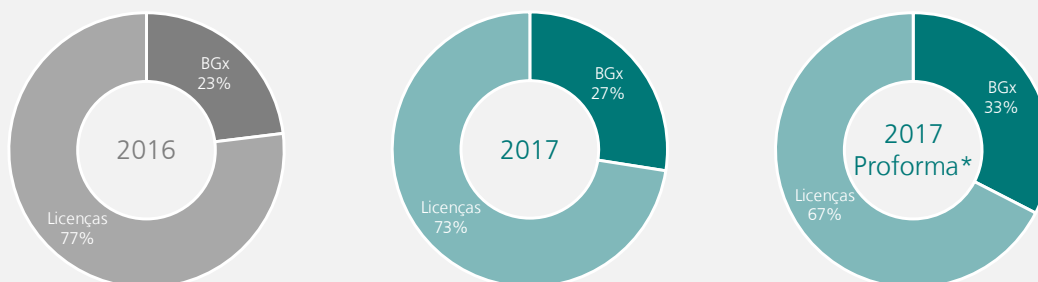
Moeda constante    Moeda nominal

## ORIGEM DOS PRODUTOS

Em 2017, 73% da receita bruta total foi originada através de licenciamentos inovadores, enquanto que em 2016, 77% vieram dessa origem. O portfólio de genéricos de marca (linha BGx) representou 27% do total da receita bruta contra 23% em 2016. Este ligeiro aumento de participação da linha BGx foi principalmente impactado pela aquisição da DOSA. Em 2017, a distribuição da receita proforma, incluindo a DOSA, foi de 67% para produtos licenciados e 33% para a linha BGx

### Breakdown do portfólio

(% da receita bruta)



\* Inclui Dosa para todo o ano de 2017

## ÁREA TERAPÊUTICA

A área terapêutica proporciona uma ideia do mercado em geral. A Companhia continua fortemente focada em Oncologia, que representou 35,6% da nossa receita bruta em 2017, atingindo BRL 329,4M, um crescimento constante de 41,0%. Isso é explicado principalmente pelos novos produtos recentemente lançados - ABRAXANE® e HALAVEN® e um aumento nas vendas de produtos como o VIDAZA® (azacitidina) e o LEPRID®. O ABRAXANE® e o HALAVEN® estão cumprindo as expectativas iniciais, o VIDAZA mantém seu posicionamento forte e o LEPRID® (leuprorelina) também contribuiu para o crescimento anual, dentre outros.

O segmento de Doenças Infecciosas teve participação de 31,8% na receita bruta de 2017, atingindo BRL 293,8M, uma queda de 10,3% na comparação anual. Isso se deu principalmente à queda no SOVALDI®, também afetado pelo TELAVIR®, compensado pela entrega parcial de produtos para HIV no 4T16. Os pedidos de produtos para HIV feitos em 2017 deverão ser entregues no 1S18.

O segmento de Doenças Raras foi responsável por 18,8% da receita bruta de 2017, totalizando BRL 173,4M, um aumento de 36,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em moeda constante. O resultado foi impulsionado pelo novo portfólio de doenças pulmonares severas da DOSA e também por alguns dos produtos recentemente lançados (principais lançamentos). O portfólio de doenças pulmonares severas da DOSA é considerada doenças raras por ser produtos de nicho.



O segmento de Tratamentos Especiais e I&I (inflamação e imunologia) totalizou BRL 119,2M em receita bruta, uma queda de 11,2%, com participação de 12,9% nas nossas receitas totais. Isto é principalmente devido às barreiras de entrada em países pequenos, a introdução de um produto genérico para o ALPROSTAPINT na Colômbia e também o reflexo do fim da epidemia do vírus Zika no Equador e na Colômbia, como mencionado nos últimos trimestres, que impulsionou as vendas do SANDOGLOBULINE® (imunoglobulina humana) em 2016.

## Componentes da receita bruta por linha terapêutica

(BRL milhões)

	4T17			4T16			4T17			2017			2016			2017			
	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	Moeda constante	Moeda nominal	Var. %	
<b>Receita bruta</b>	<b>271,6</b>	<b>100%</b>	<b>247,3</b>	<b>100%</b>	<b>9,8%</b>	<b>282,0</b>	<b>100%</b>	<b>14,0%</b>	<b>924,0</b>	<b>100%</b>	<b>907,4</b>	<b>100%</b>	<b>1,8%</b>	<b>997,4</b>	<b>100%</b>	<b>9,9%</b>			
Doenças infecciosas	74,4	27%	90,7	37%	-18,0%	75,0	27%	-17,3%	293,8	32%	341,9	38%	-14,1%	306,7	31%	-10,3%			
Oncologia & onco-hematologia	110,5	41%	79,1	32%	39,7%	116,5	41%	47,3%	329,4	36%	256,9	28%	28,2%	362,2	36%	41,0%			
Tratamentos especiais e I&I	31,8	12%	32,4	13%	-1,8%	31,5	11%	-2,7%	119,2	13%	141,7	16%	-15,9%	125,9	13%	-11,2%			
Medicamentos órfãos e doenças raras	53,6	20%	38,7	16%	38,6%	57,6	20%	49,0%	173,4	19%	141,4	16%	22,6%	193,6	19%	36,9%			
Outros	1,3	0%	6,4	3%	-80,1%	1,3	0%	-80,4%	8,3	1%	25,5	3%	-67,5%	9,1	1%	-64,4%			
Deduções	-17,4		-21,7		-20,1%	-19,0		-12,6%	-72,2		-68,5		5,4%	-82,9		21,0%			
Impostos sobre as vendas	-9,8		-10,6		-7,6%	-9,8		-7,6%	-34,2		-44,4		-22,9%	-34,2		-22,9%			
<b>Receita líquida</b>	<b>244,4</b>		<b>215,0</b>		<b>13,7%</b>	<b>253,2</b>		<b>17,8%</b>	<b>817,5</b>		<b>794,5</b>		<b>2,9%</b>	<b>880,3</b>		<b>10,8%</b>			

Moeda constante Moeda nominal

## RECEITA LÍQUIDA

As deduções aumentaram ano contra ano devido ao aumento nas vendas. O acréscimo na dedução é aproximadamente a mesma proporção que o aumento da receita bruta. As deduções representaram 7,5% da receita bruta em 2016. Em 2017, representou 7,8% em moeda nominal e 8,3% em moeda constante. O aumento de 0,8 p.p. reflete o mix de produtos e canais de vendas ao longo do ano.

