

Cotia, 6 de maio de 2025. A **Blau Farmacêutica**, indústria farmacêutica brasileira pioneira em biotecnologia no país e com posição de liderança no Segmento Hospitalar, anuncia seus resultados consolidados para o 1º trimestre de 2025 ("1T25"). As demonstrações financeiras estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (*IFRS*) emitidas pelo *IASB* e foram auditadas por auditores independentes de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Este documento foi elaborado com base nas demonstrações financeiras consolidadas, que foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da CVM e os pronunciamentos do CPC.

Resultados 1T25 – Equilibrando Presente e Futuro:

Lucro Líquido Recorrente cresce 50% em relação ao 1T24, enquanto investimentos em biotecnologia e expansão de capacidade crescem 55%

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ	4T24	Δ
Receita Líquida	373	360	3,7%	456	-18,2%
Hospitalar	330	303	8,8%	363	-9,2%
Varejo+Estética+Plasma	43	57	-23,5%	93	-53,4%
Lucro Bruto	149	120	24,9%	182	-18,0%
Margem Bruta	40,1%	33,3%	680 bps	40,0%	10 bps
EBITDA Recorrente	83	65	28,5%	117	-29,0%
Margem EBITDA Recorrente	22,2%	18,0%	420 bps	25,6%	-340 bps
Lucro Líquido	91	40	128,6%	57	59,0%
Margem Líquida	24,3%	11,0%	1.330 bps	12,5%	1.180 bps
Lucro Líquido Recorrente	63	42	49,5%	57	10,5%
Margem Líquida Recorrente	16,9%	11,7%	520 bps	12,5%	440 bps
Capital de Giro	851	888	-4,2%	797	6,8%
% Receita Líquida LTM	48,1%	58,5%	-1.040 bps	45,4%	270 bps
CAPEX Total	73	47	55,1%	98	-26,0%
% Receita Líquida	19,4%	13,0%	640 bps	21,5%	-210 bps
PD&I Total	30	23	32,3%	53	-43,5%
% Receita Líquida	8,0%	6,3%	170 bps	11,6%	-360 bps
Dívida Líquida	67	118	-42,7%	24	179,7%
Alavancagem	0,2x	0,3x	-0,1x	0,1x	0,1x

Destaques 1T25:

- **Receita Líquida de BRL 373 milhões**, crescimento de 4% em relação ao 1T24, com diferentes dinâmicas:
 - Segmento Hospitalar privado segue com sólido crescimento de 15%, acima do mercado.
 - Receita do público -5%, com impacto de parte da entrega esperada no 1T25 indo para o 2T25.
 - Segmento Varejo+Estética+Plasma com queda de -24%, principalmente devido a venda de um dos registros de Toxina Botulínica por USD 7,5 mi. Normalização esperada no 2T25.
 - Queda em relação ao 4T24 pelos impactos temporários acima e a sazonalidade negativa do 1T em relação aos outros trimestres, com menos dias úteis de produção e vendas.
- **Margem Bruta de 40,1%**, avanço de 680 bps em relação ao 1T24 e levemente acima do 4T24.
- **EBITDA Recorrente cresce 28% comparado ao 1T24**, com margem de 22,2%.
- **Lucro Líquido de BRL 91 milhões**, 129% acima do 1T24, com impacto positivo da venda de registro da Toxina Botulínica.
- **Lucro Líquido Recorrente de BRL 63 milhões**, 50% acima do 1T24 e 10% maior que 4T24.
- **Otimização de BRL 37 milhões do Capital de Giro vs. 1T24**, com relevante diluição sobre a Receita.
- **Investimentos de BRL 73 milhões**, crescimento de 55% em relação ao 1T24:
 - Imobilizado de BRL 49 milhões, com destaque para expansão de capacidade nas fábricas atuais.
 - Intangível de BRL 23 milhões, principalmente por Anticorpos Monoclonais e desenvolvimento de IFAs.
- **Declaração de proventos no valor de BRL 45 milhões**, visando eficiência tributária no pagamento de impostos.
- **Solidez financeira com alavancagem de 0,2x**, redução de 0,1x em relação ao 1T24.

Mensagem da Administração

Realizações para o longo prazo e impactos temporários no 1T25

Superando um cenário macro desafiador. A Blau tem sólida posição financeira e sofre menos que a média do setor ao cenário macro de juros altos, mas sabemos que parte da cadeia pode ser mais sensível, obrigando a Companhia a ser ainda mais rigorosa na concessão de crédito para clientes. Analisando a volatilidade cambial, temos um amortecedor natural de oscilações de curto prazo pelo estoque, e estamos mantendo a disciplina na precificação dos produtos para proteger nossas margens sem perder competitividade, sempre buscando crescimento sustentável de longo prazo. Além disso, temos sido especialmente assertivos na taxa de conversão cambial, com frequência negociando taxas mais atrativas que a PTAX.

Segmento hospitalar privado com sólido desempenho. O *core business* da Companhia segue apresentando crescimento acima do mercado, superando os desafios macro e se aproveitando de melhorias operacionais e do maior portfólio de oncologia e hematologia do segmento hospitalar, com posição de liderança em antibióticos injetáveis. Vale lembrar da sazonalidade negativa do 1º trimestre, que é o período de manutenção preventiva das máquinas enquanto a equipe comercial está de férias, resultando em menos dias úteis tanto de produção quanto de vendas.

Aumento de portfólio para suportar crescimento sustentável de longo prazo. Mesmo com a posição de liderança e mais de 100 moléculas diferentes no portfólio, a Blau não se acomoda e continua investindo forte no crescimento e diferenciação. Além das novas moléculas que estão sendo desenvolvidas, temos investido em inovações incrementais com novas apresentações inéditas no mercado e replicado nosso crescente portfólio no Brasil nas Afiliadas na América Latina. Só no 1T25, tivemos 14 registros aprovados pelas agências reguladoras, sendo 5 na ANVISA e 9 na América Latina.

Aumento de capacidade em duas fases para comportar crescimento de portfólio e expansão internacional. A primeira fase consiste em expandir a capacidade produtiva nas plantas atuais para zerar as pendências de entrega e suportar crescimento da demanda até 2028. Já a segunda fase, projeta a entrega faseada das linhas de produções completas no futuro complexo industrial de Pernambuco a partir de 2029, que ambiciona triplicar a capacidade atual ao final do projeto, para comportar o pipeline de novos produtos, o crescimento do mercado local e a expansão internacional da Companhia.

Primeiro faturamento em Pernambuco realizado. Importante passo no projeto de expansão de capacidade no Estado, que permite a antecipação da redução líquida de 76,5% na alíquota de ICMS, que elevará de imediato o posicionamento competitivo da Blau em produtos específicos. Como consequência, em até 2 anos deveremos ter uma linha de embalagem em Pernambuco, e passaremos a impactar positivamente no desenvolvimento e geração de empregos na região, em troca de capturar a redução completa de 85% do ICMS, além do incentivo de redução de 75% na alíquota de imposto de renda.

Impactos temporários reduziram o crescimento de receita no trimestre, mas não mudam as perspectivas de curto e longo prazo. Tivemos ao menos três impactos que reduziram temporariamente nosso crescimento: i) receita no canal público teve um deslocamento de parte da licitação do 1T25 para o 2T25; ii) venda de um dos registros de Toxina Botulínica fez a Companhia operar temporariamente com apenas uma marca no 1T25, sendo que já voltamos a operar com duas marcas no 2T25; iii) impacto na receita da coleta de plasma nos EUA, por ainda não entrar em acordo sobre as condições de preço e tempo de contrato da venda do plasma. O ponto positivo é que todos os efeitos são temporários e não estruturais, permitindo que a Companhia permaneça confiante em continuar sua trajetória crescente de resultados.

Expedição Oceano Azul

Juntos, chegamos mais longe. Esse é o lema de nossa conferência nacional de vendas realizada em abril, que nos energizou não somente para a entrega dos resultados do ano corrente, que podemos considerar como uma gota, mas principalmente em como nos preparamos para capturar o oceano azul de oportunidades que os investimentos transformacionais em biotecnologia podem proporcionar para a Blau. Estamos cada vez mais próximos dos clientes e de todo o ecossistema da saúde, promovendo intensamente a marca institucional da Blau nos hospitais, clínicas e farmácias de todo o país.

Múltiplos investimentos em biotecnologia. A concentração do pipeline em medicamentos biológicos exige essa atuação mais ativa da Companhia, dada a maior complexidade e valor agregado desses produtos. Entre os investimentos, destacamos: i) os Anticorpos Monoclonais (MABs), que são transformacionais dado seu mercado de BRL 6 bilhões só no Brasil e margens potencialmente mais elevadas; ii) a maior parte dos BRL 3 bilhões de mercado endereçável total já submetidos para ANVISA e ainda não lançados, são produtos biológicos; iii) desenvolvimento da matéria-prima (IFA) de 3

produtos biológicos, mais os IFAs dos MABs; iv) parcerias para trazer novos produtos ao Brasil e vender nossos produtos no mundo; e v) mercado de plasma global, com Hemarus na coleta de plasma nos EUA e Prothya no fracionamento na Europa.

Águas internacionais à frente. A combinação de um portfólio globalmente atraente de nosso pipeline de lançamentos, mais o aumento de capacidade para produção no Brasil em alta escala e baixo custo, nos permitirão não somente consolidar nossa posição de liderança no mercado local, mas também acessar os mercados globais de maneira competitiva. O primeiro passo é a expansão regional na América Latina, que já está em andamento, seguido pela entrada em mercados desenvolvidos, em especial com produtos de alto valor agregado. A jornada de crescimento e diferenciação está apenas começando, junte-se a nós.

#Blauer!

Marcelo Hahn, CEO e fundador

Sobre a Blau Farmacêutica

A Blau é uma indústria farmacêutica brasileira pioneira em biotecnologia no país e com posição de liderança no Segmento Hospitalar, com portfólio diversificado de marcas próprias. É focada em desenvolver e comercializar medicamentos de alta complexidade sem patente, em especial biológicos, com atuação nas principais classes terapêuticas do mercado como: imunologia, hematologia, oncologia, nefrologia e infectologia. Atua também nos mercados de Varejo, Estética e Plasma, visando capturar crescimento adicional para a Companhia. Vale destacar que o investimento equivalente a 20% da Prothya, uma das 10 maiores fracionadoras e comercializadoras de produtos derivados do plasma do mundo, ainda não foi convertido em participação e, portanto, ainda não é consolidado nos resultados.

A Blau possui produção em alta escala com baixo custo, distribuída em 5 plantas no Brasil, para venda no mercado local e internacional. Atualmente está presente comercialmente em 7 países da América Latina (Brasil, Argentina, Colômbia, Chile, Equador, Peru e Uruguai), além de contar com uma operação de coleta de plasma nos Estados Unidos (Hemarus) e investir na Prothya, com atuação principalmente na Europa. Só no Brasil, atende a mais de 9.500 instituições, incluindo mais de 6.000 hospitais.