A receita líquida atingiu BRL 244,4M no 4T17, um crescimento orgânico de crescimento de 17,8% ou 13,7% em termos nominais, em relação ao mesmo período de 2016. Em 2017, a receita líquida acumulou crescimento em moeda constante de 10,8% e 14% de crescimento orgânico. Excluindo a Dosa, a receita líquida atingiu BRL 805,3M (ou BRL 866,5M em moeda constante) em 2017, um aumento em moeda constante de 9,1% (ou 1,4% em BRL) em relação ao ano completo de 2016.

## Crescimento da receita líquida

(BRL milhões)

	2016 vs. 2017	2016 vs. 2017 Principais drivers
Crescimento nominal	3%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Sovaldi, FX
Crescimento em moeda constante <sup>1</sup>	11%	Positivo: novos produtos, Dosa Negativo: Sovaldi
<b>Crescimento orgânico<sup>2</sup></b>	<b>14%</b>	<b>Positivo: novos produtos e operação da empresa em geral</b>

<sup>1</sup> Crescimento excluindo FX

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

## PRESENÇA GEOGRÁFICA

Na Argentina, a empresa ainda registra forte crescimento, de 50,5% em moeda constante no 4T17 (33,3% em BRL) e crescimento acumulado de 43,1% em 2017 (+19,6% em BRL), com bom desempenho em todas as áreas, especialmente no segmento de Doenças Raras, focada em tratamento de doenças pulmonares graves. Em 2017, o GBT ganhou uma parte da licitação para produtos de HIV na Argentina e a entrega ocorrerá no 1S18, somando aproximadamente BRL 15M para a receita líquida do ano em curso. Excluindo a Dosa, a Argentina cresceu 29% em moeda constante no 4T17 vs. 4T16 e para o ano inteiro aumentou 37% em relação ao ano anterior.

No Brasil, a receita líquida registrou um aumento de 10,6% no 4T17, em moeda constante. Em 2017, o Brasil apresentou um crescimento de 3,3% em termos operacionais e de 2,5% em BRL. Este pequeno aumento deve-se principalmente ao impacto do SOVALDI®, já amplamente explicado. Excluindo o SOVALDI®, o crescimento orgânico atingiu 25,0% no 4T17 e 16,2% para o ano de 2017, apoiado pelo ótimo desempenho do VIDAZA® e pelo avanço constante do AMBISOME® com leve melhoria na receita na casa de um dígito.

Nossas atividades na Colômbia continuam enfrentando desafios devido a tensões na cadeia de valor de pagamento, controle de preços e as dificuldades gerais do sistema de saúde para financiar uma ampla cobertura de saúde. No trimestre, a Colômbia registrou queda de 6,3% em moeda constante (-5,0% em BRL), apresentando uma ligeira melhora de 3,5% em relação ao 3T17. Estamos passando por uma reestruturação de equipe e operacional para nos adaptar às novas realidades do mercado. Em dezembro de 2017, foi divulgada uma lista de medicamentos com preços controlados, com efetividade a partir de fevereiro de 2018, reduzindo em cerca de 45% os preços de OPSUMIT®, ZAVESCA®, SALOFALK® e MIELOZITIDINA®.

Estamos aumentando nossas atividades no México, trabalhando em dossiês para produtos Basilea - CRESEMBA® e ZEVTERA® e preparando um plano de negócios para os produtos Eisai - FYCOMPA® e INOVELON®.

As atividades dos demais países estão operando bem de modo geral. As operações no Chile, Uruguai, Equador, Paraguai e Bolívia estão progredindo bem, contribuindo positivamente para o crescimento global em 2,5% em moeda constante (ou 4,6% em BRL) no 4T17. No ano de 2017, houve uma queda de 3,5% em termos operacionais, ou de 8,8% em BRL. Os segmentos de Oncologia e BGx no Chile reportaram bons resultados. O aumento em vendas contribuiu para a recuperação

parcial desses países, que foram afetados devido a vários fatores, entre os quais citamos o fim da epidemia de vírus Zika no Equador, que em 2016 contribuiu para vendas fortes de nossa linha de derivados de sangue. Tivemos reestruturações corporativas no Uruguai, Paraguai e Bolívia, onde centralizamos a rotina gerencial sob um único gerente de países e integramos o *backoffice*, mantendo apenas equipe de vendas separadas, focando em controles de custos.

Em termos de representatividade por país, o Brasil e a Argentina continuam sendo nossas duas principais geografias, representando 41,7% e 31,0%, respectivamente, em linha com a tendência dos trimestres passados. A Colômbia é responsável por 17,2% da receita líquida e aproximadamente 10,0% provém dos demais países.

## Receita Líquida

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %	2017	2016	Var. %	2017	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>244,4</b>	<b>215,0</b>	<b>13,7%</b>	<b>253,2</b>	<b>17,8%</b>	<b>817,5</b>	<b>794,5</b>	<b>2,9%</b>	<b>880,3</b>	<b>10,8%</b>
Argentina	75,7	56,8	33,3%	85,4	50,5%	253,8	212,1	19,6%	303,5	43,1%
Brasil	107,7	97,4	10,6%	107,7	10,6%	341,3	333,0	2,5%	344,0	3,3%
Colômbia	38,2	40,2	-5,0%	37,7	-6,3%	141,0	161,8	-12,8%	146,7	-9,3%
México	1,3	0,0	-	1,3	-	1,6	0,0	-	1,5	-
Outros	21,5	20,6	4,6%	21,1	2,5%	80,0	87,7	-8,8%	84,6	-3,5%

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## LUCRO BRUTO

No 4T17, nosso lucro bruto aumentou 14,4% em moeda constante (ou +10,8% em BRL), na comparação do mesmo período de 2016, atingindo BRL 140,3M contra BRL 126,6M no 4T16. Excluindo a recuperação do seguro do VIDAZA® no 4T16 (BRL 9,4M), nosso lucro bruto subiu 23,7% em termos operacionais e 19,8% em BRL.

A margem bruta atingiu 57,4%, elevando-se 2,9 p.p. quando comparado com a margem bruta de 54,5% no 4T16 (excluindo o seguro recuperado do VIDAZA®). O crescimento reportado foi impactado por: (i) aumento nas vendas; (ii) aumento da representatividade da Argentina na receita líquida consolidada, contribuindo com uma margem bruta maior do que a margem bruta média usual da Companhia (cerca de 50%) e (iii) melhor combinação entre canais de vendas e produtos no Brasil.

No ano de 2017, o lucro bruto foi de BRL 439,7M (contra BRL 397,6M em 2016), um aumento de 20,6% em moeda constante (+10,6%) com aumento de 4,5 p.p. na margem bruta, atingindo 54,5% em BRL, em moeda constante.

## DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais atingiram BRL 74,9M no 4T17, um aumento de 19,8% em BRL (ou 21,0% em moeda constante) em comparação ao 4T16. Excluindo as despesas não recorrentes de ambos os períodos, as despesas operacionais atingiram BRL 78,5M no 4T17, um aumento de 25,5% em BRL (ou 31,7% em constante) contra o 4T16.

No ano de 2017, as despesas operacionais somaram BRL 300,6M, aumento de 20,9% em BRL (ou 30,9% em moeda constante) na comparação com 2016. Excluindo as despesas não recorrentes de ambos os períodos, as despesas operacionais atingiram BRL 270,1M em 2017, um aumento de 8,60% em BRL (ou 18,6% em moeda constante) na comparação com o ano de 2016.

Segue abaixo a abertura e análise das nossas despesas:

As **despesas de vendas e marketing** (+3,1% em moeda constante) atingindo BRL 36,3M no trimestre contra BRL 36,7M no 4T16 e BRL 131,6M para o ano de 2017, um aumento de 9,3% em moeda constante (0,9% em BRL) contra o ano de 2016.

Isto deve-se principalmente à nova contratação do ABRAXANE/ABRAXUS® no Brasil e no México no 2S17. Houve também a contratação de dois novos gerentes de vendas no Brasil e 6 novos representantes de vendas no México. No ano de 2017, as despesas com vendas e marketing representaram 51% do OPEX recorrente do ano. Estamos mantendo o nível de venda das despesas desta linha em relação ao período anterior (16% da receita líquida em 2016 e em 2017). O aumento de despesas de vendas e marketing seguem o mesmo nível que os lançamentos e promoções.

As **despesas gerais e administrativas** (+10,2% em moeda constante) somando BRL 21,6M no 4T17 contra BRL 17,5M no mesmo período do ano anterior. Em 2016, gastamos aproximadamente 10% da receita líquida em G&A e, em 2017, as despesas representavam 11% da receita líquida, permanecendo estáveis. O aumento em termos nominais reflete a contratação de novos funcionários para reforçar a entrada da companhia ao mercado de capital, incluindo equipes jurídicas e de *compliance*, finanças e relações com investidores, a incorporação da DOSA e despesas trabalhistas na Argentina, afetadas pela inflação acima da desvalorização.

Estamos excluindo o registro não recorrente dos *stock grants* para o *senior management* em 2017 de BRL 30,5M. Excluindo os *stock grants*, no G&A do 4T17 totalizaram BRL 25,2M.

As **despesas médicas, regulatórias, com P&D e com desenvolvimento de negócios** (+95,5% em moeda constante) foi de BRL 12,0M contra BRL 6,7M no 4T16 (78,7% em BRL). No ano de 2017, somaram BRL 37,9M, um crescimento de 55,0% em moeda constante.

Esse aumento deve-se principalmente ao plano de expansão na Argentina para aprimorar nossas capacidades de desenvolvimento de produtos, para acelerar novos produtos e agregar mais capacidade de exportação para a região. As despesas relacionadas a processos médicos e regulatórios foram maiores devido ao volume maior de produtos a serem registrados. Além disso, criamos uma área específica de estabilidade do produto elevando assim o quadro de funcionários. No ano de 2017, as despesas médicas, regulatórias, com P&D e com desenvolvimento de negócios representaram 15% do OPEX recorrente do ano.

As **despesas de reorganização, integração e aquisição** (+175,6% em moeda constante) somaram BRL 5,1M contra BRL 2,2M no 4T16, um aumento de 138,8%. Para o ano de 2017, esse aumento foi de 6,7% em moeda constante.

O resultado foi principalmente impactado pelos custos de integração da DOSA, adquirida em novembro de 2017. No ano, essa linha de despesas representou 4% do OPEX recorrente de 2017.

As **outras receitas/despesas operacionais** totalizaram BRL 0,2M no 4T17 e BRL 2,1M para o ano de 2017 sendo praticamente composta pelos seguros recuperados do ABRAXANE® e AMBISOME® no 2T17.

## Despesas operacionais

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %	2017	2016	Var. %	2017	Var. %
Despesas de vendas e marketing	-36,3	-36,7	-1,2%	-37,9	3,1%	-131,6	-130,4	0,9%	-142,5	9,3%
Despesas gerais e administrativas recorrentes	-25,2	-17,5	43,9%	-26,1	48,6%	-91,4	-80,3	13,7%	-100,2	24,7%
(+) Stock grants	3,6	0,0	-	6,7	-	-30,5	0,0	-	-30,5	-
Total despesas gerais e administrativas <sup>1</sup>	-21,6	-17,5	23,4%	-19,3	10,2%	-121,9	-80,3	51,7%	-130,7	62,6%
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	-12,0	-6,7	78,7%	-13,2	95,5%	-37,9	-27,9	36,0%	-43,2	55,0%
Despesas de reorganização, integração e aquisição	-5,1	-2,2	138,8%	-5,9	175,6%	-11,2	-11,0	1,7%	-11,8	6,7%
Outras receitas e despesas líquidas operacionais	0,2	0,6	-70,5%	0,6	6,1%	2,1	1,0	112,9%	2,7	182,1%
<b>Despesas operacionais recorrentes</b>	<b>-78,5</b>	<b>-62,6</b>	<b>25,5%</b>	<b>-82,4</b>	<b>31,7%</b>	<b>-270,1</b>	<b>-248,7</b>	<b>8,6%</b>	<b>-295,0</b>	<b>18,6%</b>
Total despesas operacionais <sup>1</sup>	-74,9	-62,6	19,8%	-75,7	21,0%	-300,6	-248,7	20,9%	-325,4	30,9%

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

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## EBITDA

O EBITDA ajustado da Companhia, excluindo os itens não recorrentes, atingiu BRL 73,2M no 4T17, um aumento de 5,5% em moeda constante, com margem EBITDA ajustada de 30,0% contra 21,0% no 3T17 e 33,0% no 4T16. Os itens especiais excluídos referem-se a: (i) ganho no ajuste do valor das ações oferecidas ao *senior management* no valor de aproximadamente BRL 3,6M, uma vez que elas foram inicialmente registradas a BRL 26,50 e depois a BRL 20,15; (ii) despesas relacionadas ao processo de aquisição e integração da DOSA e custos de M&A, no valor de BRL 5,1M; (iii) outras despesas não recorrentes totalizando BRL 0,3M.

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

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

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

Conforme divulgado nos trimestres anteriores, o EBITDA e o EBITDA ajustado foram parcialmente afetados por uma perda de BRL 9,5M causada por danos no VIDAZA, ocorrido no 2T16 cuja recuperação veio através de uma reivindicação de seguro, no 4T16, no valor de BRL 9,4M. Além disso, o EBITDA de 4T16 incluiu o ganho de licitação de produtos para tratamento de HIV na Argentina (~BRL 4,0M). Excluindo ambos os efeitos (recuperação do seguro e licitação do HIV), o EBITDA ajustado no 4T16 totalizou BRL 57,4M aumentando em 27,5% para BRL 73,2M no 4T17.