O Core Business da Companhia é o Segmento Hospitalar, e é representado pela Unidade de Negócio (BU) Onco-Hemato e Especialidades. A Companhia também possui outras avenidas de crescimento, no Segmento Varejo+Estética+Plasma, que agrupa as BUs Farma/OTC, Blau Aesthetics e Hemarus.

Segmento Hospitalar (84% da Receita Líquida em 2024)

▪ Onco-Hemato e Especialidades

A Onco-Hemato consolida os medicamentos destinados ao tratamento do câncer e de doenças relacionadas ao sangue e aos órgãos hematopoiéticos. Já a parte de Especialidades, é composta por medicamentos que são utilizados no dia a dia do hospital, na maioria dos tratamentos especializados de doenças infecciosas e tratamentos especiais. Engloba produtos como antibióticos, relaxantes musculares, analgésicos, anestésicos, entre outros.

Segmento Varejo+Estética+Plasma (16% da Receita Líquida em 2024)

▪ Farma/OTC

São medicamentos e produtos comercializados no canal de varejo, para diversos tipos de indicações, em especial para doenças crônicas como artrite reumatoide e anemia, bem como oncológicos, ginecológicos, anticoagulantes, gastroenterologia, infectologia, géis, linha completa de preservativos masculinos, entre outros. Disponibilizamos uma ampla gama de medicamentos vendidos nas farmácias tanto sob prescrição médica quanto isentos de prescrição.

▪ Blau Aesthetics

São soluções inovadoras para procedimentos estéticos, em que atuamos com um dos melhores portfólios para tratamentos estéticos minimamente invasivos, para atender as necessidades dos profissionais da saúde especialistas em procedimentos estéticos.

▪ Hemarus

Desde junho de 2021, a Blau tem operado na coleta de plasma sob a bandeira Hemarus, estabelecendo uma rede de centros nos Estados Unidos. A coleta e a comercialização do plasma ocorrem em instalações modernas, em conformidade com os padrões estabelecidos pela US Food and Drug Administration (FDA), garantindo segurança e qualidade. A doação de plasma é remunerada e os doadores precisam atender a critérios específicos para serem elegíveis.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação & Parcerias

A Blau possui duas estruturas que suportam o crescimento da Companhia:

- (i) **Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação (PD&I), Blau Inventta** – localizada no complexo industrial em Cotia e em processo de expansão – que desenvolve produtos de alta complexidade na linha de genéricos e biossimilares;
- (ii) **Novos Negócios & Parcerias**, que busca identificar parcerias estratégicas para a ampliação do portfólio, com foco em transferências de tecnologia e produção local, tanto de insumos como de medicamentos.

A Receita Líquida dos Lançamentos alcançou BRL 109 milhões ou 6,2% da Receita Total nos últimos 12 meses (LTM 1T25), enquanto os investimentos em PD&I acumularam BRL 176 milhões ou 10,0% da Receita Total no período, incluindo tanto as despesas que impactam o resultado quanto as capitalizadas no intangível.

No 1T25, submetemos 13 medicamentos para aprovação das agências reguladoras, sendo 5 no Brasil (ANVISA) e 8 nos demais países da América Latina. Além disso, obtivemos a aprovação de 14 medicamentos no trimestre, todos novos registros de moléculas que já temos no portfólio, sendo 5 na ANVISA e 9 na América Latina.

Temos aproximadamente BRL 3 bilhões de produtos no pipeline já submetidos para a ANVISA e ainda não lançados. Essa visão deve deixar mais claro para os investidores a transição das novas moléculas submetidas para aprovação até seu efetivo lançamento. Além disso, o valor tem grande probabilidade de se concretizar visto nosso histórico de aprovação na agência, e ainda crescerá à medida que a Companhia fizer outras submissões de novas moléculas.

(BRL mi)	TAM ¹
2022-2023	900
2024	2.100
Produtos submetidos à ANVISA²	3.000
2025	700
2026-2027	2.300
Lançamentos³	3.000

1) TAM = Mercado Endereçável Total, fonte IQVIA.

2) Considera somente produtos ainda não lançados.

3) Considera somente os produtos já submetidos para aprovação da ANVISA.

DRE Gerencial

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ	4T24	Δ
Receita Líquida	373	360	3,7%	456	-18,2%
Custo de Produtos Vendidos	-224	-240	-6,9%	-274	-18,3%
Lucro Bruto	149	120	24,9%	182	-18,0%
Margem Bruta	40,1%	33,3%	680 bps	40,0%	10 bps
Vendas	-29	-24	19,0%	-32	-9,2%
Gerais & Administrativas	-43	-47	-7,9%	-47	-8,2%
PD&I	-7	-6	19,9%	-9	-23,3%
PDD	-1	-2	-21,9%	1	-
Outras	40	7	477,9%	6	570,6%
Despesas Totais	-39	-71	-45,0%	-80	-51,2%
% Receita Líquida	-10,4%	-19,7%	930 bps	-17,5%	710 bps
Depreciação e Amortização	14	12	19,8%	14	-0,1%
% Receita Líquida	3,9%	3,3%	60 bps	3,2%	70 bps
EBITDA	125	61	105,3%	117	6,9%
Margem EBITDA	33,5%	16,9%	1.660 bps	25,6%	790 bps
EBIT	111	49	126,3%	102	7,9%
% Receita Líquida	29,6%	13,6%	1.600 bps	22,5%	710 bps
Receita Financeira	12	15	-24,5%	14	-20,0%
Despesa Financeira	-7	-17	-56,2%	-25	-71,2%
Resultado Financeiro	4	-1	-	-11	-
% Receita Líquida	1,2%	-0,3%	150 bps	-2,4%	360 bps
Equivalência Patrimonial	0	0	-	0	-
Lucro antes dos impostos	115	48	141,3%	92	25,3%
% Receita Líquida	30,8%	13,2%	1.760 bps	20,1%	1.070 bps
Corrente	-8	0	1801,2%	-11	-28,5%
Diferido	-16	-7	115,4%	-23	-31,2%
Imposto de renda e CSLL	-24	-8	205,1%	-35	-30,3%
Alíquota Efetiva	-21,0%	-16,6%	-440 bps	-37,8%	1.680 bps
Acionistas controladores	91	40	126,8%	58	57,2%
Acionistas não controladores	0	0	-41,4%	-1	-69,9%
Lucro Líquido	91	40	128,6%	57	59,0%
Margem Líquida	24,3%	11,0%	1.330 bps	12,5%	1.180 bps
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	1	-	0	-
(-) Venda de Registro	-42	0	-	0	-
EBITDA Recorrente	83	65	28,5%	117	-29,0%
Margem EBITDA Recorrente	22,2%	18,0%	420 bps	25,6%	-340 bps
Ajustes Lucro Líquido	-28	2	-	0	-
Lucro Líquido Recorrente	63	42	49,5%	57	10,5%
Margem Líquida Recorrente	16,9%	11,7%	520 bps	12,5%	440 bps

Receita Líquida

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Hospitalar	330	303	8,8%	363	-9,2%
Portfólio Maduro	308	283	8,9%	338	-8,9%
Lançamentos	22	21	7,3%	25	-12,7%
Varejo+Estética+Plasma	43	57	-23,5%	93	-53,4%
Receita Líquida Total	373	360	3,7%	456	-18,2%

A Receita Líquida do 1T25 atingiu BRL 373 milhões, crescimento de 4% em relação ao 1T24. O crescimento foi impulsionado pelo Segmento Hospitalar (+9%), com o canal privado mais do que compensando o impacto temporário no canal público. O segmento de Varejo+Estética+Plasma teve queda relevante (-24%), impactado principalmente pela situação temporária de operação de apenas uma marca na Unidade de Negócio de Estética e da situação do plasma. Analisando a venda em relação ao trimestre anterior (4T24), os efeitos temporários mencionados se somam a sazonalidade negativa do trimestre, que comporta período de manutenção preventiva nas fábricas e férias da equipe comercial, resultando em menos dias úteis tanto de produção quanto de vendas.

O Segmento Hospitalar apresentou um sólido crescimento no privado (+15% no 1T25 vs. 1T24), acima do mercado, mas teve impacto pelo deslocamento de receita no público (-5%). O Core Business da Companhia segue crescendo em ritmo atrativo no mercado privado, superando os desafios de juros altos e câmbio volátil, que obrigou a Companhia ser ainda mais criteriosa na concessão de crédito para clientes e na precificação dos produtos, sempre equilibrando competitividade com lucratividade. No mercado público, parte da entrega para o Ministério Público foi deslocada do 1T25 para o 2T25.

Segmento de Varejo+Estética+Plasma foi impactado temporariamente principalmente pela venda de um dos registros de Toxina Botulínica. Conforme divulgado em Comunicado ao Mercado de 20 de março de 2025, vendemos um de nossos registros de Toxina Botulínica por USD 7,5 milhões. Mantivemos as duas marcas (Botulim e Botulift), mas o novo registro da marca Botulim ainda não havia sido aprovado pela ANVISA até o final do 1T25. É um efeito temporário, a partir do 2T25, já devemos voltar a operar normalmente com as duas marcas. Outro efeito negativo foi na Hemarus, operação de coleta plasma nos EUA, que não teve receita nesse trimestre (vs. BRL 8 milhões no 1T24), ainda como resultado de não entrar em acordo sobre as condições de preço e tempo de contrato da venda do plasma. A Companhia segue confiante em seu projeto de verticalização da cadeia de plasma, e por esse motivo, não fará acordos apressados que possam conflitar com a estratégia.

Primeiro faturamento em Pernambuco realizado. Importante passo no projeto de expansão de capacidade no Estado, que permite a antecipação da redução líquida de 76,5% na alíquota de ICMS, que elevará de imediato o posicionamento competitivo da Blau em produtos específicos. O impacto no trimestre foi pouco significativo, mas tende a ser uma alavanca para o crescimento de longo prazo da Companhia, tanto em questão de competitividade em um primeiro momento, quanto em questão de volume e lucratividade quando as novas linhas forem efetivamente entregues.

Desempenho do 1T25 não muda significativamente nossas expectativas para 2025. O sólido desempenho no Segmento Hospitalar privado e os impactos apenas temporários do trimestre suportam a manutenção da confiança de um sólido crescimento no ano. Em abril, tivemos nossa convenção anual de vendas, e a equipe está motivada e preparada para buscar reacelerar o crescimento.

Perspectivas de médio e longo prazo são entusiasmantes, com as obras de expansão de capacidade e a perspectiva de aceleração do pipeline de novos produtos nos próximos anos, devendo impulsionar o crescimento de volume.

Lucro Bruto

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receita Líquida	373	360	3,7%	456	-18,2%
Matérias-primas e embalagens	-161	-191	-15,5%	-203	-20,7%
Outros gastos de fabricação	-55	-46	21,1%	-64	-13,3%
Depreciação e amortização	-7	-4	89,4%	-7	3,2%
Custo de Produtos Vendidos	-224	-240	-6,9%	-274	-18,3%
Lucro Bruto	149	120	24,9%	182	-18,0%
Margem Bruta	40,1%	33,3%	680 bps	40,0%	10 bps

O Lucro Bruto atingiu BRL 149 milhões no 1T25, aumento de 25% em relação ao 1T24, principalmente pela otimização na compra de insumos e embalagens, resultando em redução de 7% do Custo de Produtos Vendidos, mesmo com crescimento de 4% da Receita Líquida. Os custos de matérias-primas e embalagens representaram 43% da Receita no 1T25, em comparação com 53% no 1T24, e mais do que compensaram o crescimento de outros gastos de fabricação e da depreciação e amortização no período. A Margem Bruta apresentou alta de 680 bps no mesmo período, alcançando 40,1%.

Em comparação com o 4T24, a evolução da Margem Bruta foi de 10bps, com a queda no custo sendo levemente maior que a queda na receita, ajudada por um câmbio melhor no 1T25 do que no 4T24, que mais do que compensou a menor alavancagem operacional do período, com sazonalidade negativa do 1T tanto para produção quanto para vendas.

Margem Bruta evolui sequencialmente pelo sexto trimestre consecutivo, com destaque para um custo de reposição unitário menor em dólar, resultando em uma alta de acumulada de 940 bps da Margem Bruta durante esses 6 trimestres (base 3T23, melhora do 4T23 até 1T25), superando o desafio do câmbio no período, em conjunto com o repasse de preços. Outro ponto que contribui positivamente para a margem foram as capturas graduais de sinergias com o Bergamo.

Perspectivas no médio prazo seguem favoráveis, enquanto no curto prazo identificamos sinais mistos. Ainda temos muito a extrair dos ativos atuais, começando pelo Bergamo, que segue a jornada de captura de sinergias e otimização de capacidade produtiva para alcançar as margens das outras fábricas. Além disso, outras operações da Blau na América Latina também contam com margens abaixo das operações maduras e deveriam também evoluir gradualmente. No curto prazo, vemos uma contribuição positiva do Bergamo, mas algum nível de incerteza em relação ao câmbio, dada a volatilidade principalmente pelo cenário externo. A Blau seguirá disciplinada para equilibrar competitividade com lucratividade, independente do cenário macro que se apresentar.

Perspectivas no longo prazo são animadoras, com possível ganho relevante de margem pelo efeito mix do lançamento dos Anticorpos Monoclonais, que provavelmente terão margens superiores ao portfólio atual. A centralização e expansão de capacidade em Pernambuco também deve ter reflexos positivos na Margem Bruta, com gradual elevação da escala, que deve gerar economias no custo unitário dos produtos, tanto por maior eficiência produtiva quanto por melhores condições de compra de insumos, sem falar na diluição adicional pelo crescimento das exportações.

Despesas Operacionais

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Vendas	-29	-24	19,0%	-32	-9,2%
Gerais & Administrativas	-43	-47	-7,9%	-47	-8,2%
PD&I	-7	-6	19,9%	-9	-23,3%
PDD	-1	-2	-21,9%	1	-
Outras	40	7	477,9%	6	570,6%
Despesas Totais (A)	-39	-71	-45,0%	-80	-51,2%
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	1	-100,0%	0	-
(-) Venda de Registro	-42	0	-	0	-
(-) Despesas Não Recorrentes (B)	-42	4	-	0	-
Vendas	-29	-24	19,0%	-32	-9,2%
Gerais & Administrativas Recorrentes	-43	-43	0,1%	-47	-8,2%
PD&I	-7	-6	19,9%	-9	-23,3%
PDD	-1	-2	-21,9%	1	-
Outras Recorrentes	-1	7	-	6	-
Despesas Totais Recorrentes (A+B)	-81	-67	20,6%	-80	1,3%

As Despesas Totais Recorrentes totalizaram BRL 81 milhões no 1T25 ou 21,7% da Receita, alta de 21% em relação ao montante de BRL 67 milhões ou 18,7% da Receita no 1T24, explicado pela menor diluição das despesas devido aos impactos temporários na Receita detalhados na seção específica. O mesmo efeito é verificado em comparação ao 4T24, intensificado pela sazonalidade negativa do 1T vs. 4T.

Vendas atingiram BRL 29 milhões ou 7,7% da Receita no 1T25, alta de 19% em relação aos BRL 24 milhões ou 6,7% da Receita no 1T24, aumento justificado pelo reforço nas equipes para suportar o crescimento e estar mais próximo dos clientes, além da implementação da remuneração variável para a força de vendas. No entanto, dado os impactos temporários na receita, houve piora de 100bps em relação à Receita.

Gerais & Administrativas totalizaram BRL 43 milhões ou 11,5% da Receita no 1T25, estável em relação ao 1T24, já excluindo os BRL 4 milhões de não recorrentes no 1T24, que impactaram essa rubrica. A melhora de 40 bps em relação à Receita se dá principalmente pelas sinergias com o Bergamo.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) atingiram BRL 7 milhões ou 1,8% da Receita no 1T25, aumento de BRL 1 milhão em relação aos BRL 6 milhões ou 1,5% da Receita no 1T24.

Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) atingiu BRL 1 milhão ou 0,3% da Receita no 1T25, redução de BRL 1 milhão em relação aos BRL 2 milhões ou 0,4% da Receita no 1T24.

Outras despesas totalizaram BRL 1 milhões negativos no 1T25, já excluindo o ganho não recorrente de BRL 42 milhões da venda de registro, em comparação com BRL 7 milhões positivos no 1T24.

EBITDA

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro Líquido	91	40	128,6%	57	59,0%
(-) Imposto de renda e CSLL	24	8	205,1%	35	-30,3%
(-) Resultado Financeiro	-4	1	-444,1%	11	-140,0%
(-) Depreciação e Amortização	14	12	19,8%	14	-0,1%
EBITDA	125	61	105,3%	117	6,9%
Margem EBITDA	33,5%	16,9%	1.660 bps	6,7%	2.680 bps
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	1	-100,0%	0	-
(-) Venda de Registro	-42	0	-	0	-
EBITDA Recorrente	83	65	28,5%	117	-29,0%
Margem EBITDA Recorrente	22,2%	18,0%	420 bps	25,6%	-340 bps

O EBITDA conforme Resolução CVM 156/22 registrou BRL 125 milhões no 1T25, mais do que dobrando em relação ao 1T24, impactado positivamente pela venda do registro de Toxina Botulínica.

O EBITDA Recorrente do 1T25 atingiu BRL 83 milhões, crescimento de 28% frente aos BRL 65 milhões registrados no mesmo trimestre do ano passado. A análise já exclui efeitos não recorrentes positivos de BRL 42 milhões no 1T25 (Venda de Registro) e os negativos de BRL 4 milhões no 1T24 (Reestruturação e Integração e Consultorias e Projetos de M&A).

A Margem EBITDA Recorrente atingiu 22,2% no 1T25, ganho de 420bps em relação ao 1T24, com os ganhos na Margem Bruta mais do que compensando as maiores despesas. Em relação ao 4T24, apesar da manutenção do patamar de Margem Bruta, a menor diluição de despesas pelos impactos temporários e sazonalidade na Receita verificados no 1T25, resultaram na queda da Margem EBITDA sequencialmente.

Resultado Financeiro

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Receita Financeira	12	15	-24,5%	14	-20,0%
Juros incorridos	-15	-15	-2,9%	-10	41,4%
Variação cambial	9	0	-	-13	-171,1%
Outras	-2	-2	-4,0%	-2	-9,6%
Despesa Financeira	-7	-17	-56,2%	-25	-71,2%
Resultado Financeiro	4	-1	-	-11	-
% Receita Líquida	1,2%	-0,3%	150 bps	-0,6%	180 bps

O Resultado Financeiro foi positivo em BRL 4 milhões no 1T25, impactado favoravelmente pela variação cambial, em comparação com BRL 1 milhão negativo no 1T24. A Receita Financeira foi BRL 12 milhões, abaixo do mesmo período do ano anterior, principalmente por um menor caixa médio durante o trimestre, enquanto os juros incorridos e outras despesas financeiras vieram em linha.

Lucro Líquido

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Lucro antes dos impostos	115	48	141,3%	92	25,3%
Imposto de renda e CSLL	-24	-8	205,1%	-35	-30,3%
Alíquota Efetiva	-21,0%	-16,6%	-440 bps	-37,8%	0 bps
Lucro Líquido	91	40	128,6%	57	59,0%
Margem Líquida	24,3%	11,0%	1.330 bps	3,3%	2.100 bps
Ajustes Lucro Líquido	-28	2	-	0	-
Lucro Líquido Recorrente	63	42	49,5%	57	10,5%
Margem Líquida Recorrente	16,9%	11,7%	520 bps	12,5%	440 bps

O Lucro Líquido contábil cresceu 129% no 1T25 em relação ao 1T24, para BRL 91 milhões, refletindo a venda de registro e as dinâmicas já comentadas nos capítulos anteriores.

Encerramos o 1T25 com Lucro Líquido Recorrente de BRL 63 milhões, crescimento de 50% em relação ao 1T24, já desconsiderando os valores referentes à venda do registro tanto na despesa quanto no imposto, sendo resultado principalmente da melhora operacional no período e variação cambial positiva.

Declaração de proventos no valor de BRL 45 milhões no 1T25 para maior eficiência tributária, visando compensar o imposto da venda de registro, para o menor desembolso caixa possível. O imposto de renda e CSLL do 1T25 no resultado foi de BRL 24 milhões, enquanto o desembolso caixa foi de BRL 10 milhões no mesmo período.

Capital de Giro

(BRL mi)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ %
Contas a receber de clientes	447	477	504	522	459	-2,6%
Estoques	690	606	552	524	635	8,7%
Fornecedores	-286	-286	-219	-152	-205	39,3%
Capital de Giro	851	797	837	893	888	-4,2%
% Receita Líquida LTM	48,1%	45,4%	49,6%	56,7%	58,5%	-1.040 bps

(Dias)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ %
Contas a receber de clientes	91	98	108	119	109	-16,3%
Estoques	230	199	182	179	225	2,3%
Fornecedores	-95	-94	-73	-52	-73	31,1%
Ciclo de Caixa	226	203	218	246	261	-13,5%

Otimização de BRL 37 milhões do Capital de Giro do 1T25 vs. 1T24, para BRL 851 milhões, com destaque para o aumento do financiamento de fornecedores, que se elevou em BRL 81 milhões. Em relação ao 4T24, houve aumento de BRL 54 milhões, principalmente por aumento dos estoques de plasma e compra de produtos relevantes no final do trimestre, sendo parcialmente compensado por otimização no contas a receber de clientes.