No ano de 2017, o EBITDA ajustado foi de BRL 199,4M contra BRL 174,3M em 2016, um aumento de 23,9% em moeda constante, com margem EBITDA ajustada de 24,4% contra 21,9% em 2016. A melhor margem está relacionada principalmente ao aumento, em 4,5 p.p. na margem bruta, que foi parcialmente compensada pelo aumento das despesas operacionais.

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

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	4T17	Var. %	2017	2016	Var. %	2017	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido	24,6	41,8	-41,3%	26,1	-37,7%	16,9	47,2	-64,1%	18,9	-60,1%
Despesas financeiras	24,2	1,7	1338,9%	25,4	1405,4%	75,9	51,5	47,3%	83,3	61,6%
Imposto de renda	16,6	20,5	-18,9%	17,8	-13,4%	46,2	50,1	-7,9%	51,9	3,4%
(+) D&A	6,0	4,7	26,7%	6,1	29,1%	18,4	14,4	27,9%	19,3	34,7%
(+) Stock grants	-3,6	0,0	-	-6,7	-	30,5	0,0	-	30,5	-
(+) Ajustes não-recorrentes	5,4	2,2	152,8%	6,2	189,5%	11,5	11,0	4,4%	12,1	9,4%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>73,2</b>	<b>70,9</b>	<b>3,3%</b>	<b>74,8</b>	<b>5,5%</b>	<b>199,4</b>	<b>174,3</b>	<b>14,4%</b>	<b>215,9</b>	<b>23,9%</b>
Margem EBITDA ajustado	30,0%	33,0%	-3,0 p.p.	29,5%	-3,5 p.p.	24,4%	21,9%	+2,5 p.p.	24,5%	+2,6 p.p.
EBITDA	71,4	68,8	3,8%	75,3	9,5%	157,4	163,3	-3,6%	173,3	6,2%

■ Moeda constante ■ Moeda nominal

## RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

A dívida com o Bancolombia foi totalmente pré-paga em duas parcelas (outubro e dezembro) durante o ano de 2017. Isso resultou em uma diminuição da despesa de juros com o Bancolombia de BRL 8,2M no 4T16 para BRL 4,2M no 4T17. Em relação ao ano de 2017, as despesas com juros diminuíram 15,8%, devido à queda do índice IBR (*Indicador Bancario de Referencia* da Colômbia) que foi parcialmente compensado pelo contrato de swap do GBT com a Bancolombia para proteger parcialmente o risco de taxa de juros relacionado a este empréstimo.

Com os recursos do IPO, o GBT pré-pagou os *Preferred Equity Certificates (PECs)* em agosto de 2017, no valor de aproximadamente USD 63,1M, não gerando nenhuma despesa com juros no 4T17. Para o ano de 2017, as despesas com juros foram de BRL 9,9M.

No 4T17, assumimos duas novas dívidas, uma na Argentina (Citibank) e outra no Brasil (Itaú). A dívida com o Citibank incorreu despesas com juros acumuladas no valor de BRL 3,5M e a dívida com o Itaú incorreu despesas de juros acumuladas de BRL 0,8M.

Outras despesas financeiras totalizaram BRL 16,3M, dos quais: (i) BRL 6,8M de dívida financeira de impostos retidos na fonte e IOF pagos em transações *intercompany*, com perda líquida na liquidação dos *NDF hedges* de moedas; (ii) BRL 2,2M em despesas de pré-pagamento (50% de penalidades e 50% de impostos) da dívida com o Bancolombia; (iii) BRL 2,8M em IOF sobre o empréstimo com o Itaú; (iv) BRL 1,2M na dívida com o Citibank (1% de taxa de estruturação e 0,6% do imposto de crédito), entre outras despesas financeiras menos relevantes.

As perdas cambiais foram impulsionadas pela exposição da Companhia aos saldos *intercompany* gerados principalmente pelo empréstimo financeiro entre as empresas na Espanha e na Colômbia. Como esta dívida foi totalmente paga em 2017, o câmbio não será mais afetado por esse empréstimo de agora em diante.

### Despesas financeiras

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	2017	2016	Var. %
Juros e outras despesas financeiras	-16,2	-7,5	117,5%	-57,4	-54,5	5,5%
Bancolombia	-4,2	-8,2	-49,0%	-26,9	-31,9	-15,8%
PECs	0,0	-4,8	-100,0%	-9,9	-17,1	-42,1%
Citibank	-3,5	0,0	-	-3,5	0,0	-
Itaú Unibanco	-0,8	0,0	-	-0,8	0,0	-
Outras despesas financeiras	-7,7	5,5	-239,3%	-16,3	-5,4	199,9%
Despesas/receitas de FX, líquida	-8,0	5,8	-238,1%	-18,5	2,9	-732,9%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>-24,2</b>	<b>-1,7</b>	<b>1338,9%</b>	<b>-75,9</b>	<b>-51,5</b>	<b>47,3%</b>

## IMPOSTOS

No 4T17, o imposto de renda atual totalizou BRL 10,4M, totalizando BRL 30,8M no acumulado de 2017. A taxa de imposto efetiva em dinheiro do GBT aumentou para 30,0% no 4T17. Com o ajuste contábil necessário, a taxa de imposto foi de 22,9%.

Isso é explicado principalmente pela Dosa, aquisição concluída em novembro de 2017 e aumento de vendas na Argentina (sujeito a taxas de imposto mais elevadas). À medida que o peso relativo deste país aumenta nas receitas consolidadas, a taxa de imposto também aumenta.

O ajuste não recorrente da Dosa está relacionado à reclassificação contábil entre imposto de renda corrente e imposto de renda diferido.

No ano inteiro, excluindo o ajuste não recorrente, a taxa de imposto efetiva foi de 22,1% de 20,3% em 2016. Excluindo Dosa completamente, a taxa de imposto efetiva foi de 20,8% em 2017 e 17,7% no 4T17.

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

(BRL milhões)

	2016	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	4Q17 ajustado <sup>4</sup>	2017 ajustado <sup>4</sup>
EBT ajustado <sup>(1)(2)</sup>	148,3	36,9	25,2	31,6	34,5	128,5	34,5	128,5
Imposto de renda corrente	30,1	8,9	6,8	4,7	10,4	30,8	7,9	28,4
<b>Taxa líquida de imposto<sup>3</sup></b>	<b>20,3%</b>	<b>24,1%</b>	<b>27,1%</b>	<b>14,8%</b>	<b>30,0%</b>	<b>24,0%</b>	<b>22,9%</b>	<b>22,1%</b>

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

<sup>2</sup> Normalizado para stock grants (não-recorrentes, itens sem efeito caixa, que não possuem impacto de imposto) referente ao EBT ajustado de 2T17, 3T17, 4T17 e 2017

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

<sup>4</sup> Ajustado por um não-recorrente relacionado à reclassificação contábil entre imposto de renda corrente e diferido para Dosa em 2017

## LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

A companhia está fornecendo um resumo para mostrar a receita/perda líquida e a receita líquida ajustada para adicionar certos encargos sem efeito caixa e únicos ou não recorrentes. Isso fornece informações úteis aos investidores quanto ao impacto aproximado dos itens acima.

Considerando o efeito desses itens, os investidores podem comparar melhor o desempenho financeiro da empresa de ano contra ano e com os seus concorrentes. Essas informações adicionais não devem ser consideradas isoladamente ou como substitutas dos resultados preparados de acordo com as IFRS.

O lucro líquido ajustado foi de BRL 77,9M em 2017, uma melhora de 35,1% na comparação com o ano de 2016, e a margem líquida ajustada foi de 9,5% em 2017, acima do resultado de 7,3% reportado em 2016. No 4T17, o lucro líquido ajustado atingiu



BRL 36,9M, uma melhoria de 7,0% em comparação ao 4T16, com margem líquida ajustada de 15,1% no 4T17, menor do que os 16,0% divulgados no 4T16.

A melhoria é impulsionada por uma maior receita operacional ao excluir os *stock grants* não recorrentes e FX originada em dívida *intercompany* (sem efeito caixa), parcialmente compensada por um aumento nas despesas com juros.

Os efeitos não recorrentes foram explicados na seção do EBITDA.

## Lucro líquido e lucro líquido ajustado

(BRL milhões)

	4T17	4T16	Var. %	2017	2016	Var. %
Lucro (prejuízo) líquido <sup>1</sup>	35,3	32,3	9,3%	36,2	46,6	-22,4%
Stock grants	-3,6	0,0	-	30,5	0,0	-
Ajustes não-recorrentes	5,1	2,2	138,8%	11,2	11,0	1,7%
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>36,9</b>	<b>34,5</b>	<b>7,0%</b>	<b>77,9</b>	<b>57,7</b>	<b>35,1%</b>

<sup>1</sup> O lucro líquido difere da receita líquida contábil porque exclui o FX gerado pelo saldo *intercompany*, uma vez que este é um item sem efeito caixa.

## FLUXO DE CAIXA

No 4T17, o fluxo de caixa operacional totalizou BRL 45,4M, um aumento de 4,1% quando comparado com 4T16 (BRL 43,6M). A taxa de conversão do fluxo de caixa operacional em EBITDA atingiu 62,0%, praticamente estável quando comparada ao 4T16 (61,5%). No ano de 2017, o fluxo de caixa operacional atingiu BRL 108,6M contra BRL 119,6M em 2016.

Para o ano, há um impacto único em 2016 da licitação de HIV na Argentina que foi entregue em 2015 e coletada em 2016. Como em 2017 não há nada equivalente, estamos excluindo esse efeito para fins comparativos.

Portanto, excluindo apenas a oferta de HIV 2015, a taxa de conversão do fluxo de caixa operacional para o EBITDA em 2016 foi de 59% e de 54% em 2017. A queda de 5 p.p. é principalmente impulsionada por um maior investimento em capital de giro, devido ao aumento nas contas a receber que podem ser explicadas pela venda de novos lançamentos - HALAVEN®, LENVIMA® e ABAXANE® e também vendas da Dosa.

## Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais

(BRL milhões)

	4T17	4Q16	2017	2016
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda	41,2	62,4	63,1	97,4
Amortização, depreciação e impairment (inclui stock grants)	3,7	9,8	56,2	28,7
Movimentos em provisões	10,6	-3,4	0,7	10,8
Despesas financeiras	35,4	13,5	75,5	54,5
Outros	4,4	-	4,4	-
Variações nos ativos e passivos				
Estoque	-25,9	-2,5	-42,7	-22,2
Contas a receber de clientes e outros créditos	-75,7	-8,7	-90,5	-54,2
Outros ativos	1,7	-2,0	3,5	-3,6
Fornecedores e outras obrigações	59,3	-12,3	70,1	44,2
Pagamentos de imposto de renda	-9,3	-13,2	-31,7	-36,0
<b>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais</b>	<b>45,4</b>	<b>43,6</b>	<b>108,6</b>	<b>119,6</b>
Receita líquida	244,4	215,0	817,5	794,5
EBITDA ajustado	73,2	70,9	199,4	174,3
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / EBITDA ajustado<sup>1</sup></i>	<i>62,0%</i>	<i>61,5%</i>	<i>54,5%</i>	<i>68,6%</i>
<i>Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais / Receita líquida<sup>1</sup></i>	<i>18,6%</i>	<i>20,3%</i>	<i>13,3%</i>	<i>15,0%</i>

<sup>(1)</sup> O ano completo de 2016 tem o impacto único de uma licitação de HIV do governo que foi entregue em 2015 e coletada em 2016. 2017 não tem nada de análogo. Isso representa cerca de 16M BRL. Quando ajustado para isso, o fluxo de caixa líquido das atividades operacionais/EBITDA ajustado para 2016 é de 59% e pela receita líquida é de 13%.

## CAPITAL DE GIRO

Estamos isolando a DOSA uma vez que temos apenas dois meses de suas operações consolidados nos resultados da Companhia e os índices não seriam exatos se considerarmos o balanço consolidado. No trimestre, o capital de giro como % da receita líquida permaneceu estável, sem mudanças.

## Ciclo de conversão de caixa e capital de giro

(Dias)

	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	4Q17 com Dosa
Dias de contas a receber <sup>1</sup>	124	109	128	112	125	121	120	128	131
Dias de estoque <sup>2</sup>	114	85	91	117	123	143	111	117	124
Dias de contas a pagar <sup>3</sup>	(202)	(163)	(142)	(183)	(178)	(177)	(191)	(187)	(183)
<b>Cash conversion cycle</b>	<b>35</b>	<b>31</b>	<b>78</b>	<b>47</b>	<b>70</b>	<b>87</b>	<b>40</b>	<b>58</b>	<b>72</b>
<b>Capital de giro<sup>4</sup></b>	<b>25%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>24%</b>	<b>23%</b>

<sup>1</sup> Contas a receber

<sup>2</sup> Estoques

<sup>3</sup> Fornecedores

<sup>4</sup> % da receita líquida

## CAPEX E CAPEX INTANGÍVEL

O CAPEX somou BRL 58,9M em 2017, incluindo o investimento em ativos intangíveis de BRL 44,7M para o ano todo de 2017.