Ciclo de Caixa do 1T25 se reduziu em 35 dias em comparação com o 1T24. Houve melhora nos recebíveis e financiamento de fornecedores, mas impacto já comentado nos estoques consumiu parte da otimização. Analisando em relação ao trimestre anterior, houve aumento de 23 dias principalmente por estoques, sendo parcialmente compensado por otimização no contas a receber de clientes e financiamento de fornecedores.

CAPEX

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Imobilizado	49	29	71,1%	55	-9,8%
% Receita Líquida	13,2%	8,0%	520 bps	3,1%	1010 bps
Intangível	23	18	29,2%	43	-46,5%
% Receita Líquida	6,2%	5,0%	120 bps	2,5%	370 bps
CAPEX Total	73	47	55,1%	98	-26,0%
% Receita Líquida	19,4%	13,0%	640 bps	21,5%	-210 bps

O CAPEX Total do 1T25 atingiu BRL 73 milhões ou 19,4% da Receita Líquida, aumento de 55% ou BRL 26 milhões em relação ao 1T24. O imobilizado correspondeu por 68% do valor total do 1T25, enquanto o intangível pelos demais 32%. Em relação ao 4T24, a redução foi de BRL 25 milhões, com tendência dos investimentos se intensificarem no decorrer do ano.

Imobilizado com destaque para o aumento de capacidade produtiva, com os investimentos totalizando BRL 49 milhões no 1T25, 71% acima do mesmo período de 2024. Os principais projetos ao longo do 1T25 foram de expansão de capacidade das plantas atuais da Blau para suportar o crescimento de mercado e do pipeline da Companhia até 2028, além de investimentos na planta de IFAs (insumos farmacêuticos ativos), para comportar o desenvolvimento de matérias-primas dos Anticorpos Monoclonais e de outros produtos biológicos (alfaepoetina, filgrastim e pegfilgrastim).

Intangível reflete principalmente os investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) capitalizados, que atingiram BRL 23 milhões no 1T25, aumento de 30% em relação ao 1T24, para desenvolvimento de novas moléculas e inovações incrementais que impulsionarão o crescimento sustentável de longo prazo da Companhia. O destaque fica para os Anticorpos Monoclonais, medicamentos de última geração com crescente número de indicações e elevada complexidade e valor agregado. O total dos investimentos de PD&I, incluindo o intangível e as despesas, foi de BRL 30 milhões ou 8,0% da Receita no 1T25, crescimento de 32% em relação aos BRL 23 milhões ou 6,3% da Receita no 1T24.

Fluxo de Caixa

(BRL mi)	1T25	1T24	Δ %	4T24	Δ %
Resultado Operacional Ajustado	154	92	67,1%	143	7,6%
Capital de Giro	-54	14	-	40	-
IR e CSLL pagos	-10	0	-	-12	-15,3%
CAPEX	-73	-47	55,1%	-98	-26,0%
Outros	-17	13	-	17	-
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	0	73	-	90	-
Pagamento de Juros	-25	-31	-19,3%	-9	182,2%
Arrendamentos	-2	-2	40,6%	-5	-51,5%
Fluxo de Caixa Livre do Acionista	-27	41	-	76	-
Dividendos e JCP	-22	0	-	-15	44,9%
Variação Cambial	-2	0	-	0	-
Var. Caixa e Aplicações Financeiras	-51	41	-	61	-

Fluxo de Caixa Livre da Empresa no *break-even* no 1T25 em comparação com BRL 73 milhões no 1T24, com a melhora dos resultados operacionais sendo compensada por maiores necessidades de capital de giro e aumento dos investimentos, para

garantir o crescimento sustentável de longo prazo da Companhia. Após redução no pagamento de juros e patamar praticamente estável dos arrendamentos, o Fluxo de Caixa Livre do Acionista totalizou consumo de BRL 27 milhões no 1T25, em comparação com geração de BRL 41 milhões no 1T24.

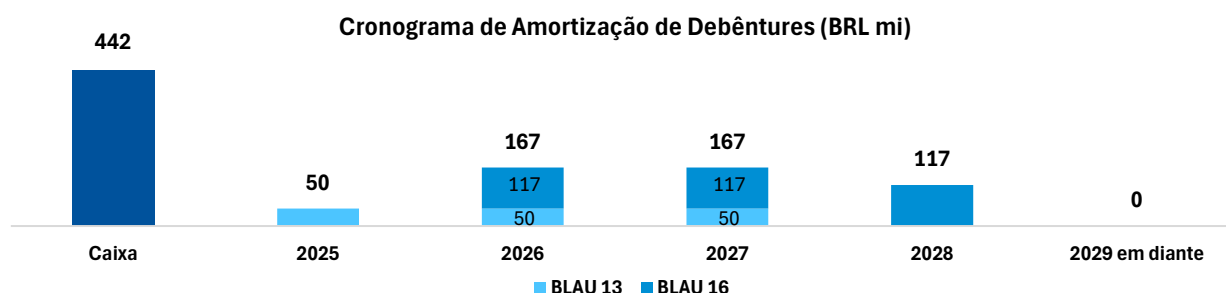
A variação de caixa e aplicações financeiras foi negativa em BRL 51 milhões no 1T25, devido aos fatores citados anteriormente, mais o pagamento de BRL 22 milhões em Dividendos e JCP e variação cambial sobre o caixa e aplicações financeiras no valor de BRL 2 milhões.

Endividamento

(BRL mi)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ %
Curto Prazo	60	67	60	69	66	-9,3%
Longo Prazo	450	450	450	450	500	-10,0%
Dívida Bruta	510	517	510	519	566	-9,9%
Caixa e Aplicações Financeiras	442	493	432	376	448	-1,3%
Dívida Líquida	67	24	78	143	118	-42,7%
EBITDA LTM	445	381	316	362	371	19,8%
Alavancagem	0,2x	0,1x	0,2x	0,4x	0,3x	-0,1x

A Dívida Líquida do 1T25 se reduz em BRL 51 milhões ou 43% em relação ao 1T24, para BRL 67 milhões. Esse desempenho é resultado da redução de BRL 56 milhões da Dívida Bruta, que mais do que compensou a redução de BRL 6 milhões do montante de Caixa e Aplicações Financeiras no período. Essa redução da Dívida Líquida, somada com o aumento do EBITDA dos últimos 12 meses, fez a alavancagem atingir 0,2x no 1T25, redução de 0,1x em relação ao índice de 0,3x do 1T24.

O Caixa da Companhia cobre 88% das amortizações de debêntures, que estão programadas para pagamento entre 2025 e 2028, ou ainda 87% da Dívida Bruta de BRL 510 milhões do 1T25, que por sua vez é composta por BRL 159 milhões da debênture BLAU13 (CDI + 1,10% a.a.), BRL 351 milhões da debênture BLAU16 (CDI + 1,68% a.a.). Cronograma de amortização de debêntures conforme o gráfico a seguir:



Anexo 1 - Balanço Patrimonial (em milhares de Reais)

Ativo	Consolidado	
	31/03/2025	31/12/2024
Ativo circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	46.501	33.317
Aplicações financeiras	395.598	459.555
Contas a receber de clientes	446.530	476.750
Contas a receber partes relacionadas	-	-
Estoques	690.362	606.189
Tributos a recuperar	45.058	42.496
Outros créditos	23.168	57.845
Total do ativo circulante	1.647.217	1.676.152
Ativo não circulante		
Tributos a recuperar	24.449	24.711
Depósitos judiciais	26.296	27.207
Imposto de renda e contribuição social diferidos	83.700	84.515
Ativo financeiro ao valor justo	265.155	265.155
Outros créditos	2.047	1.048
Total do realizável a longo prazo	401.647	402.636
Investimentos	-	-
Imobilizado	848.728	810.423
Intangível	501.101	487.746
Direito de uso	33.232	34.772
Total do ativo não circulante	1.784.708	1.735.577
Total do ativo	3.431.925	3.411.729

Passivo	Consolidado	
	31/03/2025	31/12/2024
Passivo circulante		
Fornecedores	285.189	284.945
Fornecedores partes relacionadas	910	1.054
Empréstimos e financiamentos	-	1.871
Debêntures	59.508	65.103
Obrigações tributárias	14.469	15.071
Impostos de renda e contribuição social a recolher	4.644	8.916
Obrigações trabalhistas	82.866	75.136
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	22.657	-
Arrendamentos a pagar	6.936	6.387
Instrumentos financeiros derivativos	36	217
Outras passivos circulantes	32.859	79.242
Total do passivo circulante	510.074	537.942
Passivo não circulante		
Debêntures	450.000	450.000
Obrigações tributárias	1.527	1.598
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	11.980	12.873
Arrendamentos a pagar	34.990	35.591
Imposto de renda e contribuição social diferidos	185.736	170.201
Outras obrigações trabalhistas	3.454	2.437
Outras passivos não circulantes	46.184	50.423
Total do passivo não circulante	733.871	723.123
Total do Passivo	1.243.945	1.261.065
Patrimônio líquido		
Capital social	1.316.609	1.316.609
Ações em tesouraria	(42.891)	(42.891)
Reservas de lucros	854.323	899.323
Lucros Acumulados	90.934	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(17.412)	(9.052)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	2.201.563	2.163.989
Participação de não controladores	(13.583)	(13.325)
Total do patrimônio líquido	2.187.980	2.150.664
Total do passivo e patrimônio líquido	3.431.925	3.411.729

Anexo 2 - Demonstrações de Resultados (em milhares de Reais)

	Consolidado	
	31/03/2025	31/03/2024
Receita operacional líquida	372.997	359.681
Custo das mercadorias e produtos vendidos	(223.507)	(240.019)
Lucro bruto	149.490	119.662
Despesas comerciais	(35.316)	(29.638)
Despesas administrativas	(42.903)	(46.601)
Outras receitas e despesas operacionais, líquidas	39.247	5.412
Participação nos resultados das empresas investidas por equivalência patrimonial	-	-
Total das despesas operacionais, líquidas	(38.972)	(70.827)
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	110.518	48.835
Receitas financeiras	11.569	15.315
Despesas financeiras	(7.261)	(16.567)
Resultado financeiro	4.308	(1.252)
Lucro antes dos impostos	114.826	47.583
Imposto de renda e contribuição social correntes	(8.004)	(421)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(16.133)	(7.491)
Imposto de renda e contribuição social	(24.137)	(7.912)
Lucro líquido do período	90.689	39.671
Resultado atribuído aos:		
Acionistas controladores	90.934	40.090
Acionistas não controladores	(245)	(419)
	90.689	39.671
Resultado por ação (em R\$)		
Básico	0,51	0,23
Diluído	0,51	0,23

Anexo 3 - Demonstrações de Fluxo de Caixa (em milhares de Reais)

	Consolidado	
	31/03/2025	31/03/2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes dos impostos	114.826	47.583
Ajustes para reconciliar o lucro do exercício ao caixa proveniente das atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	14.388	12.026
Baixas no ativo imobilizado e intangível	334	952
Baixa de direito de uso e arrendamento	(115)	-
Juros sobre arrendamento	732	871
Encargos sobre debêntures	17.164	24.213
Encargos financeiros sobre consórcio	241	-
Rendimento aplicações, líquido	(10.982)	(14.450)
Variação cambial não realizada de aplicações financeiras	2.350	(7.396)
Ganhos e perdas não realizados na variação do valor justo de ativos	(181)	(410)
Variação cambial não realizada em fornecedores e clientes	3.710	1.150
Provisão para perda esperada do contas a receber de clientes	1.245	1.595
Provisão (reversão) para perdas nos estoques, líquida	(1.279)	11.169
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquidas	325	(6.598)
Provisão incentivos de longo prazo	2.817	(117)
Atualização monetária depósitos judiciais	(496)	(258)
Outras (reversões), líquidas	-	(205)
	145.079	70.125
(Acréscimo) decréscimo nas contas de ativo		
Contas a receber de clientes	19.365	(4.674)
Estoques	(82.894)	(17.480)
Impostos a recuperar	(5.660)	(14.955)
Outros créditos	33.678	(2.508)
Depósitos judiciais	1.407	85
Acréscimo (decréscimo) nas contas de passivo		
Fornecedores	(11.145)	22.480
Obrigações trabalhistas	5.931	22.897
Obrigações fiscais	(6.616)	5.472
Outras contas a pagar	(51.639)	16.229
Caixa gerado pelas atividades operacionais	47.506	97.671
Imposto de renda e contribuição social pagos	(8.916)	-
Contingências pagas	(1.218)	-
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	37.372	97.671
Fluxos de caixa das atividades de investimento		
Aplicações financeiras	72.589	(23.760)
Adições ao imobilizado	(32.237)	(28.860)
Adições ao intangível	(15.306)	(17.917)
Caixa líquido (aplicado nas) atividades de investimento	25.046	(70.537)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos e juros sobre capital próprio	(22.343)	-
Pagamento de arrendamentos a pagar - Principal	(1.529)	(737)
Pagamento de arrendamentos a pagar - Juros	(732)	(871)
Pagamento cheque especial	(1.871)	-
Pagamento de debêntures - Juros	(22.759)	(30.531)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(49.234)	(32.139)
Aumento (Redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	13.184	(5.005)
Caixa e equivalentes de caixa em 1º de janeiro	33.317	31.495
Caixa e equivalente de caixa em 31 março	46.501	26.490
Aumento (Redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	13.184	(5.005)

Aviso Legal

Considerações futuras, se contidas nesse documento, são exclusivamente relacionadas às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros e às perspectivas de crescimento da Companhia, não se constituindo, portanto, em garantia de performance ou de resultados futuros da Companhia. Essas considerações são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Além disso, informações adicionais não auditadas ou revisadas pela auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas informações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas informações trimestrais individuais e consolidadas revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Cotia, May 06, 2025. **Blau Farmacêutica, a Brazilian pharmaceutical company with a pioneering role in biotechnology in the country and a leading position** in the Hospital Segment, announces its consolidated results for the first quarter of 2025 ("1Q25"). The financial statements comply with the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by IASB and were audited by independent auditors according to Brazilian and international standards on auditing. This document was prepared based on the consolidated financial statements, which were prepared according to the accounting practices adopted in Brazil, comprising the CVM rules and the CPC pronouncements.

1Q25 Results - Balancing Present and Future: Recurring Net Income grows 50% in relation to 1Q24, while Investments in biotechnology and capacity expansion grow 55%

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ	4Q24	Δ
Net Revenues	373	360	3.7%	456	-18.2%
Hospital	330	303	8.8%	363	-9.2%
Retail+Aesthetic+Plasma	43	57	-23.5%	93	-53.4%
Gross Profit	149	120	24.9%	182	-18.0%
Gross Margin	40.1%	33.3%	680 bps	40.0%	10 bps
Recurring EBITDA	83	65	28.5%	117	-29.0%
Recurring EBITDA Margin	22.2%	18.0%	420 bps	25.6%	-340 bps
Net Income	91	40	128.6%	57	59.0%
Net Margin	24.3%	11.0%	1,330 bps	12.5%	1,180 bps
Recurring Net Income	63	42	49.5%	57	10.5%
Adjusted Net Margin	16.9%	11.7%	520 bps	12.5%	440 bps
Working Capital	851	888	-4.2%	797	6.8%
% Net Revenue LTM	48.1%	58.5%	-1,040 bps	45.4%	270 bps
Total CAPEX	73	47	55.1%	98	-26.0%
% Net Revenue	19.4%	13.0%	640 bps	21.5%	-210 bps
RD&I Total	30	23	32.3%	53	-43.5%
% Net Revenue	8.0%	6.3%	170 bps	11.6%	-360 bps
Net Debt	67	118	-42.7%	24	179.7%
Leverage	0.2x	0.3x	-0.1x	0.1x	0.1x

1Q25 Highlights:

- **Net Revenue of BRL 373 million**, up by 4% over 1Q24, with different dynamics:
 - Private Hospital Segment continues with solid growth of 15%, above market.
 - Revenue from the public -5%, with the impact of part of the delivery expected in 1Q25 going to 2Q25.
 - The Retail+Aesthetics+Plasma segment fell by 24%, mainly due to the sale of one of the Botulinum Toxin registrations for USD 7.5 million. Normalization is expected in 2Q25.
 - Decrease compared to 4Q24, due to the aforementioned temporary impacts and the negative seasonality of 1Q compared to other quarters, with fewer working days for production and sales.
- **Gross Margin of 40.1%**, up by 680 bps over 1Q24 and slightly higher than in 4Q24.
- **Recurrent EBITDA grows by 28% over 1Q24**, with a margin of 22.2%.
- **Net Income of BRL 91 million**, 129% above 1Q24, with a positive impact from the sale of the Botulinum Toxin registration.
- **Recurring Net Income of BRL 63 million**, 50% higher than in 1Q24 and 10% higher than in 4Q24.
- **Optimization of BRL 37 million in Working Capital vs. 1Q24**, with significant dilution on Revenue.
- **Investments of BRL 73 million**, up by 55% over 1Q24:
 - PP&E of BRL 49 million, focusing on capacity expansion at current plants.
 - Intangible assets of BRL 23 million, mainly for Monoclonal Antibodies and the development of APIs.
- **Dividend declaration of BRL 45 million**, aiming for tax efficiency in tax payments.
- **Financial soundness with a 0.2x leverage**, down by 0.1x from 1Q24.

Message from Management

Long-term achievements and temporary impacts in 1Q25

Overcoming a challenging macroeconomic environment. Blau has a solid financial position and is less affected by the macroeconomic environment of high interest rates than the average for the sector. However, we know that part of the chain may be more sensitive, requiring the Company to be even more rigorous in granting credit to customers. Analyzing currency volatility, we have a natural buffer for short-term fluctuations due to inventory, and we are maintaining pricing discipline to protect our margins without losing competitiveness, always aiming for long-term sustainable growth. Furthermore, we have been particularly assertive with the exchange rate, often negotiating more attractive rates than the PTAX.

Private hospital segment with strong performance. The Company's core business continues to grow above the market, overcoming macro challenges and benefiting from operational improvements and the largest oncology and hematology portfolio in the hospital segment, with a leading position in injectable antibiotics. It is worth remembering the negative seasonality of the 1st quarter, which is the period of preventive maintenance of the machines while the commercial team is on vacation, resulting in fewer working days for both production and sales.

Portfolio expansion to support sustainable long-term growth. While holding a leading position and boasting a portfolio of over 100 molecules, Blau remains focused on growth and differentiation, maintaining significant investments in these areas. In addition to the new molecules being developed, we have been investing in incremental innovations with new presentations never seen before in the market and replicating our growing portfolio in Brazil to our Affiliates in Latin America. In 1Q25 alone, we had 14 registrations approved by regulatory agencies, five of which by ANVISA and nine in Latin America.

Capacity expansion in two phases to support portfolio growth and international expansion. The first phase involves expanding production capacity at current plants to eliminate delivery backlogs and support demand growth until 2028. The second phase projects the phased delivery of full production lines at the future industrial complex in Pernambuco starting in 2029, aiming to triple current capacity by the end of the project to accommodate the pipeline of new products, local market growth, and the Company's international expansion.

First revenue from Pernambuco achieved. An important step in the project to expand capacity in the State, which allows for the early reduction of 76.5% in the ICMS rate, immediately improving Blau's competitive position in specific products. As a result, within two years, we expect to have a packaging line in Pernambuco, which will positively impact development and job creation in the region, in exchange for securing a full 85% reduction in ICMS, as well as a 75% reduction in the income tax rate.

Temporary impacts reduced revenue growth for the quarter but do not change the short and long-term outlook. We had at least three impacts that temporarily reduced our growth: i) revenue from the public sector had a shift of part of the 1Q25 tender to 2Q25; ii) sale of one Botulinum Toxin registration made the Company temporarily operate with only one brand in 1Q25, and we have already returned to operating with two brands in 2Q25; iii) revenue impact from plasma collection in the USA, due to unresolved pricing and contract duration for plasma sales. The positive point is that all these effects are temporary and non-structural, allowing the Company to remain confident in continuing its growing trajectory of results.

Blue Ocean Expedition

Together, we go further. This is the motto of our national sales conference held in April, which energized us not only for the delivery of current year results, which we can consider a drop in the bucket, but mainly for how we are preparing to capture the blue ocean of opportunities that transformational investments in biotechnology can provide for Blau. We are getting closer to our customers and the entire healthcare ecosystem, intensively promoting Blau's institutional brand in hospitals, clinics, and drugstores nationwide.

Multiple investments in biotechnology. The concentration of the pipeline in biological drugs requires the Company to be more active, given the greater complexity and added value of these products. Among the investments, we highlight: i) Monoclonal Antibodies (MABs), which are transformational due to their BRL 6 billion market in Brazil alone and potentially higher margins; ii) most of the BRL 3 billion total addressable market already submitted to ANVISA and not yet launched, are biological products; iii) development of the raw material (API) for three biological products, plus the APIs for MABs; iv) partnerships to bring new products to Brazil and sell our products globally; and v) the global plasma market, with Hemarus in plasma collection in the USA and Prothya in fractionation in Europe.

International waters ahead. The combination of an attractive global portfolio from our launch pipeline, along with increased production capacity in Brazil at high scale and low cost, will allow us not only to consolidate our leading position in the local market but also competitively access global markets. The first step is regional expansion in Latin America, which is already underway, followed by entry into developed markets, especially with high-value-added products. The growth and differentiation journey is just beginning, join us.

#Blauer!

Marcelo Hahn, CEO and founder

About Blau Farmacêutica

Blau is a Brazilian pharmaceutical company with a pioneering role in biotechnology and a leading position in the Hospital Segment, with diverse portfolio of own brands. It is focused on developing and selling highly complex no patent drugs, especially biologics, operating with key therapeutical classes in the market, such as immunology, hematology, oncology, nephrology and infectiology. It also operates in the Retail, Aesthetics and Plasma markets, aiming to capture additional growth for the Company. It is worth noting that the investment equivalent to 20% of Prothya, one of the 10 largest fractionators and marketers of plasma-derived products in the world, has not yet been converted into equity and, therefore, is not yet consolidated in the results.