O CAPEX intangível é relacionado ao pagamento inicial à EISAI e à Dipharma e aos marcos regulatórios do acordo com a Basilea (aprovação do registro do ZEVTERA® na Argentina) e marcos nas vendas da Eisai, que consolidadas representaram aproximadamente 5,5% da receita líquida.

O CAPEX de manutenção foi de BRL 14,2M em 2017, que são relativas a manutenção das plantas.

## ENDIVIDAMENTO

Utilizamos recursos do IPO para: (i) pré-pagar os PECs no valor de USD 63,1M em agosto, (ii) pré-pagar integralmente as dívidas com o Bancolombia em duas parcelas. A primeira parcela foi em outubro, no valor de COP 133,000M, e a segunda parcela foi em dezembro, no valor de COP 123,000M.

Durante o 4T17, o GBT contratou, com sucesso, duas operações financeiras, captando BRL 250M em novos recursos para financiar seus planos operacionais e de expansão.

Durante o último trimestre de 2017, o empréstimo da subsidiária Biotoscana Farma SA (Colômbia) com o Bancolombia foi totalmente pré-pago em duas parcelas para quitar o valor do principal: COP 133.000.000.000 em 9 de outubro e o restante COP 123.000.000.000 em 28 de dezembro.

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

O primeiro empréstimo, desembolsado em 2 de novembro de 2017 no valor de ARS 265,950M, é um empréstimo *off-shore* vinculado ao ARS com o Citibank NY a uma taxa fixa de 18,4% por ano (21,66% efetiva após incluir impostos retidos). O vencimento é de 3 anos com pagamentos trimestrais e amortização a partir do 15º mês, contendo cláusulas de penalidades em caso de pré-pagamento.

O segundo empréstimo, desembolsado em 3 de novembro de 2017 no valor de ARS 265.275M, é um empréstimo doméstico com o Citibank Argentina a uma taxa variável de *Badlar Corregida* + 3,50%. O vencimento é de 5 anos com pagamentos semianuais e amortização a partir do 18º mês e sem cláusulas de penalidade em caso de pré-pagamento. A taxa variável é fixada no início de cada período de juros.

A segunda operação financeira contratada foi no Brasil, onde contraímos uma dívida de BRL 150M com Itaú Brasil. Este empréstimo foi desembolsado em 8 de dezembro de 2017 com vencimento em 5 anos, pagamentos semestrais e um período

de carência de amortização de um ano. A taxa de juros foi de CDI + 1,65% (com uma cláusula de aumento de taxa de juros, de 25 bps por cada aumento em 0,25x na relação "Dívida Líquida/EBITDA" após o patamar de 2.0x).

## Endividamento Líquido

(BRL milhões)

	3T16	4T16	3T17	4T17
Dívida bruta	523,2	496,7	300,2	246,4
Caixa e equivalentes de caixa	-37,8	-30,3	-230,6	-98,1
<b>Dívida líquida</b>	<b>485,4</b>	<b>466,4</b>	<b>69,6</b>	<b>148,3</b>

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

Nosso índice de EBITA ajustado pelas despesas de juros diminuiu consideravelmente do último trimestre (3T17), já que Bancolombia e PECs foram integralmente pagos.

## Destaques da dívida líquida

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

<sup>1</sup> Dívida líquida em 31 de dezembro de 2017

## MERCADO DE CAPITAIS

Em julho de 2017, o GBT fez a sua oferta pública inicial (IPO) na Bolsa de Valores de Luxemburgo como a principal listagem, sendo negociada no *Euro MTF* e com BDRs na B3, onde a liquidez está concentrada, sob o *ticker* GBIO33. Apesar de não ser obrigatório, a empresa segue as condições gerais do Novo Mercado, cumprindo os mais altos padrões de governança corporativa, sempre em alinhamento com as regras de Luxemburgo.

A operação levantou um total de BRL 1,34B em recursos, incluindo o exercício de ações adicionais (*greenshoe*), das quais 68% foram ações secundárias e 32% foram primárias, no preço de BRL 26,50 por ação, dentro da faixa de preço estipulada e resultando em um *free float* de 47,9%. Os recursos do IPO, líquidos das despesas da transação, resultou em uma contribuição

de capital para o GBT de aproximadamente BRL 379,6M, dos quais foram alocados para (i) a reestruturação de capital, com o pagamento de *Preferred Equity Certificates (PECs)* que foram resgatados no IPO e o pré-pagamento da dívida com o Bancolombia e (iii) para dar suporte ao plano de crescimento na região.

## Oferta do IPO

(BRL milhões)

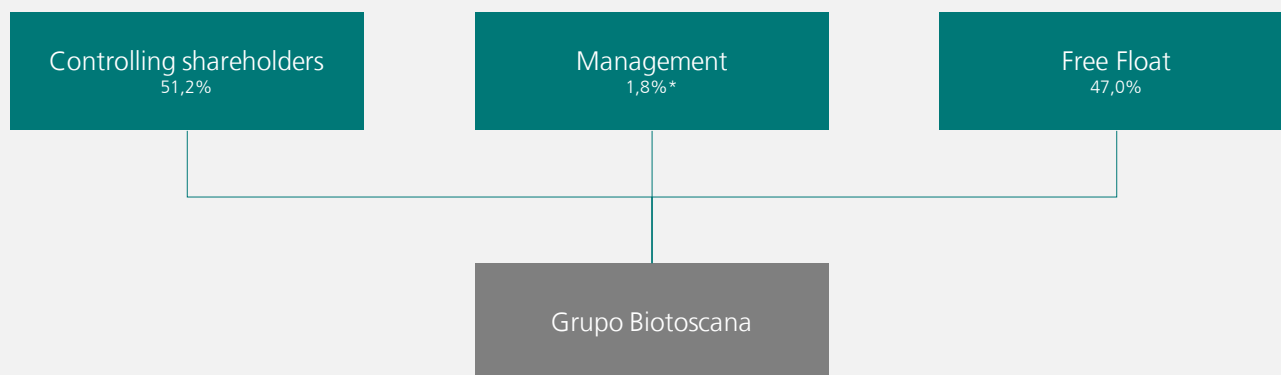
	Total
Oferta primária	424,0
Oferta secundária	917,6
<b>Oferta total</b>	<b>1.341,6</b>

## PRINCIPAIS ACIONISTAS

O GBT é controlado pela Advent International, Essex Woodlands, Friedlander e Guttman através de um acordo de acionistas. A Advent é uma empresa de *private equity* global com USD 37B de capital investidos em múltiplos setores e com vasta experiência na América Latina.

A Essex é uma empresa de *equity* voltada para ativos com potencial de crescimento global, com foco e domínio profundo em todos os segmentos do mercado de saúde (biotecnologia, farmacêutica, serviços de saúde) tendo investido em mais de 150 empresas do mercado de saúde.

## Estrutura acionária



Total de ações atual: 106.622.306

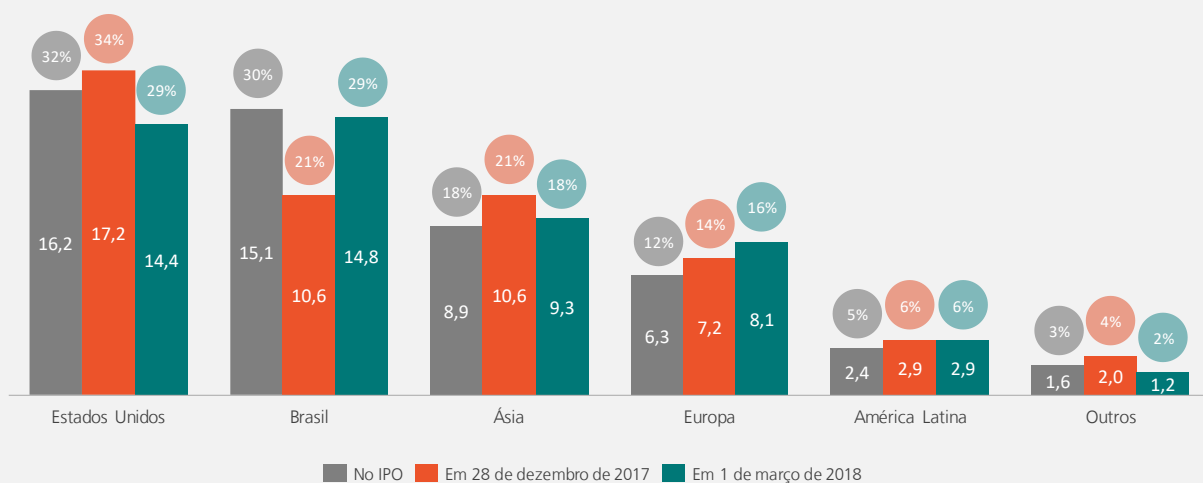
\* Após período de vesting das stock grants. O valor total ajustado após impostos, será de 1,6%.

## EVOLUÇÃO GEOGRÁFICA DO FREE FLOAT

Os BDR foram alocados entre investidores institucionais qualificados, de longo prazo, dos Estados Unidos, Europa, Ásia e Brasil. Embora o perfil geográfico desses acionistas seja predominantemente estrangeiro, nos últimos meses a parcela dos investidores brasileiros tem aumentado.

### Breakdown da base acionária

(BRL milhões | % do free float total)



## ATIVIDADES DE RI

Em 2017, o GBT participou de *non-deal roadshows* no Brasil (São Paulo e Rio de Janeiro), Chile (Santiago), Estados Unidos (Nova York), Europa (Londres e Paris) e várias conferências promovidas por bancos.

O GBT já confirmou sua participação em cinco conferências e já organizou dois *non-deal roadshows*, a serem realizados no final do primeiro semestre de 2018:

- Bradesco BBI's 5th Annual Brazil Investment Forum (abril, São Paulo)
- BTG Pactual VIII Latin Opportunities Conference (abril, Londres)
- Europe non-deal roadshow (abril, Edimburgo, Paris e Estocolmo)
- Itaú BBA's 13th Annual Latam CEO Conference (maio, Nova York)
- Asia non-deal roadshow (1S18, Hong Kong, Cingapura e Abu Dhabi)
- Jefferies 2018 Global Healthcare Conference (junho, Nova York)
- JP Morgan Southern Cone & Andean Opportunities Conference (junho, Buenos Aires)

## ANEXOS

### ANEXO 1: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Receita líquida	817.546.243	794.503.251
Custo dos produtos vendidos	<u>(377.892.591)</u>	<u>(396.891.590)</u>
<b>Lucro bruto</b>	439.653.652	397.611.661
Despesas de vendas e marketing	(131.628.802)	(130.392.732)
Despesas gerais e administrativas	(121.867.922)	(80.349.142)
P&D, médicas, regulatórias e de desenvolvimento de negócios	(37.925.395)	(27.888.226)
Despesas de reorganização, integração e aquisição	(11.226.919)	(11.039.910)
Outras receitas e despesas líquidas operacionais	<u>2.060.092</u>	<u>967.543</u>
<b>Lucro operacional</b>	139.064.706	148.909.194
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas	(57.442.325)	(54.467.586)
Receitas e despesas cambiais líquidas	<u>(18.506.493)</u>	<u>2.923.926</u>
<b>Despesas financeiras líquidas</b>	<u>(75.948.818)</u>	<u>(51.543.660)</u>
<b>Lucro antes do imposto de renda</b>	63.115.888	97.365.534
Imposto de renda	<u>(46.182.226)</u>	<u>(50.140.678)</u>
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<u><u>16.933.662</u></u>	<u><u>47.224.856</u></u>
<b>Atribuível aos</b>		
Acionistas da Companhia	16.933.662	47.224.856
<b>Lucro por ação</b>		
Lucro básico do exercício atribuível aos detentores de ações ordinárias da controladora	0,18	0,53
Lucro diluído do exercício atribuível aos detentores de ações ordinárias da controladora	0,17	0,53

## ANEXO 2: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO ABRANGENTE

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Lucro líquido do exercício	16.933.662	47.224.856
Outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)		
Efeitos das operações de hedge	756.839	(756.839)
Variação cambial na conversão de operações no exterior	<u>1.969.052</u>	<u>12.907.742</u>
<b>Total de outros resultados abrangentes a serem reclassificados para resultado em períodos subsequentes (líquido do imposto de renda)</b>	<u>2.725.891</u>	<u>12.150.903</u>
<b>Total do resultado abrangente do exercício</b>	<u><u>19.659.553</u></u>	<u><u>59.375.759</u></u>
<b>Atribuível aos</b>		
Acionistas da Companhia	19.659.553	59.375.759