Blau has a high-scale production, with low cost, distributed among 5 facilities in Brazil, selling in the domestic and international markets. It is currently present in 7 Latin American countries – Brazil, Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Peru and Uruguay, in addition to having a plasma collection operation (Hemarus) in the United States and investment in Prothya, operating mainly in Europe. In Brazil alone, it serves more than 9,500 institutions, including more than 6,000 hospitals.

The Company's Core Business is the Hospital Segment, which serves hospitals and is represented by the Onco-Hemato and Specialties Business Unit (BU). The Company also has other growth avenues grouped in the Retail+Aesthetics+Plasma Segment, composed of the Pharma/OTC, Blau Aesthetics and Hemarus BUs.

Hospital Segment (84% of Net Revenue in 2024)

- **Onco-Hemato and Specialties**

The Onco-Hematology business unit consolidates drugs for treating cancer and other diseases related to blood and hematopoietic organs. The Specialties unit is comprised of drugs used in a hospitals' daily routine, in most of the specialized treatments for infectious diseases and special treatments. It includes products such as antibiotics, muscle relaxers, analgesics, and anesthetics, among others.

Retail+Aesthetics+Plasma Segment (16% of Net Revenue in 2024)

- **Pharma/OTC**

Drugs and products sold in the retail channel, serving for various types of treatments, especially chronic diseases like rheumatoid arthritis and anemia, as well as oncology, gynecology, gastroenterology and infectious disease drugs, in addition to anticoagulants, gels, and a complete line of male condoms, among others. We provide a wide range of prescription and non-prescription drugs to be sold in drugstores.

▪ Blau Aesthetics

It consists of innovative solutions for aesthetic procedures, being one of the best portfolios for minimally invasive aesthetic treatments, meeting the needs of health care professionals specializing in aesthetic procedures.

▪ Hemarus

Since June 2021, Blau has engaged in plasma collection operations under the Hemarus brand, establishing a network of centers in the United States. Plasma is collected and sold at modern facilities, in compliance with the standards established by the U.S. Food and Drug Administration (FDA), ensuring safety and quality. Plasma donation is remunerated, and its donors have to meet specific criteria to be considered eligible. Each donation undergoes rigorous laboratory tests before release for use by the pharmaceutical industry

Research, Development, and Innovation & Partnerships

Blau has two structures underpinning its growth:

- (i) **Research, Development, & Innovation (RD&I), Blau Inventta** – located in an industrial complex in the municipality of Cotia and undergoing a ramp-up process – develops highly complex products in the generic and biosimilar lines;
- (ii) **New Businesses & Partnerships** that seek to identify strategic partnerships to expand the portfolio, with a focus on technology transfers and local production of inputs and drugs.

Net Revenue from Launches reached BRL 109 million or 6.2% of Total Revenue in the last 12 months (1Q25 LTM), while RD&I investments totaled BRL 176 million or 10.0% of Total Revenue in the period, including expenses impacting the result and capitalized costs of intangible assets.

In 1Q25, we submitted 13 drugs for approval by regulatory agencies, five of which in Brazil (ANVISA) and eight in other Latin American countries. Furthermore, we obtained the approval of 14 drugs in the quarter, all new registrations of molecules we already have in our portfolio, with five approved by ANVISA and nine in Latin America.

We have approximately BRL 3 billion worth of products in the pipeline already submitted to ANVISA and not yet launched. This vision should make it clearer to investors the transition of newly submitted molecules from approval to their actual launch. Additionally, the amount is very likely to materialize given our approval history with the agency, and it will grow as the Company submits new molecules.

(BRL mi)	TAM ¹
2022-2023	900
2024	2,100
Products submitted to ANVISA²	3,000
2025	700
2026-2027	2,300
Launches³	3,000

1) TAM = Total Addressable Market (source: IQVIA).

2) Considers only products that have not yet been launched.

3) Considers only products that have already been submitted for approval to ANVISA.

Managerial Income Statement

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ	4Q24	Δ
Net Revenue	373	360	3.7%	456	-18.2%
COGS	-224	-240	-6.9%	-274	-18.3%
Gross Profit	149	120	24.9%	182	-18.0%
Gross Margin	40.1%	33.3%	680 bps	40.0%	10 bps
Sales	-29	-24	19.0%	-32	-9.2%
G&A	-43	-47	-7.9%	-47	-8.2%
RD&I	-7	-6	19.9%	-9	-23.3%
PDA	-1	-2	-21.9%	1	-
Others	40	7	477.9%	6	570.6%
Total expenses	-39	-71	-45.0%	-80	-51.2%
% Net Revenue	-10.4%	-19.7%	930 bps	-17.5%	710 bps
Depreciation and Amortization	14	12	19.8%	14	-0.1%
% Net Revenue	3.9%	3.3%	60 bps	3.2%	70 bps
EBITDA	125	61	105.3%	117	6.9%
EBITDA Margin	33.5%	16.9%	1,660 bps	25.6%	790 bps
EBIT	111	49	126.3%	102	7.9%
% Net Revenue	29.6%	13.6%	1,600 bps	22.5%	710 bps
Financial Revenue	12	15	-24.5%	14	-20.0%
Financial Expenses	-7	-17	-56.2%	-25	-71.2%
Financial Result	4	-1	-	-11	-
% Net Revenue	1.2%	-0.3%	150 bps	-2.4%	360 bps
Equity Equivalent	0	0	-	0	-
Earnings before Taxes	115	48	141.3%	92	25.3%
% Net Revenue	30.8%	13.2%	1,760 bps	20.1%	1,070 bps
Current	-8	0	1801.2%	-11	-28.5%
Deferred	-16	-7	115.4%	-23	-31.2%
Income Tax and CSLL	-24	-8	205.1%	-35	-30.3%
% Effective Tax Rate	-21.0%	-16.6%	-440 bps	-37.8%	1,680 bps
Controlling shareholders	91	40	126.8%	58	57.2%
Non-controlling shareholders	0	0	-41.4%	-1	-69.9%
Net Income	91	40	128.6%	57	59.0%
Net Margin	24.3%	11.0%	1,330 bps	12.5%	1,180 bps
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	1	-	0	-
(-) Sale of Registration	-42	0	-	0	-
Recurring EBITDA	83	65	28.5%	117	-29.0%
Recurring EBITDA Margin	22.2%	18.0%	420 bps	25.6%	-340 bps
Net Income Adjustments	-28	2	-	0	-
Recurring Net Income	63	42	49.5%	57	10.5%
Recurring Net Margin	16.9%	11.7%	520 bps	12.5%	440 bps

Net Revenue

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Hospital	330	303	8.8%	363	-9.2%
Mature Portfolio	308	283	8.9%	338	-8.9%
Launches	22	21	7.3%	25	-12.7%
Retail+Aesthetics+Plasma	43	57	-23.5%	93	-53.4%
Total Net Revenue	373	360	3.7%	456	-18.2%

Net Revenue reached BRL 373 million in 1Q25, up by 4% over 1Q24. The growth was driven by the Hospital Segment (+9%), with the private channel more than offsetting the temporary impact on the public channel. The Retail+Aesthetics+Plasma segment experienced a significant decline (-24%), mainly due to the temporary situation of operating with only one brand in the Aesthetics Business Unit and the plasma situation. Compared to the previous quarter (4Q24), the aforementioned temporary effects on sales are compounded by the negative seasonality of the quarter, which includes a period of preventive maintenance at the factories and vacations for the sales team, resulting in fewer working days for both production and sales.

The Hospital Segment showed solid growth in the private sector (+15% in 1Q25 vs. 1Q24), above market, but was impacted by the revenue shift in the public sector (-5%). The Company's Core Business continues to grow at an attractive pace in the private market, overcoming the challenges of high interest rates and volatile exchange rates, which forced the Company to be even more cautious in granting credit to customers and pricing products, always balancing competitiveness with profitability. In the public market, part of the delivery to the Public Prosecutor's Office was shifted from 1Q25 to 2Q25.

The Retail+Aesthetics+Plasma segment was temporarily impacted mainly by the sale of one of the Botulinum Toxin registrations. As disclosed in the Notice to the Market of March 20, 2025, we sold one of our Botulinum Toxin registrations for USD 7.5 million. We kept both brands (Botulim and Botulift), but the new registration of the Botulim brand had not yet been approved by ANVISA by the end of 1Q25. This is a temporary effect, and starting in 2Q25, we expect to resume normal operations with both brands. Another negative impact came from Hemarus, the plasma collection operation in the USA, which did not generate revenue this quarter (vs. BRL 8 million in 1Q24), still due to the lack of an agreement on pricing and contract length for plasma sales. The Company remains confident in its plasma chain verticalization project, and for this reason, it will not rush into agreements that could conflict with its strategy.

First revenue from Pernambuco has been achieved. This is an important step in the project to expand capacity in the State, enabling an early 76.5% reduction in the ICMS tax rate, which immediately improves Blau's competitive position in specific products. The impact in the quarter was minimal, but it is expected to serve as a growth lever for the Company in the long term, initially boosting competitiveness and, later, driving volume and profitability once the new lines are fully delivered.

The 1Q25 performance does not significantly alter our expectations for 2025. The solid performance in the private Hospital Segment and the only temporary impacts in the quarter support continued confidence in solid growth for the year. In April, we held our annual sales convention, and the team is motivated and prepared to seek reaccelerate growth.

The medium and long-term outlook are exciting, with capacity expansion works underway and the prospect of acceleration in the new product pipeline over the next few years expected to boost volume growth.

Gross Profit

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Net Revenue	373	360	3.7%	456	-18.2%
Raw materials and packaging	-161	-191	-15.5%	-203	-20.7%
Other manufacturing costs	-55	-46	21.1%	-64	-13.3%
Depreciation and Amortization	-7	-4	89.4%	-7	3.2%
Cost of Goods Sold	-224	-240	-6.9%	-274	-18.3%
Gross Profit	149	120	24.9%	182	-18.0%
Gross Margin	40.1%	33.3%	680 bps	40.0%	10 bps

Gross Profit reached BRL 149 million in 1Q25, up by 25% over 1Q24, mainly due to optimization in the purchase of inputs and packaging, resulting in a 7% reduction in the Cost of Goods Sold, despite a 4% increase in Net Revenue. Raw material and packaging costs accounted for 43% of Revenue in 1Q25, compared to 53% in 1Q24, more than offsetting the increase in other manufacturing expenses, as well as depreciation and amortization during the period. Gross Margin increased by 680 bps in the same period, reaching 40.1%.

Compared to 4Q24, the Gross Margin improved by 10 bps, with the decrease in costs slightly higher than the drop in revenue, helped by a better exchange rate in 1Q25 than in 4Q24, which more than offset the lower operational leverage during the period, with negative seasonality in 1Q for both production and sales.

The Gross Margin has improved sequentially for the sixth consecutive quarter, featuring a lower unit replacement cost in U.S. dollars, resulting in a cumulative increase of 940 bps over these six quarters (base 3Q23, improvement from 4Q23 to 1Q25), overcoming the exchange rate challenge during the period, along with price increases. Another point positively contributing to the margin was the gradual capture of synergies with Bergamo.

Medium-term prospects remain favorable, although in the short term, we see mixed signals. We still have much to extract from current assets, starting with Bergamo, which continues its journey of capturing synergies and optimizing production capacity to achieve margins comparable to those of other plants. Furthermore, other Blau operations in Latin America also have margins below those of mature operations and should gradually improve as well. In the short term, we expect a positive contribution from Bergamo, but some level of uncertainty regarding the exchange rate due to volatility, especially from the external environment. Blau will remain disciplined in balancing competitiveness with profitability, regardless of the macroeconomic scenario.

Long-term prospects are promising, with a potential significant margin gain from the mix effect of launching Monoclonal Antibodies, which are likely to have higher margins than the current portfolio. The centralization and expansion of capacity in Pernambuco should also have positive impacts on the Gross Margin, with a gradual increase in scale, which should generate savings in the unit cost of products, both from greater production efficiency and better conditions for purchasing inputs, not to mention additional dilution from growing exports.

Operating Expenses

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Sales	-29	-24	19.0%	-32	-9.2%
G&A and Others	-43	-47	-7.9%	-47	-8.2%
RD&I	-7	-6	19.9%	-9	-23.3%
PDA	-1	-2	-21.9%	1	-
Other	40	7	477.9%	6	570.6%
Total Expenses (A)	-39	-71	-45.0%	-80	-51.2%
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	1	-100.0%	0	-
(-) Sale of Registration	-42	0	-	0	-
(-) Non-Recurring Expenses (B)	-42	4	-	0	-
Sales	-29	-24	19.0%	-32	-9.2%
Recurring G&A and Others	-43	-43	0.1%	-47	-8.2%
RD&I	-7	-6	19.9%	-9	-23.3%
RD&I	-1	-2	-21.9%	1	-
Other Recurring	-1	7	-	6	-
Total Recurring Expenses (A+B)	-81	-67	20.6%	-80	1.3%

Total Recurring Expenses totaled BRL 81 million in 1Q25 or 21.7% of Revenue, up by 21% over the BRL 67 million or 18.7% of Revenue reported in 1Q24, explained by the lower dilution of expenses due to the temporary Revenue impacts detailed in the specific section. The same effect is observed compared to 4Q24, intensified by the negative seasonality of 1Q vs. 4Q.

Sales reached BRL 29 million or 7.7% of Revenue in 1Q25, up by 19% over the BRL 24 million or 6.7% of Revenue reported in 1Q24, justified by the reinforcement of teams to support growth and get closer to customers, as well as the implementation of variable compensation for the sales force. However, due to the temporary revenue impacts, there was a 100 bps worsening compared to Revenue.

General & Administrative totaled BRL 43 million or 11.5% of Revenue in 1Q25, stable in relation to 1Q24, already excluding the BRL 4 million of non-recurring items in 1Q24 that impacted this line. The 40 bps improvement over Revenue is mainly due to synergies with Bergamo.

Research, Development, and Innovation (RD&I) totaled BRL 7 million or 1.8% of Revenue in 1Q25, up by BRL 1 million over the BRL 6 million or 1.5% of Revenue reported in 1Q24.

Allowance for Doubtful Accounts (PDA) reached BRL 1 million or 0.3% of Revenue in 1Q25, down by BRL 1 million from the BRL 2 million or 0.4% of Revenue reported in 1Q24.

Other expenses came in as a negative BRL 1 million in 1Q25, already excluding the non-recurring gain of BRL 42 million from the sale of registration, compared to a positive BRL 7 million in 1Q24.

EBITDA

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Net Income	91	40	128.6%	57	59.0%
(-) Income Tax and CSLL	24	8	205.1%	35	-30.3%
(-) Financial Result	-4	1	-444.1%	11	-140.0%
(-) Depreciation and Amortization	14	12	19.8%	14	-0.1%
EBITDA	125	61	105.3%	117	6.9%
EBITDA Margin	33.5%	16.9%	1,660 bps	6.7%	2,680 bps
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	1	-100.0%	0	-
(-) Sale of Registration	-42	0	-	0	-
Recurring EBITDA	83	65	28.5%	117	-29.0%
Recurring EBITDA Margin	22.2%	18.0%	420 bps	25.6%	-340 bps

Under CVM Resolution 156/22, EBITDA totaled BRL 125 million in 1Q25, more than doubling compared to 1Q24, positively impacted by the sale of the Botulinum Toxin registration.

Recurring EBITDA reached BRL 83 million in 1Q25, up by 28% over the BRL 65 million recorded in 1Q24. The analysis excludes positive non-recurring effects of BRL 42 million in 1Q25 (Sale of Registration) and negative effects of BRL 4 million in 1Q24 (Restructuring, Integration, and M&A Consulting and Projects).

The Recurring EBITDA Margin reached 22.2% in 1Q25, a gain of 420 bps from 1Q24, with improvements in Gross Margin more than offsetting the higher expenses. Compared to 4Q24, despite maintaining the Gross Margin level, lower expense dilution due to the temporary impacts seasonality of Revenue in 1Q25 resulted in a sequential drop in the EBITDA Margin.

Financial Result

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Financial Revenue	12	15	-24.5%	14	-20.0%
Interest incurred	-15	-15	-2.9%	-10	41.4%
Exchange variation	9	0	-	-13	-171.1%
Others	-2	-2	-4.0%	-2	-9.6%
Financial Expense	-7	-17	-56.2%	-25	-71.2%
Financial Result	4	-1	-	-11	-
% Net Revenue	1.2%	-0.3%	150 bps	-0.6%	180 bps

The Financial Result was a positive BRL 4 million in 1Q25, positively impacted by exchange rate fluctuations, compared to the negative BRL 1 million reported in 1Q24. Financial Revenue was BRL 12 million, lower than in the same period last year, mainly due to a lower average cash balance during the quarter, while interest expenses and other financial costs were in line.

Net Income

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	2024	Δ %
Earnings before Taxes	115	48	141.3%	92	25.3%
Income Tax and CSLL	-24	-8	205.1%	-35	-30.3%
Effective Rate	-21.0%	-16.6%	-440 bps	-37.8%	0 bps
Net Income	91	40	128.6%	57	59.0%
Net Margin	24.3%	11.0%	1,330 bps	3.3%	2,100 bps
Net Income Adjustments	-28	2	-	0	-
Recurring Net Income	63	42	49.5%	57	10.5%
Recurring Net Margin	16.9%	11.7%	520 bps	12.5%	440 bps

Accounting Net Income grew by 129% in 1Q25 over 1Q24, reaching BRL 91 million, reflecting the sale of the registration and the dynamics already mentioned in previous sections.

We ended 1Q25 with Recurring Net Income of BRL 63 million, a 50% increase compared to 1Q24, excluding amounts related to the sale of the registration (both expenses and taxes), primarily driven by operational improvements during the period and positive exchange rate fluctuations.

A dividend of BRL 45 million was declared in 1Q25 for greater tax efficiency, aiming to offset the tax on the sale of the registration and minimize cash outlay. Income tax and CSLL totaled BRL 24 million in 1Q25, while cash disbursements came to BRL 10 million in the same period.

Working Capital

(BRL mi)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ %
Contas a receber de clientes	447	477	504	522	459	-2.6%
Estoques	690	606	552	524	635	8.7%
Fornecedores	-286	-286	-219	-152	-205	39.3%
Capital de Giro	851	797	837	893	888	-4.2%
% Receita Líquida LTM	48.1%	45.4%	49.6%	56.7%	58.5%	-1,040 bps

(Dias)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ %
Contas a receber de clientes	91	98	108	119	109	-16.3%
Estoques	230	199	182	179	225	2.3%
Fornecedores	-95	-94	-73	-52	-73	31.1%
Ciclo de Caixa	226	203	218	246	261	-13.5%

Optimization of BRL 37 million in Working Capital in 1Q25 vs. 1Q24, totaling BRL 851 million, featuring the increase in supplier financing, which rose by BRL 81 million. Compared to 4Q24, there was an increase of BRL 54 million, mainly due to higher plasma inventories and the purchase of relevant products at the end of the quarter, partially offset by optimization in trade receivables.

Cash Cycle reduced by 35 days in 1Q25 compared to 1Q24. There was an improvement in receivables and supplier financing, but the aforementioned impact on inventories consumed part of the optimization. Compared to the previous quarter, there was an increase of 23 days, mainly due to inventories, which was partially offset by optimization in trade receivables and supplier financing.

CAPEX

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	2024	2023	Δ %
Immobilized	49	29	71.1%	143	149	-4.5%
% Net Revenue	13.2%	8.0%	520 bps	8.1%	10.9%	-280 bps
Intangible	23	18	29.2%	141	115	22.8%
% Net Revenue	6.2%	5.0%	120 bps	8.0%	8.4%	-40 bps
CAPEX Total	73	47	55.1%	284	264	7.3%
% Net Revenue	19.4%	13.0%	640 bps	16.2%	19.3%	-310 bps

In 1Q25, CAPEX totaled BRL 73 million, or 19.4% of Net Revenue, up by 55% or BRL 26 million over 1Q24. Property, plant, and equipment accounted for 68% of the total value in 1Q25, while intangible assets accounted for the remaining 32%. CAPEX fell by BRL 25 million from 4Q24, and investments are expected to intensify during the year.

Property, plant, and equipment, especially the increase in production capacity, with investments totaling BRL 49 million in 1Q25, up by 71% over 1Q24. The main projects during 1Q25 aimed at expanding the capacity of Blau's current plants to support market growth and the Company's pipeline until 2028, as well as investments in the API plant (active pharmaceutical ingredients) to support the development of raw materials for Monoclonal Antibodies and other biological products (epoetin alfa, filgrastim, and pegfilgrastim).

Intangible assets mainly reflect capitalized investments in Research, Development, and Innovation (RD&I), which reached BRL 23 million in 1Q25, up by 30% over 1Q24, for the development of new molecules and incremental innovations that will drive the Company's long-term sustainable growth. The highlight is Monoclonal Antibodies, state-of-the-art drugs with a growing number of indications and high complexity and added value. RD&I investments, including intangible assets and expenses, totaled BRL 30 million or 8.0% of Revenue in 1Q25, up by 32% over the BRL 23 million or 6.3% of Revenue reported in 1Q24.