## ANEXO 3: BALANÇO PATRIMONIAL

	2017	2016
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Intangível	500.398.816	416.275.507
Imobilizado	40.901.187	27.644.121
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	1.241.370	1.555.847
Outros ativos	668.973	1.597.544
Impostos diferidos ativos	28.392.278	18.452.381
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>571.602.624</b>	<b>465.525.400</b>
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		
Estoques	140.186.720	112.472.392
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	347.719.660	262.202.634
Outros ativos	10.511.134	10.878.410
Caixa e equivalentes de caixa	98.117.853	30.340.997
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>596.535.367</b>	<b>415.894.433</b>
Ativos mantidos para venda	-	727.462
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.168.137.991</b>	<b>882.147.295</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	213.616	163.609
Ágio na emissão de ações	728.804.577	349.305.759
Outras reservas de capital	30.410.470	-
Lucros acumulados	116.226.474	99.292.812
Transação com acionistas	(333.180.376)	(333.180.376)
Outros resultados abrangentes	50.850.662	48.124.771
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>593.325.423</b>	<b>163.706.575</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Provisões	301.627	608.754
Dívida financeira e empréstimos	224.520.468	484.030.010
Salários e obrigações trabalhistas	593.375	-
Outros impostos a pagar	2.237.263	-
Outras contas a pagar	16.604.340	9.701.712
Impostos diferidos passivos	38.855.080	18.373.974
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>283.112.153</b>	<b>512.714.450</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Provisões	21.764.481	20.463.075
Dívida financeira e empréstimos	21.902.436	12.717.881
Fornecedores	172.388.178	117.857.452
Salários e obrigações trabalhistas	28.079.592	20.566.362
Outros impostos a pagar	30.722.499	23.168.445
Credores diversos	16.843.229	10.953.055
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>291.700.415</b>	<b>205.726.270</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>574.812.568</b>	<b>718.440.720</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.168.137.991</b>	<b>882.147.295</b>

## ANEXO 4: DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO FLUXO DE CAIXA

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro antes do imposto de renda	63.115.888	97.365.534
<b>Ajustes para reconciliar o lucro antes do imposto de renda com o fluxos de caixa líquidos gerado pelas atividades operacionais:</b>		
Depreciação do imobilizado e amortização de intangíveis	18.357.031	14.355.408
Alienação e impairment de imobilizado e intangíveis	1.559.018	4.563.638
Pagamento baseado em ações	30.410.470	-
Provisão para perdas em estoques	3.523.943	7.258.250
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	2.384.122	2.553.295
Movimentação nas provisões	682.741	10.806.991
Despesas de juros e outras despesas financeiras líquidas	56.285.957	54.467.586
Despesas cambiais líquidas	19.248.051	-
Despesas de reorganização, integração e aquisição	4.431.370	-
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>		
Estoques	(42.694.884)	(22.201.702)
Contas a receber de clientes e outras contas a receber	(90.510.362)	(54.233.315)
Outros ativos	3.482.183	(3.611.010)
Fornecedores e outras contas a pagar	70.063.630	44.241.348
Pagamentos de imposto de renda	(31.704.121)	(36.003.232)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<u>108.635.037</u>	<u>119.562.791</u>
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento:</b>		
Aquisição de intangíveis	(44.698.938)	(41.800.448)
Aquisição de imobilizado	(14.188.305)	(16.529.718)
Aquisição de subsidiárias, líquido de caixa recebido	(67.834.081)	-
Despesas pela aquisição de subsidiárias	(3.781.399)	-
Juros recebidos	2.352.904	-
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<u>(128.149.819)</u>	<u>(58.330.166)</u>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Captação de dívida financeira e empréstimos	278.147.350	15.254.236
Amortização do principal de dívida financeira e empréstimos	(522.376.462)	(43.088.361)
Pagamentos de juros e outras despesas financeiras líquidas	(36.461.727)	(30.524.270)
Captação da emissão de ações (líquido do custo da emissão)	379.548.828	-
Despesas pela emissão de ações	(649.971)	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<u>98.208.018</u>	<u>(58.358.395)</u>
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(10.916.380)	(7.331.161)
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<u>67.776.856</u>	<u>(4.456.931)</u>
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	<u>30.340.997</u>	<u>34.797.928</u>
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	<u><u>98.117.853</u></u>	<u><u>30.340.997</u></u>

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

Moeda	USD		COP		ARS	
	Final do período	Média	Final do período	Média	Final do período	Média
1T13	2.019	1.995	0.001100	0.001100	0.393	0.399
2T13	2.226	2.062	0.001200	0.001100	0.411	0.395
3T13	2.235	2.285	0.001200	0.001200	0.385	0.410
4T13	2.348	2.272	0.001200	0.001200	0.359	0.375
1T14	2.266	2.369	0.001200	0.001200	0.283	0.313
2T14	2.205	2.234	0.001200	0.001200	0.271	0.277
3T14	2.438	2.276	0.001200	0.001200	0.289	0.274
4T14	2.687	2.548	0.001100	0.001200	0.317	0.299
1T15	3.208	2.865	0.001200	0.001200	0.364	0.330
2T15	3.103	3.073	0.001200	0.001200	0.342	0.343
3T15	3.973	3.540	0.001300	0.001300	0.422	0.382
4T15	3.905	3.841	0.001200	0.001300	0.302	0.384
1T16	3.559	3.857	0.001200	0.001200	0.244	0.271
2T16	3.210	3.501	0.001100	0.001200	0.215	0.247
3T16	3.246	3.246	0.001126	0.001100	0.213	0.217
4T16	3.298	3.204	0.001126	0.001100	0.206	0.213
1T17	3.168	3.145	0.001099	0.001078	0.206	0.201
2T17	3.308	3.215	0.001086	0.001101	0.199	0.204
3T17	3.168	3.190	0.001079	0.001082	0.183	0.183
4T17	3.308	3.247	0.001109	0.001087	0.176	0.185

Moeda	USD		COP		ARS	
	Final do período	Média	Final do período	Média	Final do período	Média
Janeiro-17	3.127	3.197	0.001072	0.001088	0.197	0.201
Fevereiro-17	3.099	3.104	0.001075	0.001079	0.201	0.199
Março-17	3.168	3.128	0.001099	0.001064	0.206	0.202
Abril-17	3.198	3.136	0.001085	0.001090	0.207	0.204
Maio-17	3.244	3.210	0.001112	0.001099	0.201	0.204
Junho-17	3.308	3.295	0.001086	0.001111	0.199	0.204
Julho-17	3.131	3.206	0.001086	0.001057	0.177	0.187
Agosto-17	3.147	3.151	0.001070	0.001061	0.181	0.181
Setembro-17	3.168	3.135	0.001079	0.001075	0.183	0.182
Outubro-17	3.277	3.191	0.001078	0.001079	0.186	0.183
Novembro-17	3.262	3.259	0.001088	0.001083	0.188	0.186
Dezembro-17	3.308	3.292	0.001109	0.001100	0.176	0.186

Média = taxa média do período (por trimestre ou mês)