Cash Flow

(BRL mi)	1Q25	1Q24	Δ %	4Q24	Δ %
Adjusted Results	154	92	67.1%	143	7.6%
Working Capital	-54	14	-	40	-
Income Tax and CSLL paid	-10	0	-	-12	-15.3%
CAPEX	-73	-47	55.1%	-98	-26.0%
Others	-17	13	-	17	-
Free Cash Flow to Firm	0	73	-	90	-
Interest Payment	-25	-31	-19.3%	-9	182.2%
Leases	-2	-2	40.6%	-5	-51.5%
Free Cash Flow to Equity	-27	41	-	76	-
Dividends and IoC	-22	0	-	-15	44.9%
Exchange variation	-2	0	-	0	-
Cash and Financial Investments Chg.	-51	41	-	61	-

Break-even Company's Free Cash Flow in 1Q25 compared to the BRL 73 million reported in 1Q24, with improved operating results being offset by higher working capital requirements and increased investments to ensure the Company's long-term

sustainable growth. After a reduction in interest payments and a virtually flat level of leases, Shareholder Free Cash Flow totaled a consumption of BRL 27 million in 1Q25, compared to a generation of BRL 41 million in 1Q24.

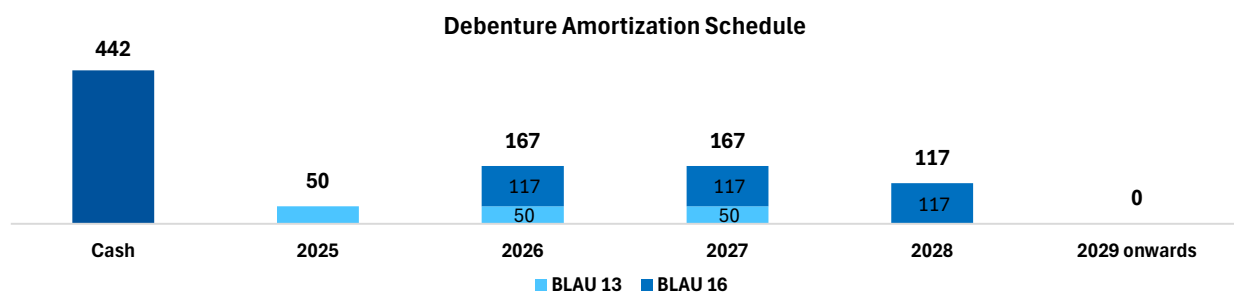
The variation in cash and financial investments was a negative BRL 51 million in 1Q25, due to the aforementioned factors, along with the payment of BRL 22 million in Dividends and IoE and exchange variation on cash and financial investments in the amount of BRL 2 million.

Indebtedness

(BRL mi)	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Δ %
Short Term	60	67	60	69	66	-9.3%
Long Term	450	450	450	450	500	-10.0%
Gross Debt	510	517	510	519	566	-9.9%
Cash and Financial Investments	442	493	432	376	448	-1.3%
Net Debt	67	24	78	143	118	-42.7%
EBITDA LTM	445	381	316	362	371	19.8%
Leverage	0.2x	0.1x	0.2x	0.4x	0.3x	-0.1x

Net Debt fell by BRL 51 million or 43% in 1Q25 from 1Q24, to BRL 67 million. This performance is the result of a BRL 56 million reduction in Gross Debt, which more than offset the BRL 6 million reduction in Cash and Financial Investments in the period. This reduction in Net Debt, together with the increase in EBITDA over the last 12 months, brought leverage to 0.2x in 1Q25, down by 0.1x from the 0.3x ratio reported in 1Q24.

The Company's Cash Position covers 88% of debenture amortizations scheduled for payment in 2025-2028, or even 87% of the Gross Debt of BRL 510 million in 1Q25, which is in turn composed by 159 million from the BLAU13 debenture (CDI rate + 1.10% p.a.), and BRL 351 million from the BLAU16 debenture (CDI rate + 1.68% p.a.). Debenture amortization schedule as shown in the following chart:



Annex 1 - Balance Sheet (BRL mi)

Assets	Consolidated	
	03/31/2025	03/31/2024
Cash and cash equivalents	46,501	33,317
Investments	395,598	459,555
Trade accounts receivable	446,530	476,750
Accounts receivable from related parties	-	-
Inventories	690,362	606,189
Recoverable taxes	45,058	42,496
Other receivables	23,168	57,845
Total current assets	1,647,217	1,676,152
Recoverable taxes	24,449	24,711
Judicial deposits	26,296	27,207
Deferred income and social contribution taxes	83,700	84,515
Financial asset at fair value	265,155	265,155
Other receivables	2,047	1,048
Total long-term realizable	401,647	402,636
Investments	-	-
Right-of-use assets	33,232	34,772
Property, plant and equipment	848,728	810,423
Intangible assets	501,101	487,746
Total non-current assets	1,784,708	1,735,577
Total assets	3,431,925	3,411,729

Liabilities	Consolidated	
	03/31/2025	03/31/2024
Trade accounts payable	285,189	284,945
Related-party payables	910	1,054
Loans and financing	-	1,871
Debentures	59,508	65,103
Taxes payable	14,469	15,071
Income and social contribution taxes payable	4,644	8,916
Labor obligations	82,866	75,136
Dividends and interest on own capital payable	22,657	-
Leases payable	6,936	6,387
Derivative financial instruments	36	217
Other accounts payable	32,859	79,242
Total current liabilities	510,074	537,942
Debentures	450,000	450,000
Tax liabilities	1,527	1,598
Provision for tax, civil and labor risks	11,980	12,873
Leases payable	34,990	35,591
Deferred income and social contribution taxes	185,736	170,201
Other labor liabilities	3,454	2,437
Other accounts payable	46,184	50,423
Total non-current liabilities	733,871	723,123
Total Liabilities	1,243,945	1,261,065
Equity		
Share capital	1,316,609	1,316,609
Treasury shares	(42,891)	(42,891)
Profit reserve	854,323	899,323
Retained earnings	90,934	-
Equity valuation adjustments	(17,412)	(9,052)
Equity attributed to controlling shareholders	2,201,563	2,163,989
Non-controlling interests	(13,583)	(13,325)
Total equity	2,187,980	2,150,664
Total liabilities and equity	3,431,925	3,411,729

Annex 2 - Profit and Loss Account (BRL mi)

	Consolidated	
	03/31/2025	03/31/2024
Net operating revenue	372,997	359,681
Cost of goods and products sold	(223,507)	(240,019)
Gross profit	149,490	119,662
Commercial expenses	(35,316)	(29,638)
Administrative expenses	(42,903)	(46,601)
Impairment loss on accounts receivable	-	-
Other net operating revenues and expenses	39,247	5,412
Total net operating expenses	(38,972)	(70,827)
Income before financial income, interest in investees and taxes	110,518	48,835
Financial revenues	11,569	15,315
Financial expenses	(7,261)	(16,567)
Financial result	4,308	(1,252)
Income before taxes	114,826	47,583
Current income tax and social contribution	(8,004)	(421)
Deferred income tax and social contribution	(16,133)	(7,491)
Income tax and social contribution	(24,137)	(7,912)
Net Income	90,689	39,671
Income attributed to:		
Controlling shareholders	90,934	40,090
Non-controlling shareholders	(245)	(419)
Net profit for the period	90,689	39,671
Earnings per share (R\$)		
Basic	0.51	0.23
Diluted	0.51	0.23

Annex 3 - Cash Flow Statements (BRL mi)

	Consolidated	
	03/31/2025	03/31/2024
Cash flows from operating activities		
Profit before taxes	114,826	47,583
Adjustments to reconcile the income for the period with cash from operating activities:		
Depreciation and amortization	14,388	12,026
Write-offs of property, plant and equipment and intangible assets	334	952
Write-off of use rights and lease	(115)	-
Interest on leases	732	871
Financial charges on debentures	17,164	24,213
Financial charges on consortium	241	-
Earnings from financial investments	(10,982)	(14,450)
Unrealized foreign exchange variation in financial investments	2,350	(7,396)
Unrealized gains and losses on changes in the fair value of assets	(181)	(410)
Unrealized foreign exchange variation in suppliers and customers	3,710	1,150
Provision for expected losses on trade accounts receivable	1,245	1,595
Provision (reversal) for inventory impairment, net	(1,279)	11,169
Provision for tax, civil and labor lawsuits	325	(6,598)
Provision, long-term incentives	2,817	(117)
Monetary adjustment of judicial deposits	(496)	(258)
Other (reversals), net	-	(205)
	145,079	70,125
(Increase) decrease in asset accounts		
Trade accounts receivable	19,365	(4,674)
Inventory	(82,894)	(17,480)
Recoverable taxes	(5,660)	(14,955)
Other receivables	33,678	(2,508)
Judicial deposits	1,407	85
Increase (decrease) in liability accounts		
Trade accounts payable	(11,145)	22,480
Labor obligations	5,931	22,897
Taxes payable	(6,616)	5,472
Other accounts payable	(51,639)	16,229
Cash generated from operating activities	47,506	97,671
Income tax and social contribution paid	(8,916)	-
Contingencies paid	(1,218)	-
Net cash used in operating activities	37,372	97,671
Cash flows from investment activities		
Financial investments	72,589	(23,760)
Additions to property, plant and equipment	(32,237)	(28,860)
Additions to intangible assets	(15,306)	(17,917)
Net cash from (used in) investment activities	25,046	(70,537)
Cash flows from financing activities		
Dividends and interest on own capital	(22,343)	-
Leases payable	(1,529)	(737)
Interest on lease payments	(732)	(871)
Short-term loan	(1,871)	-
Payment of debentures - interest	(22,759)	(30,531)
Net cash from (used in) financing activities	(49,234)	(32,139)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	13,184	(5,005)
Cash and cash equivalents as of January 1st	33,317	31,495
Cash and cash equivalents as of May 31	46,501	26,490
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	13,184	(5,005)

Disclaimer

Future considerations, if contained in this document, are exclusively related to the business prospects, estimates of operating and financial results and the Company's growth prospects, and therefore do not constitute a guarantee of the Company's performance or future results. These considerations are only projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Company's management regarding the future of the business and its continued access to capital to finance its business plan. Such forward-looking considerations depend substantially on changes in market conditions, government rules, competitive pressures, the performance of the industry and the Brazilian economy, among other factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by the Company and are, therefore, subject to change without notice.

In addition, additional information not audited or reviewed by the audit contained herein reflects the interpretation of the Company's Management of information derived from its financial information and its respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the sole purpose of a more detailed and specific analysis of the Company's results. Thus, such considerations and additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who must make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein. No data or interpretative analysis carried out by the Company's Management should be treated as a guarantee of performance or future results and are merely illustrative of the Company's Management's view of its results.

The Company's management is not responsible for the compliance and accuracy of the management financial information discussed in this report. Such management financial information should be considered for informational purposes only and not in a way that is a substitute for the analysis of our revised individual and consolidated quarterly information or annual financial statements audited by independent auditors for the purposes of deciding to invest in our shares, or for any other purpose.